



# SAFETY MAGAZINE

## ● **Ionuț Radu -**

***Aceeși piață, o altă abordare  
pentru Safety Credit!***

## ● **Tineri antreprenori,**

***în siguranță cu  
Safety Broker!***

## ● **Sucursala Giurgiu a aniversat**

***patru ani de activitate***



## E timpul să facem mai mult pentru clienții noștri!



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

**E**xperiența, de peste un deceniu în vânzări, arată că relația pe care o leagă omul din vânzări cu clientul său este o nesecată sursă de oportunități. Un client mulțumit înseamnă, de cele mai multe ori, mai mulți clienți, pentru că recomandările nu vor întârzia să apară. Dar ceea ce face diferența nu este produsul, ci mai degrabă relația creată cu clientul. Ea este cea care atrage fidelizarea clientului.

Noi, la Safety, de-a lungul celor 10 ani, am învățat să ne fidelizăm clienții, construind relații solide, bazate pe calitate, pe promptitudine și pe transparență. Dovadă stă faptul că acești clienți apelează, an de an, la serviciile noastre.

Hai-deți să încercăm să facem mai

mult pentru clienții noștri! Faptul că ei ne aleg de fiecare dată trebuie recompensat în aceeași măsură. Pentru ei există și Safety Credit, și Mecanicul Meu. Cu toții știm că timpul este un deficit în zilele de astăzi, nu mai avem timp de clădit alte relații, de dobândit încredere în noi oameni de vânzări. Așadar, de ce să nu transformăm această lipsă într-o oportunitate pentru noi?

Ceea ce trebuie să facem este să ne pregătim atent și din timp pentru întâlnirile cu clienții noștri, să le descoperim corect nevoile și astfel să venim cu soluții adecvate pentru fiecare dintre aceștia, nu doar din domeniul asigurărilor.

Clientul are nevoie de o finanțare în leasing pentru echipamente? Foarte bine! Avem Safety Credit, un broker de credite ce oferă soluții de finanțare, de la mai multe bănci, atât pentru persoane fizice, cât și juridice. Colaborați cu departamentul lor de ofertare! Mergeți pregătiți la clienții voștri, oferiți-le soluții avantajoase și economisiți-le timpul! Cu siguranță o să fiți apreciați.

Unui client îi expiră polițele RCA pentru parcul auto și trebuie să le reînnoiască? Cu siguranță are nevoie și de servicii de asistență rutieră, cu toții avem. De ce să nu prezentăm și beneficiile de care se poate bucura un client Safety dacă ar opta și pentru unul dintre pachetele oferite de Mecanicul Meu?

Avem o bază de date foarte mare, avem relații consolidate cu clienții noștri, hai-deți să fructificăm ceea ce avem și să ducem vânzările la un alt nivel.

Obiectivul principal al Safety Broker rămâne în continuare creșterea vânzărilor de tip non-RCA, dar, în același timp, trebuie să ne dezvoltăm și pe orizontală. Avem toate instrumentele necesare în mâinile noastre. Nu trebuie decât să avem voință și să trecem la fapte.

Așa că acum, când perioada de concedii a luat sfârșit și ne-am întors cu toții mai energici, și, de ce nu, mai inspirați, hai-deți să fim și mai productivi!

Vă doresc tuturor un ultim trimestru plin de vânzări extraordinare.

Mult succes și spor în toate!

*Viorel Vasile*

## Sumar

- 3 *Tineri antreprenori, în siguranță cu Safety Broker!*
- 4 *Interviu Ionuț Radu*
- 7 *Top francize și sucursale*
- 7 *Patru ani încununăți de succes pentru sucursala Giurgiu!*
- 8 *Cât costă o franciză de brokeraj în asigurări?*
- 10 *O vară plină de evenimente!*



**SAFETY  
MAGAZINE**



**Editor coordonator**  
Diana Popa

**Colaboratori**  
Cristina Năstase

**Director Marketing**  
Ramona Dobrescu

**DTP & Creație**  
CreativeArtDesign.ro

**Structură editorială**  
EEA Marketing Concept



# Tineri antreprenori, în siguranță cu Safety Broker!

*Responsabilitatea socială și dezvoltarea corectă a tinerilor antreprenori reprezintă dezideratul pentru care Safety Broker a decis, în această toamnă, să abordeze inițiativele de susținere a societății dintr-o altă perspectivă. Mai cu seamă, din perspectiva tinerilor absolvenți entuziaști, creativi și inovatori, care întâmpină dificultăți la integrarea în câmpul muncii, din cauza lipsei de experiență.*

**P**rin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013 Investește în oameni - ASE (Academia de Studii Economice) este beneficiarul proiectului „BIZSTART

- Dezvoltarea spiritului antreprenorial și a competențelor manageriale ale studenților și ale tinerilor întreprinzători, pentru a genera un număr crescut de afaceri“. Proiectul, ce se adresează tinerilor studenți, cu vârsta până în 25 de ani, și antreprenorilor femei, prevede înființarea a 35 de noi firme și a peste 70 de noi locuri de muncă. Întreprinderile vor fi finanțate cu fonduri de tip start-up. „Am ales să fim parte din acest proiect pentru că avem toată încrederea în viitoarea generație de antreprenori și pentru că viitorul economic al acestui stat depinde foarte mult de acest prezent“, a declarat Andreea Poncos, director vânzări Safety Broker.

Practic, ASE va semna cu fiecare dezvoltator al proiectelor câștigătoare un acord de finanțare,

care prevede încheierea unei polițe de garanție de bună execuție și polițe de bunuri, pentru orice bun achiziționat.

Safety Broker a încheiat în acest sens un parteneriat cu Cert ASIG, prin care pune la dispoziția inițiatorilor de proiect, în condiții speciale și la prețuri avantajoase, trei tipuri de polițe.

**1. Polițe de garanție de bună execuție** - acest tip de polițe reprezintă o alternativă la scrisorile de garanție emise de bănci, fără însă a bloca fondurile asiguratului. De asemenea, pe lângă protecția oferită de asigurare, aduc o relaxare financiară beneficiarului, întrucât capitalul de lucru nu este afectat, iar timpul de emisie este mult mai scurt decât în cazul unei scrisori de garanție bancară.

companie, din culpa managerilor.

**3. Polițe de asigurare ale bunurilor achiziționate.** Prin aceste polițe, antreprenorii pot evita costurile suplimentare sau cheltuielile neprevăzute în cazul apariției unor evenimente nefericite, cu înlocuirea sau reparația bunului afectat.

„Această poliță poate fi și instrumentul care să asigure continuitatea afacerii respective“, a detaliat reprezentantul Safety Broker.

Acest proiect este promițător și ne bucură faptul că putem face parte din el. Transmitem pe această cale tinerilor întreprinzători că le stăm la dispoziție cu toate informațiile, instrumentele și susținerea de care au nevoie pentru a reuși și pentru a dezvolta cât mai multe afaceri profitabile și viabile.

**Tinerii antreprenori  
privesc cu încredere spre viitor**

Prin  
  
**Safety Broker**  
 în parteneriat cu  
  
 și  




# Safety Credit - aceeași piață, o altă abordare!

*Deși am putea spune despre Safety Credit că este mama companiei Safety Broker de Asigurări, aceasta a stat mereu într-un con de umbră, iar în contextul unor circumstanțe mai puțin favorabile nu a reușit până acum să ia amploare sau să realizeze performanțe asemănătoare cu cele ale succesoarei sale. Dar cum și vorba, și experiența spun că mai bine mai târziu decât niciodată, a venit momentul în care Safety Credit face pași mari și-și propune obiective foarte ambițioase pentru următoarea perioadă. Despre toate aceste inițiative aflați în continuare, în interviul acordat de domnul Ionuț Radu, noul director general al Safety Credit!*



*Ionuț Radu, director general Safety Credit*

**S.M.: Numirea dvs. în poziția de director general al Safety Credit, precum și reorientarea strategiei de business a acestei divizii nu sunt deloc întâmplătoare. Spuneți-ne câteva cuvinte despre experiența dvs. anterioară.**

I.R.: Am început ca agent de vânzări în '90, încă din timpul facultății, și am ajuns director general la o mare companie multinațională, după 20 de ani.

M-am format ca manager de vânzări în ING Nederlanden Life Insurance, în perioada în care primele companii multinaționale intrau în România și ofereau angajaților acea combinație bine gândită: între multe ore de training și multe ore de muncă te puneau în situații diferite și te formau ca manager.

A venit vremea schimbării și următoarea experiență a fost VOLVO Trucks (2000-2005). Au fost cinci ani plini. Industria auto și transporturile, după părerea mea, sunt dintre cele mai interesante domenii în care să-ți dorești să lucrezi.

Îmi amintesc cu plăcere că entuziasmul era așa de mare încât reușeam să vizitez uneori și 10 clienți pe zi. E drept, ziua de lucru începea la 5.30 dimineața, când plecam din București, și se termina atunci când chelnerul nu mai accepta nici o comandă, dar satisfacțiile au fost uriașe, iar experiența acumulată, pe măsură.

Tot ceea ce învățasem în trecut despre oameni, piață, competiție, cultura organizațională, m-a ajutat să-mi dovedesc ulterior ca pot reuși, că pot mișca lucruri și pot motiva oameni dintr-o nouă perspectivă, aceea de director general în aceeași industrie (IVECO 2005-2009).

Anul 2009 a debutat cu numeroase provocări cu care atât companiile, cât și mare parte din segmentele din piață au trebuit să se con-



frunte. Totodată, a reprezentat și momentul în care am decis să renunț la poziția „confortabilă” pe care o multinațională mi-o oferea și să accept provocarea poziției de consultant. Astfel, experiența dobândită, atât în domeniul financiar, cât și în cel al transporturilor, a devenit un „produs” de care se pot bucura în prezent mulți antreprenori români.

**S.M.: Care este noua strategie pe care Safety Credit urmează să o abordeze și care sunt obiectivele pe care vi le-ați propus pentru acest final de an?**

I.R.: Noua strategie va fi să oferim soluții clienților noștri bazate pe cunoașterea nevoilor și a cerințelor exprimate. Avem 10 ani de experiență în piața de asigurări cu Safety Broker și un portofoliu de clienți impresionant. Avem o organizație puternică în țară și ne bazăm în continuare pe ea pentru a valoriza potențialul portofoliului de clienți deja existent, și nu numai.

**S.M.: Veniți dintr-un mediu de afaceri dezvoltat la nivel internațional și cu o experiență acumulată în cadrul multinaționalelor. Care sunt diferențele pe care le-ați sesizat între o companie**

**multinațională și una cu capital 100% românesc? Ce ați schimba, ce ați aduce nou, ce ați păstra și perpetua în acest moment la Safety Credit?**

I.R.: Fiecare experiență trăită într-o anumită poziție sau companie a venit cu lucruri bune, dar nu numai. Îmi este greu, după 25 de ani de experiențe diverse, să fac o comparație. Pot totuși să afirm, din experiența proprie, că la un moment dat în cariera mea compania multinațională a însemnat aproape totul. În astfel de companii găsești multă disciplină, reguli, proceduri, dar uneori simți că ești doar un „cod de bare”!

În companii cu capital 100% românesc cred că vorbim despre mult mai puține reguli, uneori puțină disciplină, dar și de foarte multe lucruri bune. Sunt lucruri care țin de pregătirea echipei, de motivație, de acea valoare adăugată care izvorăște din libertatea neîngrădită de reguli.

Revenind la întrebare, pentru moment, până la sfârșitul anului, nu aș schimba nimic la Safety Credit. Suntem într-o etapă de diagnostică, de evaluare internă (ce am făcut bine, ce am făcut mai puțin bine), de reevaluare a pieței și, nu în ultimul rând, de conturare a unor planuri pentru 2016.

**S.M.: Care sunt șansele ca un broker de credite să ajungă la aceleași performanțe cu unul de asigurări în România anulului 2015?**

I.R.: În această etapă de dezvoltare a firmei cred că lucrul cel mai important este să ne poziționăm corect serviciile în piață, să ne cunoaștem foarte bine potențialii clienți, să ne dimensionăm corect organizația și să avem o activitate profitabilă. Safety Credit are o organizație mică, pe care ne gândim să o creștem, dar nu de dragul volumelor, ci pentru a fi în permanentă lângă clienții noștri.

**S.M.: Cât de favorabil credeți că este actualul context economic pentru o extindere la nivel național?**

I.R.: Personal, cred că actualul context economic este favorabil dezvoltării firmei Safety Credit, dar extinderea teritorială nu trebuie să fie un scop în sine, ci o consecință a nevoii de a răspunde cerințelor impuse de piață și clienți. Cred că vom merge în zonele unde există business în orașele mari, unde avem birouri proprii, precum Cluj, Constanța, Timișoara, dar și în alte zone cu potențial. De exemplu, Brăila, Galați sunt zone cu un mare potențial agricol.

**Safety Credit**

**Leasing financiar**

WWW.SAFETYCREDIT.RO



**S.M.: Ce ne puteți spune despre produsele de pe piața financiar-bancară din România în comparație cu produsele din alte piețe europene? Avem o piață solidă? Avem un portofoliu de produse competitiv sau nu prea, sunt orientate către investitori aceste produse sau mai mult spre creditori?**

I.R.: Nu aș vrea să fac un comentariu plictisitor despre produsele de pe piața financiar-bancară. Ceea ce aș vrea să punctez este faptul că, de cele mai multe ori, clienții nu au nevoie de „produsul de pe raft” și atunci cel mai important este să reușești să construiești, să personalizezi un produs adaptat cerințelor și nevoilor clientului. Acești clienți sunt în piața noastră țintă și personalizarea produselor cred că ne va diferenția de competitorii noștri. Îmi place să cred că vom putea fi consultanți financiari pentru clienții noștri în adevăratul sens al cuvântului.

**S.M.: Ce ne puteți spune despre actuala, dar și viitoarea echipă Safety Credit? V-ați gândit cumva la o strategie, program de motivare, pregătire și dezvoltare a acesteia? Urmează o perioadă de recrutări?**

I.R.: Așa cum am mai spus, suntem într-o perioadă de evaluare a clienților interni - angajații, dar și a celor externi, adică piața. Până la sfârșitul anului vom continua în formula existentă. Dacă cerințele pieței și planurile noastre pentru 2016 vor arăta oportunități care să presupună prezențe locale, cu siguranță vom fi acolo.

**S.M.: Pe o piață liberă, concurența există și nu este de neglijat, ba mai mult, este și ea în continuă creștere, de ce să alege să fii client Safety Credit?**

I.R.: Trebuie să fii client Safety Credit pentru că în mod esențial, Safety Credit va dovedi capacitatea de a alcătui cele mai bune soluții financiare pentru contextele particulare ale clienților. Lucru pe care clienții existenți îl pot confirma oricând.

**S.M.: Succesul poate fi definit în multe feluri, cum poate fi acesta definit de omul de afaceri Ionuț Radu?**

I.R.: Cred că în general, oamenii de carieră dezvoltă ideea de succes la un alt nivel. Astfel, pe lângă împlinirea personală, au nevoie de o împlinire a calităților profesionale care-i definesc ca indivizi în societate. Pentru acest gen de oameni, în definiția succesului, trebuie neapărat să intre și ideea de notorietate, de recunoaștere publică și socială. Pentru mine, tată a două fete, una de 20 de ani și una de 1 an și 6 luni, succesul constă în găsirea echili-



*Ionuț Radu, director general Safety Credit*

brului perfect între viața privată și lucrul cu clienții care revin și pe care „îmi permit” să mi-i aleg.

**S.M.: Știm cu toții că managementul timpului este o nebuloasă a zilelor noastre, cu toate acestea, pare că dumneavoastră reușiți să-l gestionați foarte bine și să fiți foarte prezent atât în afaceri, cât și în viața de familie. Care este secretul pentru această reușită?**

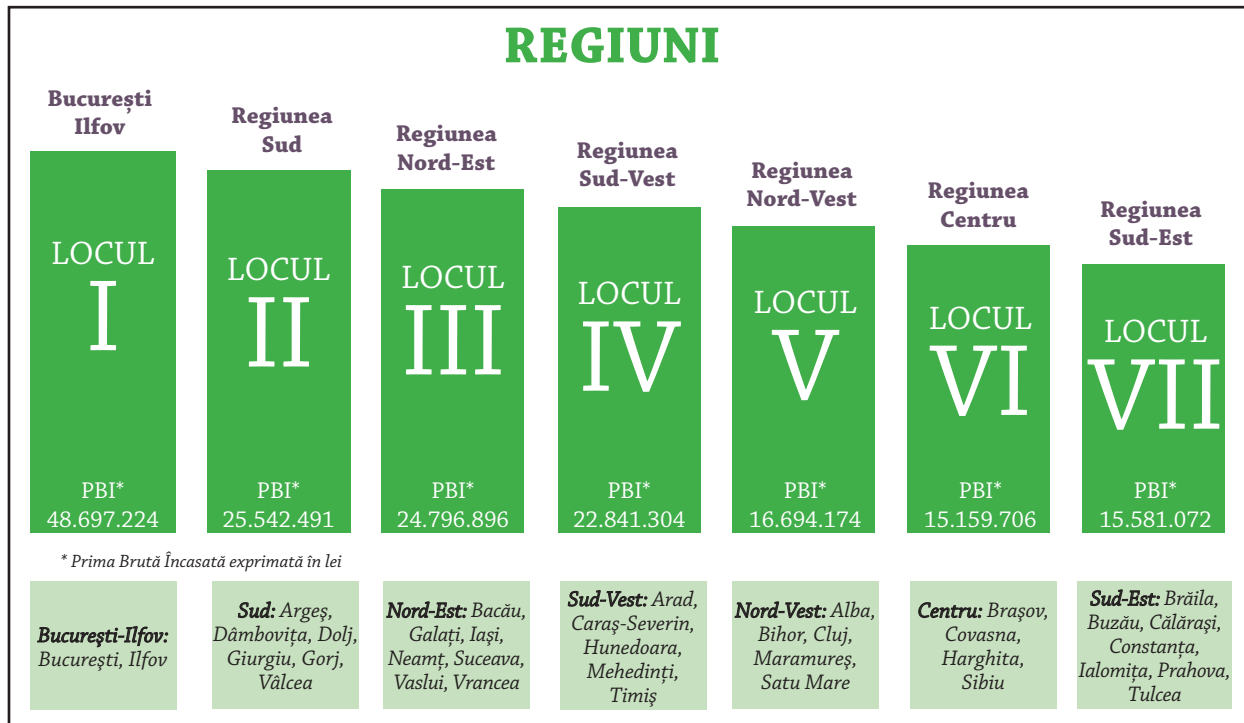
I.R.: Cred că cei 25 de ani de carieră, trăiți intens și cu experiențe diverse, m-au ajutat să acumulez un bagaj foarte consistent de „lucruri făcute” și cunoștințe. Această experiență acumulată mă ajută să știu foarte bine ce vreau când sunt într-un proiect și-mi dă voie să fiu eficient în consumarea timpului. Cu alte cuvinte, ambele mele fete, și cea mare, dar și cea mică, mă obligă să fiu eficient.

Mulțumesc!



# CLASAMENT SAFETY BROKER

## ianuarie - iunie 2015



Vă felicităm pentru performanță, suntem onorați să vă avem în echipa Safety!

## Patru ani încununăți de succes!

**L**una septembrie a acestui an a fost una aniversară pentru franciza Safety Broker din județul Giurgiu. Pe lângă faptul că a aniversat cei patru ani de la înființare, a aniversat patru ani de model de reușită și succes. Safety Broker Giurgiu a demonstrat în tot acest timp toate atuurile pe care o franciză ar trebui să le aibă, și-a desfășurat activitatea având în vedere obiectivele precise și nu s-a împiedicat de nici un obstacol. Safety Broker Giurgiu împlinește patru ani de activitate și este totodată LIDER pe județ în domeniul brokerilor de asigurări, este un reprezentat de seamă al companiei noastre, cu care ne place să ne lăudăm. Această reușită nu ar fi fost posibilă

fără implicarea domnului director Nicu Ivan, un om de excepție, care a dat dovadă de profesionalism, a știut să-și motiveze angajații și împreună să escaladeze panta succesului. Totodată, implicarea sa în activitățile cu caracter umanitar, în susținerea unor cauze nobile, ne întărește convingerea că Safety Broker este pe mâini bune în județul Giurgiu, este acolo unde toate celelalte francize ale noastre trebuie să fie și cu siguranță cele care nu sunt, vor ajunge. Noi investim în lideri, mai cu seamă în oameni care știu că pentru a coordona o echipă este nevoie de implicare, de muncă cot la cot și mai ales de pasiune. LA MULȚI ANI și la cât mai multe rezultate excepționale!





## Cât costă o franciză de brokeraj în asigurări și cum își motivează Safety Broker propria rețea de francize?

*Sistemul de franciză permite oricărui antreprenor o dezvoltare a afacerii la nivel național, cu investiții minime. Acest sistem a dus și la o acoperire pe întreg teritoriul țării a brokerilor de asigurări și astfel aceștia au ajuns să intermedieze aproape două treimi din primele subscrise de asiguratori, care în timpul crizei au traversat o perioadă de restrângere și reducere a birourilor și personalului.*

**B**rokeri, precum Safety, SRBA sau Otto Broker au fost printre primii care au transformat criza în oportunitate și au crezut în acest sistem, chiar atunci când asiguratorii trăgeau obloanele majorității sucursalelor și făceau concedieri masive. Spațiile libere rămase în piață, precum și clienții rămași fără reprezentanți locali au fost imediat acoperite de către bro-

keri. Acest lucru a fost posibil într-un timp scurt, tocmai pentru că și nivelul de investiție într-o astfel de afacere este mic. Practic, pentru a deveni francizat în acest domeniu, este nevoie de o investiție inițială care pleacă de la 1.000 de euro și poate ajunge până la 10.000 de euro. Ulterior, beneficiarul (francizatul) trebuie să plătească între 10 și 30% din valoarea comisionului încasat de la asigurator către francizor.

Viorel Vasile, CEO Safety Broker, a declarat: „În momentul de față am oprit dezvoltarea businessului prin francize, pentru că nu mai avem unde să o implementăm, avem acoperire în toată țara”. Pentru că aproximativ 50% din veniturile Safety Broker vin prin intermediul francizaților, iată mai jos cinci principii prin care Safety Broker motivează și susține atât francizele mature, cât și pe cele noi.



### 1 Subliniem etapele-cheie ale creșterii afacerii

Nu contează ce experiență de management sau de antreprenor are un viitor francizat, pentru că nu gestionarea de zi cu zi a unei afaceri este condiția obligatorie pentru a deveni francizat Safety.

Franciza este despre a avea relații pe termen lung cu un brand; și fiecare relație construită pentru un termen lung va avea etape naturale, care includ etape de creștere, stagnare fără repere.

La fel, și creșterea unei francize vine în etape, nu în salturi, iar creșterea se realizează în cele din urmă prin implicare zilnică.

### 2 Împărțim sarcinile în obiective de zi cu zi

Pentru a avea succes, fiecare francizat ar trebui să aibă obiective mari, puse mereu pe prima poziție în lista priorităților. Acestea trebuie subliniate, iar apoi trebuie stabilite sarcini,





# Susținem performanța

de tip obiective zilnice, care în final să ducă la atingerea celor principale. Pentru că ceea ce contează este, de fapt, felul în care gestionezi sarcinile și îndeplinirea obiectivelor minime, astfel încât să poți plăti facturile la final.

Atingerea obiectivelor de bază, zi de zi, săptămânal, lunar și trimestrial, duc la un model de franciză în organizare și planificare pe termen lung, model care, ulterior, poate stabili modalitatea de a ajunge cu succes la următoarea mare piatră de hotar.

Este ușor să te concentrezi pe o culoare de vopsea ce trebuie împropătată în sediu, sau pe necesitatea de a curăța geamurile, sau pe defectarea unui calculator sau alte sarcini care pot părea importante (și să-ți distragă atenția) în orice zi. Cu toate acestea, sarcina finală este cea de management de vânzări, uzură și servicii pentru clienți în curs de desfășurare.

Deci, francizații trebuie mai întâi să cunoască problemele și să se ocupe de problemele care ar putea interveni. Obiectivul de a semna un anumit număr de polițe noi, probabil, nu este suficient de concret, dar când scopul principal este defalcat în sarcinile zilnice și săptămânale, care

vin înainte de orice altceva, atunci este mai ușor să te concentreze pe ceea ce este important.

### 3 Dacă obiectivele nu sunt îndeplinite, mergem la rădăcina problemei

Francizații sunt uneori distrași de sarcini care pun în umbră cele mai importante activități de vânzări, dar problema, la rădăcină, poate fi alta. Fiecare francizat are concentrații diferite, astfel încât, dacă una dintre inițiativele-cheie de vânzare nu face echipă bună cu abilități sale naturale, atunci disconfortul poate fi problema. De exemplu, unele francize sunt speriate de ideea de a efectua întâlniri de vânzări de asigurări de viață și sănătate la biroul angajatorilor, la care participă toți angajații, dar acest lucru este esențial pentru generarea de noi clienți și formarea de parteneriate locale-cheie pentru acest tip de produs.

În cazul în care un francizat are un astfel de „câlcâi al lui Ahile”, atunci când vine vorba de obiectivele de întâlnire, acordăm suport și atenție deosebită: pentru că un obstacol de multe ori ar putea însemna sfârșitul unei afaceri.

### 4 Francizații ajută la formarea obiceiurilor bune

Cel mai bun mod de a stăpâni o nouă serie de obiective este de a le descompune în sarcini de zi cu zi. Când francizele ajung la obiceiuri bune de zi cu zi, munca se simplifică, devine mai ușoară; și orice disconfort, cu anumite responsabilități și cu practică, începe să se topească. Pentru că atunci când reperatele sunt defalcate în acțiuni mai mici și mai mici, oamenii se simt confortabil.

### 5 Nu acceptăm scuze

Dacă acest model de franciză a dat rezultate și funcționează foarte bine în alte locuri, nu există nicio scuză pentru a nu atinge targetul propus. „Fără scuze” poate suna dur, însă toată filosofia constă în asumarea obiectivelor de către fiecare francizat.

E treaba fiecărui francizat să blocheze fluxul de personal, să pună sarcinile zilnice esențiale primele și să gestioneze corect timpul său cu un program cotidian, sarcini și termene. Prioritizarea obiectivelor de bază este o alegere pe care fiecare francizat trebuie să o facă. Restul nu are nici o relevanță.



**Safety Broker**



**ÎMPREUNĂ  
CONSTRUIM  
RELAȚII**

[www.safetybroker.ro](http://www.safetybroker.ro)



# O vară plină de evenimente!

*Vara lui 2015 a fost una plină de confirmări și învățăminte spirituale pentru oamenii din echipa Safety Broker. În această vară, mulți dintre noi am văzut, unii chiar au trăit, gustul acela intens și desăvârșit al iubirii adevărate.*

Cu toții avem momente când ne îndoim de existența cu adevărat a unei jumătăți, cu toții avem momente când suntem în căutarea împlinirii și a fericirii absolute. Și nu de puține ori am fost dezamăgiți, unii poate chiar au renunțat, alții însă au luat-o de la capăt, au crezut cu tărie în iubirea necondiționată și iată că au descoperit-o!

Găsește-mă! Iubește-mă! Căsătorește-te cu mine! E trioul fomidabil care face ca două inimi rătăcite să vibreze atât de puternic încât

tot universul să se alinieze pentru ca ele să se intersecteze și să conștientizeze emoțiile și sentimentele puternice pe care le simt. Și, în consecință, să aleagă să rămână împreună până la finalul vieții. Asta s-a întâmplat în noua familie Miruna și Viorel Vasile, care au spus „Da” unui nou destin vara aceasta. Tot în această vară au pornit la drum în doi Oana și Cătălin Dumitrescu. Poveștile voastre de iubire ne inspiră, ne dau aripi și ne îndeamnă la visare și de aceea vă dorim să le

trăiți și de acum încolo cu aceeași intensitate, dăruire și bucurie ca și până acum. Vă dorim o viață fericită, împlinită și binecuvântată cu zâmbete și țipete de copilași!

Exact așa cum a fost binecuvântă și familia Vlad, care în această vară s-a bucurat de venirea pe lume a celui mai mic, mai dragălaș și mai ghiduş membru al său - Luca Andrei! Dragilor, să vă trăiască minunea, să fie sănătos, să găsiți în el sursa zilnică de energie, de putere și de răbdare pentru a depăși cu ușurință toate provocările pe care rolul de părinte vi le v-a scoate în cale. Și pentru a vă putea bucura din plin de minunata experiență de parenting.

La mulți ani, Luca Andrei Vlad!

Luca Andrei Vlad





# Un an de comunicare în rețea!

