



SAFETY MAGAZINE

- **Soluții de gestionare a costurilor cu asigurările oferite de Safety Broker la Gala Tranzit 2015**
- **Sucursala Cluj aniversează 6 ani de asigurări în siguranță**
- **Călătoria de succes continuă cu Safety Broker și Bogdan Mihai**



Mecanicul Meu -
Tu unde suni când ai probleme cu mașina?



La granița dintre vechi și nou, mă bucur că suntem echipa Safety



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

Ne apropiem cu pași rapizi de sfârșitul unui nou an. Deși debutul acestuia anunța un parcurs destul de dificil pentru Safety Broker, până la final, 2015 s-a dovedit a fi un an bun, un an în care am crescut și ne-am dezvoltat, atât pe plan profesional, cât și personal. Profesional, 2015 a fost anul cifrelor: ne-am mărit echipa cu 11 colegi noi, am crescut numărul de birouri proprii și francize cu 9 puncte de lucru, am crescut cifra de afaceri cu 20%, și bineînțeles, ne-am menținut în vârful clasamentului companiilor de brokeraj, fiind în continuare Brokerul numărul 1 din România.

A fost un an în care am abordat strategii noi de dezvoltare, ne-am

reorientat către vânzarea directă, am dezvoltat gama de produse și servicii dedicate clienților. Am implementat și dezvoltat proiecte noi - amintesc aici „Mecanicul Meu”, „Ebuget” și am reorganizat proiecte mai vechi - Safety Credit.

Succesul acestui an se datorează pe deplin eforturilor întregii echipe Safety, echipă care a demonstrat că indiferent de premise, este o echipă unită, cu un nucleu puternic și care a transformat provocările aduse de reglementările legislative ale acestui an în oportunități, menținându-și valorile și principiile de creștere, pe tot acest parcurs. Pentru asta vă felicit, va apreciez și vă mulțumesc.

Deși pentru anul viitor premisele nu au fost încă perfect identificate și stabilite, un lucru este clar, 2016 va fi un an al curățeniei. Va fi anul în care sîta va cerne și va „scăpa cine va putea”, după ce va fi implementată Directiva Europeană Solvency II. Aplicarea acestei măsuri va duce la modificări majore în piața asigurărilor, mai ales pentru companiile de asigurare.

Pentru Safety Broker, anul 2016 vine cu un obiectiv de creștere de 20% PBS și vom încerca să atingem acest procent concentrându-ne pe vânzarea directă. În paralel, vom continua dezvoltarea pe cele două canale în care suntem lideri de piață: sistemul de franciză și vânzarea online.

În încheiere, va transmit tuturor Sărbători Fericite, un An Nou bun și plin de reușite!

La mulți ani!

Viorel Vasile

Sumar

3 Soluții de gestionare a costurilor cu asigurările oferite de Safety Broker la Gala Tranzit 2015

4 Mecanicul Meu - un nou proiect marca Safety

6 Management meeting Sibiu 2015

7 Clasament Safety Broker

7 Sucursala Cluj aniversează 6 ani de asigurări în siguranță

8 Călătoria de succes continuă cu Safety Broker și Bogdan Mihai

10 O toamnă îmbelșugată



**SAFETY
MAGAZINE**



Editor coordonator
Diana Popa

Colaboratori
Cristina Năstase

Director Marketing
Ramona Dobrescu

DTP & Creație
CreativeArtPublisher.ro

Structură editorială
EEA Marketing Concept

Soluții de gestionare a costurilor cu asigurările oferite de Safety Broker la Gala Tranzit 2015



Pe 23 octombrie a avut loc cea de a cincea ediție a Galei Tranzit, ediție care a întrunit un număr record de participanți, aproximativ 630. Ziua a început cu câteva dezbateri de maximă importanță pentru piața transporturilor și logisticii de la acest moment.

Unul dintre cele mai arzătoare subiecte a fost "Gestionarea costurilor cu polițele de asigurare RCA și Casco", subiect dezbătut în paneluri de dl. Ionuț Radu, Director General al Safety Credit și dl. Viorel Vasile, CEO Safety Broker.

În cadrul acestei dezbateri au fost oferite soluții de gestionare și reducere a costurilor cu asigurările, precum și răspunsuri la întrebările: De ce au crescut prețurile polițelor de asigurare RCA și Casco? Cu cât au crescut, de fapt? Ce estimări sunt pentru perioada următoare? Asigurarea în alte țări e posibilă, este o soluție?

În urma acestor analize, participanții au aflat despre creșterea substanțială a polițelor de asigurare de tip RCA, creștere ce s-a înregistrat însă doar în cazul autovehiculelor de mare tonaj. Cauzele acestor creșteri fiind: Alinierea prețurilor la UE, daunele pe acest tip de polițe în România este foarte mare și de asemenea limita de despăgubire este mare în UE, respectiv: până la 5 milioane euro despăgubiri morale și până la 1.5 milioane euro despăgubiri materiale.

Atenția și curiozitatea au fost cu atât mai mari cu cât au fost prezentate cazuri specifice de accidente extrem de grave soluționate în instanță cu despăgubiri materiale foarte mari. Amintim și noi aici accidentul din 23 iunie 2013, Serbia, Muntenegru - unde un autocar român a fost implicat într-un accident foarte grav soldat cu: 18 morți, 30 răniți, 45 dosare de daună, din care 42 soluționate și despăgubite. Aici societatea de asigurare Omniasig VIG a trebuit să plătească despăgubiri în valoare de 4.15 milioane de Euro. Alte cauze pentru creșterea prețurilor au fost falimentul ASTRA, (un jucător neloial, cu o politică concurențială de dumping susținută politic), precum și dezinteresul unor jucători pentru asigurarea autovehiculelor de mare tonaj.

Ca și soluții de eficientizare a costurilor, Safety Broker a venit cu propunerea de a reduce la minim rata daunei per total flotă, acest fapt putând fi posibil prin responsabilizarea și motivarea șoferilor prin traininguri de specialitate și bonusarea lor, în funcție de respectarea legislației și păstrarea în stare bună a autovehiculului.

Prin prezența și implicarea în această dezbateri, Safety Broker a demonstrat încă o dată faptul că este un jucător important în piața asigurărilor, este un lider de opinie și, de asemenea, un bun consultant pentru partenerii și clienții săi, în vederea reducerii costurilor de asigurare.



Safety Broker

**DE 10 ANI
EXPERTI ÎN ASIGURĂRI GRELE**



ASIGURĂRI RCA ȘI CASCO

ASIGURĂRI DE LOGISTICĂ

ACOPERERIRE CARGO

ASIGURĂRI ACCIDENTE DE MUNCĂ

**URMEAZĂ-ȚI DRUMUL
ÎN SIGURANȚĂ!**



Tel: 0758 258 630 / www.safetybroker.ro



“Mecanicul Meu” - un nou proiect marca Safety



Răzvan Pavel, fondator al proiectului “Mecanicul Meu”

S.M.: După lansarea proiectului Ebuget, o platformă online care te ajută să economisești timp și bani, orientată și dedicată confortului consumatorului, ați lansat proiectul „Mecanicul Meu”.

De ce „Mecanicul Meu” și cum v-a venit ideea acestui proiect?

R.P.: Ideea acestui proiect a luat naștere din nevoia de a apela la un mecanic bun când situația o impune. În fond, este o necesitate a oricărui dintre noi atunci când avem probleme cu mașina. Așadar, ne-am propus să îi găsim noi pe cei mai buni dintre cei buni și să îi aducem mai aproape de toți acei care vor să-și lase mașinile pe mâinile cele mai bune, când ceva nu funcționează cum trebuie. Pentru că am avut acces la o bază de date generoasă de service-uri autorizate și o vastă experiență în domeniul asigurărilor auto, am înființat un club auto, menit să vină în întâmpinarea membrilor săi oricând și oriunde este nevoie. Și pentru că nu totul la o mașină se rezuma la reparații, încercăm

să diversificăm serviciile de asistență auto oferite clienților noștri. Nu suntem cei mai vechi, dar cu siguranță suntem cei care inovăm cel mai mult, tocmai de aceea sper ca în curând să devenim cei mai recomandați.

S.M.: Ce face „Mecanicul Meu”, cui se adresează și ce servicii oferă?

R.P.: Pe scurt, oferim servicii de asistență rutieră, consultanță în caz de daună, prioritate în cea mai mare rețea de service-uri din România și suport call center la cele mai înalte standarde. De asemenea, oferim garantat discount de 10%, atât la manoperă, cât și la piesele auto, dacă alegi să repari mașina prin rețeaua de parteneri „Mecanicul Meu”. În plus, pentru că în piața service-urilor cel mai important beneficiu este mașina la schimb oferită atunci când ai o problemă cu mașina ta, clienții noștri beneficiază și de acest serviciu.

Ne adresăm tuturor conducătorilor auto care apreciază promptitudinea, seriozitatea

și profesionalismul. Pentru noi, acestea sunt valorile după care ne ghidăm și pentru care suntem recomandați de fiecare membru din clubul nostru.

S.M.: Cum funcționează acest club?

R.P.: Clubul „Mecanicul Meu” funcționează prin cea mai mare rețea de service-uri autorizate din România și are ca obiectiv consolidarea unei comunități auto cu un dezvoltat simț al răspunderii și siguranței la volan. Membrii clubului nostru au prioritate la servicii de calitate oferite în timp real. Iar acest statut le conferă atât acoperire la nivel național, cât și în Uniunea Europeană și Turcia.

S.M.: Care sunt pașii pe care trebuie să-i urmeze ca să devin membru al clubului „Mecanicul Meu”?

R.P.: Ca să poți deveni membru al Clubului „Mecanicul Meu”, trebuie să confirmi că îndeplinești Termenii și Condițiile clubului



nostru și să completezi un formular simplu, prin intermediul căruia ne cunoaștem. Fie că ai nevoie de asistență rutieră, de consultant în caz de daună sau pur și simplu vrei să beneficiezi de reducerile de prețuri în rețeaua noastră de service-uri, ești binevenit

tru că ne adresăm tuturor șoferilor și vrem să fim accesibili pentru toate buzunarele.

S.M.: Cum au răspuns șoferii români la acest proiect?

R.P.: În primă fază, toți au fost circumspecți.

aceste etape nu suntem încă acolo unde am vrea și încă nu am activat toate serviciile ce le putem oferi. În etapa actuală pot spune însă că serviciul de asistență rutieră ne-a ajutat mult să creștem numărul de membri.

S.M.: Care sunt planurile de viitor ale „Mecanicului Meu”?

R.P.: Planuri de viitor sunt și sunt legate în principal de dorința de a oferi mai multe servicii adiacente asigurărilor, pentru întreaga rețea Safety Broker. Astfel de servicii pot face diferența clară, evidentă între noi și alți brokeri. Știm cu toții că acum comisioanele sunt în scădere, așa că marjele de negociere scad și este bine să profităm de aceste oportunități oferite de mecanicul meu, pentru a ne fideliza clienții din asigurări.

S.M.: Ce înseamnă pentru Răzvan Pavel proiectul „Mecanicul Meu”?

R.P.: Înseamnă un vis devenit realitate, după multe încercări, după multă muncă. Ideea este veche, încă din 2010 când am încercat să fac ceva similar la Groupama, în cadrul unui proiect pilot.

Din păcate, în 2011 am plecat din Groupama, iar criza din Grecia a lovit compania din plin, așa că toate proiectele pilot au fost închise. Acum, „Mecanicul Meu” este un vis devenit realitate, însă mai este încă mult de muncă până la crearea unui adevărate companii de sine stătătoare.

S.M.: În final, aveți o urare de sfârșit de an tuturor Membrilor Clubului „Mecanicul Meu”?

R.P.: Membrii Clubului nostru le urez un An Nou bun, fără incidente, cu drumuri line, bune și sigure. Iar acolo unde nu va fi așa și incidentele nu-i va ocoli, îi asigur că vom fi noi, cei de la „Mecanicul Meu”, în dreapta lor, astfel încât să preluăm grija și problemele lor.



în clubul nostru.

De asemenea, există mai multe tipuri de membri: Free, Basic, Basic Plus, Silver, Gold și Premium. Fiecare tip de membru deține un pachet cu diverse opțiuni, beneficii și facilități. Am creat acest sistem tocmai pen-

Cum să am atâtea avantaje? Sigur faceți ceva mașinii mele. Odată ce am depășit acest prag de încredere au venit întrebările referitoare la service-uri. Sunt bune? Știu să repare și marca mea de mașină?

Toate au fost la început și deși am trecut de



Management meeting Sibiu 2015

A devenit deja o tradiție pentru Safety Broker ca în primul weekend al lunii noiembrie să se desfășoare Întâlnirea de Management a Companiei. Anul acesta, întâlnirea a avut loc la Sibiu, în perioada 6-8 noiembrie.

Zia de sâmbătă a început cu Ședința Managementului, iar subiectul principal al întâlnirii a fost „Clientul și orientarea către vânzarea directă”.

Pe lângă analiza rezultatelor anului 2015 și a perspectivelor pentru 2016, a fost dezbătută și analiza SWOT a companiei. În cadrul aceleiași întâlniri au fost elaborate noi strategii de abordare, vânzare și servicii oferite post vânzare și au fost dezbătute pe îndelete subiectele: Performanța în echipă, Evaluarea

și monitorizarea performanței, Relaționarea cu clientul și servicii noi pentru clienți. Toate aceste dezbateri susțin strategia de vânzare directă pe care Safety Broker o va implementa pe tot parcursul anului 2016. Dezbaterile au fost susținute de dl. Viorel Vasile și dl. Ionuț Radu, iar invitat special al conferinței a fost dl. Romeo Jantea, Senior Consultant.

Concluziile Management Meetingului de anul acesta au fost:

1. Vânzarea directă este cheia succesului

pentru 2016;

2. Pregătirea și ofertarea corectă a clientului cresc considerabil șansele de vânzare și de realizare a targetelor; și nu în ultimul rând

3. Flexibilitatea este calitatea indispensabilă a unei companii de succes, trebuie să fim maleabili și pregătiți în orice moment pentru schimbare.

Întâlnirea s-a încheiat cu o cină festivă în cadrul căreia au fost sărbătoriți colegii prezenți la conferință și a căror onomastică urma să fie a doua zi, de Sfinții Mihail și Gavril.

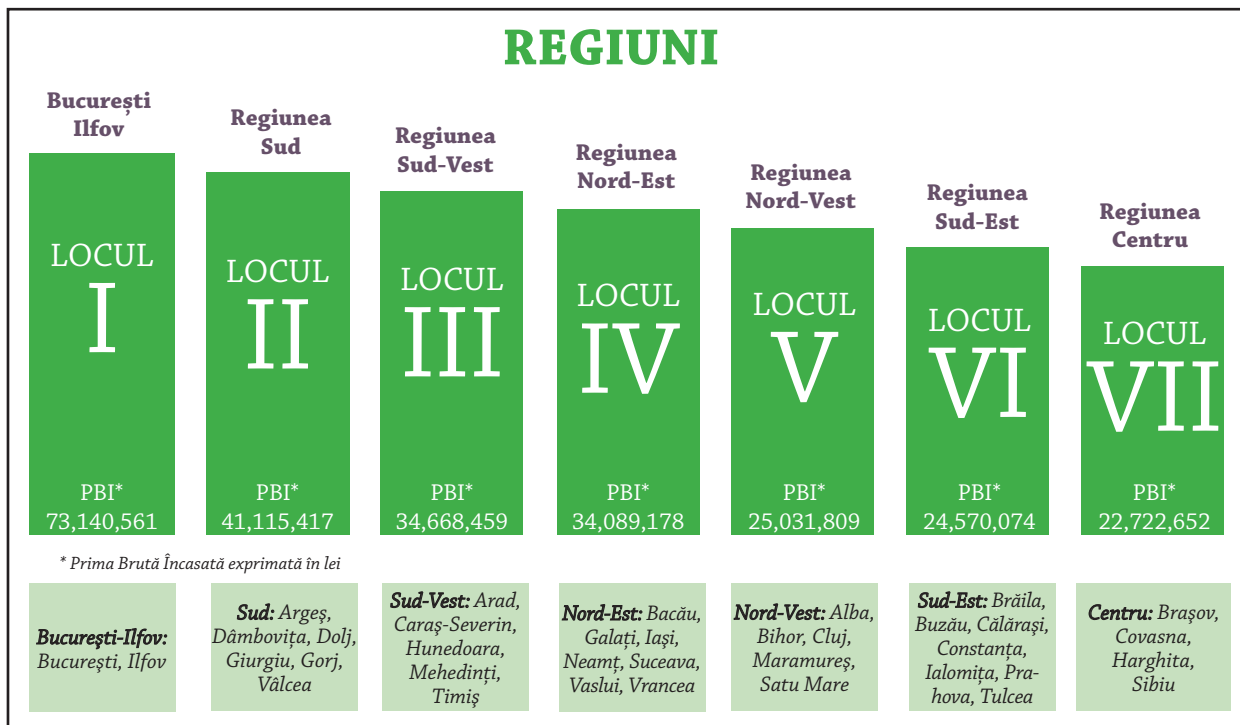




CLASAMENT SAFETY BROKER

ianuarie - septembrie 2015

REGIUNI



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

Sucursala Cluj

aniversează 6 ani de asigurări în siguranță

In luna octombrie, sucursala Safety Broker Cluj a aniversat 6 ani de asigurări în siguranță!

Au fost cei mai plini șase ani, încununați de experiențe, rezultate excelente, de exemple demne de urmat. Au fost șase ani nelipsiți de provocări, de momente unice, de bucurii, tristeți, de satisfacția atingerii obiectivelor propuse, de reîncercări după eșecuri.

Aniversarea a fost celebrată în cadrul unui team building, care a avut loc la obârșia pă râului Gera, în stațiunea Muntele Băișorii. Weekendul a început cu o gală de decernare a premiilor pentru rezultate excepționale și performanță în vânzări:

Locul 1 - Dan Frățilă, Albă - de șase ani în echipa Safety

Locul 2 - Emilia Lung, Oradea, Zona de N-V - de doi ani și jumătate în echipa Safety



Locul 3 - Carmen Chifor, Maramureș - de trei ani în echipa Safety

În cadrul aceleiași ceremonii, au mai fost oferite premiile de excelență pentru: Sorin Ciurchea, Premiul de excelență la categoria Asigurare De Avarii Auto, Alina Carhat, Premiul de excelență pentru Asigurare de Garanții, și Claudiu Bindea, Premiul de excelență pentru Asigurare de Răspundere Civilă Auto. Ziua s-a încheiat cu un foc de tabără de poveste și o petrecere pe cînste.

Noi, de aici din depărtare, transmitem toate gândurile noastre bune echipei de la Cluj, felicitările noastre pentru performanțele și reușitele câștigătorilor, toată admirația și

considerația noastră doamnei Lavinia Gal, care de șase ani coordonează cu succes o echipă remarcabilă. De șase ani motivează, mobilizează și perfecționează oameni de succes, demni de admirație.

La Mulți Ani și la cât mai multe rezultate extraordinare Safety Broker Cluj!





Călătoria de succes continuă cu Safety Broker și Bogdan Mihai

Pasiunea este principalul motor în evoluția spre succes, indiferent că vorbim de o companie precum Safety Broker sau de un om obișnuit ca Bogdan Mihai. Punând pasiunea mai presus de orice, tânărul nostru a cucerit podiumul din prima încercare.

Acum două ediții vă împărtășeam experiența tânărului Bogdan Mihai, care împreună cu echipa sa aducea României un loc fruntaș la concursul internațional de robotică First™. Vă promiteam tot atunci, că ne vom revedea cu Bogdan spre sfârșitul acestui an pentru altă poveste (despre care speram să fie una de succes) ce urma să se desfășoare în Doha, Qatar, în perioada 6-8 noiembrie. De data aceasta ne reîntâlnim cu un Bogdan mai încrezător, mai experimentat și dornic de performanțe remarcabile, iar asta se poate vedea din relatările sale:

„Aventura mea în Qatar a început ca o plecare obișnuită cu echipa. Aceași rutină cu care eram obișnuiți... ne-am strâns înainte de plecare să facem bagajele roboților și pentru a face pregătirile de pe ultima sută de metri; am strâns piesele de schimb, am calibrat senzorii și am realizat teste peste teste pentru a ne asigura că totul va merge ca uns. Emoțiile

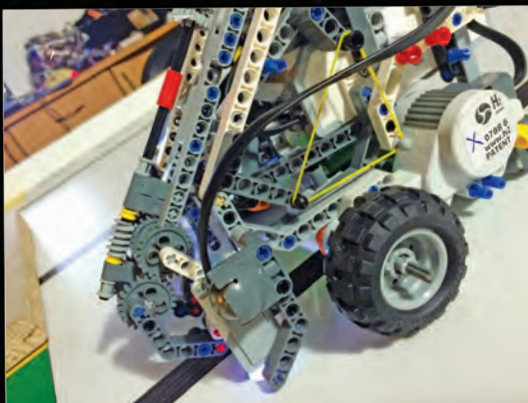
erau într-un crescendo accentuat pentru că până anul acesta echipa nu a avut ocazia să participe la o astfel de competiție, chiar dacă luase locul 1 la națională, ceea ce ne asigura invitația la Olimpiada Internațională de Robotică Educativă - World Robot Olympiad

Ziua 1: Entuziaști și cu un apetit crescut pentru cunoaștere și explorare, am aterizat pe meleagurile fierbinți ale Qatarului. Evident, primul lucru ce care l-am făcut a fost să verificăm starea roboților și să despachetăm. Din prima zi am avut parte de evenimente deosebite, am primit apelul Domnului Ambasador al României în Qatar. La invitația Excelenței sale, am avut ocazia nu doar să vizităm ambasada și să ne cunoaștem, ci și să fim apreciați și felicitați pentru toate rezultatele obținute. Apoi am făcut un tur al orașului, vizitând unul din cele mai frumoase și bogate muzee de artă ale lumii, cu o arhitectură spectaculoasă, Museum of Islamic Art. După o zi plină de experiențe ne-am retras în intimitatea hotelu-

lui pentru a ne reîncărca bateriile.

Ziua 2: Am descoperit sala de concurs din cadrul Al Shaqab Main Arena, Qatar Foundation, Doha unde ne-am antrenat pentru ziua marei provocări, însă pregătirile nu s-au terminat aici. Turul testelor a continuat până înspre dimineață, în camera de hotel unde am montat terenul și am exersat neconținut pentru ca totul să iasă perfect. Emoțiile de dinaintea concursului creșteau exponențial, de la o oră la alta, fapt care ne-a motivat să fim mai perseverenți și să insistăm asupra testelor.

Ziua 3: După doar două ore de somn am plecat la „război”. Concursul propriu-zis consta în sortarea unor cuburi (4) în funcție de culori și plasarea lor în vârful unui munte asemănător ca și culoare. La celelalte categorii, la care echipa a participat (echipa mare a fost împărțită în divizii de 2-3 copii fiecare, în total 3) cuburile trebuiau adunate de pe o suprafață plană, dar unele trebuiau să rămână.





Sușținem performanța



O altă categorie a fost cea de creativitate (secțiune la care se puteau folosi și alte materiale în afară de piesele originale LEGO) unde am participat cu un rover de salvare în caz de calamitate.

Concursul s-a desfășurat în 3 runde.

Prima etapă a concursului a inclus proba de construcție. Am avut la dispoziție o oră în care trebuia să construim robotul de la zero, fără a ne ajuta de poze sau alte materiale. Următoarea oră a fost dedicată testării robotului. După această etapă am intrat în prima rundă de concurs. Fiecare rundă se desfășura pe o perioadă de 30 de minute pentru execuțiile robotice și eventuale modificări.

Punctajul cel mai mare obținut în una din cele trei runde era notat ca punctaj final.

Bineînțeles că nu există concurs fără peripeții și se pare că de data aceasta lumina a jucat un rol important în buna funcționare a robotului (robotul folosește un senzor de lumină care

urmărește o linie neagră care-l ajută să se deplasează). Majoritatea echipelor care foloseau senzor de lumină (mai eficient și mai scump) pentru mers au avut probleme spre deosebire de echipele care foloseau un senzor de culoare (mai slab și mai ieftin) pentru a urmări linia, aceasta nefiind influențat de lumină. Lumina din sala concursului era setată pe 60 Hz, în loc de 50 Hz cum ar fi trebuit să fie în mod normal. După prima probă în care nu ne-a mers robotul ne-am dat seama care era problema și am făcut recalibrarea senzorilor, reușind astfel să ne clasăm pe locul 20 (echipa mea), iar pe țară (media locurilor obținute la fiecare categorie) ocupând locul 18 în clasamentul general. Și de această dată elevii Colegiului „Tudor Vianu”, membrii ai echipei Autovortex, au făcut cinste României, reprezentând-o cu succes, mândrie și pasiune.

Ziua 4: Bucuria și satisfacția au meritat să fie sărbătorite pe deplin, iar noi am ales să facem asta printr-o plimbare la vestitul mall

Villaggio. A fost una dintre cele mai inspirate decizii dat fiind că acest mall este recunoscut în lumea întreagă pentru conceptul inedit. Gondolele și reproducerile minuțioase ale canalelor venețiene fac din acest loc o experiență unică, de neuitat, la unison cu tavanele cu nori mișcători, un obiectiv ce nu trebuie ratat.

Ziua 5: Mândri, dar și foarte obosiți după marea aventură, am părăsit meleagurile calde și ne-am întors la viața normală, de liceeni... dar nu pentru mult timp, deoarece a început noul sezon de FTC (First Tch Challenge) - Campionatul Internațional de Roboți de Luptă.

Pentru Safety Broker este o bucurie să susțină performanța tinerelor talente, să fie alături de cei care prin muncă și devotament duc numele României mai departe.

Mulțumim Bogdan Mihai pentru că ne-ai oferit această ocazie și te asigurăm în continuare de tot sprijinul nostru pe drumul tău spre succes!





O toamnă îmbelșugată

Toamna se numără bobocii, se cultivă recoltele și se pun toate bine, spre păstrare. Am numărat și noi evenimentele din familia Safety din acest sfârșit de an și chiar ne putem lăuda cu o recoltă bogată în Iubire.

Am avut parte de o toamnă blândă și generoasă spiritual, pe lângă faptul că am petrecut pe parcursul ei cât alții într-o viață. Ne-am bucurat de darul iubirii și de binecuvântarea ei prin taina Sfintei Cununii, în fața Domnului, pentru familiile Miruna și Viorel Vasile, Alexandra și Dan Colița, precum și Ramona și Alin Dinu. Tot în acest sezon, am fost binecuvântați și cu

unul dintre cele mai importante evenimente din viața ființei umane - creștinarea, de această dată a micuțului Vlad Luca Andrei, un băiețel minunat ce a pășit inocent și visător în această lume. Suntem mândri de familia mare și iubitoare din care facem parte și transmitem pe această cale „Casă de piatră” proaspetelor familii. Să aveți parte de o viață plină de

iubire, îmbogățită cu veselie și binecuvântată cu copii! Iar celui mai mic membru al familie Safety îi dorim o viață lungă, sănătoasă, bună și prietenoasă cu el. Să cunoască doar cărările verzi și luminoase ale drumului vieții.

La mulți ani tuturor!

familia Vlad



familia Dinu

Casă de piatră!



familia Coliță



familia Vasile



Safety Broker

**LA
MULTI,
ANI**

2016!

