



# SAFETY MAGAZINE

## **Interviu Cati Stoican**

*Pe un șef îl urmezi cu frică,  
pe un lider cu admirație*

**Business în creștere**  
*cu peste 42%*

**Top safety broker**  
**- trimestrul I**

*Cristian Vasile despre*  
**Asigurarea de**  
**Accidente Persoane**





# Dezvoltarea vânzărilor pe trei segmente Non-RCA



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

**D**ragi mei, iată-ne intrați în cea de-a doua jumătate a anului, și nu oricum, pozitivi și cu o creștere remarcabilă a vânzărilor pe primul trimestru. Probabil pentru mulți dintre voi rezultatele acestei perioade au venit de la sine și v-au arătat că suntem în pas cu obiectivele setate la începutul lui 2016.

Este adevărat că o parte din creșterea de peste 40%, față de aceeași perioadă a anului 2015, se datorează și majorării tarifelor la polițele RCA. Cu toate acestea, este de remarcat creșterea de peste 25,5% a subscrierilor NON-RCA, precum și creșterea de 60% la asigurările de locuință în perioada respectivă.

Se pare că mesajele transmise în timpul Conferinței Aniversare de la Predeal au fost percepute corect și suflul nou a început să-și facă simțite efectele.

Astfel, în următoarea perioadă a anului ne vom concentra pe dezvoltarea vânzărilor pe cele trei segmente care se află în plină expansiune în acest moment, mai exact Piața Agricolă și Piața Transportatorilor Interni și Externi, precum și pe segmentul Asigurărilor de Sănătate.

Pentru susținerea departamentelor de vânzări am canalizat tot bugetul de marketing către aceasta direcție. Vom fi prezenți anul acesta la o serie de evenimente și conferințe, atât ale Transportatorilor, organizate de revista Tranzit, cât și evenimente Agricole și alte evenimente de Business.

Tot cu scopul creșterii vânzărilor pe acest segment și dezvoltării portofoliului de clienți am agreeat parteneriate cu Revista Ferma și Revista Tranzit, în care avem apariții lunare cu accente pe produsele specifice activităților din aceste zone. De asemenea, venim în întâmpinarea activității de vânzare cu materiale informative specifice, distribuite prin intermediul birourilor Safety Broker în toată țara și ne vom asigura ca acestea vor ajunge la toate francizele și agenții noștri.

Totodată, am dezvoltat produsul SAFE CMR care are toate premisele pentru a fi definit ca fiind cel mai complet produs de acest gen din piața de asigurări, dar despre el veți descoperi mai multe informații în paginile următoare ale revistei.

Și nu în ultimul rând, având același scop, creșterea vânzărilor produselor NON-RCA, începem vara cu un concurs dedicat Asigurărilor de Călătorie și Asigurărilor de locuințe.

Vă doresc tuturor o vară călduroasă, spor în toate și vânzări excepționale!

Viorel Vasile

## Sumar

- 3 Business în creștere cu peste 42%

---

- 4 Finanțările agricole mai accesibile ca niciodată

---

- 6 Pe un șef îl urmezi cu frică, pe un lider cu admirație

---

- 10 Rezultate financiare Q1

---

- 11 Asigurarea de Accidente Persoane

---

- 12 Safe CMR

---

- 14 Marketing în expansiune

---

- 15 Familia Safety a devenit mai numeroasă!

**Editor coordonator**  
Diana Popa

**Marketing & PR**  
Ramona Dobrescu

**SAFETY  
MAGAZINE**



**Colaboratori**  
Cati Stoican  
Cătălin Chiriac  
Cristian Vasile  
Ramona Dobrescu  
Dan Năstase

**DTP & Creație**  
CreativeArtPublisher.ro

**Structură editorială**  
EEA Marketing Concept



# Business în creștere cu peste 42%

*Safety Broker a intermediat în primul trimestru al acestui an prime brute în valoare de peste 123 milioane lei, cu 42,9% mai mult decât cele 86 milioane lei intermediare în aceeași perioadă din 2015. Mai multe detalii, dar și planurile companiei pentru 2016 le găsiți în cele de mai jos:*

**I**n primele 3 luni din 2016, portofoliul de asigurări non-RCA gestionat de Safety Broker a crescut cu 25,5%, de la 22,6 milioane lei la peste 28,4 milioane lei. Din totalul subscrierilor realizate, polițele obligatorii RCA au generat venituri de 94,6 milioane lei (comparativ cu 63,4 milioane lei în T1/2015).

Principalele obiective pentru acest an sunt: dezvoltarea continuă a portofoliului non-RCA, depășirea unui volum total al primelor brute intermediare de 450 milioane lei – pentru prima dată în istoria de 11 ani a Safety Broker și

creșterea capitalului social al companiei până la valoarea de 1 milion lei, pentru a putea derula activitatea în condiții optime, cu respectarea reglementărilor ASF.

„În plus, ne vom continua procesul de transformare într-o organizație orientată exclusiv către clienții finali. Ei ne permit să existăm, iar satisfacția lor este cea care ne-a determinat să fim acum liderul pieței de intermediere din România”, declară Viorel Vasile, CEO al Safety Broker.

La 11 ani de la intrarea în UNSICAR, Safety Broker a decis să își urmeze propriul drum, privind cu încredere spre

viitor, și să se retragă din asociație. „Le mulțumim colegilor din UNSICAR pentru colaborarea din toți acești ani și ne exprimăm și pe această cale dorința de a ne implica și de a contribui și pe viitor la dezvoltarea pieței locale de asigurări”, declară oficialul companiei.

Safety Broker s-a alăturat uniunii profesionale a brokerilor imediat după înființare, în anul 2005, din dorința de a contribui la dezvoltarea pieței de specialitate, dar și pentru a putea fi parte a dialogului dintre principalii jucători de atunci.

*Ramona Dobrescu, Director Marketing*





# Finanțările agricole mai accesibile ca niciodată

Anul acesta obținerea unei finanțări în domeniul agricol pare să nu mai fie o problemă pentru agricultorii români. Sunt numeroase produse bancare sau nebankare pe piața financiară din România, special concepute pentru a veni în sprijinul fermierilor români și pentru a susține dezvoltarea agricolă a țării. Cu toate acestea, pentru a face cea mai bună alegere pentru cultura, ferma sau activitatea lor agricolă, s-ar presupune ca, pe lângă un bun agricultor sau fermier, să fie și foarte buni bancheri.

De aceea, Safety Credit, prin parteneriatele strategice încheiate cu numeroase instituții bancare și non bancare, vine în sprijinul fermierilor români tocmai pentru a evita situațiile dificile și munca de Sisif pe care ar fi nevoiți să o facă, pentru a-i ajuta să economisească timp și bani, punând la dispoziția lor oferte comparative de **credite pentru achiziții de utilaje și echipamente, de leasinguri financiare, de credite pentru înființarea și întreținerea culturii și cofinanțări pentru utilaje achiziționate prin fonduri UE, prin leasing financiar.**

## Finanțarea echipamentelor și utilajelor agricole prin Leasing Financiar.

Leasingul financiar este o soluție de

finanțare eficientă a investițiilor agricultorilor, adaptat perfect pentru a răspunde cerințelor fiecărui client.

Prin Leasing Financiar pot achiziționa utilaje și echipamente cu un avans de minimum 10% din valoarea totală a acestora, pe o perioadă de 5 ani. Plata poate fi eșalonată atât lunar, cât și trimestrial, semestrial sau anual. Beneficiile unei finanțări de tip leasing sunt numeroase, iar dintre ele amintim: aprobare rapidă, documentație simplificată și absența unor garanții suplimentare. Mai multe detalii puteți afla de la colegul Marius Pătrașcu, Safety Credit.

## Creditul pentru achiziția de utilaje și echipamente agricole

se adresează clienților cu activitate în zootehnie și culturi vegetale. Acesta are ca destinație achiziția de utilaje agricole pentru pregătirea terenului, însămânțare, efectuarea de tratamente pentru întreținerea culturii, recoltare, precum și achiziția de echipamente pentru hrănirea și adăparea animalelor, ventilație și încălzire, săli de muls, tancuri de răcire a laptelui etc.

Durata creditului este de până la 7 ani. Se poate opta pentru un grafic de rambursare cu minimum două plăți pe an, corelate cu perioada de recoltare/valorificare a producțiilor. Bunul achiziționat poate constitui garanția creditului, iar

valoarea finanțării este de până la 85% din valoarea bunurilor cumpărate.

## Co-finanțare pentru fonduri europene PNDR 2014-2020 prin Leasing Financiar.

Produsul este destinat co-finanțării achiziției de utilaje și echipamente prin **PNDR 2014-2020** și permite finanțarea surselor proprii prin Leasing.

Cum funcționează? - Pentru a obține fonduri nerambursabile, prin programul sus menționat, agricultorii au nevoie de fonduri proprii. Fondurile proprii pot fi finanțate prin accesarea unui Leasing Financiar de tip „SLB - Vinde și Închiriază din Nou”.

Mai exact, dacă au deja în proprietate un utilaj sau echipament acesta poate avea dublă utilitate. Îl pot utiliza ca și garanție pentru finanțarea prin leasing a surselor proprii, primesc banii de care au nevoie pentru a achiziționa noul utilaj prin fonduri europene și în același timp utilajul vechi rămâne în posesia lor, și-l vor putea folosi în activitățile agricole, iar la finalul perioadei de leasing redevin proprietarul utilajului.

Consultanții Safety Credit, Marius Pătrașcu și Aurelian Madem, vă stau la dispoziție cu informații detaliate atât despre acest produs, cât și despre numeroase posibilități de finanțare.

## Brokerul reprezintă întotdeauna interesul clientului!

Avantajele apelării la un broker de credite constau tocmai în faptul că pun la dispoziția agricultorilor o gamă largă de produse financiare, vin în întâmpinarea lor cu recomandări în urma analizelor comparative asupra ofertelor din piața referitoare la dobânzi, perioade de creditare, valori minime ale avansului. Tot colegii Safety Credit vă poate explica amănunțit fiecare clauză contractuală.

Acum agricultorii au rod bun la timp și bani cu



**Safety Credit**

## FINANȚĂRI ACCESIBILE PENTRU AGRICULTURĂ



CONSULTANȚĂ CREDITE ● OFERTE COMPARATIVE ● REPRESENTARE ÎN RELAȚIA CU BANCA  
AI ROD BUN LA TIMP ȘI BANI CU SAFETY CREDIT

### CREDITE

Creditul pentru achiziția de utilaje și echipamente agricole.

### LEASING FINANCIAR

Finanțarea echipamentelor și utilajelor agricole prin Leasing Financiar.

### COFINANȚARE

Pentru fonduri europene PNDR 2014 - 2020 prin Leasing Financiar.



# Pe un șef îl urmezi cu frică, pe un lider cu admirație

„Cine vrea să miște lumea, trebuie mai întâi să se miște el însuși” – Socrate. Iată un citat care spune multe despre omul și Directorul General Adjunct Cati Stoican. Astfel, pentru că susține și crede în puterea exemplului, în ianuarie 2014 a încheiat o poliță de garanție cu o primă de 563.595 lei pe care a dat-o ca exemplu că se poate. Este un adevărat profesionist care cere și primește feedback permanent, crede în proiectele Safety și poate cel mai important aspect ce o reprezintă este că întotdeauna a respectat echipa și munca ei.

**S.B.: Cum a fost pentru tine adaptarea în cadrul Safety Broker, care au fost obiectivele individuale pe care le-ai setat la momentul sosirii tale în echipa și ce strategii ai abordat pentru a le atinge?**

Venirea la Safety Broker a fost ca o reîntoarcere acasă: pe de o parte reîntoarcerea în brokeraj, pe de alta parte în Safety am ocazia să lucrez cu oameni pe care îi cunosc de ani de zile și cu care am mai lucrat de-a lungul timpului în alte companii; ba, mai mult, primii pași în asigurări i-am făcut alături și îndrumată chiar de Viorel, în 2002, iar acum nu fac altceva decât să exerserez ceea ce mi-a predat cel mai bun profesor.

Pentru că de la o vârstă fragedă mi-am dorit „să fiu prima” în tot ceea ce fac, aceeași dorință și ambiție am avut-o și la venirea mea la Safety: să ajungem numărul 1. Pentru a realiza acest lucru, împreună cu întreaga echipă, am considerat benefic să-mi setez propriile obiective, dintre care așa aminti:

- înființarea unui departament de ofertare clienți corporate la sediul central Safety Broker, format din oameni cu experiență în domeniul subscrierii produselor de asigurare,
- realizarea unui program de training la nivelul întregii țări,
- prezență în top 3 în ceea ce privește subscrierea produselor de garanții con-

tractuale tip BOND.

La finele anului 2014 principalele obiective enumerate mai sus erau realizate, acesta fiind rezultatul muncii într-o echipă de profesioniști, foarte bine sudată. Strategia abordată în atingerea obiectivelor a fost una simplă, pe care am învățat-o din experiența mea de 4 ani și jumătate ca educatoare: puterea exemplului, pasiune în ceea ce faci și respectul față de ceilalți.

**S.B.: Prin ce se diferențiază Safety Broker de celelalte companii de brokeraj din România la acel moment, dar în prezent?**

Safety Broker avea o abordare diferită față de alți brokeri. Era pe de o parte o companie activă, creativă, care avea un sistem de valori ierarhizat după principii în care eu cred, iar pe de altă parte, Safety, prin filozofia companiei și chiar și prin structura ei, asemănătoare cu cea a unei companii de asigurare, acorda o altfel de atenție oamenilor din echipa sa. Îi ajuta să se integreze rapid și să se simtă ca într-o familie, susținând astfel o concentrare activă pe atingerea obiectivelor personale, în concordanță cu strategia Safety.

În prezent, Safety se impune ca un broker care își adaptează rapid serviciile și procesele la modificările și realitățile sociale și legislative, aflate în continuă

evoluție. Îndrăznesc să spun că Safety Broker, printr-o echipa de profesioniști în asigurări, este un broker cu viziune, cu intuiția necesară pentru a fi lider de opinie în domeniu.

**S.B.: Ce presupune exact standardul de calitate al serviciilor Safety Broker?**

Standardul de calitate a Serviciilor Safety Broker a fost impus în principal de clienții noștri care ne-au acordat feedback permanent și cărora le mulțumim. Profilul clienților care accesează serviciile noastre este ușor schimbat față de anii trecuți: sunt mai conectați, mai interesați asupra a ceea ce cumpăra, dornici să afle ce stă în spatele documentelor pe care le primesc spre a fi semnate. Vor să știe dacă produsele oferite corespund nevoilor. Safety Broker pune la dispoziția clienților săi oferte comparative de la minimum 3 companii de asigurare, cu analiză comparativă atât în ceea ce privește prețul, dar mai ales în ceea ce privește condițiile de asigurare, fransizele și în special clauzele care se pot atașa și care sunt extrem de utile în situația în care intervine un eveniment. Oferim servicii de plasare a asigurării prin pachete personalizate pe nevoile identificate, serviciile de asistență la daune, inclusiv call center propriu, precum și cele de administrare care sunt în slujba obiectivelor de business ale clienților



Cati Stoican, Director General Adjunct



noștri. Împună cu partenerii noștri, asiguratorii, am creat produse dedicate atât clienților de retail, cât și IMM-urilor. Dar poate cel mai important criteriu care definește standardul de calitate Safety Broker este acela de a fi alături de clienți la nevoie, prin prezența echipei noastre în fiecare oraș din țară, ceea ce l-a determinat pe unul dintre clienți să afirme: „voi sunteți plasa mea de siguranță”.

**S.B.: Cum vezi evoluția pieței naționale de asigurări?**

Anul 2015 s-a încheiat cu o creștere de 8,2% față de anul anterior. Piața de asigurări în anul 2016 consider că își va menține trendul crescător, având în vedere ameliorarea mediului economic la nivel global, precum și rolul important pe care-l va avea impactul tehnologiei asupra pieței de asigurări. La ultimele conferințe la care am participat s-a pus mare accent pe digitalizare, pe faptul că se vor face investiții mai mari în zona de customer service online și vânzări online, în special prin dispozitivele mobile.

**S.B.: În momentul de față care este cea mai mare provocare a pieței de brokeraj de asigurări?**

În Anul 2015 brokerii au reprezentat cel mai important canal de distribuție a produselor de asigurare, cu o pondere de aproximativ 60%.

Una dintre cele mai mari provocări este legislația și normele specifice în continuă schimbare; aici aș aminti de noul proiect al normei RCA și de implementarea directivei IDD.

**S.B.: Poți să ne oferi câteva exemple de servicii și produse personalizate exclusive pentru clienții corporate?**

Managementul produselor de asigurare corporate este complex și necesită mai multă atenție și timp pentru parcurgerea următoarelor etape: identificarea riscurilor, evaluarea riscurilor, propunerea de soluții adecvate privind transferarea riscurilor identificate către asigurare, implicarea în soluționarea daunelor etc. Pentru că fiecare client corporat are ne-

voi specifice în cadrul industriei în care își desfășoară activitatea, noi personalizăm pachetele de asigurare, pornind de la produsele companiilor de asigurare, la care atașăm clauze și limite de acoperire în funcție de specificul fiecăruia, în funcție de nevoi, dar și de bugetul alocat pentru asigurări. Aici aș enumera câteva clauze pe care le recomandăm a fi atașate polițelor aferente clienților mari, clauze care conferă siguranță prin asigurarea continuității afacerii acestuia. Ex: clauza bunuri casabile, stocuri variabile, clauza despăgubire în avans, no claims bonus, derogare de la regula proporționalității, clauza fenomene electrice, avariile accidentale, precum și clauza pierderi din întreruperea activității. La fel de importante sunt și cheltuielile ce se pot atașa unei polițe de bază, cum ar fi: intervenția pompierilor, de relocare a activității, de reproiectare, cheltuieli cu experții. Secțiunea de business interruption este o altă linie pe care ne-am propus să o promovăm atât în rândul IMM-urilor, cât și a clienților corporate, dar despre acestea



vom detalia în numărul următor.

**S.B.: Care crezi că sunt secretele vânzării pachetelor personalizate pentru IMM-uri și business corporate?**

Secretul este vânzarea consultativă și lucrul în echipa pe conturi mari; abordarea acestor tipuri de clienți presupune multă pregătire din partea echipei care gestionează contul atât din punct de vedere tehnic, cât și al abilităților de vânzare. Ca transferul de încredere să se producă este important să cunoști bine produsele de asigurare, să ai experiență și să vorbești despre ea, să fii prezent la client pentru a-l face conștient că nevoia există, să-i afli nevoia din spatele nevoii pentru ca

eveniment nedorit sau o daună; spre exemplu avem call center propriu și departament de daune dedicat fiecărui cont corporate;

- servicii de gestionare a portofoliului:
- modificări ale polițelor prin acte adiționale,
- înștiințări asupra ratelor scadente ale polițelor de asigurare transmise clienților;
- înștiințări cu privire la expirarea polițelor;
- alinierea polițelor la cerințele legislative;
- Sisteme IT care permit elaborarea unor rapoarte adaptate activității clientului.

**S.B.: Poți să descrii programele de**

să adapteze programe de fidelizare a clienților, drept urmare am reușit ca în portofoliul actual să avem un grad de retenție foarte mare, cu precădere clienți cu care Safety Broker și-a început activitatea în 2005.

Printre principalele programe așa enumera:

- negocierea unor discounturi comerciale cu companiile de asigurare;
- acordarea de vouchere pentru cumpărarea altor polițe de asigurare,
- mașina la schimb;
- produse Co-brand;
- protocoale de asigurare cu clauze speciale.

În rândul clienților de retail cel mai mare succes l-au avut polițele „Co-brand” care au oferit clienților plus valoare față de produsul standard al unei companii: acoperiri suplimentare și timp de rezolvare a daunelor redus.

În rândul clienților corporate s-a dovedit ca a avut succes accesul clienților alături de noi la evenimente artistice sau sportive și programul de întâlniri stabilit între managementul companiilor pentru analiza trimestrială și anuală a contului și pentru feedback asupra colaborării.

**S.B.: Cum poate fi replicată această formulă de succes în sucursale sau în rețeaua de francize?**

Fiecare zona are specificul ei, însă, în linii mari, ingredientele succesului sunt aceleași: pregătire permanentă, diversificarea portofoliului de produse, oameni dedicați, organizarea de întâlniri regionale în care se realizează schimbul de experiență de care cu toții avem nevoie. Împărtășim din experiențe, învățăm permanent pentru că este un domeniu în continuă dezvoltare.

**S.B.: Care este secretul menținerii unei forțe de vânzări motivate și cum își propui să continui să valorifici potențialul echipei?**

Totul pleacă de la momentul alegerii oamenilor, oamenii se simt motivați în primul rând dacă fac ceea ce le place. E important să fii omul potrivit la locul potrivit, iar întreg managementul Safety oferă libertatea fiecăruia să facă ceea ce îi

Andreea Poncoș, Cati Stoican și Roxana Stănculescu



*„Sunt un jucător de echipă, iar pentru mine este la fel de important să primesc feedback din partea echipei, nu doar să ofer feedback.”*

soluția propusă să fie personalizată, să-l ascuți pe client pentru a-i înțelege businessul (în special fluxurile de lucru).

La fel de importante sunt serviciile post vânzare pe care le oferim:

- asistență în cazul în care survine un

**fidelizare a clienților elaborate în cadrul colaborării cu Safety Broker? Care dintre acestea au avut cel mai mare succes?**

De-a lungul celor 11 ani Safety Broker a încercat în permanență să creeze și





place, raportându-se la aptitudinile care-i definesc. Forța de vânzare este motivată atâta timp cât ești lângă ea, cât ești deschis la propunerile ei de soluții eficiente, dar nu în ultimul rând și prin exemplul propriu. La fel de important este trainingul, care dă ocazia fiecăruia dintre noi să ne dezvoltăm personal. Un alt factor motivant este acela de a cere feedback din partea echipei și asupra activității tale ca manager, nu doar de a oferi.

**S.B.: Ce sfaturi poți da în acest sens managerilor din francize?**

Nu îmi place să dau sfaturi, nici măcar în calitate de mamă. De regulă, ofer alternative care pot ajuta și fiecare decide dacă și care i se potrivește.

Alternativele pe care le avem la dispoziție toți cei implicați în vânzări sunt aceleași:

- vizite regulate la clienți pentru a discuta despre evoluția businessului, așa încât să descoperi dacă sunt modificări care se pot transforma în oportunități de emisie polițe noi;
- suport permanent clientului, în special la daune;
- promptitudine și seriozitate = profesionalism;
- pregătire permanentă, atât pe produs, cât și pe vânzări;
- promovarea produselor non-auto, în special cele care nu sunt la îndemâna tuturor brokerilor: asigurări de sănătate, credite comerciale, garanții, răspunderi.

**S.B.: Poți să împărtășești cu cititorii o situație acută de criza pe care ai experimentat-o de când faci parte din Safety? Cum ai reușit să depășești situația?**

Am avut la un moment dat o solicitarea din partea unui client cu care lucrez de 9 ani privind emisia unei garanții, deși compania se afla în insolvență și nu putea fi asigurat într-o astfel de situație. După întâlniri repetate cu managementul companiei respective, cu administratorul special și departamentele financiar și juridic, am reușit să adunăm datele de care aveam nevoie, să demonstrez asiguratorilor că acest client își duce de fiecare dată obligațiile contractuale la îndeplinire, că este un client cu prime plătite

pentru asigurări de peste 1,5 milioane de euro și cu rata daunei sub 1% pe total portofoliu. Ba, mai mult, am demonstrat asiguratorilor că, deși este în insolvență, compania a reușit să înregistreze un profit mai mare decât în trecut. Am constituit un dosar cu toate informațiile pe care le-am considerat utile în a mă ajuta în negocierea cu asiguratorii și astfel, în decembrie 2015, am reușit să încheiem și această poliță, deși la început părea imposibil. Pregătirea și relația excelentă cu asiguratorii m-au ajutat să depășesc situația descrisă.

**S.B.: Deși se spune că femeile pot îmbina foarte bine cariera cu familia**



Roxana Stănculescu, Cati Stoican și Andreea Poncoș

**și cu „timp pentru ele”, tu ai reușit să găsești echilibrul perfect pentru toate aceste perspective, iar dacă da, cum?**

Pentru mine familia reprezintă echilibrul, iar timpul petrecut alături de familie înseamnă „timp pentru mine”. La birou mă simt ca acasă, doar că familia este mult mai numeroasă. Pot afirma că

sunt un om norocos, chiar dacă norocul ți-l faci singur, și că sunt înconjurată de oameni dragi.

**S.B.: Care sunt hobbyurile tale, ce faci atunci când nu vinzi asigurări, nu negociezi contracte, nu ești cu copilul pe teren sau nu gătești? Ce faci pentru tine, cum te încarci cu energie?**

Cea mai mare doză de energie o primesc din familia. Îmi place să călătoresc, să mă bucur de natură, de muzică, de concerte și ating apogeul atunci când desfășor toate aceste activități cu familia.

**S.B.: În încheiere, ne-ar plăcea să știm dacă ai o dorință personală la care te**

**gândești constant, dar pentru care nu ai curajul sau timpul necesar să o îndeplinești?**

Îmi doresc să încerc saltul cu parașuta, am curajul necesar, mai am nevoie doar de susținerea celor dragi ca să se și întâmple.



## Top safety broker - trimestrul I în funcție de primele de tip NON-RCA

Nr.	Franciză	Județ	Total vânzări NON-RCA
1	Safety București	București	3.770.925
2	Safety Cluj	Cluj	1.483.565
3	Templars Insurance	București	1.141.814
4	Safety Timișoara	Timiș	1.122.726
5	Iason	Argeș	1.087.046
6	Safety Deva	Hunedoara	1.040.511
7	Safety Iași	Iași	941.249
8	Safety Galați	Galați	678.446
9	IFM Mocanu	Vâlcea	607.583
10	Thot Asigur	Brăila	567.606
	<b>TOTAL (1-10)</b>		<b>12.441.471</b>

Informații furnizate de Dan Năstase, Șef Departament Control Intern



Interviu oferit de Cristian Vasile despre

# Asigurarea de Accidente Persoane

**S.M.: Ce produs este acesta și ce reprezintă mai exact, ce despăgubește?**

Această formă de asigurare este un produs de protecție pentru accidente. Despăgubește decesul, invaliditatea, spitalizarea și intervenția chirurgicală urmare a unui accident.

**S.M.: Cui se adresează produsul, care este publicul țintă, cum pot fi abordați potențialii clienți pentru a le prezenta acest produs?**

Produsul se adresează atât persoanelor fizice, cât și celor juridice. Astfel, un asigurat poate achiziționa acest produs pentru protecția sa și a familiei sale, iar un angajator pentru protecția angajaților.

**S.M.: Ce-l deosebește față de alte produse din piață, ce-l face mai ușor vandabil, ce clauze speciale are? Poate fi customizat?**

Este un produs standardizat. Este ușor de înțeles de către vânzător și implicit ușor de prezentat clientului. Poate fi achiziționat atât în varianta acoperirilor limitate, protejând asiguratul doar în cazul unui accident rutier în România sau în varianta completă de acoperire, protejând asiguratul pentru toate formele de accident, inclusiv accidentul rutier. Aceasta din urmă protejează asiguratul oriunde în lume, 24/24 ore.

O altă caracteristică ce diferențiază acest produs de oricare altul din piață este vârsta maximă admisă a asiguratului la încheierea contractului - 74 ani împliniți.

**S.M.: De unde pot afla mai multe detalii despre produs, cum este colaborarea cu BCR pe acest produs, sunt prompti, sunt serviabili, sunt deschiși în abordări speciale?**

Informații puteți obține de la reprezentanții Safety Broker și de pe site-ul [www.bcrasigurarideviata.ro](http://www.bcrasigurarideviata.ro). Produsul este ușor de vândut, se emite din 24 broker cu un minim de formulare obligatorii, conform normelor în vigoare. Colaborarea cu BCR Av. este foarte bună, în viitor vom lansa un concurs pentru vânzarea acestui produs, cu premii în valoare de aprox. 5.000 euro.

**S.M.: Consideri că mai sunt și alte aspecte ale produsului ce trebuie evidențiate?**

Produsul are un raport foarte bun acoperiri/preț. Este valabil în doua variante pentru fiecare acoperire, diferențiate prin preț și teritorialitate.

**Safety Broker**

**PRIVIM CU ÎNCREDERE SPRE VIITOR**

PROTECȚIE ÎN CAZ DE ACCIDENT

ACOPERIRE 24/24 ORE ORIUNDE ÎN LUME

INTERVENȚIE CHIRURGICALĂ

ACCIDENTE PERSOANE

SPITALIZARE ACCIDENT

INVALIDITATE PARȚIALĂ ȘI PERMANENTĂ

DECES ACCIDENT

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

0755 022 667

[cristian.vasile@safetybroker.ro](mailto:cristian.vasile@safetybroker.ro)



## Safe CMR

În numărul anterior, într-un interviu acordat de către dl Cosmin Angheluță, v-am informat cu privire la inițiativa elaborării unui Produs CMR Co-branded Safety Broker în parteneriat cu Gothaer. Vă prezentăm mai jos ce înseamnă Safe CMR, cui se adresează, care sunt elementele de noutate, limitele de răspundere și avantajele concurențiale ale acestui produs.

### Ce asigură Safe CMR?

Safe CMR acoperă răspunderea Asiguratului, în calitate de căraș, pentru mărfurile transportate rutier cu vehiculele incluse în Contractul de Asigurare și asumată în conformitate cu prevederile convenției CMR, declanșată ca urmare a producerii unor Evenimente Asigurate în timpul perioadei de Asigurare.

Produsul se împarte în două secțiuni principale: CMR, care înseamnă răspunderea cărașului în trafic internațional și RTR - răspunderea cărașului în trafic intern. Suplimentar prin Safe CMR se mai pot asigura și:

- Cheltuielile de salvare, limitare sau prevenire a pagubelor;
- Cheltuielile cu distrugerea mărfii dăunată;
- Cheltuielile de judecată efectuate cu acordul prealabil al Asiguratorilor.

### Cui se adresează produsul?

Produsul este cu precădere unul „CORPORATE” destinat transportatorilor cu flote de minim 10 autovehicule. Poate fi vândut atât către transportatorii interni, cât și cei internaționali.

De ofertarea și emiterea acestor polițe se ocupă departamentul de Subscrieri Auto al Gothaer.

### Ce elemente de noutate aduce Safe CMR?

Pe lângă clauzele clasice ce pot fi întâlnite la majoritatea polițelor de tip CMR, SAFE CMR vine cu următoarele noutăți:

**1. Clauza de CABOTAJ** - prin care se asigură transportul național efectuat de către Asigurat între două localități ale aceluiași stat membru din CE.

**2. Clauza de CONTAINER** - această clauză asimilează containerul mărfii și prin ea se acordă despăgubiri pentru daunele materiale produse containerului (avarie parțială sau totală). În lipsa acestei clauze, containerul, pentru că nu este

**Safety Broker**

**PRIVIM CU ÎNCREDERE SPRE VIITOR**

**SAFE CMR**

- CLAUZE "CLASICE" AVARII/FURT/FRIGO
- CABOTAJ RĂSPUNDERE PÂNĂ LA 40 DST/KG
- CLAUZA "MANIPULARE"
- CLAUZA "AUTOTRACTOR"
- CLAUZA "CONTAINER" MAX. 5 000 EUR
- CLAUZA "SEMIREMORCĂ ANONIMĂ" MAX. 15 000 EUR

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

**0746 141 431**

[mihai.minea@safetybroker.ro](mailto:mihai.minea@safetybroker.ro)



marfă, nu poate fi despăgubit; astfel Transportatorul va fi nevoit să suporte daunele produse din culpa lui. Nu se asigură prin această clauză containerele frigorifice.

**3. Clauza SEMIREMORCA „ANONIMĂ”** - se acordă despăgubiri pentru daunele materiale produse în mod direct remorcii sau semiremorcii trase, ca urmare a unui eveniment rutier, rezultat al unui accident de circulație, produs din culpa Asiguratului.

**4. Clauza MANIPULARE** prin care se despăgubesc daunele materiale intervenite în mod direct asupra mărfurilor transportate în urma operațiunilor de manipulare (încărcare, descărcare, manipulare, stivuire, ancorare) a acestora dacă aceste operațiuni sunt efectuate de către presupușii Asiguratului.

#### Limitele de răspundere sunt:

Pentru avarii, în cazul transportului limita maximă este de 600.000 euro per evenimente, iar pentru agregat, (agregatul însemnând întregul parc auto și întreaga perioadă asigurată), limita superioară se situează între 1 milion de euro și 3,5 milioane de euro.

Limitele de răspundere pentru Clauzele Speciale sunt între 5.000 și 15.000 de euro în funcție de clauza respectivă.

#### Avantajele concurențiale ale Safe CMR

Pe lângă claritatea și ușurința prezentării produsului, Safe CMR prezintă o serie de avantaje și beneficii unice în piața de asigurări. Putem chiar spune despre acesta că este cel mai complet produs de acest tip.

Clauza de Cabotaj reprezintă unul dintre cele mai mari avantaje concurențiale, fiind singura clauza care oferă majorarea limitei de răspundere pe teritoriul UE la 20DST/KG de marfă dăunată și chiar la 40DST/KG, pe teritoriul Germaniei.

De asemenea, Clauza de Container este un alt indicator competitiv care conferă unicitate produsului Safe CMR, în prezent niciun alt produs CMR neavând inclusă o clauză la fel sau similară cu aceasta.

Clauza de Manipulare constituie un alt avantaj. Aceasta poate fi întâlnită și la alte produse CMR, dar este o derogare excepțională, în timp ce în cazul Safe CMR face parte din produsul standard, iar acordarea ei nu necesită nici o altă aprobare suplimentară.

Clauza care diferențiază suplimentar produsul SAFE CMR de alte produse este clauza de „autoconstatare” cu o limită de până în 1.500 euro.

Totodată, considerăm că SAFE CMR este singurul produs competitiv din punct de vedere al Primei de Asigurare, deoarece, la fel ca și produsele de pe piața europeană, acesta evaluează cifra de afaceri a Asiguratului și nu fiecare unitate de transport marfă în parte.

Cătălin Chiriac  
CEO Councilor, Safety Broker

#### Aurelian Madem,

Business & Network Development  
Manager, Safety Credit

*În ceea ce privește traiectoria viitoarei mele activități în cadrul Safety Broker, ca și target profesional individual, doresc să dezvolt o rețea teritorială cu 2-3 unități: Timișoara, Cluj și Bacău ori Piatra Neamț. Sucursalele vor deveni centre regionale și vor administra județele arondate fiecărei sucursale.*

*Targetul meu pentru echipa este de a împărtăși experiența mea profesională (traininguri, relaționare, contacte și abordări de vânzări).*

*Doresc să acumulez experiență în segmentul asigurărilor, să învăț caracteristicile produselor și tipologia lor și să trec examenul pentru agent.*

*Din punct de vedere al echipei Safety, consider că experiența echipei Safety Credit în segmentul financiar coroborată cu rețeaua Safety Broker poate amplifica activitatea de customers hunting, astfel încât să ridicăm rezultatele pe vânzări directe.*



#### Experiență profesională:

- 18 ani de activitate în domeniul financiar-bancar;
- 5 ani de activitate pe funcția de trader (tranzacționare acțiuni la Bursa de Valori București);
- 13 ani de activitate în bănci și leasinguri;
- Am deschis și dezvoltat rețeaua de sucursale a BCR Leasing și Alpha Leasing (peste 25 de sucursale și 60 angajați în principalele orașe din România);
- Am coordonat echipa de vânzări a BCR Leasing (Șef serviciu dezvoltare vânzări) și Alpha Leasing (Director adjunct vânzări).

#### Silviu Chilom,

Key Account Manager,  
Timișoara

*Obiectivele mele legate de Safety Broker sunt să reușesc să implementez politica grupului în regiunea pe care o am alocată. Astfel, strategia de a ne orienta spre piața de asigurări non-RCA și în special către clienții corporate, cărora să le oferim prin serviciile noastre întregul pachet de asigurări, constând în consultanță profesionistă în domeniul asigurărilor sunt rețelele pe care le urmăresc în vederea atingerii țelului personal.*

*Cât despre obiectivele personale în cadrul companiei Safety, îmi doresc să reușesc până la sfârșitul anului să-mi formeze pe rețeaua de vânzări directe un portofoliu stabil și diversificat de clienți care să asigure o bază pentru o creștere profitabilă anul viitor.*

*Îmi doresc un portofoliu care să conțină maxim 30% RCA și să fie format 90% din clienți persoane Juridice.*



#### Experiență profesională:

- 1 an agent Allianz,
- 2 ani Inspector Asigurări Omniasig. (Am avut o structură de 71 de agenți și 6 brokeri printre care AON, Z&A, VP Investments, Cruciații, Asigest),
- 9 ani Generali din care:
  - 3 ani Unit Manager,
  - 4 ani Șef punct de lucru Agenția Timișoara 1,
  - 1 an Unit Manager agenția Timișoara 1,
  - 1 an Manager Relații Agenți - Agenția Timișoara 1, unde am coordonat întreaga structură de agenți.



## Marketing în expansiune

*Strategiile de promovare întreprinse de departamentul de marketing reprezintă unul din lucrurile care merg mână în mână cu vânzarea produselor, indiferent de domeniul de activitate, cu atât mai mult în domeniul asigurărilor unde există o luptă permanentă și o transformare constantă. Astfel, luptând pe fronturi paralele, susținerea campaniilor de vânzare, informarea consumatorilor și sporirea notorietății brandului, astăzi suntem din ce în ce mai activi în piață.*

Semne bune de creștere, dezvoltare și promovare anul are. După cum probabil ați sesizata deja, departamentul de marketing și-a canalizat toate resursele și a conceput un întreg plan de acțiune către vânzările de tip non-RCA.

Prin urmare, am desfășurat acțiuni dedicate cu precădere Asigurărilor agricole, Asigurărilor transportatorilor interni și externi și Asigurărilor de sănătate. De asemenea, am agreeat parteneriate de promovare în acest sens cu Revista Tranzit, Revista Ferma, revista Xprimm și Doing Business.

Prin parteneriatul agreeat cu Revista Tranzit, Safety Broker va putea fi văzută la toate evenimentele dedicate Transportatorilor români organizate de Tranzit, precum și în fiecare lună prin macheta publicitară din cadrul revistei cu același nume, revistă editată într-un număr de 10.000 de exemplare.

În plus, vom fi prezenți în cadrul a șapte

evenimente organizate la nivel național de către Doing Business, unde patru reprezentanți ai companiei, de la nivel regional, vor putea participa și dezvolta relații, prospecta piața și de ce nu, vor putea să-și dezvolte portofoliul de clienți. Participarea la aceste evenimente va fi completată de distribuția de materiale de promovare, cu scop informativ, având astfel posibilitatea de a expune produsele și serviciile oferite de Safety Broker în fața unui număr de 164 de companii, reprezentate în cadrul întâlnirilor în proporție de aproximativ 60% de top și middle management.

Pentru asigurările agricole am agreeat un parteneriat cu revista Ferma, în care vom avea apariții atât cu machete comerciale, cât și cu articole publicitare, având astfel posibilitatea de a transmite mesaje complete referitoare la serviciile noastre către 18.000 de fermieri, asociații ale fermieri-

lor, firme de consultanță, cabinete veterinare și puncte farmaceutice veterinare. Acestea sunt doar o parte din acțiunile dedicate vânzărilor de tip non-RCA pe care departamentul de marketing le-a desfășurat până în prezent. În perioada următoare vom continua dezvoltarea acestor inițiative și ne vom alinia strategiilor de creștere a vânzărilor abordate de companie.

Cu toate acestea, feedbackul vostru este important pentru departamentul nostru de marketing. Din acest motiv, vă invităm pe această cale să trimiteți pe adresa [ramona.dobrescu@safetybroker.ro](mailto:ramona.dobrescu@safetybroker.ro) mesaje în care să ne sugerați ce alte acțiuni de marketing v-ar ajuta la nivel local sau regional, astfel încât să îmbunătățim performanțele voastre în vânzări non-RCA.





Alexia Ramona Năstase - 13.03.2016



Erica Ioana Vasile - 07.04.2016



## **Familia Safety a devenit mai numeroasă!**

De curând ne-am îmbogățit cu patru noi îngerași, patru noi membrii de familie. Patru fetițe minunate pe care suntem bucueroși să vi le prezentăm. Totodată profităm de ocazie să urăm „Bun venit” pe lume Alexiei Ramona Năstase, Ericăi Ioana Vasile, lui Iris Daria Alexandra Lăzărescu și Ilenei Anastasia Radu.

Vă dorim să aveți o viață frumoasă, plină de aventuri minunate, de experiențe deosebite, de oameni buni și de iubire!

Iris Daria Alexandra Lăzărescu - 11.04.2016



Ileana Anastasia Radu - 04.05.2016





***Cu siguranță...  
...poți pleca  
în vacanță!***

## **CONCURS SAFETY BROKER • 1 iunie - 31 august**

*Safety Broker te trimite în vacanța mult visată!*

*Depășește pragul minim de 1500€ PBI din vânzarea polițelor facultative pentru locuință și călătorie și poți câștiga unul din următoarele premii:*

***Premiul I - Voucher Vacanță 1500 €***

***Premiul II - Voucher Vacanță 1000 €***

***Premiul III - Voucher Vacanță 500 €***

***Premiile IV - X:***

***7 telefoane Samsung J5***

***Mai multe detalii pe  
[www.safetybroker.ro](http://www.safetybroker.ro)***

 **Safety Broker**

