



SAFETY MAGAZINE

Lavinia Niță

unul dintre pilonii care a consolidat Safety Broker

Management & Sales Meeting Snagov 2016

Produs recomandat

Asigurările de garanții

Nicolae Zăvadă

“Rezultatele vin cu răbdare și perseverență”





Privim cu încredere spre viitor!



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

Am intrat pe ultima sută de metri a acestui an și, în ciuda faptului că a fost un an greu pentru piața de asigurări, noi ne putem bucura de realizări remarcabile, fapt pentru care mulțumesc întregii echipe Safety.

Concluziile acestui final de an sunt pozitive și optimiste. Ele confirmă faptul că avem linii de business solide și bine conturate.

Confirmă că ne bazăm pe o echipă formată din oameni motivați, cu spirit antreprenorial, care înțeleg foarte bine structura pieței și care au portofolii bine structurate.

Acestei echipe îi datorăm pe deplin succesul, reușitele și performanțele din 2016. Cifrele atinse anul acesta demonstrează clar implicarea și

eforturile voastre.

Echipa de vânzări directe pe parcursul acestui an a crescut cu încă 2 membri.

Am deschis două noi birouri Safety în orașele Bacău și Oradea și am atins obiectivul de 20% creștere a PBS, setat la finalul anului 2015 și, bineînțeles, suntem în continuare Brokerul Numărul 1.

Tot la sfârșitul anului 2015, preconizăm despre 2016 că va fi un an al curățeniei după implementarea Directivei Europene Solvency II. Previzunile mele s-au adevărit și iată că am asistat anul acesta la un spectacol al pieței asigurărilor. Spectacol care i-a avut ca protagoniști pe Brokerii de asigurare, care, deși reprezintă interesele clientului, au întâlnit numeroase obstacole, în fața cărora mulți s-au oprit.

Din fericire, Safety Broker, prin experiența și profesionalismul acumulat în toți acești ani de activitate, a reușit să vadă de fiecare dată oportunitatea din spatele fiecărui obstacol și să meargă mai departe, privind cu încredere spre viitor.

Da, suntem jucători pe piața de RCA, dar suntem jucători și pe piața de asigurări facultative. Acțiunile de marketing dezvoltate și canalizate pe aceste tipuri de asigurări, dar și cele aflate în plin proces de dezvoltare, noua imagine creată în mediul online - pe care de altfel intenționăm să o conturăm și să o facem unitară și pentru celelalte linii de business - , strategia de vânzări propusă pentru 2017, precum și obiectivele setate, toate aceste aspecte, nu pot decât să ne mențină în continuare în topul pieței de brokeraj în asigurări și să ducă la realizarea obiectivelor Safety.

Pentru noi, 2017 vine cu un obiectiv de creștere a vânzărilor de tip RCA cu 10% și Non RCA cu 20 de procente. Ne vom orienta și anul acesta către vânzările directe, vom concentra tot suportul și toate eforturile noastre în această direcție.

În încheiere, transmit întregii echipe aprecierea mea pentru performanțele din 2016.

Va doresc Sărbători de iarnă frumoase, petrecute alături de cei dragi și în siguranță, iar anul 2017 să fie mai bun, mai liniștit și mai prosper!

La mulți ani!

Cu deosebită considerație,

Viorel Vasile

Sumar

- 3 Management & Sales Meeting Snagov 2016
- 4 BCR Leasing - Partener strategic pentru Safety Credit în 2017
- 6 Lavinia Niță, unul dintre pilonii care a consolidat Safety Broker
- 10 Asigurările de călătorie
- 11 Asigurările de garanții
- 12 7 ani de activitate „mascați” la Cluj
- 13 ... și alți 7 celebrați la Timișoara
- 14 Nicolae Zăvadă - rezultatele vin cu răbdare și perseverență
- 15 Bun venit în echipa noastră!

Editor coordonator
Diana Popa

Marketing
Ramona Dobrescu

Colaboratori
Răzvan Popescu
Monica Anton
Marius Pătrașcu
Ramona Dobrescu

DTP & Creație
CreativeArtPublisher.ro

Structură editorială
EEA Marketing Concept

**SAFETY
MAGAZINE**





Management & Sales Meeting Snagov 2016

Concluziile anului 2016, precum și conturarea noilor direcții de dezvoltarea a businessului pentru 2017 au fost discutate anul acesta în cadrul întâlnirii de management și vânzări, care a avut loc la Sangov, în perioada 20-21 Octombrie.

Pe 20 Octombrie a avut loc ședința departamentului de marketing și vânzări directe. În cadrul acestei întâlniri s-au discutat realizările și prognozele pentru finalul anului 2016, dar și obiectivele de vânzare pentru 2017.

Unul dintre cele mai importante subiecte a fost vânzarea de asigurări facultative. Au fost elaborate noi strategii de abordare a clienților, dar și de creștere și monitorizarea a vânzărilor.

În cadrul aceiași întâlniri au fost analizate și acțiunile de marketing dezvoltate și implementate în 2016, precum și propunerile de promovare a serviciilor Safety în 2017.

Pe 21 Octombrie a avut loc întâlnirea directorilor regionali, în cadrul căreia s-a conturat strategia de vânzări din 2017, la nivelul întregii țări. Au fost prezentate noile obiective pentru 2017 și noile instrumente create pentru a oferi suport activităților de vânzare.

Printre acestea enumerăm implementarea unui sistem de lucru de tip CRM, instrumentul este dedicat atât managementului relațiilor cu clienții, cât și monitorizării și evaluării performanțelor companiei.

Creșterea vânzărilor pe linia de Business Safety Credit și prezentarea parteneriatului strategic încheiat cu BCR Leasing vin cu o serie de beneficii și avantaje atât pentru client, cât și pentru divizia de vânzări

Safety Credit.

Tot aici s-a discutat și despre potențialul Asigurărilor de Garanții, beneficiile și avantajele pe care le pot oferi acestea actualilor și potențialilor clienți.

Concluziile acestor ședințe au fost:

1. Anul 2017 va fi anul Asigurărilor facultative și al vânzărilor directe.
2. Orientare către clientul intern și motivarea acestuia corect, susținerea printr-un marketing puternic și o comunicare eficientă cu clientul țintă vor fi parte a procesului de dezvoltare a businessului.
3. Performanța companiei va fi furnizată de competitivitatea și integritatea echipei.





BCR Leasing - Partener strategic pentru Safety Credit în 2017

BCR LEASING IFN S.A. este o companie membră a Grupului Banca Comercială Română, parte a Grupului ERSTE. BCR LEASING IFN S.A. deține o largă rețea națională de servicii de leasing și un portofoliu important de clienți, din toate sectoarele de activitate. În implementarea serviciilor sale, BCR Leasing IFN respectă cele mai înalte standarde etice și de calitate, precum și cele mai bune practici din industrie.

Ce presupune acest parteneriat? Parteneriatul cu BCR LEASING oferă noi oportunități de vânzare și de dezvoltare a liniei de business Safety Credit.

În acest context intenționăm să acoperim o gamă cât mai complexă de produse competitive pentru clienții noștri de la un sigur furnizor. Am ales să implementăm această strategie întrucât este mai eficientă din punct de vedere al timpului și al costului în vederea obținerii finanțărilor. Produsele ce pot fi vândute prin acest parteneriat sunt: servicii de leasing financiar intern pentru achiziționarea de bunuri de folosință îndelungată, respectiv: leasing

pentru achiziționarea de autovehicule, flote, echipamente și utilaje industriale, mașini agricole, aparatură medicală, precum și Leasing Operațional sau Credit pentru achiziția de echipamente. Avantajele pe care le prezintă colaborarea cu aceasta instituție sunt: acces web leasing, gestionarea rapidă a dosarelor de credite, posibilitatea de monitorizare permanentă a stadiului dosarului și altele. Dar și posibilitatea de a ne implica în dezvoltarea unor proiecte viabile, oricât de ambițioase și aplicarea unei strategii coerente de dezvoltare, cu accent pe parteneriat, flexibilitate în structurarea tranzacțiilor, competitivitate și siguranță.

În plus, toate bunurile sau investițiile finanțate prin acest partener vor fi asigurate în mod direct de către Safety Broker. În acest context, divizia de vânzări are posibilitate vânzării unui mix complet de servicii de finanțare și asigurare, adăugând valoare în relația cu clientul prin vânzarea încrucișată și acces la un sistem de bonusare și motivare competitiv. Pentru mai multe detalii despre produse și condiții de colaborare mă puteți contacta pe adresa marius.patrascu@safetybroker.ro sau la numărul de telefon 0755.106.898. Mult succes la vânzări!



Safety Credit

Împreună creăm oportunități

www.safetycredit.ro

ASIGURAREA "SAFETY FARM"



**ASIGURAREA
DE ACCIDENTE
A ANGAJAȚILOR**



**ASIGURAREA
SOCIETĂȚILOR COMERCIALE
ASIGURAREA
CLĂDIRILOR ȘI A CONȚINUTULUI**



**ASIGURAREA
UTILAJELOR AGRICOLE**



**ASIGURAREA
CULTURILOR AGRICOLE**



**ASIGURAREA
ANIMALELOR**

Diana Chitulescu • 0755 106 894 • diana.chitulescu@safetybroker.ro





Lavinia Niță, unul dintre pilonii care a consolidat Safety Broker

De 11 ani Lavinia face parte din familia Safety, este alături de noi încă de la început, contribuind la dezvoltarea și ascensiunea a ceea ce astăzi cunoaștem a fi Brokerul numărul 1 în asigurări cu experiența, dăruirea și profesionalismul său. Lavinia Niță este un lider, un partener și un coleg model din toate punctele de vedere.

S.M.: Spune-ne te rog cum a luat naștere Safety Broker și în ce conjunctură?

Trioul de prieteni, care ulterior a creat Safety Broker, a început să ia contur undeva la sfârșitul anilor '90. Tot în aceeași perioadă, alături de cel de-al treilea membru fondator, ca și reprezentanți ai unui asigurator, l-am cunoscut pe Viorel Vasile, iar el, la acel moment, administra deja un broker

de asigurări. În timp, viața a făcut să ne alăturăm echipei sale, în cadrul respectivului broker, așa cum, de altfel, au făcut-o și alți oameni valoroși din industrie, oameni care au rămas până în ziua de astăzi alături de noi. Safety Broker a luat efectiv naștere în aprilie 2005, atunci când Viorel Vasile a ales să construiască un business propriu, de la zero, și să aibă alături de el acei oameni în care a investit încredere

și a primit-o la rândul său din partea lor. Inițiativa sa a venit ca o provocare, care a fost acceptată imediat, luând în considerare nivelul de încredere reciprocă și relația profesională dezvoltată în timp, dar și aportul colegilor și prietenilor care au ales să se alăture proiectului Safety Broker.

Pe lângă provocarea profesională, am avut și una personală, aceea de a reuși să creăm o echipă profesionistă, unită și

Lavinia Niță împreună cu echipa Departamentului de Vânzări București





frumoasă.

Și, dacă mă uit în urmă, se pare că ne-a reușit!

S.M.: Cum ai descrie evoluția Safety Broker din 2005 până în prezent?

Încă de la înființare, Safety Broker și-a propus să aibă o dezvoltare corectă, curată, temeinică și pe termen lung, evitând să aleagă o strategie de creștere rapidă, dar de scurtă durată. Această strategie, coroborată cu talentul managerial, a dus la poziționarea companiei pe primul loc în 2013 (la 8 ani de la înființare) în rândul intermediarilor în asigurări cu capital integral românesc, ce activau în piața locală de asigurări. Această poziție o păstrăm de altfel și în prezent.

În anul 2016 Safety Broker este cel mai mare broker de intermediere în asigurări din România, conform volumului de prime intermediare, cu un capital social de 1.000.000 lei, cu un număr de 75 de angajați profesioniști, 12 puncte de lucru proprii, peste 150 de birouri tip franciză, în 40 de județe, și peste 1.000 de asistenți în brokeraj.

Succesul acestui proiect cred că a avut la bază și modul în care Safety Broker a știut să își adapteze strategia de dezvoltare în funcție de momentele cruciale și intemperii ce au apărut de-a lungul acestor 11 ani de viață.

S.M.: Care a fost parcursul tău profesional în Safety Broker de la începuturi și până astăzi?

Plecând de la faptul că la momentul în care Safety Broker a luat naștere experiența mea în domeniul asigurărilor acumulate deja 13 ani de activitate, îmi imaginez că acest proiect a fost ca un soi de „doctorat” pentru mine. O lucrare de doctorat pe care am realizat-o zilnic, filă cu filă, alături de/și împreună cu echipa Safety, compusă din oameni minunați.

S.M.: Ce implică actuala ta poziție în Safety Broker, care sunt responsabilitățile și ce ți-ai propus pentru viitor?

Din punct de vedere legal, din postura de Director Executiv al Safety Broker de Asigurare S.R.L, îmi revine sarcina de a gestiona relațiile comerciale cu partenerii contractuali (asiguratori, asistenți în brokeraj, clienți etc). Totodată,



Lavinia Niță, Director Executiv Safety Broker



Directorul Executiv al unui intermediar în asigurări este cel care administrează relațiile cu Autoritatea de Supraveghere Financiară, cel care supervizează și coordonează activitatea de raportări către autoritatea de supraveghere.

Nu în ultimul rând, alături de Directorul General al companiei și de ceilalți membri directori încercăm să luăm deciziile corecte pentru buna desfășurare a activității societății.

În ceea ce privește viitorul, îmi doresc și mi-am propus să fac tot ceea ce ține de mine ca acest proiect frumos, început în urmă cu 11 ani, să își continue parcursul minunat, chiar și în contextul apariției unor factori externi meniți să bulverseze industria noastră.

S.M.: Care sunt cele mai importante lucruri pe care le-ai învățat la Safety Broker și cum ți-au influențat ele dezvoltare personală și profesională?

Cred că cea mai mare abilitate dezvoltată în cadrul acestui proiect a fost munca în echipă. Performanța acestui proiect nu ar fi fost posibilă în lipsa unei coeziuni bazate în primul rând pe prietenie și respect între membrii echipei Safety. Mai cred că experiențele trăite de-a lungul celor 11 ani de Safety m-au ajutat să fac lucrurile mult mai creativ și mai dinamice.

S.M.: Cât de greu este pentru o femeie să atingă succesul într-o piață predominant masculină?

În industria asigurărilor din România cred că sunt multe femei puternice, chiar dacă nu întotdeauna le regăsim și în primul rând.

În ceea ce mă privește, consider că pentru a avea succes în ceea ce faci, și aici nu se mai pune problema dacă ești femeie sau bărbat, trebuie să muncești mult și constant, să îți placă ceea ce faci și să încerci să aduci plus valoare zi de zi.

Succesul nu-l atingi niciodată, dar în permanență alergi după el. De cele mai multe ori nici nu-l recunoaștem, pentru că după ce ai depus eforturi susținute, după ce te-ai implicat 200%, totul pare foarte firesc și perfect normal, nu numai că te aștepti să ai rezultate, dar le și obții.

În plus, dacă ți se cuvine, de ce să nu te aștepti și să-ți dorești să apară la un

Lavinia Niță, Director Executiv Safety Broker



moment dat? Poate că nu este ușor să ai succes într-o lume predominant masculină, dar cu siguranță este fascinant.

S.M.: Cum reușești să menții echilibrul între viața personală și afaceri?

Așa cum am mai spus Safety este parte din mine, este casa mea, familia mea. Dacă vii la serviciu cu drag, poți să îmbini viața de familie cu cea profesională. În plus, familia mea, din viața personală, a fost mereu alături de mine și m-a sprijinit în tot ceea ce am făcut și m-a înțeles atunci când am avut nevoie.

S.M.: Cum vezi acest sfârșit de an pentru Safety Broker?

Modificările legislative aplicabile industriei asigurărilor, adoptate pe parcursul

anului 2016, au reușit să creeze un mediu tulbure și fragil în care suntem nevoiți să ne desfășurăm activitatea. Chiar și așa, asimilez mediul actual cu o nouă provocare, o nouă experiență profesională. Nu este pentru prima dată când ne aflăm în fața unor astfel de provocări, tocmai de aceea sunt convinsă că, alături de echipa Safety, vom reuși să identificăm și să implementăm modul corect de adaptare, astfel încât să rămânem în continuare pe trendul ascendent actual.

S.M.: Ce mesaj dorești să transmiți tuturor colaboratorilor Safety Broker cu privire la plafonarea tarifelor RCA?

Plafonarea primelor maxime pentru polițele RCA, chiar și temporar, a fost o



decizie politică care a creat într-adevăr o instabilitate în piață și poate și o senzație de nesiguranță pentru cei care activează în această industrie. Optimismul care m-a caracterizat întotdeauna și experiența îmi spun că aceste mișcări legislative ne vor provoca să dăm ce-i mai bun din noi, să ne regroupăm în jurul altor produse de asigurare la fel de interesante și profitabile ca și polițele RCA. Acesta ar putea fi momentul oportun în care am putea învăța să ne exploatăm portofoliile de clienți existente, oferindu-le acestora și alte produse de asigurare de care au nevoie și despre existența

căroră poate ca nu au cunoștință. Cross-selling-ul (vânzările încrucișate) reprezintă o tehnică excelentă prin care fiecare intermediar își poate mari nivelul vânzărilor într-un mod extrem de eficient și necostisitor.

S.M.: Cum vezi evoluția pieței de asigurări în 2017?

Să faci o previziune pentru evoluția pieței asigurărilor în România, în 2017, este un lucru foarte dificil în contextul politico-economic actual. În primul rând, trebuie să luăm în calcul deciziile, pe alocuri, de neînțeles, venite din par-

tea politicului. Apoi, trebuie să vedem cum se va reazeza piața după expirarea celor 6 luni de plafonare a tarifelor maximale. Personal, în situația în care forța de vânzare din industrie se va perfecționa și va înțelege că trebuie să înceapă să vândă și altceva decât polițe RCA, cred că vom observa în final o educare a jucătorilor din industria asigurărilor (în special intermediari, asigurați) cu privire la produsele de asigurare și la modul de vânzare al acestora. Iar acest lucru nu poate duce decât la dezvoltarea sănătoasă a acestei industrii.



Lavinia Niță împreună cu echipa Departamentului de Vânzări București



Asigurările de călătorie

Ce sunt asigurările de călătorie? Avantaje și beneficii

Din păcate, foarte puțini români sunt instruiți în ceea ce privește polițele de sănătate. Din această categorie fac parte și asigurările de călătorie. Ele oferă o formă extinsă de protecție și reprezintă cea mai bună formă de acoperire a riscurilor ce derivă din accidente sau urgențe medicale apărute în perioadele petrecute în afara țării. Sunt despăgubite toate tipurile de cheltuieli ce derivă din accidente sau urgențe medicale și, în plus, pot acoperi: cheltuielile de repatriere, servicii de asistență și consultanță.

Orice asigurare de acest fel trebuie adaptată la tipul de călătorie și la activitățile planificate în această perioadă.

Cui se adresează acestea?

Se adresează turiștilor, persoanelor care călătoresc cu scopul de a munci în afara țării, studenților care aleg să învețe în unități de învățământ localizate în afara țării și nu în ultimul rând sportivilor care participă la competiții internaționale.

Ce riscuri acoperă?

- Transportul de urgență la cea mai apropiată unitate medicală;
- Tratamentul ambulatoriu;
- Costul medicamentelor și al procedurilor de diagnosticare;
- Tratamentul efectuat în condiții speciale de spitalizare;
- Intervenții chirurgicale de urgență;
- Tratamentul stomatologic de urgență;
- Tratamentul la o clinică de specialitate;
- Cheltuielile telefonice necesare pentru anunțarea evenimentului;
- Cheltuielile repatrierii sanitare, de repatriere în caz de deces sau de înmormântare la locul decesului;
- Asigurarea bagajelor;
- Asigurare de răspundere civilă.

Exista clauze sau costuri extra în cazul practicării sporturilor extreme?

Da. Printre multe alte sporturi extreme trebuie menționat schiatul de agrement, cu atât mai mult cu cât suntem în perioada aceasta, ideală pentru o astfel de activitate.

Pentru că schiatul este considerat de unii asiguratori ca fiind un sport extrem, riscurile sale nu sunt asigurate în toate polițele. Asigurarea de călătorie acoperă practicarea sporturilor extreme doar cu acordul companiei de asigurări și implică o prima suplimentară.

Care este piața țintă pentru vânzarea asigurărilor de călătorie?

Pentru mine personal segmentul țintă se dorește a fi cel al oamenilor de afaceri care călătoresc în interes de afaceri. Aceste asigurări se pot încheia pe 365 de zile, cu acoperire în Europa sau în toată lumea. Beneficiile imediate sunt cele date de cuprinderea în asigurare pe o perioadă lungă, ce implică comunicare cu clientul final și recomandări sau consultanță. Dacă vorbim de rezultatele pe termen lung, orice poliță de asigurare emisă pentru un om de afaceri oferă o ușă deschisă pe alte segmente de asigurări.

Pentru alte detalii și informații mă puteți contacta pe adresa monica.anton@safetybroker.ro sau la numărul de telefon 0746 141 429.



Bucură-te de vacanță în SIGURANȚĂ



Safety Broker



Asigurările de garanții

Asigurările de garanții reprezintă o soluție financiară disponibilă companiilor care doresc să participe la proceduri de achiziție publică sau societăților care au obligația de a constitui garanții contractuale.

Garanțiile acoperite de acestea sunt:

- Garanția de participare la licitație;
- Garanția de returnare a avansului;
- Garanția de bună execuție;
- Garanția privind sumele reținute;
- Garanția de întreținere;
- Garanția de bună plată.

Cui se adresează asigurările de garanții?

- Companiilor de construcții;
- Companiilor de proiectare;
- Companiilor de consultanță;
- Prestatorilor de servicii;
- Furnizorii de echipamente, utilaje etc.

Avantajele constituirii garanțiilor prin poliță de asigurare:

- Constituirea garanțiilor sub formă unei polițe de asigurare este acceptată de către toți Beneficiarii/Achizitorii, conform legislației în vigoare;
- Timpul de emitere al unei polițe de asigurare este foarte scurt în comparație cu alte forme de garantare asemănătoare;
- Constituirea contragaranțiilor în favoarea Asiguratorului, în 99% din cazuri, nu implică blocarea unor sume de bani, limite de credit sau ipoteci în favoarea Asiguratorului;
- Nu afectează situația financiară a companiei, deoarece emiterea acestor polițe de asigurare nu implică înregistrarea lor ca și credit în Centrala Riscurilor Bancare (CRB);
- În cazul apariției unei cereri de despăgubire, clientul va beneficia de asistență din partea Asiguratorului în vederea soluționării dosarului de daună.

Avantajele încheierii unei asigurări de garanții prin intermediul SAFETY BROKER:

- Negociem direct cu responsabilul de produs din partea Asiguratorului în vederea obținerii celor mai bune oferte;
- Asistență oferită clientului privind preluarea solicitărilor și adaptarea lor la modificările legislative aplicabile;
- Acces rapid la ofertă, direct din platformele de ofertare ale asiguratorilor - prin departament specializat de Garanții/garanții@safetybroker.ro;
- Experiență pe proces.

Pentru alte detalii și informații mă puteți contacta pe adresa razvan.popescu@safetybroker.ro sau la numărul de telefon 0753 138 442.



Safety Broker

PRIVIM CU ÎNCREDERE SPRE VIITOR

ASIGURĂRI DE GARANȚII



www.safetybroker.ro



7 ani de activitate „mas/rcați” la Cluj



La sfârșitul lunii Octombrie, sucursala din regiunea de Nord-Vest a țării a aniversat 7 ani de activitate.

Ziua de 30 octombrie a fost marcată la Cluj printr-o ședință dedicată retrospectivei anului 2016, dar și perspectivelor avute asupra lui 2017.

În cadrul întâlnirii au fost elaborate noi strategii de abordare, vânzare și servicii oferite post vânzare la nivel regional. Tot atunci au fost analizate și apreciate pe îndelete rezultatele furnizate înregis-

trate în 2016.

Printre obiectivele Safety Broker Cluj pentru 2017 amintim:

- Menținerea în Top 3 a regiunii de Nord Vest în Clasamentul Safety Broker și în Clasamentul Brokerilor de Asigurare;
- Deschiderea unui nou Birou Safety Broker-Safety Credit în Oradea.

Aniversarea a fost celebrată cu fast și

multă originalitate în cadrul unei petreceri cu tematică de Halloween la care talentul, inovația și spiritul de echipă și-au dat întâlnire.

La mulți ani Safety Broker Cluj, vă dorim ca următorul an să fie pentru voi un an al obiectivelor atinse și al rezultatelor remarcabile!





... și alți 7 celebrați la Timișoara



Ultimul weekend din octombrie l-am petrecut la Cluj, iar în primul din noiembrie ne-am desfășurat la Timișoara, pentru că și sucursala Safety Broker Timișoara a aniversat anul acesta 7 ani de la înființare. 7 ani nelipsiți de provocări, de obstacole, dar și de realizări și rezultate bune.

Echipa de la Timișoara a celebrat această aniversare printr-un weekend dedicat comunicării și relaționării în echipă.

Pe 5 noiembrie, în localitatea Covaci, a avut loc ședința de analiză a vânzărilor și, totodată, cea de setare a obiectivelor pentru anul următor.

Astfel, și regiunea de Vest și-a setat pentru 2017 o serie de obiective îndrăznețe,

printre care se numără și:

1. Locul 1 în cadrul birourilor proprii Safety și locul 1 pentru zona de Vest în clasamentul brokerilor de asigurare;
2. Creșterea vânzărilor Non RCA și a vânzărilor directe;
3. Extinderea echipei de colaboratori și atragerea unor agenți cu portofolii preponderent în asigurări facultative.

Anul acesta echipa de la Timișoara a ales să marcheze acest eveniment printr-o degustare selectă de vinuri la Cramele Recaș, încheind ziua dedicată aniversării cu o cină festivă, în cadrul căreia invitații s-au bucurat de un adevărat festin culinar.

La mulți ani și la cât mai multe rezultate remarcabile Safety Broker Timișoara!





Rezultatele vin cu răbdare și perseverență

Nicolae Zăvadă, un adevărat profesionist, ale cărui rezultate vorbesc de la sine. Cu o pondere RCA de numai 20%, cu abilități extraordinare în vânzarea asigurărilor agricole și cu o experiență amplă în piața asigurărilor, Nicolae Zăvadă ne dezvăluie în acest număr rețeta propriului succes.

S.M.: Cum ați ajuns să faceți asigurări?

Am ajuns în acest domeniu al asigurărilor destul de simplu, am început ca agent de asigurări. La momentul acela căutam un loc de muncă și cum aveam pregătirea și experiența necesare am aplicat pentru inspector de daune la fostul „Grup AS”. Mi s-a propus inițial postul de agent de asigurări, iar apoi am trecut la daune.

S.M.: De când activați pe piața asigurărilor?

Din luna mai a anului 1999.

S.M.: Cum vă găsiți clienții, cum îi dezvoltați și cum îi rețineți?

Fără lipsă de modestie, pot să spun că acum mă găsesc clienții pe mine, sigur, la recomandarea clienților vechi din portofoliu. Mai fac și prospectare, dar nu așa de multă ca înainte. Așa îmi dezvolt acum portofoliul, însă la început a fost un pic mai greu. Esențială a fost seriozitatea cu care mi-am tratat clienții pe timpul derulării contractelor, dar la fel de importante au fost și respectul, sinceritatea, răbdarea și perseverența. Eu consider că acestea sunt cheile succesului în domeniul nostru.

S.M.: Ce vă motivează în această meserie?

Inițial a fost motivația noului, apoi motivația materială și relațiile interumane stabilite cu clienții. Acum, de când fac brokeraj, mă motivează posibilitatea permanentă de a oferi clienților cele mai bune soluții. Eu consider că brokerajul este adevărata împlinire profesională în această meserie. Cred că nici n-aș mai putea să lucrez altfel.

S.M.: Ce nu ați vinde niciodată unui client și ce nu ați cumpăra?

N-aș vinde niciodată unui client ceva ce n-aș cumpăra eu, iar eu n-aș cumpăra ceva ce nu mi-ar satisface o nevoie.

S.M.: Care este prima vânzare pe care v-o amintiți?



Nicolae Zăvadă

Nu-mi amintesc să fi vândut ceva înainte de asigurări.

S.M.: Prima asigurare vândută?

Îmi amintesc foarte bine că am început cu RCA-uri, făcute pentru colegii de la anteriorul loc de muncă. Apoi am vândut toate formele de asigurări. Îmi aduc aminte cu plăcere și vreau să amintesc aici, că cea mai mare poliță pe care am vândut-o a fost o poliță pe culturi agricole cu o primă de 220.000 euro, plată integrală.

S.M.: Cum vă setați targetele?

Sincer nu mi-am setat targetele niciodată, mi le-au setat alții, însă eu mi-am dorit să fac întotdeauna mai mult și mai bine.

S.M.: Care ar fi sfatul pe care l-ați da celor care ar vrea să intre astăzi în lumea asigurărilor?

Să aibă răbdare, dar să persevereze, că rezultatele vin numai astfel, cu răbdare și perseverență.



Bun venit în echipa noastră!

Amalia Salcie,

Key Account Manager Regiunea
Sud-Vest

Experiență profesională:

18 ani experiență în servicii
financiare.
- 6 în cadrul sistemului bancar,
- 10 ani în management
- trainer acreditat.

Realizările profesionale:

- Succesul profesional pe care l-am
atins în cadrul tuturor companiile
unde am lucrat (ING, Millennium
Bank, BCR, Generali), la început
individual și ulterior ca manager.
- Formarea a zeci de oameni
și echipe de vânzări pe care
le-am dus în topurile numitelor
companii. Empatia, comunicarea,
strategiile și viziunea, dar și din
pasiunea de a contribui și plăcerea
de a fi apreciată și a fi printre pri-
mii au fost armele pe care le-am
utilizat pentru a construi toate
aceste lucruri.

Obiective personale:

Combinând experiențele cumulate
cu abilitățile pe care mi le-am
dezvoltat îmi doresc să contribuî



eficient în echipa Safety Credit. Îmi plac
proiectele dificile, îmi plac provocările și mai
ales îmi place să fac parte dintr-o echipă cu
valorile și profesionalismul pe care le am
întâlnit aici.

Pe plan personal mi-am propus să progrez
în continuare, în timp ce pe cel profesional
îmi doresc să dezvolt noi relații profesionale
și să contribuî împreună cu toți colegii la
atingerea obiectivelor. Totodată, un alt
aspect pe care mi l-am propus este să trans-
mitem și să demonstrăm clienților noștri că
suntem un broker serios pe care ei pot conta
întotdeauna.

Mă simt bine la Safety și sunt sigură că
atunci când m-am alăturat echipei am luat
decizia cea mai bună. Mă simt mandră de
compania pe care o reprezint în piață.

Lilla Rencz-Sagi,

Director Zonal

Experiență profesională:

Director în sucursala Oradea din
cadrul Euroins Asigurări;
Director general Astra Asigurări
- Ungaria.

Realizările profesionale:

- ocuparea funcției de CEO pe
Ungaria;
- conducerea a 5 sucursale
prezente în această țară;
- coordonarea unui proiect nou,
care s-a dovedit a fi un real
succes, cu atât mai mult cu cât a
solicitat implicarea în el a 80 de
oameni.

Obiective personale:

Prioritatea numărul 1 o consti-
tuie construirea unei echipe de
succes pe 3 județe: Bihor, Satu
Mare, Sălaj, precum și sporirea
vânzării directe și construirea
unui portofoliu cât mai sănătos,
care să fie bazat pe asigurări
Non RCA.

În ceea ce mă privește, din punct
de vedere al obiectivelor setate,
mi-am propus:



- să îmi formez o echipă în care accentul să
fie pus pe profesionalism, o echipă formată
din oameni care știu cartea asigurărilor,
sunt implicați și pozitivi, care au portofolii
bine gândite, așezate pe 50% RCA și 50%
Non RCA.

- zona pe care o gestionez, pe care o coordo-
nez să fie prima din țară.

Familia noastră, Safety Broker crește în continuare.

Copiii sunt un dar al cerului și cu fiecare venire pe lume a unui bebeluș pe pământ mai apare un înger.

Anul acesta îngerul a venit în familia colegului nostru Alin Dinu, pe data de 19 septembrie, cu
numele de Rareș Andrei. Echipa Safety îi dorește bebelușului vostru sănătate, multă putere și noroc
în călătoria lui prin viață, iar vouă vă urăm să aveți parte de multă dragoste și împlinire și să vă
bucurați din plin de darul prețios ce a apărut în viața voastră!

Să fii fericit și să ai o viață frumoasă dragul nostru Rareș Andrei Dinu!

Rareș Andrei - 19 septembrie 2016





Safety Broker

*Vă mulțumim
că ați fost alături de noi în acest an!
Vă dorim ca anul 2017 să fie un an bun,
prosper și în siguranță!*

Cu drag, Echipa Safety Broker