



SAFETY MAGAZINE

De 12 ani

**proiectăm cu succes
viitorul în prezent!**

Mihai Minea

*Sursă de inspirație
și motivație zi de zi*

Un nou birou zonal

Safety Broker Oradea

Safety Broker

de 4 ani brokerul No. 1





12 ani de succes



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

De 12 ani am învățat că succesul și durabilitatea unei companii depind în totalitate de angajații acesteia și de oamenii care o conduc. Fiecare companie este unică datorită identității sale, strategiei, valorilor și viziunii pe care o are, precum și datorită investițiilor, parteneriatelor și portofoliului de clienți.

Atunci când am pornit pe acest drum am stabilit clar țintele și valorile noastre, și acestea s-au transformat în tot atâtea beneficii pentru clienții noștri. Suntem o echipă de oameni profesioniști, cu experiență vastă, care se bucură de sprijinul unor companii de renume din piața asigurărilor.

Am investit și investim permanent în oameni și ne mândrim cu echipa noastră performantă și cu valoarea

pe care o creăm zilnic pentru clienții noștri. Suntem activi, originali și flexibili, mereu deschiși în fața clienților și partenerilor. Ne place să învățăm, să dezvoltăm soluții și concepte noi de asigurări.

Mă bucur că după 12 ani de activitate pot descrie astfel Safety Broker.

Mă bucur să pot spune astăzi că fiecare membru al echipei Safety contribuie remarcabil la dezvoltarea companiei și definește prin ambiție și dedicare ce înseamnă Brokerul numărul 1 în asigurări.

Revenind la asigurări, anul care vine se anunță unul cu ape mai limpezi. După un 2016 furtunos, care a culminat cu plafonarea tarifelor RCA pentru o perioadă determinată, piața începe să reîntre în normal. Avem deja un jucător nou care a pătruns pe acest segment - Grawe - iar în 2018 este așteptată venirea în România a Ergo Asigurări, companie germană care a preluat Credit Europe. Pe lista noilor jucători se înscrie și proiectul Exim Asig, care se va concretiza, probabil, în cea de-a doua parte a acestui an, după promulgarea noii legi a asigurărilor. Regăsim pe aceeași listă și compania cu acționariat bulgar Dalbogg, fiind, de asemenea, interesată de piața din țara noastră, demarând astfel acțiunile necesare pentru a primi „unda verde” pentru RCA.

Venirea acestor noi jucători pe piața RCA este ca o gură de aer proaspăt pentru piața de asigurări, a căror efecte benefice se vor simți atât la nivelul brokerilor de asigurări, cât și în buzurarul clientului final.

Din punct de vedere al obiectivelor de creștere, în 2017 ne propunem o creștere cu 10% a cifrei de afaceri și menținerea ponderii RCA până în 70%.

În concluzie, de noi depinde să punem la un loc toate valorile și munca noastră, pentru a ne atinge obiectivele și pentru a duce și în 2017 serviciile de brokeraj în asigurări la rang de excelență.

*În încheiere vă doresc tuturor o primăvară frumoasă, veselă, plină de flori și culori!
O primăvară care să vă inspire la cele mai bune strategii de dezvoltare profesională și personală!*

Cu deosebită considerație,

Viorel Vasile

Sumar

- 3 De 12 ani proiectăm cu succes viitorul în prezent
- 4 Lansarea oficială a Patronatului Român Al Brokerilor De Asigurare Reasigurare
- 5 Asigurarea de biciclete
- 6 Un nou birou zonal Safety Broker Oradea
- 7 Mihai Minea - sursă de inspirație și motivație zi de zi
- 10 Agenția Safety Broker Dâmbovița & Agenția Safety Broker Argeș
- 11 Evoluția PBI 2016 vs 2015
- 12 De 4 ani Brokerul No. 1
- 13 Ai toată energia într-un singur loc
- 13 Bun venit în echipa noastră!
- 14 Beneficii pentru angajați
- 15 Bun venit în echipa noastră!

Editor coordonator
Diana Popa

Marketing
Ramona Dobrescu

Colaboratori
Cati Stoican
Loredana Nuță
Ramona Dobrescu

DTP & Creație
CreativeArtPublisher.ro

Structură editorială
EEA Marketing Concept

**SAFETY
MAGAZINE**





INVITAȚIE

CONFERINȚA ANUALĂ A PARTENERILOR SAFETY BROKER 2017



Dragi parteneri,

De 12 ani proiectăm împreună viitorul pieței de asigurări. Astfel ne face plăcere să vă invităm, în data de 25 martie, la Conferința Anuală a Partenerilor Safety Broker 2017, unde vom analiza rezultatele anului 2016 și vom contura noi strategii de business pentru viitor.

După conferință v-am pregătit o seară unică, prin care vom celebra cea de-a 12-a aniversare Safety Broker. Vom premia colaborările de succes și vom da culoare, lumină și formă viitorului.



Safety Broker



Safety Credit

Save the date: 25 martie
ora 9:00 - Conferința Anuală 2017
ora 19:00 - Gala Premiilor Safety Broker

Save location: Clubul Diplomatic, Sala Ballroom Ambassador
Șos. București - Ploiești, nr. 2B, Sector 1

Dress code: Smart Casual
RSVP: ramona.dobrescu@safetybroker.ro

De 12 ani proiectăm cu succes viitorul în prezent

De 12 ani proiectăm viitorul în prezent! De 12 ani privim cu încredere spre viitor!

Viitorul este ceea ce construim astăzi, este efectul acțiunilor noastre, este ceea ce asigurăm.

Pentru Safety Broker a privi cu încredere în viitor presupune, pe lângă prezență și implicarea în piața asigurărilor, și buna înțelegere a acesteia, presupune viziune, inovație și responsabilitate. În cei 12 ani de activitate am furnizat soluții de asigurare responsabile, am ascultat nevoile clienților, am venit în

sprijinul lor, ne-am adaptat continuu, atât cerințelor pieței, cât și ale partenerilor, construind astfel relații de succes, bazate în primul rând pe profesionalism și încredere.

Același viitor de încredere ne-a ghidat în dezvoltarea unor produse de asigurare personalizate, în construirea unei echipe omogene și performante. Astfel, am pus

siguranța și satisfacția clientului în fața tuturor obiectivelor financiare. Am învățat din experiență și am progresat în pas cu partenerii noștri.

De 12 ani am asigurat cu drag tot ceea ce contează pentru dumneavoastră și datorită acestui lucru astăzi privim cu încredere spre un viitor colorat, frumos și mai pregătit pentru imprevizibil.



Lansarea oficială a Patronatului Român Al Brokerilor De Asigurare Reasigurare

În 15 decembrie 2016 Safety Broker alături de alți brokeri de asigurare cu experiență a pus bazele PRBAR (PATRONATUL ROMÂN AL BROKERILOR DE ASIGURARE-REASIGURARE), prima organizație patronală din domeniu.

Oficialii Patronatului au declarat: „PRBAR este o completare necesară a peisajului asociativ din țara noastră și își propune să fie vocea unui segment important a industriei de brokeraj. Din această perspectivă, va lucra împreună cu toate structurile similare, deja existente, pentru asigurarea unui mediu de afaceri predictibil și stabil.”

Printre membrii fondatori, care cumulează o cotă de aproape 25% din industria românească de intermediere, se numără:

- SAFETY BROKER DE ASIGURARE;
- RENOMIA – SRBA INSURANCE BROKER;
- ASIGEST BROKER DE ASIGURARE;
- MILLENIUM INSURANCE BROKER;
- CAMPION BROKER DE ASIGURARE;
- PSG INSURANCE BROKER;
- PROFESSIONAL BROKER DE ASIGURARE;
- GLOBASIG BROKER DE ASIGURARE-REASIGURARE;
- INTERBUG BROKER DE ASIGURARE;
- D&CA INSURANCE.

PRBAR a organizat în data de 2 martie, la Hotel Pullman, prima conferință de presă în cadrul căreia au făcut publice obiectivele patronatului pentru anul 2017. Astfel, în decursul acestui an se va pune accent pe intere-



sele clientului reprezentate de brokeri în fața asiguratorilor, pe îmbunătățirea legislației ce reglementează activitatea brokerilor de asigurare, dar și pe o comunicare eficientă și transparentă cu ASE, Parlamentul României și cu toate autoritățile a căror activitate își pun amprenta serios pe evoluția pieței asigurărilor din România.

Găsiți lista completă a obiectivelor PRBAR pentru 2017 pe site-ul www.prbar.ro

Pe site-ul patronatului sunt publicate și informații cu privire la procedura de adeziune la patronat.

Transmitem pe această cale mult succes PRBAR. De asemenea, avem convingerea că implicarea voastră în piața de asigurare din România va duce la o așezare a pieței și va plasa gradul de asigurare din țară pe un trend ascendent.





Asigurarea de biciclete

Întrucât mersul pe bicicletă nu se uită niciodată, intensitatea bucuriei practicării acestui sport fiind proporțională cu vârsta fiecăruia dintre noi, din grijă și atenție pentru nevoile clientului, ciclismul a devenit un domeniu de interes și în asigurări.

Intr-o lume în continuă schimbare, cu o perspectivă din ce în ce mai dinamică și axată atât asupra protecției mediului, cât și asupra sănătății, orașul București s-a aliniat conceptului european de sponsorizare a popularizării bicicletei. Astfel, prin crearea unor locuri special amenajate și centre de închirieri se încurajează acest demers, mersul pe bicicletă. În plus, se dorește asigurarea unui confort sporit utilizatorilor de astfel de vehicule.

Pe principiul acesta au apărut biciclete din ce în ce mai performante și mai scumpe destinate chiar și celor cu o vârstă foarte fragedă, iar pierderea lor reprezentând un cost semnificativ. Așa a apărut și nevoia de protecție prin asigurarea a unui astfel de vehicul. Sunt companii și campanii organizate de acestea care promovează mersul pe bicicletă, inclusiv drumul de acasă la birou și invers.

Ca urmare a apariției nevoii de protecție a acestor vehicule, **Safety Broker împreună cu Grawe România Asigurare**, prețuind calitatea și inovația, și-au propus să promoveze în perioada imediat următoare ce oferă condiții meteorologice prielnice practicării ciclismului, polița de asigurare a bicicletelor. Această poliță are ca risc asigurat **Furtul** sau **Tălhăria**, riscuri acoperite inclusiv pentru accesoriile montate fix, fiind utilizabilă doar pe teritoriul României.

Prima de asigurare:

Prima de asigurare minimă are valoarea de 90 lei. Prima poate fi ajustată în funcție de următoarele situații:

- dacă se acceptă o clauză specială care oferă acoperire doar la două adrese nominalizate;
- dacă se acceptă o clauză specială care oferă acoperire doar în timpul zilei, în intervalul orar 6:00-22:00;
- dacă un client asigură mai multe biciclete - în cazul în care bicicleta are instalat un sistem GPS BC05.

Pentru ca bicicleta să poată fi cuprinsă în asigurare, starea sa de întreținere trebuie fie bună, prin aceasta înțelegându-se că prezintă integritatea tuturor elementelor componente: cadru, furcă, angrenaj (foi, lanț, pinioane) și frâne.

Cum stabilim suma asigurată?

La stabilirea sumei asigurate se va ține cont de valoarea reală, care reprezintă valoarea de achiziție de nou a bicicletei, inclusiv accesoriile montate fix, diminuată cu procente variabile. Procentele diminuării sunt influențate de anul

de fabricație și starea de utilizare a bicicletei după cum urmează:

- în cazul bicicletelor noi, se va lua în considerare valoarea facturii de cumpărare.
- în cazul bicicletelor second hand ori a celor ce nu mai sunt produse în prezent, suma asigurată se stabilește pornind de la valoarea de achiziție a unei biciclete noi cu caracteristici similare.
- în cazul bicicletelor care nu se mai comercializează, se poate stabili valoarea de nou pe baza prețurilor unor biciclete cu caracteristici similare, consultându-se magazinele sau site-urile de specialitate.
- în cazul în care unei biciclete i-au fost adăugate sau schimbate accesoriile sau sisteme, ulterior cumpărării de nou, valoarea de nou

Care sunt obligațiile Asiguratului?

Pentru ca despăgubirea să se realizeze în bune condiții, asiguratul trebuie să blocheze bicicleta aflată în stare de repaus, cu un dispozitiv antifurt funcțional, astfel încât furtul acesteia să presupună utilizarea unor scule speciale. Asiguratul are obligația de a-și lega bicicleta de un corp solid care nu va putea fi smuls sau distrus fără scule speciale. Excepție face cazul când bicicleta este parcată într-o încăpere încuiată la care poate avea acces doar asiguratul și membrii familiei sale. Furtul este despăgubit și în cazul în care bicicleta a fost furată de pe un suport de biciclete pentru autovehicul, prevăzut cu încuietoare și special creat în acest scop, iar furtul s-a produs prin forțarea sau distrugerea încuietorii sau a suportului.

Asigurarea de biciclete

Safety Broker împreună cu **GRAWE**

Asigură cu drag tot ce contează pentru tine!

declarată la încheierea asigurării va consta din prețul de nou al bicicletei la care se adaugă prețul accesoriilor la care se aplică uzura.

Limite de sumă asigurată:

- pentru bicicletele noi, când la încheierea poliței se prezintă factura de achiziție, suma asigurată maximă este 7.000 lei;
- pentru bicicletele second hand (bicicletele al căror an de fabricație nu este anul curent), suma asigurată maximă este 4.500 lei;
- pot fi asigurate și biciclete cu valoarea asigurată mai mare de 7.000 lei, doar cu aprobare specială. La valoarea despăgubirii se aplică o franșiză obligatorie de 20% din valoarea acesteia.

În cazul producerii unei daune, asiguratul este obligat:

- să înștiințeze, în scris, de îndată autoritățile competente (postul local de poliție) din zona unde s-a petrecut fapta;
- să înștiințeze asiguratorul în maxim 2 zile lucrătoare de la data producerii evenimentului.

Dacă bicicleta furată este găsită înaintea plății despăgubirii, asiguratorul este obligat să plătească reparațiile necesare pentru aducerea bicicletei la starea anterioară producerii evenimentului asigurat.

Vreme bună și plimbări frumoase și asigurate vă dorim!

Un nou birou zonal - Safety Broker Oradea

Pentru că oferim soluții integrate de asigurare în toată țara, pentru că vrem să fim cât mai aproape de clienții noștri și ne place să comunicăm direct cu ei și pentru că dezvoltarea teritorială face parte din obiectivele noastre constante, am început 2017 cu inaugurarea unui nou birou zonal, la Oradea.

„Ne dorim ca în 2017 să ne facem cunoscuți pe piața locală, să construim o echipă de succes care să vin în întâmpinarea tuturor clienților din județele Bihor, Satu Mare și Sălaj și, totodată să acoperim o plajă cât mai variată de clienți. Ne vom concentra activitatea în mod special pe vânzarea directă și vom încerca să construim un portofoliu echilibrat și sănătos cu o pondere majoritară NON RCA. Bineînțeles, ne dorim să ajungem în cel mai scurt timp Biroul Safety Broker No. 1.” A declarat Lilla Rencz Sagi, Directorul Zonal Oradea. Transmitem mult succes noii echipe și-i asigurăm de tot sprijinul și suportul întregii echipe Safety pentru atingerea obiectivelor propuse.





Mihai Minea - sursă de inspirație și motivație zi de zi

Un om vesel este un om căruia îi cauți prezența, care te încarcă de energie pozitivă și îți dă putere atunci când simți că nu ai una din cele mai bune zile. Când această persoană mai este și liderul care în 2016 a gestionat un portofoliu de clienți în valoare de 1.000.000 euro, cu atât mai mult îți dorești să-i fii în preajmă, să-i furi secretele sau să te inspire din abordarea sa. Acesta este Mihai Minea, un profesionist care câștigă tot timpul cu zâmbetul pe buze.

S.M.: Cum arată începutul carierei tale, ce anume te-a făcut să intri în zona vânzărilor de asigurări?

Era sfârșitul anului 2000, era noastră :), eu - tânăr, fără experiență profesională și fără job, însă cu o dorință de afirmare pe plan profesional și material. Întotdeauna mi-am dorit un loc de muncă „altfel”. Nu doream să fiu ca la fabrică, să lucrez asemenea unui robot.

Îmi aduc aminte că începuse „epoca vânzătorilor”, și toată lumea vorbea despre comisioanele, beneficiile, excursiile primite de agenții de vânzări. La modă era să lucrezi la Pagini Aurii, unde aveai numeroasele beneficii, cursuri și... cireașa de pe tort, primeai un Cielo mașină de serviciu. Pentru mine era un vis. Îmi doream

nespus să lucrez la ei, așa că am decis să merg la un interviu, în urma căruia am fost respins. Argumentul a fost lipsa experienței, însă eu mă îndoiesc, aș crede mai degrabă că motivul a fost că nu eram blondă. Cu toate acestea nu am renunțat și am încercat să obțin experiență în vânzări. Așa am ajuns Agent de Asigurări la CECCAR ROMAS. Am muncit sau mai bine zis am învățat câte ceva din tainele asigurărilor. Începutul a fost extrem de greu, deoarece informațiile despre potențialii clienți le puteam lua doar din Pagini Aurii sau din recomandări. Pe vremea aceea ne luptam cu mentalități de genul “Fă-mi și mie ADAS-ul”, exista doar “ASIROM”, “Era Grup AS” etc. În anul 2002 am simțit că pot mai mult, așa

am plecat la Uniqa (Unita-atunci). Aici am stat peste doi ani și recunosc că nu am fost fericit, pentru că îmi doream altceva, voiam să fiu un om activ. Așadar, în 2004 mi-am căutat alt job. Pentru că brokerajul de asigurări lua amploare mi-am dorit să activez în acest domeniu. Astfel l-am cunoscut pe Viorel Vasile, iar după un interviu de 15 minute am devenit angajatul lui, la vremea aceea la Forum Broker. Din 2006 m-am alăturat echipei Safety, de data aceasta fără să mai fie nevoie de vreun interviu. Se pare că mutarea mi-a prins tare bine, de vreme ce atunci când m-am angajat la Safety avem 85 de kg, iar astăzi am peste 100 :).

Mihai Minea, Key Account Manager





S.M.: Crezi că dezvoltarea durabilă poate avea loc și fără a exista o presiune a targetului, ci doar prin dorința puternică a unui individ?

Dorința unui individ de afirmare, de autodepășire este cea care te motivează să o iei de la capăt zi de zi. Fără aceasta nimeni nu ar putea ajunge pe culmile succesului, cu toate acestea targetul este indispensabil în vânzări. Un vânzător fără target este un nonsens. Nu poți face performanță în vânzare fără o unitate de măsură. Targetul este cel care oferă un reper cantitativ și calitativ agentului de vânzări atât timp cât este abordat ca o provocare și nu este transformat într-un factor de stres. De aceea cred că poți avea o dezvoltare durabilă pe orizontală fără un target, dar nu poți crește și pe verticală în lipsa lui.

S.M.: Cum dezvoltî un portofoliu echilibrat? Care sunt pașii pe care i-ai făcut de la interes la intenție și punere în practică?

Eu tratez portofoliul pe care-l gestionez ca pe propria afacere, îmi calculez resursele și îmi propun întotdeauna ca scopul unei întâlniri să fie câștigarea încrederii, apoi vânzarea, apoi vânzarea încrucișată și imperios necesar recomandarea. Un client care nu-ți dă o recomandare de la sine nu este un client mulțumit.

S.M.: Sunt convinsă că oamenii de vânzări primesc cele mai multe refuzuri din viața unui om și nu mă îndoiesc că ai avut și tu parte de multe. Care este refuzul care te-a marcat cel mai mult și cum ai trecut peste el?

A fi refuzat nu înseamnă că ești un om rău. Am înțeles că nu pot să fiu compatibil cu toți clienții și trec destul de repede peste asemenea momente, însă asta nu înseamnă că renunț, dimpotrivă, un refuz mă face să studiez mai atent afacerea clientului și nevoile acestuia. Este adevărat că un vânzător se confruntă cu refuzul clientului chiar și în situația în care soluția propusă este cea mai avantajoasă pentru acesta. Ceea ce este important însă este să vedem care a fost adevăratul motiv al refuzului, pentru că este foarte posibil ca nu eu să fiu refuzat sau oferta mea, ci mai degrabă ideea de asigurare, și asta din cauza lipsei banilor. De aceea, de fiecare dată încerc să țin cont de faptul că prioritatea companiei pe care o reprezint este interesul clientului și acționez în consecință, căutând soluții care să se plieze în cele din urmă atât pe nevoile sale, cât și pe puterea lui de cumpărare. Pentru că eu sunt un om optimist și vesel nu mă las marcat de refuzuri și nici nu doresc să vorbesc despre situații neplăcute în acest interviu. Refuzurile pe care le-am primit de-a lungul carierei mele sunt cele clasice: Muncești 6 luni la un cont și vine asiguratorul și încheie polițele direct, se schimbă conducerea și aceasta agrează alt intermediar etc.

S.M.: Că tot ai adus vorba de veselie și optimism, nu e o noutate pentru nimeni faptul că



Mihai Minea, Key Account Manager



de cele mai multe ori ești sufletul petrecerilor, ești sarea și piperul ședințelor, tocmai de aceea, mă gândesc să condimentăm puțin interviul și să te întreb care este cea mai amuzantă experiență pe care ai trăit-o în cadrul unei întâlniri de vânzare?

Aici poți să o întrebi pe soția mea. Acum ceva vreme, cineva dintr-o companie de asigurări mi-a „furat” un client și am fost foarte furios. Am sunat la compania respectivă, am cerut cu persoana care încheiasse polița. Eram complet înarmat și pregătit de război, însă vocea de la capătul firului mi-a stârnit interesul după 10 minute de „contre”. I-am promis că dacă o prind am să o... iau de soție, și așa s-a întâmplat. Astăzi suntem împreună și creștem un vinic mai războinic și mai ambițios decât noi.

S.M.: Din punctul tău de vedere care este cel mai greu lucru atunci când vine vorba de vânzări de asigurări?

Sunt multe lucruri dificile, dar toate au farmecul lor. Un lucru de care mă lovesc foarte des este faptul că solicitantul îți transmite un minim de informații, nu colaborează, iar tu trebuie să-i faci o ofertă personalizată.

S.M.: Ce anume trebuie să faci un om de vânzări pentru a putea gestiona eficient un portofoliu de clienți în valoare de 1.000.000 euro?

Cifra de 1.000.000 euro mă face să mă simt mândru, a fost target-ul meu personal pentru 2016, iar ca să-l ating am fost sprijinit foarte

mult de colegii mei. Mă bucur că am ocazia să le mulțumesc pe această cale și să le spun că lucrurile mărețe se realizează întotdeauna în echipă. Pentru a gestiona un asemenea portofoliu rețeta este simplă și aproape toate ingredientele sunt la îndemâna oricui: dorință, muncă, profesionalism, multă disponibilitate și implicare și, bineînțeles, o echipă unită.

S.M.: Când vine vorba de portofoliu, cât de importantă este relația cu clientul? Tu cum închei o relație cu un client, cât de des îi vizitezi? Relațiile sunt strict de business sau este nevoie de mai mult?

Un vânzător are telefonul deschis 24/24 și devine confidentul clientului pe diverse probleme, de la asigurări, la ce mașină să-și cumpere și cum să-și decoreze casa. Dacă e nevoie învață să joace și bridge ca să câștige un client. Vizitele sunt obligatorii la clienți. Clientul trebuie să-ți deschidă ușa cu sentimentul că a venit domnul cu soluțiile pentru toate problemele la un preț decent.

S.M.: Care este în viziunea ta diferența dintre un bun vânzător și un lider?

Metaforic vorbind, liderul este șoferul, iar vânzătorul este autovehiculul. Dacă șoferul alimentează mașina cu carburant corespunzător, face reviziile și o upgradează, apoi o conduce, mașina îl va duce la destinație cu 5 minute mai devreme decât și-a dorit, în siguranță și cu costuri reduse.

S.M.: Ce ai face diferit acum dacă ai avea oca-

zia să fii din nou la început de drum?

Asigurări. Și nu cred că aș aborda piața asta altfel decât am făcut-o până acum.

S.M.: Care sunt recomandările tale cu privire la ce ar trebui să evite un om de vânzări când merge la o întâlnire extrem de importantă?

Toate întâlnirile sunt importante. Niciodată nu știi ce oportunități se ivesc.

În primul rând dacă nu ai bună dispoziție, nu ți-ai pregătit temele (să știi de ce te duci, pentru ce te duci și cu ce se ocupă clientul) amână întâlnirea.

S.M.: Urmărindu-te cum îți desfășori activitatea la Safety aș putea să te compar cu un jongler extrem de experimentat. Ești într-o permanentă legătură cu clienții, vânzările, relații colegiale și interdepartamentale, o adevărată demonstrație de jonglerie, iar toate astea le faci cu zâmbetul pe buze, mereu pozitiv și parcă niciodată obosit. Cum reușești? Care este secretul?

Pentru mine toți oamenii sunt importanți: familie, colegi, prieteni, clienți. Mă străduiesc să-i mulțumesc pe toți. Mă hrănesc în fiecare dimineață cu cafeaua de la birou și îmi încarc bateriile pentru o zi întreagă cu zâmbetele colegilor. Tocmai de aceea îi fac să și râdă, acesta este secretul meu.



Mihai Mînea împreună cu echipa



Safety Broker Dâmbovița

O echipă de profesioniști care s-a alăturat grupului SAFETY BROKER în anul 2011. În toți acești ani au devenit un nume de referință pe piața asigurărilor din Dâmbovița, având ca promotor și sursă de motivație zilnică dorința de a ajunge în topul brokerilor de asigurări din județ. Obiectivul constant al agenției este creșterea calității serviciilor oferite clienților. Cu un PBI de 19.363.193 în 2016, agenția Dâmbovița își propune pentru 2017 o creștere de minimum 25% a primelor brute încasate, creștere de minimum 50% a primelor brute încasate pe segmentul property și extindere teritorială prin deschiderea de puncte de lucru în toate orașele județului.

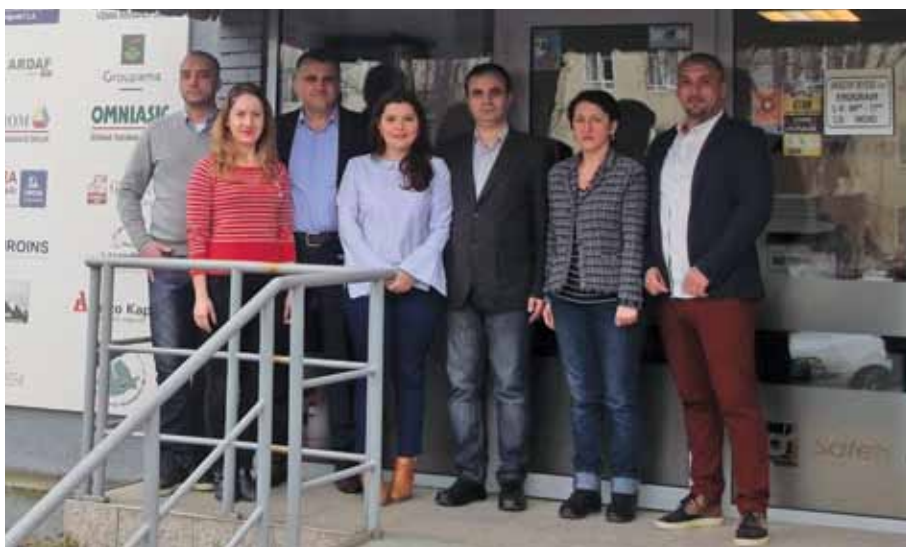


PBI Total 2016	PBI NON-RCA 2016	PBI RCA 2016	Pondere RCA 2016
19.363.193	2.240.152	17.123.041	88,43%

Safety Broker Argeș

Agenția Pitești a fost înființată în luna August a anului 2009, avându-l în frunte, ca manager de sucursală pe domnul Dumitru State.

Formată dintr-o echipă de 15 asistenți în brokeraj și 10 angajați, agenția Argeș își atinge obiectivele individuale cu succes an de an. În 2016 a reușit și a dezvoltat un PBI în valoare totală de 16.846.688 RON, în creștere cu 33% față de anul 2015. Pentru anul în curs, 2017, echipa din județul Argeș și-a propus o creștere a PBI RCA cu 10% mai mare față de 2016, o creștere a PBI NON RCA de 20%, precum și dezvoltarea portofoliului de clienți cu minimum 5 noi clienți corporate. Totodată, la nivel de echipă își doresc extinderea acestuia cu încă 5 noi asistenți în brokeraj.



PBI Total 2016	PBI NON-RCA 2016	PBI RCA 2016	Pondere RCA 2016
16.846.688	4.162.450	12.684.238	75%



EVOLUȚIA PBI 2016 VS 2015

Județ	PBI Total 2016	PBI Total 2015	Evoluție PBI Total
București	80.301.254	65.259.039	23,05%
Timiș	27.249.021	18.251.404	49,30%
Iași	24.716.756	19.397.096	27,43%
Cluj	24.323.324	20.261.007	20,05%
Hunedoara	24.056.826	19.600.126	22,74%
Galați	20.080.178	15.377.962	30,58%
Constanța	19.922.774	10.951.523	81,92%
Dâmbovița	19.363.193	13.498.227	43,45%
Argeș	16.845.897	12.723.536	32,40%
Harghita	14.892.520	11.869.409	25,47%
Vâlcea	14.780.586	12.007.566	23,09%
Brăila	11.779.518	8.953.563	31,56%
Giurgiu	11.702.654	10.269.257	13,96%
Arad	11.005.541	9.347.433	17,74%
Călărași	9.042.458	7.263.084	24,50%
Brașov	8.490.011	7.629.757	11,27%
Bihor	8.294.922	5.041.930	64,52%
Sibiu	8.008.584	6.392.981	25,27%
Gorj	6.722.968	3.336.808	101,48%
Suceava	6.552.789	5.853.612	11,94%
Mehedinți	6.311.449	5.859.272	7,72%
Covasna	6.195.199	4.176.827	48,32%
Alba	5.975.179	5.226.375	14,33%
Ilfov	5.088.154	4.296.919	18,41%
Vaslui	4.794.841	3.526.483	35,97%
Maramureș	3.844.722	3.590.467	7,08%
Mureș	3.338.827	2.495.523	33,79%
Prahova	3.308.718	3.005.782	10,08%
Tulcea	3.099.448	2.052.009	51,04%
Buzău	2.742.005	2.700.718	1,53%
Bacău	2.513.919	451.815	456,40%
Neamț	2.270.032	4.654.036	-51,22%
Ialomița	2.076.737	1.744.574	19,04%
Vrancea	1.791.208	1.547.032	15,78%
Dolj	1.360.355	1.160.001	17,27%
Teleorman	936.972	570.479	64,24%
Olt	801.903	777.947	3,08%
Bistrița-Năsăud	719.689	585.261	22,97%
Satu Mare	506.061	473.144	6,96%
Salaj	468.820	492.006	-4,71%
Total	468.399.813	369.260.755	26,85%



De 4 ani Brokerul No. 1

Pentru că ascensiunea Safety Broker se bazează pe relațiile interumane, pentru că zi de zi tindem către perfecțiune și oferim servicii de asigurare de care clienții să fie într-atât de mulțumiți încât să ne recunoas-

că poziția de lider în domeniu, Safety Broker câștigă pentru al patrulea an consecutiv premiul de excelență în retail!

Premiul este deja o tradiție pentru noi, o tradiție pe care o respectăm an de an,

dedicându-ne total, fiind prezenți, prompti și corecți față de fiecare client în parte. Mulțumim tuturor clienților fără de care nu am fi reușit să fim liderul pieței românești de brokeraj.

Felicitări și „Tinerilor Profesioniști de succes”, anul acesta Răzvan Popescu și George-ta Dorobanțu au fost cei care s-au bucurat de recunoașterea meritelor și aprecierea tuturor eforturilor depuse. Suntem mândri să vă avem în echipa noastră. Și nu în ultimul rând, felicitări tuturor angajaților și colaboratorilor Safety, voi sunteți cei care contribuiți în fiecare zi la succesul și menținerea în top a Brokerului nr. 1 din România.





Bun venit în echipa noastră!

Ai toată energia într-un singur loc

Ne face plăcere să anunțăm parteneriatul cu **Tinmar Energy** - cel mai mare furnizor privat de energie electrică.

Compania **Tinmar** este un brand 100% românesc, solid, dedicat livrării serviciilor integrate de utilități, energie electrică și gaze naturale, producător de energie regenerabilă, cu performanțe în **15 ani de activitate** pe piața locală și internațională.

Tinmar se diferențiază în piața furnizării energiei electrice și gaze naturale prin introducerea unor servicii conexe pachetelor de energie oferite consumatorilor rezidențiali.

Aceste servicii conexe aduc consumatorilor rezidențiali confort și o serie de **beneficii** care se traduc pentru client într-o experiență superioară în utilizarea serviciilor de energie electrică și gaze naturale.

Care sunt beneficiile?

- **Despăgubiri** pentru daunele provocate aparaturii electrice ca urmare a fluctuațiilor de tensiune;
- **Intervenții** de urgență în caz de avarii la instalația electrică, sanitară, canalizare, încălzire și de lăcătușărie;
- **Scutire** de la plata facturii în cazul situațiilor neprevăzute la locul de muncă;
- **Discount** la orice lucrare de renovare/reparații programate.

Prin intermediul parteneriatului cu Tinmar Energy, angajații și colaboratorii Safety Broker pot oferi servicii moderne de utilități având un suport IT modern, centralizat și transparent de contractare și raportare.

Prin parteneriatul cu Tinmar Energy, Safety Broker vine cu o viziune nouă, orientată către o relaționare autentică, prietenoasă și promptă către client.



Vestitoarea primăverii!

În ajun de primăvară, micuța Ana Bogdan, asemenea unui ghiocel pur și gingaș, s-a hotărât să facă cunoștință cu părinții săi, să le bucure sufletele și căminul așa cum nimic pe lumea aceasta nu o va face.

Noi, echipa Safety, le suntem alături și ne bucurăm pentru bucuria lor, pentru șirul neprețuit de zâmbete știrbe, chicoteli și gângureli ce vor domni în căminul lor.

Bine ai venit Ana Bogdan!

O sută de primăveri îți dorim și toate senine, așa cum ești tu acum!

Ana Bogdan - 28 februarie 2017





Beneficii pentru angajați

Piața de HR din România încearcă să țină pasul cu tendințele europene și să se plieze mai mult pe nevoile angajaților români. Astfel, tot mai multe companii din România încearcă să le ofere angajaților pachete de beneficii suplimentare, din dorința de a-i fideliza și mulțumi.

Crearea unui mediu plăcut și motivant pentru angajați este una dintre prioritățile de top ale departamentelor de HR. Specialiștii spun că pachetele salariale personalizate nu mai sunt, în multe cazuri, suficiente pentru a face o persoană să se dedice activității sale la serviciu.

Pe lângă tichete de masă, abonamente la clinici private sau la săli de sport, în ultima perioadă prind tot mai mult teren beneficiile ce țin de Asigurări.

Deși aceste acțiuni sunt menite să motiveze angajatul, ceea ce duce în mod direct la avantaje și pentru angajator, costurile de păstrarea a personalului au crescut foarte mult.

Venind în sprijinul angajatorilor, echipa Safety Broker Cluj a organizat în luna februarie a acestui an prima ediție a seminarului gratuit „Beneficii pentru Angajați”.

În cadrul seminarului au fost prezentate modalități de eficientizare a costurilor cu personalul prin intermediul Asigurărilor de Sănătate, Asigurărilor de

Accidente pentru Angajați, precum și ultimele noutăți din piața asigurărilor, statistici și legislație din domeniu. Seminarul s-a bucurat de un real succes, fiind prezente peste 50 de companii locale, iar feedbackul din partea participanților unul pozitiv.

Lăudăm pe această cale inițiativa echipei de la Cluj. Lavinia Gal, alături de echipa sa, și cu suportul colegului nostru Cristian Vasile au pus bazele și dat startul unui proiect viabil, dedicat în totalitate clienților, proiect pe care Safety Broker își dorește să-l extindă în următoarea perioadă la nivelul întregii țări.

Vom reveni cu detalii și cu planul de acțiune de la Cluj pentru organizarea acestui tip de seminar, destinat tuturor birourile din țară!

Felicitări Safety Broker Cluj, suntem bucuroși să putem spunem că de data aceasta de la Cluj se dă ora exactă. Sunteți un exemplu de determinare, ambiție și inovație demn de urmat.





Bun venit în echipa noastră!

Ana Maria Bercioiu,
Key Account Manager

Experiență profesională:

Din cei 29 de ani pe care îi am, 8 i-am petrecut lucrând în domeniul asigurărilor. Am început prin a fi agent la Uniqa Asigurări, iar în 2011 am dat startul dezvoltării mele profesionale alături de cei de la Zurich Broker de Asigurarea Reasigurare, unde am coordonat departamentul de Retail.

Realizările profesionale:

Ca realizări importante, de-a lungul celor 8 ani de experiență în domeniul asigurărilor, pot menționa încheierea polițelor de locuință și bunurilor pentru cei peste 1.000 de membri ai Sindicatului Național al Lucrătorilor din Administrația Națională a Penitenciarelor; ofertarea, emiterea și gestionarea polițelor RCA și Casco pentru autovehiculele din parcurile auto, care au aparținut unor clienți precum Rosegur S.A., Millenium Rent A Car, Schinkel Impex, și emiterea și gestionarea polițelor de asigurare pentru grupul de cafenele Zvon Café.



Rolul tău în Echipa Safety Broker:

În cadrul Safety Broker mă voi ocupa de vânzarea activă a tuturor tipurilor de polițe de asigurare, analiza și evaluarea spectrului de riscuri cu care se confruntă clienții existenți din portofoliu.

Obiective propuse:

Fiind o persoană 100% activă în cele ce le realizez, mi-am propus dezvoltarea continuă a portofoliului personal. De asemenea, îmi doresc să adaug experiență de lucru relevantă celor 8 ani deja acumulați în domeniul vânzărilor de asigurări, prin utilizarea la maximum a capacităților mele profesionale.

Diana Stoenete,
Key Account Manager

Experiență profesională:

Lucrez în asigurări din anul 2004. Experiența mea este exclusiv în brokeraj, însă până acum am lucrat cu brokeri internaționali (Gras Savoye Romania și GrECo JLT GmbH). Am colaborat cu clienți corporate, companii multinaționale.

Realizările profesionale:

M-am specializat în produse de asigurare dedicate segmentului transport și logistică. Portofoliul pe care îl aveam se baza în special pe asigurările de Răspundere specifice și asigurările de proprietate. Am colaborat cu asiguratorii internaționali. Am găsit soluții de asigurare atipice pentru proiecte importante ale caselor de expediție, inclusiv acoperire pentru riscuri care sunt în mod obișnuit excluse din tratatele de reasigurare.

Rolul tău în Echipa Safety Broker:

Fac parte din departamentul



Vânzări Corporate al echipei Safety și sper ca experiența pe care am acumulat-o până în prezent să mă ajute să dezvolt un portofoliu profitabil.

Obiective propuse:

Mi-am propus abordarea în special a clienților corporate și creșterea gradului de saturare cu asigurări pe segmentul non-motor.

Alex Babei,

Director Departament Online

Experiență profesională:

12 ani experiență în asigurări;
7 ani portaluri web de asigurări.

Realizările profesionale:

- Implementarea cu succes și întreținerea sistemului BPMS (Business Process Management System) în Portalul Omniasig;
- Coordonarea activității de testare a implementării procesului de recevables/settlements pe platformele de brokeri interfațate cu ocazia implementării acestui proces la Omniasig, în Aprilie 2015;
- Implementarea unor produse (ExtraPAD și PAD) și a proceselor (încărcarea polițelor de tip Summum Express) în Portalul Omniasig.

Rolul tău în Echipa Safety Broker:

Rolul meu în echipa este acela de a construi o punte solidă între Safety Broker și clienții săi, prin creșterea gradului de satisfacție și fidelizare al acestora, iar prin



lansarea sistemelor CRM și SMS Bulk îmi doresc să se creeze o legătură mai strânsă între clienți și forța de vânzare, care să facă din Safety Broker un partener de încredere pentru clienții săi și nu doar un furnizor de produse de asigurare.

Obiective propuse:

Printre obiectivele personale se numără: implementarea sistemului CRM, astfel încât să devină un instrument util, de ajutor în activitatea colegilor, integrarea celor mai bune soluții pentru sistemul SMS Bulk și lansarea celui mai bun site de vânzări de asigurări din Republica Moldova www.safetybroker.md

Alex Vătămănescu,

Director Achiziții Publice

Experiență profesională:

Am început activitatea în domeniul asigurărilor în Mai 2010, la Societatea Asigurare-Reasigurare Astra S.A.

Realizările profesionale:

- În anul 2012 am preluat conducerea Departamentului Licității;
- În perioada 2015-2016 am preluat conducerea Departamentului Licității din cadrul CARPATICA ASIG S.A.;
- Între 2012-2016 am activat în cadrul societăților de asigurare, am avut în portofoliu cei mai importanți clienți din domeniu: TAROM, Compania Națională Aeroporturi București, Romatsa, Romaero, Romavia, Ministerul Apărării Naționale, Ministerul Afacerilor Interne, Ministerul Afacerilor Externe, Romsilva, ANCOM etc.

Rolul tău în Echipa Safety Broker:

Acord suport de specialita-



te echipei de vânzări Safety Broker în vederea intermediării diferitelor polițe de asigurare aparținând instituțiilor publice, prin acordarea de consultanță la nivelul Sistemului Electronic de Achiziții Publice. De asemenea, încercăm să punem bazele unor colaborări permanente cu diferiți asiguratorii în vederea asocierii/participării la diferite proceduri de achiziție publică.

Obiective propuse:

Doresc să asigur colegilor din rețea o rată de succes de 100% în ceea ce privește intermedierea polițelor aparținând diferitelor instituții bugetare locale sau centrale ce se derulează prin intermediul SEAP.



A N I

SAFETY BROKER

12 ANI DE CÂND PRIVIM CU ÎNCREDERE SPRE VIITOR



Safety Broker