



SAFETY MAGAZINE

Safety Broker Iași - un nou început!

Sorin Cobzaru - interviu

Agencia Safety Broker Arges

a aniversat

8 ani de activitate



*O altfel de abordare
pentru Asigurările Agricole*





2018 are toate premisele unui an bun!



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

Am intrat în linie dreaptă spre finalul anului 2017, a fost un an important pentru piața asigurărilor, anul în care lucrurile s-au stabilizat. Avem o lege RCA ancorată în actualitate și un cadru legislativ predictibil, care poate asigura un nivel de stabilitate atât industriei asigurărilor din România, în general, cât și brokerilor de asigurări în particular, dar și premisele unei evoluții sănătoase în viitor.

Mai mult decât atât, România începe să se alinieze reglementărilor europene prin implementarea IDD (Insurance Distribution Directive), care aduce modificări substanțiale în modul de desfășurare a activității, în

special în relația cu clientul, care devine mai standardizată și mai orientată către acesta.

Pentru Safety Broker, 2017 a fost un an greu, dar cu realizări bune. Ele confirmă încă o dată că avem un model de business solid și bine conturat, susținut de o echipă încheagată și performantă.

Cifrele atinse anul acesta demonstrează clar implicarea și eforturile voastre.

Am reușit să atingem obiectivele de creștere a vânzărilor de tip RCA cu 10%, și cel de menținere a ponderii non RCA la sub 70% din cifra de afaceri și ne-am consolidat poziția de lider al pieței de brokeraj în asigurări, fiind pentru al 5-lea an consecutiv Brokerul Numărul 1.

Pentru 2018 ne propunem un an cu o dezvoltare solidă, procentual ne dorim o creștere de 10%, să menținem obiectivul de echilibrarea a ponderii non RCA și nu în ultimul rând, să fim în continuare în vârful clasamentului brokerilor de asigurare.

În anul ce urmează, vom canaliza resurse pentru pregătirea personalului și actualizarea cunoștințelor de specialitate, pentru că va trebui să furnizăm clienților informații clare și ne vom pregăti din timp pentru GDPR.

Vom desfășura acțiuni de marketing orientate atât spre promovarea de produse și soluții de asigurare, cât și spre imaginea Safety Broker. Ne propunem implementarea unor proiecte menite să crească vânzările de Asigurări Agricole, vom pune accent pe Asigurările de locuințe și vom recomanda produse ca Cyber Risk sau Asigurările de Garanții.

În încheiere, mulțumesc și transmit întregii echipe felicitările și aprecierea mea pentru performanțele din 2017.

Vă doresc sărbători de iarnă speciale, de care să vă bucurați împreună cu cei dragi, iar anul 2018 să fie un an bun, liniștit, plin de experiențe frumoase și de succese remarcabile în care să nu uitați să priviți cu încredere spre viitor!

La mulți ani!

Viorel Vasile

Sumar

- 2 Mesaj CEO
- 3 Noutățile legislative - provocarea acestui final de an!
- 4 Ce este Cyber Risk?
- 5 O altfel de abordare pentru Asigurările Agricole
- 6 Rezultate Safety Broker - primele 9 luni
- 7 Un nou început pentru Sucursala Iași
- 10 Seria conferințelor Safety Broker - noutăți legislative - a început la Deva!
- 11 Retrospectiva anului 2017 pentru Safety Broker Timișoara
- 12 Retrospectiva anului 2017 pentru Safety Broker Cluj
- 13 Agenția Safety Broker Argeș a aniversat 8 ani de activitate
- 14 Bun venit

Editor coordonator
Diana Popa

Marketing
Ramona Dobrescu

Colaboratori
Dan Năstase
Diana Chitulescu
Andreea Poncos

DTP & Creație
CreativeArtPublisher.ro

Structură editorială
EEA Marketing Concept

**SAFETY
MAGAZINE**





Noutățile legislative - provocarea acestui final de an!

Formarea profesională continuă, actualizarea modificărilor legislative, comunicarea și eficientizarea fluxului de lucru au fost provocările Safety Broker pentru acest final de an.

Așa a prins viața un nou proiect Safety Broker - o serie de conferințe pe tema noutăților legislative. Startul acestor întâlniri a avut loc la Deva, pe 24 octombrie și au continuat la Iași (21 noiembrie), Pitești (24 noiembrie) și Timișoara (28 noiembrie).

Principalele subiecte abordate în cadrul acestor evenimente au fost:

- Directiva europeană IDD - Insurance Distribution Directive;
 - GDPR (Regulamentul General pentru Protecția Datelor Personale) și impactul acestui regulament pentru companiile din asigurări și brokeraj;
 - Prevederile noii legi RCA;
 - Implementarea sistemului CRM;
 - Pregătirea și formarea profesională a colaboratorilor.
- Tot în cadrul conferințelor regionale -

noutăți legislative - au fost prezentate produse de asigurare precum Asigurările Agricole, Asigurările de Sănătate, Cyber Risk, dar și altele, ca oportunități de creștere a vânzărilor și a echilibrării ponderii non RCA.

Safety Broker va pune accent în 2018 pe pregătirea și calificarea personalului, va continua seria conferințelor astfel încât cerințele noilor reglementări să ajungă la toți colaboratorii Safety din întreaga țară.





Ce este Cyber Risk?



Cyper Risk este o amenințare din ce în ce mai mare pentru businessurile din toată lumea, urcând vertiginos în topul riscurilor de care se tem antreprenorii. Dacă în 2013 nu se afla nici măcar în top 10, în 2017 s-a clasat pe locul 3.

Doar în România, în ultimii doi ani au fost înregistrate peste 10 atacuri cibernetice atât împotriva instituțiilor private, cât și a celor publice, în măsura în care au fost declarate public, întrucât multe companii aleg să ascundă acest lucru (exemplu: UBER)

SM: Ce riscuri pot fi acoperite cu Cyber Risk?

AP: Acoperirea oferită de o poliță Cyber se împarte în:

A) PROPRIILE PREJUDICII SUFERITE DE ASIGURAT:

1. Costuri legate de încălcarea securității datelor cu caracter personal;
2. Întreruperea activității cauzată de

- atacuri cibernetice;
3. Pagube produse de Hacker;
4. Șantaj cibernetic;

B) CERERI DE DESPĂGUBIRE FORMULATE DE TERȚE PERSOANE ÎMPOTRIVA ASIGURATULUI

1. Protecția securității datelor cu caracter personal;
2. Răspunderea media;

SM: Cui se adresează Cyber Risk?

AP: Tuturor!

Fără excepții, orice companie care are cel puțin o adresă de email, poate fi vizată de un hacker.

Avantajele Cyber Risk:

Într-o perioadă în care digitalizarea și automatizarea determină o interconexiune mai puternică inter și intra companii, vulnerabilitatea acestora crește în fața unor atacuri cibernetice. Acoperă riscuri excluse pe polițele obișnuite de asigurare a clădirii și conținutului.

www.safetybroker.ro

Pune accentul pe protecția activelor intangibile, spre deosebire de cele tangibile prin polițele clasice.

Avantajele încheierii unei astfel de asigurări prin intermediul SAFETY BROKER

Safety Broker poate oferi soluții pentru polițele Cyber atât de pe piața de asigurări din România, cât și din afară.

Avem deja experiență pe subscrierea acestui tip de polițe și putem consilia clientul pentru a obține cea mai bună acoperire pentru el.

Pe colega noastră Andreea Poncos o puteți contacta la numărul de telefon: 0757.10.48.97, sau pe e-mail la adresa: andreea.poncos@safetybroker.ro. De la ea puteți afla mai multe detalii și informații despre Cyber Risk, și tot ea vă oferă tot suportul necesar pentru pregătirea și ofertarea acestui produs.



O altfel de abordare pentru Asigurările Agricole

În 2018 Safety Broker își propune o abordare diferită a Asigurărilor Agricole. Creșterea vânzărilor pe această categorie de produse este unul dintre obiectivele Safety. Povestim cu Diana Chițulescu despre acțiunile și planurile de dezvoltare a acestei nișe în 2018.



SM: Ce tipuri de asigurări Agricole are Safety în portofoliu?

DC: Asigurările agricole reprezintă un domeniu vast, în care amintim doar de cele conexe activităților agricole, cum ar fi asigurarea utilajelor agricole, instalațiilor, magazii și silozuri și stocurile de cereale. Cele care vizează/țin direct de agricultură sunt asigurarea culturilor de câmp, legumelor, rodului viilor și pomilor fructiferi și referindu-ne la zootehnie asigurarea diferitelor specii de animale și pești.

SM: Care sunt partenerii cu care lucram bine?

DC: Colaborăm bine cu Gothaer, Omniasig, City Insurance, Agra Asig și Groupama. Toate au experiența necesară în acest domeniu, iar datorită relațiilor de business dezvoltate cu Safety Broker, ne pot acorda suportul în orice problemă apărută.

SM: Ce riscuri nu erau acoperite în trecut și se acoperă mai nou?

DC: În ultimii ani se poate spune că și asiguratorii români au înțeles care sunt riscurile reale cu care se confruntă fermierii noștri, drept urmare au o oarecare deschidere la asigurarea pierderilor cantitative ca urmare a secetei și a înghețului. Aici mă refer la Agra Asigurări, care de când a intrat pe piața din România, în 2015, a venit cu acest plus față de asiguratorii autohtoni. Mai nou, Groupama și Gothaer pot acorda, în anumite condiții,

acoperirea riscului de secetă și respectiv îngheț de iarnă.

SM: Crezi că vom asista în 2018 la o creștere a vânzărilor de Asigurări Agricole?

DC: Potențialul este uriaș, având în vedere că doar 20-25% din suprafețele cultivate în România sunt asigurate.

Deși vânzările Safety au scăzut cu cca. 4 procente în primele 10 luni ale lui 2017, față de aceeași perioadă din 2016, avem în continuare resurse și produse suficiente pentru a ne dezvolta.

Acesta este și unul dintre motivele pentru care am hotărât să îmi aduc aportul, față de colegii mei din teritoriu, oferindu-le suport, eventual în întâlnirile lor cu clienții, cât și în dosarele de daună și negocierea ofertelor și despăgubirilor acordate.

SM: Care este planul de extindere, ce plajă de clienți vrem să abordăm?

DC: Pe lângă zona de agricultură vrem să dezvoltăm vânzarea și pe asigurările specifice zonei zootehnice și să prioritizăm abordarea fermierilor mici, cei care cultivă suprafețe de până la 50 ha.

Intenționăm să participăm în continuare la târgurile/expozițiile de profil din țară și București, precum și la conferințele de specialitate.

Avem capacitatea de a oferi soluții de asigurare complexe și care să răspundă integral nevoilor fermierilor din România.

De exemplu, pentru asociațiile de producători agricoli putem obține condiții preferențiale, negociate astfel încât să venim în sprijinul fermierilor. Putem prioritiza abordarea fermierilor mici (cu suprafețe de până la 50 ha) - întrucât Gothaer oferă o oportunitate pentru aceștia prin noul lor produs MICROfermier.

SM: Care sunt avantajele încheierii unei Asigurări Agricole prin intermediul Safety Broker?

DC: Spre deosebire de alte linii de asigurare, asigurările agricole se vând relativ simplu - riscurile de asigurare și excluderile sunt definite clar în condițiile de asigurare.

Problemele și temerile clienților apar la momentul apariției daunelor. Trebuie să fim sinceri - cel puțin culturile agricole sunt supuse pierderilor cantitative datorită riscurilor asigurate și nu numai. Și aici intervine Safety, fiind lângă fermier atunci când acesta chiar are nevoie. Un proces verbal de constatare a daunei și un grad de daunare calculat corect poate ajuta ca pierderea suferită să fie în mare parte recuperată.

Pentru mai multe detalii și informații despre Asigurările Agricole o puteți contacta pe Diana Chitulescu la numărul de telefon: Mobil: 0755.10.68.94 sau pe adresa de email: diana.chitulescu@safetybroker.ro.



REZULTATE SAFETY BROKER - PRIMELE 9 LUNI

Județ	NON-RCA	RCA	Total	Pondere RCA
Alba	1.261.827	3.055.012	4.316.839	70,77%
Arad	2.458.420	4.691.255	7.149.675	65,61%
Argeș	3.583.569	8.540.917	12.124.486	70,44%
Bacău	660.982	2.571.852	3.232.834	79,55%
Bihor	2.026.811	6.023.242	8.050.053	74,82%
Bistrița-Năsăud	139.221	1.122.417	1.261.638	88,97%
Brăila	2.268.833	6.263.860	8.532.693	73,41%
Brașov	1.333.999	4.426.156	5.760.155	76,84%
București	30.526.223	58.577.744	89.103.968	65,74%
Buzău	302.716	2.032.278	2.334.994	87,04%
Călărași	831.026	4.037.645	4.868.670	82,93%
Caraș-Severin	986.379	3.002.598	3.988.977	75,27%
Cluj	4.417.024	10.623.798	15.040.822	70,63%
Constanța	3.394.391	9.661.489	13.055.880	74,00%
Covasna	524.749	3.729.422	4.254.171	87,67%
Dâmbovița	1.586.405	10.489.362	12.075.767	86,86%
Dolj	357.103	731.227	1.088.330	67,19%
Galați	3.591.589	8.732.655	12.324.244	70,86%
Giurgiu	1.077.412	7.081.052	8.158.464	86,79%
Gorj	882.612	2.376.961	3.259.572	72,92%
Harghita	985.946	9.572.006	10.557.953	90,66%
Hunedoara	3.060.298	10.565.286	13.625.584	77,54%
Ialomița	217.500	1.220.630	1.438.129	84,88%
Iași	5.330.934	13.450.591	18.781.526	71,62%
Ilfov	458.039	1.510.404	1.968.442	76,73%
Maramureș	476.699	2.663.839	3.140.538	84,82%
Mehedinți	389.138	5.295.691	5.684.829	93,15%
Mureș	497.952	4.152.706	4.650.659	89,29%
Neamț	333.033	2.186.694	2.519.726	86,78%
Prahova	364.131	1.926.278	2.290.409	84,10%
Sălaj	52.823	228.558	281.381	81,23%
Satu Mare	658.779	2.091.328	2.750.107	76,05%
Sibiu	599.679	5.478.690	6.078.369	90,13%
Suceava	1.558.086	5.310.045	6.868.130	77,31%
Teleorman	162.669	575.443	738.112	77,96%
Timiș	6.031.917	15.032.361	21.064.278	71,36%
Tulcea	826.606	1.275.147	2.101.754	60,67%
Vâlcea	1.865.133	8.500.072	10.365.205	82,01%
Vaslui	732.660	2.937.409	3.670.069	80,04%
Vrancea	55.940	1.401.553	1.457.493	96,16%
Total	86.869.252	253.145.672	340.014.924	74,45%



Un nou început pentru Sucursala Iași



Echipa Sucursalei Iași

Sfârșitul anului 2017 a venit pentru sucursala Safety Broker Iași cu un nou început, s-au mutat într-un nou sediu elegant, foarte funcțional și primitor. Inaugurarea sediului a coincis și cu o conferință regională la care a participat întreaga echipă din zona Moldovei. Despre inaugurare vă transmitem că a fost un eveniment remarcabil, cu o atenție deosebită acordată detaliilor și invitațiilor. Felicităm și noi echipa de la Iași pentru realizări, le transmitem mult succes în noua locație, rezultate competitive, servicii profesioniste și să rămână în continuare o echipa fru-

moasă și devotată. Povestim mai multe detalii, analizăm rezultate și perspective de creștere pentru anul viitor în interviul oferit de Sorin Cobzarul, Directorul Zonal Iași.

SM: Spune-ne te rog, cum și când a luat naștere Safety Broker Iași?

În aprilie 2014, eu împreună cu toți colegii din Agenția Groupama Iași Păcurari am decis să renunțăm la statutul de angajați, într-o societate de asigurări, și să profităm de oportunitatea (în opinia noastră) reprezentată de activitatea de brokeraj. Suntem un grup unit, lucrăm împreună de mulți ani și reușisem până

la acel moment să ne atingem toate obiectivele propuse, inclusiv acela de a fi cea mai bună agenție Groupama din regiunea Nord-Est. Am considerat că pasul firesc pentru dezvoltarea noastră profesională este accesarea pieței de brokeraj.

Inițial am făcut o analiză atentă a principalelor firme de brokeraj în asigurări și am concluzionat că din toate punctele de vedere – seriozitate, profesionalism, dinamism, poziție în piață etc. – Safety Broker este partenerul pe care vrem să îl avem în această nouă etapă a activității noastre în asigurări.

Discuțiile ulterioare cu Lavinia și cu Vi-



Sorin Cobzaru, Director Sucursala Iași



Viorel Vasile, Lavinia Nita, Robert Nita, Sorin Cobzaru și Mircea Buzera

orel nu au făcut decât să ne întărească convingerea că aceasta era cea mai bună decizie pe care o puteam lua. Am beneficiat de toată susținerea lor pentru a face această tranziție cât mai ușoară și lucrurile au intrat pe făgașul normal în cel mai scurt timp.

SM: Cum ai descrie tu evoluția Safety Broker Iași de atunci până în prezent?

Rezultatele obținute în acești trei ani și jumătate de brokeraj aș putea spune că ne-au luat prin surprindere. Eram obișnuiți cu o evoluție lentă a vânzărilor, exprimată în creșteri de ordinul a câtorva procente anuale, însă alături de Safety Broker am reușit într-o perioadă relativ scurtă să avem o explozie efectivă a încasărilor.

SM: Dacă ar fi să enumerăm la o primă vedere, care au fost cele mai importante realizări ale sucursalei Safety Broker Iași de-a lungul activității sale?

Cel mai important obiectiv al acestei perioade a constat în mărirea și consolidarea acestui grup de profesioniști în asigurări, reprezentat de colectivul Safety Broker Iași. Bineînțeles că rezultatele nu s-au lăsat așteptate: am încheiat anul 2014 pe locul III la nivelul sucursalelor Safety Broker, iar în următorii doi ani ne-am clasat pe locul II, la nivel național. Pentru un județ aflat la mijlocul clasamentului național, din punct de vedere al dezvoltării economice, consider că sunt niște rezultate foarte bune.

SM: Despre realizările pe 2017 ce ne poți spune, v-ați atins obiectivele setate în cadrul conferinței din martie?

În mare parte obiectivele setate pentru anul 2017 au fost realizate. Am reușit să atingem procentul de creștere a PBI stabilit și am menținut același procent ridicat de vânzare a polițelor facultative, în jurul pragului de 30% din total încasări.

SM: Caravana Safety a început turneul conferințelor "Noutăți legislative" la Iași. Cum au primit colaboratorii din zona Moldovei noile modificări?

Ținând cont că a fost prima conferință organizată de Safety Broker în Moldova, pot spune că a avut un real succes,



iar asta, în primul rând, pentru nou-tatea informațiilor prezentate, și în al doilea pentru apropiere dintre colegii din structura centrală și colaboratorii din această zonă a țării.

SM: Cât de diferită consideri că este piața de brokeraj în asigurări și modalitatea de abordare a clienților din Moldova față de restul țării?

Sună deja a clișeu, dar nu trebuie să uităm că Moldova este cea mai săracă zonă a României, și din asta derivă niște particularități atât în ceea ce privește piața de brokeraj, cât și modalitățile de abordare a clienților. În primul rând, referindu-ne la piața de brokeraj, aici întâlnim nenumărate cazuri de neprofioniști, orientați exclusiv pe vânzarea de RCA, dispuși să lucreze cu oricine le dă un comision puțin mai mare, gata oricând să schimbe stindardul pentru un mic avantaj pecuniar. În ceea ce privește abordarea clienților, ne găsim într-o zonă în care vânzarea este orientată într-o proporție covârșitoare pe preț. Celelalte avantaje, beneficii etc. sunt lăsate la coada negocierii. Noi sperăm ca aceste lucruri, treptat, treptat, să se schimbe, dar e nevoie de timp, de o muncă permanentă de informare a clienților și nu în ultimul rând de o creștere a nivelului de trai.

SM: De curând v-ați mutat în „casă nouă”, iar această mutare aduce cu ea un nou început. Ce obiective v-ați setat în noua locație pe termen lung? Dar pentru 2018?

Ne-am dorit ca Safety Broker să aibă în Iași o „casă” pe măsura poziției din piață, atât la nivel central, cât și local: un sediu demn de un numărul 1. Obiectivele, pe termen lung și chiar și pentru 2018, sunt aceleași: menținerea poziției de lider la nivel local, plasarea permanentă pe un loc fruntaș în clasamentul național, dezvoltarea continuă a echipei atât din punct de vedere calitativ, cât și cantitativ.

SM: Liderii se bazează întotdeauna pe ajutorul echipei cu care lucrează, tu cum ai descrie echipa de la Iași?

Sunt nevoit să mă repet, chiar dacă suntem o echipă nu foarte numeroasă,



suntem o echipă unită, compusă din adevărați profesioniști în asigurări care au în spate ani buni de activitate în acest domeniu. Făcând un calcul aproximativ, cred că avem o medie a vechimii în domeniu undeva apropiată de vârsta Safety Broker.

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

Venind dintr-o structură organizațională destul de strictă și lucrând de-a lungul timpului în diferite companii multinaționale, cu o imagine deseori obtuză a pieței din România, am găsit în Safety Broker o susținere pen-

tru inițiativa personală și un dinamism cu care nu fusesem obișnuit. Acestea mi-au permis o deschidere și o libertate a abordării problemelor pe plan profesional și dezvoltarea unui spirit antreprenorial pe plan personal.

SM: Cum vezi acest sfârșit de an pentru Safety Broker IASI?

Anul 2017 a fost un an greu pentru piața de brokeraj din România, care bineînțeles ne-a afectat și pe noi. Trăgând linie, am reușit să depășim cu bine această perioadă și chiar am mai pus câteva cărămizi la construcția reprezentată de Safety Broker Iași. Așa că putem să ne bucurăm în liniște de acest sfârșit de an. LA MULȚI ANI!

Seria conferințelor Safety Broker - noutăți legislative - a început la Deva!

Sucursala Safety Broker – Deva împreună cu echipa centrală a organizat în data de 24 octombrie 2017 o întâlnire zonală dedicată angajaților și colaboratorilor.

In cadrul întâlnirii au fost dezbătute în detaliu Noutățile legislative, fluxurile noi de lucru, dar și alte subiecte importante! Orientarea către client, creșterea performanțelor, stabilirea obiectivelor pentru 2018, precum și aprecierea rezultatelor au fost și ele parte din întâlnire.

Astăzi, intrăm împreună cu domnul Gabriel Balu, directorul Sucursalei Deva, în culisele echipei.

Înființată în 2011, cu doar șase colaboratori, Safety Broker Deva a avut o evoluție bună și o creștere constantă.

SM: Cum arată echipa și realizările Safety Broker Deva la finalul anului 2017?

Avem 86 de colaboratori activi în Deva, Orăștie, Hațeg, Călan, Petroșani, Reșița, Timișoara, Arad, Constanța, București etc.

Creșterea a fost continuă și constantă, cu aprox. 30 procente în fiecare an.

Din punct de vedere al productivității, 2017 a fost un an bun. Ca și număr de polițe emise, avem mai multe pe 2017 față de 2016 cu 35%.

Cifrele comparative 2017 față de 2016 pentru Deva ar arăta cam așa:

- 2016 - TOTAL PBS: 22125414 cu o pondere RCA - 78.34%;
- 2017 - TOTAL - 21309826 cu o pondere RCA - 76.65%;

Pe această cale mulțumesc întregii echipe pentru implicarea și eforturile depuse.

SM: Care sunt obiectivele setate la Deva pentru 2018?

Pentru 2018 ne menținem obiectivul de baza pe care l-am avut an de an, acela de a crește PBI cu aproximativ 30%, un portofoliu echilibrat (maxim 80% RCA)



și menținerea și dezvoltarea actualei echipe de colaboratori.

SM: Un mesaj pentru echipa Safety?

Vă dorim să aveți un sfârșit de an bun, cu rezultate frumoase, să vă bucurați

de sărbătorile de iarnă din plin și în siguranță alături de cele mai dragi ființe! La mulți ani!

Cu drag,
Echipa Safety Broker Deva



Retrospectiva anului 2017 pentru Safety Broker Timișoara



lecția de cross selling, astfel ne-am mobilizat în ofertarea și vânzarea de polițe non RCA, pentru a echilibra veniturile diminuate prin scăderea comisioanelor la RCA.

SM: Cum estimați că veți închide anul 2017?

Estimez o creștere cu un procent format din doua cifre față de anul 2016.

SM: Preconizați anumite creșteri pentru 2018?

Dacă ne menținem trendul și „puterea de muncă”, cu siguranță vom avea creșteri și în 2018. Până la urmă asta înseamnă performanță și evoluție în vânzări.

SM: Cum au fost primite modificările legislative în Vest?

Ca la orice schimbare, oamenii sunt reticenți. Modificările legislative nu prea ne ajută, creează destule întrebări și nelămuriri. Au fost destul de multe schimbări într-un termen destul de scurt, dar avem o echipă încheată, profesionistă și am toată convingerea că ne vom adapta rapid.

SM: Ce obiective a setat echipa de la Timișoara pentru 2018?

Vrem să creștem pe toate segmentele, să ne diversificăm portofoliul și să extindem echipa cu noi colegi profesioniști.

SM: Ce mesaj aveți pentru întreaga echipa Safety Broker?

Le doresc sărbători fericite alături de cei dragi, să încheie anul cu bine, mult succes în continuare și să privească cu încredere spre viitor!



“Safety Broker - noutăți legislative” a ajuns și la Timișoara și dacă tot ne-am întâlnit am profitat de întrunire și am făcut și o retrospectivă a anului 2017 alături de Dani Coliță.

SM: Cum a fost anul 2017 pentru Safety Broker Timișoara?

A fost un an bun, în ciuda tuturor „provocărilor” din domeniu. Pe primul semestru am reușit o creștere de 13% față de perioada similară a anului trecut, am avut o ușoară creștere chiar și pe RCA!

SM: Care au fost cele mai importante acțiuni pe care le-ați întreprins pentru a încerca echilibrarea ponderii RCA?

Cred că acțiunile au venit de la sine, într-un fel, în sensul că noi, la Timișoara, ne-am însușit foarte bine



Retrospectiva anului 2017 pentru Safety Broker Cluj



Pentru Safety Cluj, anul 2017 a fost un an al evenimentelor. Echipa de la Cluj s-a făcut remarcată anul acesta prin acțiuni și proiecte speciale desfășurate, prin acțiuni care au avut un obiectiv clar - creșterea ponderii non RCA.

Amintim aici evenimentul „Beneficii pentru Angajați” organizat la Cluj și orientat spre Asigurările de sănătate, menționăm distracția de la NeverSea și “It’s fun to be Safe” la Untold, evenimente asigurate prin Safety Broker Cluj. Toate acestea sau întâmplat într-un an cu un context legislativ în continuă schimbare. Galopând printre clienți, colaboratori și acțiuni de imagine, Safety Cluj a modernizat și a dat o mai bună funcționalitate sediului zonal.

Pentru atingerea obiectivelor setate la început de an, au urmărit în continuu dezvoltarea portofoliului de clienți existenți și pe alte forme de asigurare facultative. Sau canalizat pe atragerea și creșterea clienților corporate prin crearea de pachete de asigurare personalizate, campanii pentru promovarea asigurărilor facultative și altele.

“În 2018 ne vom orienta spre dezvoltarea businessului, vom pune accent pe calitatea serviciilor oferite clientului, pe pregătirea și informarea personalului în conformitate cu normele IDD, dar și cu noua lege RCA. În ceea ce privește cifrele, pentru Safety Broker Cluj preconizăm o creștere de minimum 10% pentru anul 2018” a declarat Lavinia Gal, Director Zonal Cluj.

Mesaj de final de an pentru întreaga echipă Safety Broker:

Să savurați rezultatele anului 2017, să aveți aceeași determinare și putere de muncă în anul 2018 și mai ales să vă bucurați în liniște de sărbători împreună cu familiile voastre!

Cu drag,
Echipa Safety Broker Cluj.



Agenția Safety Broker Argeș a aniversat 8 ani de activitate

Pe 24 noiembrie, Safety Broker Argeș a celebrat la Pitești aniversarea a 8 ani de activitate. Momentul a fost marcat printr-o conferință în care au

fost discutate realizările echipei în 2017 și obiectivele setate pentru 2018, iar în încheiere cu o petrecere pe cinste.

Cu un PBI în valoare de 8.274.537 lei înregistrat pe semestrul întâi, dar și cu o creștere a ponderii non RCA de 14.23% față de aceeași perioadă a anului 2016, județul Argeș se situează în Topul primelor 10 Județe.

Pentru 2018, echipa din Argeș și-a propus o creșterea a PBI pentru RCA de 10% și Non RCA 20%.

În cadrul aceleiași întâlniri au fost discutate modificările legislative, legea RCA, cerințele IDD și noul flux de lucru setat de Safety Broker pentru 2017.

Evenimentul s-a încheiat cu o petrecere aniversară în cadrul căreia domnul Dumitru State, directorul agenției Argeș a mulțumit întregii echipe pentru susținerea și eforturile depuse în toți acești ani. Dumnealui a mai menționat că parteneriatul cu Safety Broker s-a dovedit a fi unul de real succes și a transmis întregii echipe că este mai ușor să ajungi în top atunci când businessul tău se desfășoară sub sigla Safety Broker.

“Felicitări Domnului Dan State și echipei sale pentru eforturile depuse de-a lungul celor 8 ani de parteneriat cu Safety Broker și La mulți ani!” a transmis domnul Viorel Vasile, Ceo Safety Broker.

Pe aceasta cale transmitem și noi la cât mai mulți ani buni, cât mai multe realizări și culmi ale succesului atinse întregii echipei Safety Broker Argeș.





Iulia Munteanu, Referent Asigurări

Experiență Profesională

Mă aflu la începutul carierei mele, sunt studentă la Facultatea de Administrarea Afacerilor în limba engleză, în cadrul Academiei de Studii Economice, București. Pe parcursul studiilor, am acumulat cunoștințe în economie, iar principalul obiectiv pentru care mă aflu în această companie este să pun în practică ceea ce am studiat și dorința de a lucra în acest domeniu. Parte din echipa Safety

Parte din echipa Safety

Rolul pe care îl am aici este integrarea celor mai bune soluții pentru sistemul CRM, în special pe partea de GDPR - regulamentul UE privind Protecția Datelor cu Caracter Personal, cu scopul de a construi o punte solidă între Safety Broker și clienții săi.

Despre mine

Mă pregătesc pentru a mă dezvolta în acest domeniu în care am reușit să mă regăsesc după un timp foarte scurt și mă bucur că fac parte din echipa Safety Broker.



Nopti Arabe în Dubai

Povestea vacanței tale

Câștigă o vacanță de poveste în Dubai, în valoare de 3000 €


Subscrie cât mai multe polițe Casco la City Insurance în perioada 1 octombrie - 31 decembrie 2017 și vei avea cu siguranță ce povesti prietenilor.

Locul 1 - Vacanță exotică în Dubai - 3000 €

Locul 2 - Voucher calatorie - 1500 €

Locul 3 - Voucher calatorie - 1000 €

**City
Insurance**
Societate de Asigurare-Reasigurare

 **Safety Broker**

mai multe detalii pe safetybroker.ro



Safety Broker



*Fie ca magia și minunea
sărbătorilor de iarnă să vă
însoțească de-a lungul
întregului an!*

*Sărbători Fericite și
La mulți ani!*