

Polisy na życie w bankach spółdzielczych

Coraz więcej banków spółdzielczych wprowadza do swojej oferty produktowej ubezpieczenia na życie. Dotyczy to szczególnie ubezpieczenia kredytobiorców na wypadek śmierci lub inwalidztwa. Tego typu ubezpieczenia stają się ostatnio dobrym, dodatkowym lub nawet jedynym zabezpieczeniem spłaty kredytu; w przypadkach losowych gwarantują bowiem nie tylko spłatę zobowiązań kredytobiorcy wobec banku przez ubezpieczyciela, ale przede wszystkim zapewniają spokój jego najbliższemu członkowi rodziny oraz poręczycielom.

Jak twierdzi **Philippe Saffray**, prezes zarządu Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych Macif Życie, tego typu ubezpieczenia kredytobiorców na życie nie są niczym nadzwyczajnym i od lat stosowane są w większości banków europejskich. Również i w Polsce takie ubezpieczenia stają się coraz powszechniejsze. Już kilkadziesiąt banków spółdzielczych korzysta z oferty Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych Macif Życie, utworzonego w Polsce przez francuską Grupę Macif, będącą liderem ubezpieczeń komunikacyjnych i mieszkaniowych we Francji. Grupa ta swój sukces zbudowała przede wszystkim w oparciu o idee wzajemnego wsparcia, połączone z rzetelnym i najwyższej jakości świadczeniem usług, oferując swoim członkom proste i przejrzyste produkty, budując przy tym wzajemne zaufanie, bezpieczeństwo i odpowiedzialność.

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, jakim jest Macif Życie i banki spółdzielcze mają wspólne korzenie i wieloletnie tradycje. Powstawały w tych samych warunkach i miały podobne cele - wzajemna pomoc i rato-

wanie się w nieszczęściach. Stosowały te same zasady wzajemności, nie stawiając się na osiąganie zysków, a dbając o jakość obsługi swoich członków.

Mając wspólne korzenie i tradycje, działając na podobnych rynkach lokalnych dobrze się rozumiemy. Może dlatego nasza oferta specjalnie przygotowana dla sektora polskich banków spółdzielczych – jak twierdzi **Barbara Neu**, dyrektor departamentu rozwoju i komunikacji Macif Życie – spotyka się z dużą życzliwością i dobrym przyjęciem przez ich klientów.

Prezes zarządu Banku Spółdzielczego w Szczytnie **Andrzej Górczyński** jest zdania, że to nowe rozwiązanie w zakresie ubezpieczenia kredytobiorcy na życie pozwala nie tylko zabezpieczyć zobowiązania kredytowe wobec banku w sposób szczególnie prosty i jasny. Daje także bankom spółdzielczym szereg dodatkowych korzyści; przede wszystkim powiększa i wzbogaca ich ofertę, stwarzając większe możliwości pozyskania nowych kredytobiorców, a także – co nie jest bez znaczenia - dostarcza dodatkowe dochody i zabezpiecza interesy banku poprzez cesje z polisy ubezpieczeniowej.

Podobnego zdania jest także **Janusz Bronowski** wiceprezes Banku Spółdzielczego w Brodnicy, który to bank powszechnie stosuje ubezpieczenie kre-

dytobiorcy na życie nie tylko w przypadku kredytów inwestycyjnych na działalność gospodarczą, ale także drobnych kredytów konsumenckich. Niewielka opłata ubezpieczeniowa gwarantuje spokój kredytobiorcom i ich rodzinom, ale także jest dodatkowym zabezpieczeniem dla banku.

Już ponad 50 banków spółdzielczych zawarło umowy o współpracy ubezpieczeniowej z Towarzystwem Ubezpieczeń Wzajemnych Macif Życie – mówi **Wojciech Banasik**, szef sprzedaży pierwszego, specjalnie przygotowanego produktu ubezpieczeniowego tej firmy dla kredytobiorców banków spółdzielczych Acti Finance. Jest to elastyczne, proste i tanie (najniższa składka to 1 zł miesięcznie) ubezpieczenie dostosowane do wszystkich rodzajów kredytów oferowanych przez banki spółdzielcze, które skutecznie chroni zarówno kredytobiorcę, jak i bank. Dzięki prostej konstrukcji ubezpieczenie to w sposób bardzo łatwy można zaoferować klientom banków, dla których jest on zrozumiały, a także nie absorbujący czasu pracownika banku. Dlatego wiele banków zdecydowało się na wprowadzenie obligatoryjne tego produktu do wszystkich kredytów detalicznych.

W odpowiedzi na potrzeby zgłaszane przez banki spółdzielcze T UW Macif Życie przygotowuje kolejne produkty ubezpieczeniowe. Wszystkie one będą proste, przejrzyste i dostosowane do portfela klienta banku spółdzielczego. Taka zasada przyświeca wszystkim rozwiązaniom proponowanym przez T UW Macif Życie, które chce być dla banków spółdzielczych nie tylko ubezpieczycielem, ale także prawdziwym partnerem biznesowym.

Wacław Potocki

*Wszystkim bankom spółdzielczym,
ich Członkom i Klientom
najlepsze życzenia
Świąteczne i Noworoczne
składa
Zarząd Macif Życie T UW*