

Atrakcyjna asekuracja

Rozmowa z prezesem Zarządu MACIF Życie TUV
Philippe Saffray

Dlaczego MACIF zdecydował się na inwestowanie w Polsce?

• Grupie MACIF jako Towarzystwu Ubezpieczeń Wzajemnych nie chodziło o inwestowanie w Polsce. Jej obecność w naszym kraju, poprzez MACIF Życie TUV, w ramach ubezpieczeń na życie wiąże się z odczuwalnym, realnym zapotrzebowaniem społeczeństwa na posiadanie oferty alternatywnej do tej, która już istnieje na rynku.

Chodziło nam o to, aby ułatwić dostęp do ubezpieczeń na życie tej grupie społeczeństwa, która do dnia dzisiejszego nie była ubezpieczona. Jasne i proste rozwiązania, jakie proponujemy, odpowiadają podstawowym potrzebom zarówno z dziedziny ubezpieczeń indywidualnych, jak i tych przeznaczonych dla różnych grup społecznych czy też zawodowych, w tym także pracowników przedsiębiorstw i klientów banków.

Oferta, którą proponujemy w Polsce, jest dostosowana do potrzeb jej mieszkańców; uwzględnia zarówno zabezpieczenie życia i przyszłości własnej i najbliższych, jak i dodatkowej emerytury.

Godny podkreślenia jest fakt, że proponowane przez MACIF Życie składki, jeśli chodzi o ubezpieczenie na życie, są dostosowane do ryzyka, jakie dana osoba reprezentuje. Na przykład kobieta pragnąca ubezpieczyć się na taką samą sumę jak mężczyzna będący w tym samym wieku, zapłaci mniej, ponieważ ryzyko ubezpieczeniowe jest mniejsze.

Jeśli chodzi o przygotowanie dodatkowej emerytury czy też różnych projektów, ubezpieczony musi mieć możliwość dokonania wykupu zainwestowanych środków w każdej chwili i bez żadnych dodatkowych kosztów. Jest to jedna z podstawowych zasad naszej działalności.

Pragnę podkreślić, że jeśli MACIF Życie TUV jest obecne w Polsce, to przede wszystkim dlatego, że historia i tradycja TUV-ów w Polsce jest szczególnie bogata. Wystarczy przypomnieć, że w okresie międzywojennym 65 proc. polskiego rynku ubezpieczeniowego należało do TUV-ów.

W czym wasza oferta dla ludzi związanych z biznesem jest lepsza od konkurencji na rynku?

• Każdy ubezpieczony jest dla nas ważny, a biznesmen ma takie samo „prawo” jak inni do ubezpieczenia się po przystępnej cenie.

MACIF Życie, jako Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych, kładzie szczególny nacisk na dwa elementy: z jednej strony na jakość produktów i obsługi, a z drugiej na cenę, co jesteśmy w stanie zapewnić wszystkim zainteresowanym.

Podkreślam jeszcze raz, że jesteśmy TUV-em i że Grupa MACIF stała się pierwszym ubezpieczycielem komunikacyjnym we Francji właśnie dzięki jakości swoich produktów i obsługi. Od czasu założenia Grupy w 1960 roku konsumenci mieli dużo czasu na ocenę jakości usług i proponowanej ceny. Nie jest więc dziełem przypadku, że MACIF stał się pierwszym ubezpieczycielem komunikacyjnym we Francji.

Proponuję zasięgnąć opinii przedsiębiorców francuskich o MACIF; myślę, że będzie to najlepszy sposób na przekonanie się co do jakości rozwiązań proponowanych przez Grupę.

Jak MACIF chce przekonać polskiego przedsiębiorcę, żeby ubezpieczył swoich pracowników u was?

• Dzisiejszych pracodawców nie trzeba przekonywać o konieczności poszukiwa-



nia rozwiązań mających na celu z jednej strony zatrzymanie pracowników w przedsiębiorstwie, a z drugiej zwiększenie ich motywacji, gdyż większość firm boryka się z trudnościami wynikającymi z fluktuacji kadr.

Pragniemy pokazać przedsiębiorcy na konkretnym przykładzie, że warto powierzyć znalezienie jednego z możliwych rozwiązań wspomnianych problemów właśnie Towarzystwu Ubezpieczeń Wzajemnych. Pragniemy przede wszystkim zapoznać się z potrzebami przedsiębiorcy, a następnie przedstawić mu propozycję zgodną z tym, czego oczekuje. Taki jest nasz cel i strategia działalności. Tego typu rozwiązania są w całości możliwe jedynie w TUV-ie – z uwagi na strukturę Towarzystwa, jego charakter non profit i nastawienie na klienta – Członka Towarzystwa, który jest również jego właścicielem. Oczywiście, dodatkowy argument stanowi ogromne doświadczenie i know-how grupy MACIF we współpracy z przedsiębiorstwami, które same bardzo często określają ją jako swojego „uprzywilejowanego partnera”.

Zamiast jednak przytaczać różne argumenty, które pozostaną teorią, zapraszamy po prostu wszystkich przedsiębiorców do niezobowiązującego kontaktu z nami, mając nadzieję, że pozwoli im to – dzięki jakości i charakterowi proponowanych rozwiązań – przekonać się do słuszności wyboru właśnie naszego Towarzystwa.

Co możecie zaproponować małym i średnim firmom w dziedzinie ubezpieczeń dla pracowników?

• Mamy dla nich specjalnie przygotowaną ofertę, dostosowaną do ich specyficznych potrzeb i oczekiwań. Proponujemy im zarówno klasyczne ubezpieczenie

