

BANKOWOŚĆ SPÓŁDZIELCZA

Rozmowa z Philippe Saffray – prezesem zarządu MACIF Życie Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych

Wspólne korzenie – dobra oferta

Na polskim rynku finansowym działa wiele firm ubezpieczeniowych. Jednak bankom spółdzielczym najbliższe są Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych. Jednym z nich jest MACIF Życie TUV. Czy mógłby Pan bliżej przedstawić to Towarzystwo naszym Czytelnikom?

- MACIF Życie TUV powstało jako alternatywna forma działalności ubezpieczeniowej. Nasze propozycje kierujemy do wszystkich Polaków, również tych, którzy do tej pory nie myśleli o dodatkowym zabezpieczeniu na przyszłość. Założycielami MACIF Życie TUV jest francuska Grupa MACIF, która należy do jednego z najbardziej liczących się towarzystw ubezpieczeniowych na rynku europejskim. We Francji jest ono liderem ubezpieczeń komunikacyjnych (5,45 mln samochodów) i mieszkaniowych (3,8 mln). Jest jednocześnie największym Towarzystwem Ubezpieczeń Wzajemnych, które skupia 4,7 miliona członków i ubezpiecza ponad 10 milionów osób, których składka w 2005 roku przekroczyła 4,7 miliarda euro. To Towarzystwo jest obecne w Hiszpanii, Portugalii i Grecji. Współpracuje też z firmami ubezpieczeniowymi z Belgii, Włoch, Szwecji, Niemiec i Kanady. Drugim współzałożycielem MACIF Życie TUV jest towarzystwo ubezpieczeń MUTAVIE, założone w 1979 roku przez Grupę MACIF., które proponuje produkty o charakterze oszczędnościowym. MUTAVIE aktualnie posiada przypis składki w wysokości ponad 10 mld euro i zarządza środkami ponad 700 000 członków na kwotę 8,5 mld euro.

Te liczby są imponujące. Jak udało się osiągnąć takie efekty?

-Swoją sukces Grupa MACIF 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 zaufanie i bezpieczeństwo i odpowiedzialność.

Ogromny wkład Grupy MACIF w rozwój ekonomii społecznej nie tylko we Francji, ale także w Europie i na świecie jest wynikiem wieloletnich, konkretnych i efektyw-

nych działań czynionych w ścisłej kooperacji z wieloma instytucjami i partnerami z tego samego sektora, w szczególności bankowości spółdzielczej.

Grupa MACIF została zaproszona jako partner do współpracy przez Caisse d'Épargne - trzeci największy bank francuski, tworzący największą sieć banków spółdzielczych, liczącą 26 milionów klientów, 4700 agencji i zarządzającą aktywami w wysokości 433 miliardów euro. Z tymi bankami Grupę MACIF łączy wspólne korzenie.

Powiedział Pan „wspólne korzenie”. Czyżby kierowane przez Pana Towarzystwo było tak blisko związane ze spółdzielczością bankową?

- MACIF Życie TUV i banki spółdzielcze ze względu na realizowane cele i podejście do swoich członków mają wspólne korzenie. Tak jest także i w Polsce, kiedy zgłębimy historię spółdzielczości bankowej mającej już ponad 145 lat. W XIX wieku. w sektorze bankowości powstawały pierwsze kasy oszczędnościowo-pożyczkowe, natomiast w sektorze ubezpieczeń - pierwsze Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych – lokalne towarzystwa ogniowe czy ratowania się w nieszczęściach. Obie organizacje stosowały te same zasady wzajemności; nie były nastawione na osiąganie zysków, a zawsze najważniejsza była jakość obsługi członków.

Mamy również wspólne tradycje. Działamy według tych samych zasad, opierając się na tych samych nadrzędnych wartościach - solidarności, partycypacji i samorządności. Członkowie są jednocześnie właścicielami i zawsze mają wpływ na kształt i rozwój swojej instytucji. Głównym celem zarówno Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych MACIF, jak i banków spółdzielczych zawsze jest zaspokojenie potrzeb swoich członków, a nie maksymalizacja zysku. Oznacza to, że członek jest w centrum naszej uwagi.

Na czym polega wyjątkowość oferty skierowanej przez MACIF Życie do swoich członków?

- Nie będąc ograniczeni zobowiązaniami finansowymi wobec akcjonariuszy możemy

skupić wszystkie nasze działania na rzecz osób dla nas najważniejszych – członków MACIF Życie TUV. Nasze produkty są proste i przejrzyste, ogólne warunki ubezpieczenia są czytelne i przystępne, a wysokość kosztów ponoszonych na ubezpieczenie przez cały okres jego trwania jest przedstawiona przy zakupie polisy. W MACIF Życie TUV każdy może otrzymać rozwiązanie idealnie dopasowane do swoich potrzeb i możliwości finansowych. Przez cały okres trwania umowy ubezpieczenia można w każdej chwili dostosować polisy do zmieniającej się sytuacji życiowej i nowych potrzeb. Jako przykład można podać choćby produkt Acti PLUS, o niespotykanej nigdzie indziej elastyczności, która daje możliwość nieregularnych wpłat (nie ma ustalonych stawek składek i częstotliwości ich wnoszenia) oraz wypłat w trakcie trwania umowy ubezpieczenia. To pozwala na zapewnienie sobie dodatkowych środków finansowych na emeryturę.

Czy uważa Pan, że MACIF Życie TUV, mające tak bliskie związki ze spółdzielczością bankową Francji, może zaproponować dobre możliwości współpracy naszym bankom spółdzielczym?

- Mając wspólne korzenie i tradycje z bankami spółdzielczymi, działając na podobnych lokalnych rynkach finansowych, w tym samym segmencie ekonomii społecznej, a co za tym idzie - na podobnych zasadach sprawiły, że naszą ofertę skierowaliśmy właśnie także do polskich banków spółdzielczych.

W tym celu przygotowaliśmy specjalnie dla tego sektora bankowości rozwiązanie Acti FINANSE, które pozwoli ich członkom zabezpieczyć zobowiązania kredytowe w sposób szczególnie prosty i jasny. Jest ono bardzo łatwe w sprzedaży i obsłudze. Podjęcie współpracy z MACIF Życie TUV w zakresie sprzedaży Acti FINANSE daje bankom szereg dodatkowych korzyści - powiększa i wzbogaca ich ofertę stwarzając większe możliwości pozyskania nowych członków, dostarcza dodatkowe dochody i zabezpiecza ich interesy (cesja z polisy).