



# TUW otwarty i nowoczesny

## Rozmowa z Philipem Saffrayem, zastępcą dyrektora generalnego MACIF Życie TUW

Bożena M. Dołęgowska-Wysocza: Panie dyrektorze, gdzie tak dobrze nauczył się Pan języka polskiego? Rozmawiałam z wieloma zagranicznymi prezesami towarzystw ubezpieczeniowych, ale Panska polszczyzna przebiega wszystkim!

Philippe Saffray: - Pierwsze kontakty z Polakami miałem w latach 80., chodziłem z nimi do szkoły. Były to dzieci tzw. emigracji solidarnościowej stanu wojennego. Podzielałem te ideały, zwłaszcza wolności. Potem poznałem Polkę, która została moją żoną. Od roku mieszkam w Polsce i moje dzieci świetnie mówią po polsku. Lubię ten język, lubię kulturę i ludzi.

Chwycmy zatem byka za rogi - towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie są zbyt popularne w naszym kraju. W potocznej świadomości są to takie „bieda-towarzystwa” dla biednych ludzi. Na świecie, w tym we Francji, jest zupełnie inaczej. Dlaczego?

- Tak, TUW są popularne, nie tylko dlatego, że nie ma akcjonariuszy i nie wypłaca się dywidendy. Fakt, że akcjonariuszom nie wypłaca się środków z zysku, pozwala zainwestować nadwyżki bilansowe w to, co jest najważniejsze z naszego punktu widzenia: w naszych członków, firmy partnerskie oraz współpracowników. Dla nas punktem wyjścia jest klient - członek naszego towarzystwa. Jest on dla nas podmiotem, a nie przedmiotem działalności. Ważne są jego potrzeby ubezpieczeniowe oraz ich zaspokojenie. Składka jest uciążliwie wyliczona i uwzględnia z jednej strony ponoszone przez nas ryzyko ubezpieczeniowe, a z drugiej - koszty zarówno dystrybucji produktów, jak i zapewnienia jak najwyższej jakości obsługi z wykorzystaniem najnowszych technologii. I właśnie te wszystkie elementy są dla nas ważne i na nie kładziemy szczególny nacisk.

Trudno mówić o zadowoleniu klienta, gdy kupi najtańszy produkt, ale będzie miał problem z otrzymaniem odszkodowania.

- Oczywiście. Dla nas jakość obsługi klienta i jego zadowolenie jest najważniejsze. Przecież to on poprzez opłacenie każdej składki ubezpieczeniowej składa się na comiesięczne wynagrodzenie dla nas, pracowników towarzystwa. Z tego wynika nasze zobowiązanie względem niego. To właśnie powoduje bardzo dużą popularność idei wzajemności w ubezpieczeniach nie tylko w Europie, ale i na całym świecie.

Jesteście pierwszym w Polsce otwartym dla wszystkich klientów towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych oferującym ubezpieczenia na życie.

- Tak i chlubi się tym. W swojej działalności w Polsce korzystamy z wieloletnich doświadczeń naszych założycieli. To nas zobowiązuje. Od 45 lat europejskiej grupie MACIF (4.373 miliarda euro obrotu w roku 2004) udaje się realizować swoją wizję ubezpieczeń, wizję, która jest niezaprzecalnie nowoczesna i zapewnia wysoką jakość obsługi. Chcę podkreślić, że nazwa MACIF jest w pierwszej trójce najbardziej rozpoznawalnych marek we Francji!

Może Pan podać chociaż kilka liczb?

- MUTAVIE - francuska spółka zależna Grupy MACIF i jednocześnie jeden z założycieli MACIF Życie TUW - zebrała w 2004 r. 1,5 miliarda euro nowych składek z produktów oszczędnościowych i to bez prowadzenia jakiegokolwiek kampanii reklamowej. Jakość produktów i usług, jakie proponujemy naszym ubezpieczonym w możliwie najniższej cenie, jest źródłem naszego europejskiego sukcesu.

Te bardzo nowoczesne i unikalne w swojej konstrukcji produkty są już dzisiaj dostępne w Polsce. Każdy może się z nimi zapoznać na naszej stronie internetowej lub u naszych partnerów - pośredników ubezpieczeniowych, którzy są profesjonalistami i tak samo jak my kładą nacisk na potrzeby klienta i ich uczciwe zaspokojenie.

Sądzi Pan, że również w Polsce popularność ubezpieczeń wzajemnych będzie rosła?

- Jestem o tym przekonany. Bycie TUW jest to zobowiązanie wobec klientów. Na pewno będziemy szczególny nacisk kładli na jakość obsługi i prostotę produktów. Tutaj właśnie jest klucz do sukcesu. Jakość obsługi i łatwość dostępu do prostych produktów jest gwarantem popularności.

Już dzisiaj można to sprawdzić na naszej stronie internetowej [www.macif.com.pl](http://www.macif.com.pl), gdzie można wypełnić wniosek ubezpieczeniowy Acti PLUS i wysłać do nas po cztą. Resztę za klienta zrobimy my.

Niewiele firm życiowych, nawet tych działających od wielu lat w Polsce, stwarza takie możliwości swoim klientom.

- My możemy to zrobić, bo nasze produkty mają bardzo prostą i zrozumiałą dla wszystkich konstrukcję.

Przejdźmy teraz od klientów indywidualnych do biznesowych. Czy tak zwane ubezpieczenie wspólników ma w ogóle rację bytu na polskim rynku?

- Na pewno tego typu ubezpieczenia mają rację bytu na polskim

rynku. Przecież to jest dokładnie taki sam rynek, jak w innych częściach Europy czy Stanów Zjednoczonych. Tam tego typu ubezpieczenia są standardowym rozwiązaniem stosowanym przez właścicieli lub współwłaścicieli firm. „Ubezpieczenie wspólników” ma za zadanie zabezpieczenie udziałów przed rozproszeniem na wielu spadkobierców w przypadku śmierci jednego z udziałowców. Sytuacja taka może stać się bardzo trudna dla nawet prężnie działającego przedsiębiorstwa. To, że prowadzący z kolegą dobrze działającą firmę, rozumiemy się, nasz interes jest wspólny, nie oznacza, że tak samo dobrze będzie mi się współpracowało ze spadkobiercami, którzy w drodze spadku przejmą jego udziały. Często nie będą mieli oni pojęcia na temat prowadzenia firmy, albo pojawią się wspaniali „doradcy”, którzy najlepiej będą wiedzieli, co dla firmy jest najlepsze. Może to w bardzo krótkim czasie doprowadzić do znaczącego spadku wartości firmy, a nawet jej bankructwa.

Czy przed taką sytuacją możemy się skutecznie zabezpieczyć?

- Tak. Wystarczy w umowie spółki z o.o. ustalić, że udziały w firmie nie podlegają dziedziczeniu. Kodeks handlowy dopuszcza taki zapis pod warunkiem, że zostanie wskazane, w jaki sposób zostaną zaspokojeni spadkobiercy. Najłatwiej zastosować w tym celu właśnie ubezpieczenia na życie. Ubezpieczenie takie nazywa się „ubezpieczeniem wspólników”. Udziałowcy spółki ubezpieczają się nawzajem, wskazują siebie krzyżowo jako uposażonych i z otrzymanego świadczenia spłacają spadkobiercom, stając się właścicielami wszystkich udziałów w firmie. Ten wariant ubezpieczenia można zastosować nawet w takiej sytuacji, gdy udziałowców jest więcej. Jest to najbardziej skuteczny sposób na zabezpieczenie udziałów w firmie przed rozproszeniem na wypadek śmierci któregoś ze wspólników. Należy tylko pamiętać, że łączna suma ubezpieczenia udziałowców odpowiadała wartości firmy. Tego typu rozwiązanie można stosować również w spółkach o innej formie działalności, wyłączone z tego rozwiązania są tylko spółki akcyjne.

W Polsce od wielu lat mówi się o takich ubezpieczeniach. Jednak poważną barierą stanowiła cena.

- Przy zastosowaniu popularnych na rynku polskim ubezpieczeń typu *unit link* lub kapitałowych, cena była bardzo wysoka i często nie do zaakceptowania dla osób, które chciały za swoją potrzebę ubezpieczeniową zaspokoić. Dzisiaj sytuacja wygląda ina-



czej. Mamy w naszej ofercie produkt Acti OCHRONA - czysto ochronny, który dzięki swojej unikalnej konstrukcji pozwalającej zmieniać wysokość sumy ubezpieczenia w każdym momencie, aby uwzględnić zmianę wartości firmy oraz bardzo atrakcyjnej cenie, w idealny sposób pozwala zabezpieczyć tę potrzebę klientów. Proszę pamiętać, że ubezpieczenia oferowane przez towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych nie są skierowane tylko i wyłącznie do osób o mniej zasobnych portfelach. Mimo własnej takiej potocznej opinii o TUW, o czym Pani wspomniała na początku naszej rozmowy. Nasze produkty mają zabezpieczać potrzeby naszych członków, zarówno tych bogatszych, jak i biedniejszych.

Na naszej stronie internetowej [www.macif.com.pl](http://www.macif.com.pl) jest wiele informacji na temat tego typu ubezpieczenia. Obecnie przygotowujemy również narzędzia dla pośredników, które ułatwią sprzedaż ubezpieczenia dla wspólników. Jestem przekonany, że dzięki temu produktowi i przygotowywanym narzędziom, rynek „ubezpieczeń wspólników” będzie się w Polsce rozwijał bardzo dynamicznie.

W swoim portfelu macie także ubezpieczenie kluczowych osób w firmie oraz tradycyjne ubezpieczenia dla pracowników.

- W przypadku ubezpieczenia pracowników firm możemy mówić o dwóch grupach ubezpieczeń. Z jednej strony mamy do czynienia z ubezpieczeniem kluczowych pracowników w firmie. Celem takiego ubezpieczenia jest zabezpieczenie środków finansowych w przedsiębiorstwie w sytuacji, gdy nieszczęście w postaci śmierci dotyczy kluczowego pracownika i w stosunkowo krótkim czasie firma musi zatrudnić nową osobę. Wiąże się to często z wysokimi kosztami, takimi jak: wynagrodzenie dla firmy doradztwa personalnego, „kupienie” wysoko wykwalifikowanego pracownika z rynku, opłacenie odszkodowania dotychczasowemu pracodawcy w przy-

padku zakazu konkurencji, wynajęcie mieszkania itp.

A jak wygląda kwestia wypłacenia odprawy pośmiertnej rodzinie zmarłego pracownika?

- Zgodnie z kodeksem pracy może ona sięgać wysokości szceniomiesięcznego wynagrodzenia. Mogą to być naprawdę bardzo wysokie dodatkowe koszty. Również w tym przypadku ubezpieczenie na życie pomaga ten problem rozwiązać. Oczywiście często barierą zakupu takiego ubezpieczenia firmy była cena. Dzisiaj dzięki nowoczesnym produktom ochronnym, bariera ta nie występuje, a na pewno tego typu ubezpieczenia stają się bardziej dostępne.

Drugim z powodów, dla których pracodawcy kupują ubezpieczenie na życie dla swoich pracowników, jest chęć zabezpieczenia rodziny pracownika na wypadek jego śmierci! Nie mówimy o tradycyjnym grupowym ubezpieczeniu typu P. Coraz częściej pracodawcy chcą zapewnić swoim pracownikom ubezpieczenie ściśle powiązane z wynagrodzeniem, bo przecież w przypadku ich śmierci rodzina straci właśnie ten dochód i wypłacone świadczenie ma zabezpieczyć dochód bliskim. Dotyczy to zwłaszcza pracowników, którzy dużo czasu swojej pracy spędzają na podróżach służbowych, w samochodach. Pomimo braku zachęt podatkowych dla firm, coraz więcej pracodawców wykupuje takie ubezpieczenia.

A czy z wami można także oszczędzać?

- Pracodawcy tworzą tak zwany III filar dla swoich pracowników. Można to robić w różnej formie. My jako TUW chcemy, żeby każdy dokładnie wiedział ile płaci za ochronę ubezpieczeniową, a ile jest przez ubezpieczyciela inwestowane na koncie pracownika. Tutaj idealnie sprawdzają się nasze produkty oszczędnościowe Acti PLUS 1 i Acti PLUS 2, które pozwalają się elastycznie modelować, zgodnie z potrzebami i oczekiwaniem naszych klientów.