

TOWARZYSTWA UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH. POLISA ZA CZŁONKOSTWO

# Kliencie, ubezpiecz się sam

Osoby szukające taniego ubezpieczenia od ognia lub powodzi mogą skorzystać z tańszych polis oferowanych przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Ubezpieczenia te mogą być nawet tańsze o połowę.

Zasada ubezpieczeń wzajemnych ma podobny rodowód jak spółdzielczość producentów. Osoby placące składkę zawsze jednocześnie były członkami towarzystw ubezpieczeniowych. Dzięki takiemu rozwiązaniu ubezpieczeni zarządzali swoimi pieniędzmi, decydowali o wysokości składki i funduszu zasobowego. Stowarzyszenia te nigdy nie były nastawione na zysk.

Na terenach Polski towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych były najsilniej rozwijającymi się instytucjami finansowymi w Galicji. Pierwsze z nich działały już w końcu XIX w. i miały swój wielki udział w kształtowaniu obywatelskich postaw chło-

pów w podnoszeniu ich świadomości społecznej i narodowej.

Z racji zagrożenia pożarami najczęściej zakładano towarzystwa wzajemnych ubezpieczeń od ognia. Dzięki nim, a zwłaszcza dzięki zasadzie przeznaczania nadwyżki finansowej na działania prewencyjne, w prawie każdej wsi rozwijały się ochotnicze straże ogniowe. Na polisach wystawianych przez owe towarzystwa często widniał święty chroniący od ognia - św. Florian. Stąd popularna nazwa towarzystw ubezpieczeniowych „florianki”.

W Polsce przedwojennej towarzystwa wzajemnościowe stanowiły około 65 proc. całego rynku ubezpieczeniowego. Działało ich kilkadziesiąt, a najbardziej znanym był Powszechny Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych PZUW, który po wojnie nie powrócił do dawnej roli. Mimo usilnych prób, ówczesna władza nie widziała potrzeby rozwoju TUV, chociaż dzięki nim istniała

możliwość zatrzymania odpływających pieniędzy ze wsi. Wbrew doświadczeniom większości krajów zachodnich, polski system ubezpieczeń poszedł w stronę komercjalizacji. Nie chciano pamiętać, że w Stanach Zjednoczonych TUV obejmują 55 proc. rynku ubezpieczeń, w Finlandii - 80 proc.

Wprowadzenie w latach dziewięćdziesiątych nowego prawa ubezpieczeniowego umożliwiło tworzenie zakładów ubezpieczeń w dwóch formach organizacyjnych: jako spółki akcyjne lub towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Pierwszym ubezpieczycielem, który rozpoczął swą działalność na zasadach wzajemności, był warszawski TUV. Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych zostało wpisane do rejestru towarzystw wzajemnych prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla miasta stołecznego Warszawy w lutym 1992 roku, jako Towarzystwo Ubezpieczeń z numerem jeden, rozpoczynając działal-

ność towarzystwa w dziale ubezpieczeń majątkowych.

Na jego utworzenie duży wpływ miało tragiczne lato 1990 roku, kiedy to burze gradowe spustoszyły zbiory rolników w województwie zamorskim w okolicach Komorowa. Postem z tego terenu był wówczas Henryk Wujec i on właśnie, wraz z Andrzejem Bratkowskim i Stefanem Bratkowskim, odświeżyli ideę ubezpieczeń wzajemnych. Utworzenie towarzystwa zainteresowano Fundację Akcji Demokratycznej, Fundację Pomoc Społeczna SOS, Fundację Inicjatyw Społeczno-Gospodarczych, a także Eurese ZACHODNIO-EUROPEJSKI HOLDING Towarzystw Ubezpieczeniowych. Strony te podpisały w styczniu 1991 roku list intencyjny o zamiarze powołania towarzystwa. Pierwsi założyciele TUV stali się automatycznie jego udziałowcami. Do ich grona dołączył z czasem inne podmioty, które wspierają ruch na rzecz szerzenia

świadomości ubezpieczeniowej i idei wzajemnościowej.

W procesie tworzenia TUV w Polsce pomogło stowarzyszenie Euresa zrzeszające towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych z Francji, Szwecji, Belgii, Włoch, Danii i Niemiec. Wśród założycieli towarzystwa były samorządy terytorialne. Działają według klasycznych regul. Każdy ubezpieczony jest jednocześnie członkiem TUV, członkowie wybierają władze, decydują o swoich pieniądzach. Każdy z nich jest świadomy, że im mniej szkód się wydarzy, tym większa będzie nadwyżka finansowa. TUV zawsze mają charakter niekomercyjny, wypracowana nadwyżka - decyzją członków - służy obniżeniu składki w następnych latach bądź zostaje przeznaczona na fundusz zasobowy i działania prewencyjne. Rodzaj ubezpieczeń zależy od oczekiwań członków TUV.

Bożena Wiktorowska

## IRZY PYTANIA DO PHILIPPE'A SAFFRAYA

zastępcy dyrektora generalnego

Towarzystwa MACIF Życie Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych

# Polisą w spadkobierców

■ MACIF Życie TUV jest organizacją non profit, czyli nie wypłaca dywidendy swoim założycielom, wplacającym kapitał założycielski. Dlaczego więc ubezpieczenia wzajemne są tak popularne?

- Istnieje potoczna opinia, że towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w swojej działalności kładą nacisk na to, żeby cena ubezpieczenia była jak najniższa i dostępna dla uboższych klientów, i z tego wynika ich popularność. A tak naprawdę cała idea TUV polega na czymś innym. Dla nas punktem wyjścia jest klient. Jest dla nas podmiotem, a nie przedmiotem naszej działalności. Ważne są jego potrzeby ubezpieczeniowe oraz ich zaspokojenie za składkę, która jest uczciwie wyceniona i uwzględnia z jednej strony ryzyko ubezpieczeniowe ponoszone przez towarzystwo, a z drugiej strony koszty zarówno dystrybucji produktów, jak i zapewnienia jak najwyższej jakości obsługi z wykorzystaniem najnowszych technologii. W swojej działalności w Polsce korzystamy z wieloletnich doświadczeń naszych założycieli. To nas zobowiązuje. Od 45 lat europejskiej grupie MACIF (4,373 mld euro obrotu w roku 2004) udaje się realizować swoją wizję ubezpieczeń, wizję, która jest niezaprzeczalnie nowoczesna i zapewniająca wysoką jakość obsługi.

■ Przedsiębiorcy często rozpoczynając działalność gospodarczą nie chcą pamiętać, że każdemu z nich może się coś stać. W przypadku np. śmierci udziału trafiają do spadkobierców, którzy nie zawsze wiedzą, jak mają prowadzić firmę. W jaki sposób uchronić się przed taką sytuacją?



**Klient jest dla nas podmiotem, a nie przedmiotem naszej działalności.**

- Rzeczywiście sytuacja taka może stać się bardzo trudna dla przedsiębiorstwa, nawet prężnie działającego. To, że prowadzę 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. A przecież wystarczy w umowie spółki 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 ubezpieczenia na życie. Ubezpieczenie takie nazywa się „ubezpieczeniem współników”. Udziałowcy spółki ubezpieczają się nawzajem, wskazując sobie krzyżowo jako uposażonych i z otrzymanego

świadczenia spłacają spadkobierców, stając się właścicielami wszystkich udziałów w firmie. Jest to najbardziej skuteczny sposób na zabezpieczenie udziałów w firmie przed rozproszaniem w wypadku śmierci któregoś ze współników. Należy tylko pamiętać, że byłą sumą ubezpieczenia udziałowców odpowiadała wartość firmy. W naszej ofercie produkt Acti OCHRONA, który dzięki swojej unikalnej konstrukcji (pozwalającej między innymi zmieniać wysokość sumy ubezpieczenia w każdym momencie, aby uwzględnić zmianę wartości firmy) oraz bardzo atrakcyjnej cenie w idealny sposób pozwala zabezpieczyć tę potrzebę klientów.

■ TUV także oferuje ubezpieczenie dla kluczowych pracowników firmy. W jaki sposób firma może się uchronić przed ewentualnymi wydatkami?

- Celem takiego ubezpieczenia jest zabezpieczenie środków finansowych w sytuacji, gdy nieszczęście w postaci śmierci dotyczy takiego pracownika. W stosunkowo krótkim czasie trzeba zatrudnić nowego pracownika. Wiąże się to często z wysokimi kosztami. Jest jeszcze kwestia wypłacenia odprawy pośmiertnej rodzinie zmarłego pracownika - zgodnie z kodeksem pracy może ona sięgać wysokości dziesięciomiesięcznego wynagrodzenia. Również w tym przypadku ubezpieczenie na życie pomaga ten problem rozwiązać. Oczywiście często barierą zakupu takiego zabezpieczenia firmy była cena. Dziś dzięki nowoczesnym produktom ochronnym cena przestaje być barierą.

Rozmawiała Bożena Wiktorowska

## Polisy TUV „Florian” zrealizuje HDI Samopomoc

Jeden z najbardziej znanych TUV-ów oferujący ubezpieczenie od ognia, czyli Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych „Florian”, został przejęty przez inwestora. Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych na podstawie decyzji nr DPL/401/117/05/MB z dnia 30 marca 2005 r. cofnęła TUV „Florian” zezwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej. Równocześnie HDI SAMOPOMOC Towarzystwo Ubezpieczeń S.A., będące głównym udziałowcem towarzystwa i jednocześnie koasuratorem znacznej części portfela ubezpieczeń, zaproponowało w uzgodnieniu z KNUiFE przejęcie portfela ubezpieczeń tego TUV w trosce o:

- ochronę wypłacalności TUV z tytułu zobowiązań ubezpieczeniowych i dotyczących bieżącej działalności.
- Decyzją nr DN2/408/5/53/2005/PS z dnia 29 czerwca 2005 r. Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych postanowiła zatwierdzić umowę przeniesienia całości ubezpieczeń (przeniesienie portfela) zawartą w dniu 11 lutego 2005 r. pomiędzy TUV „Florian” a HDI SAMOPOMOC TU S.A. Przeniesienie umów ubezpieczenia nastąpiło w dniu 30 czerwca 2005 r. i po tej dacie obsługę ubezpieczeń potwierdzonych polisami przez TUV „Florian” przejęła HDI Samopomoc TU S.A. w licznej sieci placówek tego towarzystwa.

BW

REKLAMA

**życie**  
**MACIF**  
Nierozłączny i niepodzielny ubezpieczyciel

**NOWA JAKOŚĆ UBEZPIECZEŃ**

Jesteśmy pierwszym w Polsce otwartym Towarzystwem Ubezpieczeń Wzajemnych na Życie. Działalność operacyjną rozpoczęliśmy w grudniu 2004r. Dla naszych Klientów - Członków oferujemy unikalne na polskim rynku produkty ubezpieczeniowe, zaspokajające ich potrzeby.

**Acti OCHRONA** - produkt czysto ochronny, zabezpieczający Życie i zdrowie osoby ubezpieczonej.

**Acti PLUS 1 i Acti PLUS 2** - dwa produkty oszczędnościowe, w których występuje gwarantowana stopa zwrotu (5,5% w skali roku w 2005 roku). Wszystkie decyzje odnośnie płatności składek i okresu trwania umowy podejmuje klient i za swoje decyzje nie ponosi żadnych kosztów.

Wniosek ubezpieczeniowy do Acti PLUS można wypełnić on-line na naszej stronie internetowej [www.macif.com.pl](http://www.macif.com.pl).

Współpracujemy z niezależnymi pośrednikami - agentami i brokerami - ich lista również dostępna jest na naszej stronie - **oni doradza Ci najlepiej.**

**MACIF Życie TUV**  
Al. Jana Pawła II 25  
00-854 Warszawa  
Tel. 0 22 6534350  
Mail [sprzedaż@macif.com.pl](mailto:sprzedaż@macif.com.pl)  
[www.macif.com.pl](http://www.macif.com.pl)

**SPRAWDŹ SAM NOWĄ JAKOŚĆ UBEZPIECZEŃ**