

# Atrakcyjna asekuracja

Rozmowa z prezesem Zarządu MACIF Życie TUV  
Philippe Saffray

## **D**laczego 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

na życie dla pracowników, opłacane w całości lub częściowo przez pracodawcę, jak i program oszczędnościowy pozwalający na przygotowanie dodatkowej emerytury. Pierwsze z rozwiązań obejmuje ryzyko śmierci oraz trwałego i całkowitego inwalidztwa z każdej przyczyny i stanowi często idealne uzupełnienie polisy już posiadanej przez pracowników. Pracodawcy zaś dostarcza środków na wypłatę obowiązkowej odprawy pośmiertnej.

Drugie rozwiązanie to program oszczędnościowo-emerytalny, dzięki któremu pracodawca może wpłacać – w całości lub w części – środki na dodatkową emeryturę pracowników, w sposób bezpieczny, elastyczny i wzmacniający więź pracowników z zakładem pracy.

Oprócz wspomnianej oferty dla pracowników przygotowaliśmy także rozwiązania mające na celu zabezpieczenie przyszłości samego przedsiębiorstwa, co w przypadku małych i średnich firm jest szczególnie istotne, w postaci ubezpieczenia kluczowych pracowników firmy lub też „ubezpieczenia wspólników”.

Podsumowując, proponowana przez nas oferta pozwala na znalezienie skutecznych rozwiązań łączących potrzebę ochrony najbliższych i zabezpieczenia sobie dodatkowej emerytury, z potrzebą – a często ekonomiczną koniecznością – wprowadzenia przez pracodawcę systemów motywujących pracowników i zwiększających ich przywiązanie do firmy.

**Przykładacie dużą wagę do etyki. Zatem umowy z wami musi cechować duży poziom bezpieczeństwa. Klienci muszą przecież do was wracać...**

- Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych zostały stworzone, aby przynieść odpowiedź na konkretne potrzeby w dziedzinie ubezpieczeń. Ich zadaniem jest proponowanie rozwiązań prostych, jasnych i dostępnych.

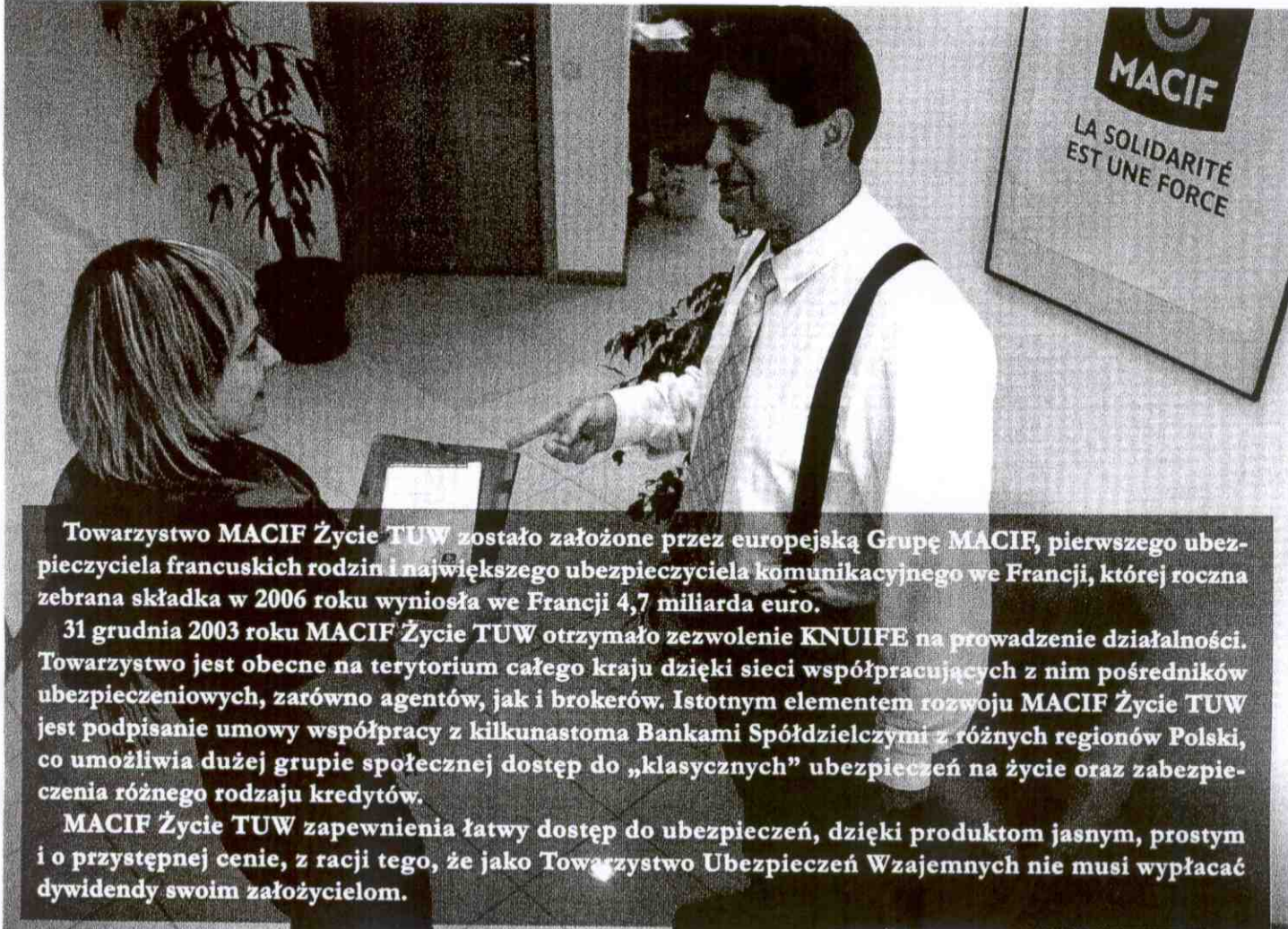
Racją bytu T UW-ów na polskim rynku ubezpieczeniowym jest oferowanie rozwiązań stanowiących uzupełnienie istniejącej już oferty, czy też wręcz alter-

natywę dla niej. MACIF Życie T UW, jedyny T UW zyciowy w Polsce, otwarty dla wszystkich, jest taką alternatywą; buduje jednocześnie ze swoimi ubezpieczonymi relacje polegające na zaufaniu. Nie chodzi tutaj bynajmniej o marketing, ale o przejrzystość zarządzania i informacji o produktach. Ubezpieczony musi znać swój T UW, ponieważ to on jest właścicielem swojego Towarzystwa Ubezpieczeniowego, a T UW musi nieustannie dostosowywać się do potrzeb swoich ubezpieczonych. Niezbędna jest w tym celu daleko idąca elastyczność, przy jednoczesnym rygorystycznym przestrzeganiu wszelkich przepisów i procedur oraz bezpieczeństwa wobec ubezpieczonych.

Ilustruje to chociażby fakt, że jeśli porównamy stopy pokrycia rezerw i margines wypłacalności, wyniki T UW-ów są dużo wyższe niż te dotyczące towarzystw ubezpieczeń działających w formie spółki akcyjnej. I właśnie to jest obowiązkiem T UW-ów wobec swoich ubezpieczonych członków.

Rozmawiał

**PIOTR LASKOWSKI**



**Towarzystwo MACIF Życie T UW zostało założone przez europejską Grupę MACIF, pierwszego ubezpieczyciela francuskich rodzin i największego ubezpieczyciela komunikacyjnego we Francji, której roczna zebrana składka w 2006 roku wyniosła we Francji 4,7 miliarda euro.**

**31 grudnia 2003 roku MACIF Życie T UW otrzymało zezwolenie KNUIFE na prowadzenie działalności. Towarzystwo jest obecne na terytorium całego kraju dzięki sieci współpracujących z nim pośredników ubezpieczeniowych, zarówno agentów, jak i brokerów. Istotnym elementem rozwoju MACIF Życie T UW jest podpisanie umowy współpracy z kilkunastoma Bankami Spółdzielczymi z różnych regionów Polski, co umożliwi dużej grupie społecznej dostęp do „klasycznych” ubezpieczeń na życie oraz zabezpieczenia różnego rodzaju kredytów.**

**MACIF Życie T UW zapewnia łatwy dostęp do ubezpieczeń, dzięki produktom jasnym, prostym i o przystępnej cenie, z racji tego, że jako Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych nie musi wypłacać dywidendy swoim założycielom.**