

# Wzajemne korzyści

Rozmowa z Philippe Saffray - prezesem zarządu MACIF Życie TUW

## Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych MACIF Życie od blisko dwóch lat współpracuje z bankami spółdzielczymi. Jak ocenia Pan dotychczasową współpracę i jak wygląda ona w tym roku?

- Nasza współpraca z bankami spółdzielczymi jest korzystna dla obydwu stron, a bankom przynosi wiele pożytków. Przede wszystkim powiększa i wzbogaca ich ofertę produktową i stwarza możliwości pozyskania nowych klientów, a także – co nie jest bez znaczenia – daje dodatkowe dochody. Ta dobra współpraca wynika z tego, że wzajemnie się rozumiemy, mamy bowiem wspólne korzenie i tradycje działalności na podobnych rynkach lokalnych i w tym samym segmencie ekonomii społecznej, a więc podobne zasady działania. Bieżący rok jest już dla nas bardzo obiecujący i wiążemy z nim duże oczekiwania. Banki spółdzielcze, z którymi współpracujemy, wdrażają w życie i rozwijają koncepcję bancassurance. Jesteśmy usatysfakcjonowani zarówno osiągniętymi wynikami, jak i klimatem oraz kontekstem nawiązanych relacji.

## Dobra współpraca z bankami spółdzielczymi nie wynika tylko ze wspólnych korzeni i tradycji działania na podobnych rynkach lokalnych. W biznesie liczy się chyba coś więcej?

- Proponowany przez nas system współpracy pozostawia pełną autonomię bankom w tym sensie, że nie zobowiązuje żadnego banku spółdzielczego do współpracy tylko i wyłącznie z MACIF Życie TUW. Proponowana przez nas oferta stanowi alternatywę. W istocie rzeczy, który ubezpieczyciel jest w stanie wszystko ubezpieczyć? Każdy z nas ogra-

nicza swoją działalność do tego, co potrafi robić najlepiej. Oferta proponowana przez MACIF Życie TUW jest ofertą prostą, która musi być czytelna dla naszych ubezpieczonych, którzy – oprócz bycia naszymi ubezpieczonymi – są przede wszystkim klientami banków spółdzielczych. Mamy więc wobec nich obowiązek zapewnienia jakości usług na najwyższym poziomie.

## Wspomniana jakość nie ogranicza się jedynie do sprzedaży i proponowanych procedur, które muszą być szczególnie dostosowane do klientów banków spółdzielczych, ale również do wypłaty świadczeń. Czy one dają satysfakcję klientom?

- Nieustannie podkreślamy, że klient zawsze musi dokładnie wiedzieć, jaką ochronę posiada i za jaką cenę. Odrzucamy kategorycznie możliwość proponowania umów ubezpieczeniowych zawierających klauzule podlegające interpretacji, z racji ciężącego na nas obowiązku: jako Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych, naszym zadaniem nie jest pobieranie składek w celu podwyższenia bilansu – zebrana przez Grupę MACIF w 2007 roku składka przekroczyła istotnie 5 miliardów euro – ale rzeczywiste ubezpieczenie klientów. Z tego właśnie powodu warunki proponowanego przez nas ubezpieczenia kredytobiorcy zawierają, w przypadku śmierci ubezpieczonego, jedynie cztery wyłączenia: działania wojenne, udział w aktach przemocy i terroru, skażenie radioaktywne lub chemiczne oraz samobójstwo ubezpieczonego w okresie pierwszych dwóch lat obowiązywania umowy ubezpieczenia. W każdej in-



nej sytuacji MACIF Życie TUW wypłaca należne świadczenie. To właśnie w momencie wypłaty świadczeń z tytułu umowy ubezpieczenia, współpracujące z nami banki spółdzielcze mogły stwierdzić jakość proponowanej przez nas oferty. W tych właśnie trudnych chwilach, pracownicy banku mogli się przekonać, że sprzedając umowę ubezpieczeniową, przede wszystkim zapewnili bezpieczeństwo finansowe rodzinie ubezpieczonego kredytobiorcy, której nie pozostaje już żaden kredyt do spłacenia i która może zachować przedmiot kredytu, co nabiera szczególnego wydźwięku, jeśli jest nim rodzinny dom. Rada, której udzielili klientom ci właśnie pracownicy banku, proponując nasze ubezpieczenie, odzwierciedla profesjonalizm banku spółdzielczego, który – zgodnie ze swoją misją – jest, podobnie jak MACIF Życie TUW, zobowiązany do zapewnienia najlepszych usług swoim klientom i członkom banku.

## Na zakończenie warto przypomnieć naszym czytelnikom logikę działania kierowanego przez Pana towarzystwa ubezpieczeniowego. Co jest najważniejsze w Państwa działaniach?

- Grupa MACIF pracuje nad klu-

ANKIETA PENTORA

# Spada aktywność deponentów

W maju wartość wskaźnika Pengab spadła w stosunku do wyniku z kwietnia o 2,9 pkt i wyniosła 39,2 pkt. Pengab pogorszył wynik w stosunku do analogicznego okresu z roku poprzedniego o 1,2 pkt. Spadek wartości indeksu to efekt zarówno pogorszenia wskaźnika oceny (o 3,6 pkt.), jak i pogorszenia wskaźnika prognozy (o 2,1 pkt.).

Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury informujący o sytuacji ekonomicznej placówek w tym miesiącu spadł w stosunku do wyniku z kwietnia (o 3,4 pkt.) i aktualnie wynosi 48,8.

Spadła ocena koniunktury dla depozytów złotych bieżących i terminowych. Wzrosła natomiast ocena koniunktury dla depozytów bieżących dewizowych, a dla terminowych pozostała na poziomie z kwietnia. Wzrosty odnotowuje się na rynkach kredytowych: kredytów konsumencjonalnych i mieszkaniowych dla osób prywatnych, złotych i dewizowych. Spadki natomiast odnotowano na rynku kredytów o wartości powyżej 1 mln euro udzielanych przedsiębiorcom. W maju pogorszeniu uległy oceny rynku obligacji, jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych i ilości nowo otwieranych rachunków. Wzrosty notuje się natomiast na rynku polis ubezpieczeniowych.

W warstwie prognostycznej obniżyły się oczekiwania wobec wszystkich typów depozytów złotych i dewizowych oraz bieżących i terminowych. Wzrosty przewidywane są dla rynków kredytów złotych i dewizowych, konsumencjonalnych i o wartości do 1 mln euro. Przewiduje się poprawę koniunktury na rynkach akcji, obligacji i funduszy inwestycyjnych oraz pogorszenie na rynku polis na życie.

Przedstawiciele sektora bankowego po-

zytywnie oceniają cele oraz działalność Unii Europejskiej. W sytuacji ponownego referendum akcesyjnego zdecydowana większość opowiedziałaby się za przystąpieniem Polski do struktur unijnych. Nieco mniej entuzjastycznie niż działalność samej Unii bankowcy oceniają skuteczność konkurencji podejmowanej przez banki krajowe z bankami zagranicznymi oraz perspektywy rozwoju bankowości spółdzielczej w świetle unijnych wymogów.

Bankowcy wysoko oceniają bezpieczeństwo bankowości elektronicznej. Są także przekonani o jej ciągłym rozwoju i popularyzacji. Wśród nowoczesnych produktów bankowych szczególnie podkreślają zainteresowanie klientów kontami internetowymi. W przekonaniu przedstawicieli sektora bankowość elektroniczna to sposób na obniżenie kosztów prowadzenia działalności banków oraz element zwiększający atrakcyjność bankowej oferty, a co za tym idzie jeden z elementów warunkujących rozwój banków. Pozytywnie też oceniają tempo rozwoju bankowości elektronicznej w ramach polskiego sektora bankowego. Z wyraźnym mniejszym przekonaniem bankowcy uznają tę formę kontaktu z bankiem za zagrożenie dla tradycyjnych form bankowości. W ich ocenie koszty związane z korzystaniem z bankowości elektronicznej są adekwatne do osiągniętych korzyści, a ona sama dostępna dla wszystkich, a nie tylko wybranych klientów.

czowymi projektami wspólnie z francuskimi bankami spółdzielczymi, z których jeden dotychczas niedawno do nas w celu otwarcia funduszu COOPEST, przeznaczonego na wspieranie rozwoju przedsiębiorstw z sektora ekonomii społecznej, do którego należą również banki spółdzielcze. To, co odróżnia Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych od towarzystwa ubezpieczeniowego działającego w formie spółki akcyjnej, to nie tylko forma prawna działalności oraz wynikające z niej przepisy prawne i finansowe, ale przede wszystkim odmienna logika funkcjonowania. Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych działa pod presją nie akcjonariuszy i ich spodziewanych dochodów, ale swoich ubezpieczonych. Z tego właśnie powodu MACIF Życie TUV proponuje produkty proste, jasne, bez ukrytych kosztów czy też wyłączeń, które pozwoliłyby ubezpieczycielowi uniknąć wydatków świadczenia. Praca na rzecz MACIF Życie TUV stanowi prawdziwe zobowiązanie wobec naszych ubezpieczonych oraz partnerów. To właśnie dlatego banki spółdzielcze są tymi partnerami, z którymi udało nam się stworzyć relację opartą na zaufaniu, którego musimy być godni każdego dnia.

**Ostatnie pytanie bardzo osobiste. Jest Pan prezesem MACIF Życie TUV od 2006 roku. Gdzie nauczył się Pan tak dobrze mówić po polsku i czy od dawna jest Pan związany z naszym krajem?**

- Z Polską jestem związany od ponad 20 lat. Od kilku lat mieszkam tu na stałe i znam dobrze Polskę, również dzięki częstym wizytom w terenie, składanym przedstawicielom banków spółdzielczych, co – oprócz miłych kontaktów – jest niezbędne, aby dobrze zrozumieć specyfikę oraz potrzeby naszych partnerów.

**Dziękuję za rozmowę.**

Rozmawiał Wacław Potocki