



## Pośrednicy kredytowi sprzedają nasze emerytury !!!

poniedziałek, 8 grudnia 2008

**Przy sprzedaży ubezpieczeń grupowych, podstawą do współpracy może być natomiast umowa ubezpieczenia, na mocy której Pośrednik kredytowy obejmuje ubezpieczeniem swoich Klientów, bez konieczności posiadania statutu agenta ubezpieczeniowego. MACIF Życie TUV zapewnia niezbędne szkolenia i zajmuje się wszelkimi kwestiami rejestracyjno administracyjnymi.**



Rozmowa z Philippe Saffray, Prezesem Zarządu MACIF Życie Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych

**Państwo program emerytalny, wygląda bardzo interesująco. Za 350 zł miesięcznie 1495 zł emerytury. Mógłby Pan nam przedstawić przy jakich założeniach zostało to obliczone ?**

Podany przykład opiera się na założeniach, iż 35 letni mężczyzna zaczyna odkładać 350 zł miesięcznie. Oszczędzając przez okres 30



lat, w wieku 65 lat otrzymuje rentę miesięczną w wysokości 1495 złotych, wypłacaną do końca życia. Wyliczenia zakładają gwarantowaną minimalną roczną stopę zwrotu w wysokości 4% - czyli mniejszej, niż aktualna stopa gwarantowana przez MACIF Życie TUV.

Jest to przykład w ramach proponowanego rozwiązania, można wpłacać składki o dowolnej wysokości, już od 100 zł miesięcznie, co sprawia, iż jest ono dostępne niemal dla każdego budżetu.

Można również w każdej chwili i bez opłat zawiesić wpłatę składek. Rozwiązanie jest więc także niezwykle

elastyczne. Dodatkowym atutem jest również stały dostęp do zgromadzonych środków, w każdej chwili i bez opłat ! Na uwagę zasługuje także podkreślenie, iż w proponowanym rozwiązaniu dodatkowa emerytura jest wypłacana do końca życia, a nie tylko przez określony okres czasu , jak to ma miejsce w przypadku wielu produktów na rynku.

Podsumowując : Acti PLUS nr 1 to rozwiązanie skuteczne, elastyczne i bez ryzyka, również z uwagi na fakt, iż opiera się na inwestycjach jedynie w bezpieczne instrumenty finansowe- polskie obligacje i bony skarbowe.

Na stronie [www.macif.pl](http://www.macif.pl) znajduje się kalkulator pozwalający na wyliczenie wysokości renty dożywotniej, w zależności od wysokości miesięcznych składek oraz okresu oszczędzania, przy założeniach określonych powyżej.

### **Chciałbym sprzedawać Państwa produkt swoim klientom, czy muszę być agentem ubezpieczeniowym ?**

W przypadku sprzedaży produktów indywidualnych, każdy sprzedawca musi posiadać statut agenta ubezpieczeniowego lub osoby wykonującej czynności agencyjne.

W obu przypadkach, MACIF Życie TUW zapewnia niezbędne szkolenia i zajmuje się wszelkimi kwestiami rejestracyjno administracyjnymi.

Przy sprzedaży ubezpieczeń grupowych, podstawą do współpracy może być natomiast umowa ubezpieczenia, na mocy której np. Pośrednik kredytowy obejmuje ubezpieczeniem swoich Klientów, bez konieczności posiadania statutu agenta ubezpieczeniowego.

Zapraszamy wszystkich zainteresowanych Pośredników do kontaktu z MACIF Życie TUW w celu znalezienia najlepszego i najprostszego rozwiązania.

### **Jak długo trwa procedura nawiązywania współpracy (szkolenia itp.) ?**

Dokładamy wszelkich starań, aby opisane czynności przebiegały jak najsprawniej i jak najszybciej. W tym celu stworzyliśmy specjalną platformę do współpracy z Pośrednikami, która zajmuje się wszelkimi kwestiami administracyjnymi, organizowaniem szkoleń, pomocą techniczną, przy wykorzystaniu specjalnej linii telefonicznej.

Szkolenia odbywają się każdego miesiąca.

Nasza koncepcja współpracy z Pośrednikami obejmuje z kolei nie tylko same szkolenia, ale również stałą opiekę doszkoleniową.

### **Gdzie mogą się zgłosić zainteresowani współpracą ?**

Osoby zainteresowane współpracą mogą zgłosić się bezpośrednio do Barbary Neau, Dyrektora Departamentu Rozwoju : tel. 022 653 43 50 lub 0 510 294 895, adres mailowy [b.neau@macif.com.pl](mailto:b.neau@macif.com.pl)

### **Dziękuję za rozmowę**

---

data wydruku: piątek, 12 grudnia 2008 roku 13:51:56

adres dokumentu: [http://fenicjanie.pl//index.php?LANG=pl&page\\_ID=1&art\\_ID=1834](http://fenicjanie.pl//index.php?LANG=pl&page_ID=1&art_ID=1834)