



Còn
945
ngày
ĐẾN ĐẠI LỄ
1000 năm
THÀNH LÔNG - HÀ NỘI

HÀ NỘI MỚI

Năm thứ 51
Số 14028
CHỦ NHẬT
9-3-2008
2 tháng Hai
năm Mậu Tý

CƠ QUAN CỦA THÀNH ỦY ĐẢNG CỘNG SẢN VIỆT NAM THÀNH PHỐ HÀ NỘI * TIẾNG NÓI CỦA ĐẢNG BỘ, CHÍNH QUYỀN VÀ NHÂN DÂN THỦ ĐÔ

Tòa soạn: 44 Lê Thái Tổ - Hà Nội - ĐT: (04) 8253067 - FAX: 8248054 - Thư điện tử: foasoan@hanoimoi.com.vn - quangcao@hanoimoi.com.vn

- Điều gì khiến ông "tự tin" khi giới thiệu dòng sản phẩm "Kế hoạch Tài chính trọn đời" có thể thành công ở Việt Nam?

- Khi ACE Life vào VN, thị trường BHNT đang được dự báo là "bão hòa", thậm chí "đóng băng". Phần lớn khách hàng ở Việt Nam đều nghĩ rằng bảo hiểm là một kênh đầu tư. Thực tế bảo hiểm là bảo vệ sự hiểm nghèo. Từ năm 1991 đến năm 1995 tôi đã tiến hành nghiên cứu thị trường Việt Nam và thấy rằng thị trường BHNT Việt Nam vẫn đang có những sản phẩm BHNT mà từ năm 1960 không còn xuất hiện trên thị trường Hoa Kỳ. Với ý tưởng

"Quyền lợi hoàn hảo" là gì và liệu những khách hàng cũ có bị thiệt thòi so với những quyền lợi của khách hàng mới không?

- Khách hàng đã mua sản phẩm "Tài chính trọn đời - Quyền lợi phổ thông và ưu việt" có thể đóng phí một cách linh hoạt, phù hợp với tài chính của mình còn khách hàng mua sản phẩm với "Quyền lợi hoàn hảo A&B" được ACE cam kết lãi suất cao hơn 0,25% so với quyền lợi phổ thông, ưu việt nhưng phải đóng phí một lần duy nhất, khách hàng có sự an tâm về tài chính trọn đời hoặc mua BHNT như một món quà dành tặng người thân, hay để giữ chân nguồn

luật vòng tròn, có lên, có xuống và có đi qua giai đoạn chỉnh sửa rồi mới phát triển ổn định. Chứng khoán, bất động sản đang có chiều hướng ảm đạm nhưng đó là sự điều chỉnh tự thân của thị trường, không đáng lo ngại. Thị trường BHNT cũng vậy, có thời điểm có vẻ như thị trường bão hòa, suy thoái nhưng không phải, hoặc nếu có chỉ là hiện tượng, vấn đề là chúng ta không có những sản phẩm thích nghi với thị trường.

- Năm 2007, kinh tế Việt Nam lạm phát 12,6%. 2 tháng đầu năm 2008, lạm phát ở mức trên 6%. Theo ông, lạm phát sẽ tác động như thế nào tới thị trường BHNT?

VỀ THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM NHÂN THỌ VIỆT NAM, TỔNG GIÁM ĐỐC ACE LIFE:

Chính phủ sẽ đưa ra những giải pháp tích cực

Dòng sản phẩm "Kế hoạch Tài chính Trọn đời" - sản phẩm từng thay đổi thị trường Bảo hiểm nhân thọ (BHNT) Hoa Kỳ những năm 1980 và được xem là bước đột phá của thị trường BHNT Việt Nam khi được giới thiệu vào năm 2006. Mới đây ACE Life đã chính thức công bố những quyền lợi mới cho sản phẩm của mình. Song khi lạm phát không chỉ ở Việt Nam mà diễn ra ở nhiều nền kinh tế thì BHNT sẽ thế nào? Chúng tôi đã có cuộc trao đổi với ông Lâm Hải Tuấn - Tổng Giám đốc Cty BHNT ACE Life Việt Nam về vấn đề này.

đưa vào thị trường BHNT Việt Nam những sản phẩm thiết thực phù hợp, năm 2006 chúng tôi đưa sản phẩm "Kế hoạch Tài chính trọn đời - Quyền lợi phổ thông và quyền lợi ưu việt" vào thị trường Việt Nam và đã nhận được sự hưởng ứng mạnh mẽ. Năm 2007, ACE Life tăng trưởng kỷ lục, doanh thu đạt 320%, năm 2008 chúng tôi đặt mục tiêu doanh thu tăng trên 200% so với năm 2007. Con số này không chỉ đơn thuần là mức tăng trưởng về doanh số mà còn là chỉ số quan trọng thể hiện sự tin tưởng và ủng hộ của khách hàng dành cho ACE Life. Sau 2 năm giới thiệu sản phẩm "Kế hoạch Tài chính trọn đời" giờ đây chúng tôi quyết định đưa thêm các quyền lợi mới đối với sản phẩm là "Quyền lợi hoàn hảo" với 2 sự lựa chọn A & B.

- Nghiên cứu rất kỹ thị trường Việt Nam, tại sao những quyền lợi hoàn hảo này không được áp dụng ngay từ 2 năm trước, phải chăng ông phải thăm dò thị trường sau đó mới quyết định?

- Chỉ có một lý do đơn giản là chúng tôi chưa có được một đội ngũ kinh doanh đưa sản phẩm này đến với khách hàng. Hiện tại chúng tôi đã có một đội ngũ 4.000 đại diện kinh doanh chuyên nghiệp, trưởng thành nên tôi mới thực hiện bước đi tiếp theo của sản phẩm này.

- Điểm mới của sản phẩm "Kế hoạch Tài chính trọn đời" -



Ông Lâm Hải Tuấn.

nhân lực chủ chốt của công ty. Quyền lợi mới sẽ cùng với hai quyền lợi trước đây mang đến cho khách hàng những sự lựa chọn đa dạng, phù hợp nhất với nhu cầu và khả năng tài chính của mình.

- Tuy nhiên, như ông thấy, hiện thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản Việt Nam đang có những diễn biến khó lường, trong khi đó khách hàng mua BHNT phần lớn lấy tiền từ các kênh đầu tư này. Xin hỏi ông có quan ngại không?

- Kết quả 2 tháng đầu năm 2008, ACE Life phát triển 204% so với năm 2007, do vậy tôi nghĩ khó khăn này không phải ở lĩnh vực BHNT. Những diễn biến từ thị trường chứng khoán hay bất động sản sẽ có ảnh hưởng nhưng mọi điều đều tuân theo quy

- Lạm phát sẽ ảnh hưởng đến nhiều ngành kinh doanh, trong đó có ngành BHNT. Khách hàng sẽ nghĩ rằng mệnh giá ngày xưa chúng ta mua sẽ không còn giá trị như ngày hôm nay nữa. Tôi xin lấy con số 72 làm ví dụ. Lạm phát được tính toán theo con số 72, nếu dùng con số 72 chia cho con số lạm phát thì chúng ta sẽ có số năm mà đồng tiền hôm nay bằng nửa giá. Giả sử lạm phát là 10% thì 7 năm sau, 200 triệu sẽ chỉ bằng 100 triệu ngày hôm nay. Nếu khách hàng ngại sự lạm phát khi tham gia BHNT, "Kế hoạch Tài chính trọn đời" sẽ là câu trả lời. Trong "Quyền lợi ưu việt" và "Quyền lợi phổ thông", khách hàng có thể tăng mệnh giá. Ví dụ, hôm nay, khách hàng tham gia mệnh giá là 500 triệu, 7 năm nữa thì 500 triệu chỉ bằng 250 triệu hôm nay. Do đó 7 năm sau, khách hàng có thể tăng mệnh giá lên 1 tỷ mà không cần phải mua lại hợp đồng mới. Trong "Quyền lợi hoàn hảo", nếu khách hàng thấy mệnh giá hôm nay là 200 triệu nhưng 7 năm sau chỉ bằng 100 triệu, khách hàng có thể mua thêm một hợp đồng mới. Đương nhiên Chính phủ sẽ có những giải pháp hữu hiệu để hạn chế tình hình lạm phát hiện nay. Điều này sẽ tác động tích cực đến thị trường BHNT.

- Xin cảm ơn ông!

QUẾ HÀ thực hiện