

Người lao động

TIẾNG NÓI CỦA LIÊN ĐOÀN LAO ĐỘNG THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

NĂM THỨ BA MƯƠI BA • SỐ 4260
Giá: Một ngàn tám trăm đồng (1.800đ)

BÁO NGƯỜI LAO ĐỘNG ĐIỆN TỬ
www.nld.com.vn

THỨ HAI, 10 - 3 - 2008
3 tháng Hai năm Mậu Tý

ACE Life tăng trưởng kỷ lục trong năm 2007

Công ty Bảo hiểm Nhân thọ ACE Life đạt mức tăng trưởng kỷ lục với doanh thu phí bảo hiểm mới trong năm 2007 đạt hơn 320% so với năm 2006

Sự tăng trưởng đầy ấn tượng của ACE Life trong năm qua đã góp phần quan trọng đem lại sự lạc quan cho thị trường bảo hiểm nhân thọ (BHNT), khôi phục lại niềm tin của khách hàng dành cho sản phẩm BHNT trong bối cảnh thị trường BHNT Việt Nam mới bắt đầu khởi sắc trở lại. Với những kết quả ấn tượng mà ACE Life đạt được sau gần 3 năm chính thức đi vào hoạt động tại thị trường Việt Nam, ACE Life - thành viên của ACE, tập đoàn chuyên cung cấp dịch vụ bảo hiểm và tái bảo hiểm hàng đầu thế giới, không chỉ đơn thuần thành công về mặt kinh doanh mà còn là công ty tiên phong mở ra một định hướng mới cho thị trường BHNT với cách kinh doanh bảo hiểm chuyên nghiệp, hiện đại và những dòng sản phẩm linh hoạt, phù hợp với khả năng tài chính của người Việt và mang lại những quyền lợi ưu việt.

Bảo hiểm là bảo vệ sự hiềm nghèo

Trong khi phần đông khách hàng đều nghĩ bảo hiểm là một kênh đầu tư, Tổng Giám đốc của ACE Life -



Ông Lâm Hải Tuấn - Tổng Giám đốc ACE Life (giữa) - tại buổi họp báo giới thiệu "Quyền lợi hoàn hảo" ngày 3-3-2008

Ông Lâm Hải Tuấn đã trả lời trước báo chí rằng: "Tôi chưa bao giờ nghĩ bảo hiểm là một kênh đầu tư, bảo hiểm với tôi đó là bảo vệ sự hiềm nghèo".

Đưa ACE Life thâm nhập vào thị trường VN ngay trong giai đoạn thị trường bảo hiểm có nhiều bất lợi, Tổng Giám đốc Lâm Hải Tuấn vẫn tin rằng đây là một thị trường nhiều tiềm năng hứa hẹn những thành công của ACE Life trong tương lai. Điều quan trọng

là cần có một chiến lược phù hợp và một sản phẩm thích nghi với thị trường.

Ngày 3-3-2006, ACE Life đưa ra thị trường dòng sản phẩm "Kế hoạch tài chính trọn đời - Quyền lợi phổ thông và quyền lợi ưu việt" đã tạo nên một sự biến động lớn trên thị trường BHNT Việt Nam và trở thành sản phẩm tâm điểm thu hút sự chú ý của thị trường. Đây là một sản phẩm BHNT hiện đại, linh hoạt và phù hợp nhất với khách

hàng Việt Nam, mang đến cho khách hàng những quyền lợi cao và nhận nhiều rủi ro về công ty. Bên cạnh tính tiên phong trong việc giới thiệu dòng sản phẩm mang tính đột phá với quyền lợi cho khách hàng, ACE Life còn được thị trường ghi nhận là công ty có những nỗ lực rất cao trong việc xây dựng một đội ngũ 3.988 đại diện kinh doanh chuyên nghiệp, tận tâm có tính kỷ luật cao, hoạt động hiệu quả và gắn bó với nghề. Khi những giá trị cốt lõi và "nội lực" được hình thành, sự lớn mạnh có thể đi theo cấp số nhân.

Quyền lợi hoàn hảo

Thêm một quyền lợi BHNT đầu tiên tại Việt Nam đúng hai năm sau ngày giới thiệu dòng sản phẩm "Kế hoạch tài chính trọn đời", ACE Life tiếp tục đa dạng hóa dòng sản phẩm này với quyền lợi mới mang tên "Quyền lợi hoàn hảo" và chính thức giới thiệu sản phẩm "Kế hoạch tài chính trọn đời - Quyền lợi hoàn hảo" vào ngày 3-3-2008. Với những quyền lợi mới, công ty tin rằng "Kế hoạch tài chính trọn đời" sẽ tiếp tục đáp ứng các nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng Việt Nam, nhất là trong điều kiện mức sống của người dân Việt đang được cải thiện từng ngày. Đây là một sản phẩm thuộc dòng bảo hiểm liên kết chung nên có tính minh bạch rất cao bởi khách hàng được cung cấp mọi thông tin cần thiết giúp hiểu rõ việc số phí họ đóng vào được sử dụng như thế nào và sẽ sinh lợi ra sao. Với cách thiết kế đóng phí duy nhất một lần để được bảo vệ trọn đời, sản phẩm mang lại những quyền lợi rất đặc biệt như: Được bồi thường quyền lợi bảo hiểm bằng 125% mệnh giá, hoặc bằng giá trị tài khoản hợp đồng (GTTKHD) nếu GTTKHD cao hơn 125% mệnh giá đời

Ông Lâm Hải Tuấn cho biết: "Dựa trên các thăm dò nhu cầu khách hàng do chính đại diện kinh doanh của ACE Life thực hiện và những nguồn nghiên cứu riêng của công ty, ACE Life dự kiến doanh thu mới từ sản phẩm "Kế hoạch tài chính trọn đời - Quyền lợi hoàn hảo A và B" sẽ chiếm 10% đến 15% doanh thu mới của công ty trong năm 2009".

với quyền lợi hoàn hảo A; đối với quyền lợi hoàn hảo B thì số tiền bồi thường thậm chí có thể còn hơn thế nữa - lên đến 110% GTTKHD nếu con số này lớn hơn 125% mệnh giá; được cam kết lãi tối thiểu là 5%/năm trong 10 năm đầu tiên, và 4%/năm trong những năm còn lại. Tất cả thông tin chi tiết đều có trong *Bản quy tắc và điều khoản về sản phẩm*.

"Kế hoạch tài chính trọn đời - Quyền lợi Hoàn hảo A và B" nhằm phục vụ những đối tượng khách hàng đang có những khoản tiền lời từ đầu tư, kinh doanh, hoặc tiền thừa kế, tiết kiệm hay những nguồn thu nhập khác muốn có một sự an tâm về tài chính trọn đời chỉ với một lần đóng phí, hoặc muốn mua BHNT như một món quà cuộc sống dành tặng cho những người thân yêu như vợ, chồng, con, cháu hoặc anh, em... "Đây là bước thứ hai của chúng tôi trong chiến lược giới thiệu cho người Việt những sản phẩm BHNT thuộc dòng liên kết chung mang tên "Kế hoạch tài chính trọn đời" với những quyền lợi ưu việt nhất, đồng thời không ngừng đa dạng hóa dòng sản phẩm này để thích ứng với tất cả các đối tượng khách hàng tại Việt Nam", ông Lâm Hải Tuấn cho biết.

M.TUẤN