

Thương Mại

Website: www.baothuongmai.com.vn

CƠ QUAN CỦA BỘ CÔNG THƯƠNG

Phát hành thứ BA, thứ SÁU, thứ BẢY

SỐ CUỐI TUẦN
(TĂNG BÀN ĐỘC)

“KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH TRỌN ĐỜI” Sản phẩm ưu việt

Năm 2007, thị trường bảo hiểm nhân thọ (BHNT) khởi sắc trở lại. Dự báo chung cho thấy, nhu cầu tham gia BHNT sẽ tiếp tục tăng mạnh vì mức sống và khả năng tài chính của người dân đang ngày một cải thiện và việc tham gia một sản phẩm BHNT để mang lại sự bảo vệ tài chính cho chính mình và những người thân ngày càng được cộng đồng quan tâm đúng mức. Tuy nhiên, nhu cầu về tài chính trong cuộc sống hiện đại rất khác trước đây, do vậy việc chọn lựa của khách hàng cũng khắt khe hơn, đòi hỏi sản phẩm BHNT phải mang lại cho họ những quyền lợi ưu việt, phù hợp với nhu cầu và khả năng tài chính của họ, đồng thời cho phép họ kiểm soát được mọi chi tiết liên quan đến quyền lợi và trách nhiệm của mình.

Từ năm 2006, khách hàng Việt Nam bắt đầu làm quen với “Quyền lợi phổ thông” và “Quyền lợi ưu việt” của sản phẩm “Kế hoạch tài chính trọn đời”. Cả hai quyền lợi này đều cho phép khách hàng tự lên kế hoạch đóng phí phù hợp với khả năng tài chính của mình với sự hỗ trợ của nhà tư vấn, được cung cấp thông tin chi tiết về việc phí đóng vào sẽ được sử dụng như thế nào và sinh lãi ra sao, giá trị tài



Họp báo giới thiệu sản phẩm

Bài và ảnh: NGỌC YẾN

khoản hợp đồng (GTTKHD) theo từng năm, giá trị hoàn lại (GTHL), được tạm ứng hoặc rút tiền mặt từ GTTKHD để giải quyết những khó khăn bất ngờ, được thực hiện tất cả những dự định cho tương lai từ mua nhà, mua xe, du học cho con, mua sắm, du lịch, hưu trí... bằng một kế hoạch tài chính minh bạch và linh hoạt chưa từng có so với các dòng sản phẩm truyền thống trước đây... “Quyền lợi ưu việt” có tính bảo vệ cao hơn “Quyền lợi phổ thông”.

Với những đặc điểm rất ưu việt, “Kế hoạch tài chính trọn đời” đáp ứng được nhu cầu tham gia BHNT bằng khả năng tài

chính rất linh hoạt của người Việt và đã được sự đón nhận rất cao của khách hàng hàng hiện nay. Theo Công ty TNHH Bảo hiểm nhân thọ ACE (ACE Life)- công ty tiên phong giới thiệu sản phẩm này vào thị trường Việt Nam năm 2006 - 96% khách hàng của công ty hiện đang tham gia loại bảo hiểm này và điều đó giúp doanh thu ACE Life 2007 đạt mức kỷ lục, bằng 320% so với năm 2006.

Gần đây, “Quyền lợi hoàn hảo” của sản phẩm trên vừa “trình làng” đầu tháng 3/2008. Với “Quyền lợi hoàn hảo”, khách hàng chỉ cần đóng phí một lần duy nhất để được bảo vệ đến 99 tuổi. Quyền lợi áp dụng cũng rất đặc biệt: khách hàng được trả lãi suất trên giá trị tài khoản

hợp đồng cao hơn 2 quyền lợi trước đây là 0,25%/năm, được đảm bảo lãi suất tối thiểu là 5%/năm trong 10 năm đầu tiên và 4% trong những năm còn lại. Ngoài ra, khách hàng sẽ được hưởng quyền lợi bảo hiểm khi có sự cố bảo hiểm xảy ra bằng 125% mệnh giá sản phẩm hoặc cao hơn tùy từng thời điểm và sự lựa chọn quyền lợi Hoàn hảo A hoặc B (chỉ tiết được cung cấp đầy đủ cho khách hàng trong bảng minh họa sản phẩm). “Quyền lợi hoàn hảo” nhằm vào những khách hàng đang có sẵn những khoản tiền lớn như nhà đầu tư, kinh doanh, những người có tiền thừa kế, tiết kiệm hoặc những nguồn thu nhập khác muốn được bảo hiểm trọn đời chỉ với một lần đóng phí duy nhất hoặc mua BHNT như một món quà tặng cho người thân hoặc những nhân viên chủ chốt của công ty. Ông Lâm Hải Tuấn - Tổng giám đốc ACE Life - cho biết, theo kết quả thăm dò nhu cầu khách hàng do chính các đại diện kinh doanh ACE Life thực hiện cũng như nguồn nghiên cứu thị trường của công ty, khách hàng có nhu cầu tham gia “Kế hoạch tài chính trọn đời” với cách đóng phí một lần khá cao. “Quyền lợi hoàn hảo” ra đời để đáp ứng kịp thời nhu cầu mới này. ■