

CHỨNG KHOÁN
* Giao dịch hai sàn đầu giảm
* Chứng khoán thế giới khởi sắc
nhỏ đầu hạ giá

Số lượt người truy nhập
trên Website:
<http://www.vneconomy.com.vn>
tính đến ngày 9/8/2008:
2.566.214.135
*Nguồn: VDC

Thời báo Kinh tế Việt Nam

HỘI KHOA HỌC KINH TẾ VIỆT NAM ★ VIETNAM ECONOMIC TIMES ★ SỐ 192 (2501) - THỦ HẠY - 11/8/2008



Chương trình:
"KẾ HOẠCH NHỎ HỒNG HÀ VÀ CỜ ĐÓI VỮ MƠ"

* 05 vé thưởng 100 ngàn qua số tổng đài 11 và tổng đài miễn phí.
* Áo đồng phục HỒNG HÀ và 100 ngàn vé thưởng 100 ngàn.
* Xem thông tin chi tiết tại Website: www.pphongha.com.vn
hoặc số ĐT: 04.8362599 để được giải đáp.

Với những diễn biến trên thị trường bảo hiểm nhân thọ (BHNT) trong thời gian qua, ông có nhận định như thế nào về thị trường này từ nay đến cuối năm 2008?

Những khó khăn và biến động tài chính trong những tháng đầu năm 2008 ảnh hưởng đến hầu hết các ngành kinh doanh, trong đó có BHNT nhân thọ. Tuy nhiên, nếu nhìn vào kết quả của ACE Life đạt được trong sáu tháng đầu năm, tôi có thể lạc quan nói rằng lĩnh vực BHNT hầu

BHNT còn nhiều tiềm năng

P/v ông Lâm Hải Tuấn, TGD Công ty TNHH Bảo hiểm nhân thọ ACE

như không bị ảnh hưởng đáng kể và đang tiếp tục phát triển rất mạnh. Kết quả kinh doanh 6 tháng 2008 của ACE Life bằng 231% so với cùng kỳ 2007. Kết quả này cho thấy nhu cầu tham gia BHNT của thị trường Việt Nam rất cao và nhu cầu này hầu như không bị ảnh hưởng vì những khách hàng tham gia BHNT là vì những nhu cầu dài hạn trong khi những biến động tài chính chỉ là nhất thời. Do vậy, chất lượng sản phẩm và dịch vụ luôn là điều kiện tiên quyết.

Theo ông, đâu là những khó khăn mà các công ty bảo hiểm nhân thọ sẽ gặp phải trong thời gian tới?

Tôi nhận thấy thị trường BHNT Việt Nam còn những tiềm năng rất lớn, nhu cầu tham gia BHNT của người dân Việt Nam sẽ càng tăng khi nền kinh tế càng phát



Ông Lâm Hải Tuấn *Ảnh: Ngô Minh*

triển, thu nhập và mức sống càng được nâng cao. Thứ thách lớn nhất của các công ty BHNT chính là đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng. Khách hàng ngày nay khó tính hơn, do vậy họ đòi hỏi dịch vụ và sản phẩm phải thật tốt và không ngừng được cải thiện. Ngoài ra, với một nền kinh tế hội nhập, gần đây đã có thêm những công ty BHNT tham gia vào thị trường Việt Nam. Dự kiến trong năm 2009 và những năm sau, sản chơi thị trường BHNT sẽ đón nhận thêm những thành viên mới. Có thể thấy lúc đó cạnh tranh sẽ càng gay gắt hơn, nhưng điều này sẽ thật sự có lợi cho khách hàng vì đòi hỏi doanh nghiệp không có sự cạnh tranh nào tốt hơn là cạnh tranh về chất lượng, và lúc đó chất lượng phục vụ khách hàng sẽ càng tốt hơn.

Gần đây nhiều sản phẩm BHNT mới được giới thiệu đến khách hàng Việt Nam. Điều này ảnh hưởng đến ACE Life như thế nào?

ACE Life xác định hướng đi riêng cho chiến lược sản phẩm của mình từ khi bước vào thị trường BHNT Việt Nam. Dấu ấn cho chiến lược đó là "Kế hoạch Tài chính trọn đời", một dòng sản phẩm có cách đóng phí linh hoạt và những quyền lợi siêu việt lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam cách đây hơn 2 năm (ngày 3/3/2006) với hai "Quyền lợi phổ thông" và "Quyền lợi ưu việt". Chúng tôi thật hạnh phúc và tự hào khi "đứa con tinh thần" của ACE Life được đón nhận rất mạnh mẽ và trở thành một hiện tượng trên thị trường BHNT. Hai sản phẩm "Quyền lợi hoàn hảo" được giới thiệu vào ngày 3/3/2008 và "Quyền lợi cao niên" được giới thiệu ngày 8/8/2008 chính là những bước tiếp theo trong nỗ lực giới thiệu một bộ sản phẩm hoàn chỉnh phục vụ khách hàng thuộc mọi tầng lớp và độ tuổi. Với sự ra đời của "Quyền lợi cao niên" dành cho khách hàng từ 71 đến 80 tuổi, ACE Life đã trở thành công ty BHNT đầu tiên cung cấp sản phẩm BHNT cho tất cả mọi độ tuổi từ 0 đến 80 tuổi. Có thể xem đây là một lợi thế cạnh tranh về sản phẩm rất lớn của ACE Life. Song điều quan trọng hơn là sự cạnh tranh này có được từ tâm nguyện của chúng tôi là muốn mang đến cho khách hàng những gì tốt đẹp nhất có thể, thông qua những sản phẩm thể hiện đúng bản chất BHNT, đem lại nhiều quyền lợi hơn cho khách hàng và gánh nhận trách nhiệm quản lý rủi ro về mình.

Việc giải ngân của các công ty BHNT sẽ như thế nào khi nền kinh tế đang gặp khó khăn?

Tại ACE Life, chúng tôi quan niệm rằng tiêu chí an toàn phải được đặt lên hàng đầu trong việc chọn kênh đầu tư của một công ty BHNT. Việc chạy theo lợi nhuận đầu tư và xem đó là tiêu chí hàng đầu là nhiệm vụ của các nhà đầu tư, chứ không phải của một công ty BHNT. Hiện tại ACE Life đầu tư 70% cho trái phiếu chính phủ và 30% cho những lĩnh vực khác.

Nhiều ý kiến cho rằng với số tiền công ty BHNT thu được có lẽ đem gửi ngân hàng sẽ hiệu quả hơn đầu tư vào những lĩnh vực khác. Vậy quan điểm của ông với vấn đề này như thế nào?

ACE Life quan niệm rằng BHNT luôn hướng đến những lợi ích dài dài và an toàn, chứ không thể chạy theo lợi nhuận trước mắt hoặc thiếu kiên định trước những biến động nhất thời. Chúng tôi hài lòng và nhất quán với chính sách đầu tư an toàn và ổn định của công ty.

NGÔ MINH thực hiện



ace life

KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH TRỌN ĐỜI QUYỀN LỢI CAO NIÊN

