

ACE Life sẽ tăng trưởng trên 200% trong năm 2008

Cập nhật: 16:14 12/08/08



Nhân sự kiện Công ty bảo hiểm nhân thọ (BHNT) ACE Life giới thiệu sản phẩm mới “ Kế hoạch tài chính trọn đời – Quyền lợi cao niên” ra thị trường, báo Công Thương đã phỏng vấn ông Lâm Hải Tuấn, TGD công ty về tình hình kinh doanh của ACE Life trong bối cảnh hiện nay.

Công Thương - Ông có thể giới thiệu đôi nét những ưu điểm khác biệt của sản phẩm “Kế hoạch tài chính trọn đời – Quyền lợi Cao niên” mà ACE Life vừa tung ra thị trường?

- Đây là sản phẩm dành cho các đối tượng khách hàng cao niên từ 71-80 tuổi – cũng là sản phẩm BHNT đầu tiên trên thị trường Việt Nam dành cho các bậc cao niên. Với sản phẩm này, ACE Life là công ty đầu tiên ở Việt Nam cung cấp sản phẩm bảo hiểm cho tất cả các đối tượng khách hàng từ 0-80 tuổi. Là một sản phẩm thuộc dòng bảo hiểm liên kết chung “Kế hoạch tài chính trọn đời”, “ Quyền lợi Cao niên” cho phép khách hàng được chọn cách đóng phí linh hoạt, được tạm ứng hoặc rút tiền mặt từ giá trị tài khoản hợp đồng như một tài khoản cá nhân..Và hiện tại, giá trị tài khoản của dòng sản phẩm này còn được tính lãi suất 9%/năm (mức lãi suất này tính từ tháng 7/2008).

Một số công ty bảo hiểm khác còn tính lãi suất cao hơn mức 9%/năm của ACE Life trả cho khách hàng. Ông nghĩ sao về điều này?

- Trước hết tôi phải nhắc lại rằng BHNT là bảo vệ lâu dài cho khách hàng chứ không phải đầu tư. Nếu muốn đầu tư sinh lời nhiều (nhưng rủi ro cũng rất cao) thì khách hàng đã bỏ tiền vào ngân hàng hay chứng khoán chứ không mua bảo hiểm. Còn mức lãi suất mà chúng tôi trả cho khách hàng (ngoài quyền lợi về bảo hiểm ra) là dựa trên mức lãi của trái phiếu Chính phủ. Trước đây trái phiếu Chính phủ trả 9,5%/năm thì chúng tôi trả cho khách hàng 7,5%/năm. Nhưng mới đây chúng tôi đã “khóa” trái phiếu Chính phủ được ở mức lãi cao trong một thời gian dài nên đã tăng lãi suất cho khách hàng lên 9%/năm. Tôi cho rằng lạm phát đến rồi lạm phát sẽ đi, trong khi đó mức lãi suất trên mà chúng tôi duy trì cho khách hàng có tính chất ổn định và lâu dài.



Với tốc độ lạm phát gia tăng từ đầu năm đến nay và tình hình kinh tế khó khăn có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ACE Life? Trong bối cảnh khó khăn đó số khách hàng phá vỡ hợp đồng có gia tăng hay không, thưa ông?

- Tôi khẳng định một điều rằng: ngành tài chính hay nền kinh tế có khủng hoảng thì ACE Life vẫn phát triển vì chúng tôi có những sản phẩm tốt và phù hợp. Đó cũng là lý do khiến tỷ lệ khách hàng hủy hợp đồng ở ACE Life rất ít. Còn về tăng trưởng, năm 2007 chúng tôi tăng trưởng 320% so với năm 2006. 7 tháng đầu năm 2008 chúng tôi tiếp tục tăng trưởng 231% so với cùng kỳ năm 2007. Tôi cũng cam kết sẽ dẫn dắt ACE Life tăng trưởng hơn 200% trong năm 2008.

Vậy chiến lược của ACE Life trong bối cảnh khó khăn chung hiện nay có thay đổi?

- Chiến lược của chúng tôi không hề thay đổi vì tôi vẫn quan niệm vấn đề cốt lõi của một công ty chính là: nguồn nhân lực, sản phẩm tốt và dịch vụ chất lượng cao. Và hiện tại cũng như sau này chúng tôi vẫn phát triển công ty theo hướng đó.

Ông có thể cho biết danh mục đầu tư hiện nay của ACE Life?

- Hiện 70-80% doanh thu của công ty là đầu tư vào những lĩnh vực bảo đảm lâu dài (trong đó 70% là trái phiếu Chính phủ). Phần còn lại chia ra các lĩnh vực khác như cổ phiếu doanh nghiệp, chứng khoán, địa ốc... Điều quan trọng là chúng tôi lựa chọn hướng đầu tư an toàn để đảm bảo quyền lợi lâu dài cho khách hàng của mình.

Xin cảm ơn ông!

Minh Long