

Doanh Nhân | cuối tuần

CƠ QUAN NGÔN LUẬN CỦA HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP TP. HỒ CHÍ MINH

SAIGON



Ông Lâm Hải Tuấn - Tổng Giám đốc ACE đang trả lời phỏng vấn

Dòng sản phẩm đậm tinh nhân văn

Ông Lâm Hải Tuấn, Tổng Giám đốc ACE Life chia sẻ: "Chăm lo cho những bậc cao niên là trách nhiệm của toàn cộng đồng, thể hiện một lối sống trọng nghĩa tình và biết mang ơn. Chúng tôi tự hào giới thiệu sản phẩm này như một món quà tri ân kính tặng các bậc cao niên, dù đây là sản phẩm mà chúng tôi có thể gặp rủi ro cao".

Có lẽ vì vậy nên đến thời điểm này, các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm phi nhân thọ trên thị trường Việt Nam đều chưa tập trung vào đối tượng khách hàng có độ tuổi trên 70. Với "Kế hoạch Tài chính trọn đời - Quyền lợi cao niên" ACE Life đã tiên phong dẫn thân vào phân khúc thị trường chưa có người khai phá này.

Tâm lý của người cao niên thường phức tạp bởi lẽ họ đang ở độ tuổi nhiều lo âu và mong mỏi. Lo âu vì sợ vương bạn con cháu khi tuổi già sức yếu, lo âu vì sợ chuyện hậu sự không ai gánh vác. Mong mỏi được thực hiện những nguyện ước sau cùng, mong muốn được làm những việc mà suốt cả cuộc đời chưa làm được. Hiểu và chia sẻ điều này khiến ACE Life mạnh dạn chấp nhận rủi ro cao.

Với "Quyền lợi cao niên", người cao tuổi

Sản phẩm bảo hiểm nhân thọ đầu tiên cho người cao niên tại Việt Nam

* Thật ngẫu nhiên khi sản phẩm "Kế hoạch Tài chính trọn đời - Quyền lợi cao niên" mà Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ ACE (ACE Life) dành cho đối tượng khách hàng tương đối đặc biệt, từ 71 - 80 tuổi được triển khai ngay mùa Vu Lan, báo hiếu. Lần đầu tiên, một sản phẩm tập trung vào phân khúc khách hàng tương đối nhiều rủi ro đã được khai sinh, cho thấy quyết tâm của người làm kinh doanh mong được chăm sóc, bảo vệ người cao tuổi trong những năm tháng còn lại của cuộc đời, đồng thời đây cũng là sản phẩm mà những người con thể hiện sự quan tâm hơn nữa đến cha mẹ bằng một món quà đầy ý nghĩa.

có thể tự mình xây dựng một kế hoạch tài chính cho những năm tháng từ nay cho đến năm 99 tuổi và hoàn toàn có thể tiếp cận sản phẩm này một cách dễ dàng khi các điều kiện về thẩm định sức khỏe được tối giản và các quyền lợi bảo hiểm được thiết kế một cách đặc biệt.

Ông Lâm Hải Tuấn chia sẻ thêm, ngoài việc tự chu toàn cho những nguyện vọng sau cùng cho riêng mình, người cao niên có thể sử dụng số tiền từ bảo hiểm nhân thọ để thực hiện những việc thiện như giúp đỡ cơ nhi viện, viện dưỡng lão... Ông Tuấn cũng nhấn mạnh, đối tượng của sản phẩm "Quyền lợi cao niên" không chỉ có người cao tuổi mà còn là con cái của họ. ACE Life kỳ vọng rằng với tinh nhân văn cao, sản phẩm "Quyền lợi cao niên" cũng sẽ làm hài lòng những người con người cháu muốn có thêm một cơ hội thể hiện tình yêu thương và hiếu đạo đến các đấng sinh thành dưỡng dục.

Một sản phẩm không chỉ vì lợi ích kinh doanh

Vào ngày ra mắt sản phẩm "Kế hoạch Tài chính trọn đời - Quyền lợi cao niên" 8/8/2008, ACE Life đã nhận được nhiều sự quan tâm của giới truyền thông trong đó có không ít ý kiến bày tỏ quan ngại về trách nhiệm gánh chịu rủi ro của dòng sản phẩm này.

Trước mối bận tâm này, ông Lâm Hải

Tuấn khẳng định, không phải lúc nào lợi ích kinh doanh cũng được doanh nghiệp đặt lên hàng đầu. Một doanh nghiệp còn phải có trách nhiệm xã hội qua việc tạo lập những sản phẩm cần thiết và có ích cho mọi người. "Kế hoạch Tài chính trọn đời - Quyền lợi cao niên" nằm trong mối quan tâm đó và hướng đến lợi ích khách hàng nhiều hơn lợi ích doanh nghiệp.

Ông Lâm Hải Tuấn cho biết thêm sự tăng trưởng của ACE Life đến thời điểm hiện tại là vô cùng khả quan. Sáu tháng đầu năm 2008, ACE Life tiếp tục đạt mức tăng trưởng kỷ lục, doanh số đạt hơn 231% so cùng kỳ năm 2007.

Liệu thời điểm tung ra "Kế hoạch tài chính trọn đời - Quyền lợi cao niên" có hợp thời không khi mà lãi suất tiền gửi ngân hàng đang rất hấp dẫn? Ông Tuấn khẳng định, bảo hiểm nhân thọ không phải là để đầu tư mà để chăm lo và bảo vệ con người. Đó chính là sự khác biệt lớn mà những khách hàng tham gia bảo hiểm nhân thọ đều nhận ra.

Còn nhớ, vào thời điểm ACE Life thiết kế sản phẩm "Kế hoạch Tài chính trọn đời" cũng nhận được những câu hỏi tương tự và thực tế đã chứng minh, ACE Life đã rất thành

công trong việc tiên phong mang dòng sản phẩm bảo hiểm liên kết chung (Universal Life) đến thị trường Việt Nam. Và nay, với việc trình làng "Kế hoạch Tài chính trọn đời - Quyền lợi cao niên", ACE Life đã trở thành công ty bảo hiểm nhân thọ đầu tiên tại Việt Nam cung cấp sản phẩm cho tất cả các khách hàng từ 0 đến 80 tuổi. Thực tế sẽ chứng minh rằng sản phẩm đầy tính nhân văn lúc nào cũng nhận được sự hưởng ứng từ xã hội. ■

