

Không ngừng cải tiến

ACE Life tiếp tục tung ra sản phẩm mới giúp khách hàng có thêm sự lựa chọn và những quyền lợi tối ưu

BẢO THU

Tháng 8-2008, ACE Life tung ra sản phẩm Kế hoạch Tài chính trọn đời - Quyền lợi cao niên. Chưa đầy hai tháng sau, ACE Life tiếp tục ra mắt sản phẩm mới Quyền lợi toàn diện.

Tạp chí Thành Đạt đã trao đổi với ông Lâm Hải Tuấn, Tổng giám đốc ACE Life xoay quanh các quyền lợi mới của khách hàng khi tham gia sản phẩm.

Thành Đạt: Đầu là điểm đặc biệt trong sản phẩm mới này, thưa ông?

Ông Lâm Hải Tuấn: Quyền lợi toàn diện mang đến sự bảo vệ cho cả gia đình chỉ với một hợp đồng bảo hiểm. Tất cả các thành viên trong gia đình (vợ, chồng, các con) đều có thể tham gia.

Sản phẩm này còn có các quyền lợi nổi bật: được tăng mệnh giá sản phẩm mà không cần thẩm định lại sức khỏe vào những dịp đặc biệt. Người hôn phối (vợ hoặc chồng) được tham gia bảo hiểm với mức bảo vệ bằng mệnh giá sản phẩm chính. Người vợ hoặc chồng sẽ được miễn đóng phí trong suốt thời hạn còn lại nếu có việc không may xảy đến cho người kia. Tham gia bảo hiểm cho con, bảo hiểm bệnh hiểm nghèo...

Thành Đạt: Nếu Quyền lợi toàn diện đúng với tên gọi của nó có



Ông Lâm Hải Tuấn, Tổng giám đốc Công ty ACE Life

nghĩa các sản phẩm khác trước đó sẽ trở nên lỗi thời?

Ông Lâm Hải Tuấn: Các sản phẩm của ACE Life hướng đến từng phân khúc khách hàng khác nhau. Mỗi sản phẩm có những ưu đãi riêng. Quyền lợi toàn diện mở rộng độ tuổi từ 0-70 và tăng thêm quyền lợi cho khách hàng.

Đây là bước phát triển lên tầm cao hơn của Quyền lợi phổ thông và Quyền

lợi ưu việt. Các sản phẩm sẽ cùng tồn tại và mang đến cho khách hàng những chọn lựa phù hợp theo nhu cầu.

Thành Đạt: Với tên gọi Quyền lợi toàn diện, sản phẩm này liên tưởng đến sự hoàn thiện. ACE Life có tự gây khó cho mình nếu muốn đưa ra các sản phẩm sau này? Không lẽ vẫn còn sự "toàn diện" hơn? Nếu có, ông không ngại khách hàng sẽ chờ đợi quyền lợi toàn diện hơn?

Ông Lâm Hải Tuấn: Sự phát triển luôn không có điểm dừng. Ở mỗi thời điểm, chúng ta sẽ hài lòng với những sản phẩm có tính năng phù hợp với nhu cầu và khả năng của mình.

Nếu trong thập niên 1980, chiếc xe gắn máy là giấc mơ của nhiều gia đình thì hiện nay, nhà nhà đều có thể sở hữu chúng một cách dễ dàng. Bây giờ, người ta bắt đầu có những ước muốn cao hơn, một chiếc xe hơi chẳng hạn.

Chắc chắn ACE Life sẽ tiếp tục nghiên cứu sản phẩm, thị trường và khảo sát nhu cầu của khách hàng để tiếp tục đáp ứng tốt nhất những nhu cầu của khách hàng trong tương lai.

Thành Đạt: Ở Việt Nam, thực tế cho thấy tầng lớp lao động là những người hơn ai hết cần đến bảo hiểm khi có bất trắc. ACE Life có nghĩ đến việc đưa ra một sản phẩm phù hợp cho người lao động nghèo?

Ông Lâm Hải Tuấn: Các sản phẩm của ACE Life có thể thích ứng được với mọi tầng lớp xã hội. Có những sản phẩm với mức phí mỗi năm chỉ khoảng một triệu đồng. Các sản phẩm thuộc dòng Kế hoạch Tài chính trọn đời có cách đóng phí linh hoạt.

Điều đó cho thấy ACE Life rất chú trọng đến việc tạo điều kiện cho người lao động tham gia bảo hiểm. Tuy nhiên, việc tham gia bảo hiểm còn phụ thuộc vào nhận thức của khách hàng chứ không hẳn là điều kiện tài chính. ■

Bạn được gì từ sản phẩm Quyền lợi toàn diện?

Với Quyền lợi toàn diện, cả gia đình được bảo vệ với một mức phí hợp lý, thấp hơn nhiều so với việc tham gia riêng lẻ.

Ví dụ: Người chồng 30 tuổi, tham gia sản phẩm Quyền lợi toàn diện A1, mệnh giá 500 triệu đồng, bảo vệ đến 99 tuổi. Tham gia bảo hiểm bổ sung cho vợ mệnh giá 500 triệu đồng, bảo vệ 20 năm. Bảo hiểm cho con mệnh giá 125 triệu đồng.

Tổng mệnh giá là hơn 1 tỷ đồng. Tổng số phí đóng khoảng 11,5 triệu đồng/năm.

Trong khi đó, nếu người chồng tham gia sản phẩm bảo hiểm thông thường, mệnh giá 500 triệu đồng. Người vợ tham gia bảo hiểm mệnh giá 500 triệu đồng, thời gian bảo hiểm là 20 năm. Tổng mức đóng phí cho hai vợ chồng vào khoảng 50 triệu đồng/năm.