

Thứ Tư, 13/12/2017 02:52

[Dai-ichi Life Việt Nam đẩy mạnh hợp tác độc quyền với ngân hàng \[1\]](#)



Mô hình phân phối bảo hiểm qua ngân hàng (bancassurance) sẽ giúp doanh nghiệp phát triển sản phẩm, mở rộng thị trường khắp cả nước.

Đại diện Dai-ichi Life Việt Nam cho biết, với sự phát triển của ngân hàng và bảo hiểm, một mô hình bancassurance thành công không chỉ phụ thuộc vào khung pháp lý thuận lợi mà còn nhờ chiến lược mở rộng sản phẩm dịch vụ nhằm tăng doanh thu mà không cần bổ sung vốn của các ngân hàng thương mại.

Ngoài việc tận dụng mạng lưới rộng lớn của những ngân hàng đối tác thì đội ngũ nhân sự có sẵn, quy trình hoạt động đồng bộ và tích hợp giải pháp công nghệ hiện đại của ngành ngân hàng... cũng là lý do để các hãng bảo hiểm đầu tư cho bancassurance.

"Hợp tác với ngân hàng để bán bảo hiểm được cho là tối ưu khi đó là mối quan hệ hợp tác độc quyền. Bởi cũng như sự phát triển ngành bảo hiểm nhân thọ, phát triển bancassurance cần phải có thời gian để đầu tư lâu dài mới có kết quả, không thể áp dụng chiến lược đánh nhanh, thắng nhanh cho kênh này", đại diện Dai-ichi Life Việt Nam cho biết.

Tuy nhiên, theo vị này, không phải ngân hàng nào cũng muốn ký kết hợp tác độc quyền dài hạn nên các công ty bảo hiểm phải có nhiều chiến lược hợp tác linh hoạt với đối tác. Trong khi đó, các ngân hàng thương mại khi lựa chọn đối tác cũng có những tiêu chí riêng, phù hợp với định hướng phát triển của đơn vị mình.

Đầu tháng 10, Dai-ichi Life Việt Nam ký thỏa thuận hợp tác độc quyền phân phối tất cả các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ và quyền lợi hỗ trợ ưu việt trong thời gian 15 năm với ngân hàng SHB.

Theo đó, tất cả khách hàng của SHB sẽ được giới thiệu và tiếp cận những giải pháp trọn gói cả về ngân hàng và bảo hiểm thông qua hệ thống 7.000 nhân viên và gần 500 điểm giao dịch SHB. Khách hàng sẽ được trải nghiệm các lợi ích ưu việt thông qua dịch vụ một cửa (one-stop) thuận tiện.

Bên cạnh những sản phẩm bảo hiểm sẵn có, trong thời gian tới, hai bên sẽ phối hợp để xây dựng các gói sản phẩm phù hợp với nhu cầu riêng cho từng phân khúc khách hàng của ngân hàng SHB.

Ông Võ Đức Tiến, Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị SHB chia sẻ: "Chúng tôi tin rằng, cam kết 'Đối tác tin cậy - giải pháp phù hợp' của SHB và 'Gắn bó dài lâu' của Dai-ichi Life Việt Nam sẽ sớm được cụ thể hóa bằng các sản phẩm về tài chính, ngân hàng, bảo hiểm với chất lượng và dịch vụ ưu việt cùng đội ngũ tư vấn tận tâm và chuyên nghiệp".

Dai-ichi Life Việt Nam là thành viên của Tập đoàn Dai-ichi Life, được thành lập vào năm 2007. Sau hơn 10 năm hoạt động tại Việt Nam, công ty phục vụ trên 1,8 triệu khách hàng thông qua đội ngũ hơn 1.100 nhân viên và 70.000 tư vấn tài chính chuyên nghiệp với mạng lưới hơn 250 văn phòng và tổng đại lý tại 63 tỉnh thành trên toàn quốc.

Ngày 30/11, Dai-ichi Life Việt Nam đã được Bộ Tài chính chấp thuận tăng vốn lần 6 để mở rộng đầu tư kênh phân phối, nâng mức vốn điều lệ lên hơn 5.400 tỷ đồng, trở thành một trong những công ty có mức vốn hóa lớn nhất tại thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Huệ Chi

Nguồn: VnExpress

Sự Kiện: [Cơ Hội Hợp Tác](#) [2]

Source URL: <http://thuongmai.vn/dai-ichi-life-viet-nam-day-manh-hop-tac-doc-quyen-voi-ngan-hang.html>

Links:

[1] <http://thuongmai.vn/dai-ichi-life-viet-nam-day-manh-hop-tac-doc-quyen-voi-ngan-hang.html>

[2] <http://thuongmai.vn/tin-tuc/su-kien/co-hoi-hop-tac.html>