TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Bảo hiểm Bảo Việt mở rộng ký kết hợp tác đa dạng kênh phân phối

13:57 15/12/2017

Trong những tháng cuối năm 2017, Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt (Bảo hiểm Bảo Việt) đã liên tục ký kết hợp tác toàn diện với các tổ chức tư vấn & đào tạo tài chính trong và ngoài nước nhằm đa dạng kênh phân phối, nâng cao chất lượng tư vấn, mang lại cho khách hàng những trải nghiệm tốt hơn nữa trong việc tiếp cận và sử dụng các sản phẩm, dịch vụ của Bảo hiểm Bảo Việt.

Theo đó, ngày 15/12/2017 tại Hà Nội, trong khuôn khổ Diễn đàn Logistics Việt Nam 2017, Bảo hiểm Bảo Việt đã ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược với Tập đoàn Digital Novaon (Novaon) dưới sự chứng kiến của Bộ trưởng Bộ Công thương Trần Tuấn Anh. Đây là diễn đàn quan trọng cho cả cơ quan quản lý nhà nước, doanh nghiệp (DN) dịch vụ logistics và DN chủ hàng trao đổi về việc triển khai kế hoạch hành động nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển dịch vụ logistics Việt Nam đến năm 2025.



Ông Nguyễn Quang Hưng - Phó TGĐ TCT Bảo hiểm Bảo Việt ký kết cùng ông Nguyễn Minh Quý - Chủ tịch HĐQT, TGĐ Tập đoàn Digital Novaon

Là đối tác đồng hành với chương trình “1000 doanh nghiệp xuất khẩu trực tuyến tiên phong”, Bảo hiểm Bảo Việt sẽ thông qua thoả thuận hợp tác này để mang lại các dịch vụ bảo hiểm hàng hoá tốt nhất, nhanh chóng, phù hợp với chi phí hợp lý, đảm bảo và an toàn cho việc xuất khẩu của các DN. Cùng theo đó, các DN xuất khẩu tham gia vào chương trình “1000 doanh nghiệp xuất khẩu trực tuyến tiên phong” sẽ nhận được sự tư vấn và đào tạo tốt nhất từ Bảo hiểm Bảo Việt và Novaon về xuất khẩu trực tuyến và dịch vụ bảo hiểm hàng hóa; đảm bảo quyền lợi tốt nhất cho doanh nghiệp, cũng như các chương trình Đào tạo chuyên sâu, hội thảo theo ngành.

Ông Nguyễn Quang Hưng - Phó Tổng Giám đốc Bảo hiểm Bảo Việt nhận định: “Với định hướng lấy khách hàng làm trung tâm, đặt lợi ích và mong muốn của khách hàng lên hàng đầu để mang lại sự đảm bảo cao nhất cho khách hàng của Bảo hiểm Bảo Việt, đồng thời cũng là đối tác tin cậy của chương trình “1000 doanh nghiệp xuất khẩu trực tuyến tiên phong”, Bảo hiểm Bảo Việt tin tưởng và cam kết đồng hành chặt chẽ với chương trình này, thúc đẩy mục tiêu phát triển xuất khẩu trực tuyến Việt Nam bằng sự tư vấn, đào tạo tốt nhất để khách hàng có thể yên tâm với các hoạt động kinh doanh xuất khẩu.”

Cũng trên định hướng phát triển bền vững, lấy khách hàng làm trung tâm để triển khai hiệu quả các giải pháp kinh doanh, mang lại cho khách hàng dịch vụ và sản phẩm bảo hiểm ưu việt, nhanh chóng, trong thời gian qua, Bảo hiểm Bảo Việt đã thực hiện ký kết hợp tác với các tổ chức tư vấn & đào tạo có mạng lưới rộng, sử dụng công nghệ hiện đại cùng đội ngũ tư vấn viên chuyên nghiệp có kinh nghiệm lâu năm trong nghề như Công ty tư vấn và đào tạo LABO (tháng 11/2017), Công ty Cổ phần thương mại dịch vụ GNC (tháng 12/2017)…

Có thể thấy, trong 9 tháng đầu năm 2017, bên cạnh những yếu tố thuận lợi đến từ thị trường, kết quả kinh doanh đáng ghi nhận của Bảo hiểm Bảo Việt (tăng trưởng 22,9% tổng doanh thu; doanh thu phí bảo hiểm gốc tăng trưởng 22,8%) gắn liền với những nỗ lực trong việc tăng cường sức mạnh hợp tác nội bộ, thúc đẩy công tác bán chéo sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, mở rộng mạng lưới hoạt động, phát triển gói sản phẩm tích hợp các tính năng bảo hiểm - tài chính - đầu tư; đồng thời đi tiên phong đón đầu xu thế của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, sẵn sàng đáp ứng ngày một tốt hơn nhu cầu đa dạng của khách hàng nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

Minh Anh