

MB giữ vững phong độ dẫn đầu kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng 5 tháng đầu năm 2022

16:00 16/06/2022

Liên tiếp phá vỡ kỷ lục của chính mình, với kết quả kinh doanh ấn tượng trong tháng 05/2022 – đạt 197 tỷ đồng doanh số bảo hiểm khai thác mới (APE), MB Group một lần nữa dẫn đầu kênh phân phối bảo hiểm qua Ngân hàng trong tháng 05.

Đồng thời, MB Group khẳng định phong độ dẫn đầu về doanh số bảo hiểm qua ngân hàng trong 5 tháng đầu năm khi đạt doanh số bảo hiểm lũy kế gần 800 tỷ đồng. Nếu giữ vững phong độ này, kết thúc 6 tháng đầu năm, MB Group được dự đoán sẽ tiếp tục ở vị trí dẫn đầu.

Thủ tục chưa bao giờ đơn giản đến thế

Năm 2022, Cục quản lý và Giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính) dự báo ngành bảo hiểm tiếp tục tăng trưởng 2 con số: 18%. Đây là con số đầy lạc quan để ngành bảo hiểm nhân thọ tiếp tục bứt phá trong năm 2022. Đại diện của MB Group cho biết: “Năm 2022 là bước khởi đầu cho hành trình kiến tạo những giá trị khác biệt”.



MB giữ vững phong độ dẫn đầu kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng 5 tháng đầu năm 2022

Với phương châm lấy khách hàng là trọng tâm, tận dụng lợi thế về nền tảng công nghệ cũng như mạng lưới chi nhánh rộng khắp, MB đã và đang tạo ra lợi thế trong việc cải tiến và nâng cấp sản phẩm, kênh bán để tiếp cận khách hàng. Đáng chú ý, trong tháng 06/2022, MB là ngân hàng đi đầu phát triển hệ thống công nghệ cho phép khách hàng mua hợp đồng bảo hiểm 100% online trên App MBBank, với thủ tục đơn giản, thao tác mọi lúc mọi nơi, cùng sản phẩm bảo hiểm độc đáo phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Theo đó, chỉ với 3-5 phút thao tác, khách hàng đã được hệ thống đã phát hành ngay hợp đồng bảo hiểm thay vì phải chờ đợi 5-7 ngày như quy trình truyền thống.

Đổi mới công nghệ - tăng trải nghiệm khách hàng

Chuyển đổi số đang là xu hướng của toàn xã hội; với ngành tài chính, bảo hiểm, ngân hàng, điều này lại càng cấp thiết. Không nằm ngoài xu thế, MB Group chú trọng số hóa và coi đó là “bệ phóng” để dẫn đầu thị trường. Trong năm 2022, MB Group đặt mục tiêu 100% tự động hóa tất cả các quy trình, từ khi khách hàng có nhu cầu đăng ký cho đến khi ra hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, bao gồm cả các khâu thẩm định, phát hành hợp đồng, đẩy mạnh phân phối các sản phẩm bảo hiểm qua App MBBank.

Chỉ cần trả lời 3-5 câu hỏi trên ứng dụng, khách hàng đã có đủ cơ sở để được phát hành được hợp đồng. Đúng như tên gọi, với mô hình bán hàng mới “Online – To – Online”, khách hàng được trải nghiệm mua sản phẩm bảo hiểm 100%

trên kênh số. Không chỉ mang lại trải nghiệm digital xuyên suốt cho khách hàng, đây còn là một mô hình tiềm năng, hứa hẹn được đón nhận rộng rãi.

Đa dạng hóa các ưu đãi - gia tăng quyền lợi cho khách hàng

Gia tăng quyền lợi thông qua những gói ưu đãi đa dạng, phù hợp với nhu cầu và mong muốn của khách hàng chính là kim chỉ nam của MB Group khi xây dựng các sản phẩm, chương trình, chính sách ưu đãi dành cho khách hàng.

Do đó, ngay từ đầu năm 2022, các chương trình hỗ trợ cho khách hàng khi mua hợp đồng bảo hiểm tại MB Group được triển khai mạnh mẽ. Cụ thể, khách hàng sẽ được hưởng loạt ưu đãi như: trả góp lãi suất 0% khi thanh toán bằng thẻ tín dụng MB; được hoàn tiền lên đến 10% khi mua bảo hiểm; hay loạt chương trình ưu đãi cho các thành viên gia đình như hoàn tiền lên đến 12% khi mua Combo Family; cùng nhiều chương trình tặng quà hiện vật khác.

Với mô hình bán mới “On – to – On”, khách hàng mua hợp đồng bảo hiểm hoàn toàn trên App còn được nhận loạt ưu đãi như: tặng gói bảo hiểm sức khỏe MIC với quyền lợi bảo hiểm nội trú lên tới 150 triệu đồng; tặng voucher Tài khoản số đẹp lên tới 200 triệu đồng; hay tham gia quay số trúng thưởng hàng ngày với tổng giá trị giải thưởng lên tới 1 tỷ đồng.

Bên cạnh đó, MB Group mở rộng ký kết với nhiều đối tác nhằm đa dạng hóa dịch vụ chăm sóc sức khỏe toàn diện cho khách hàng, mà gần đây nhất là Công ty Cổ phần Doctor Anywhere Việt Nam (DA Việt Nam). Theo đó, khách hàng được hưởng các tiện ích đặc biệt như: dịch vụ thư ký y khoa hỗ trợ khách hàng VIP làm thủ tục tại cơ sở y tế trong suốt quá trình khám bệnh đầu vào; tư vấn sức khỏe trực tuyến miễn phí với bác sĩ trên ứng dụng Doctor Anywhere; các ưu đãi khi mua thuốc tại nhà thuốc của DA.

Chuyển đổi trong việc nâng cao trải nghiệm khách hàng đã mang lại trái ngọt cho MB khi trong 5 tháng đầu năm 2022, MB đã trở thành ngân hàng dẫn đầu về doanh số bảo hiểm. Đại diện MB Group chia sẻ, trong năm 2022, mục tiêu của MB là tiếp tục khẳng định vị thế duy trì vị trí dẫn đầu thị trường. Để làm được điều này, MB sẽ không ngừng nâng cấp, cải thiện sản phẩm, dịch vụ, từ đó mang đến những sản phẩm, dịch vụ mới, trải nghiệm mới cho khách hàng trong thời gian tới, gắn liền với phương châm “Đặt khách hàng là trọng tâm” của mọi hoạt động dịch vụ.

Hải Anh