TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Prudential song hàng trách nhiệm với khách hàng, chi trả hơn 8.610 tỷ đồng quyền lợi bảo hiểm

18:06 21/04/2022

Vượt qua nhiều biến động bởi dịch Covid-19, năm 2021 Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Prudential Việt Nam (“Prudential”) duy trì vị thế doanh nghiệp kiểu mẫu của ngành bảo hiểm nhân thọ với tổng doanh thu tăng 15,2% so với năm 2020, thực hiện cam kết với khách hàng khi chi trả 8.610 tỷ đồng quyền lợi bảo hiểm, tiếp tục đầu tư mạnh mẽ vào nền kinh tế và các dự án vì cộng đồng với mục tiêu tăng trưởng bền vững.

Tăng trưởng bền vững, thể hiện trách nhiệm với khách hàng

Theo báo cáo tài chính năm 2021, Prudential tăng trưởng ổn định dù gặp phải những ảnh hưởng do giãn cách xã hội trong năm, với các chỉ số tài chính trọng yếu. Tổng doanh thu đạt 39.152 tỷ đồng, tăng 15,2%; Doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm đạt 28.276 tỷ đồng, tăng 14,4%.

Báo cáo tài chính 2021cũng tiếp tục cho thấy tiềm lực tài chính vững mạnh của Prudential trong hoạt động kinh doanh và đầu tư với các chỉ số tăng so với năm 2020. Tổng giá trị tài sản đạt 148.152 tỷ đồng, tăng 19,2%; Tổng tài sản đầu tư vào nền kinh tế là 129.498 tỷ đồng, tăng 15,4%;

Đặc biệt, năm 2021, Prudential đã thực hiện chi trả hơn 8.610 tỷ đồng quyền lợi bảo hiểm cho khách hàng, tăng 37,6% so với năm trước, chiếm khoảng 26% tổng chi trả toàn thị trường, thực hiện cam kết với khách hàng và là điểm tựa tài chính vững chắc cho hơn 1,6 triệu gia đình tại Việt Nam.



Năm qua, mặc dù nền kinh tế gặp nhiều khó khăn do dịch bệnh, nhưng tất cả sáu Quỹ PRUlink của dòng sản phẩm bảo hiểm Liên kết đơn vị, tiêu biểu là PRU-Đầu tư linh hoạt, dưới sự quản lý của Công ty Quản lý Quỹ Eastspring Investment, thuộc tập đoàn Prudential, đều đạt được mức sinh lời ấn tượng. Tỷ suất lợi nhuận ròng của các Quỹ sau khi khấu trừ phí quản lý quỹ như sau: Quỹ PRUlink Cổ Phiếu Việt Nam là 40%; Quỹ PRUlink Tăng Trưởng là 28,5%; PRUlink Cân Bằng là 20,8%; PRUlink Bền Vững là 13,3%; PRUlink Trái Phiếu Việt Nam là 3,0%; PRUlink Bảo Toàn là 4,2%

Quỹ liên kết chung của dòng sản phẩm Liên kết chung gồm PRU-Chủ động cuộc sống, PRU-Bảo vệ tối ưu v.v...cũng mang lại tỷ suất đầu tư hiệu quả, ít nhất là 5,0% trong năm 2021 (sau khi khấu trừ Phí quản lý quỹ).

Hành động vì sức khỏe, tài chính thịnh vượng của mọi gia đình

Đối mặt với những khó khăn không lường trước của đại dịch, năm 2021, Prudential đã tích cực chung tay cùng khách hàng và cộng đồng hướng tới mục tiêu "Không ai bị bỏ lại phía sau". Thông qua nhiều chương trình hỗ trợ thực tiễn và các sản phẩm bảo hiểm thiết thực, Prudential đã giúp giải quyết những vấn đề về sức khỏe và tài chính được cộng đồng quan tâm.

Đơn cử như chương trình **"Kết chân tình – Nối yêu thương"** được Prudential triển khai giúp kết nối khách hàng, nhân viên và tư vấn viên nhiễm Covid-19 với đội ngũ bác sỹ trực tuyến; hay chính sách gia hạn đóng phí từ 60 ngày lên 120 ngày áp dụng trong năm 2021 để chia sẻ gánh nặng tài chính với khách hàng bị ảnh hưởng dịch Covid-19.

Prudential song hàng trách nhiệm với khách hàng, chi trả hơn 8.610 tỷ đồng quyền lợi bảo hiểm
https://thuonghieucongluan.com.vn/prudential-song-hang-trach-nhiem-voi-khach-hang-chi-tra-hon-8-610-ty-dong-quyen-loi-bao-hiem-a169322.html

Bên cạnh nguồn ngân sách ước đạt 12 tỷ đồng cho các hoạt động hỗ trợ cộng đồng chống dịch, Prudential tiếp tục dành tâm huyết cho những dự án mang tính dài hạn, đặc biệt là lĩnh vực giáo dục, hướng đến đối tượng trẻ em. Trong đó, nổi bật và tạo được hiệu ứng đón nhận rộng rãi là dự án "**Giáo dục quản lý tài chính thông minh Cha-Ching**" và "**Đến trường an toàn**". Bất chấp những trở ngại do ảnh hưởng từ Covid-19, chương trình vẫn duy trì hoạt động giảng dạy, tập huấn trên nền tảng trực tuyến, ngoài phạm vi nhà trường.



Prudential cũng khởi xướng dự án nghiên cứu ở phạm vi quốc gia về "Mức độ sẵn sàng cho cuộc sống độc lập khi về già" cùng với Viện Khoa học Lao động Xã hội (thuộc Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội) và Viện Nghiên cứu Y - Xã hội học. Mục tiêu của dự án là khơi gợi và kêu gọi người dân trong độ tuổi từ 30-44 tuổi lên kế hoạch và chuẩn bị ngay từ bây giờ, ở mọi khía cạnh: Tài chính, Sức khỏe, Tinh thần và Gắn kết xã hội hướng đến cuộc sống tự do và độc lập khi về già.

Song song đó, trong bối cảnh dịch bệnh, Prudential cũng nhanh chóng thích nghi, phát triển nhiều sáng kiến số hóa để cải tiến quy trình, đảm bảo kinh doanh và phục vụ khách hàng liên tục trong mùa dịch, đơn cử như quy trình bồi thường tự động (Auto-Claim) hay quy trình thẩm định tự động (Auto-UW) cũng được đẩy nhanh tiến độ và đạt những kết quả ấn tượng: Tỷ lệ quyết định bồi thường tự động (Auto-Claim) lên đến 80,1%; Tỷ lệ quyết định thẩm định tự động (Auto-UW) đạt 81,2%

Nhằm phá vỡ rào cản trong việc tiếp cận các sản phẩm bảo hiểm, Prudential cũng không ngừng nâng cấp và đa dạng hóa các sản phẩm bảo hiểm kĩ thuật số đáp ứng nhu cầu khách hàng với nhiều mức phí hợp lý, đồng thời dễ dàng tiếp cận qua các nền tảng trực tuyến và trang thương mại điện tử phổ biến như **PRU-Vui Sống, PRU-Nhiệt Đới.**

Đóng góp cho những kết quả trên, Prudential tự hào khi có được đội ngũ nhân sự đa dạng và hòa hợp. Năm 2021 cũng là năm thứ tư, Prudential được ghi nhận là “Nơi làm việc tốt nhất Châu Á" bởi HR Asia; và là “Môi trường làm việc lý tưởng” do tổ chức Great Place to Work ghi nhận lần đầu vào tháng 2/2022.

Ông Phương Tiến Minh - Tổng Giám đốc Prudential Việt Nam cho biết: “Đại dịch đã cho chúng ta thấy rằng sự phát triển của mỗi doanh nghiệp và mỗi người đều phải gắn liền với sự ổn định và thịnh vượng của cộng đồng.

Tại Prudential, các hoạt động của chúng tôi gắn liền với cam kết phát triển bền vững, không chỉ trong lĩnh vực kinh doanh mà còn trong các hoạt động hỗ trợ khách hàng, nhân viên, đối tác, và cộng đồng địa phương. Năm 2022 mở ra với những tín hiệu tích cực với sự hồi phục của nền kinh tế và sự trở lại của nhiều ngành nghề dịch vụ.

Hoạt động kinh doanh của chúng tôi tiếp tục Lấy khách hàng làm trọng tâm. Chúng tôi sẽ tập trung đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng kênh phân phối và phát triển những ứng dụng số hóa thiết thực mang đến những trải nghiệm thuận tiện và hài lòng nhất cho khách hàng”.

Trúc Mai