

Prudential Việt Nam và SeABank thiết lập quan hệ hợp tác phân phối bảo hiểm độc quyền

09:57 06/01/2020

Ngày 6/1/2020, Công ty TNHH Bảo hiểm nhân thọ Prudential Việt Nam (Prudential Việt Nam) và Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (SeABank) công bố chính thức thiết lập mối quan hệ hợp tác, phân phối bảo hiểm độc quyền trong vòng 20 năm. JP Morgan là đơn vị tư vấn duy nhất cho SeABank trong quá trình lựa chọn đối tác bảo hiểm độc quyền này.

SeABank là một trong những ngân hàng có tốc độ phát triển mạnh tại Việt Nam với hơn 1,2 triệu khách hàng và gần 170 điểm giao dịch trên toàn quốc. Áp dụng chiến lược hệ sinh thái tiên phong, SeABank thúc đẩy hợp tác với các công ty lớn trên thị trường trong đó bao gồm Tập đoàn BRG, các công ty trong lĩnh vực viễn thông, bưu chính và bán lẻ để tận dụng những thế mạnh sẵn có trong việc tiếp cận khách hàng.

Chiến lược này được củng cố bởi cách tiếp cận hội tụ số tích hợp để thay đổi trải nghiệm của khách hàng, từ đó mang đến các sản phẩm và dịch vụ sáng tạo, hấp dẫn. Với chiến lược đó, SeABank hy vọng sẽ mang lại sự thay đổi vượt bậc và góp phần hướng tới sứ mệnh trở thành “ngân hàng hàng đầu được yêu thích nhất tại Việt Nam”.



Prudential Việt Nam và SeABank thiết lập mối quan hệ hợp tác, phân phối bảo hiểm độc quyền trong vòng 20 năm

Prudential Việt Nam là công ty bảo hiểm nhân thọ hàng đầu với nền tảng kinh nghiệm 20 năm hoạt động tại thị trường Việt Nam. Đến nay, Prudential Việt Nam hiện đang phục vụ hơn 1,5 triệu khách hàng và tạo dấu ấn trên toàn quốc với hơn 360 văn phòng tổng đại lý trên khắp 63 tỉnh thành.

Về tôn chỉ hoạt động, Prudential Việt Nam và SeABank đều hướng tới mục tiêu chung là lấy khách hàng làm trọng tâm, giúp người tiêu dùng đạt được các mục tiêu bảo an và tích lũy tài chính. Theo quan hệ đối tác này, khách hàng sẽ có cơ hội được tiếp cận với hàng loạt các giải pháp bảo hiểm nhân thọ phân phối trực tiếp thông qua hệ thống công nghệ số, từ đó làm phong phú thêm trải nghiệm của khách hàng.

Sự hợp tác giữa SeABank và Prudential Việt Nam được xây dựng dựa trên chiến lược của Prudential nhằm gia tăng phạm vi hoạt động tại châu Á, nơi có nhu cầu ngày càng tăng đối với các sản phẩm sức khỏe, bảo vệ và quản lý tài sản, và điều này hoàn toàn phù hợp với mong muốn đặt khách hàng làm trọng tâm và đẩy mạnh hội tụ số trong thập kỷ mới của SeABank.

Ông Clive Baker, Tổng Giám Đốc Prudential Việt Nam, phát biểu: “Hình thức phân phối bảo hiểm thông qua ngân hàng (bancassurance) hiện là trọng tâm phát triển quan trọng của chúng tôi tại Việt Nam và chúng tôi rất vui mừng được hợp tác với Ngân hàng SeABank. Tôi tin rằng sự kết hợp giữa số lượng

khách hàng ngày một phát triển của SeABank và sự chuyên môn hóa trong phân phối sản phẩm của Prudential sẽ mang đến một mô hình bancassurance hàng đầu tại Việt Nam. Chúng tôi sẽ tiếp tục đầu tư vào mạng lưới đối tác của mình cùng với lực lượng đại lý hiệu quả của chúng tôi.”

Bà Lê Thu Thủy, Tổng Giám đốc của SeABank, cũng cho biết: “Sự hợp tác này cho phép chúng tôi kết nối khách hàng với sản phẩm bảo hiểm sáng tạo dẫn đầu thị trường của Prudential Việt Nam. Đó là một minh chứng rõ ràng cho cam kết của chúng tôi trong việc đáp ứng tối đa nhu cầu ngày càng gia tăng của khách hàng. SeABank và Prudential cũng mong muốn tạo nên một hình mẫu tiêu biểu trên thị trường bảo hiểm Việt Nam về quan hệ hợp tác cũng như sự kết hợp hài hòa giữa văn hoá và triết lý kinh doanh”.

PV