TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

VietinBank và Manulife bảo vệ sức khỏe, ổn định tài chính cho khách hàng

09:27 16/12/2020

Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam (VietinBank) và Manulife Việt Nam vừa ký kết thỏa thuận thiết lập quan hệ hợp tác độc quyền 16 năm phân phối bảo hiểm nhân thọ qua ngân hàng (Bancassurance) nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu t tác r



Dấu mốc quan trọng cho sự khởi đầu mới tiềm năng

Theo công bố, Manulife Việt Nam sẽ phân phối độc quyền các giải pháp bảo hiểm nhân thọ cho khách hàng VietinBank tại Việt Nam ngay khi nhận được sự chấp thuận theo luật định. Là một phần gắn liền với giao dịch, Tập đoàn Tài chính Manulife Châu Á cũng sẽ mua lại Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ Aviva Việt Nam. Việc mua lại Aviva Việt Nam sẽ tuân thủ các quy định nghiêm ngặt và sự phê duyệt của pháp luật Việt Nam. Manulife đánh giá mối quan hệ hợp tác này sẽ góp phần cải thiện chỉ số thu nhập cốt lõi trên cổ phiếu vào năm 2022 và

tác động đến tỷ lệ LICAT dự kiến sẽ thấp hơn 1%.

Phía VietinBank cho biết quá trình thương thảo đã đánh giá kỹ lưỡng và xem xét một số yếu tố, bao gồm trọng tâm của khách hàng, chuyên môn và khả năng thực hiện. Quá trình này đã thu hút sự quan tâm mạnh mẽ của một số công ty bảo hiểm hàng đầu trong khu vực và đa quốc gia.

Ông Lê Đức Thọ - Chủ tịch HĐQT VietinBank cho biết: “VietinBank và Manulife Việt Nam có các thế mạnh và khát vọng chung, bổ sung tốt cho nhau, với mục tiêu chung: Đặt khách hàng là trung tâm, cung cấp các sản phẩm, dịch vụ và giải pháp tài chính toàn diện cho các khách hàng cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp Việt Nam và các chủ thể kinh tế khác. Việc ký kết thỏa thuận là sự kiện quan trọng đánh dấu phát triển quan hệ hợp tác với Manulife Việt Nam. Chúng tôi tin tưởng rằng, mối quan hệ hợp tác với Manulife Việt Nam và VietinBank sẽ phát triển mạnh mẽ trong thời gian tới, gắn liền với tầm nhìn là ngân hàng hàng đầu, uy tín nhất tại Việt Nam, cung cấp các giải pháp tài chính toàn diện và hiệu quả nhất cho khách hàng”.

Sự hợp tác này được kỳ vọng sẽ có tác động tích cực đến cuộc sống của người dân Việt Nam, khi hướng tới việc cung cấp một bộ giải pháp toàn diện về bảo hiểm nhân thọ, sức khỏe, tài sản và hưu trí mang lại lợi ích cho tất cả mọi người.

Cung cấp trọn gói sản phẩm dịch vụ tài chính - bảo hiểm

Bancassurance đã và đang trở thành một phần trong chiến lược tăng trưởng của nhiều ngân hàng, nhất là các ngân hàng định hướng dịch chuyển mạnh mẽ sang bán lẻ. Việc đẩy mạnh hoạt động phân phối bảo hiểm không chỉ nhằm phục vụ cho nhu cầu tài chính toàn diện của khách hàng, mà còn đa dạng hóa các danh mục sản phẩm tài chính - bảo hiểm.



Quan hệ hợp tác giữa VietinBank và Manulife Việt Nam nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu tài chính và bảo hiểm ngày càng gia tăng của người dân Việt Nam

Đặc biệt trong bối cảnh hậu COVID-19, việc bảo vệ sức khỏe của người dân và tương lai tài chính của họ trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Và đây chính là thời điểm chiến lược để có thể mở rộng phạm vi bảo vệ nhiều người hơn bằng cách giúp họ tiếp cận với các thông tin, tư vấn, dịch vụ và giải pháp phù hợp. Mối quan hệ phát triển giữa ngân hàng và công ty bảo hiểm là bộ đôi hoàn hảo, bổ trợ lẫn nhau trong hành trình chuyển đổi số. VietinBank và Manulife sẽ cùng phối hợp tạo nên một tương lai tốt hơn mỗi ngày dành riêng cho khách hàng, cộng đồng và cá nhân.

VietinBank là một trong những tổ chức tài chính lớn nhất Việt Nam, phục vụ hơn 14 triệu khách hàng thông qua mạng lưới hơn 150 chi nhánh và 1.000 phòng giao dịch trên tất cả 63 tỉnh, thành phố trong cả nước. Trong nửa đầu năm 2020, VietinBank đứng đầu về doanh số phân phối bảo hiểm qua kênh ngân hàng trong số các ngân hàng quốc doanh tại Việt Nam. VietinBank bắt đầu hành trình chuyển đổi trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ vào năm 2014, tăng cường đầu tư vào nguồn nhân lực, nâng cao năng lực kỹ thuật số, nâng cao các giải pháp lấy khách hàng là trung tâm để trở thành ngân hàng hàng đầu cả nước. Chiến lược của VietinBank trong những năm tới là tiếp tục đa dạng hóa kinh doanh, trong đó có việc tập trung vào việc phát triển hoạt động kinh doanh

Ngân hàng Bán lẻ và cung cấp các giải pháp tài chính toàn diện và phù hợp đến với khách hàng.

Ông Lê Đức Thọ, Chủ tịch HĐQT VietinBank cho biết: “Trên thực tế VietinBank đã phối hợp với các công ty bảo hiểm và đạt được kết quả phát triển về doanh số bảo hiểm trong nhóm hàng đầu các định chế tài chính ngân hàng hiện nay của Việt Nam. Trong kế hoạch kinh doanh với Manulife, chúng tôi đặt ra kế hoạch tăng trưởng về dịch vụ bảo hiểm hằng năm với con số khoảng 30% bình quân trong một vài năm tới. Chúng tôi cũng sẽ tiếp tục đặt ra kế hoạch tăng trưởng mới để phục vụ nhu cầu của các khách hàng là người dân, hộ gia đình cũng như các nhu cầu bảo hiểm trong xã hội của chúng ta và phù hợp với sự phát triển đất nước”.

Trong khi đó, Manulife Việt Nam hiện đang dẫn đầu thị trường Việt Nam về doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới năm 2019. Là công ty bảo hiểm nhân thọ có vốn nước ngoài đầu tiên được cấp giấy phép hoạt động tại Việt Nam từ năm 1999, đến nay Manulife Việt Nam có hơn 1.000 nhân viên và trên 50.000 đội ngũ tư vấn viên đồng hành với hơn 1 triệu khách hàng. Sự hợp tác với VietinBank sẽ giúp mở rộng đáng kể thị phần phân phối của Manulife trên toàn quốc, đồng thời góp phần nâng tầm vị thế dẫn đầu thị trường ngành bảo hiểm của Manulife tại Việt Nam.

Trong thời gian tới, Manulife Việt Nam sẽ phối hợp chặt chẽ với VietinBank để nghiên cứu, thiết kế và cung cấp trọn bộ các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, sức khỏe, tài sản và hưu trí phục vụ nhu cầu của tất cả các phân khúc khách hàng tại Việt Nam. Các sản phẩm này sẽ được phân phối thông qua đội ngũ tư vấn chuyên nghiệp và được hỗ trợ bởi các công cụ và quy trình số hóa mới nhất.

Thu Anh

Ảnh minh họa: Quan hệ hợp tác giữa VietinBank và Manulife Việt Nam nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu tài chính và bảo hiểm ngày càng gia tăng của người dân Việt Nam.