

Nhịp cầu Chubb Life

CHUBB®

Số 48, Tháng 7-2016



Kế hoạch Tài chính Trọn đời - Một thập kỷ tạo dựng niềm tin

Hội nghị MDRT Chubb Life tại Vancouver (Canada)
Chubb Life Việt Nam tham gia Ngày hội Nghề nghiệp
Sinh viên TP.HCM 2016

Chubb Life được tuyên dương thực hiện tốt nghĩa vụ
nộp thuế 2015

“Kế hoạch Tài chính Trọn đời” - Một thập kỷ tạo dựng niềm tin

Dù tham gia “sân chơi” bảo hiểm nhân thọ (BHNT) Việt Nam muộn hơn nhiều doanh nghiệp cùng ngành, Chubb Life vẫn tạo dựng được vị thế riêng cho mình thông qua việc tiên phong giới thiệu dòng sản phẩm bảo hiểm Liên kết chung - “Kế hoạch Tài chính Trọn đời” trong thời điểm thị trường đang bão hòa về danh mục sản phẩm.

Tháng 03/2006, Chubb Life tiên phong giới thiệu ra thị trường Việt Nam dòng sản phẩm bảo hiểm Liên kết chung (Universal Life - UL), với tên gọi “Kế hoạch Tài chính Trọn đời”. Thông qua Kế hoạch Tài chính Trọn đời, lần đầu tiên người tham gia bảo hiểm tại Việt Nam được tiếp cận một dòng sản phẩm bảo hiểm có quyền lợi bảo vệ cao, mỗi hợp đồng có thể được thiết kế riêng biệt cho từng khách hàng với nhu cầu và khả năng tài chính khác nhau. Từ sản phẩm này, các gói quyền lợi và sản phẩm tiếp nối sau đó đã đóng vai trò quan trọng trong việc tạo nên vị thế của Chubb Life trên thị trường hiện nay.

Trước khi UL xuất hiện tại Việt Nam, thị trường bảo hiểm nhân thọ trong nước chỉ gồm những sản phẩm bảo



“Kế hoạch Tài chính Trọn đời” do Chubb Life tiên phong giới thiệu mở ra hướng đi mới cho thị trường BHNT.

hiểm truyền thống, như: tử kỳ, tai nạn, hoặc bảo hiểm hỗn hợp. Kết hợp yếu tố bảo hiểm rủi ro và tiết kiệm, một số sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp có hình thức chia lãi cho khách hàng, nhưng tỉ lệ chia lãi không ổn định và rõ ràng, vì phải dựa vào kết quả kinh doanh của công ty mà chi tiết không được công bố với khách hàng. Ngoài ra, thông thường thì khách hàng cũng không thể đóng ít hay nhiều hơn số mức phí đang đóng, vì phí bảo hiểm được quy định theo một lịch đóng phí cố định. Bên cạnh đó, đa phần các sản phẩm bảo hiểm truyền thống vào thời điểm đó có thời gian bảo hiểm ngắn (thông thường khoảng 10 - 15 năm). Do mang nặng tính tiết kiệm nên mức phí cho các sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp này thường rất cao khiến khách

hàng khó có điều kiện tham gia mệnh giá lớn, vì vậy nên giá trị bảo hiểm cũng thấp theo tương ứng.

Khi cùng với các cộng sự của mình quyết định tung UL ra thị trường, ông Lâm Hải Tuấn, Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Chubb Life Việt Nam, quan niệm: đây không phải là một sản phẩm, mà là một “kế hoạch bảo vệ tài chính đến trọn đời”, để mọi khách hàng đều có thể chủ động lập một kế hoạch bảo vệ tài chính thông minh cho bản thân và cho những người thân yêu, tùy thuộc vào khả năng “tạo ra tài chính” của mỗi người trong những giai đoạn của cuộc đời. Sự ra đời của UL vào thời điểm năm 2006 có thể được xem là một “cuộc cách mạng” về sản phẩm bảo hiểm tại thị trường Việt Nam, với khả năng cung

cấp mệnh giá bảo hiểm cao, mức phí phù hợp với khả năng tài chính của nhiều người, đồng thời hội tụ tất cả các yếu tố: Bảo vệ - Tiết kiệm - Đầu tư. Ngoài việc khách hàng có thể rút tiền nhiều lần hoặc tăng mệnh giá khi nhu cầu bảo hiểm thay đổi mà không cần tham gia hợp đồng mới, họ còn có thể tự thiết kế một “chiến lược đóng phí” riêng cho mình, phù hợp với tình hình tài chính theo từng giai đoạn trong cuộc đời mỗi người. Chẳng hạn như, khi đang trong độ tuổi “đẹp” nhất để làm việc hoặc đang gặp thuận lợi về mặt tài chính, khách hàng có thể chủ động đóng phí nhiều hơn để bù cho giai đoạn sau này, khi sức khỏe và tuổi tác trở thành một hạn chế cho việc kiếm tiền. Đó chính là sự khác biệt lớn nhất và ý nghĩa nhất mà UL mang lại - một giải pháp bảo vệ tài chính được thiết kế tinh tế cho từng cá nhân khách hàng khác nhau. Bên cạnh đó, về khía cạnh đầu tư, khách hàng có thể yên tâm hơn khi giá trị tài khoản hợp đồng của mình được quản lý bởi quỹ liên kết chung, có tỉ lệ chia lãi cạnh tranh và luôn được cam kết một cách minh bạch với khách hàng. Hiện nay, UL của Chubb Life có thể được xem một tập hợp các sản phẩm chiếm vị trí khá “riêng biệt và độc lập” trên thị trường bởi sự đa dạng và linh hoạt

trong tổ hợp các quyền lợi bảo hiểm, đáp ứng nhiều phân khúc khách hàng khác nhau như: quyền lợi bảo hiểm bệnh nan y, quyền lợi bảo hiểm dành cho người cao niên, quyền lợi hỗ trợ viện phí, quyền lợi dành cho người hôn phối, các quyền lợi dành cho cả bố - mẹ - con trong cùng một hợp đồng hoặc đem lại sự tiếp nối bảo vệ cho nhiều thế hệ trong gia đình...

Với sự ra đời của UL, Chubb Life đã từng bước thay đổi quan niệm của phần lớn người dân Việt Nam về bảo hiểm. Bảo hiểm không chỉ là những “tấm khiên” bảo vệ gia đình khỏi những ảnh hưởng về tài chính khi rủi ro bất ngờ xảy đến, mà còn là một phương thức tích lũy và đầu tư hiệu quả với quỹ đầu tư Liên kết chung. Vào thời điểm tiên phong giới thiệu UL, Chubb Life đã tạo nên cú lội ngược dòng và góp phần đem lại nhiều thay đổi cho cả thị trường BHNT Việt Nam. Theo số liệu thống kê của thị trường trong 3 tháng đầu năm 2016, gần 50% doanh số khai thác mới của toàn ngành đến từ UL. Hiện nay, hầu hết các doanh nghiệp BHNT đều xem UL là dòng sản phẩm chủ lực trong danh mục sản phẩm của mình.

Trong hơn một thập kỷ qua, có nhiều thời điểm thị trường có xu hướng

chững lại, UL vẫn góp phần mang lại sự tăng trưởng tốt cho Chubb Life cũng như tạo nên sự khởi sắc cho bức tranh toàn cảnh thị trường bảo hiểm trong nước lúc bấy giờ. Với những tính năng ưu việt và vị thế “độc tôn”, UL được nhìn nhận sẽ tiếp tục là sản phẩm “thống lĩnh” thị trường BHNT Việt Nam trong thời gian tới.

Ưu điểm của dòng sản phẩm UL:

- ✓ Đồng hành cùng khách hàng đến trọn đời với thời hạn bảo hiểm đến 99 tuổi.
- ✓ Giá trị tài khoản hợp đồng được quản lý bởi quỹ liên kết chung, có tỉ lệ chia lãi cạnh tranh và được công bố minh bạch cho khách hàng.
- ✓ Minh bạch tài chính, tách bạch giữa các khoản khấu trừ cho rủi ro bảo hiểm và quản lý hợp đồng và khoản tiền đem đi đầu tư.
- ✓ Cùng mức phí như nhau, mệnh giá bình quân một hợp đồng bảo hiểm UL cao hơn hẳn mệnh giá bình quân một hợp đồng bảo hiểm hỗn hợp.
- ✓ Có thể rút tiền nhiều lần, tăng mệnh giá khi nhu cầu bảo hiểm thay đổi mà không cần tham gia hợp đồng mới.
- ✓ Kế hoạch đóng phí linh hoạt, đáp ứng được phần lớn các nhu cầu bảo vệ và tích lũy phù hợp với khả năng tài chính theo từng giai đoạn trong cuộc đời mỗi người.
- ✓ Các quyền lợi đi kèm phong phú và có thể linh hoạt trong việc thiết kế thành từng gói giải pháp riêng biệt phù hợp với từng hoàn cảnh, mục đích và điều kiện khác nhau của từng khách hàng.



“Kế hoạch Tài chính Trọn đời” luôn đồng hành cùng nhiều gia đình khách hàng suốt hơn một thập kỷ qua.

Kế hoạch Tài chính Trọn đời - Hành trình phát triển (2006 - 2016)



2016

2015

03/03/2015: Kế hoạch Tài chính Trọn đời - Quyền lợi Cao cấp 2015

01/2016: Kế hoạch Tài chính 20 năm: khách hàng có thể lựa chọn đóng phí một lần, hoặc đóng phí trong 3 năm hoặc 5 năm mà vẫn được bảo vệ lên đến 20 năm

2013

15/03/2013: Kế hoạch Tài chính Trọn đời - Quyền lợi Phổ thông & Ưu việt 2013

15/09/2013: Kế hoạch Tài chính Trọn đời - Quyền lợi Toàn diện 2013 lựa chọn A và B: giới thiệu các quyền lợi BH gia tăng giúp phát triển UL lên đỉnh cao với giải pháp trọn gói mọi quyền lợi trong chỉ MỘT hợp đồng BHNT và tối ưu hóa đầu tư trên phí đóng vào cho tất cả các quyền lợi BH

2011

27/01/2011: Kế hoạch Tài chính Trọn đời - Quyền lợi Hoàn hảo 65: chỉ đóng phí một lần và được bảo vệ đến 65 tuổi

12/10/2011: Kế hoạch Tài chính Trọn đời - Quyền lợi dành cho bệnh nan y lựa chọn A và B

2009

10/2008: Kế hoạch Tài chính Trọn đời - Quyền lợi toàn diện lựa chọn A1, A2, và B: phát triển UL lên tầm cao mới, bảo vệ cả gia đình chỉ trong một hợp đồng BHNT

03/2009: Kế hoạch Tài chính Trọn đời - Quyền lợi Nhân sự Cấp cao: cung cấp kế hoạch tài chính cho các nhân sự chủ chốt của doanh nghiệp

2008

03/03/2008: Kế hoạch Tài chính Trọn đời - Quyền lợi Hoàn hảo A và B: chỉ đóng phí 1 lần và được bảo vệ đến trọn đời

08/08/2008: Kế hoạch Tài chính Trọn đời - Quyền lợi Cao niên: mở rộng độ tuổi được chấp nhận tham gia BHNT lên đến 80 tuổi (chỉ duy nhất có tại Chubb Life)

2006

03/2006: Chubb Life Việt Nam giới thiệu “Kế hoạch Tài chính Trọn đời” tại thị trường Việt Nam với 2 lựa chọn: Quyền lợi Phổ thông & Kế hoạch Tài chính Trọn đời - Quyền lợi Ưu việt



Hội nghị MDRT Chubb Life tại Vancouver (Canada)

Được tập đoàn Chubb tổ chức thường niên, Hội Nghị Câu Lạc Bộ Triệu Đô Chubb Life (Chubb Life Club Million - CLCM) là sự kiện chỉ dành riêng cho những thành viên MDRT (Million Dollar Round Table - Bàn Tròn Triệu Đô) xuất sắc nhất tại các quốc gia thuộc khối Bảo hiểm Nhân thọ của tập đoàn Chubb. CLCM được tổ chức luân phiên tại nhiều nước khác nhau, và năm nay chương trình được diễn ra trong tháng 6 vừa qua tại Vancouver, Canada.

Mục đích của CLCM là vinh danh các thành viên MDRT ưu tú nhất toàn cầu của Chubb Life, thông qua việc trao tặng chứng nhận và huy hiệu của CLCM. Đây cũng là dịp để các MDRT có cơ hội gặp gỡ, giao lưu và cùng nhau chia sẻ những kinh nghiệm quý báu trên hành trình đi đến thành công của mình. Trong số những MDRT ưu tú, Chubb Life Việt Nam đã chọn ra 4 MDRT xuất sắc nhất để tham dự CLCM cùng với ông Trần Văn Cần - Giám Đốc kênh MDRT tại Chubb Life Việt Nam - bao gồm COT Nguyễn Thị Hồng Mai, MDRT Lương Trần Ý Linh, MDRT Trần Thị Thu Hương và MDRT Lê Văn Minh.

Việc tham dự và được vinh danh tại hội nghị CLCM là niềm tự hào của các

thành viên MDRT ưu tú trước công việc và đội ngũ mà mình gắn bó. Sự ghi nhận và tưởng thưởng của Chubb Life dành cho đội ngũ kinh doanh,

cũng như tập thể nhân viên, chính là nguồn động viên to lớn để họ phấn đấu cho những mục tiêu sự nghiệp cao hơn trong tương lai.



Ông Kevin Goulding - Tổng Giám đốc Chubb Life khu vực châu Á - Thái Bình Dương (giữa) chụp hình lưu niệm cùng MDRT xuất sắc của các nước.



Các MDRT đoàn Việt Nam nhận chứng nhận thành viên MDRT ưu tú.



Ông Kevin Goulding chúc mừng các thành viên MDRT của Chubb Life Việt Nam.



Chubb Life Việt Nam tham gia Ngày hội Nghề nghiệp Sinh viên TP.HCM 2016

Ngày 18/06 vừa qua, Chubb Life Việt Nam đã tham gia Ngày hội Nghề nghiệp Sinh viên - Nhân lực trẻ TP.HCM năm 2016, được tổ chức tại trường Đại học Kinh tế TP. HCM. Sự

kiện lần này diễn ra nhiều hoạt động tọa đàm, tư vấn nghề nghiệp, triển lãm rất bổ ích và phong phú, với sự tham gia của nhiều doanh nghiệp lớn cùng hàng ngàn sinh viên trên địa bàn thành phố.

Tham gia sự kiện, Chubb Life Việt Nam mong muốn góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động định hướng nghề

nghiệp và tuyển dụng những sinh viên ưu tú, thông qua đó phần nào giải quyết vấn đề việc làm cho nguồn nhân lực trẻ. Hoạt động này một lần nữa khẳng định cam kết gắn bó lâu dài và nỗ lực mang lại những giá trị bền vững cho cộng đồng địa phương nơi Chubb Life đang hoạt động kinh doanh.



Gian hàng Chubb Life tại “Ngày hội Nghề nghiệp Sinh viên” thu hút sự quan tâm từ các bạn sinh viên.



Chubb Life được tuyên dương thực hiện tốt nghĩa vụ nộp thuế 2015

Ngày 17/06/2016, Chubb Life Việt Nam vinh dự được Cục Thuế TP.HCM trao giấy khen về việc “Thực hiện tốt nghĩa vụ nộp Thuế năm 2015”. Đây là năm thứ 4 liên tiếp Chubb Life được tuyên dương về việc thực hiện tốt chính sách thuế từ Bộ Tài chính, Tổng cục Thuế và Cục Thuế TP.HCM.

Sự kiện này một lần nữa khẳng định phương châm hoạt động kinh doanh của Chubb Life Việt Nam: phát triển kinh doanh bền vững luôn song hành với việc tuân thủ tốt các quy định pháp luật của Nhà nước, bao gồm nghĩa vụ kê khai thuế và đóng góp vào ngân sách nhà nước, góp phần tạo ra giá trị gia tăng cho khách hàng, cộng đồng và cho chính doanh nghiệp. Bên cạnh việc đóng góp vào ngân sách nhà nước qua



Đại diện Chubb Life Việt Nam (trái) tham dự hội nghị tuyên dương.

việc trích nộp thuế, Chubb Life cũng đã dành phần lớn nguồn vốn nhân rồi của công ty đầu tư vào trái phiếu Chính phủ với tổng trị giá hơn 4 ngàn tỷ đồng, góp

phần tạo nguồn vốn đầu tư cơ bản vào các công trình lớn và dự án đầu tư dài hạn phục vụ cho nhu cầu phát triển của đất nước.