# CATHAY LIFE TĂNG
# VỐN ĐIỀU LỆ LÊN 290 TRIỆU USD

**LIÊN TỤC TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ TRONG NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY, CATHAY LIFE KHẲNG ĐỊNH NIỀM TIN VÀO THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM ĐẦY TIỀM NĂNG.**

Ông Stanlee Lee - Tổng Giám Đốc công ty TNHH BHNT Cathay Việt Nam

Với mức tăng trưởng ở mức 28-30% trong những năm gần đây, thị trường bảo hiểm Việt Nam đang trong thời kỳ tăng trưởng nóng. Dư địa phát triển của các sản phẩm nhân thọ còn lớn hơn, khi chỉ có 8% dân số hiện đang có bảo hiểm nhân thọ. Số liệu từ Hiệp hội Bảo hiểm cho thấy trong 6 tháng đầu năm 2018, số hợp đồng bảo hiểm nhân thọ đã đạt mức tăng 26% (gấp đôi tăng trưởng của số hợp đồng phi nhân thọ).

## CAM KẾT DÀI HẠN CÙNG THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM

Công ty Bảo hiểm nhân thọ Cathay Việt Nam ra đời từ tháng 7.2008 với số vốn đầu tư ban đầu là 60 triệu USD. Sau 3 lần tăng vốn, Cathay trở thành công ty bảo hiểm có vốn điều lệ cao nhất thị trường bảo hiểm Việt Nam vào năm 2016. Không chỉ dừng lại ở đó, Cathay tiếp tục rót vốn vào thị trường tiềm năng này vào tháng 8.2018, đưa vốn điều lệ lên 290 triệu USD. Nhờ tiềm lực tài chính vững mạnh từ tập đoàn tài chính đứng đầu Đài Loan - Cathay Finalcial Holding, Cathay đánh dấu tròn 10 năm có mặt tại Việt Nam với số vốn điều lệ gấp hơn 4 lần ban đầu.

Đại diện của Cathay Việt Nam chia sẻ: "Việc tăng vốn lần này mang một mục đích quan trọng là nâng cao quyền lợi cho khách hàng. Ngoài việc đảm bảo quyền lợi tài chính cho khách hàng, chúng tôi cũng nỗ lực tạo ra những sự thay đổi trong dịch vụ như tạo sự thuận tiện tối đa cho khách hàng. Chúng tôi tin tưởng rằng, với tiềm lực tài chính vững mạnh và sự nỗ lực của chúng tôi trong việc cung cấp những sản phẩm và dịch vụ hoàn hảo, khách hàng của chúng sẽ luôn được tôn trọng và hài lòng".

Cam kết với thị trường còn thông qua việc Cathay sử dụng nguồn vốn để đầu tư vào trái phiếu dài hạn của chính phủ. Sau lần tăng vốn vào năm 2016, Cathay Life đã mạnh tay chi 1.300 tỉ đồng để mua trái phiếu trong đợt phát hành trái phiếu kỳ hạn 30 năm đầu tiên của Việt Nam. Động thái nhằm nâng cao quyền lợi của khách hàng trong tương lai và cam kết trong dài hạn của công ty bảo hiểm Đài Loan này với thị trường Việt Nam. Bên cạnh đó, Cathay cũng liên tiếp đạt danh hiệu Top 10 công ty bảo hiểm uy tín trong 2 năm liên tiếp.

Việc củng cố nguồn vốn vững chắc, kết hợp với việc ra đời các sản phẩm tiết kiệm ưu việt mong muốn mang đến cho khách hàng của Cathay Life những giải pháp tiết kiệm hiệu quả để chu toàn những dự định trong tương lai. Trong năm 2018, tiếp nối các dòng sản phẩm độc đáo mang đậm bản sắc tiết kiệm và bảo vệ, Cathay tiếp tục ra đời sản phẩm "Thịnh An Phú Quý Tài Lộc" chính là một giải pháp tiết kiệm an toàn và là sự lựa chọn tốt nhất cho khách hàng với quyền lợi bảo hiểm gia tăng, đáo hạn hấp dẫn, hưởng quyền lợi lãi suất chênh lệch, ưu thế của sản phẩm giúp khách hàng thực hiện các dự định trong tương lai một cách dễ dàng hơn.

> **"Cathay Life Việt Nam đã đạt được kết quả kinh doanh ấn tượng với tổng doanh thu phí đạt 222 tỉ đồng, tương đương với mức tăng trưởng 55%.**

Tám tháng đầu năm 2018, Cathay Life Việt Nam đã đạt được kết quả kinh doanh ấn tượng với tổng doanh thu phí đạt 428.540 tỉ đồng, tương đương với mức tăng trưởng 150% so với cùng kỳ năm ngoái. Tổng tài sản đạt mức 8.448 tỉ đồng. Cathay Life hiện có 6 chi nhánh và 50 văn phòng kinh doanh trên toàn quốc với đội ngũ tư vấn tài chính toàn thời gian gần 2.000 người.

## ƯU THẾ TỪ BỀ DÀY KINH NGHIỆM CỦA TẬP ĐOÀN MẸ

Bancassurance đã xuất hiện trên thị trường từ nhiều thập niên trước nhưng không thật sự được các ngân hàng thương mại mặn mà khi hoạt động kinh doanh của khối ngân hàng vẫn còn phụ thuộc lớn và hoạt động tín dụng trong thời điểm đó. Những năm gần đây đánh dấu sự trưởng thành của khối ngân hàng thương mại cổ phần khi doanh thu đang dần dịch chuyển sang các hoạt động phi tính dụng, với xu hướng đa dạng hóa các sản phẩm tài chính. Tỉ trọng của bancassurance trên tổng phí thu bảo hiểm tăng từ 1% trong năm 2013 đến 10% trên 2017 trong đà tăng trưởng nóng của toàn ngành. Tuy nhiên, tỉ trọng này vẫn còn rất thấp so với các nước khác như 54% tại Đài Loan, 42% tại Thái Lan, 37% tại Indonesia.

Trong khi các công ty bảo hiểm lần lượt nối dài kênh bán hàng của mình sang mảng ngân hàng, có một câu chuyện ngược lại, vốn là một công ty con của tập đoàn Cathay Financial Holding, Cathay Life Việt Nam thừa hưởng kinh nghiệm 50 năm của định chế tài chính và bảo hiểm dẫn đầu tại Đài Loan này và đã bắt đầu chiến lược bancassurance của mình từ rất sớm trên nền tảng mở rộng của một ngân hàng thương mại thay vì tiền thân là một công ty bảo hiểm.

Đại diện của Cathay Life cho biết: "Hợp tác với ngân hàng thông qua kênh bancasurance không chỉ làm tăng doanh thu cho ngân hàng và công ty bảo hiểm mà khách hàng cũng đạt được những lợi ích nhất định. Khách hàng có thêm các kênh giao dịch để mua bảo hiểm, thanh toán đơn giản thuận tiện, có thêm nhiều thông tin và dịch vụ, tiết kiệm thời gian khi thực hiện cả dịch vụ ngân hàng và bảo hiểm tại một điểm bán. Bên cạnh đó, giúp chúng tôi có thể tiếp cận được với số lượng khách hàng lớn hơn, giảm chi phí và đa dạng hóa kênh phân phối, giảm thiểu rủi ro và giải quyết được các khó khăn trong việc thu phí, tăng cường độ nhận biết thương hiệu khi hợp tác với ngân hàng."

Với chiến lược tác động kép hai mũi nhọn "Bảo hiểm + Ngân hàng" từ tập đoàn mẹ, Cathay Life hiện đang cộng tác cùng với Ngân hàng Indovina và ngân hàng mẹ Cathay United tại Việt Nam cho các sản phẩm bảo hiểm nhóm và bảo hiểm liên kết ngân hàng.

"Với hơn 65.200 khách hàng, chúng tôi không chỉ là một thương hiệu uy tín trong tâm trí của khách hàng mà còn giành được lòng trung thành của họ với tỉ lệ duy trì hợp đồng là 78%, thuộc top cao nhất trên thị trường bảo hiểm hiện nay. Trong tương lai, chúng tôi sẽ tiếp tục tìm kiếm sự tăng trưởng và lợi nhuận ổn định bằng cách mở rộng phân phối của chúng tôi là kênh bancassurance và cung cấp các dịch vụ chủ động để nâng cao sự hài lòng của khách hàng, hướng tới mục tiêu trở thành "tổ chức tài chính hàng đầu trong khu vực châu Á-Thái Bình Dương", đại diện của Cathay Life cho biết thêm. NCĐT

**Bảo Ngọc**

Cathay Life có đội ngũ tư vấn tài chính toàn thời gian gần 2.000 người.

**Trong 10 năm hoạt động tại Việt Nam, Cathay Life kiên trì cùng quan niệm kinh doanh: "Quyền lợi khách hàng trên hết, trách nhiệm xã hội cùng mang". Cathay Life liên tục tham gia các hoạt động góp phần chia sẻ trách nhiệm xã hội như Chương trình học bổng Cathay Life Insurance cho các học sinh khó khăn. Đến nay, chương trình đã hỗ trợ cho hơn 500 em sinh viên với tổng giá trị hơn 6 tỉ đồng.**