

**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client:	Dai-ichi Life
Date:	11 May 2015
Publication:	Ha Noi Moi
Page:	Online
Journalist:	Thuan Thi
Tone:	Positive

**Headline: Exclusive long-term bancassurance partnership**

Link: <http://hanoimoi.com.vn/Tin-tuc/Thuong-hieu-DN/755009/ky-ket-hop-dong-hop-tac-kinh-doanh-bao-hiem-doc-quyen-dai-han>



Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank:

**Ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn**

(HNMO) - Ngày 11-5, tại thành phố Hồ Chí Minh, công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Việt Nam (Dai-ichi Life Việt Nam) và HDBank đã ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn. Ông Shigeo Tsuyuki, Phó Tổng Giám đốc tập đoàn Dai-ichi Life đã tham dự.



Theo hợp đồng này, trong thời hạn 10 năm, kể từ tháng 7-2015, Dai-ichi Life Việt Nam là đối tác duy nhất độc quyền cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe gắn với sản phẩm bảo hiểm nhân thọ thông qua mạng lưới HDBank trên toàn quốc. Đồng thời, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ giới thiệu các sản phẩm dịch vụ hiện đại và tiện ích của HDBank đến khách hàng của mình. Với liên minh hợp tác chiến lược này, Dai-ichi Life Việt Nam là một trong những doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ tiên phong tại thị trường Việt Nam trong việc triển khai quan hệ hợp tác kinh doanh lâu dài về cung cấp sản phẩm dịch vụ bảo hiểm nhân thọ thông qua kênh phân phối của ngân hàng.

Về phía ngân hàng, HDBank tiếp tục cung cấp các giải pháp bảo vệ và kế hoạch tài chính chất lượng cao cho khách hàng, góp phần đa dạng danh mục sản phẩm dịch vụ và kênh bán hàng của HDBank. Song song đó, tất cả khách hàng mua bảo hiểm của Dai-ichi Life Việt Nam đều được hưởng sự thuận tiện khi đóng phí bảo hiểm thông qua dịch vụ thu hộ của HDBank với hơn 220 điểm giao dịch trên toàn quốc hiện nay và kênh ngân hàng điện tử sẽ triển khai trong thời gian sắp tới.

Hợp đồng này chính thức ghi nhận sự hợp tác lâu dài trong chiến lược kinh doanh của hai bên trên nguyên tắc tự nguyện, bình đẳng, cùng có lợi, và tin tưởng lẫn nhau. HDBank và Dai-ichi Life Việt Nam cam kết tạo điều kiện thuận lợi cho hai bên cùng phát triển và xây dựng mối quan hệ hợp tác chiến lược liên kết giữa ngân hàng và bảo hiểm ngày càng bền vững.

**Thuận Thi**

**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client:	Dai-ichi Life
Date:	11 May 2015
Publication:	Diễn Đàn Doanh Nghiệp
Page:	Online
Journalist:	Phuong Nhi
Tone:	Positive

**Headline: Dai-ichi Life Vietnam cooperate with HDBank**

Link: <http://dddn.com.vn/dau-tu/daiichi-life-viet-nam-va-hdbank-bat-tay-hop-tac-kinh-doanh-20150511022654400.htm>

**Diễn đàn  
DOANH NGHIỆP**

dddn.com.vn

## Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank 'bắt tay' hợp tác kinh doanh

(ĐDDN) - Ngày 11/5, Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank đã ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm nhân thọ độc quyền dài hạn.



*Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank đã ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm nhân thọ độc quyền dài hạn*

Hợp đồng này chính thức ghi nhận sự hợp tác lâu dài trong chiến lược kinh doanh giữa hai bên trên nguyên tắc tự nguyện, bình đẳng, cùng có lợi, và tin tưởng lẫn nhau. HDBank và Dai-ichi Life Việt Nam cam kết tạo điều kiện thuận lợi cho hai bên cùng phát triển và xây dựng mối quan hệ hợp tác chiến lược liên kết giữa ngân hàng và bảo hiểm ngày càng bền vững.

Theo hợp đồng này, trong thời hạn 10 năm, kể từ tháng 7/2015, Dai-ichi Life VN là đối tác duy nhất độc quyền cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ (BHNT) và bảo hiểm sức khỏe gắn với sản phẩm BHNT thông qua mạng lưới HDBank trên toàn quốc. Đồng thời, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ giới thiệu các sản phẩm dịch vụ hiện đại và tiện ích của HDBank đến khách hàng của mình. Với liên minh hợp tác chiến lược này, Dai-ichi Life Việt Nam là một trong những doanh nghiệp BHNT tiên phong tại thị trường Việt Nam trong việc triển khai quan hệ hợp tác kinh doanh lâu dài về cung cấp sản phẩm dịch vụ BHNT thông qua kênh phân phối của ngân hàng.

Về phía HDBank tiếp tục cung cấp các giải pháp bảo vệ và kế hoạch tài chính chất lượng cao cho khách hàng, góp phần đa dạng danh mục sản phẩm dịch vụ và kênh bán hàng của HDBank. Song song đó, tất cả khách hàng mua bảo hiểm của Dai-ichi Life Việt Nam đều được hưởng sự thuận tiện khi đóng phí bảo hiểm thông qua dịch vụ thu hộ của HDBank với hơn 220 điểm giao dịch trên toàn quốc hiện nay và kênh ngân hàng điện tử sẽ triển khai trong thời gian sắp tới.

Ông Trần Đình Quân - Tổng Giám đốc Dai-ichi Life Việt Nam chia sẻ, *“chúng tôi kỳ vọng việc hợp tác độc quyền này sẽ tạo một nền tảng vững chắc có lợi cho cả hai bên, đưa vị thế của Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank lên một tầm cao mới trên thị trường”*.

**Phương Nhi**

**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client:	Dai-ichi Life
Date:	12 May 2015
Publication:	Tin Tuc
Page:	Online
Journalist:	MM
Tone:	Positive

**Headline: Dai-ichi Life Vietnam: Exclusive long-term bancassurance partnership**

Link: <http://baotintuc.vn/van-de-quan-tam/hop-tac-kinh-doanh-bao-hiem-doc-quyen-dai-han-20150511162249825.htm>



## Hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn

Ngày 11/5/2015, tại TP Hồ Chí Minh, công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Việt Nam (“Dai-ichi Life Việt Nam”) và HDBank đã tổ chức Lễ ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn tại khách sạn Nikko Saigon. Buổi lễ có sự góp mặt ông Shigeo Tsuyuki, Phó Tổng Giám đốc tập đoàn Dai-ichi Life.



Theo hợp đồng này, trong thời hạn 10 năm, kể từ tháng 7/ 2015, Dai-ichi Life Việt Nam là đối tác duy nhất độc quyền cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe gắn với sản phẩm bảo hiểm nhân thọ thông qua mạng lưới HDBank trên toàn quốc. Đồng thời, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ giới thiệu các sản phẩm dịch vụ hiện đại và tiện ích của HDBank đến khách hàng của mình.

Với liên minh hợp tác chiến lược này, Dai-ichi Life Việt Nam là một trong những doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ tiên phong tại thị trường Việt Nam trong việc triển khai quan hệ hợp tác kinh doanh lâu dài về cung cấp sản phẩm dịch vụ bảo hiểm nhân thọ thông qua kênh phân phối của ngân hàng.

Về phía ngân hàng, HDBank tiếp tục cung cấp các giải pháp bảo vệ và kế hoạch tài chính chất lượng cao cho khách hàng, góp phần đa dạng danh mục sản phẩm dịch vụ và kênh bán hàng của HDBank. Song song đó, tất cả khách hàng mua bảo hiểm của Dai-ichi Life Việt Nam đều được hưởng sự thuận tiện khi đóng phí bảo hiểm thông qua dịch vụ thu hộ của HDBank với hơn 220 điểm giao dịch trên toàn quốc hiện nay và kênh ngân hàng điện tử sẽ triển khai trong thời gian sắp tới.

Hợp đồng này chính thức ghi nhận sự hợp tác lâu dài trong chiến lược kinh doanh của hai bên trên nguyên tắc tự nguyện, bình đẳng, cùng có lợi, và tin tưởng lẫn nhau. HDBank và Dai-ichi Life Việt Nam cam kết tạo điều kiện thuận lợi cho hai bên cùng phát triển và xây dựng mối quan hệ hợp tác chiến lược liên kết giữa ngân hàng và bảo hiểm ngày càng bền vững.

Trong buổi lễ ký kết, ông Trần Đình Quân, Tổng Giám đốc Dai-ichi Life Việt Nam, phát biểu: "Việc hợp tác với HDBank nằm trong chiến lược đa dạng hóa kênh phân phối và hoạt động kinh doanh của Dai-ichi Life Việt Nam với mong muốn ngày càng nhiều khách hàng có cơ hội tiếp cận với các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ ưu việt của Dai-ichi Life Việt Nam. Chúng tôi kỳ vọng việc hợp tác độc quyền này sẽ tạo một nền tảng vững chắc có lợi cho cả hai bên, đưa vị thế của Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank lên một tầm cao mới trên thị trường thông qua việc kết nối các giải pháp bảo vệ tài chính tiên tiến, chất lượng hàng đầu Nhật Bản của Dai-ichi Life Việt Nam với kênh phân phối và dịch vụ ngân hàng uy tín của HDBank".

Ông Nguyễn Hữu Đăng, Tổng Giám đốc HDBank, chia sẻ thêm: "Với lịch sử 1/4 thế kỷ hoạt động cùng lợi thế về mạng lưới hoạt động rộng khắp Việt Nam và đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, thân thiện và năng động, HDBank luôn chú trọng chọn lựa đối tác uy tín cho các hợp tác tạo ra sản phẩm dịch vụ tài chính tối ưu cho khách hàng. Bên cạnh mục tiêu cung cấp các sản phẩm tài chính chất lượng Nhật Bản phù hợp với khách hàng người Việt Nam theo đúng cam kết "lợi ích cao nhất" cho khách hàng, việc hợp tác với Dai-ichi Life Việt Nam còn thể hiện được sự năng động trong việc thích nghi với những thay đổi của tình hình kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng, nhằm tiếp tục cùng nhau phát triển bền vững. Việc hợp tác này cũng một lần nữa chứng minh HDBank đạt được những yêu cầu khắt khe trong quan hệ hợp tác với các đối tác đến từ Nhật Bản".

**MM**

**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client:	Dai-ichi Life
Date:	12 May 2015
Publication:	Vietnam News
Page:	Online
Journalist:	P.V
Tone:	Positive

**Headline: Japanese insurer signs deal with HDBank**

Link: <http://vietnamnews.vn/economy/270140/japanese-insurer-signs--deal-with-hdbank.html>

**Việt Nam News**  
THE NATIONAL ENGLISH LANGUAGE DAILY

**Japanese insurer signs deal with HDBank**



HDBank and Dai-ichi Life Viet Nam pledged to help each other develop sustainable strategic co-operation between the banking and insurance sectors. — VNS photo Xuan Huong  
HCM CITY (VNS) — Japan's Dai-ichi Life Insurance Company of Viet Nam, Ltd and HDBank yesterday signed an exclusive bancassurance partnership agreement.

For 10 years starting in July Dai-ichi Life Viet Nam will be the sole insurer selling life insurance products and health riders through HDBank's national network.

It will in turn offer HDBank's products and services to its own customers.

Besides, when paying their insurance premiums, Dai-ichi Life Viet Nam customers can use HDBank's bill-payment service at more than 220 transaction points nationwide and through e-banking to be set up soon. HDBank and Dai-ichi Life Viet Nam pledged to help each other develop sustainable strategic co-operation between the banking and insurance sectors. — VNS

**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client: Dai-ichi Life  
Date: 12 May 2015  
Publication: Thoi Bao Kinh Te Viet Nam  
Page: 10  
Journalist: Ngo Hai  
Tone: Positive

**Headline: Exclusive long-term bancassurance partnership**

Chi số giá CK 10 phiên gần nhất  
Ngày 11/5/2015

VN30-Index	579,41	▼	-3,50 (-0,60%)
VN-Index	551,87	▼	-2,84 (-0,51%)
HNX30-Index	149,77	▼	-1,47 (-0,97%)
HNX-Index	79,76	▼	-0,53 (-0,66%)

**Thời báo Kinh tế Việt Nam**

**Cần nhắc lựa chọn chế độ BHXH**

*P/v ông Bùi Sỹ Lợi, Phó Chủ nhiệm Ủy ban Về các vấn đề xã hội của Quốc hội*

TRANG 3

HỘI KHOA HỌC KINH TẾ VIỆT NAM ★ VIETNAM ECONOMIC TIMES ★ SỐ 113 (4614) - THỨ BA - 12/5/2015

**Doanh nghiệp - Thị trường**

Ngày 11/5, Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Việt Nam và HDBank tổ chức Lễ ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm dài hạn. Theo đó, trong thời hạn 10 năm, kể từ tháng 7/2015, Dai-ichi Life Việt Nam là đối tác cung cấp sản phẩm BHNT và bảo hiểm sức khỏe gắn với BHNT thông qua mạng lưới HDBank trên toàn quốc. HDBank tiếp tục cung cấp các giải pháp bảo vệ và kế hoạch tài chính chất lượng cao cho khách hàng.

*NGÔ HẢI*



**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client:	Dai-ichi Life
Date:	12 May 2015
Publication:	Vietnam Investment Review
Page:	Online
Journalist:	Mai Thuy
Tone:	Positive

**Headline: Dai-ichi Life Vietnam and HDBank form bancassurance partnership**

Link: <http://www.vir.com.vn/dai-ichi-life-vietnam-and-hdbank-form-bancassurance-partnership.html>

## **VIR Vietnam Investment Review**

### **Dai-ichi Life Vietnam and HDBank form bancassurance partnership**

Dai-ichi Life Vietnam and HDBank yesterday signed their exclusive 10-year bancassurance partnership agreement at Hotel Nikko Saigon.



Under this agreement, effective from July 2015, Dai-ichi Life Vietnam, part of Dai-ichi Life- the second largest life insurer in Japan, will be the exclusive supplier of life insurance products and health riders through HDBank's extensive network nationwide.

As well, Dai-ichi Life Vietnam will introduce to its customers the advanced banking services and utilities of HDBank. With this long-term strategic partnership, Dai-ichi Life Vietnam is expected to become one of the leading players which pioneer the long-term bancassurance partnership in the Vietnamese market.

On their side, HDBank- one of the top 10 commercial banks in Vietnam with more than 25 years of experience- continues to provide high-quality protection solutions and financial plans to its customers, which helps diversify its portfolio of products, services, and distribution channels.

Besides, all customers of Dai-ichi Life Vietnam shall enjoy the convenience of paying premiums through HDBank's premium collection service at more than 220 transaction points nationwide, as well as through its e-banking channels, which is scheduled to launch in the coming time.

This agreement officially acknowledges the long-term cooperation of both parties' business strategy on the principles of volunteering, equality, mutual trust and benefits.

HDBank and Dai-ichi Life Vietnam commit to creating favourable conditions for both parties' development and for building a more and more sustainable bancassurance cooperation.

"We believe that this exclusive long-term cooperation will build a solid foundation for mutual benefits and enhance Dai-ichi Life Vietnam and HD Bank into a new height through the combination of advanced Japanese-quality financial protection solutions and superior distribution capabilities of HDBank," said Tran Dinh Quan, general director of Dai-ichi Life Vietnam.

Nguyen Huu Dang, general manager of HDBank, said "The cooperation with Dai-ichi Life Vietnam shows a commitment to providing Japanese-quality financial services and products suitable for Vietnamese customers and 'maximum benefit' for customers. The cooperation also proves that HDBank can meet the strict requirements for doing business with Japanese partners."

***By Mai Thuy***

**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client: Dai-ichi Life  
Date: 13 May 2015  
Publication: Sai Gon Giai Phong  
Page: C  
Journalist: P.V  
Tone: Positive

**Headline: Dai-ichi Life Vietnam signs deal with HDBank**



**Dai-ichi Life Việt Nam ký kết hợp tác kinh doanh  
bảo hiểm độc quyền dài hạn với HDBank**

Lễ ký kết được tổ chức ngày 11-5 tại khách sạn Nikko Saigon, TPHCM. Theo hợp đồng, trong thời hạn 10 năm, kể từ tháng 7-2015, Dai-ichi Life Việt Nam là đối tác duy nhất độc quyền cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe gắn với sản phẩm bảo hiểm nhân thọ thông qua mạng lưới HDBank trên toàn quốc. Đồng thời, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ giới thiệu các sản phẩm dịch vụ hiện đại và tiện ích của HDBank đến khách hàng của mình. Với liên minh hợp tác chiến lược này, Dai-ichi Life Việt Nam là một trong những doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ tiên phong tại thị trường Việt Nam trong việc triển khai quan hệ hợp tác kinh doanh lâu dài về cung cấp sản phẩm dịch vụ bảo hiểm nhân thọ thông qua kênh phân phối của ngân hàng.

**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client:	Dai-ichi Life
Date:	13 May 2015
Publication:	Người Lao Động
Page:	8A
Journalist:	L.Hien
Tone:	Positive

**Headline: Dai-ichi Life Vietnam signs deal with HDBank**



## Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank hợp tác kinh doanh

Ngày 11-5, tại TP HCM, Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Việt Nam (Dai-ichi Life Việt Nam) và HDBank đã ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn.

Theo hợp đồng này, trong thời hạn 10 năm, kể từ tháng 7-2015, Dai-ichi Life Việt Nam là đối tác độc quyền cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe gắn với sản phẩm bảo hiểm nhân thọ thông qua mạng lưới HDBank trên toàn quốc. Đồng thời, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ giới thiệu các sản phẩm dịch vụ hiện đại và tiện ích của HDBank đến khách hàng của mình. Với hợp tác này, Dai-ichi Life Việt Nam là một trong những doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ tiên phong tại thị trường Việt Nam trong việc triển khai quan hệ hợp tác kinh doanh lâu dài về cung cấp sản phẩm dịch vụ bảo hiểm nhân thọ thông qua kênh phân phối của ngân hàng.

Về phía ngân hàng, HDBank tiếp tục cung cấp các giải pháp bảo vệ và kế hoạch tài chính chất lượng cao cho khách hàng, góp phần đa dạng danh mục sản phẩm dịch vụ và kênh bán hàng của HDBank. Song song đó, tất cả khách hàng mua bảo hiểm của Dai-ichi Life Việt Nam đều được hưởng sự thuận tiện khi đóng phí bảo hiểm thông qua dịch vụ thu hộ của HDBank với hơn 220 điểm giao dịch trên toàn quốc hiện nay và kênh ngân hàng điện tử sẽ triển khai trong thời gian sắp tới.

**L.Hien**



**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.


Client:	Dai-ichi Life
Date:	13 May 2015
Publication:	Ngươi Lao Dong
Page:	Online
Journalist:	L.Hien
Tone:	Positive

## **Headline: Dai-ichi Life Vietnam signs deal with HDBank**

Link: <http://thitruong.nld.com.vn/ngan-hang-dai-ichi-life-viet-nam-va-hdbank-hop-tac-kinh-doanh-11369>

# Người lao động

## **Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank hợp tác kinh doanh**

  Be the first of your friends to like this.

**Ngày 11-5, tại TP HCM, Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Việt Nam (Dai-ichi Life Việt Nam) và HDBank đã ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn**

Theo hợp đồng này, trong thời hạn 10 năm, kể từ tháng 7-2015, Dai-ichi Life Việt Nam là đối tác độc quyền cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe gắn với sản phẩm bảo hiểm nhân thọ thông qua mạng lưới HDBank trên toàn quốc. Đồng thời, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ giới thiệu các sản phẩm dịch vụ hiện đại và tiện ích của HDBank đến khách hàng của mình. Với hợp tác này, Dai-ichi Life Việt Nam là một trong những doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ tiên phong tại thị trường Việt Nam trong việc triển khai quan hệ hợp tác kinh doanh lâu dài về cung cấp sản phẩm dịch vụ bảo hiểm nhân thọ thông qua kênh phân phối của ngân hàng.

Về phía ngân hàng, HDBank tiếp tục cung cấp các giải pháp bảo vệ và kế hoạch tài chính chất lượng cao cho khách hàng, góp phần đa dạng danh mục sản phẩm dịch vụ và kênh bán hàng của HDBank. Song song đó, tất cả khách hàng mua bảo hiểm của Dai-ichi Life Việt Nam đều được hưởng sự thuận tiện khi đóng phí bảo hiểm thông qua dịch vụ thu hộ của HDBank với hơn 220 điểm giao dịch trên toàn quốc hiện nay và kênh ngân hàng điện tử sẽ triển khai trong thời gian sắp tới.

**L.Hien**

**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client:	Dai-ichi Life
Date:	13 May 2015
Publication:	Dau Tu Chung Khoang
Page:	7
Journalist:	P.V
Tone:	Positive

**Headline: Dai-ichi Life Vietnam signs deal with HDBank**



## Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank hợp tác độc quyền

(ĐTCK) Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank vừa ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn. Theo đó, trong thời hạn 10 năm, kể từ tháng 7/2015, Dai-ichi Life Việt Nam là đối tác duy nhất cung cấp các sản phẩm bảo hiểm

nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe gắn với sản phẩm bảo hiểm nhân thọ thông qua mạng lưới HDBank trên toàn quốc. Đồng thời, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ giới thiệu các sản phẩm dịch vụ hiện đại và tiện ích của HDBank đến khách hàng của mình.

**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client: **Dai-ichi Life**  
Date: **13 May 2015**  
Publication: **Doanh Nhân Sai Gon**  
Page: **10**  
Journalist: **Minh Hao**  
Tone: **Positive**

**Headline: Dai-ichi Life Vietnam signs deal with HDBank**



[10] SỐ 340 (13-19.5.2015)

**CHUYÊN LAM AN**

Không còn óat ra mắt thương hiệu mới, ngành bảo hiểm nhân thọ (BHNT) đang chứng kiến cuộc chạy đua hướng đến nhóm khách hàng tâm trung, đặc biệt là các doanh nghiệp (DN) ngoài.



Thị trường bảo hiểm nhân thọ là "sân chơi" của doanh nghiệp ngoài

MINH HAO

**SỨC ẾP SẢN PHẨM MỚI**

Theo Cục Quản lý và Giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính), năm 2014, tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường ước đạt 52.680 tỷ đồng, tăng 13,2% so với năm 2013, trong đó, doanh thu phí BHNT tăng 10,5%. Dù tăng trưởng tốt nhưng các DN vẫn liên tục đầu tư để mở rộng thị phần. Thấy rõ nhất là việc mở rộng mạng lưới, ra mắt sản phẩm mới và tăng cường chất lượng dịch vụ. AIA Việt Nam bên cạnh việc ra mắt sản phẩm "An sinh tích lũy 10 năm" cho phép gia tăng mỗi năm 2% trên tổng số tiền bảo hiểm gốc, bắt đầu từ năm thứ 3 còn tích cực mở rộng mạng lưới. Song song với chiến lược sản phẩm mới, AIA Việt Nam còn xây dựng mô hình dịch vụ khác biệt để khai thác phân khúc khách hàng mới: giới nhân viên văn phòng. Điển hình là sự ra mắt của AIA Exchange và Nest by AIA trong tháng 3 vừa qua. Trong đó, AIA Exchange là địa điểm lý tưởng để gặp gỡ, chia sẻ thông tin, trao đổi về các đề tài kinh doanh cũng như các ý tưởng sáng tạo còn Nest by AIA là trung tâm dịch vụ khách hàng phục vụ cho các

**THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM NHÂN THỌ:**

# Vẫn là cuộc đua của khối ngoài

với việc đa dạng hóa và phát triển kênh phân phối. Theo ông Michael Stewart Elliott, Tổng giám đốc Công ty PVI Sun Life, các sản phẩm mới sẽ tạo nên đột phá trên thị trường. Do là lý do để đầu tháng 4 vừa rồi, PVI Sun Life cũng lực ra mắt 3 sản phẩm bảo hiểm mới, gồm: Bảo an gia, Bảo an sinh và Bảo an nhân. "Việc này nằm trong chiến lược không ngừng cải tiến chất lượng, đa dạng hóa danh mục sản phẩm cũng như khách hàng của PVI Sun Life trong năm 2015", ông Michael Stewart Elliott

định danh như Bảo Việt (công ty mẹ của Bảo Việt Nhân thọ) có cổ đông chiến lược là Sumitro Life, PVI Sun Life (công ty con của PVI) với sự tham gia của Tập đoàn Sun Life (Canada)...

Dù có sự cạnh tranh quyết liệt nhưng "miếng bánh" thị trường BHNT vẫn chưa được phân chia lại. Dẫn đầu thị trường về tổng doanh thu phí bảo hiểm năm 2014 vẫn là Prudential Việt Nam với 32,85% thị phần. Bảo Việt Nhân thọ xếp thứ 2 với 26,94%, Manulife Việt Nam thứ 3 với 11,40%. Doanh thu Life Việt Nam thứ 4 với 9,51%, AIA Việt

hàng mục giới nhân viên văn phòng. Diện hình là sự ra mắt của AIA Exchange và Nest by AIA trong tháng 3 vừa qua. Trong đó, AIA Exchange là địa điểm lý tưởng để gặp gỡ, chia sẻ thông tin, trao đổi về các đề tài kinh doanh cũng như các ý tưởng sáng tạo còn Nest by AIA là trung tâm dịch vụ khách hàng phục vụ cho các cư dân thành phố khám phá, trải nghiệm dịch vụ khách hàng với sự hỗ trợ của các chuyên gia tư vấn với thiết bị công nghệ cao.

Để khai thác phân khúc khách hàng này, AIA đã tuyển dụng những nhân viên trẻ, năng động và phát triển thành những chuyên viên hoạch định tài chính chuyên nghiệp. Những chuyên viên này được trang bị công nghệ làm việc mới nhất (100% chuyên viên hoạch định tài chính tại AIA Exchange và Nest by AIA sử dụng iPad để tư vấn và bán hàng). Ông Stephen Clark, Tổng giám đốc Công ty AIA Việt Nam, cho biết: "Cho đến nay, người tiêu dùng tại các thành phố lớn như TP.HCM và Hà Nội, đặc biệt là người tiêu dùng trẻ tuổi chưa được phục vụ một cách phù hợp trong lĩnh vực BHNT. Họ có những đòi hỏi cao về chất lượng tư vấn, dịch vụ sau bán hàng và kể cả không gian giao dịch bảo hiểm. Chúng tôi xây dựng văn phòng AIA Exchange và Nest by AIA nhằm đáp ứng những mong muốn ấy".

Chiến lược mở rộng mạng lưới cũng được Dai-ichi Life Việt Nam triển khai trong cuộc đua này. Từ đầu năm đến nay, có đến 5 văn phòng tổng đại lý của Dai-ichi khai trương, nâng tổng số văn phòng và tổng đại lý của Công ty lên con số 140. Dai-ichi còn đẩy mạnh việc khai thác bảo hiểm qua ngân hàng. Mới nhất là ngày 11/5, Dai-ichi Life Việt Nam đã ký kết với HDBank để kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn. Theo đó, kể từ tháng 7/2015, Dai-ichi Life Việt Nam là đối tác duy nhất cung cấp các sản phẩm BHNT và bảo hiểm sức khỏe gắn với sản phẩm BHNT thông qua mạng lưới HDBank. Theo ông Trần Đình Quân, Tổng giám đốc Công ty Dai-ichi Việt Nam, việc hợp tác với HDBank nằm trong chiến lược đa dạng hóa kênh phân phối và kinh doanh của Dai-ichi Life Việt Nam với mong muốn ngày càng có nhiều khách hàng tiếp cận với các sản phẩm BHNT của Dai-ichi Life Việt Nam. "Chúng tôi kỳ vọng việc hợp tác độc quyền này sẽ tạo nên tăng trưởng chắc, dựa vì thế của Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank lên tầm cao mới". Ông Quân nói.

Trong khi đó, Manulife Việt Nam xác định "khách hàng là trung tâm" nên tiếp tục đào tạo đội ngũ đại lý chuyên nghiệp, phát triển danh mục sản phẩm, mang đến cho khách hàng nhiều sự lựa chọn hơn đồng thời

cùng lúc ra mắt 3 sản phẩm bảo hiểm mới, gồm: Bảo an gia, Bảo an sinh và Bảo an nhân. "Việc này nằm trong chiến lược không ngừng cải tiến chất lượng, đa dạng hóa danh mục sản phẩm cũng như khách hàng của PVI Sun Life trong năm 2015", ông Michael Stewart Elliott cho biết.

Ngay như Prudential, thương hiệu dẫn đầu thị trường cũng không thể lo là trong việc phát triển sản phẩm mới, đào tạo nguồn nhân lực. Ông Wilf Blackburn, Tổng giám đốc Công ty Prudential Việt Nam, cho biết: "Chúng tôi phải luôn tìm cách để giữ vững hệ thống, hỗ trợ các tư vấn viên, phát triển các mảng tiềm năng của thị trường đồng thời với việc đầu tư công nghệ, đào tạo nhân sự và thúc đẩy phát huy sang kiến mới".

#### SỨC HẤP DẪN CỦA TOP 2

Theo báo cáo của Ernst&Young về "Sự chuyển dịch của ngành bảo hiểm tại các thị trường mới nổi", Việt Nam là một trong những thị trường tăng trưởng nhanh và có nhiều triển vọng. Chính sự tăng trưởng thu nhập và phí bảo hiểm đã giúp Việt Nam lọt vào top hai thị trường thu hút các DN bảo hiểm nước ngoài. Ông Paul George Nguyễn, Tổng giám đốc Công ty Manulife Việt Nam, cho rằng, thị trường BHNT Việt Nam đã phát triển hơn rất nhiều trong những năm gần đây. Sự góp mặt của nhiều tập đoàn tài chính lớn trên thế giới đã thúc đẩy thị trường BHNT Việt Nam phát triển theo chiều hướng tích cực trên nền tảng cạnh tranh lành mạnh. Cụ thể, so với 7 nước ở khu vực Đông Nam Á mà Manulife có mặt thì Manulife Việt Nam có tốc độ phát triển nhanh nhất.

Ông Wilf Blackburn cho rằng, với tỷ lệ 8% so với 90% dân số mua BHNT trên thế giới, Việt Nam vẫn là thị trường giàu tiềm năng cho việc phát triển dịch vụ này. Bằng chứng là dù khó khăn nhưng tổng doanh thu năm 2014 của Prudential Việt Nam vẫn đạt đến 13.054 tỷ đồng, tăng 19,8% so với năm 2013, trong đó tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt mức 9.155 tỷ đồng, tăng 19,8%. Thành công trong kinh doanh bảo hiểm và đầu tư đã giúp Prudential có tiềm lực tài chính đáng kể với tổng tài sản đạt 44.565 tỷ đồng, tăng 17,8% so với năm 2013.

Thực tế thị trường cho thấy, ngành BHNT Việt Nam hiện đang là "sân chơi" riêng của khối ngoại như Prudential Việt Nam, Manulife Việt Nam, Dai-ichi Life Việt Nam, AIA Việt Nam, ACE Life Việt Nam... Vài năm gần đây còn có thêm những thương hiệu nước ngoài khác như Generali Việt Nam, Hanwha, Prevoir, Great Eastern... Các DN trong nước gần như bị "bao phủ" bởi các liên doanh với những tên tuổi ngoại qua các thương vụ M&A

Dù có sự cạnh tranh quyết liệt nhưng "miếng bánh" thị trường BHNT vẫn chưa được phân chia lại. Dẫn đầu thị trường về tổng doanh thu phí bảo hiểm năm 2014 vẫn là Prudential Việt Nam với 32,85% thị phần, Bảo Việt Nhân thọ xếp thứ 2 với 26,94%, Manulife Việt Nam thứ 3 với 11,49%, Dai-ichi Life Việt Nam thứ 4 với 9,51%, AIA Việt Nam thứ 5 (8,45%), ACE Life thứ 6 (4,76%) và 6% chia cho 11 DN còn lại, trong đó có Generali Việt Nam, Hanwha, Prevoir, Great Eastern và Fubon Life Việt Nam... ❏

#### HỒNG NGÀ

#### THÊM THƯƠNG HIỆU MỚI

Cuối tháng 3, P&G đã khởi công xây dựng nhà máy dao cạo Gillette tại Bình Dương với vốn đầu tư 100 triệu USD. Dự kiến nhà máy sẽ hoàn thành trong 12 tháng tới và tạo việc làm cho hơn 300 lao động địa phương. Theo Tổng giám đốc P&G Việt Nam Emre Olcer, Tập đoàn đã cân nhắc việc xây nhà máy dao cạo Gillette ở một số nước lân cận nhưng cuối cùng chọn Việt Nam. Lý do cho sự lựa chọn này vì "Châu Á có vai trò quan trọng đối với tương lai của P&G. Và so với các nước khác trong khu vực, Việt Nam nổi bật về tiềm năng tiêu dùng và cơ hội mới". Cụ thể hơn là Việt Nam có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, dân số trẻ và thu nhập của người dân được cải thiện. Lợi thế đó được khẳng định qua sự phát triển của các nhãn hiệu mà P&G đang kinh doanh tại Việt Nam. Liên tục trong những năm qua, các nhãn hàng của P&G như Ariel, Pampers, Dowry, Pentene, Tide, Head & Shoulders... đều tăng trưởng hai con số.

Những lợi thế về TPP (đang đàm phán giai đoạn cuối), chi phí nhân công thấp, thuận lợi về kinh tế vĩ mô, về tiêu dùng... đang khiến hàng loạt công ty Mỹ đến Việt Nam tìm cơ hội đầu tư. Nếu như năm 2013 chỉ có 22 doanh nghiệp (DN) Mỹ tìm hiểu môi trường kinh doanh thì trong 6 tháng đầu năm 2014, đã có đến 3 đoàn DN với số lượng lớn (gồm nhiều tập đoàn danh tiếng của Mỹ như Boeing, Apple, AIG, Exxon Mobil...) tìm kiếm cơ hội đầu tư tại Việt Nam. Mới đây, đoàn hơn 30 DN thuộc Hội đồng Kinh doanh Mỹ - ASEAN cũng đã đến Việt Nam tìm cơ hội hợp tác trong lĩnh vực xây dựng.

Trong cuộc họp báo hồi tháng 1/2015, Đại sứ Mỹ tại Việt Nam Ted Osius tỏ ra lạc quan về tác động TPP với kinh tế Việt Nam và đầu tư của Mỹ. "Thỏa thuận TPP sẽ cho phép Mỹ trở thành nhà đầu tư số 1 và đối tác số 1 của Việt Nam", ông khẳng định. Trong chuyến thăm nhà máy Ford tại Hải Dương ngày 23/4, Đại sứ Mỹ chia sẻ: "Mỹ và Việt Nam đang



**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client:	Dai-ichi Life
Date:	18 May 2015
Publication:	Tai Chinh Cuoc Song
Page:	Online
Journalist:	Nguyen Pham
Tone:	Positive

**Headline: Dai-ichi Life Vietnam signs deal with HDBank**

**Link:** <http://taichinhcuocsong.vn/tin-tuc-su-kien/dai-ichi-life-viet-nam-hdbank-ky-ket-hop-tac-kinh-doanh-bao-hiem-45.html>

**Tài chính**  
*Cuộc Sống*

## **Dai-ichi Life Việt Nam & HDBank ký kết hợp tác kinh doanh bảo hiểm**

Cập nhật 12/05/2015 - 09:46

*Ngày 11/5/2015, tại TP.HCM, Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank đã ký kết hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn.*



Theo hợp đồng này, trong thời hạn 10 năm, kể từ tháng 7/2015, Dai-ichi Life Việt Nam là đối tác duy nhất độc quyền cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ (BHNT) và bảo hiểm sức khỏe gắn với sản phẩm BHNT thông qua mạng lưới HDBank trên toàn quốc; đồng thời sẽ giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ của HDBank đến khách hàng của mình. Về phía HDBank sẽ tiếp tục cung cấp các giải pháp bảo vệ và kế hoạch tài chính cho khách hàng, góp phần đa dạng danh mục sản phẩm, dịch vụ và kênh bán hàng của HDBank. Song song đó, khách hàng mua bảo hiểm của Dai-ichi Life Việt Nam đều được hưởng sự thuận tiện khi đóng phí bảo hiểm thông qua dịch vụ thu hộ của HDBank với hơn 220 điểm giao dịch trên toàn quốc hiện nay và kênh ngân hàng điện tử sẽ triển khai trong thời gian tới.

Hợp đồng này chính thức ghi nhận sự hợp tác lâu dài trong chiến lược kinh doanh của hai bên trên nguyên tắc tự nguyện, bình đẳng, cùng có lợi, và tin tưởng lẫn nhau. HDBank và Dai-ichi Life Việt Nam cam kết tạo điều kiện thuận lợi cho hai bên cùng phát triển và xây dựng mối quan hệ hợp tác chiến lược liên kết giữa ngân hàng và bảo hiểm ngày càng bền vững.



*Ông Shigeo Tsuyuki - Phó tổng giám đốc Tập đoàn Dai-ichi Life (Nhật Bản) nhân kỷ niệm chương từ đại diện lãnh đạo HDBank.*

Phát biểu tại lễ ký kết, ông Trần Đình Quán - Tổng giám đốc Dai-ichi Life Việt Nam, cho biết: "Sau 8 năm hoạt động, Dai-ichi Life Việt Nam đã xây dựng nền tảng vững chắc và giữ vững vị thế là một trong 4 công ty BHNT hàng đầu về tổng doanh thu phí bảo hiểm, phục vụ hơn 1 triệu khách hàng... Trong quý I/2015, Dai-ichi Life Việt Nam tiếp tục đạt kết quả ấn tượng với doanh thu khai thác mới đạt gần 200 tỷ đồng, tăng 30% so với cùng kỳ năm 2014, và tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt gần 547 tỷ đồng, tăng 32% so với cùng kỳ".

Chia sẻ thêm về sự kiện này, ông Nguyễn Hữu Đăng - Tổng Giám đốc HDBank, phát biểu: "Với lịch sử 1/4 thế kỷ hoạt động cùng lợi thế về mạng lưới hoạt động rộng khắp Việt Nam và đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, thân thiện, năng động, HDBank luôn chú trọng chọn lựa đối tác hợp tác uy tín để tạo ra sản phẩm dịch vụ tài chính tối ưu cho khách hàng".

Cũng theo ông Nguyễn Hữu Đăng, bên cạnh mục tiêu cung cấp các sản phẩm tài chính chất lượng Nhật Bản phù hợp theo đúng cam kết "lợi ích cao nhất" cho khách hàng, việc hợp tác với Dai-ichi Life Việt Nam còn thể hiện được sự năng động trong việc thích nghi với những thay đổi của tình hình kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng, nhằm tiếp tục cùng nhau phát triển bền vững".

**NGUYỄN PHẠM**

**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client:	Dai-ichi Life
Date:	18 May 2015
Publication:	Nhip Cau Dau Tu
Page:	58
Journalist:	Nguyen Pham
Tone:	Positive

**Headline: Dai-ichi Life Vietnam signs deal with HDBank**



## **DAI-ICHI LIFE HỢP TÁC ĐỘC QUYỀN VỚI HDBANK**

Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Việt Nam đã ký kết hợp tác với HDBank. Theo đó, Dai-ichi Life là đối tác độc quyền cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, sức khỏe thông qua mạng lưới của HDBank trong 10 năm. Về phía HDBank, Ngân hàng tiếp tục cung cấp các giải pháp bảo vệ và kế hoạch tài chính cho khách hàng.



**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client:	Dai-ichi Life
Date:	18 May 2015
Publication:	Vietnam Economic News
Page:	Online
Journalist:	Ngoc Mai
Tone:	Positive

**Headline: Dai-ichi Life Vietnam and HDBank enter into exclusive long-term bancassurance partnership**

**Link:** [http://ven.vn/vi-VN/vi/dai-ichi-life-vietnam-and-hdbank-enter-into-exclusive-long-term-bancassurance-partnership\\_t114c175n55384](http://ven.vn/vi-VN/vi/dai-ichi-life-vietnam-and-hdbank-enter-into-exclusive-long-term-bancassurance-partnership_t114c175n55384)

**Kinh tế Việt Nam** **VEN**.vn  
Vietnam Economic News

## Dai-ichi Life Vietnam and HDBank enter into exclusive long-term bancassurance partnership

18/05/2015 18:49



(VEN) - Dai-ichi Life Vietnam and HDBank organized the signing ceremony of their exclusive 10-year bancassurance partnership agreement at Ho Chi Minh City.

Under this agreement, effective from July 2015, Dai-ichi Life Vietnam will be the exclusive supplier of life insurance products and health riders through HDBank's extensive network nationwide. As well, Dai-ichi Life Vietnam will introduce to its customers the advanced banking services and utilities of HDBank. With this long-term strategic partnership, Dai-ichi Life Vietnam becomes one of the leading life insurers which pioneer the long-term bancassurance partnership in Vietnam market.

On the bank's side, HDBank continues to provide high-quality protection solutions and financial plans to its customers, which helps diversify its portfolio of products, services, and distribution channels. Besides, all customers of Dai-ichi Life Vietnam shall enjoy the convenience of paying premiums through HDBank's premium collection service at more than 220 transaction points nationwide, as well as through its e-banking channels, which is scheduled to launch in the coming time.

Mr. Tran Dinh Quan, General Director of Dai-ichi Life Vietnam, said at the signing ceremony: "We believe that this exclusive long-term cooperation will build a solid foundation for mutual benefits and enhance Dai-ichi Life Viet Nam and HD Bank into a new height through the combination of advanced Japanese-quality financial protection solutions and superior distribution capabilities of HDBank."

Mr. Nguyen Huu Dang, General Manager of HDBank, said: "The cooperation with Dai-ichi Life Vietnam shows a commitment to providing Japanese-quality financial services and products suitable for Vietnamese customers and 'maximum benefit' for customers and dynamism in adapting to changes in the global economic situation in general and Vietnam in particular for sustainable development together. The cooperation also proves that HDBank can meet the strict requirements for doing business with Japanese partners."

*Ngoc Mai*

**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client:	Dai-ichi Life
Date:	18 May 2015
Publication:	Vietnam Economic News
Page:	Online
Journalist:	Ngoc Mai
Tone:	Positive

**Headline: Dai-ichi Life Vietnam and HDBank enter into exclusive long-term bancassurance partnership**

**Link:**[http://ven.vn/vi-VN/vi/chuyen-muc-tin-tuc/tai-chinh/hop-tac-kinh-doanh-bao-hiem-doc-quyen-dai-han-giua-dai-ichi-life-viet-nam-va-hdbank\\_t114c428n55383](http://ven.vn/vi-VN/vi/chuyen-muc-tin-tuc/tai-chinh/hop-tac-kinh-doanh-bao-hiem-doc-quyen-dai-han-giua-dai-ichi-life-viet-nam-va-hdbank_t114c428n55383)

**Kinh tế Việt Nam** **VEN**.vn  
Vietnam Economic News

**Hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn giữa Dai - ichi Life Việt Nam và HDBank**

18/05/2015 15:24



(VEN) - Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Việt Nam (“Dai-ichi Life Việt Nam”) và HDBank vừa qua đã cùng nhau ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn

Theo đó, trong thời hạn 10 năm, kể từ tháng 7/2015, Dai-ichi Life Việt Nam là đối tác duy nhất độc quyền cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe gắn với sản phẩm bảo hiểm nhân thọ thông qua mạng lưới HDBank trên toàn quốc. Đồng thời, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ giới thiệu các sản phẩm dịch vụ hiện đại và tiện ích của HDBank đến khách hàng của mình.

Với liên minh hợp tác chiến lược này, Dai-ichi Life Việt Nam là một trong những doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ tiên phong tại thị trường Việt Nam trong việc triển khai quan hệ hợp tác kinh doanh lâu dài về cung cấp sản phẩm dịch vụ bảo hiểm nhân thọ thông qua kênh phân phối của ngân hàng.

Về phía ngân hàng, HDBank tiếp tục cung cấp các giải pháp bảo vệ và kế hoạch tài chính chất lượng cao cho khách hàng, góp phần đa dạng danh mục sản phẩm dịch vụ và kênh bán hàng của HDBank. Song song đó, tất cả khách hàng mua bảo hiểm của Dai-ichi Life Việt Nam đều được hưởng sự thuận tiện khi đóng phí bảo hiểm thông qua dịch vụ thu hộ của HDBank với hơn 220 điểm giao dịch trên toàn quốc hiện nay và kênh ngân hàng điện tử sẽ triển khai trong thời gian sắp tới.

Theo ông Trần Đình Quân, Tổng Giám đốc Dai-ichi Life Việt Nam: “Chúng tôi kỳ vọng việc hợp tác độc quyền này sẽ tạo một nền tảng vững chắc có lợi cho cả hai bên, đưa vị thế của Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank lên một tầm cao mới trên thị trường thông qua việc kết nối các giải pháp bảo vệ tài chính tiên tiến, chất lượng hàng đầu Nhật Bản của Dai-ichi Life Việt Nam với kênh phân phối và dịch vụ ngân hàng uy tín của HDBank”.

Ông Nguyễn Hữu Đăng, Tổng Giám đốc HDBank, chia sẻ thêm: " Bên cạnh mục tiêu cung cấp các sản phẩm tài chính chất lượng Nhật Bản phù hợp với khách hàng người Việt Nam theo đúng cam kết "lợi ích cao nhất" cho khách hàng, việc hợp tác với Dai-ichi Life Việt Nam còn thể hiện được sự năng động trong việc thích nghi với những thay đổi của tình hình kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng, nhằm tiếp tục cùng nhau phát triển bền vững. Việc hợp tác này cũng một lần nữa chứng minh HDBank đạt được những yêu cầu khắt khe trong quan hệ hợp tác với các đối tác đến từ Nhật Bản”.

*Ngọc Mai*



**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client:	Dai-ichi Life
Date:	20 May 2015
Publication:	Dau Tu
Page:	Online
Journalist:	N.Đ
Tone:	Positive

**Headline: Dai-ichi Life Vietnam signs deal with HDBank**



Số: 60 (2887)  
www.baodautu.vn  
Email: dautu@vir.com.vn

# Đầu tư

Vietnam Investment Review

CƠ QUAN CỦA BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ

● Công ty Bảo hiểm nhân thọ Dai-ichi Việt Nam (Dai-ichi Life Việt Nam) và HDBank vừa ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn.

Theo đó, trong thời hạn 10 năm, kể từ tháng 7/2015, Dai-ichi Life Việt Nam là đối tác duy nhất độc quyền cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe gắn với sản phẩm bảo hiểm nhân thọ thông qua mạng lưới HDBank trên toàn quốc. Đồng thời, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ giới thiệu các sản phẩm dịch vụ hiện đại và tiện ích của HDBank đến khách hàng của mình.

**N.Đ**

**DAI-ICHI LIFE**

Gắn bó dài lâu.

Client:	Dai-ichi Life
Date:	22 May 2015
Publication:	Doanh Nhân Sai Gon Cui Tuan
Page:	30
Journalist:	N/A
Tone:	Positive

**Headline: Dai-ichi Life Vietnam and HDBank enter into exclusive long-term bancassurance partnership**



### **DAI-ICHI LIFE VN VÀ HDBANK KÝ KẾT HỢP ĐỒNG HỢP TÁC KINH DOANH BẢO HIỂM ĐỘC QUYỀN DÀI HẠN**

Ngày 11-5, Công ty Bảo hiểm nhân thọ Dai-ichi VN (Dai-ichi Life VN) và HDBank đã ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn. Tham dự buổi lễ có ông Shigeo Tsuyuki - Phó tổng giám đốc Tập đoàn Dai-ichi Life. Theo hợp đồng này, trong thời hạn mười năm, kể từ tháng 7-2015, Dai-ichi Life VN là đối tác duy nhất độc quyền cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe gắn với sản phẩm bảo hiểm nhân thọ thông qua mạng lưới HDBank trên toàn quốc. Đồng thời, Dai-ichi Life VN sẽ giới thiệu các sản phẩm dịch vụ hiện đại và tiện ích của HDBank đến khách hàng của mình. Với liên minh hợp tác chiến lược này, Dai-ichi Life VN là một trong những doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ tiên phong tại thị trường VN trong việc triển khai quan hệ hợp tác kinh doanh lâu dài về cung cấp sản phẩm dịch vụ bảo hiểm nhân thọ thông qua kênh phân phối của ngân hàng.

Về phía ngân hàng, HDBank tiếp tục cung cấp các giải pháp bảo vệ và kế hoạch tài chính chất lượng cao cho khách hàng, góp phần đa dạng danh mục sản phẩm dịch vụ và kênh bán hàng của mình. Tất cả khách hàng mua bảo hiểm của Dai-ichi Life VN đều được hưởng sự thuận tiện khi đóng phí bảo hiểm thông qua dịch vụ thu hộ của HDBank với hơn 220 điểm giao dịch trên toàn quốc hiện nay và kênh ngân hàng điện tử sẽ triển khai trong thời gian sắp tới.