



**Chúc  
Mừng  
Năm 2016**  
HAPPY NEW YEAR **MỚI**





Ông TRẦN ĐÌNH QUÂN  
Tổng Giám đốc Dai-ichi Life Việt Nam

Kính thưa Quý khách,

Tôi rất vui được chào đón Quý Khách đến với **Bản tin dành cho Khách hàng, số đặc biệt chào mừng Xuân Bính Thân 2016.**

Năm 2015 vừa đi qua đã đánh dấu chặng đường 9 năm phát triển ngoạn mục của Dai-ichi Life Việt Nam với nhiều mốc

son đáng nhớ cũng như những thành tựu nổi bật mà tôi muốn chia sẻ với Quý Khách như sau:

Dai-ichi Life Việt Nam đã lập thành tích kinh doanh xuất sắc với tổng doanh thu phí bảo hiểm trong năm 2015 đạt trên 3.500 tỷ đồng, tăng trưởng hơn 40% so với năm 2014. Chỉ sau 9 năm hoạt động, Dai-ichi Life Việt Nam đã lớn mạnh hơn gấp 9 lần về tổng doanh thu phí bảo hiểm, tiếp tục giữ vững vị thế là công ty bảo hiểm nhân thọ lớn thứ 4 cả nước với tốc độ tăng trưởng tốt và bền vững, phục vụ hơn 1 triệu khách hàng thông qua đội ngũ 750 nhân viên và 50.000 tư vấn tài chính chuyên nghiệp. Dai-ichi Life Việt Nam đã khai trương gần 40 văn phòng Tổng Đại lý trong năm qua, giữ vị trí thứ 3 về mạng lưới phục vụ khách hàng với hệ thống 170 văn phòng và tổng đại lý rộng khắp toàn quốc. Thành quả này được tạo dựng từ niềm tin yêu và ủng hộ của Quý khách. Thay mặt Dai-ichi Life Việt Nam, tôi xin chân thành cảm ơn Quý khách đã tin tưởng lựa chọn và đồng hành cùng công ty trong suốt thời gian qua.

Tôi rất vui mừng được thông báo, đúng vào dịp kỷ niệm 9 năm thành lập công ty (18/1/2016), Dai-ichi Life Việt Nam đã được Bộ Tài chính chấp thuận cho phép tăng vốn điều lệ - giai đoạn 1 - từ 72 triệu đô la Mỹ (1.141 tỷ đồng) lên thành 87 triệu đô la Mỹ (hơn 1.477 tỷ đồng). Tiếp theo giai đoạn 1 này, Dai-ichi Life Việt Nam cũng đang tích cực triển khai kế hoạch tăng vốn đầu tư giai đoạn 2 lên tổng cộng 100 triệu đô la Mỹ ngay trong Quý 1/2016. Với vốn điều lệ 100 triệu đô la Mỹ, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ trở thành một trong những công ty bảo hiểm nhân thọ có mức vốn hóa lớn nhất tại thị trường Việt Nam, mở ra một trang mới đầy khởi sắc cho Công ty trên hành trình tiếp tục vươn đến chất lượng dịch vụ hoàn hảo và uy tín xuất sắc trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam.

Ngày 18/1/2016 vừa qua, Dai-ichi Life Việt Nam đã chính thức ký kết hợp đồng đại lý bảo hiểm với Tổng



công ty Bưu điện Việt Nam (VN Post). Theo đó, Dai-ichi Life Việt Nam là đối tác duy nhất độc quyền cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ thông qua hệ thống bưu cục rộng khắp của VNPost. Việc hợp tác độc quyền này sẽ tạo một nền tảng vững chắc, đưa vị thế của Dai-ichi Life Việt Nam và VNPost lên một tầm cao mới trên thị trường với sứ mệnh mang đến cuộc sống bình an và thịnh vượng cho người dân Việt Nam.

Thấm nhuần triết lý kinh doanh “Tất cả vì con người”, trong suốt 9 năm qua, Dai-ichi Life Việt Nam đã khởi xướng và thực hiện các chương trình từ thiện xã hội, hỗ trợ cộng đồng với số tiền đóng góp trên 15 tỷ đồng. Ngày 3/11/2015 vừa qua, vượt qua hơn 200 trăm doanh nghiệp bảo hiểm đến từ các nước Châu Á, Dai-ichi Life Việt Nam vinh dự là công ty BHNT duy nhất tại Việt Nam và Châu Á nhận giải thưởng cao quý “Doanh nghiệp Xuất sắc vì Trách nhiệm Xã hội năm 2015” do Tạp chí Bảo hiểm Châu Á (Asia Insurance Review) tổ chức và trao giải tại Singapore, với dự án “Triệu viên gạch hồng, nối nhịp cầu vui”- xây dựng 10 chiếc cầu giao thông nhằm hỗ trợ việc đi lại an toàn và thuận tiện hơn cho người dân, đặc biệt là trẻ em, tại các vùng nông thôn còn nhiều khó khăn trên toàn quốc.

Hướng đến mục tiêu phục vụ vì lợi ích dài lâu của cộng đồng, Dai-ichi Life Việt Nam Dai-ichi Life Việt Nam cũng đã hoàn tất thủ tục xin thành lập Quỹ Trách nhiệm Xã hội “Vi cuộc sống tươi đẹp” (Dai-ichi Life Viet Nam Foundation) với sứ mệnh cải thiện chất lượng cuộc sống cho người dân Việt Nam thông qua các chương trình hỗ trợ cộng đồng dài hạn và thường kỳ, tập trung vào các lĩnh vực sức khỏe, giáo dục, môi trường và từ thiện quy mô trên toàn quốc trong năm 2016.

Năm 2016 sẽ tiếp tục là một năm đầy “năng động” của Dai-ichi Life Việt Nam trong việc đổi mới sáng tạo sản phẩm, phát huy sức mạnh nội lực, đẩy mạnh công tác tuyển dụng và đào tạo, nâng cao dịch vụ khách hàng, đa dạng hóa kênh phân phối và hỗ trợ cộng đồng địa phương.

Chúng tôi rất mong nhận được ý kiến đóng góp của Quý khách để Dai-ichi Life Việt Nam ngày càng hoàn thiện chất lượng dịch vụ nhằm mang lại sự hài lòng cao nhất cho Quý khách.

Xuân Bính Thân đang đến gần, nhân dịp này tôi xin kính chúc Quý khách cùng gia quyến một Năm mới Hạnh phúc, An khang và Thịnh vượng.

Trân trọng,

Trần Đình Quân  
Tổng Giám đốc



## Nội dung

Trang

- 2 Lời ngỏ của Tổng giám đốc
- 3 4 5 Thông tin hoạt động của Công ty
- 6 Góc báo chí
- 7 Dịch vụ Khách hàng
- 8 Thông tin về các sản phẩm Bảo hiểm
- 9 Y Khoa thường thức
- 10 Sẻ chia cuộc sống
- 11 Giải đáp câu đố



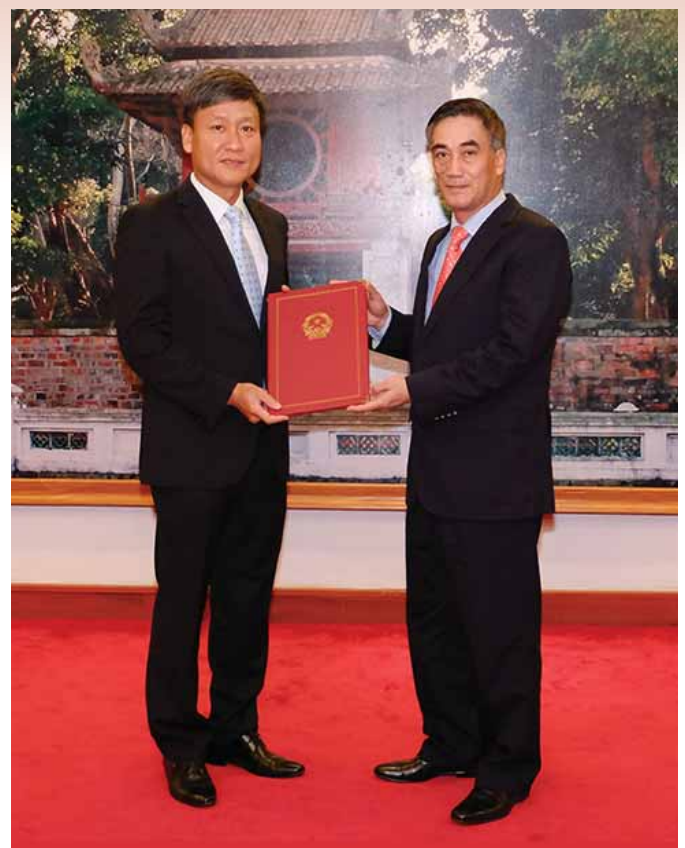
# DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM SẼ TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ LÊN 100 TRIỆU ĐÔ LA MỸ, ĐÁNH DẤU CỘT MỐC 9 NĂM ĐỒNG HÀNH CÙNG NGƯỜI DÂN VIỆT NAM



Các lãnh đạo Dai-ichi Life Nhật Bản, Dai-ichi Life Việt Nam và Bộ Tài chính trong buổi tiếp nhận Giấy phép tăng vốn điều lệ

Ngày 18/1/2016 tại Hà Nội, Công ty BHNT Dai-ichi Việt Nam (“Dai-ichi Life Việt Nam”) đã chính thức tiếp nhận Giấy phép của Bộ Tài chính chấp thuận cho phép tăng vốn điều lệ từ 72 triệu đô la Mỹ (1.141 tỷ đồng) lên thành 87 triệu đô la Mỹ (hơn 1.477 tỷ đồng). Tiếp theo giai đoạn 1 – tăng vốn lên 87 triệu đô la Mỹ đã được Bộ Tài chính chấp thuận, Dai-ichi Life Việt Nam cũng đang tích cực triển khai kế hoạch tăng vốn đầu tư giai đoạn 2 lên tổng cộng 100 triệu đô la Mỹ ngay trong Quý 1/2016. Đây là lần thứ hai sau 9 năm đi vào hoạt động, Dai-ichi Life Việt Nam tăng vốn điều lệ để tăng cường mở rộng kinh doanh và đầu tư, đánh dấu một cột mốc quan trọng trong hành trình vươn đến mục tiêu trở thành nhà cung cấp các sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm nhân thọ hàng đầu tại Việt Nam. Với vốn điều lệ 100 triệu đô la Mỹ, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ trở thành một trong những công ty bảo hiểm nhân thọ có mức vốn hóa lớn nhất tại thị trường Việt Nam.

Ông Takashi Fujii, Chủ tịch Hội đồng Thành viên Dai-ichi Life Việt Nam, chia sẻ: “Chúng tôi rất vui khi được công ty mẹ Dai-ichi Life Nhật Bản tin tưởng tiếp vốn thêm nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh đang phát triển rất tốt tại Việt Nam. Hướng đến mốc son kỷ niệm 10 năm đồng hành cùng Việt Nam (18/1/2017), Dai-ichi Life Việt Nam cam kết nỗ lực không ngừng để phát triển tối đa tiềm lực sẵn có, tăng cường mở rộng mạng lưới kinh doanh và liên tục hoàn thiện chất lượng dịch vụ nhằm phấn đấu đạt 10% thị phần ngành bảo hiểm nhân thọ vào cuối năm 2016.”



Ông Trần Đình Quân - Tổng Giám đốc Dai-ichi Life Việt Nam tiếp nhận Giấy phép tăng vốn điều lệ từ Ông Trần Xuân Hà - Thứ trưởng Bộ Tài chính





## DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM VÀ TỔNG CÔNG TY BƯU ĐIỆN VIỆT NAM KÝ KẾT HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ BẢO HIỂM ĐỘC QUYỀN

Ngày 18/1/2016 vừa qua tại Hà Nội, Dai-ichi Life Việt Nam và Tổng Công ty Bưu điện Việt Nam (“VietNamPost”) đã long trọng tổ chức Lễ ký kết Hợp đồng Đại lý Bảo hiểm độc quyền tại khách sạn Nikko Hanoi. Buổi lễ vinh dự chào đón các vị lãnh đạo Bộ Thông tin và Truyền thông, Bộ Tài chính, Tổng Công ty Bưu điện Việt Nam, Tập đoàn Dai-ichi Life Nhật Bản và Dai-ichi Life Việt Nam tham dự.

Theo hợp đồng này, trong thời hạn 15 năm, Dai-ichi Life Việt Nam là đối tác duy nhất độc quyền cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ thông qua mạng lưới bưu cục của VietNamPost tại 63 tỉnh thành trên cả nước. Với hợp tác chiến lược này, Dai-ichi Life Việt Nam tiếp tục ghi dấu ấn trên thị trường bảo hiểm nhân thọ qua việc hợp tác thành công

với các đối tác uy tín trong nước nhằm mở rộng thêm nhiều kênh phân phối mới để mang các sản phẩm, dịch vụ bảo hiểm nhân thọ ưu việt đến gần hơn nữa với người dân Việt Nam.

Là doanh nghiệp cung cấp dịch vụ bưu chính hàng đầu Việt Nam, VietNamPost sẽ đẩy mạnh phân phối các sản phẩm bảo vệ tài chính ưu việt của Dai-ichi Life Việt Nam đến người dân thông qua mạng lưới bưu điện, bưu cục toàn quốc. 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 VietNamPost với hơn 11.000 điểm giao dịch, góp phần mang lại sự hài lòng tối đa cho khách hàng, đặc biệt ở các tỉnh vùng sâu vùng xa.

*Việc ký kết hợp tác giữa Dai-ichi Life Việt Nam, thành viên của Dai-ichi Life - tập đoàn bảo hiểm nhân thọ hàng đầu Nhật Bản, và VietNamPost - doanh nghiệp bưu điện nhà nước lớn nhất Việt Nam, đánh dấu một mốc son đầy ý nghĩa cho cả hai doanh nghiệp trong việc góp phần tăng cường, củng cố mối quan hệ hữu nghị hợp tác tốt đẹp giữa hai nước Việt Nam và Nhật Bản, thể hiện mong muốn đẩy nhanh văn của hai bên trong việc mang đến an sinh xã hội lâu dài, bền vững cho người dân trên khắp mọi miền đất nước, cũng như đóng góp vào sự phát triển lớn mạnh của ngành bảo hiểm và sự tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam.*



Ông Trần Đình Quân - Tổng Giám đốc DLVN (hàng đầu bên trái) và Ông Phạm Anh Tuấn - Tổng Giám đốc VNPost (hàng đầu bên phải), ký kết hợp đồng với sự chứng kiến của lãnh đạo cấp cao hai bên.

## DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM TIẾP TỤC MỞ RỘNG MẠNG LƯỚI VP TRÊN TOÀN QUỐC

Trong quý 4/2015, Công ty BHNT Dai-ichi Life Việt Nam đã chính thức đưa vào hoạt động các văn phòng Tổng Đại lý và văn phòng đại diện Tổng Đại lý vào các ngày:

- Ngày 21/10/2015 tại số 491 Đường 2/4, Phường Vinh Phước, Thành Phố Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa và số 523 Lạc Long Quân, Ấp Hiệp Hòa, Xã Hiệp Tân, Huyện Hòa Thành, Tỉnh Tây Ninh.
- Ngày 25/10/2015 tại Tổ dân Phố 2, Thị trấn Đức An, Huyện Đắk Song, Tỉnh Đắk Nông.
- Ngày 28/10/2015 tại số 158 Trần Hưng Đạo, Thị trấn Ngô Mây, Huyện Phù Cát, Tỉnh Bình Định.
- Ngày 6/11/2015 tại số E7 Phan Đình Phùng, Khu phố 1, Phường Quang Vinh, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.
- Ngày 10/11/2015 tại Tòa nhà JVPE, Đường số 2, Lô 20 Công viên phần mềm Quang Trung, Phường Tân Hiệp Chánh, Quận 12, Thành Phố Hồ Chí Minh.



- Ngày 11/11/2015 tại số 98 Lê Duẩn, Phường Phước Nguyên, Thành Phố Bà Rịa, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu.
  - Ngày 12/11/2015 tại Tổ 2, Thị trấn Châu Ổ, Huyện Bình Sơn, Tỉnh Quảng Ngãi.
  - Ngày 20/11/2015 tại Thôn 5, Xã Ea Kiết, Huyện Cư M'gar, Tỉnh Đắk Lắk.
  - Ngày 27/11/2015 tại số 136A Đường 14 tháng 9, Phường 5, Thành Phố Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long.
  - Ngày 4/12/2015 tại số 10 Tuyến Tránh, Phường 6, Thành Phố Tân An, Tỉnh Long An.
  - Ngày 8/12/2015 tại số 22 Tân Phong, Thị trấn Quảng Xương, Huyện Quảng Xương, Tỉnh Thanh Hóa.
  - Ngày 9/12/2015 tại Thôn 3, Xã Hoàng Vinh, Huyện Hoàng Hóa, Tỉnh Thanh Hóa.
  - Ngày 11/12/2015 tại số 322 Đường 2 tháng 9, Phường Hòa Cường Bắc, Quận Hải Châu, Thành Phố Đà Nẵng.
  - Ngày 6/1/2016 tại Lô 202 Đường 16 tháng 4, Khu Phố 5, Phường Mỹ Bình, Thành Phố Phan Rang, Tỉnh Ninh Thuận.
  - Ngày 7/1/2016 tại số 546 Phạm Văn Đồng, Phường 13, Quận Bình Thạnh, Thành Phố Hồ Chí Minh.
- Nâng tổng số văn Phòng và tổng Đại lý lên 170 trên toàn quốc.



## DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM VINH DỰ ĐẠT GIẢI THƯỞNG “DOANH NGHIỆP XUẤT SẮC VÌ TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI” LẦN 2 TẠI CHÂU Á

Vượt qua hơn 200 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ trên toàn Châu Á, Dai-ichi Life Việt Nam vinh dự là công ty BHNT duy nhất tại khu vực Châu Á nhận giải thưởng “Doanh nghiệp Xuất sắc vì Trách nhiệm Xã hội năm 2015” (“Corporate Social Responsibility Award 2015”) do Tạp chí Bảo hiểm Châu Á (Asia Insurance Review) tổ chức. Lễ công bố kết quả và trao giải đã long trọng diễn ra vào ngày 3/11/2015 tại Trung tâm Hội nghị và Triển lãm Marina Bay Sands, Singapore. Ban Giám khảo đã ấn tượng và đánh giá cao dự án ý nghĩa và thiết thực cho cộng đồng “Triệu viên gạch hồng, nối nhịp cầu vui”- xây dựng 10 cây cầu giao thông tại các vùng nông thôn khó khăn trên toàn quốc nhằm tạo điều kiện đi lại thuận tiện và an toàn cho người dân địa phương.



Ông Takashi Fujii - Chủ tịch HĐQT Dai-ichi Life Việt Nam, nhận giải thưởng từ Đại diện Ban giám khảo

## DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM VINH DỰ ĐẠT GIẢI THƯỞNG “TOP 100 THƯƠNG HIỆU SAO VÀNG ĐẤT VIỆT 2015”



Ông Trần Đình Quân (hàng trước, giữa) - Tổng Giám đốc Dai-ichi Life Việt Nam, nhận giải thưởng “Top 100 Thương hiệu Sao vàng Đất Việt 2015”

Dai-ichi Life Việt Nam vinh dự là doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ nước ngoài duy nhất tại Việt Nam đạt Giải thưởng “Top 100 Thương hiệu Sao Vàng Đất Việt 2015”. Đây là giải thưởng uy tín mang tầm vóc quốc gia nhằm tôn vinh các doanh nghiệp hàng đầu và thương hiệu tiêu biểu trên thị trường trong nước và quốc tế. Giải thưởng này đã minh chứng vị thế hàng đầu và uy tín về giá trị thương hiệu của Dai-ichi Life Việt Nam trong việc cung cấp các sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm nhân thọ chất lượng Nhật Bản tại thị trường Việt Nam, cũng như những đóng góp tích cực của công ty vào sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam.

## DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM TIẾP TỤC CHUỖI CHƯƠNG TRÌNH “TÌNH THƯƠNG CHO EM”- TRAO TẶNG ÁO ẤM CHO TRẺ EM VÙNG CAO TRONG NĂM 2015

Tiếp nối truyền thống tương thân tương ái của dân tộc Việt Nam thông qua chuỗi hoạt động từ thiện thường niên “Tình thương cho em”, trong năm 2015, Ban Lãnh đạo cùng đại diện quản lý, nhân viên và tư vấn tài chính của Dai-ichi Life Việt Nam đã đến thăm hỏi và trao tặng quà cho các em học sinh có hoàn cảnh khó khăn tại các tỉnh: Điện Biên, Hòa Bình, Thừa Thiên Huế, Quảng Trị, Cao Bằng và Quảng Ninh, mỗi phần bao gồm áo ấm 250.000đ và bánh kẹo 50.000đ. Tổng cộng 770 phần quà trị giá hơn 230 triệu đồng do tập thể Công ty cùng đóng góp trao tặng với mong muốn động viên tinh thần và chia sẻ một phần khó khăn trong điều kiện giá rét và thiếu thốn mà các em nhỏ vùng cao đang phải đối mặt.



Thành viên Ban lãnh đạo cấp cao và Quản lý công ty Dai-ichi Life Việt Nam tại Lễ trao tặng áo ấm cho trẻ em vùng cao tỉnh Quảng Trị



# “Tiếp tục đầu tư mạnh cho hệ thống bán lẻ, không bỏ hết trứng vào một giỏ...”

**Không chỉ là nhà lãnh đạo doanh nghiệp giỏi, ông Takashi Fujii, Chủ tịch công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Việt Nam (Dai-ichi Life VN) còn là một lãnh đạo có tầm vóc quốc tế với chiến lược dài hạn cả về kinh doanh lẫn trách nhiệm xã hội. Công Thương đã có cuộc trò chuyện với Ông nhân dịp đầu Xuân 2016.**



## Chiến lược kinh doanh: Tiếp tục tập trung cho mạng lưới bán lẻ và đa dạng hóa kênh phân phối

*Năm 2015, ngành Bảo hiểm nhân thọ (BHNT) “được mùa” nhất trong vòng 10 năm qua với tốc độ tăng trưởng khoảng 29%. Dai-ichi Life VN “đóng góp” ra sao vào sự tăng trưởng đó? Ông có cho rằng trong năm 2016 thị trường BHNT tiếp tục thuận lợi như 2015?*

Năm 2015, ngành BHNT có tốc độ tăng trưởng tốt do hiểu biết của người dân về BHNT đã tăng lên đáng kể, đồng thời các kênh đầu tư khác như bất động sản, chứng khoán, v.v. chưa được khởi sắc. Riêng Dai-ichi Life VN vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng như năm trước là khoảng 40% với tổng doanh thu phí trên 3.500 tỷ đồng. Trong đó doanh thu phí bảo hiểm hợp đồng mới bình quân trên 100 tỷ đồng/tháng...

Dự báo thị trường năm 2016 rất khó nói nếu các kênh đầu tư khác khởi sắc. Nhưng với tình hình như hiện nay, tôi cho rằng thị trường vẫn có thể duy trì tốc độ tăng trưởng như 2015. Bởi việc Cục dự trữ Liên bang Mỹ (FED) tăng lãi suất sẽ khiến tình hình đầu tư trên thế giới rất khó khăn và điều này cũng ít nhiều tác động đến Việt Nam. Trong trường hợp đó, bảo hiểm tuy lợi nhuận thấp nhưng có tính an toàn và ổn định cao sẽ tiếp tục là sự lựa chọn của nhiều người.

*Tốc độ tăng trưởng cao của Dai-ichi Life VN trong năm qua là nhờ yếu tố nào thưa Ông? Chiến lược kinh doanh của Dai-ichi Life VN trong năm 2016 có gì mới?*

Năm qua chúng tôi tăng trưởng cao hoàn toàn nhờ vào sức mạnh nội lực. Với sản phẩm đa dạng và xác định rõ là bán lẻ, nên công ty mở rộng mạng lưới văn phòng phủ sóng khắp các tỉnh thành với mô hình tổng đại lý (biến chi phí cố định thành chi phí biến động theo hướng khuyến khích các đại lý làm nhiều hưởng nhiều), do đó có thể tiếp cận và phục vụ khách hàng địa phương một cách hiệu quả...

Về đầu tư, mảng chính vẫn là trái phiếu Chính phủ thời hạn 5-10 năm. Bên cạnh đó, chúng tôi vẫn chia... “trứng” sang các “giỏ” đầu tư khác như tiền gửi..., nên so với chỉ tiêu, hiệu quả đầu tư tốt hơn.

Năm 2016, Dai-ichi Life VN tiếp tục chiến lược mở rộng mạng lưới đại lý phủ sóng ra khắp các tỉnh thành của Việt Nam (trên 200 đại lý cả nước). Chúng tôi đặc biệt tăng cường ứng dụng công nghệ vào việc nâng cao chất lượng dịch vụ cho khách hàng. Riêng kênh bancassurance, Dai-ichi

Life VN sẽ đưa ra những sản phẩm phù hợp cho cả hai bên để kênh này phát triển hiệu quả.

*Bancassurance đã được nhiều công ty BHNT đi trước nhiều năm, thậm chí có công ty còn làm với rất nhiều ngân hàng nhưng chưa thực sự hiệu quả. Dai-ichi Life VN có “lối riêng” nào để bứt phá khi “hợp tác độc quyền” khá trẻ với một ngân hàng duy nhất là HD Bank?*

Năm 2014, công ty mẹ Dai-ichi Life Nhật Bản đứng đầu thị trường Nhật về bancassurance, nên năm 2015 khi Dai-ichi Life VN hợp tác độc quyền với HD Bank, một ngân hàng bán lẻ tầm trung, đã nhận được sự ủng hộ tuyệt đối từ công ty mẹ. Đó cũng là thời điểm phù hợp nhất để hợp tác bởi ngân hàng bán lẻ giờ đây cũng khó khăn trong việc cho vay, nên có thêm một kênh mới, một sản phẩm mới để tiếp cận và phục vụ khách hàng sẽ là cơ hội cho cả hai bên.

Còn việc ký kết độc quyền sẽ giúp cả hai bên chuyên tâm tập trung vào sản phẩm của mình. Đặc biệt, Dai-ichi Life VN sẽ nghiên cứu và đưa những sản phẩm phù hợp cho bancassurance. Khi nhân viên cũng có quyền lợi thì chắc chắn kênh hợp tác này sẽ phát triển.

*Là người nước ngoài hiếm hoi trong Hội đồng thành viên Dai-ichi Life Nhật Bản, ông có vai trò như thế nào ở công ty mẹ?*

Được tập đoàn bên Nhật tin tưởng nên tôi giống như một thợ “sửa chữa” của tập đoàn vậy, nhưng là... thợ “sửa công ty”(cười). Sau khi “sửa” ở Việt Nam xong thì hỗ trợ “sửa” ở các nước trong vùng bằng cách phân tích kỹ môi trường kinh doanh và tình hình thực tế ở mỗi nơi để đưa ra các giải pháp tái cấu trúc công ty sao cho phù hợp. Tôi là người có quan điểm rõ ràng: không làm được thì không nhận, nên khi đã nhận thì tập đoàn rất tin tưởng.

*Với vị thế đó ông có thuận lợi gì để hỗ trợ cho Dai-ichi Life VN?*

Với uy tín trong công ty mẹ và quốc tế nên khi tôi phân tích bài toán phát triển ở Việt Nam thì phía Nhật sẵn sàng đầu tư lâu dài cho mình (không cần chuyển lãi về tập đoàn mà để lại tái đầu tư - PV). Vì bài toán Việt Nam hoàn toàn ngược lại với Nhật: Thị trường Nhật lớn nhưng ngành tăng trưởng, còn Việt Nam nhỏ nhưng tăng trưởng mạnh.

Tôi là người không ngừng suy nghĩ và luôn có nhiều ý tưởng mới. Do vậy tôi có thể khẳng định Dai-ichi Life VN sẽ có một bước ngoặt quan trọng

với chiến lược đầu tư mới trong năm 2016. Dự án đó là gì, đầu tư ra sao thì chưa thể “bật mí” (cười), nhưng đó phải là dự án tốt, khả thi và thuộc về những lĩnh vực liên quan đến...bán lẻ. Tôi chỉ có thể khẳng định với bạn rằng: phía Nhật sẵn sàng bỏ thêm vốn vào Việt Nam cho những dự án khả thi.

**Trách nhiệm xã hội: Hãy tạo chiếc cần câu dài hạn chứ không phải đưa ra con cá...**

*Không chỉ tăng trưởng mạnh về kinh doanh, mà năm 2015, Dai-ichi Life VN còn nhận giải thưởng “DN xuất sắc vì Trách nhiệm xã hội” lần thứ 2 tại châu Á. Ông có thể chia sẻ quan điểm của mình về trách nhiệm xã hội và dự định làm gì cho cộng đồng trong năm 2016?*

Trách nhiệm xã hội của công ty dưới góc nhìn của báo chí và cộng đồng rất tốt với dấu ấn riêng biệt của từng hoạt động, từ các chương trình mổ mắt, dự án nước sạch cho trẻ em vùng sâu vùng xa, đến chương trình xây cầu nông thôn... Tuy nhiên, tôi luôn nhìn lại và trăn trở liệu hoạt động đó có thể triển khai đều đặn và lâu dài hay không? Vì đứng ở góc độ kinh doanh, thông thường hoạt động cộng đồng được trích từ quỹ marketing nên năm nào làm tốt thì có ngân sách nhiều, năm nào kinh doanh kém hơn thì sẽ bị cắt giảm. Việc làm đó giống kiểu “cho con cá” nhiều hơn là “tạo cần câu” nên không bền vững. Vậy tại sao mình không thành lập Quỹ (Foundation) theo hướng công ty mẹ góp một phần, công ty tại Việt Nam góp một phần, và dùng tiền đó đầu tư để duy trì hoạt động đều đặn cho cộng đồng với nhiều chương trình khác nhau và có mục đích rõ ràng.

Với suy nghĩ đó nên năm 2016, chúng tôi sẽ khởi động Quỹ với qui mô ban đầu khoảng 20 tỷ đồng, trong đó phía công ty mẹ Nhật Bản tài trợ 50% và Dai-ichi Life VN góp 50%. Hoạt động của quỹ này sẽ mang tính bền vững với nhiều chương trình dài hạn và tập trung hơn cho cộng đồng.

**Quan điểm nghỉ hưu: vẫn tiếp tục làm việc và thích nhất việc “sửa chữa” các công ty!**

*Là một nhà điều hành công ty hết sức năng động, sáng tạo, luôn có nhiều ý tưởng kinh doanh mới, nếu nghỉ hưu ông có thấy buồn?*

(Cười lớn) Tôi là người không chịu ngồi yên bao giờ. Dự án, ý tưởng thì nhiều vì tôi là dân gốc đầu tư, nên không có khái niệm nghỉ hưu. Tuy nhiên nếu có “khái niệm” này thì tôi vẫn tiếp tục làm việc và thích nhất công việc đi “sửa chữa” các công ty!

*Cảm ơn buổi trò chuyện thú vị với Ông. Chúc Ông một năm mới nhiều sức khỏe và tiếp tục thành công!*

MINH LONG (thực hiện)



## DAI-CHI LIFE VIỆT NAM TIÊN PHONG TRONG HOẠT ĐỘNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

Trải qua khoảng thời gian 9 năm gắn bó với đất nước và con người Việt Nam, Dai-ichi Life Việt Nam rất hân hạnh phục vụ và đáp ứng nhu cầu tham gia bảo hiểm nhân thọ cho hàng triệu Khách hàng ở khắp 63 tỉnh, thành phố. Để đáp lại sự tin yêu và tín nhiệm mà Quý khách hàng đã và đang dành cho một thương hiệu đến từ Nhật Bản, Dai-ichi Life Việt Nam luôn không ngừng nghiên cứu, sáng tạo các dịch vụ, tiện ích với những điều kiện thuận lợi nhất để phục vụ cho toàn thể Khách hàng trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm. Chúng tôi xin được điểm qua các dịch vụ, tiện ích đã triển khai trong thời gian qua:

- Dịch vụ truy vấn thông tin hợp đồng bảo hiểm trực tuyến tại Cổng thông tin Khách hàng (<http://kh.dai-ichi-life.com.vn>);
- Dịch vụ tin nhắn SMS chúc mừng sinh nhật Bên mua bảo hiểm, thông tin về việc nộp phí bảo hiểm định kỳ;
- Dịch vụ nhận thư báo nộp phí bảo hiểm qua hộp thư điện tử (email);
- Dịch vụ nộp phí bảo hiểm qua Internet banking, qua ATM;
- Bản tin dành cho Khách hàng hàng quý;
- Chương trình tặng lịch xuân;

Đặc biệt, **Chương trình tích lũy điểm thưởng "Gắn bó dài lâu"**, sau hơn 2 năm triển khai, với những tiện ích và quyền lợi vượt trội mà chương trình này mang lại, đã khẳng định được là chương trình chăm sóc Khách hàng toàn diện nhất hiện nay mà Dai-ichi Life đang tiên phong phục vụ Khách hàng. Cho đến cuối năm 2015, số điểm thưởng quy ra tiền mà Khách hàng có thể sử dụng đã tích lũy được hơn 36 tỷ đồng.

Với điểm thưởng dễ dàng được tích lũy của mình, bất cứ lúc nào, Quý khách hàng cũng có thể chọn lựa các dịch vụ sau đây để sử dụng điểm thưởng:

- Nộp phí bảo hiểm định kỳ hoặc hoàn trả các khoản tạm ứng của hợp đồng bảo hiểm;

- Nạp tiền điện thoại của các mạng điện thoại Vinaphone, Mobiphone, Viettel;
- Đổi phiếu mua hàng siêu thị tại hệ thống siêu thị Coop-mart và Big C;
- Tặng điểm cho Khách hàng khác có hợp đồng bảo hiểm với Dai-ichi Life Việt Nam;
- Đổi phiếu kiểm tra sức khỏe tại các cơ sở y tế địa phương thuộc mạng lưới cơ sở y tế có hợp đồng với Dai-ichi Life Việt Nam;
- Đổi thẻ quà tặng.

Chị Được ở Lào Cai, một trong những Quý khách hàng đã trải nghiệm **Chương trình tích lũy điểm thưởng "Gắn bó dài lâu"** này đã chia sẻ như sau *"Chương trình chăm sóc Khách hàng này của Dai-ichi Life Việt Nam rất hay, tất cả Khách hàng đều có thể tích lũy điểm thưởng, các sản phẩm dịch vụ để Khách hàng lựa chọn đổi điểm thưởng rất thiết thực, thuận tiện. Không những tôi mà còn những Khách hàng khác tôi biết cũng được chương trình này...".* Trong khi đó, chị Trang ở Tp. Hồ Chí Minh, đã nhiều lần sử dụng tiền thưởng của mình để đổi thẻ điện thoại cho rằng *"Chương trình chăm sóc Khách hàng này của Dai-ichi Life Việt Nam rất có lợi, cứ ngay sau mỗi khi nộp phí bảo hiểm định kỳ và được ghi nhận điểm thưởng, tôi sử dụng ngay điểm thưởng của mình để đổi thẻ điện thoại. Và cứ như vậy mỗi lần nộp phí xong là lấy thẻ điện thoại. Ngoài ra tôi cũng rất vui vào ngày sinh nhật được nhận tin nhắn chúc mừng sinh nhật và được Dai-ichi Life Việt Nam tặng điểm thưởng nữa...".*

Với niềm tin Khách hàng gửi gắm cùng phương châm hoạt động **"Khách hàng là trên hết"**, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ tiếp tục cải tiến nhằm mang đến cho Quý khách hàng thêm nhiều sản phẩm bảo hiểm, dịch vụ, tiện ích để đồng hành cùng toàn thể Quý khách hàng.

Bộ phận Chăm sóc Khách hàng

## Dịch vụ MỚI: cung cấp Thẻ quà tặng cho Khách hàng

Với mục tiêu không ngừng cải thiện chất lượng dịch vụ để mang lại sự hài lòng cao nhất cho Quý khách hàng và khẳng định hơn nữa quyền lợi, dịch vụ vượt trội của Chương trình chăm sóc Khách hàng đặc biệt - Chương trình tích lũy điểm thưởng "Gắn bó dài lâu", chúng tôi trân trọng giới thiệu dịch vụ mới, đó là cung cấp Thẻ quà tặng để Khách hàng sử dụng điểm thưởng của Chương trình tích lũy điểm thưởng "Gắn bó dài lâu".

- Thẻ quà tặng là Thẻ trả trước định danh nội địa đồng thương hiệu Dai-ichi Life Việt Nam & HDBank do Ngân hàng TMCP Phát triển Tp. Hồ Chí Minh (HDBank) phát hành.
- Quý khách hàng có thể yêu cầu Dai-ichi Life Việt Nam chuyển tiền thưởng tích lũy của mình vào Thẻ quà tặng này để:
  - Giao dịch thanh toán hàng hóa và dịch vụ tại 120.000 đơn vị chấp nhận thẻ thông qua máy POS trên toàn quốc.
  - Giao dịch rút tiền mặt và các giao dịch được phép thực hiện tại hơn 19.000 máy ATM của HDBank và tại các máy ATM của các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng khác trên lãnh thổ Việt Nam có kết nối với hệ thống ATM của HDBank.
  - Giao dịch nạp tiền vào Thẻ tại quầy giao dịch của HDBank.
  - Các giao dịch hỗ trợ khác dành cho Thẻ được HDBank cung cấp tùy từng thời điểm.

- Phí thường niên: 20.000 đồng/năm được trừ từ số tiền thưởng chuyển vào Thẻ quà tặng.
- Phí phát hành Thẻ: miễn phí

Quý khách có thể nộp thủ tục yêu cầu cung cấp Thẻ quà tặng tại bất kỳ Văn phòng Dai-ichi Life Việt Nam gần Quý khách nhất hoặc gửi cho Bộ phận Chăm sóc Khách hàng qua Bưu điện về địa chỉ: 149 - 151 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 11, Quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh.

Trân trọng kính mời Quý khách đăng ký sử dụng dịch vụ mới này để trải nghiệm các tiện ích cùng nhiều ưu đãi của Thẻ và **nhận ưu đãi đặc biệt - miễn phí thường niên năm đầu tiên dành cho 1.000 Khách hàng đầu tiên** yêu cầu cung cấp Thẻ quà tặng với số tiền thưởng chuyển vào Thẻ quà tặng từ 1.500.000 đồng trở lên

Trường hợp cần trao đổi thêm thông tin liên quan, Quý khách vui lòng liên hệ với các Văn phòng và Trung tâm Dịch vụ khách hàng Dai-ichi Life Việt Nam, hoặc Tổng đài Dịch vụ khách hàng, điện thoại: **(08) 3810 0888**, bấm phím số 1. Chúng tôi luôn sẵn sàng phục vụ Quý khách.



**QUÝ KHÁCH HÀNG THỎA THÍCH MUA SẴM VÀ ĐƯỢC GIẢM GIÁ ĐẾN 50% CÙNG THẺ TẠI HƠN 300 ĐIỂM ƯU ĐÃI LIÊN KẾT VỚI HDBANK**

- Điều kiện và thủ tục để yêu cầu cung cấp Thẻ quà tặng:
- Khách hàng có điểm thưởng tích lũy từ 500 điểm (tương đương 500.000 đồng) trở lên.
  - Phiếu yêu cầu sử dụng điểm thưởng và bản sao Giấy CMND/ Hộ chiếu của Bên mua bảo hiểm.



# Cuộc sống hạnh phúc và bình an

Đôi khi ta quá bận rộn, lo toan với công việc mưu sinh mà bỏ qua những niềm vui hàng ngày: tiếng cười của con trẻ, sự quan tâm chăm sóc sức khỏe cho bản thân và gia đình, sự chia sẻ với bạn đời, một bữa ăn đầm ấm với gia đình... Những điều tưởng chừng như đơn giản, nhưng nếu ta bỏ quên, sẽ có ngày ta hối tiếc vì thời gian trôi rất nhanh!



## BÌNH AN TRONG TÂM HỒN

Điều đầu tiên cũng là điều quan trọng nhất là sự bình an trong tâm hồn. Đó là tài sản giá trị nhất của con người. Nếu không có nó, mọi thứ đều trở thành vô nghĩa. Bình an trong tâm hồn rất cần thiết để bạn phát huy được hiệu suất tối ưu trong công việc và cuộc sống, từ các mối quan hệ với bạn bè và gia đình đến nơi bạn làm việc.

## SỨC KHỎE

Để có cuộc sống hạnh phúc thì sức khỏe là điều không thể thiếu. Cũng như sự bình an trong tâm hồn giúp bạn an nhiên tự tại, thì sức khỏe dồi dào sẽ đem đến hạnh phúc cho bạn. Bạn sẽ không làm được gì nếu như không có sức khỏe.

## TÌNH YÊU THƯƠNG

Yêu và được yêu là một trong những yếu tố làm nên hạnh phúc của cuộc đời. Đó là sự quan tâm, chăm sóc đến những người bạn yêu thương. Trong cuộc sống, hạnh phúc hay không sẽ do chính bạn tạo ra và nắm lấy. Bạn hãy trao yêu thương thì chắc chắn bạn sẽ nhận được hạnh phúc.



## SỰ CHỦ ĐỘNG VỀ TÀI CHÍNH

Một yếu tố quan trọng khác làm nên một cuộc sống hạnh phúc và sự bình an trong tâm hồn chính là sự chủ động về tài chính. Điều đó có nghĩa là bạn có đủ tài chính để trang trải cuộc sống hàng ngày, bạn không cần phải lo lắng nhiều về tương lai ngay cả khi có bất trắc xảy ra. Có được sự chủ động về tài chính sẽ giúp bạn an tâm để trao gửi yêu thương đến những người thân yêu.

Một gia đình hạnh phúc khi bạn cảm nhận được sự bình an trong tâm hồn cùng sự yêu thương, gắn kết giữa các thành viên với một sức khỏe dồi dào. Rủi ro về sức khỏe là điều không ai mong muốn, tuy nhiên lại rất khó tránh khỏi. Vì vậy, chăm sóc sức khỏe bằng một giải pháp bảo hiểm toàn diện để giảm bớt gánh nặng về tài chính khi sức khỏe gặp vấn đề là điều cần thiết cho bản thân và gia



đình. Chương trình “Gia đình vui khỏe – Trao gửi yêu thương” của Dai-ichi Life Việt Nam sẽ giúp bạn lập một kế hoạch tài chính chủ động nhằm bảo vệ sức khỏe cho các thành viên trong gia đình một cách toàn diện. Có thể nói đây là chương trình bảo hiểm nhân thọ ưu việt trên thị trường hiện nay, đáp ứng nhu cầu chăm sóc sức khỏe thường xuyên cho khách hàng và gia đình một cách tốt nhất với quyền lợi bảo vệ điều trị nội trú, ngoại trú và nha khoa, giúp khách hàng có thể an tâm sống vui, sống khỏe.

Chương trình “Gia đình vui khỏe – Trao gửi yêu thương” của Dai-ichi Life Việt Nam là giải pháp bảo vệ tài chính và chăm sóc sức khỏe toàn diện cho gia đình truyền thống 3 thế hệ trong cùng 1 hợp đồng, đặc biệt cho cả cha mẹ hai bên. Chỉ cần tham gia một hợp đồng bảo hiểm, đại gia đình của bạn sẽ được chăm lo sức khỏe toàn diện và an tâm tài chính thông qua kế hoạch tiết kiệm và bảo vệ hiệu quả. Với mức phí hợp lý, phù hợp với mọi gia đình Việt Nam, bạn có thể vừa dễ dàng chu toàn các kế hoạch tương lai, vừa có thể chăm lo cho các thành viên gia đình chỉ trong một chương trình bảo vệ.

“Gia đình vui khỏe – Trao gửi yêu thương” là món quà ý nghĩa nhất mà Dai-ichi Life Việt Nam dành tặng cho khách hàng để mỗi người, mỗi gia đình đều có cuộc sống hạnh phúc và bình an.

Để được tư vấn và phục vụ tốt nhất, Quý khách vui lòng gọi vào đường dây nóng (08) 3810 0888, bấm phím 1 hoặc truy cập <http://dai-ichi-life.com.vn/vi-VN>.





# NHỮNG BỆNH LIÊN QUAN ĐẾN ẨM THỰC THƯỜNG XẢY RA NGÀY TẾT



*Xuân về, cùng với niềm vui hân hoan đón Tết cổ truyền, cơ thể chúng ta tiếp nhận nhiều món ăn giàu đạm, chất béo, lại thêm rượu, bia. Vì thế trong những ngày này chúng ta thường gặp những bệnh lý về đường tiêu hóa:*



## CHỨNG KHÓ TIÊU SAU ĂN LÀ BỆNH PHỔ BIẾN TRONG DỊP TẾT

**Triệu chứng thường gặp:** đau vùng thượng vị, đầy bụng, chướng bụng, cảm giác ăn mau no, đôi khi buồn nôn...

## BỆNH VIÊM LOÉT DẠ DÀY TÁ TRÀNG

**Triệu chứng thường gặp:**

- Loét dạ dày: Đau thượng vị khi no, đau tăng sau khi ăn, ít xảy ra vào buổi tối.
- Loét tá tràng: Đau thượng vị khi đói, đau giảm sau khi ăn, đau vào buổi tối và giữa các bữa ăn.

## PHÒNG NGỪA & ĐIỀU TRỊ

### 1. Chế độ ăn uống:

- Ăn đúng bữa, đúng giờ.
- Chế độ ăn phải đầy đủ các chất dinh dưỡng.
- Ăn uống vừa phải, không nên ăn quá nhiều.
- Hạn chế thức ăn nhiều chất béo.
- Chú ý ăn rau xanh nhiều hơn.
- Ăn chậm, nhai kĩ.
- Không ăn nhiều chất kích thích, quá chua, quá cay, quá nóng.
- Không uống rượu, không hút thuốc lá.

### 2. Thuốc

- Các thuốc bảo vệ niêm mạc: Sucralfate, Bismuth colloidal Antacid dạng gel...
- Thuốc kháng H2: Cimetidine, Ranitidine, Famotidine, Nizatidine.
- Thuốc ức chế bơm proton (proton pump inhibitor): Omeprazol, Lansoprazol, Pantoprazol, Rabeprazol, Esomeprazol.

Tết là những ngày chúng ta được nghỉ ngơi sau một năm làm việc vất vả. Vì thế chúng ta cần thư giãn, nghỉ ngơi, giảm stress.

Vui xuân, chúng ta vẫn nên ăn uống đúng giờ, hạn chế rượu bia, hạn chế các thức ăn chua cay, có quá nhiều gia vị để tránh bị những khó chịu do viêm loét dạ dày gây ra và hạn chế những biến chứng của viêm loét dạ dày như xuất huyết tiêu hóa trên, thủng dạ dày...

Bên cạnh đó, những động tác thể dục nhẹ, uống nhiều nước cũng giúp chúng ta thêm nhiều sức khỏe để tận hưởng những niềm vui trong những ngày xuân đến, tết về vui vẻ ấm cúng bên gia đình và người thân.

Bác sĩ Nguyễn Thị Hồng Yến



# CHÚC XUÂN

Nhân dịp đầu năm gửi chúc xuân  
Chúc Bính Thân mùa xuân như ý  
Chúc Khách hàng phú quý, an Khang  
Xuân về rực rỡ mai vàng  
Mừng Xuân hạnh phúc ngập tràn nơi nơi.

**Đón năm mới, Dai-ichi Life ước muốn**  
**Quý khách hàng muôn sự đều an**  
**Mong** tương lai an nhàn hưu trí  
**Ước** phú quý an lộc gia tăng  
**Luôn** an tâm sức khỏe gia đình  
**Gắn bó** thâm tình thêm hạnh phúc  
**Dài lâu** an phúc hưng thịnh toàn.

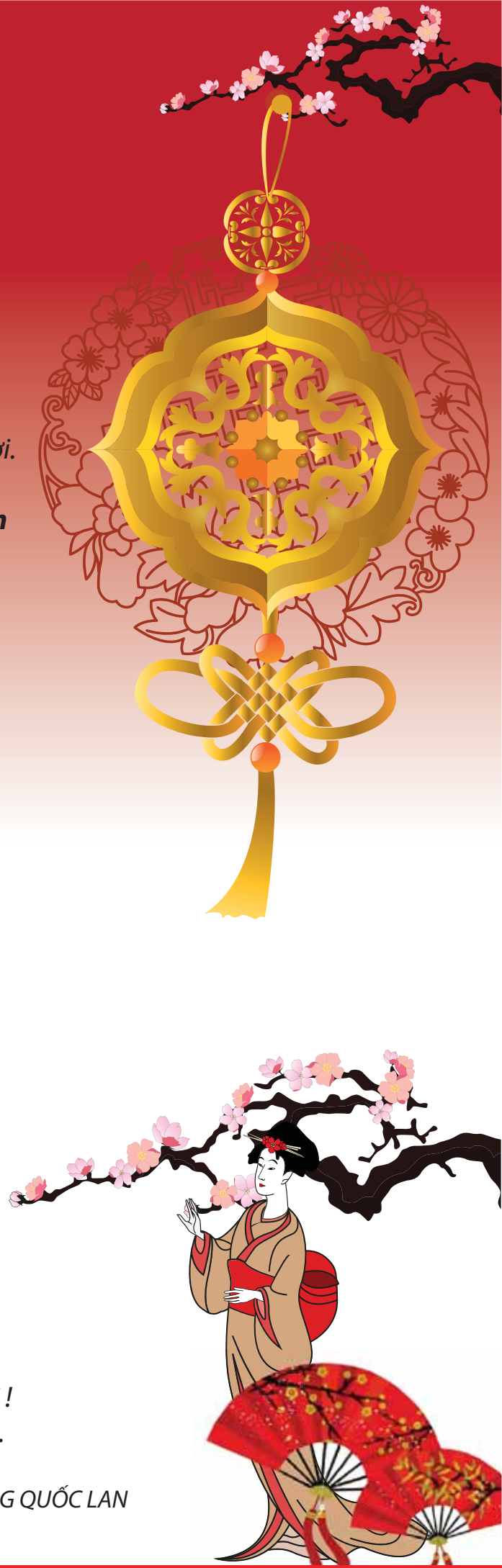
Ất Mùi đã trọn, Bính Thân sang ...

Dai-ichi Life cam kết Khách hàng  
Cung sản phẩm đa dạng nhu cầu  
Bảo vệ, tiết kiệm dài lâu  
Đầu tư tài chính dẫn đầu tương lai.

Dai-ichi Life chung sức, chung vai  
Cùng Khách hàng dựng xây ngày mai  
Lập nên kế hoạch tương lai  
Thực hiện mơ ước một ngày gần hơn.

Dai-ichi Life quan tâm tri ân  
Trao tặng điểm thưởng ngày một lớn  
Dịch vụ cung cấp cải tiến hơn  
Và mang đến nhiều hơn quyền lợi  
Đem tiện ích Khách hàng mọi nơi  
Cảm ơn Quý khách quan tâm không rời!  
Nhân dịp năm mới, gửi lời chúc xuân ...

PHÙNG QUỐC LAN



# Giải đáp câu đố

Xin kính mời Quý khách hàng tham gia giải đáp câu đố của Bản tin Dai-ichi Life Việt Nam số 1 năm 2016. **100 giải thưởng** với số tiền thưởng là **100.000 đồng/giải** đang chờ đợi **100 Bên mua bảo hiểm** đầu tiên gửi câu trả lời đúng và sớm nhất cho chúng tôi theo địa chỉ email: [customer.services@dai-ichi-life.com.vn](mailto:customer.services@dai-ichi-life.com.vn).

**Ghi chú:** Tiền thưởng sẽ được qui đổi thành 100 điểm thưởng và ghi nhận trong tài khoản điểm thưởng tích lũy của Bên mua bảo hiểm theo Chương trình tích lũy điểm thưởng “Gắn bó dài lâu”.



## Câu hỏi 1:

Năm 2015, Dai-ichi Life Việt Nam vinh dự là công ty Bảo hiểm nhân thọ duy nhất tại Việt Nam và Châu Á nhận giải thưởng do tạp chí Bảo hiểm Châu Á (Asia Insurance Review) trao tặng, đó là giải thưởng gì?

- A. Giải thưởng “Doanh nghiệp Xuất sắc vì Trách nhiệm Xã hội năm 2015”
- B. Giải thưởng “Thương hiệu uy tín – Trusted brand”

## Câu hỏi 2:

Dai-ichi Life Việt Nam tiên phong triển khai chương trình chăm sóc Khách hàng đặc biệt – chương trình tích lũy điểm thưởng “Gắn bó dài lâu” với rất nhiều dịch vụ để Khách hàng lựa chọn sử dụng điểm thưởng, một trong số đó là thẻ quà tặng. Với thẻ quà tặng, Khách hàng có thể chuyển tiền thưởng của mình vào thẻ quà tặng để:

- A. Giao dịch thanh toán hàng hóa và dịch vụ tại 120.000 đơn vị chấp nhận thẻ thông qua máy POS trên toàn quốc.
- B. Giao dịch rút tiền mặt và các giao dịch được phép thực hiện tại hơn 19.000 máy ATM của HDBank và tại các máy ATM của các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng khác trên lãnh thổ Việt Nam có kết nối với hệ thống ATM của HDBank.
- C. Giao dịch nạp tiền vào Thẻ tại quầy giao dịch của HDBank.
- D. Tất cả các câu trên.

**Chúng tôi xin chúc mừng 101 Quý khách hàng sau đây đã nhận giải thưởng của mục giải đáp Câu đố Bản tin Dai-ichi Life Việt Nam quý 3/2015.**

STT	Họ và Tên	STT	Họ và Tên	STT	Họ và Tên	STT	Họ và Tên
1	Nguyễn Thị Hòa	26	Đoàn Văn Nam	51	Trịnh Thị Kim Chi	76	Châu Thanh Trúc
2	Nguyễn Thị Ngọc Diệp	27	Đoàn Thị Mỹ Hạnh	52	Vũ Thị Thơ	77	Trần Kiến Đức
3	Nguyễn Thị Ngọc Ân	28	Trần Thế Nhật	53	Đỗ Quốc Cường	78	Phạm Thùy Thương
4	Nguyễn Hữu Long	29	Trần Thị Quỳnh Như	54	Trần Dữ	79	Bùi Thị Minh Thúy
5	Lưu Thị Thường	30	Mai Thị Kim Nhung	55	Trương Thanh Phong	80	Nguyễn Thị Ngọc Nga
6	Thân Minh Thảo	31	Nguyễn Văn Minh	56	Trương Thị Mỹ Châu	81	Nguyễn Thị Mảng
7	Nguyễn Phương Như	32	Nguyễn Chi Mai	57	Võ Quang Tiến	82	Cao Thị Thu Hương
8	Hoàng Đôn Huấn	33	Bùi Nhật Trường	58	Đỗ Đình Linh	83	Bùi Thị Thiều Chi
9	Trần Tấn Trung	34	Nguyễn Viết Nhân	59	Nguyễn Thị Mai Tuyết	84	Trần Minh Tuyết
10	Trần Thị Bích Hà	35	Mạc Thanh Hải	60	Bùi Thị Dung	85	Nguyễn Hữu Thúc
11	Đông Văn Thịnh	36	Dương Hòa Lộc	61	Nguyễn Thị Lan	86	Phạm Tương Vinh Hòa
12	Nguyễn Thị Thanh Sâm	37	Nguyễn Thị Ni Na	62	Trần Thu Thúy	87	Tô Thụy Đoan Trang
13	Nguyễn Thị Cơ	38	Nguyễn Vương Hoàng Khôi	63	Nguyễn Lê Trà My	88	Nguyễn Hữu Đức
14	Đỗ Thị Ngân	39	Trần Thu Tâm	64	Nguyễn Cung Hiến	89	Tăng Thị Mỹ Yến
15	Nguyễn Thanh Tuấn	40	Nguyễn Thị Quyên	65	Nguyễn Thị Thúy	90	Hoàng Ngọc Hiến
16	Trương Quang Quyên	41	Trần Ngọc Anh	66	Trịnh Thanh Hà	91	Lâm Lệ Trinh
17	Nguyễn Thanh Bình	42	Trương Tú Nga	67	Phan Minh Chiến	92	Nguyễn Duy Vân
18	Lâm Đức Tâm	43	Huỳnh Văn Hải	68	Phạm Thị Hồng Hoa	93	Lục Minh Sơn
19	Trịnh Thị Hằng	44	Nguyễn Thị Minh Thảo	69	Nguyễn Thị Kim Anh	94	Châu Văn Tuấn
20	Mai Văn Tính	45	Lê Văn Bình	70	Hứa Thị Bích	95	Nguyễn Huyền Trân
21	Trần Văn Đoàn	46	Tạ Hoàng Hùng	71	Nguyễn Thị Xuân	96	Đặng Văn Ngọc
22	Văn Tấn Thắng	47	Nguyễn Thị Tuyết Mai	72	Phan Văn Huệ	97	Hoàng Văn Hiến
23	Nguyễn Thanh Sang	48	Trần Hữu Nam	73	Nguyễn Thị Yến	98	Cao Hoàng Trang
24	Phạm Tấn Lợi	49	Ngô Thị Thu Mai	74	Bùi Thị Thúy Loan	99	Nguyễn Thế Châu
25	Ngô Thị Bé Nhi	50	Tống Thị Ngọc Ánh	75	Nguyễn Thị Lệ Thương	100	Nguyễn Thị Kim Lan
						101	Bùi Thị Tâm Thư

Trường hợp Quý khách cần trao đổi thêm bất kỳ thông tin liên quan, xin vui lòng liên hệ với Tổng đài Dịch vụ Khách hàng của chúng tôi, điện thoại **(08) 3810 0888**, bấm phím 1. Chúng tôi luôn sẵn sàng phục vụ Quý khách.