

AN THỊNH ĐẦU TƯ

Trao gửi niềm tin,
đầu tư sáng suốt



Kính thưa Quý Khách,

Tôi rất vui được chào đón Quý Khách đến với **Bản tin dành cho Khách hàng, số thứ 2 của năm 2015**. Trong bản tin này, tôi hân hạnh cập nhật đến Quý Khách một số thông tin và hoạt động nổi bật của Dai-ichi Life Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2015.

Trong 6 tháng đầu năm 2015, Dai-ichi Life Việt Nam đã đạt kết quả kinh doanh ấn tượng với doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới đạt 525 tỷ đồng, tăng hơn 35% so với cùng kỳ năm 2014; và tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt gần 1.390 tỷ đồng, tăng hơn 35% so với cùng kỳ năm 2014. Về mạng lưới kinh doanh, trong 6 tháng đầu năm 2015, Dai-ichi Life Việt Nam đã khai trương và đưa vào hoạt động 14 văn phòng mới, nâng tổng số văn phòng và tổng đại lý lên trên 140 văn phòng trên toàn quốc. Nhân đây, tôi xin chân thành cảm ơn sự tin tưởng yêu mến và ủng hộ quý báu của Quý Khách dành cho chúng tôi trong suốt thời gian qua.

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 công ty, ngày 11/5/2015, Dai-ichi Life Việt Nam đã long trọng tổ chức Lễ ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn với HDBank. Việc hợp tác độc quyền này đã 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.

Nắm bắt xu hướng thị trường, cùng cam kết luôn đổi mới và sáng tạo các sản phẩm bảo hiểm tiên tiến nhằm đáp ứng nhu cầu bảo vệ tài chính đa dạng của khách hàng, ngày 1/6/2015 vừa qua, Dai-ichi Life Việt Nam đã chính thức giới thiệu ra thị trường sản phẩm mới **An Thịnh Đầu Tư**. Sản phẩm này là sự kết hợp hài hòa giữa tính năng bảo vệ tài chính vốn có của bảo hiểm, đồng thời mang đến cơ hội gia tăng giá trị tài sản thông qua sự linh hoạt trong lựa chọn đầu tư vào các danh mục đầu tư khác nhau. Lễ giới thiệu sản phẩm An Thịnh Đầu Tư đã lần lượt được tổ chức thành công tại TP. HCM, Cần Thơ và Hà Nội vào các ngày 21/6 và 27/6/2015 vừa qua, thu hút sự quan tâm tham dự của gần 1.500 khách hàng. Cũng nhân dịp ra mắt sản phẩm này, Dai-ichi Life Việt Nam đã tổ chức chương trình khuyến mại hấp dẫn “Đầu tư liền tay, Rinh ngay quà tặng” từ ngày 8/6/2015 đến ngày 09/08/2015 với tổng giá trị quà tặng lên đến hơn 3 tỷ đồng.

Cùng với việc giới thiệu sản phẩm **An Thịnh Đầu Tư**, Dai-ichi Life Việt Nam đã triển khai phần mềm ứng dụng **DL DreamPad** trên máy tính bảng, sử dụng trên cả 2 hệ điều hành IOS và Android,

nhằm hỗ trợ khách hàng xác định mục tiêu tài chính và lập kế hoạch tài chính một cách nhanh chóng, đơn giản và thuận tiện.

Đối với Dai-ichi Life Việt Nam, phấn đấu làm một thành viên tốt trong cộng đồng đã trở thành truyền thống mang đậm nét văn hóa của công ty. Trong khuôn khổ chương trình “**Đem ánh sáng cho người mù nghèo 2015**”, vào các ngày 22/3 và 24/4/2015, Dai-ichi Life Việt Nam đã phối hợp cùng Hội Bảo trợ Bệnh nhân nghèo TP. Hồ Chí Minh lần lượt triển khai đợt mổ mắt từ thiện thứ 1 tại tỉnh Bình Thuận và đợt mổ mắt từ thiện thứ 2 tại tỉnh Bạc Liêu, góp phần mang lại ánh sáng cho gần 260 bệnh nhân nghèo bị đục thủy tinh thể.

Tiếp tục chương trình “**Triệu viên gạch hồng - Nói nhịu cầu vui**” được khởi xướng nhân sự kiện đặt cột mốc phục vụ hơn 1 triệu khách hàng, trong các ngày 3/6 và 26/6/2015, Dai-ichi Life Việt Nam đã phối hợp với chính quyền địa phương tổ chức lễ khánh thành cầu Đại Tân tại tỉnh Thái Nguyên và cầu An Phú A tại tỉnh Vĩnh Long. Cho đến nay, 7 chiếc cầu thuộc chương trình này đã hoàn tất và đưa vào sử dụng, mang lại niềm vui rất lớn cho người dân địa phương, đặc biệt là trẻ em, trong việc đi lại thuận tiện và an toàn.

Để trở thành công ty bảo hiểm nhân thọ tốt nhất Việt Nam, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ không ngừng nỗ lực cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tài chính ưu việt nhất nhằm giúp khách hàng an tâm tận hưởng cuộc sống và bảo đảm tương lai tốt đẹp cho bản thân và gia đình. Hướng đến mục tiêu trên, Dai-ichi Life Việt Nam rất mong nhận được ý kiến đóng góp của Quý Khách thông qua Tư vấn tài chính phục vụ Quý Khách, hoặc thông qua Tổng đài Dịch vụ Khách hàng, hộp thư góp ý, hoặc thông qua các cuộc tham khảo ý kiến khách hàng định kỳ do công ty tổ chức, để Dai-ichi Life Việt Nam có thể hoàn thiện hơn nữa các sản phẩm và dịch vụ của mình.

Tôi hy vọng Quý Khách sẽ hài lòng khi xem bản tin Quý 2/2015 với các thông tin cập nhật về tình hình hoạt động của công ty, cùng những bài viết và kiến thức bổ ích trong ấn phẩm này. Một lần nữa, tôi xin chân thành cảm ơn sự tin tưởng và ủng hộ nhiệt tình của Quý Khách trong thời gian qua.

Kính chúc Quý Khách và gia đình nhiều sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Trân trọng,

Akihiko Tanaka

Phó Tổng Giám đốc Điều hành

Nội dung

- | | | |
|-------|-------|---|
| Trang | 2 | Lời ngỏ của Phó Tổng Giám đốc Điều hành |
| | 3 4 5 | Thông tin hoạt động của Công ty |
| | 6 7 | Thông tin về sản phẩm bảo hiểm |
| | 8 9 | Sẻ chia cuộc sống |
| | 10 | Y Khoa thường thức |
| | 11 | Giải đáp câu đố |



DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM VÀ HDBANK KÝ KẾT HỢP ĐỒNG HỢP TÁC KINH DOANH BẢO HIỂM ĐỘC QUYỀN DÀI HẠN

Sáng ngày 11/5/2015, Dai-ichi Life Việt Nam và HDBank đã long trọng tổ chức Lễ ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm độc quyền dài hạn tại khách sạn Nikko Saigon. 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.



DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM VINH DỰ NHẬN GIẢI THƯỞNG RỒNG VÀNG 7 NĂM LIÊN TIẾP VỚI DANH HIỆU “CÔNG TY BẢO HIỂM NHÂN THỌ TỐT NHẤT”



Vào ngày 21/3/2015, Dai-ichi Life Việt Nam đã vinh dự nhận Giải thưởng Rồng Vàng năm 2014 với danh hiệu “Công ty bảo hiểm nhân thọ tốt nhất” do độc giả Thời báo Kinh tế Việt Nam bình chọn. Đây là lần thứ 7 liên tiếp Dai-ichi Life Việt Nam vinh dự nhận giải thưởng cao quý này, một lần nữa minh chứng niềm tin yêu vững bền của khách hàng và cộng đồng vào Dai-ichi Life Việt Nam, thương hiệu hàng đầu Nhật Bản, trong việc cung cấp các sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm nhân thọ tiên tiến và chuyên nghiệp tại thị trường Việt Nam.

DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM TIẾP TỤC MỞ RỘNG MẠNG LƯỚI VĂN PHÒNG TRÊN TOÀN QUỐC

Trong quý 2/2015, 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 6/5/2015 tại số 191, tổ 7, thị trấn Đông Anh, huyện Đông Anh, Hà Nội.
- Ngày 11/6/2015 tại Tầng 5, Tòa nhà số 9, đường Hà Nội, phường Phú Nhuận, TP. Huế, tỉnh Thừa Thiên Huế.

Đây là các Văn phòng Tổng Đại lý và văn phòng đại diện Tổng Đại lý thứ 93 và 94 của công ty được đưa vào hoạt động nhằm phục vụ cho việc mở rộng thị trường và cung cấp dịch vụ tốt hơn cho khách hàng tại địa phương, nâng tổng số văn phòng và tổng đại lý lên trên 140 trên toàn quốc.



DAI-ICHI LIFE NHẬT BẢN TÀI TRỢ CHƯƠNG TRÌNH PHẪU THUẬT MẮT TỪ THIỆN “ĐEM ÁNH SÁNG CHO NGƯỜI MÙ NGHÈO 2015” TẠI TỈNH BÌNH THUẬN VÀ BẠC LIÊU

Ngày 22/3/2015, Công ty Dai-ichi Life Nhật Bản và Dai-ichi Life Việt Nam đã phối hợp cùng Hội Bảo trợ Bệnh nhân nghèo TP. Hồ Chí Minh, Hội Bảo trợ Người Tàn Tật và Trẻ Em Mồ Côi tỉnh Bình Thuận và Bệnh viện Đa khoa Khu vực Bắc Bình Thuận, tỉnh Bình Thuận, triển khai đợt mổ mắt từ thiện đầu tiên trong năm 2015 cho 162 bệnh nhân nghèo bị đục thủy tinh thể.

Sau đó, vào ngày 24/4/2015, Công ty tiếp tục phối hợp cùng Hội Bảo trợ Bệnh nhân nghèo TP. Hồ Chí Minh và Trung tâm Phòng, chống bệnh xã hội tỉnh Bạc Liêu triển khai đợt mổ mắt từ thiện thứ 2 trong năm cho khoảng 123 bệnh nhân.

Đây là lần thứ bảy liên tiếp Dai-ichi Life Nhật Bản tài trợ cho chương trình này, với số tiền tài trợ trị giá 18.000 đô la Mỹ, dự kiến mang lại ánh sáng cho gần 500 bệnh nhân mù nghèo tại Bình Thuận, Bạc Liêu và Kiên Giang.



CHƯƠNG TRÌNH “TRIỆU VIÊN GẠCH HỒNG - NÓI NHỊP CẦU VUI”

Tiếp tục chương trình “**Triệu viên gạch hồng - Nói nhịp cầu vui**” được Dai-ichi Life Việt Nam khởi xướng nhân dịp đánh dấu sự kiện Công ty đạt cột mốc phục vụ hơn 1 triệu khách hàng, trong quý 2 năm 2015, Dai-ichi Life Việt Nam đã phối hợp với chính quyền địa phương tổ chức lễ khánh thành cho 2 cây cầu bao gồm:

- Cầu Đại Tân tại xã Tiên Phong, huyện Phổ Yên, tỉnh Thái Nguyên với tổng kinh phí xây dựng 72 triệu đồng.
- Cầu An Phú A tại xã Long An, huyện Long Hồ, tỉnh Vĩnh Long với tổng kinh phí xây dựng 118 triệu đồng.



DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM:

Là một trong 5 doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) nhân thọ dẫn đầu trên thị trường chỉ sau một thời gian ngắn đi vào hoạt động, tuy nhiên, không dừng lại ở những chỉ số hài lòng hiện tại, Dai-ichi Life Việt Nam đang nỗ lực để hướng đến mục tiêu trở thành DNBH nhân thọ tốt nhất tại Việt Nam. Những dịch vụ khác biệt và ưu việt của Dai-ichi Life Việt Nam so với các công ty khác trên thị trường một lần nữa thể hiện cam kết của công ty trong việc mang đến cho khách hàng những quyền lợi tối ưu, xứng tầm của một thương hiệu hàng đầu đến từ Nhật Bản.

HƯỚNG ĐẾN DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG HOÀN HẢO



Xác định chất lượng dịch vụ luôn đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc xây dựng lòng trung thành của khách hàng đối với công ty, Dai-ichi Life Việt Nam đã không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng nhằm mục tiêu mang đến sự hài lòng cao nhất cho khách hàng khi sử dụng sản phẩm và dịch vụ của công ty. Trong đó, trang web “Cổng thông tin khách hàng (Customer Portal)” là dịch vụ công nghệ dành cho khách hàng đã được Dai-ichi Life Việt Nam triển khai từ rất sớm. Với vai trò là cầu nối thông tin giữa khách hàng và công ty mọi lúc mọi nơi, dịch vụ này mang đến khách hàng sự thuận tiện trong việc chủ động và dễ dàng theo dõi, quản lý các thông tin liên quan đến hợp đồng bảo hiểm mà mình tham gia tại công ty dù đang ở bất cứ nơi đâu.

ĐỘT PHÁ TRONG QUY TRÌNH GIẢI QUYẾT QUYỀN LỢI BẢO HIỂM

Bước đột phá khác biệt nhằm hướng đến dịch vụ khách hàng hoàn hảo của Dai-ichi Life Việt Nam chính là tiên phong mang đến cho khách hàng một quy trình giải quyết quyền lợi bảo hiểm hoàn toàn khác biệt, mới lạ. Theo đó, với chương trình “Quyền lợi chu toàn hậu sự”, khách hàng của Dai-ichi Life Việt Nam sẽ được ứng trước một phần quyền lợi bảo hiểm từ vong của sản phẩm chính với số tiền chi trả có thể lên đến 30 triệu đồng ngay khi công ty nhận được Hồ sơ hợp lệ Yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm từ vong của sản phẩm chính. Một đặc điểm ưu việt khác của chương trình là sau khi có quyết định chính thức về giải quyết quyền lợi bảo hiểm, ngay cả trong trường hợp từ chối bồi thường, hoặc khi giá trị thực trả của quyền lợi bảo hiểm nhỏ hơn giá trị ứng trước, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ không yêu cầu khách hàng hoàn lại khoản ứng trước, cũng như không thu hồi khoản chênh lệch giữa hai giá trị này.

Không dừng lại ở đó, tất cả khách hàng có hợp đồng bảo hiểm đang duy trì hiệu lực tại Dai-ichi Life Việt Nam đều được tham gia Chương trình Tích lũy điểm thưởng “Gắn bó

Dai-ichi Life Việt Nam hiện đang phục vụ hơn 1 triệu khách hàng, thông qua mạng lưới hơn 140 văn phòng và tổng đại lý trên toàn quốc. Dai-ichi Life Việt Nam cũng vinh dự nhận giải thưởng “Thương hiệu uy tín 2014 – Trusted brand” do Viện DN Việt Nam trao tặng: Ông Trần Đình Quân, Tổng Giám đốc công ty, vinh dự là lãnh đạo duy nhất trong ngành bảo hiểm nhân thọ được trao giải thưởng “Top 10 Nhà lãnh đạo đạt hiệu quả kinh doanh xuất sắc nhất”... Điều này một lần nữa ghi nhận sự dẫn đầu của Dai-ichi Life Việt Nam trong việc cung cấp các sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm nhân thọ hoàn hảo và chuyên nghiệp tới khách hàng Việt Nam.

dài lâu”. Các chuyên gia trong ngành đánh giá, đây là chương trình chăm sóc khách hàng đầu tiên và duy nhất mang tính chất toàn diện, lâu dài trong ngành bảo hiểm nhân thọ. Cụ thể, khách hàng có hợp đồng bảo hiểm đang duy trì hiệu lực sẽ được tặng điểm thưởng sau khi đáp ứng một trong các tiêu chí thưởng điểm đơn giản như: khách hàng trực tiếp đóng phí bảo hiểm định kỳ; đóng phí bảo hiểm định kỳ trước hạn, đúng hạn, trong hạn; ... Khách hàng cũng có thể dùng điểm thưởng để đổi quà tặng, chuyển điểm thành tiền để nộp phí bảo hiểm, hoặc tặng điểm thưởng cho người thân...

Không chỉ chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ, Dai-ichi Life Việt Nam cũng là một trong số ít doanh nghiệp bảo hiểm có mạng lưới phục vụ rộng khắp nhằm phục vụ khách hàng địa phương thuận tiện hơn. Được biết, trong năm vừa qua, Dai-ichi Life Việt Nam đã chính thức khai trương, đưa vào hoạt động hơn 20 văn phòng thuộc hệ thống tổng đại lý, nâng tổng số văn phòng và tổng đại lý của công ty lên trên 140 văn phòng, hoạt động tại 56 tỉnh thành trên toàn quốc.

DUY TRÌ TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG CAO

Với chiến lược tăng tốc bền vững, Dai-ichi Life Việt Nam đã luôn duy trì được mức tăng

trưởng cao trên thị trường bảo hiểm nhân thọ. Đặc biệt, kết thúc năm 2014, Dai-ichi Life Việt Nam đã đạt kết quả kinh doanh ấn tượng với tổng doanh thu phí bảo hiểm gần 2.550 tỷ đồng, tăng 37% so với cùng kỳ năm 2013, lợi nhuận ước tính đạt 248 tỷ đồng, tăng 23% so với năm 2013.

Báo cáo số liệu từ cơ quan quản lý về bảo hiểm cũng cho thấy, năm 2014, Dai-ichi Life Việt Nam lọt vào Top 3 trên thị trường nhân thọ về thị phần doanh thu khai thác mới, đạt 11,33%. Dai-ichi Life Việt Nam cũng là doanh nghiệp có tỷ trọng sản phẩm bảo hiểm liên kết chung, sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp lớn trong tổng số lượng hợp đồng khai thác mới.

Tổng Giám đốc Dai-ichi Life Việt Nam Trần Đình Quân khẳng định, Dai-ichi Life Việt Nam không tự hài lòng với kết quả đạt được và sẽ nỗ lực để mang đến cho khách hàng những dịch vụ hoàn hảo hơn. Khách hàng của Dai-ichi Life Việt Nam sẽ luôn được hưởng sự khác biệt ưu việt của một thương hiệu hàng đầu đến từ Nhật Bản. “Chúng tôi xem việc mang đến những giá trị và quyền lợi thiết thực nhất đối với khách hàng là trọng tâm trong kinh doanh”, ông Quân nhấn mạnh.

(Trích *THỜI BÁO TÀI CHÍNH VIỆT NAM*
Ngày 27/4/2015)



AN THỊNH ĐẦU TƯ

“ Trao gửi niềm tin, Đầu tư sáng suốt”

Lãi suất tiền gửi tiết kiệm ngân hàng giảm, đầu tư vào vàng, chứng khoán, bất động sản tiềm ẩn khá nhiều rủi ro... Trong tình hình kinh tế hiện tại, các cá nhân nên chọn kênh đầu tư nào để vừa có khả năng sinh lợi vừa đảm bảo an toàn cho tương lai của gia đình?



Trên thực tế, mỗi kênh đầu tư đều tồn tại những ưu điểm và hạn chế riêng. Việc cân nhắc lựa chọn kênh đầu tư phù hợp sẽ tùy thuộc vào hoàn cảnh, trình độ chuyên môn và mục đích ưu tiên của từng cá nhân.

Nắm bắt xu hướng thị trường và với nỗ lực không ngừng cải tiến, sáng tạo sản phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu tài chính đa dạng của khách hàng, **An Thịnh Đầu Tư** của Dai-ichi Life Việt Nam được giới thiệu ra thị trường trong tháng 6 vừa qua chính là một giải pháp toàn diện kết hợp bảo hiểm và đầu tư tài chính.

Là sản phẩm cao cấp thuộc dòng sản phẩm bảo hiểm liên kết đơn vị, **An Thịnh Đầu Tư** là sự kết hợp hài hòa giữa tính năng bảo vệ tài chính vốn có của bảo hiểm, đồng thời mang đến cơ hội gia tăng giá trị tài sản hiệu quả và an toàn thông qua sự linh hoạt trong lựa chọn đầu tư vào các danh mục đầu tư khác nhau. Cụ thể thông qua 3 Quỹ liên kết: Quỹ Tăng trưởng, Quỹ Phát triển và Quỹ Bảo toàn, khách hàng có thể chủ động lựa chọn một Quỹ hoặc kết hợp giữa các Quỹ để tự lập danh mục đầu tư phù hợp với mục tiêu tài chính và mức độ chấp nhận rủi ro. Lĩnh vực đầu tư của các quỹ trên bao gồm: chứng khoán chưa niêm yết và đã niêm yết, trái phiếu Chính phủ và tiền gửi các tổ chức tín dụng với các tỷ lệ khác nhau tùy từng Quỹ.

Khách hàng cũng có thể thay đổi danh mục đầu tư bất cứ lúc nào bằng cách thay đổi tỷ lệ đầu tư vào các Quỹ hoặc chuyển đổi Quỹ cho phù hợp với sự thay đổi của từng giai đoạn cuộc sống. Các Quỹ này sẽ được quản lý bởi các nhà đầu tư có trình độ chuyên môn cao, am hiểu thị trường, và được hỗ trợ bởi kinh nghiệm đầu tư của công ty mẹ Dai-ichi Life Nhật Bản.

Bên cạnh các giải pháp đầu tư hiệu quả và linh hoạt, **An Thịnh Đầu Tư** còn mang đến sự bảo vệ toàn diện với mức phí hợp lý và quyền lợi bảo hiểm cao như: trường hợp người được bảo hiểm bị thương tật toàn bộ và vĩnh viễn trước 65 tuổi hoặc tử vong, ngoài số tiền bảo hiểm được chi trả, khách hàng còn nhận được toàn bộ giá trị Quỹ hợp đồng. Nếu người được bảo hiểm tử vong do tai nạn trong độ tuổi từ 5 – 65 tuổi, ngoài quyền lợi bảo



hiểm tử vong được chi trả, khách hàng sẽ nhận thêm 20% số tiền bảo hiểm.

Ngoài ra, **An Thịnh Đầu Tư** còn có một số điểm ưu việt so với sản phẩm cùng loại trên thị trường là kể từ năm thứ 3, nếu phí bảo hiểm cơ bản được đóng đầy đủ và đúng hạn trong 3 năm trước đó, hợp đồng bảo hiểm sẽ được hưởng khoản thưởng duy trì hợp đồng vào ngày cuối cùng của các năm hợp đồng thứ 3, 6, 9,

12, 15, 18 và 21. Khoản thưởng này bằng 3% Giá trị quỹ hợp đồng tại thời điểm xem xét. Giá trị quỹ hợp đồng càng lớn, giá trị thưởng càng cao.

Giá trị cộng thêm cho sản phẩm này chính là Quyền lợi chu toàn hậu sự, thể hiện tính nhân văn chia sẻ cùng khách hàng khi không may gặp rủi ro. Theo đó, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ ứng trước một phần quyền lợi tử vong của sản phẩm chính tương đương 10% Số tiền bảo hiểm, tối đa lên đến 30 triệu đồng trên một Người được bảo hiểm của tất cả các hợp đồng sản phẩm chính ngay khi Công ty nhận được hồ sơ hợp lệ yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm.

Sản phẩm được thiết kế nhằm đáp ứng nhu cầu bảo vệ tài chính và đầu tư trung và dài hạn của khách hàng, thích hợp cho đối tượng khách hàng vừa có nhu cầu tạo dựng và tăng trưởng tài sản, vừa có nhu cầu bảo hiểm nhân thọ để bảo vệ kế hoạch tài chính của bản thân và gia đình.

Với nền kinh tế tăng trưởng ổn định, mức sống người dân ngày càng nâng cao, nhu cầu của khách hàng tìm kiếm một kênh đầu tư vừa có khả năng sinh lợi hiệu quả, vừa bảo vệ tài chính cho bản thân và gia đình là rất lớn. Với những đặc điểm ưu việt, **An Thịnh Đầu Tư** sẽ là sự lựa chọn hàng đầu của khách hàng trong việc tìm kiếm một kênh đầu tư hiệu quả và bảo vệ tài chính an toàn trong thời gian tới.

Phòng Phát triển Sản phẩm

* Trong giai đoạn đầu triển khai, sản phẩm An Thịnh Đầu Tư được giới thiệu tại 8 tỉnh thành phố gồm Hà Nội, Hải Phòng, Vinh Phúc, Đà Nẵng, DakLak, Khánh Hòa, Cần Thơ và TP. Hồ Chí Minh. Sau đó, khi điều kiện cho phép, Dai-ichi Life Việt Nam sẽ tiếp tục triển khai sản phẩm này đến những tỉnh thành phố còn lại trên toàn quốc.

Dai-ichi Life Việt Nam tiếp tục tổ chức chương trình khuyến mại “Đầu tư liền tay, Rinh ngay quà tặng” lần thứ 2 dành cho khách hàng tham gia sản phẩm An Thịnh Đầu Tư

Nhằm đáp lại sự tin yêu và ủng hộ của khách hàng, Dai-ichi Life Việt Nam tiếp tục tổ chức chương trình khuyến mại “Đầu tư liền tay, Rinh ngay quà tặng” lần thứ 2 từ ngày 09/7/2015 đến ngày 09/8/2015 với tổng giá trị quà tặng lên đến 1.625.000.000 đồng.

NỘI DUNG CHI TIẾT CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN MẠI:

Chương trình dành cho khách hàng là Bên mua bảo hiểm của hợp đồng bảo hiểm An Thịnh Đầu Tư với số phí bảo hiểm đầu tiên từ **10.000.000 đồng trở lên** và hợp đồng được Dai-ichi Life Việt Nam phát hành trong thời gian khuyến mại. Hợp đồng bảo hiểm của khách hàng phải duy trì hiệu lực sau thời hạn xem xét lại (Thời hạn xem xét lại là 21 ngày kể từ ngày khách hàng nhận hợp đồng bảo hiểm).

Giải thưởng sẽ được gửi trực tiếp đến khách hàng qua bưu điện sau thời hạn xem xét lại của hợp đồng bảo hiểm.

CƠ CẤU QUÀ TẶNG:

iPad Air 2 Wifi-16GB Dành cho Hợp đồng bảo hiểm có tổng phí bảo hiểm kỳ đầu tiên thực thu từ 100.000.100 đồng trở lên.			
Phiếu quà tặng trị giá 7.000.000 đồng	Phiếu quà tặng trị giá 3.000.000 đồng	Phiếu quà tặng trị giá 1.000.000 đồng	
			
Dành cho Hợp đồng bảo hiểm có tổng phí bảo hiểm kỳ đầu tiên thực thu từ 50.000.100 đồng đến 100.000.000 đồng.	Dành cho Hợp đồng bảo hiểm có tổng phí bảo hiểm kỳ đầu tiên thực thu từ 30.000.100 đồng đến 50.000.000 đồng.	Dành cho Hợp đồng bảo hiểm có tổng phí bảo hiểm kỳ đầu tiên thực thu từ 10.000.000 đồng đến 30.000.000 đồng.	

LƯU Ý:

- Tổng giá trị giải thưởng của chương trình là 1.625.000.000 (một tỷ sáu trăm hai mươi lăm triệu đồng), bao gồm 54 iPad Air 2 16 GB-wifi và 10.000 Phiếu mua hàng tại hệ thống siêu thị Coopmart. Vì số lượng quà tặng có hạn, chương trình khuyến mại có thể kết thúc sớm hơn dự kiến.
- Chương trình áp dụng tại 8 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương là TP. Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Hà Nội, Hải Phòng, Vĩnh Phúc, Đà Nẵng, Nha Trang và Buôn Ma Thuột.
- Giải thưởng không có giá trị quy đổi thành tiền mặt.
- Tổng phí bảo hiểm kỳ đầu tiên thực thu được xác định gồm 100% phí bảo hiểm cơ bản cộng với 10% phí bảo hiểm đóng thêm (nếu có) của Hợp đồng bảo hiểm.
- Khách hàng được nhận quà tặng sẽ chịu thuế thu nhập cá nhân theo quy định của pháp luật.
- Dai-ichi Life Việt Nam được sử dụng hình ảnh, thông tin cá nhân của khách hàng cho mục đích quảng cáo thương mại nếu được sự đồng ý của khách hàng.

Để biết thêm thông tin chi tiết chương trình, Quý Khách vui lòng liên hệ Công ty qua số điện thoại 08 38 100 888, nhấn phím 1.

AI CŨNG CÓ THỂ ĐẦU TƯ ĐỂ CÓ CUỘC SỐNG TỐT ĐẸP HƠN!

Câu hỏi đầu tiên là TIỀN ĐÂU?

Nhiều người nghĩ rằng đầu tư chỉ dành cho những người có dư tiền, có tài năng, có kiến thức và kinh nghiệm về tài chính, thị trường; có thời gian và nhiều thứ khác nữa mà tôi không có. Suy nghĩ đó đã ngăn cản họ thực hiện ước mơ thay đổi cuộc sống và làm giàu! Thực tế, có rất ít người tự nhiên giàu có nhờ được cho tặng thừa kế khối tài sản lớn; trong khi đa số những người giàu khác đều có xuất phát điểm giống như chúng ta mà thôi, nhưng họ có những nguyên tắc và biết cách đầu tư một cách hiệu quả, mà chúng ta có thể học tập theo họ. Một trong những nguyên tắc rất cơ bản đó là đừng bao giờ chi tiêu quá mức thu nhập bạn có thể kiếm được và hãy bắt đầu đầu tư càng sớm càng tốt, dù với số tiền nhỏ hay lớn, nhưng đều đặn và có kỷ luật.

- Kế hoạch tài chính cá nhân sẽ chỉ ra giúp Bạn TIỀN ở đâu ra. Nói một cách đơn giản, kế hoạch tài chính cá nhân

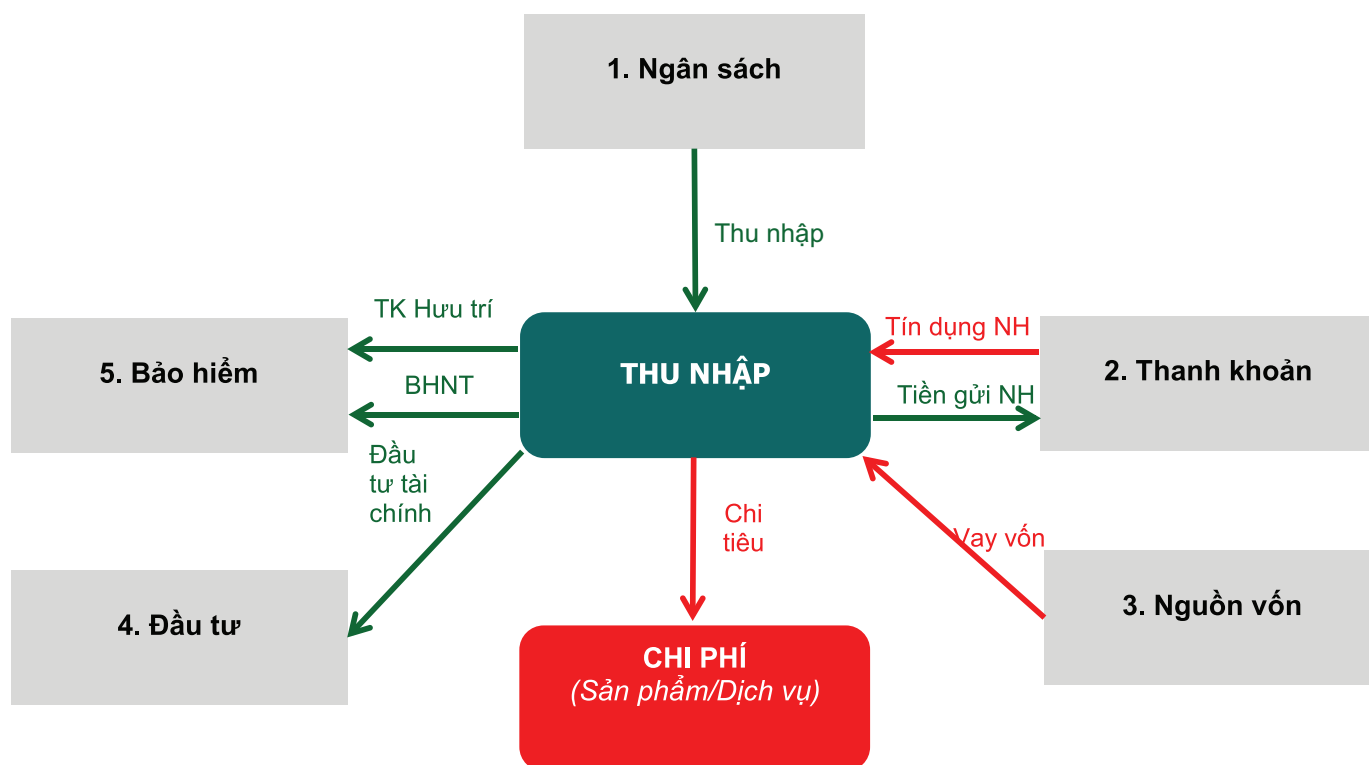
là một danh sách các MỤC TIÊU quan trọng mà bạn muốn đạt được cả trong ngắn hạn và dài hạn với một phác thảo cách thức mà Bạn sẽ sử dụng THU NHẬP của mình để đạt được các mục tiêu đó. Mục tiêu không phải là “việc nên làm hay thứ muốn có” mà hơn thế, mục tiêu là điều gì đó cụ thể và rất quan trọng đối với bạn và gia đình mà bạn có đủ động lực và quyết tâm thực hiện nó.

- Thủ tục “đầu tiên”: Như bạn thấy trong sơ đồ dưới đây, TIỀN/THU NHẬP của bạn là trung tâm của các nhu cầu tài chính của bản thân và gia đình. Bạn phải có thể quản lý, cân đối và sử dụng nó một cách hài hòa và hiệu quả nhất.

- Thomas J. Stanley và William D. Danko trong cuốn sách “The Millionaire Next Door” (tạm dịch “Người hàng xóm



Triệu phú”) viết thế này “Nếu Bạn làm việc có thu nhập cao mỗi năm và tiêu xài hết, bạn không giàu có thêm chút nào cả. Bạn chỉ đang có mức sống cao hơn mà thôi. “Theo tác giả, một nguyên tắc đơn giản và hiệu quả để trở thành triệu phú đó là luôn chi tiêu ít hơn số tiền bạn có thể kiếm được và đa dạng hóa các khoản đầu tư của mình một cách hiệu quả.



...VÀ ĐỂ ĐẦU TƯ THÀNH CÔNG TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN

Cần hiểu rõ một số nguyên tắc cơ bản trong đầu tư dưới đây:

Đầu tư không phải là cách thức làm giàu nhanh chóng và càng không phải là một hình thức “đánh bạc”, mặc dù rằng đầu tư luôn chứa đựng rủi ro và hầu hết các sản phẩm đầu tư thường không đưa ra cam kết về tỷ lệ lợi nhuận. Bởi lẽ, đánh bạc nghĩa là chúng ta phó mặc cho may rủi và đặt cược tiền/tài sản của mình vào “cửa” không biết mở ra đâu, với hy vọng sẽ kiếm được nhiều tiền hơn một cách nhanh chóng. Ngược lại, người đầu tư không chấp nhận may rủi; nhà đầu tư chỉ cam kết bỏ tiền ra khi họ có cơ sở hợp lý và chắc chắn về khả năng sinh lời.

Trong đầu tư, **lợi nhuận và rủi ro luôn song hành**, theo một nguyên lý cơ bản là rủi ro càng cao thì kỳ vọng lợi nhuận càng cao và ngược lại. Khi đầu tư, chúng ta dựa trên **lợi nhuận kỳ vọng** có thể đạt được trong tương lai và nó có thể khác với lợi nhuận thực tế đạt được. Cho nên, cơ sở để đưa ra mức lợi nhuận kỳ vọng phải thực tế và hợp lý. Nhà đầu tư nên thận trọng với những chào mời đầu tư trái với nguyên tắc cơ bản nêu trên vì rủi ro mất vốn là rất cao và có thể là lừa gạt nữa.

Một số rủi ro trong đầu tư có thể quản lý và giảm thiểu được thông qua việc phân tán và đa dạng hóa các khoản mục đầu tư vào nhiều tài sản, lĩnh vực ngành nghề, doanh nghiệp khác nhau một cách khoa học. Nguyên lý ở đây là sự việc luôn có hai mặt; vũ trụ vạn vật luôn thay đổi và có liên hệ qua lại lẫn nhau. Trước một sự kiện kinh tế, chính sách hoặc doanh nghiệp có thể tác động tốt xấu khác nhau đến các khoản mục đầu tư của chúng ta và do đó cũng hỗ trợ cho nhau, làm cân bằng giữa rủi ro và lợi nhuận của cả danh mục. Với nhà đầu tư cá nhân hạn chế về vốn và các nguồn lực khác, việc lựa chọn tham gia đầu tư thông qua các quỹ đầu tư là một lựa chọn đúng đắn để được hưởng lợi ích “danh mục đầu tư đa dạng hóa” này.

Lựa chọn sản phẩm đầu tư phù hợp dựa trên các yếu tố sau: mục tiêu đầu tư, thời gian đầu tư và mức độ chấp nhận rủi ro của Bạn (tùy thuộc vào khả năng tài chính, khẩu vị rủi ro, độ tuổi, kinh nghiệm đầu tư). Chẳng hạn, những người còn trẻ thường thích mạo hiểm hơn (vẫn còn thời gian để sửa chữa, nếu có sai lầm!) với mong muốn tích lũy tài sản nhanh hơn, nên họ thường phân bổ nhiều hơn vào cổ phiếu; Ngược lại, những người trung niên hay sắp về hưu thường không muốn mạo hiểm số tiền/tài sản mà họ đã vất vả tích lũy nhiều năm qua, nên ưu tiên hàng đầu của họ là bảo toàn vốn và có thu nhập ổn định. Vì vậy, không nên mua gì hay đầu tư vào đâu đó chỉ vì... chị hàng xóm của tôi cũng làm như vậy!

Để thành công trên thị trường chứng khoán Trên thế giới không có nhiều nhà đầu tư

thiên tài “bẩm sinh” và đang rất thành công, giàu có, kiểu như ông Warren Buffett, tự mình có thể thực hiện và quản lý danh mục đầu tư của mình. Phần lớn trong chúng ta, vì chưa phải là thiên tài và không đủ một trong những điều kiện tiên quyết sau đây để thành công, nên cách tốt nhất là đầu tư thông qua một định chế tài chính chuyên nghiệp là công ty quản lý quỹ. Vậy các điều kiện tiên quyết đó là gì và lợi ích mang lại cho khách hàng khi đầu tư thông qua quỹ ra sao?

Để đầu tư thành công trên thị trường chứng khoán cần phải có **chuyên môn** sâu sắc (bao gồm kiến thức, kinh nghiệm và am hiểu thị trường), **thông tin** (chính xác, đầy đủ và kịp thời), **quy trình** đầu tư và **hệ thống** quản trị rủi ro nghiêm ngặt và hiệu quả và **thời gian** để giám sát và quản lý đầu tư hiệu quả.

Một cá nhân hay tổ chức thông thường khó có thể đáp ứng đầy đủ các điều kiện trên nên họ đã lựa chọn ủy thác cho công ty quản lý quỹ chuyên nghiệp, người có kinh nghiệm chuyên môn hơn về tài chính, thị trường để quản lý và đầu tư thay cho họ. Làm như vậy, họ đã tận dụng được kiến thức chuyên môn của đội ngũ chuyên viên đầu tư của công ty quản lý quỹ, mặt khác, họ - các bác sĩ, kỹ sư...- có thời gian tập trung phát huy năng lực của mình vì lợi ích xã hội và bản thân.

Sự minh bạch và thông tin là một yếu tố cực kỳ quan trọng để thành công trên thị trường chứng khoán. Có thông tin chính xác, đầy đủ, kịp thời và khả năng xử lý các thông tin đó thành các cơ hội đầu tư sẽ mang lại thành công. Ngược lại, sự không minh bạch và sai lệch thông tin hoặc hạn chế về khả năng tiếp cận thông tin sẽ dẫn đến hậu quả rất lớn: đầu tư kém hiệu quả và thậm chí thua lỗ nặng. Một ví dụ điển hình còn đang rất thời sự trong vài ngày qua là trường hợp không minh bạch thông tin của Công ty Cổ phần Thiết bị Y tế Việt Nhật (“JVC”), trách nhiệm của cơ quan quản lý và “lương tâm” của ban lãnh đạo doanh

nh nghiệp trong trường hợp này, đã làm nhà đầu tư bị thua lỗ nặng: chỉ sau 10 phiên giao dịch (từ 10/6 – 24/6), giá trị đầu tư đã giảm hơn một nửa! Với tổ chức chuyên nghiệp như công ty quản lý quỹ, họ không đầu tư dựa vào tin đồn hay các thông tin thiếu căn cứ, mà dựa trên phân tích chuyên sâu các chỉ số cơ bản. Mặt khác, họ cũng có ưu thế trong việc tiếp cận thông tin và gặp gỡ trực tiếp doanh nghiệp dự định đầu tư để kiểm chứng thông tin là một việc làm bắt buộc. Nhờ vậy, họ có thể tránh được sự hấp dẫn giả tạo của các cổ phiếu như JVC kể trên hay trường hợp của Công ty CP Dược Viễn Đông (“DVD”) 5 năm về trước khiến nhà đầu tư mất trắng.

Một điểm khác biệt nữa giữa tổ chức đầu tư chuyên nghiệp như công ty quản lý quỹ và nhà đầu tư cá nhân là họ luôn tuân thủ quy trình đầu tư nghiêm ngặt và có hệ thống quản trị rủi ro nhằm đảm bảo mục tiêu đầu tư đã đề ra. Họ có đội ngũ chuyên nghiệp làm việc toàn thời gian, có đầy đủ nguồn lực cần thiết để có thể phân tích lựa chọn, thực hiện đầu tư và chủ động quản lý theo dõi sau đầu tư. Các quyết định đầu tư dựa trên cơ sở rõ ràng, không bị tác động bởi những biến động thị trường nhất thời, tin đồn hay những thông tin thiếu cơ sở vững chắc.

Kết luận

Xin dẫn lời của một vị lãnh đạo Ủy ban Chứng khoán Nhà nước như sau: “Dòng vốn đầu tư trên thị trường chứng khoán là dòng vốn thông minh”. Hay nói một cách khác, cơ hội đầu tư trên thị trường chứng khoán là rất lớn và có khả năng mang lại mức sinh lời cao và “dòng vốn thông minh” đó sẽ luôn tìm “chân đến” những doanh nghiệp làm ăn hiệu quả nhất để đầu tư và cũng nhanh chóng “thoát đi” khỏi những công ty yếu kém và không minh bạch. Vậy để thành công trong dòng chảy ngày càng lớn ấy, nếu không tự mình “bơi” được, bạn có thể cùng đi với nhiều người khác, trên con thuyền – quỹ đầu tư – do công ty quản lý quỹ thiết lập, để tiến lên và tạo dựng tài sản.

Đăng Vị Thanh



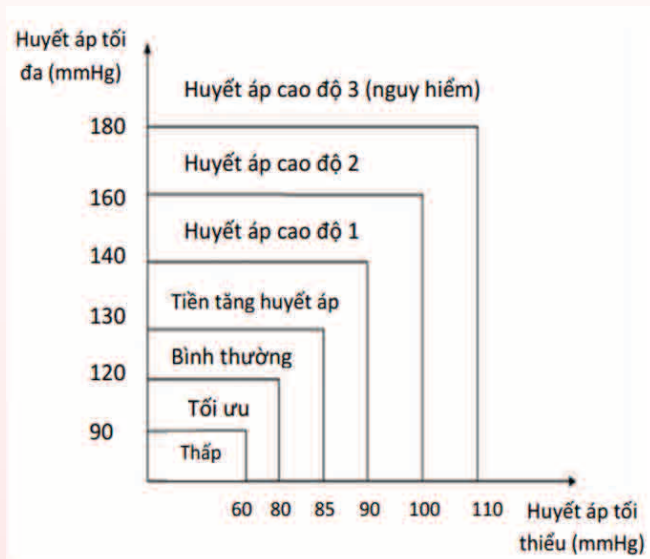
TĂNG HUYẾT ÁP VÀ YẾU TỐ NGUY CƠ

Tăng huyết áp là một trong những vấn đề quan trọng đối với sức khỏe cộng đồng, là bệnh lý tim mạch hay gặp nhất ở hầu hết các nước trên thế giới. Tăng huyết áp là bệnh lý mạn tính, tăng dần, âm thầm và nguy hiểm. Bệnh thường gây những biến chứng nặng nề, thậm chí gây tàn phế và tử vong, như: tai biến mạch máu não, bệnh mạch vành, nhồi máu cơ tim, suy tim, suy thận... và rút ngắn tuổi thọ từ 10 - 20 năm nếu không được điều trị đúng.

* Huyết áp bình thường là 120/80 mmHg, 120 biểu thị cho huyết áp tâm thu (áp lực cao trong lòng động mạch) và 80 biểu thị cho huyết áp tâm trương (áp lực thấp nhất trong động mạch).

* Mức huyết áp từ trên 120/80 tới 139/89 được gọi là tiền tăng huyết áp (có nhiều nguy cơ bị tăng huyết áp).

* Huyết áp từ 140/90 trở lên với ít nhất hai lần đo tại hai thời điểm khác nhau được gọi là cao huyết áp.



Biểu đồ chỉ số huyết áp

Trên thế giới có khoảng 7,1 triệu người chết hàng năm do tăng huyết áp gây ra, chiếm 13% tổng tỉ lệ tử vong toàn thế giới và 4,5% gánh nặng bệnh tật toàn cầu (có tới 64 triệu người sống trong tình trạng cơ thể bị tàn phế).

- Khoảng 73 triệu người trưởng thành ở Mỹ bị ảnh hưởng bởi căn bệnh tăng huyết áp.
- Ở Việt Nam, có hơn 30% người Việt trưởng thành mắc phải căn bệnh này.
- Tỉ lệ tăng huyết áp và mức độ tăng huyết áp còn cao hơn nếu có một hoặc nhiều yếu tố nguy cơ tác động.

YẾU TỐ NGUY CƠ CỦA BỆNH TĂNG HUYẾT ÁP

Hiện nay Y học mới chứng minh có khoảng 5% bệnh nhân bị THA là có nguyên nhân, còn khoảng 95% là không có nguyên nhân, đồng thời y học cũng nêu ra một số yếu tố nguy cơ gây nên bệnh THA. Vì vậy để phòng bệnh THA, mỗi người nên cố gắng hạn chế tối đa các yếu tố nguy cơ gây bệnh THA được đề cập dưới đây:

Hút thuốc lá, thuốc lào: Trong thuốc lá, thuốc lào có nhiều chất kích thích đặc biệt có chất nicotin kích thích hệ thần kinh giao cảm làm co mạch và gây tăng huyết áp.

Tiểu đường: Ở người bị tiểu đường, tỷ lệ bệnh nhân bị THA cao gấp đôi so với người không bị tiểu đường, nguy cơ tử vong tăng gấp đôi

nếu bị cả 2 bệnh này.

Rối loạn lipid máu: mỡ máu cao là nguyên nhân chủ yếu của quá trình xơ vữa và dần dần làm hẹp lòng các động mạch, làm cho động mạch kém đàn hồi.

Tiền sử gia đình có người bị THA: Trong gia đình nếu ông, bà, cha, mẹ bị bệnh THA thì con cái có nguy cơ mắc bệnh này nhiều hơn.

Tuổi cao: Tuổi càng cao thì tỷ lệ THA càng nhiều, do thành động mạch bị lão hóa và xơ vữa làm giảm tính đàn hồi và trở nên cứng hơn vì thế làm cho huyết áp tâm thu tăng.

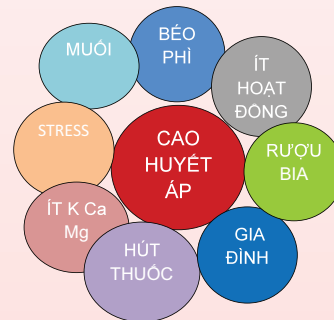
Thừa cân, béo phì: Cân nặng có quan hệ khá tương đồng với bệnh THA, người béo phì hay người tăng cân theo tuổi cũng làm tăng nhanh huyết áp.

Ăn mặn: Nhiều công trình nghiên cứu cho thấy chế độ ăn nhiều muối (natri chlorua) thì tần suất mắc bệnh THA tăng cao rõ rệt. Nhiều bệnh nhân THA ở mức độ nhẹ chỉ cần ăn chế độ giảm muối là có thể điều trị được bệnh. Mỗi người nên sử dụng ít hơn 6 gam muối (1 thìa cafe 1 ngày).

Uống nhiều bia, rượu: Uống rượu, bia quá mức cũng là yếu tố nguy cơ gây bệnh, và rượu, bia sẽ làm mất tác dụng của thuốc hạ áp như vậy làm cho bệnh càng nặng hơn. Hàng ngày, mỗi người có thể uống khoảng 30ml rượu mạnh hoặc 50ml rượu vang hoặc 300ml bia.

Ít vận động thể lực (lối sống tĩnh tại): Việc vận động hàng ngày đều đặn từ 30 đến 45 phút mang lại lợi ích rõ rệt trong giảm nguy cơ bệnh.

Có nhiều stress (căng thẳng, lo âu quá mức): Stress làm tăng nhịp tim. Dưới tác dụng của các chất hóa học làm động mạch bị co thắt dẫn đến THA.



Yếu tố nguy cơ của bệnh cao huyết áp

PHÒNG BỆNH TĂNG HUYẾT

- Mỗi người cần có một lối sống lành mạnh: làm việc khoa học; nghỉ ngơi hợp lý, tập thể dục thường xuyên.
- Ăn uống điều độ, hạn chế dùng nhiều chất béo, phủ tạng động vật. Nên ăn nhiều rau và hoa quả tươi. Chú ý ăn cá tươi (ít nhất 2 lần/tuần) vì có nhiều tác dụng tốt đối với bệnh tim mạch, hạn chế dùng nhiều chất kích thích như rượu - bia - cà phê - thuốc lá, hạn chế tối đa mọi stress.

Trên đây là một số yếu tố nguy cơ gây bệnh THA đã được y học chứng minh và các biện pháp phòng tránh đã cho thấy hiệu quả rất tốt trên lâm sàng.

THA có thể phòng ngừa và điều trị được. Mỗi người chúng ta có thể giảm thiểu được nguy cơ tiến triển THA và hậu quả xấu của nó bằng cách lựa chọn các yếu tố có lợi cho sức khỏe.

Bác sĩ Trương Diệu Minh



Kính mời Quý khách hàng tham gia giải đáp câu đố của Bản tin Dai-ichi Life Việt Nam quý 2/2015. **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.

Ghi chú: Tiền thưởng sẽ được quy 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”.

1. Ngày 1/6/2015, Dai-ichi Life Việt Nam đã chính thức giới thiệu ra thị trường một sản phẩm bảo hiểm mới. Đây là sản phẩm bảo hiểm kết hợp hài hòa giữa tính năng bảo vệ tài chính vốn có của bảo hiểm, đồng thời mang đến cơ hội gia tăng giá trị tài sản hiệu quả và an toàn thông qua sự linh hoạt trong lựa chọn đầu tư vào các danh mục đầu tư khác nhau. Tên gọi của sản phẩm bảo hiểm này là gì ?

2. Một quyền lợi thể hiện bước đột phá trong quy trình giải quyết quyền lợi bảo hiểm của Dai-ichi Life Việt Nam nhằm hướng đến dịch vụ Khách hàng hoàn hảo, đó là quyền lợi gì ?

Chúng tôi xin chúc mừng 100 Quý khách hàng sau đây đã nhận giải thưởng của mục giải đáp Câu đố Bản tin Dai-ichi Life Việt Nam quý 1/2015.

STT	Họ và Tên	STT	Họ và Tên	STT	Họ và Tên	STT	Họ và Tên
1	An Kim Anh	26	Trần Đình Hoàng	51	Nông Thúy Nga	76	Trần Phú Thiên Thọ
2	Nguyễn Thị Vân Anh	27	Nguyễn Tiến Hoàng	52	Trần Thanh Nghị	77	Lê Văn Thuận
3	Thạnh Hoàng Trâm Anh	28	Trần Thị Hồng	53	Nguyễn Thị Nghĩa	78	Trần Xuân Thuyet
4	Võ Hy Lan Anh	29	Trần Nghiệp Hồng	54	Vũ Bá Ngọc	79	Lê Minh Tiến
5	Nguyễn Thị Kim Anh	30	Phan Văn Huệ	55	Nguyễn Thị Nhân	80	Nguyễn Ngọc Tiến
6	Ngô Thị Bé Nhi	31	Nguyễn Quốc Hưng	56	Nguyễn Vũ Thành Nhân	81	Nguyễn Thị Tinh
7	Lăng Quế Chi	32	Nguyễn Thị Hương	57	Lại Hữu Nhơn	82	Y Vinh Tơ
8	Phạm Minh Công	33	Trần Văn Huynh	58	Đoàn Thị Hồng Nhung	83	Trần Thị Linh Trang
9	Đặng Thị Thu Cúc	34	Nguyễn Xuân Khanh	59	Nguyễn Thị Hồng Nhung	84	Nguyễn Thị Ngọc Trang
10	Võ Thị Thu Cúc	35	Nguyễn Ngọc Khoa	60	Đoàn Thị Kiều Oanh	85	Nguyễn Thị Thảo Trang
11	Trần Nguyên Dũng	36	Nguyễn Thái Đăng Khoa	61	Phạm Tấn Phong	86	Võ Thị Minh Trinh
12	Phạm Thị Thùy Dương	37	Y Ben Ksor	62	Lê Thành Phương	87	Lâm Lệ Trinh
13	Nguyễn Hữu Duy	38	Lê Thị Lan	63	Đỗ Trần Thị Thanh Phương	88	Châu Thanh Trúc
14	Phạm Khương Duy	39	Nguyễn Thị Kim Lan	64	Nguyễn Thanh Quang	89	Nguyễn Tuấn Tú
15	Hoàng Minh Giao	40	Lê Phương Lan	65	Nguyễn Thị Quý	90	Trương Minh Tuấn
16	Trần Thanh Hà	41	Đặng Thị Lê Hân	66	Trần Bích Quyên	91	Nguyễn Vương Tam Tuệ
17	Nguyễn Hoàng Ngọc Hân	42	Võ Thành Linh	67	Nguyễn Thị Như Quỳnh	92	Nguyễn Văn Tươi
18	Nguyễn Thị Hằng	43	Gip Kỳ Linh	68	Nguyễn Văn Tài	93	Đặng Tiến Tường
19	Lưu Phạm Bích Hằng	44	Nguyễn Nhị Linh	69	Vũ Công Tâm	94	Nguyễn Văn Vân
20	Nguyễn Thị Hạnh	45	Nguyễn Thị Thùy Linh	70	Phạm Văn Tấn	95	Nguyễn Văn Bi
21	Nguyễn Thị Hạnh	46	Khuu Thị Ngọc Loan	71	Nguyễn Hoàng Thân	96	Nguyễn Thế Vinh
22	Hoàng Văn Hiến	47	Đỗ Văn Mạo	72	Nguyễn Thị Hà	97	Nguyễn Quang Vũ
23	Tạ Huỳnh Trung Hiếu	48	Nguyễn Nhật Minh	73	Phạm Thị Lê	98	Nguyễn Thị Xếp
24	Đình Trung Hiếu	49	Lê Thị Mỹ Huệ	74	Đoàn Nguyễn Minh Thiện	99	Lê Thị Mạnh Xuân
25	Bùi Ngọc Phương Hòa	50	Nguyễn Thị Thúy Nga	75	Hoàng Thanh Thịnh	100	Trần Thị Xuyên

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) 38 100 888** bấm phím 1. Chúng tôi luôn sẵn sàng phục vụ Quý khách.