TÓM TẮT

Mô hình kênh bancassurance hiện tại của các doanh nghiệp bảo hiểm là tìm đến Ngân hàng để bán chéo sản phẩm, bản thân Công ty Bảo hiểm VietinBank lại là công ty con của Ngân hàng VietinBank nên Công ty Bảo hiểm VietinBank được trực tiếp tiếp cận với các dịch vụ bancassurance của các chi nhánh Ngân hàng VietinBank. Nếu hoạt động bancassurance đạt hiệu quả đồng nghĩa với việc doanh thu của hai bên ngân hàng và bảo hiểm đều tăng trưởng tốt. Từ các thực trạng tại Công ty Bảo hiểm VietinBank Thăng Long, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: ***“Mở rộng hoạt động Bancassurance tại Công ty Bảo hiểm Vietinbank Thăng Long”***.

Một là, đề án đã hệ hống hóa các vấn đề lý luận về hoạt động Bancassurance tại Công ty bảo hiểm.

Hai là, đề án phân tích thực trạng hoạt động Bancassurance tại Công ty Bảo hiểm VietinBank Thăng Long dựa trên các chỉ tiêu như: doanh thu phí bảo hiểm qua Bancassurance, số lượng hợp đồng bảo hiểm được ký kết qua kênh Bancassurance, số lượng sản phẩm Bancassurance, chi phí trả hoa hồng cho ngân hàng, tỷ trọng doanh thu phí Bancassurance trên tổng doanh thu, số lượng đại lý Bancassurance, đánh giá kết quả đạt được cũng như làm rõ những hạn chế, nguyên nhân của các hạn chế trong hoạt động Bancassurance của Công ty Bảo hiểm VietinBank Thăng Long.

Ba là, thông qua phân tích thực trang, phân tích những ưu điểm, hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế, đề án đã đưa ra định hướng mở rộng hoạt động Vietinbank Bancassurance của Bảo hiểm VietinBank Thăng Long và đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng hoạt động Bancassurance tại Công ty Bảo hiểm VietinBank Thăng Long trong thời gian tới.

* Nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng
* Đẩy mạnh hoạt động Marketing
* Xây dựng chính sách hoa hồng, khen thưởng hấp dẫn
* Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Hi vọng, với những đề xuất thay đổi được đưa ra trong đề án, sẽ đem lại cái nhìn rõ nét hơn về hoạt động Bancassurance tại VBI Thăng Long nói riêng và VBI nói chung, để từ đó có những thay đổi tích cực, đạt được những mục tiêu bản thân VBI đã đề ra trong thời gian tới và đem lại được những giá trị nhân văn cao cả đến với khách hàng của mình.