Sacombank, HDBank, Vnpost

Sacombank, HD Bank, Liên Việt Post Bank:

Có quan hệ đối tác chiến lược, là đại lý trung gian phân phối các sản phẩm của cty bảo hiểm Dai ichi.

Lợi ích của Dai ichi là mở rộng thêm mạng lưới người tham gia bảo hiểm dựa trên tệp khách hàng sẵn có có các ngân hàng. Nhờ đó có thể nhanh chóng huy động nguồn vốn cao để tiếp tục đầu tư vào các hạng mục tiềm năng của ngân hàng.

Lợi ích của nhà phân phối (ngân hàng) là tăng doanh thu nhờ việc trích hoa hồng dựa trên số hợp đồng bán cho khách hàng. Ngoài ra còn có thể tăng doanh số bán bảo hiểm nhờ vào việc bán kèm bảo hiểm vào những hạn mục cho vay (mua bảo hiểm thì sẽ được vay nhiều hơn hay lãi suất ưu đãi hơn người không mua).

Đây là mối quan hệ hợp tác bình đẳng, phụ thuộc lẫn nhau: 2 bên đều có quyền lợi và nghĩa vụ như nhau dựa trên thỏa thuận đã bàn bạc khi bắt đầu liên kết, đều có cùng chung 1 mục tiêu là xúc tiến và tăng doanh thu cho doanh nghiệp.

VietNamPost:

Hợp tác dựa trên mối quan hệ bình đẳng, phụ thuộc lẫn nhau: Dai ichi có được 1 dịch vụ chuyển phát do nhà nước quản lý, cho nên họ sẽ yên tâm trong những dịch vụ như là thu phí hộ hay tránh thất lạc thông tin khách hàng, v.v. Còn Vnpost có được thu nhập lớn nhờ hợp tác với doanh nghiệp bảo hiếm có thứ hạng cao như Dai ichi.

Có quan hệ đối tác: cụ thể là đóng vai trò như 1 dịch vụ vận chuyển các thư từ (mời tham dự các buổi hội thảo kết nối giữa doanh nghiệp với khách hàng: như là đề tài quản lý tài chính, đầu tư cho con em đi du học, sức khỏe v.v, gửi những thông tin như là cập nhật thông tin các hợp đồng bảo hiểm của khách hàng hay giới thiệu các sản phẩm mới của công ty,v.v) hay thu phí bảo hiểm hộ.