



SỐNG KHỎE HƠN, LÂU HƠN,
HẠNH PHÚC HƠN

SỔ TAY HỖ TRỢ KINH DOANH

CHO ĐẠI LÝ MỚI



HỌC VIỆN NGOẠI HẠNG AIA VIỆT NAM

LƯU HÀNH NỘI BỘ

THÁNG 8, 2023

LỜI GIỚI THIỆU



Chào mừng bạn đến với quyển **“Sổ tay hỗ trợ kinh doanh cho Đại lý mới”!**

Quyển sổ tay này AIA đặc biệt thiết kế dành riêng cho bạn - Đại lý mới gia nhập AIA Việt Nam. Với cuốn sổ tay này, bạn sẽ được cung cấp về những thông tin thật sự cần thiết để giúp bạn tiếp cận khách hàng một cách tự tin để trình bày những lợi ích của bảo hiểm nhân thọ.

THỰC HÀNH TẠO NÊN SỰ HOÀN HẢO!

HÃY LUÔN THỰC HÀNH NHỮNG BƯỚC SAU ĐỂ KIẾN TẠO SỰ NGHIỆP TỎA SÁNG:

BƯỚC 1

XÂY DỰNG DANH SÁCH
KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG P100

BƯỚC 2

GẶP GỠ 3 KHÁCH HÀNG
TIỀM NĂNG MỖI NGÀY

BƯỚC 3

XIN GIỚI THIỆU 3 KHÁCH HÀNG
TIỀM NĂNG MỚI MỖI LẦN GẶP

BƯỚC 4

SỬ DỤNG QUYỂN SỔ TAY
NÀY NHƯ MỘT KIM CHỈ NAM
KHỞI NGHIỆP

BƯỚC 5

TẬN DỤNG TỐI ĐA SỰ
HỖ TRỢ CỦA CẤP QUẢN LÝ ĐỂ
TƯ VẤN CHUNG (JFW)

BƯỚC 6

THAM GIA CÂU LẠC BỘ
TINH HOA

Hãy sẵn sàng cho hành trình đầy thú vị sắp tới, nắm chắc các cơ hội học tập, phát huy các công cụ và tài nguyên tại AIA, thành công sẽ là kết quả tất yếu.

Trân trọng,



ĐẶNG VĂN BÌNH

GIÁM ĐỐC CẤP CAO
BỘ PHẬN PHÁT TRIỂN
NĂNG LỰC ĐẠI LÝ

NỘI DUNG



Trang 4	CHƯƠNG I	LỊCH SỬ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH BẢO HIỂM NHÂN THỌ TẠI VIỆT NAM VÀ AIA VIỆT NAM
Trang 9	CHƯƠNG II	NHỮNG CON SỐ CHI TRẢ CỦA BHNT TẠI VIỆT NAM
Trang 14	CHƯƠNG III	BẢO HIỂM LÀ BẢO VỆ, ĐƠN GIẢN VÀ THÂN THIỆN
Trang 17	CHƯƠNG IV	“LỜI TỪ CHỐI” CỦA KHÁCH HÀNG VÀ SỰ THẬT GIÚP KHÁCH HÀNG HIỂU HƠN VỀ BHNT
Trang 29	CHƯƠNG V	LỜI VÀNG TRONG NGÀNH BHNT
Trang 33	CHƯƠNG VI	SỬ DỤNG MẠNG XÃ HỘI HIỆU QUẢ TRONG VIỆC XÂY DỰNG NGUỒN KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG
Trang 38	CHƯƠNG VII	KHÔNG NGỪNG GIA TĂNG NGUỒN KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG MỚI QUA KỊCH BẢN XIN LỜI GIỚI THIỆU MẪU
Trang 41	CHƯƠNG VIII	CÔNG CỤ PHÁP LÝ ĐỒNG HÀNH CÙNG TƯ VẤN VIÊN
Trang 43	CHƯƠNG IX	CHIA SẺ TỪ CÁC ĐỒNG NGHIỆP THÀNH CÔNG



CHƯƠNG I

LỊCH SỬ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH BẢO HIỂM NHÂN THỌ TẠI VIỆT NAM VÀ AIA VIỆT NAM

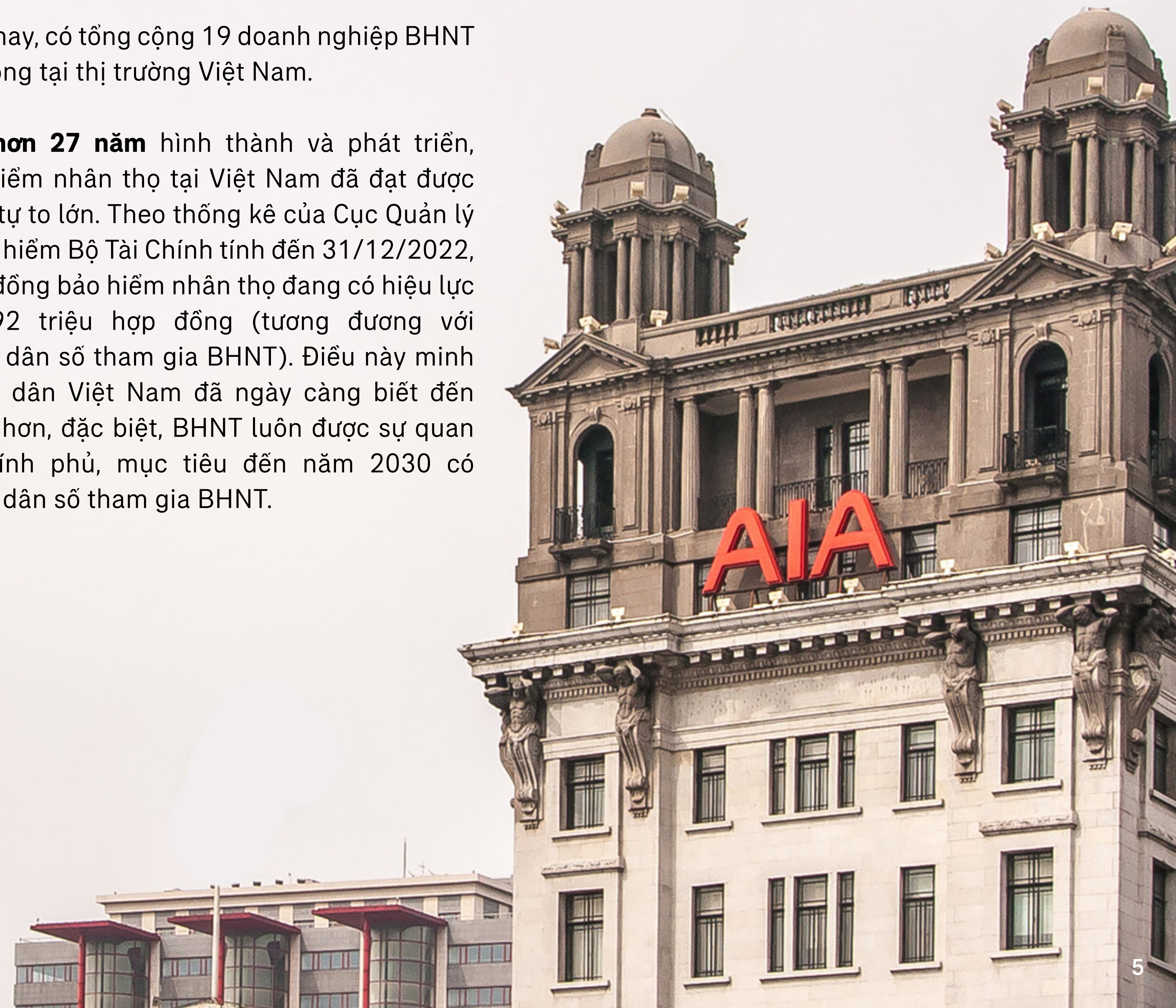
Từ thế kỷ 16, xuất phát từ nhu cầu bảo vệ hàng hóa và các thủy thủ của ngành hàng hải, ngành nghề của những con người giàu có và có tư duy vượt bậc đã quy tụ và đưa ra những sản phẩm bảo hiểm đầu tiên, đánh dấu một bước ngoặt phát triển của nền văn minh nhân loại.

Với hơn 400 năm phát triển, ngành Bảo hiểm đã trở thành một trong những ngành tài chính mang đến sự ổn định và phát triển của nền kinh tế và văn minh nhân loại. Tại những quốc gia phát triển như Mỹ, Nhật, Anh, Pháp,...tỷ lệ người dân tham gia Bảo hiểm nhân thọ khoảng 90%.

Tại Việt Nam: Năm 1996, Bộ trưởng Bộ Tài chính đã ban hành Quyết định số 281/TC/TCNH cho phép Bảo Việt - công ty BHNT đầu tiên được triển khai thí điểm bảo hiểm nhân thọ. Đây được coi là giai đoạn mở đầu để bảo hiểm nhân thọ khai sinh và các Công ty nước ngoài lần lượt chính thức hoạt động tại Việt Nam như: Manulife (1999), Prudential (1999), AIA (2000), Dai-ichi (2007),....

Cho tới hôm nay, có tổng cộng 19 doanh nghiệp BHNT đang hoạt động tại thị trường Việt Nam.

Trong suốt **hơn 27 năm** hình thành và phát triển, ngành bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu to lớn. Theo thống kê của Cục Quản lý giám sát bảo hiểm Bộ Tài Chính tính đến 31/12/2022, tổng số hợp đồng bảo hiểm nhân thọ đang có hiệu lực khoảng 13,92 triệu hợp đồng (tương đương với khoảng 10% dân số tham gia BHNT). Điều này minh chứng người dân Việt Nam đã ngày càng biết đến BHNT nhiều hơn, đặc biệt, BHNT luôn được sự quan tâm của Chính phủ, mục tiêu đến năm 2030 có khoảng 15% dân số tham gia BHNT.





TẬP ĐOÀN AIA



TẬP ĐOÀN LỚN NHẤT TRÊN SÀN CHỨNG KHOÁN HỒNG KÔNG

Các Tập đoàn có trụ sở chính
tại Hong Kong *

* Số liệu cập nhật ngày 31/12/2022

TẬP ĐOÀN BẢO HIỂM LỚN NHẤT THẾ GIỚI

* Theo vốn hoá thị trường

* Số liệu cập nhật ngày 31/12/2022



Hoạt động tại

18 THỊ TRƯỜNG
và **100% TẬP TRUNG**
VÀO CHÂU Á

SỐ 1 THẾ GIỚI VỀ SỐ LƯỢNG THÀNH VIÊN MDRT

Công ty đa quốc gia duy nhất
đứng đầu về số lượng MDRT
trong 9 năm liên tiếp
(2015-2023)





TẬP ĐOÀN AIA

Phục vụ khách hàng của hơn

41 TRIỆU

hợp đồng bảo hiểm cá nhân và hơn

17 TRIỆU

hợp đồng bảo hiểm nhóm

Tổng số tiền bảo hiểm hơn

2000 TỶ đô la Mỹ

Chi trả hơn

16 TỶ đô la Mỹ

quyền lợi bảo hiểm
cho khách hàng (năm 2022).

Tổng tài sản

303 TỶ đô la Mỹ

* Số liệu cập nhật ngày 31/12/2022

**CAM KẾT GIẢM KHÍ THẢI NHÀ
KÍNH VỀ 0 VÀO NĂM 2050**

* Số liệu cập nhật ngày 28/02/2022

Giải thưởng

**“DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM SỐ
CỦA NĂM (2021-2022)”**

Bởi Tạp chí Bảo hiểm châu Á

Giải thưởng

**TOP 10 CÁC DOANH NGHIỆP
THAY ĐỔI THẾ GIỚI**

Bởi Tạp chí Fortuner 2022





TĂNG TRƯỞNG BỀN VỮNG

Bảo vệ hơn

1,6 TRIỆU

KHÁCH HÀNG

Chi trả hơn

13.000 TỶ ĐỒNG

QUYỀN LỢI BẢO HIỂM

Doanh thu
phí bảo hiểm
khai thác mới
năm 2022

3.686 TỶ ĐỒNG

Tổng doanh thu
phí bảo hiểm gốc
năm 2022 đạt

18.611 TỶ ĐỒNG



NỀN TẢNG VỮNG VÀNG

Vốn điều lệ

8.724 TỶ ĐỒNG

Tổng tài sản đạt

54.109 TỶ ĐỒNG

Hơn

200 VĂN PHÒNG

trên toàn quốc

5 NGÂN HÀNG ĐỐI TÁC

(VpBank, Bản Việt,
Kiên Long Bank, HSBC,
Public Bank)

Thiết lập quan hệ hợp tác toàn diện
độc quyền với **TIKI**



ĐỒNG HÀNH CÙNG PHÁT TRIỂN

Hơn

80 TỶ ĐỒNG

HỖ TRỢ CỘNG ĐỒNG,
KHÁCH HÀNG, ĐẠI LÝ
TRONG ĐẠI DỊCH COVID

Hơn

100 HOẠT ĐỘNG

HƯỚNG TỚI CỘNG ĐỒNG
MỖI NĂM

Hơn

**23.000 XE ĐẠP,
700 HỢP ĐỒNG
BẢO HIỂM MIỄN PHÍ**

ĐƯỢC TRAO TẶNG

Trồng mới

**10.000
CÂY XANH**

MỖI NĂM



GHI NHẬN CỦA CỘNG ĐỒNG

**HUÂN CHƯƠNG
LAO ĐỘNG HẠNG 3**

CỦA CHỦ TỊCH NƯỚC (2018)

Môi trường làm việc lý tưởng

GREAT PLACE TO WORK

(2018 2019, 2020, 2021, 2022)

BẰNG KHEN

CỦA THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ
VIỆT NAM (2016,2022)

Giải thưởng

**ASIAN TECHNOLOGY
EXCELLENCE AWARDS**

2021

Giải thưởng

RỒNG VÀNG 2023

(10 NĂM NHẬN GIẢI THƯỞNG RỒNG VÀNG)

**NƠI LÀM VIỆC
TỐT NHẤT CHÂU Á**

(2020, 2021, 2022, 2023)

Giải thưởng

**INSURANCE ASIA
AWARDS 2023**

AIA VIỆT NAM



Được thành lập vào năm 2000, Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ AIA (Việt Nam) là thành viên của Tập đoàn AIA - Tập đoàn bảo hiểm lớn nhất thế giới tính theo vốn hóa thị trường⁽¹⁾, hoạt động tại 18 thị trường khu vực châu Á Thái Bình Dương. AIA hiện phục vụ khách hàng của hơn 41 triệu hợp đồng bảo hiểm cá nhân và hơn 17 triệu hợp đồng bảo hiểm nhóm với tổng số tiền bảo hiểm hơn 2.000 tỷ đô la Mỹ, chi trả hơn 16 tỷ đô la Mỹ quyền lợi bảo hiểm cho khách hàng năm 2022. AIA có tổng tài sản trị giá 303 tỷ đô la Mỹ tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2022. AIA cũng là Công ty đa quốc gia duy nhất đứng đầu về số lượng MDRT trong 9 năm liên tiếp (2015-2023) trên phạm vi toàn thế giới.

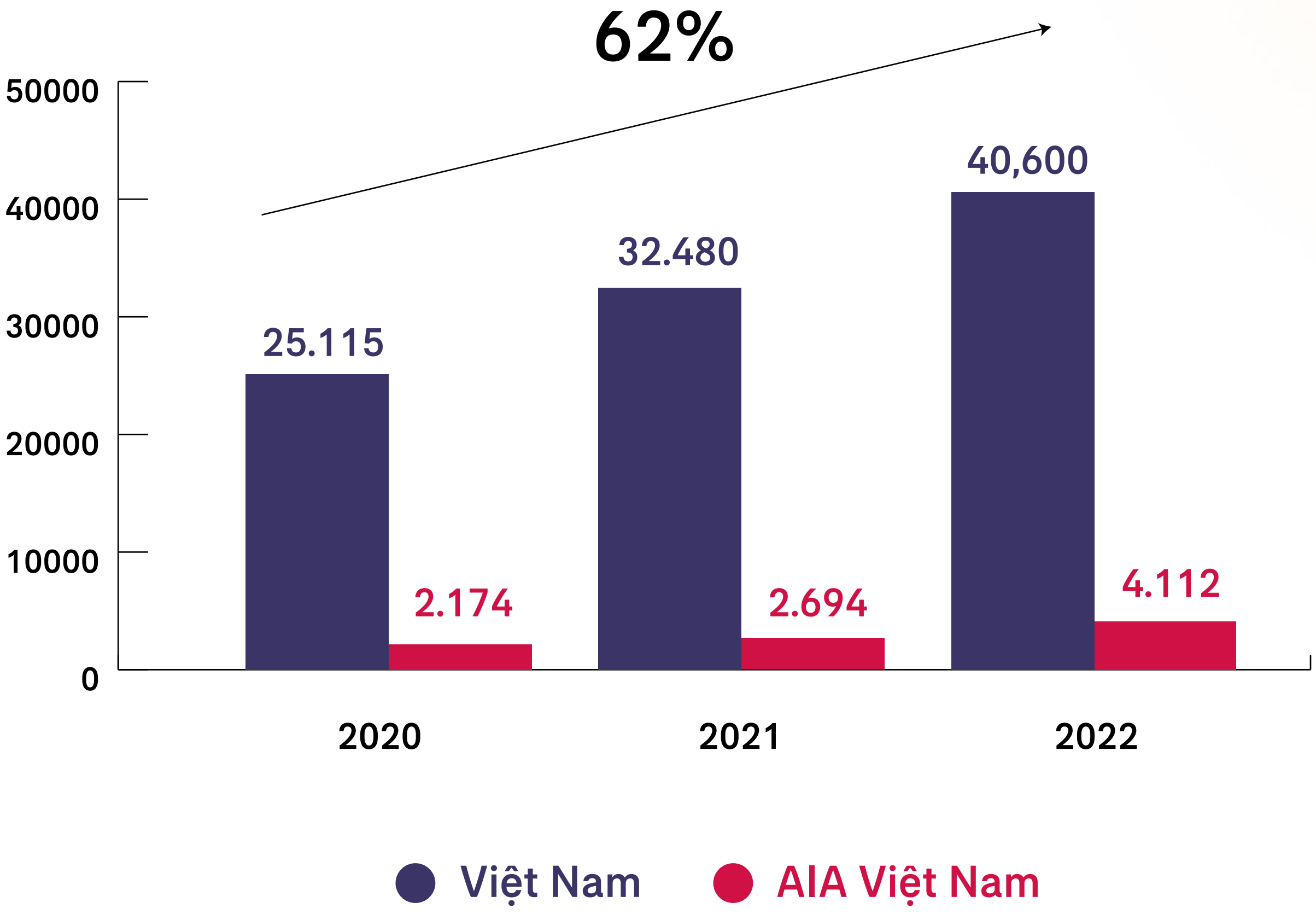
⁽¹⁾ Số liệu cập nhật
ngày 31/12/2022

CHƯƠNG II

NHỮNG CON SỐ CHI TRẢ CỦA BẢO HIỂM NHÂN THỌ TẠI VIỆT NAM



TỔNG SỐ TIỀN BỒI THƯỜNG VÀ TRẢ TIỀN BẢO HIỂM



25.115 tỷ, 32.480 tỷ và 40.600 tỷ là số tiền mà các Cty BHNT tại Việt Nam đã chi trả cho các khách hàng của mình qua các năm 2020, 2021 và 2022. Như vậy sau 02 năm, số tiền chi trả BHNT tăng tới 62%

Riêng năm 2022, 40.600 tỷ là khoản tài chính khổng lồ giúp biết bao gia đình vượt qua cơn bão rủi ro đặc biệt trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế hậu Covid, cũng như ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu

AIA Việt Nam cũng góp phần không nhỏ, số tiền chi trả lần lượt đạt 2.174 tỷ, 2.694 tỷ và 4.112 tỷ, luôn nằm trong top 5 các công ty BHNT chi trả tại Việt Nam.

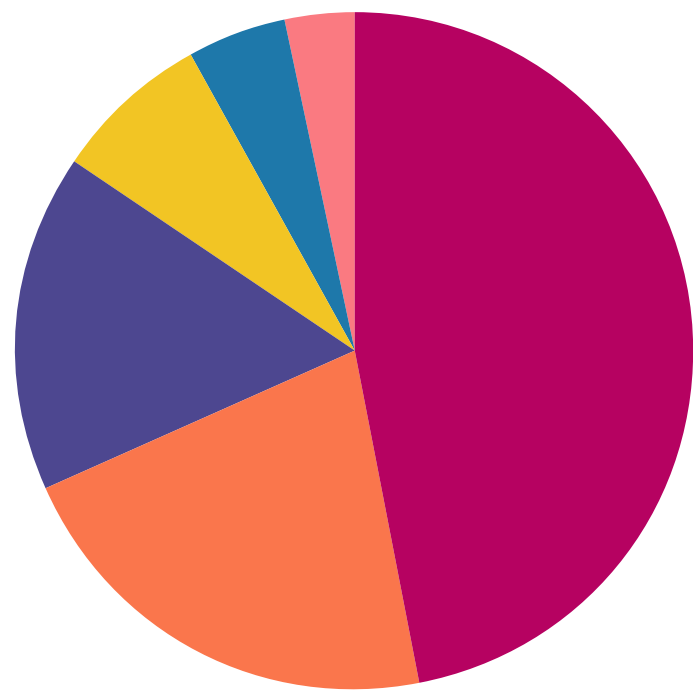
Nguồn:
Thống kê của Cục Quản lý giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính) tháng 4 năm 2023



XÉT RIÊNG VỀ SỐ TIỀN AIA CHI TRẢ QUYỀN LỢI BẢO VỆ TÀI CHÍNH

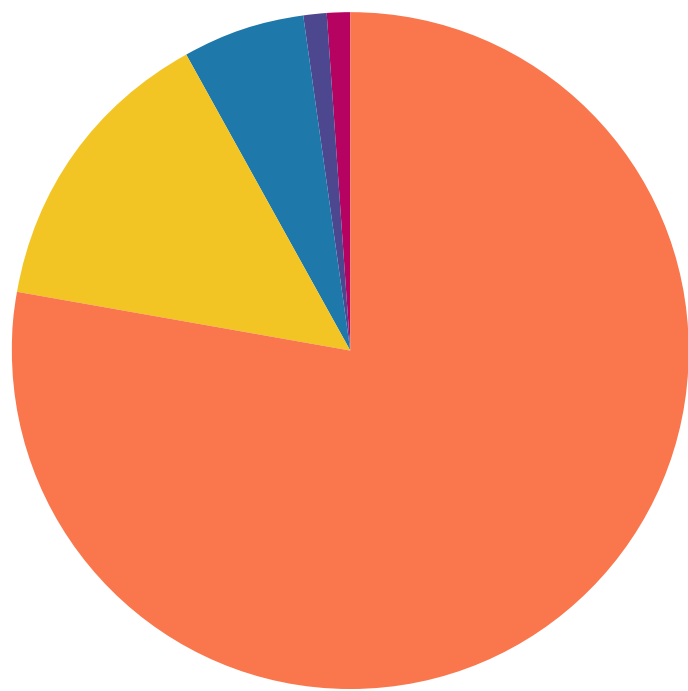
TỶ LỆ BỒI THƯỜNG NĂM 2022

Theo Quyền lợi bảo hiểm



- 47% Tử vong
- 21,4% Nằm viện
- 16,2% Bệnh hiểm nghèo
- 7,4% Chăm sóc sức khỏe
- 4,8% Tai nạn
- 3,2% Tàn tật toàn bộ và vĩnh viễn

Theo số lượng Hồ sơ yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm



- 78% Nằm viện
- 14% Chăm sóc sức khỏe
- 6% Tai nạn
- 1% Bệnh hiểm nghèo
- 1% Tử vong

AIA VIỆT NAM LUÔN ĐỒNG HÀNH CÙNG KHÁCH HÀNG

Không đơn thuần là doanh nghiệp cung cấp sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm, AIA Việt Nam đã thực sự chuyển mình từ vai trò **người bảo vệ tài chính truyền thống thành đối tác đồng hành** cùng Khách hàng.

Tại AIA, chúng tôi cam kết mang đến trải nghiệm ưu việt trong suốt hành trình từ lúc Khách hàng bắt đầu tham gia đến khi có yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm hoặc kết thúc thời hạn hợp đồng. Chỉ riêng trong năm 2022, AIA Việt Nam đã trả hơn 1.500 tỷ đồng quyền lợi bảo hiểm cho những Khách hàng không may gặp rủi ro trong cuộc sống và hơn 400 tỷ cho các quyền lợi khác của hợp đồng bảo hiểm.

Cam kết của chúng tôi khi giải quyết quyền lợi bảo hiểm là đảm bảo sự chính trực, minh bạch và nhanh chóng với tất cả các Khách hàng.

Bên cạnh đó, AIA Việt Nam cũng là doanh nghiệp tiên phong trong việc áp dụng trí tuệ nhân tạo (AI) trong thẩm định bồi thường. Với công nghệ này, việc thẩm định sẽ đảm bảo chính xác, nhanh chóng và Khách hàng có thể nhận tiền trong vòng 10 phút (đối với những trường hợp thỏa điều kiện AI).



MỘT SỐ SỰ KIỆN CHI TRẢ QUYỀN LỢI BẢO HIỂM ĐƯỢC ĐĂNG TIN

Việc chi trả quyền lợi kịp thời góp phần khẳng định cam kết của AIA trong việc luôn đồng hành, hỗ trợ khách hàng trong những thời điểm xảy ra biến cố trong cuộc sống.

BÁO QUẢNG NAM

AIA VIỆT NAM CHI TRẢ HƠN 3,5 TỶ ĐỒNG CHO KHÁCH HÀNG

XEM NGAY

BÁO BẮC NINH

NƠI NGƯỜI THAM GIA BẢO HIỂM ĐẶT NIỀM TIN

XEM NGAY

BÁO HẢI DƯƠNG

AIA HẢI DƯƠNG CHI TRẢ GẦN 2 TỶ ĐỒNG CHO THÂN NHÂN 2 KHÁCH HÀNG

XEM NGAY

BÁO THANH HOÁ

AIA CHI TRẢ 2,8 TỶ ĐỒNG QUYỀN LỢI BẢO HIỂM CHO KHÁCH HÀNG TẠI THANH HÓA

XEM NGAY

BÁO THANH HOÁ

AIA CHI TRẢ GẦN 1,2 TỶ ĐỒNG QUYỀN LỢI BẢO HIỂM CHO KHÁCH HÀNG TẠI THANH HÓA

XEM NGAY





PHÒNG SỰ ĐÀI TRUYỀN HÌNH CÁC ĐỊA PHƯƠNG

SƠN LA



XEM NGAY

QUẢNG NGÃI



XEM NGAY

QUẢNG NAM



XEM NGAY

QUẢNG BÌNH



XEM NGAY

HẢI DƯƠNG



XEM NGAY

BẮC NINH



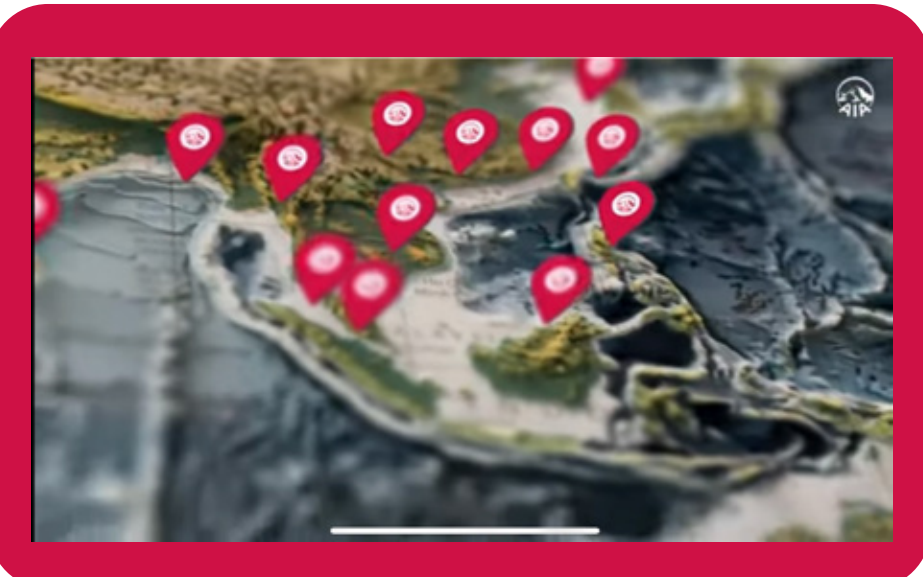
XEM NGAY

BẮC NINH 2023



XEM NGAY

AIA VIỆT NAM ĐỒNG HÀNH
VÌ QUYỀN LỢI KHÁCH HÀNG



XEM NGAY

CHƯƠNG III

BẢO HIỂM LÀ BẢO VỆ, ĐƠN GIẢN VÀ THÂN THIỆN



THỦ TỤC ĐƠN GIẢN, GỬI HỒ SƠ DỄ DÀNG, THẨM ĐỊNH NHANH CHÓNG

Khi Khách hàng cần sự hỗ trợ từ bạn trong việc nộp Hồ sơ Giải quyết quyền lợi bảo hiểm, vậy bạn phải làm gì trong tình huống này? Hãy đến với ứng dụng AIA+ và iClaim, chúng tôi sẽ đáp ứng yêu cầu của Khách hàng.

Hãy xem thêm thông tin dưới đây nhé, bạn sẽ hiểu rõ cách gửi hồ sơ giải quyết quyền lợi bảo hiểm trực tuyến.

(*): yêu cầu đối với quyền lợi sản phẩm Bồi hoàn chi phí nằm viện và phẫu thuật, Bảo hiểm chăm sóc sức khỏe, Bảo hiểm nằm viện và Phẫu thuật có số tiền yêu cầu trên 200.000 đồng.

(**): Đối với trường hợp người được bảo hiểm (NĐBH) mắc bệnh hiểm nghèo là Ung thư.

Trong một số trường hợp chứng từ đã nộp không hợp lệ/ không rõ ràng hoặc cần thêm chứng từ khác để thẩm định hồ sơ nhanh chóng Công ty sẽ ra yêu cầu bổ sung thêm.

Thời gian bổ sung chứng từ là 30 ngày kể từ ngày công ty thông báo lần đầu.

KHÔNG áp dụng Ủy quyền nhận tiền cho các loại yêu cầu Giải quyết quyền lợi bảo hiểm.

CHỨNG TỪ CẦN NỘP (cho từng Quyền lợi bảo hiểm)	Nằm viện/ Phẫu thuật	Thương tật do tai nạn	Chăm sóc sức khỏe	Bệnh hiểm nghèo	Tàn tật toàn bộ và vĩnh viễn/ Miễn thu phí		Tử vong		
					Bệnh Lý	Tai nạn	Bệnh Lý	Tai nạn	Mất tích
Xác nhận Chính sách bảo vệ dữ liệu cá nhân	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Phiếu yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Giấy ra viện	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Bản sao Thẻ Bảo hiểm y tế	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Chứng nhận phẫu thuật (nếu có phẫu thuật)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Bản chính Hóa đơn thanh toán viện phí (*)	nếu có		✓						
Bảng kê chi tiết viện phí (*)	nếu có	nếu có	✓	nếu có	nếu có	nếu có			
Kết quả sinh thiết/ Giải phẫu bệnh (**)				✓	nếu có		nếu có		
Tóm tắt bệnh án/Kết quả xét nghiệm/Siêu âm	nếu có	nếu có	nếu có	✓	nếu có	nếu có	nếu có	nếu có	
Kết quả X-quang/CT/MRI và phim chụp		✓		nếu có	nếu có	nếu có	nếu có	✓	
Giấy báo tử							nếu có	✓	
Trích lục khai tử							✓	✓	✓
Tuyên bố chết của Tòa án									✓
Biên bản tai nạn/Biên bản khám nghiệm hiện trường/Kết luận giám định pháp y/ Kết luận điều tra của Công an cấp huyện trở lên		nếu có		nếu có		✓		✓	
Bản tường trình tai nạn						✓		✓	
Bản sao CMND/Hộ chiếu/Căn cước công dân của người thụ hưởng	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Bản sao giấy khai sinh của Người được bảo hiểm/Người thụ hưởng (trường hợp dưới 18 tuổi)						nếu có	✓	✓	✓
Kết quả giám định của Hội đồng giám định y khoa				nếu có	✓	✓			
Văn bản phân chia di sản (nếu không chỉ định Người thụ hưởng hoặc NTH là bản thân NĐBH)							✓	✓	✓
Quyết định giám hộ hợp pháp (Người được bảo hiểm mất năng lực hành vi dân sự/chưa thành niên) - trường hợp chủ hợp đồng tử vong							✓	✓	✓
Giấy ủy quyền thu thập thông tin theo mẫu	nếu có	nếu có	nếu có	✓	✓	✓	✓	✓	✓



AIA+

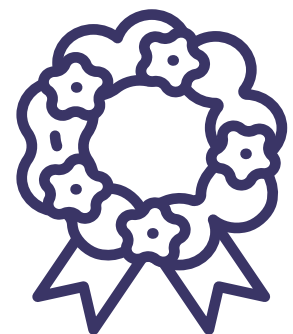
HƯỚNG DẪN GỬI HỒ SƠ QUA HỆ THỐNG AIA +



XEM NGAY

iClaim

HƯỚNG DẪN THAO TÁC TRÊN HỆ THỐNG iCLAIM



GỬI HỒ SƠ
TỬ VONG



CHI TIẾT



GỬI HỒ SƠ
TÀN TẬT TOÀN BỘ
VÀ VĨNH VIỄN



CHI TIẾT



GỬI HỒ SƠ
NÀM VIỆN



CHI TIẾT



GỬI HỒ SƠ
CHĂM SÓC
SỨC KHỎE



CHI TIẾT



GỬI HỒ SƠ
BỆNH HIỂM NGHÈO



CHI TIẾT



THEO DÕI TÌNH TRẠNG
HỒ SƠ GIẢI QUYẾT
QUYỀN LỢI BẢO HIỂM



CHI TIẾT



NỘP HỒ SƠ TRỰC TUYẾN

(QUA CÔNG AIA+
VÀ QUA CÔNG ICLAIM):



TRUY CẬP

CHƯƠNG IV

“LỜI TỪ CHỐI” CỦA KHÁCH HÀNG VÀ SỰ THẬT GIÚP KHÁCH HÀNG HIỂU HƠN VỀ BHNT

BẢN CHẤT LỜI TỪ CHỐI CỦA KHÁCH HÀNG

TRONG BẤT KỲ NGÀNH KINH DOANH NÀO, VIỆC KHÁCH HÀNG TỪ CHỐI LUÔN LÀ CƠ HỘI CỦA TƯ VẤN BÁN HÀNG. ĐỐI VỚI NGÀNH BẢO HIỂM NHÂN THỌ, CÁC TƯ VẤN BẢO HIỂM THÀNH CÔNG NHẤT LUÔN LÀ NHỮNG NGƯỜI ĐÓN NHẬN NHIỀU LỜI TỪ CHỐI CỦA KHÁCH HÀNG NHẤT.

BHNT là sản phẩm khác biệt hoàn toàn so với bất kỳ hàng hóa/dịch vụ trên thị trường. Thông thường Khách hàng sẽ mua một sản phẩm nào đó khi họ thấy được nhu cầu hiện hữu. Nhưng với BHNT, khi khách hàng “có nhu cầu” thì khách hàng không thể tham gia được nữa. Khách hàng chỉ có thể tham gia BHNT ngay lúc mà họ đang “chưa có nhu cầu”. Và chắc chắn, khi khách hàng cảm thấy “chưa có nhu cầu” thì sẽ luôn tìm lý do trì hoãn việc ra quyết định.

Công việc chính của tư vấn Bảo hiểm là **giúp khách hàng** ra quyết định ngay khi chưa có nhu cầu bảo hiểm.

Sau đây là một số những tình huống hướng dẫn các anh/chị hiểu rõ hơn về khách hàng của mình và giúp họ tìm được **NHU CẦU chính đáng** để tham gia BHNT.



CÁC TRƯỜNG HỢP TỪ CHỐI PHỔ BIẾN CỦA KHÁCH HÀNG VÀ CÁCH TRẢ LỜI THUYẾT PHỤC KHÁCH HÀNG THAM GIA BẢO HIỂM NHÂN THỌ

LỜI TỪ CHỐI 1

Tôi không tin BHNT, “bỏ vào dễ, lấy ra khó lắm”, bệnh mà không được chi trả, thủ tục phức tạp

LỜI TỪ CHỐI 2

Tôi không vội, tôi để tiền để kinh doanh đầu tư thêm

LỜI TỪ CHỐI 5

Tôi không tin BHNT, “bỏ vào Bảo hiểm lỗ lắm”, tôi tiết kiệm ngân hàng lời hơn

LỜI TỪ CHỐI 6

Tôi không cần, sống chết có số hết, anh không có lo

LỜI TỪ CHỐI 3

Tôi không cần, anh/chị có bảo hiểm sức khỏe của công ty anh/chị mua rồi

LỜI TỪ CHỐI 7

Tôi không có tiền đâu, làm ăn kinh doanh dạo này kém lắm em

LỜI TỪ CHỐI 4

Tôi không có tiền đâu, kinh tế dạo này khó khăn quá

LỜI TỪ CHỐI 8

Tôi không vội, tôi còn phải lo những công việc khác, tiết kiệm mua sắm đồ dùng thiết yếu khác

LỜI TỪ CHỐI 9

Tôi không tiền đâu, phải kiếm cơm từng ngày mà

HÃY ÁP DỤNG CÔNG THỨC **APAC** ĐỂ HIỂU KHÁCH HÀNG MÌNH HƠN
VÀ GIÚP HỌ THẤY ĐƯỢC NHU CẦU CHÍNH ĐÁNG ĐỂ RA QUYẾT ĐỊNH THAM GIA BẢO HIỂM:



A **ACKNOWLEDGE**
Lắng nghe/
đồng cảm



P **PROBE**
Thăm dò/
cô lập



A **ANSWER**
Trả lời/
giải thích



C **CONFIRM**
Xác nhận/
chốt hợp đồng



LỜI TỪ CHỐI 1

Tôi không tin BHNT, “bỏ vào dễ, lấy ra khó lắm”, bệnh mà không được chi trả, thủ tục phức tạp

A

Em hiểu điều anh/ chị đang lo lắng Bản khoản này của anh/ chị đến từ cơ sở nào, anh/ chị có thể chia sẻ thêm với em chút không ạ?

P

Cảm ơn anh/chị đã chia sẻ. Như vậy, em có thể hiểu, đây là bản khoản lớn nhất khiến anh/chị chưa tham gia BHNT đúng không ạ?

A

Đâu đó những chuyện không hay thường được lan truyền quá nhanh quá mạnh, thậm chí, còn thêm dệt thêm những câu chuyện chưa được kiểm chứng. Ngược lại, những câu chuyện về chi trả tiền bảo hiểm thì không được nói đến nhiều, cũng là vì đây là việc buồn của các gia đình nên nhiều người không muốn chia sẻ thêm.

Theo Thống kê của Cục Quản lý giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính) 25.115 tỷ, 32.480 tỷ và 40.600 tỷ là số tiền mà các Cty BHNT tại Việt Nam đã chi trả cho các khách hàng của mình qua các năm 2020, 2021 và 2022. Và AIAVN cũng góp phần không nhỏ, số tiền chi trả lần lượt đạt 2.174 tỷ, 2.694 tỷ và 4.112 tỷ, luôn nằm trong top 5 các công ty BHNT chi trả tại Việt Nam. Riêng năm 2022, 40K tỷ là khoản tài chính khổng lồ giúp biết bao gia đình vượt qua những nỗi đau, tổn thất, giúp cuộc sống tiếp tục ổn định và phát triển.

Việc chi trả tiền bảo hiểm với AIA luôn được đảm bảo và minh bạch rõ ràng, quan trọng là những thông tin Khách hàng cung cấp là chính xác và tư vấn viên như em giải thích đầy đủ các điều khoản điều kiện của sản phẩm anh chị ạ.

(Tư vấn có thể lấy thêm dẫn chứng từ các bài báo/video truyền hình chính thống trong tài liệu này hoặc trường hợp thực tế của chính tư vấn/ văn phòng kinh doanh của mình)

C

Đặc biệt, với AIA, quy trình Giải quyết Quyền lợi bảo hiểm trực tuyến rất nhanh gọn, thân thiện dễ thực hiện, anh/ chị cho em thêm ít phút để trình bày thêm nhé.



LỜI TỪ CHỐI 2

Tôi không vội, tôi để tiền để kinh doanh đầu tư thêm

A

Dạ, có nhiều người cũng như anh/chị, quan tâm đến việc gia tăng tài sản, tự chủ về tài chính, tức dư giả rồi mới tham gia BHNT.

P

Vậy nếu chỉ cần dư giả hơn là anh/chị sẽ tham gia BHNT liền đúng không ạ?

A

Anh/chị làm em nhớ tới gia đình một người bạn, cũng có quan điểm giống anh/chị lắm, cũng là những người rất giỏi trong việc kinh doanh đầu tư thêm. Hai vợ chồng cũng là những người hàng ngày đi làm, cần mẫn chặt chiu từng đồng lương để tiết kiệm đầu tư lo cho cuộc sống sau này.

Cũng do tính cách cẩn thận, bạn em nhận thấy rằng, nền tảng tài chính vững bền nhất không phải là kiếm được bao nhiêu mà là giữ được bao nhiêu, gia tăng tài sản phải song song cùng bảo vệ tài sản. Nên song hành cùng quá trình tiết kiệm đầu tư, bạn em luôn để ra 01 khoản nhỏ để bảo vệ thành quả của mình trước những rủi ro không lường trước được.

Người ta vẫn thường nói: từ 1\$ thành 1.05\$ là tiết kiệm, từ 1\$ thành 1.2\$ là đầu tư, còn từ 1\$ thành 100\$ chính là bảo hiểm. Thêm vào đó, khi kết thúc HĐBHNT, KH còn nhận được giá trị đáo hạn, cũng là một khoản rất đáng kể có vai trò như cuốn sổ tiết kiệm mà có chức năng bảo vệ tài chính ạ.

C

Để bảo toàn tài sản mà mình gây dựng được, anh/chị thấy chỉ cần trích một khoản nhỏ từ khoản đầu tư/tiết kiệm có phải là việc mà mình cần làm ngay không ạ?



LỜI TỪ CHỐI 3
Tôi không cần, anh/chị có bảo hiểm sức khỏe của công ty anh/chị mua rồi

A

Dạ, anh/ chị rất may mắn vì không phải ai cũng có được những phúc lợi từ nơi làm việc tốt. Có được phúc lợi đặc biệt này, chắc hẳn anh/ chị cũng cảm thấy an tâm hơn rất nhiều vì các chi phí khám chữa bệnh đã có bảo hiểm.

P

Có lẽ, đây là lý do lớn nhất khiến anh/ chị cảm thấy việc tham gia BHNT là không cần thiết nữa đúng không ạ?

A

Câu chuyện của anh/ chị làm em nhớ tới một người bạn, cũng có quan điểm giống anh/ chị lắm, rất tự tin vào mọi việc xung quanh mình. Nhưng do năm rồi kinh tế khó khăn, nên công ty đột ngột cắt giảm chế độ phúc lợi này, và chỉ còn gói khám sức khỏe tổng quát định kỳ thôi ạ.

Khi đi khám sức khỏe định kỳ theo chế độ diễn ra, cũng tự tin lắm, vì ăn uống rất lành mạnh, cũng rất chịu khó tập thể dục, nhưng kết quả siêu âm có vấn đề cần khám chuyên sâu. Bạn em lo sợ lắm, vì cũng không thể ngờ mình có thể mắc bệnh ấy. Tâm sự với em rất nhiều, về cách thức chữa bệnh, về những việc đang lo cho con cái. Hơn nữa, công ty cũng chia sẻ, nếu còn chương trình bảo hiểm cho nhân viên thì cũng chỉ lo viện phí thôi, còn xấu hơn thì cũng không hỗ trợ được gì thêm.

Sau khi khám chuyên sâu, phát hiện là nang mềm, không phải ung thư. Vậy là vội vã tham gia BHNT liền đó anh, nhưng cũng phải mất 06 tháng sau đó mới chính thức tham gia được, vì phải xác nhận nang đó hoàn toàn là lành tính đó anh/ chị ạ

C

Vậy đó anh/ chị ạ, chế độ công ty có tốt, nhưng nếu mình chủ động hơn, bảo vệ sâu hơn và nhiều hơn thì vẫn tốt hơn đúng không ạ?



LỜI TỪ CHỐI 4

Tôi không có tiền đâu, kinh tế dạo này khó khăn quá

A

Dạ, tình hình kinh tế nhìn chung hiện nay cũng đang trong giai đoạn khó khăn, nhiều gia đình quanh em cũng đang cố gắng vượt qua, cũng may mắn hơn nhiều hoàn cảnh khác khi mà chúng ta vẫn đang có công việc ổn định. Anh/chị có thể chia sẻ thêm với em một chút về nhưng khó khăn mà nhà mình đang phải đối mặt không ạ?

P

Như vậy, nếu anh/ chị cảm thấy không ảnh hưởng nhiều tới cuộc sống sinh hoạt hàng ngày thì mình sẽ tự tin tham gia BHNT hơn đúng không ạ?

A

Rõ ràng, qua những ngày mưa chúng ta càng phải chật chiu hơn khi trời đang nắng đúng không anh/chị?
Anh/chị ạ, nếu hàng ngày, anh/chị được thêm 50k, anh/chị sẽ làm gì ạ?
...
Anh/chị có thấy, những chi tiêu trên là cần thiết không ạ?
...
Đâu đó, trong cuộc sống hàng ngày chúng ta vẫn thấy có rất nhiều những hoạt động chi tiêu không cần thiết phải không ạ? Đó có thể là những ly cà phê/trà sữa mà chúng ta hoàn toàn có thể ko cần, cũng có thể đó là một món ăn vặt nào đó mà nếu nhịn có khi lại tốt cho sức khỏe, đó cũng có thể là một bữa nhậu nào đó mà ko tham gia, mọi thứ vẫn thật vui vẻ?
Vậy giả sử nếu phải tiết kiệm mỗi ngày 50k, anh/chị có cảm thấy khó khăn trong sinh hoạt hàng ngày của mình hay không ạ?
Vậy với 50k/ngày, anh/chị được bảo vệ nền tảng tài chính với 250 triệu cho viện phí/bệnh hiểm nghèo, 1 tỷ đồng cho tai nạn, 1 tỷ đồng nữa nếu không may mất sức lao động. Và với 50k này, “mua là còn”.
Người ta vẫn thường nói: từ 1\$ thành 1.05\$ là tiết kiệm, từ 1\$ thành 1.2\$ là đầu tư, còn từ 1\$ thành 100\$ chính là bảo hiểm.
Trong bối cảnh kinh tế khó khăn, tài sản không có khả năng thanh khoản (như BDS, Chứng khoán,...), nếu với 50k/ngày là một vấn đề lớn, thì khi cần 200-300 triệu cho những việc không ai mong muốn thì vấn đề này nó lớn hơn hay nhỏ hơn ạ?

Thêm vào đó, nếu cuộc sống của chúng ta không có những ngày mưa, khi kết thúc HDBHNT còn nhận được giá trị đáo hạn, cũng là một khoản rất đáng kể có vai trò như cuốn sổ tiết kiệm.

C

Với 50k/ngày, thật sự qua những chật chiu ngày nắng, mình không còn lo cho những ngày mưa nữa, đúng không anh/chị?



LỜI TỪ CHỐI 5

Tôi không tin BHNT, “bỏ vào BH lỗ lăm”, tôi tiết kiệm ngân hàng lời hơn

A

Hắn anh/ chị ít nhiều cũng đã và đang nghe đâu đó những câu chuyện gần đây. Không chỉ có anh/chị, khá nhiều người cũng đang băn khoăn về việc tham gia Bảo hiểm thì đến khi rút ra sẽ bị mất tiền.
Ngoài nỗi lo này, anh/ chị còn có nỗi lo nào khác nữa không ạ?

P

Cảm ơn anh/ chị đã chia sẻ. Như vậy, em có thể hiểu, đây là băn khoăn lớn nhất khiến anh/ chị chưa tham gia BHNT đúng không ạ?

A

Như các trường hợp thông tin báo chí đưa tin, một số KH khi mới tham gia được 03 năm, KH thấy GTTK của HDDBH không được như mong đợi, còn thấp hơn tổng phí đã đóng và KH yêu cầu hủy HĐ. Thực sự là, nếu KH được tư vấn kỹ hơn thì sẽ thấy được chính xác dòng tiền trong HĐBH của mình qua các năm, theo đó, khoảng từ năm thứ 10 trở đi thì GTTK của KH chắc không không thấp hơn tổng phí đóng đâu ạ. Tiền để vào ngân hàng để có lời, còn tiền để vào bảo hiểm là có lợi ạ.

Đây là vị KH may mắn vì không phải “sử dụng” HĐBH của mình trong suốt 03 năm, vì nếu lỡ phải “sử dụng” thì chắc không có ai kêu “lỗ” đúng không anh?

Người ta vẫn thường nói: từ 1\$ thành 1.05\$ là tiết kiệm, từ 1\$ thành 1.2\$ là đầu tư, còn từ 1\$ thành 100\$ chính là bảo hiểm.

HĐBHNT có vai trò như cuốn sổ tiết kiệm khi mà nó được duy trì đủ lâu, tối thiểu cũng 10 năm, mà suốt 10 năm ấy, nó có chức năng bảo vệ “máy in tiền” của mỗi gia đình ạ.

C

Anh/chị cho em thêm ít phút để em trình bày BMH cũng như cơ chế hoạt động của HĐBH này nhé.



LỜI TỪ CHỐI 6

Tôi không cần, sống chết có số hết, anh không có lo

A

Dạ, dường như suy nghĩ “dép còn có số” của người Việt mình đã ăn rất sâu vào đại đa số chúng ta, ông bà ta vẫn có câu “trời kêu ai, người ấy dạ” đúng không anh chị? Trước đây, em cũng từng nghĩ như vậy, nhưng khi làm bảo hiểm thì em cũng chứng kiến nhiều điều kỳ diệu anh/ chị ạ

P

Nếu mình quyết định được số phận thì anh tham gia BHNT nhé?

A

Em xin phép chia sẻ với anh một chút một số thông tin về trẻ mồ côi tại Việt Nam mình: Số liệu từ Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội cho thấy, Việt Nam có khoảng 170.000 trẻ mồ côi không có gia đình chăm sóc tính đến hết năm 2019. Đến hết năm 2022, con số này còn cao hơn rất nhiều trong đại dịch Covid.

Em đôi lúc cũng chỉ mong nước mình được như các nước phát triển khi mà 90% các gia đình đều có Bảo hiểm, khi đó số phận của những bé này đã được đảm bảo phần nào.

Vậy theo anh/ chị, các cha/ mẹ của các bé mặc dù không quyết định được số phận của chính mình nhưng có quyết định được số phận các con em/ người phụ thuộc tài chính mình không ạ?

Vậy anh có quyết định được số phận của những người mình thương yêu đúng không anh?

C

Vậy đó anh/ chị ạ, Bảo hiểm là đảm bảo tình yêu thương cho người ở lại, anh/ chị không cần quyết định số phận của mình, nhưng lại hoàn toàn có thể quyết định số phận cho con trẻ, những người mình yêu thương



LỜI TỪ CHỐI 7

Tôi không có tiền đâu, làm ăn kinh doanh dạo này kém lắm em

A

Dạ, tình hình kinh tế hiện nay đang trong giai đoạn khó khăn, nhiều gia đình đang cố gắng vượt qua, và tập trung hết mình để vực dậy trong kinh doanh.

Anh/ chị có thể chia sẻ thêm với em một chút về nhưng khó khăn mà mình đang phải đối mặt không ạ?

P

Như vậy, nếu tình hình kinh doanh thối kém hơn thì mình sẽ tự tin tham gia BHNT hơn đúng không ạ?

A

Rõ ràng, qua những ngày mưa, chúng ta càng phải chật chiu hơn khi trời đang nắng đúng không anh/ chị?

Anh/chị làm em nhớ tới 1 người anh, kinh doanh nhà hàng ở trên phố. Trước đây, cuộc sống sung túc lắm, qua đợt vừa rồi cũng rất hao tổn tài sản giờ cũng đang trong đà phục hồi chung. Anh có chia sẻ với em:

“Việc làm ăn kinh doanh dạo này rủi ro lắm, nhưng thua keo này ta bày keo khác, mình làm lại được. Mà khi nó diễn ra, thì mình cũng chả bắt đền ai được cả.

Còn về sức khỏe, cái này quan trọng hơn, thua là thua luôn, không bày keo khác được. Nhưng thua, mình thì lại có thể bắt đền công ty bảo hiểm được”

Người ta vẫn thường nói: từ 1\$ thành 1.05\$ là tiết kiệm, từ 1\$ thành 1.2\$ là đầu tư, còn từ 1\$ thành 100\$ chính là bảo hiểm.

Như vậy, nếu với 50k/ ngày là khó khăn và “không có tiền”, thì khi cần 200-300 triệu cho những việc không ai mong muốn trong tình hình khả năng thanh khoản dòng tiền mặt kém, thì vấn đề này nó lớn hơn hay nhỏ hơn ạ?

Thêm vào đó, khi kết thúc HĐBHNT, KH còn nhận được giá trị đáo hạn, cũng là một khoản rất đáng kể có vai trò như cuốn sổ tiết kiệm mà có chức năng bảo vệ tài chính ạ.

C

Lúc này, thật sự nhờ những chật chiu ngày nắng mà mình không còn lo cho những ngày mưa nữa đúng không anh/ chị, đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế khó khăn chung hiện nay?



LỜI TỪ CHỐI 8

Tôi không vội, tôi còn phải lo những công việc khác, tiết kiệm mua sắm đồ dùng thiết yếu khác

A

Dạ, có khá nhiều người cũng như anh/ chị, suy nghĩ tham gia bảo hiểm đâu có gì phải vội. Bạn tâm đến việc dự định cần làm trong tương lai gần, tự chủ về tài chính rồi, tức dư giả rồi mới tham gia BHNT.

P

Nếu việc tham gia bảo hiểm cần làm ưu tiên như việc mua đồ dùng thiết yếu, anh/ chị sẽ tham gia ngay, đúng không ạ?

A

Anh/chị làm em nhớ tới gia đình một người bạn, cũng có quan điểm giống anh/chị lắm, cũng là những người rất tần tảo tiết kiệm để lo tiền cho con ăn học, sắm sửa nhà cửa, thậm chí là mua nhà trả góp. Cuộc sống dường như rất êm đềm và ổn định. Và khi đại dịch đến, những điều tưởng như vững chắc ấy trở nên rất mong manh khi chứng kiến cảnh ra đi, người ở lại vô thường. Bạn em đã chủ động gọi đến em cho một kế hoạch tài chính chu đáo.

Do tính cẩn thận, bạn em nhận thấy rằng, nền tảng tài chính vững bền nhất không phải là kiếm được bao nhiêu, chi dùng như thế nào, mà là sự an toàn tài chính. Nên cần phải để ra 01 khoản nhỏ để bảo vệ thành quả của mình trước những rủi ro không lường trước được.

C

Việc tham gia BHNT cần thiết như mua sắm đồ dùng thiết yếu, anh/ chị chỉ cần trích một khoản nhỏ từ khoản tiết kiệm của mình, có phải là việc mà mình cần làm ngay không ạ?



LỜI TỪ CHỐI 9 Tôi không tiền đâu, phải tiết kiệm từng ngày mà

A

Dạ, tình hình kinh tế hiện nay đang trong giai đoạn khó khăn, việc tiết kiệm hàng ngày luôn diễn ra và chưa bao giờ có tín hiệu dừng lại phải không anh/ chị (mỉm cười)

Anh/ chị có thể chia sẻ thêm với em một chút về những khó khăn mà nhà mình đang phải đối mặt không ạ?

P

Như vậy, nếu anh/ chị cảm thấy việc đóng phí BHNT không phải là vấn đề lớn thì mình sẽ tham gia bảo hiểm đúng không ạ?

A

90% người dân Việt Nam vẫn đang chăm chỉ làm việc và tiết kiệm hàng ngày, khéo lo khéo sống. Chúng ta vẫn thường nói, “khéo ăn thì no, khéo lo thì ấm” phải không anh/ chị? Trong thời buổi vật giá tăng, nhưng chi phí cho các khoản bảo vệ thì không thay đổi anh/chị ạ.

Khách hàng của em, những người phải tiết kiệm hàng ngày thường là những người quan tâm đến bảo hiểm nhất vì họ hiểu rằng, hôm nay khỏe mạnh đi làm không dành giùm được 50K thì ngày mai cần 300 triệu cho ốm đau, không ai cho mượn cả. Chỉ với 50K mỗi ngày, nhưng cũng có thể bảo vệ 300-500 triệu cho những vấn đề về sức khỏe, bệnh tật, tai nạn, nằm viện.

Thêm vào đó, khi kết thúc HĐBHNT, KH còn nhận được giá trị đáo hạn, cũng là một khoản rất đáng kể có vai trò như cuốn sổ tiết kiệm mà có chức năng bảo vệ tài chính ạ.

C

Anh/ chị thấy đấy, tiết kiệm 50K/ngày có còn là vấn đề lớn nữa không ạ?

CHƯƠNG V

LỜI VÀNG TRONG NGÀNH BẢO HIỂM NHÂN THỌ

Nếu bạn không thể tiết kiệm để mua BHNT, vậy thì bạn nên mua BHNT để thực hiện việc tiết kiệm dài hạn cho mình.

Phí bảo hiểm không phải là một Vấn đề đối với bạn, ngược lại, nó chính là giải pháp nếu biết sử dụng đúng cách.

Nếu hiện tại bạn chăm sóc cho tương lai của mình, tương lai sẽ chăm sóc lại cho bạn.



Có 2 tuýp người làm cha trên thế giới. Một luôn yêu gia đình của mình và làm mọi điều cho họ; và một thì cũng yêu gia đình của mình nhưng lại chẳng làm gì cả.

Không ai nằm hấp hối trên giường lại hối tiếc vì mua quá nhiều BHNT.

Nếu bạn có thể lựa chọn chính xác ngay bây giờ, bạn sẽ luôn có cơ hội lựa chọn nhiều hơn sau này.

Tham gia bảo hiểm càng sớm, phí càng rẻ.



Bảo hiểm chỉ có thể tham gia khi chưa cần, khi cần thì không thể tham gia bằng bất cứ giá nào.

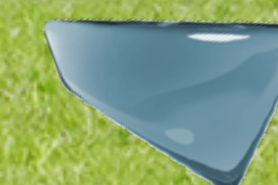
Bảo hiểm nhân thọ không phải cho bạn mà là cho người bạn yêu thương nhất.

Hãy cho vợ của bạn thứ gì có thể chăm sóc cô ấy chứ không phải những gì cô ấy phải suy nghĩ, băn khoăn.

Một cây rìu là đã có thể sử dụng để cắt bánh mì, cắt bơ và gọt trái cây. Nhưng trong các nhà bếp đều có đầy đủ các loại dao cho mỗi việc cụ thể - dao cắt bánh mì; dao cắt bơ, dao gọt trái cây, dao xắt...

Trời sẽ có lúc đổ mưa giông, dù to dù nhỏ có dù vẫn hơn.

Hy vọng những điều tốt đẹp nhất, nhưng hãy chuẩn bị cho những gì xấu nhất có thể xảy ra.



Điều cần bản nhất cần xem xét về bảo hiểm không phải là bạn nhận được bao nhiêu mà quan trọng hơn là sự đảm bảo. Như trong trận bóng đá, khi bạn chơi để thắng, bạn không bắt tất cả 11 thành viên phải nhào lên tấn công. Một người phải ở lại trấn giữ khung thành đó là thủ môn, đúng không?

Bạn có thể không cần BHNT, nhưng bạn cần có tiền trong cuộc sống. Bảo hiểm nhân thọ cung cấp tiền, vào lúc khách hàng cần thiết nhất.

Tuyệt đối đừng bao giờ ngăn cản bạn bè tham gia bảo hiểm bởi vì bạn sẽ không thể nào bù đắp hết được cho họ.

Chúng ta tham gia BHNT không phải vì ai đó sẽ ra đi, mà tham gia BHNT vì những người thân yêu của chúng ta cần phải tiếp tục sống.

Bảo hiểm nhân thọ không lấy đi tiền của bạn. Ngược lại, nó đảm bảo một số tiền khi bạn cần đến nhất.

Bảo hiểm nhân thọ giúp những khoản tiết kiệm của bạn được an toàn trước những biến cố bất ngờ

Bảo hiểm nhân thọ là hình thức tiết kiệm tiền một cách có kỷ luật.

Bảo hiểm nhân thọ giúp chúng ta bảo vệ tài sản và sự giàu có của mình một cách chắc chắn nhất.

Tiền bảo hiểm mất giá thì dù bạn bỏ trong tiền trong két cũng mất giá.

Bỏ qua bảo hiểm là 1 trong 10 sai lầm về tiền bạc mà nhiều người hay mắc ở lứa tuổi 30.

Bảo hiểm không bắt bạn đóng một số tiền lớn quá mức thu nhập được nhưng quyền lợi bảo vệ thì lớn gấp nhiều lần mức tiền bạn đóng.

Bạn có thể tránh xa bảo hiểm nhân thọ nhưng không thể tránh xa được rủi ro, vậy tại sao không tham gia bảo hiểm nhân thọ ngay khi còn có thể để an tâm trước những rủi ro khó thể tránh trong cuộc sống



Tham gia bảo hiểm nhân thọ cũng như vá lại lỗ hổng trong nhà bạn... bạn càng đợi lâu, chi phí càng tốn kém.

Đồng tiền trượt giá, bạn chẳng thể làm gì. Nhưng sức khỏe trượt dốc, bạn đã có bảo hiểm nhân thọ.

Mua bảo hiểm nhân thọ là mua lấy sự an tâm.

Khi có bảo hiểm nhân thọ, cho dù bạn có bệnh gì, nhưng ít nhất, bạn sẽ không bị viêm màng túi.

Đừng trì hoãn việc tham gia bảo hiểm nhân thọ, bởi vì ngày mai của bạn vẫn chưa được đảm bảo đâu.

Không bao giờ là quá sớm để bắt đầu lập một kế hoạch tài chính dài hạn như: hưu trí, phụng dưỡng cha mẹ, để dành cho những biến cố bất ngờ trong cuộc sống, du lịch, con cái học hành....

Những điều tốt đẹp thường bị đánh mất bởi sự không quyết đoán hơn là do quyết định sai lầm.

Thời gian đẹp nhất để sửa lại mái nhà là khi trời đang nắng.

Bảo hiểm nhân thọ mua sớm 5 năm còn hơn mua chậm 5 phút

Từ từ rồi tính đến bảo hiểm là khi nào? Là khi sức khỏe đã yếu hay tiền bạc đã hết!

BHNT là cách để lại di sản cho con.

Tham gia bảo hiểm nhân thọ để thể hiện tình yêu, trách nhiệm với người thân trong gia đình

Mua bảo hiểm nhân thọ là mua lấy sự an tâm.

Nếu con cái, bạn đời, hoặc cha mẹ phụ thuộc vào bạn và thu nhập của bạn, bạn cần bảo hiểm nhân thọ.

Bạn sẽ chưa hiểu rõ tầm quan trọng của bảo hiểm nhân thọ. Cho tới khi bạn không may mắc bệnh hiểm nghèo.

Một người cha có thể không cần phải có Bảo hiểm nhưng những đứa con không cha thì rất cần đến tiền. Một người chồng có thể không cần phải có Bảo hiểm. Nhưng những người vợ không có chồng chắc chắn không chê tiền. Bảo hiểm nhân thọ thay thế thu nhập của người trụ cột đã mất.

CHƯƠNG VI

SỬ DỤNG MẠNG XÃ HỘI HIỆU QUẢ TRONG VIỆC XÂY DỰNG NGUỒN KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG

THÔNG BÁO VỀ CÔNG VIỆC MỚI CỦA MÌNH

Ý TƯỞNG 1

Mình đã **chọn nghề tư vấn bảo hiểm**, và **chọn AIA!**

Trước khi đến với AIA, BHNT với mình, cũng chỉ đơn giản là **bảo vệ tài chính trước rủi ro**, vốn dĩ là một giải pháp tài chính mà có lẽ chúng ta “cân nhắc nhiều nhất” để tham gia. Nhưng giờ đây, mình hiểu rằng, đằng sau HDBHNT đó là cuộc sống **bình an đầy hạnh phúc** của mỗi gia đình, đó là điều mình đang theo đuổi.

“**Sống khỏe hơn, lâu hơn, hạnh phúc hơn**” cũng là những gì mình **nghiêm túc** với nghề tư vấn bảo hiểm cùng AIA.



Ý TƯỞNG 2

Hiện nay, đa phần chúng ta đều quan tâm đến **sống khỏe**, mong muốn có được cuộc sống chất lượng và nỗ lực để đảm bảo “**khỏe về thể lực, tinh thần và tài chính**”.

Đồng thời chúng ta cũng cần có những giải pháp tối ưu nhằm **ổn định tài chính**, các quỹ giáo dục cho con cái, quỹ dự phòng cho sức khỏe... để phòng trong những trường hợp rủi ro có thể xảy đến.

Đó là hành trình mà **mình đang cùng AIA thấu cảm** với các gia đình để cùng hướng tới “**Sống khỏe hơn, lâu hơn, hạnh phúc hơn**”



Ý TƯỞNG 3

“**Sống khỏe hơn, lâu hơn, hạnh phúc hơn**” luôn là mục tiêu chính đáng của mỗi chúng ta.

Vậy BHNT giúp gì cho mục tiêu này? Có phải chúng ta sẽ **an nhiên hơn khi được bảo vệ tài chính** trước những rủi ro trong cuộc sống vô thường?

Mình thì còn mong muốn nhiều hơn nữa, **tận tâm đồng hành cùng khách hàng trên các hoạt động sống khỏe**. Mình **chọn AIA** để trở thành người tư vấn bảo hiểm **đáng tin cậy**.



Ý TƯỞNG BÁN HÀNG QUA MẠNG XÃ HỘI

Ý TƯỞNG 1

Những con số, nhiều người hỏi và ít người biết đến:

25.115 tỷ, 32.480 tỷ, và 40.600 tỷ là số tiền mà các Công ty bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam đã chi trả cho các khách hàng của mình qua các năm 2020, 2021, và 2022, theo thống kê của Cục Quản lý giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính).

Điều đáng nói, số tiền bảo hiểm chi trả cho khách hàng đang gia tăng, đặc biệt là qua 3 năm gần đây, với nhiều lý do khác nhau. Phải chăng, rủi ro ngày càng tăng lên? Phải chăng, người dân đã tham gia bảo hiểm nhân thọ ngày càng nhiều hơn? Phải chăng, các công ty bảo hiểm nhân thọ ngày càng có các sản phẩm hữu ích hơn với người dân Việt Nam?



Ý TƯỞNG 2

Cuộc sống mỗi chúng ta là luôn lao vào vòng xoay cơn bão những chi phí hàng ngày như tiền ăn, tiền học, tiền điện, tiền nước, tiền mua sắm những thứ thiết yếu khác như quần áo, thiết bị điện tử,...rồi có những chi phí khác dành cho tương lai như du lịch khám phá, sửa nhà, cho con ăn học thành tài, và xa hơn là những khoản mua sắm nhà cửa, xe hơi, cuộc sống tuổi già an nhàn,... nhưng chúng ta quên mất một khoản chi phí cần thiết khác đó là Bảo hiểm

Những mục tiêu **TRUNG** và **DÀI** hạn, chúng ta cần **TIẾT KIỆM VÀ ĐẦU TƯ**.

Chỉ cần một chút từ **TIẾT KIỆM** và vào **BHNT**, bạn đã âm thầm đảm bảo cho mọi mục tiêu cuộc sống của chính mình và những người bạn yêu thương.



Ý TƯỞNG 3

Đây là sản phẩm bảo hiểm nhân thọ **tiên phong** trên thị trường tích hợp với Chương trình Sống khỏe, giúp bạn nắm trong tay một cuộc đời đầy sức sống, bảo vệ bạn trước mọi rủi ro sức khỏe với tài chính vững chắc.

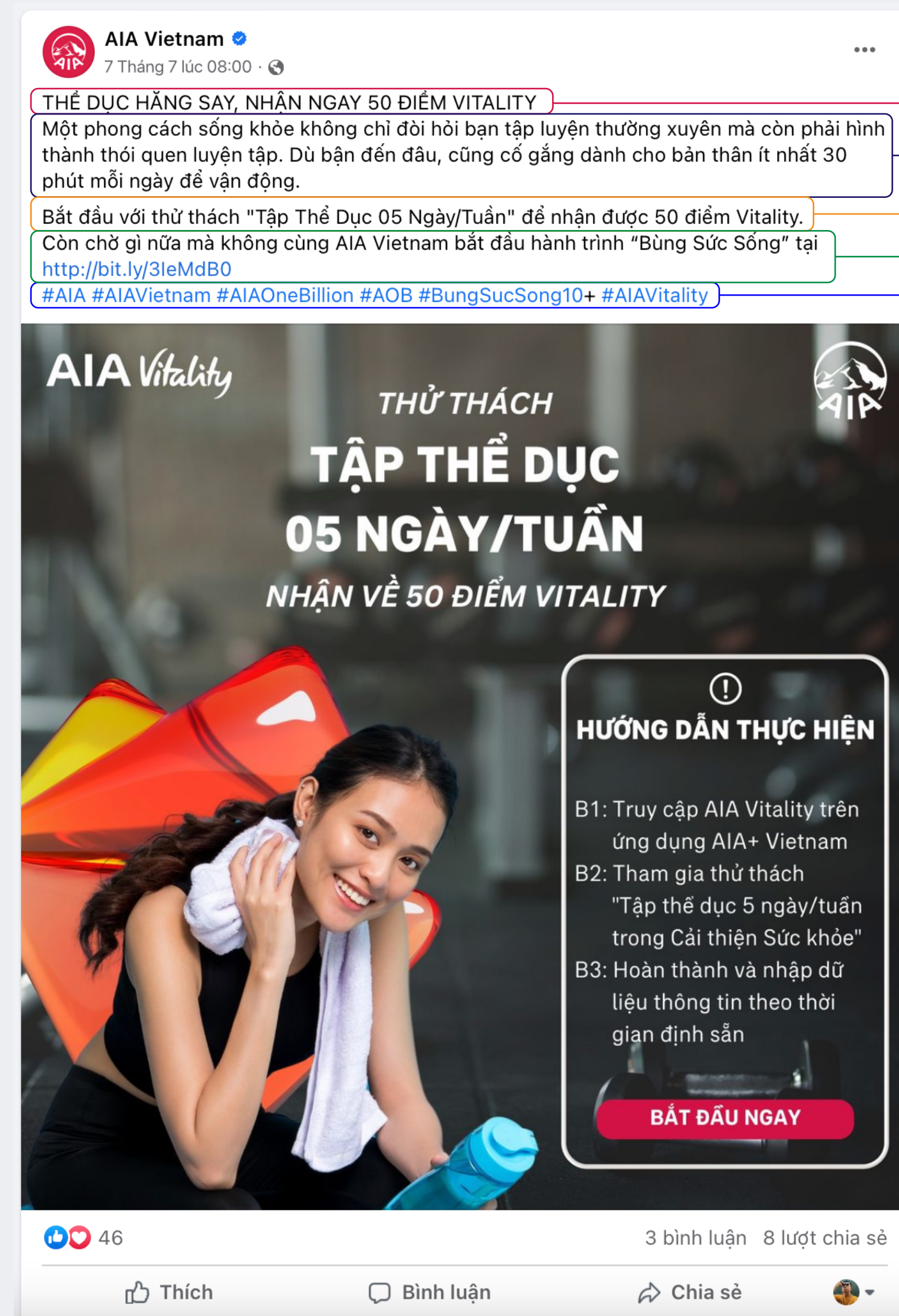
Càng sống khỏe, càng được **thưởng to**, **thưởng** gia tăng bảo vệ lên đến 40% giá trị bảo vệ khi tham gia BH Bùng sức sống 10+ cùng Vitality

Hiểu rõ về sức khỏe, cải thiện và duy trì lối sống lành mạnh không chỉ giúp bạn sống khỏe hơn, lâu hơn, hạnh phúc hơn mà còn **ngay lập tức được thưởng 20%** giá trị bảo vệ với bảo hiểm Bùng sức sống 10+ cùng Vitality.



NHỮNG LƯU Ý QUAN TRỌNG ĐỂ BÀI VIẾT CỦA MÌNH HIỆU QUẢ HƠN

CẤU TRÚC MỘT BÀI VIẾT



Tiêu đề

- **Ngũ cảnh**

- Thông điệp chính

- **Kêu gọi hành động**

- Hashtag

Hình ảnh



NHỮNG LƯU Ý QUAN TRỌNG ĐỂ BÀI VIẾT CỦA MÌNH HIỆU QUẢ HƠN

NÊN VÀ KHÔNG NÊN

07 NÊN

- 01 Tập trung vào cộng đồng
- 02 Cung cấp và lan tỏa các thông tin hữu ích
- 03 Lắng nghe khách hàng
- 04 Tương tác với người theo dõi
- 05 Sử dụng ngôn ngữ tích cực
- 06 Sử dụng nguồn thông tin chính thống từ Công ty
- 07 Liên hệ với Bộ phận Truyền thông của Công ty để đảm bảo nội dung phù hợp

07 KHÔNG

- 01 **Tuyệt đối không đăng tải thông tin cá nhân của khách hàng** (tên tuổi, hình ảnh, thông tin liên lạc, chi tiết hợp đồng, thông tin yêu cầu và giải quyết quyền lợi bảo hiểm, v.v) mà chưa có sự đồng ý bằng văn bản.
- 02 Không quảng bá, quảng cáo, biểu hiện phản cảm, hạ thấp hoặc phân biệt đối xử.
- 03 Không chia sẻ thông tin hoặc dự báo tiêu cực về kết quả kinh doanh của công ty.
- 04 Không bình luận trao đổi các vấn đề nhạy cảm liên quan đến chính trị, tôn giáo, hoặc người nổi tiếng.
- 05 Không đăng những phát ngôn cá nhân có khả năng gây ảnh hưởng đến uy tín công ty.
- 06 Không đăng bài tham chiếu, so sánh các dịch vụ, sản phẩm của các công ty, tổ chức khác, đặc biệt là các tổ chức của nhà nước.
- 07 Không tương tác với các post tiêu cực về đối thủ.

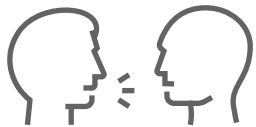
CHƯƠNG VII

KHÔNG NGỪNG GIA TĂNG NGUỒN KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG MỚI QUA KỊCH BẢN MẪU XIN LỜI GIỚI THIỆU



KỊCH BẢN XIN ĐẦU MỖI LIÊN HỆ TRỰC TIẾP TỪ P100

Anh/chị chủ động thay đổi nhân xưng phù hợp với khách hàng



CÂU CHUYỆN XÃ GIAO VÀ TẠO CHỦ ĐỀ

TẠO KHÔNG KHÍ Cởi mở, **HỎI THĂM VÀ CHIA SẺ** THÔNG TIN, TẠO CẦU DẪN

- Hỏi thăm về sức khỏe
- Hỏi thăm về công việc
- Hỏi thăm về con trẻ

...
Hiện nay, đa phần chúng ta đều quan tâm đến sống khỏe, mong muốn có được cuộc sống chất lượng và nỗ lực để đảm bảo “khỏe về thể lực, tinh thần và tài chính”, anh/ chị thấy đúng không ạ?
Em cũng mới bắt đầu làm nhân viên tư vấn bảo hiểm, có một vài thứ cần anh/ chị góp ý thêm.

(...anh/ chị không có nhu cầu đâu nhé...)

Anh/chị an tâm, em không buôn bán gì đâu ạ, đơn giản là em mong muốn được hỏi ý kiến của anh chị về cách thức em làm việc, và nếu được anh/ chị hỗ trợ để em có thể làm việc tốt hơn và đáng tin cậy hơn thôi ạ.



GIỚI THIỆU VỀ CÔNG VIỆC MỚI

TẠO CẦU DẪN CHO VIỆC XIN THÔNG TIN KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG

- Công việc hằng ngày của em, đó là:
- Thường xuyên gặp gỡ từng khách hàng (những người như anh chị đây) để trao đổi, chia sẻ những hoạt động sống khỏe, các hoạt động, ứng dụng nền tảng của AIA trong hoạt động cải thiện sức khỏe hằng ngày.
 - Hơn nữa, em còn giúp khách hàng thực hiện chương trình hoạch định tài chính cá nhân miễn phí. Giúp khách hàng có thể nhìn nhận & cân nhắc lựa chọn các giải pháp bảo vệ tài chính phù hợp, đảm bảo được các yếu tố sống khỏe.

Anh/chị thấy công việc mới này của em thế nào ạ?



GIỚI THIỆU VỀ AIA VIỆT NAM

TẠO VỊ THẾ CỦA TƯ VẤN

Em lựa chọn AIA để thực hiện công việc này vì:

- AIA có lịch sử lâu đời - hơn 100 năm, phát triển, là top 05 công ty BHNT tại Việt Nam
- Bên cạnh đó, AIA có nhiều hoạt động cộng đồng & luôn thể hiện vai trò “người đồng hành” cùng khách hàng trên mọi hoạt động sống khỏe. Ngay cả sản phẩm của AIA cũng hướng tới việc hướng dẫn KH “sống khỏe” mỗi ngày.
- Và em được đào tạo bài bản để trở thành tư vấn bảo hiểm với những kiến thức chuyên sâu, thiết kế giải pháp phù hợp với nhu cầu của khách hàng, đặc biệt luôn tận tâm đồng hành cùng khách hàng.



XIN ĐẦU MỖI LIÊN HỆ

NỘI DUNG CHÍNH CỦA CUỘC HẸN

Công việc kinh doanh mới của em là vậy, quan trọng nhất, bước đầu tiên là em cần giao lưu gặp gỡ với nhiều người hơn để hiểu tâm tư nguyện vọng của họ, tích lũy nhiều kiến thức thực tế hơn.

Anh/chị có thể giới thiệu cho em ít nhất 03 người được chứ anh chị?

Em xin cam kết là sẽ tiếp cận những người anh chị giới thiệu cho một cách chuyên nghiệp nhất, vì đó cũng là cách để bày tỏ sự tôn trọng dành cho anh/chị cũng như cho những khách hàng của mình...

Và bảo mật thông tin cũng được Cty em đưa lên hàng đầu, kể cả việc anh/ chị giới thiệu em người quen của anh/ chị cũng phải theo quy định này, anh/ chị xác nhận việc này là an toàn và bảo mật qua đường link dưới ạ.



CẢM ƠN VÀ CHUYỂN SANG CHỦ ĐỀ KHÁC

CHUYỂN SANG BƯỚC TƯ VẤN HOẶC CHỦ ĐỀ KHÁC

(dù được hay chưa được giới thiệu)
Em chân thành cảm ơn anh/chị đã lắng nghe và giúp đỡ.

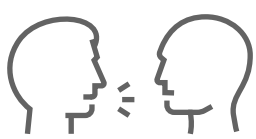
Nhân đây, cũng để em trở nên giỏi hơn nữa, anh/ chị có thể cho em thêm 1 vài phút để thực hiện chương trình hoạch định tài chính cá nhân với anh/chị được không ạ?

Sau đó cho em thêm ý kiến của anh/ chị nhé



Anh/chị chủ động thay đổi nhân xưng phù hợp với khách hàng

KỊCH BẢN XIN ĐẦU MỖI LIÊN HỆ TỪ FHC (TỪ NGƯỜI ĐƯỢC GIỚI THIỆU)



CÂU CHUYỆN XÃ GIAO

TẠO KHÔNG KHÍ Cởi mở, HỎI THĂM VÀ **KHAI THÁC** THÔNG TIN

- Hỏi thăm về sức khỏe
 - Hỏi thăm về công việc
 - Hỏi thăm về con trẻ
 - ...
- Cám ơn anh/chị đã trao đổi này giờ, rất lý thú ạ.

Sau này có dịp mình sẽ trao đổi thêm nữa anh/ chị nhé. Còn bây giờ, cho phép em được đi vào vấn đề chính của cuộc hẹn ngày hôm nay, đó là giúp anh/ chị thực hiện chương trình “Hoạch định tài chính”.



GIỚI THIỆU VỀ FHC VÀ AIA VIỆT NAM

TẠO NIỀM TIN VỀ VIỆC KHÔNG MUA BÁN, VÀ TẠO TÍNH TIN CẬY (GIỚI THIỆU VỀ AIA THÂM KHẢO MỤC TRƯỚC)

- Thông thường việc HĐTCCN:
- Sẽ giúp A/C đánh giá tình hình sức khỏe tài chính bằng việc xem xét lại các mục tiêu tài chính quan trọng và cách thức để đạt được các mục tiêu đó ...
 - Nếu tình hình sức khỏe tài chính của A/C ở mức “an toàn”, (nghĩa là mình đã chuẩn bị đầy đủ các khoản dự phòng cần thiết cho những nhu cầu tài chính). Như vậy quá tốt, em sẽ chỉ đề xuất thêm một số giải pháp giúp sức khỏe tài chính của mình có thể vững mạnh & tốt hơn nữa;
 - Trường hợp ngược lại, nếu tình trạng sức khỏe tài chính của A/C ở mức “chưa được tốt lắm” (nghĩa là khoản dự phòng ít hơn so với nhu cầu tài chính), thì Em cũng sẽ đề nghị một số giải pháp để giúp cân bằng và lấp đầy những khoản thiếu hụt tài chính này.



GỢI Ý TRƯỚC VỀ VIỆC XIN ĐẦU MỖI LIÊN HỆ

ĐẶT VẤN ĐỀ XIN ĐMLH NGAY TỪ ĐẦU THỂ HIỆN **SỰ MINH BẠCH**

Và khi khách hàng thấy được lợi ích từ chương trình hoạch định tài chính, khách hàng của em sẽ giới thiệu em với những người quen biết vì mong muốn những người thân quen đó cũng hiểu hơn về HĐTCCN.

Vì vậy, vào cuối cuộc gặp này, nếu anh/ chị cảm thấy rằng điều này hữu ích cho anh/ chị, việc tư vấn của em được thực hiện một cách chuyên nghiệp thì anh/ chị cũng giới thiệu cho em 3-5 người anh chị quen biết nhé.



XIN ĐẦU MỖI LIÊN HỆ SAU FHC

NỘI DUNG CHÍNH CỦA HỘI THOẠI

Rất cảm ơn anh chị vì đã dành thời gian thực hiện HĐTCCN. Vừa rồi, chắc hẳn anh chị cũng đã thấy rõ về tình hình tài chính của mình... Vậy sau đây anh/chị cho em xin được hỏi thêm một vài câu:

Anh/ chị đánh giá cuộc gặp này hữu ích cho anh/ chị chứ ạ?

Cách thức thực hiện chương trình của em có khiến anh/ chị không thoải mái ở điểm nào không ạ?

Cám ơn những phản hồi rất tích cực từ anh chị. Như trước khi thực hiện hoạch định tài chính em có trao đổi với anh/ chị, nếu anh chị thấy chương trình này hữu ích thì anh chị sẽ giới thiệu cho em ít nhất là 03 người khác nữa.

Và bảo mật thông tin cũng được Công ty em đưa lên hàng đầu, kể cả việc anh/ chị giới thiệu em người quen của anh/chị cũng phải theo quy định này. Anh/ chị yên tâm nhé!



CẢM ƠN VÀ CHUYỂN SANG CHỦ ĐỀ KHÁC

CHUYỂN SANG BƯỚC TƯ VẤN HOẶC CHỦ ĐỀ KHÁC

(dù được hay chưa được giới thiệu)
Em chân thành cảm ơn anh/ chị đã lắng nghe và chia sẻ.

Giờ mình quay về với bản Hoạch định tài chính cá nhân của anh/ chị nhé.

CHƯƠNG VIII

CÔNG CỤ PHÁP LÝ ĐỒNG HÀNH CÙNG TƯ VẤN VIÊN

Anh/ chị sử dụng những công cụ: **sách Luật Kinh doanh Bảo hiểm, Chứng chỉ Đại lý BHNT cơ bản** như **những thông tin, giấy tờ chứng minh nghề tư vấn bảo hiểm** được chính phủ cấp phép và bảo hộ hợp pháp.

Đây cũng là những loại giấy tờ, thông tin giúp anh/chị xây dựng lòng tin khi đến với khách hàng.

Anh/ chị có thể giới thiệu những thông tin này khi nói chuyện, trao đổi với khách hàng.



**CHỨNG CHỈ ĐẠI LÝ
BẢO HIỂM NHÂN THỌ
CƠ BẢN**



**CHỨNG CHỈ ĐẠI LÝ
BẢO HIỂM LIÊN KẾT
ĐƠN VỊ**



**SÁCH LUẬT KINH
DOANH BẢO HIỂM**



XEM NGAY

CHƯƠNG IX

CHIA SẺ TỪ CÁC ĐỒNG NGHIỆP THÀNH CÔNG



Cùng chị Trần Thị Thúy - Tiếp cận khách hàng bằng hình ảnh sống khỏe với ULVI

[\(6\) Cùng chị Trần Thị Thúy - Tiếp cận khách hàng bằng hình ảnh sống khỏe với ULVI - YouTube](#)



Cùng anh Nguyễn Minh Quang - Tiếp cận khách hàng bằng tinh thần thể thao với ULVI

[\(6\) Cùng anh Nguyễn Minh Quang - Tiếp cận khách hàng bằng tinh thần thể thao với ULVI - YouTube](#)



Cùng anh Hồng Lê Sơn - Tiếp cận khách hàng bằng câu chuyện của bản thân với ULVI

[\(6\) Cùng anh Hồng Lê Sơn - Tiếp cận khách hàng bằng câu chuyện của bản thân với ULVI - YouTube](#)



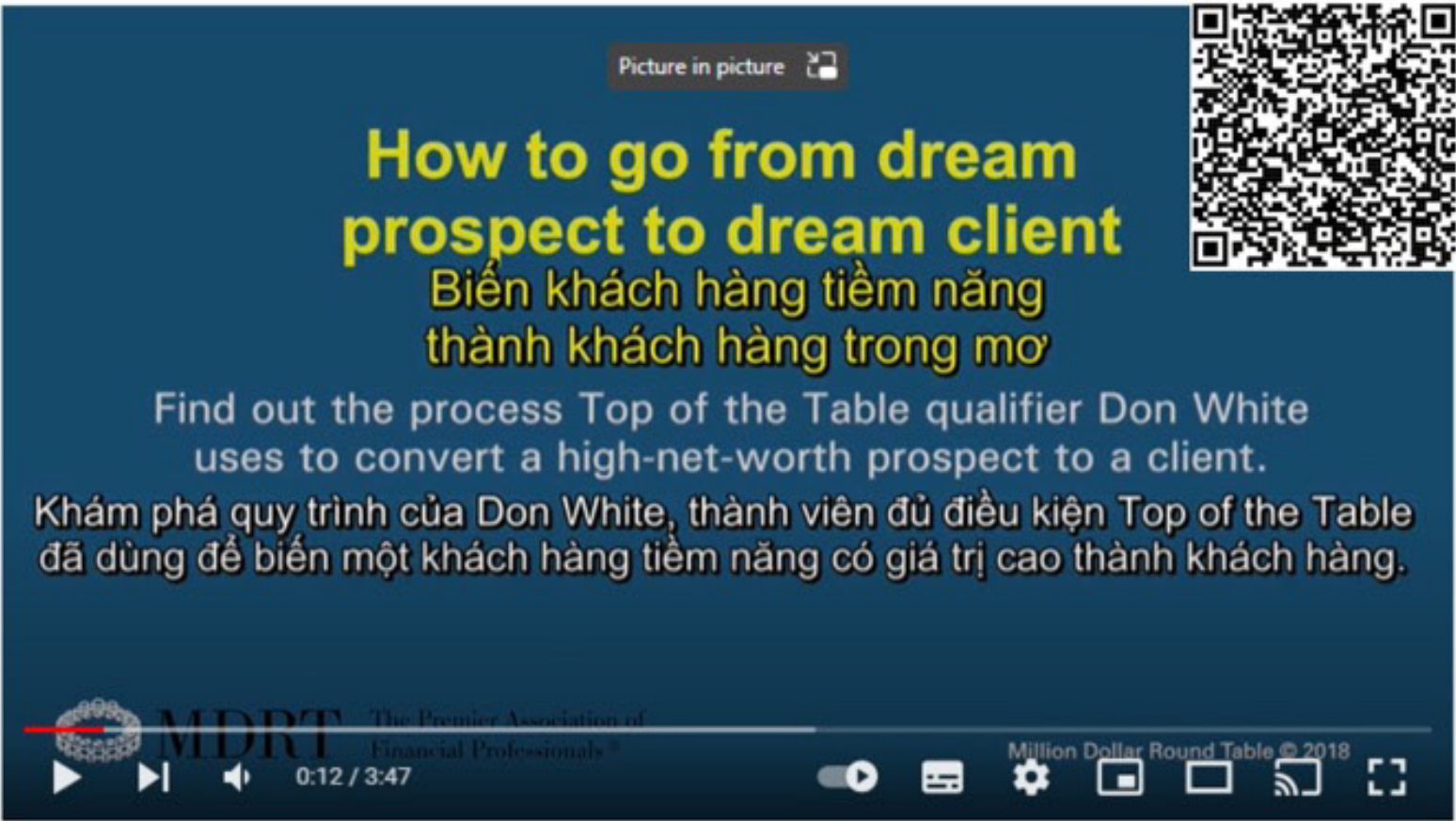
Chuyện của Sao | SÁNG TẠO ĐỂ NHẬN DIỆN KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG

[\(6\) Chuyện của Sao | SÁNG TẠO ĐỂ NHẬN DIỆN KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG - YouTube](#)



Bí quyết làm giàu nguồn khách hàng tiềm năng

[\(6\) Bí quyết làm giàu nguồn khách hàng tiềm năng - YouTube](#)



TUYỆT CHIÊU BIẾN KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG THÀNH KHÁCH HÀNG TRONG MƠ

[\(6\) TUYỆT CHIÊU BIẾN KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG THÀNH KHÁCH HÀNG TRONG MƠ - YouTube](#)

HÀNH TRÌNH VẠN DẶM LUÔN BẮT ĐẦU TỪ NHỮNG BƯỚC CHÂN ĐẦU TIÊN

CHÚC ANH CHỊ SỨC KHỎE
VÀ THÀNH CÔNG CÙNG AIA!