

# Nhịp cầu Chubb Life

CHUBB®

Số 62, Tháng 10/2017

12 năm

---

Kỷ niệm Thành lập Đội ngũ Kinh doanh  
Chubb Life Việt Nam

# Chubb Life Việt Nam kỷ niệm “Ngày thành lập Đội ngũ Kinh doanh”



Hơn 12 năm qua, đội ngũ kinh doanh của Chubb Life Việt Nam đã lớn mạnh cả về "lượng" và "chất".

Ngày 13/09 vừa qua, Chubb Life Việt Nam đã kỷ niệm lần thứ 12 “Ngày thành lập Đội ngũ Kinh doanh” (13/09/2005 - 13/09/2017) với nhiều sự kiện và hoạt động sôi nổi, đúng nghĩa “một ngày hội” của các văn phòng kinh doanh trên khắp cả nước. Đây cũng là dịp để đội ngũ Quản lý Kinh doanh và Đại diện Kinh doanh của Chubb Life Việt Nam cùng điểm lại những thành tựu đã đạt được, đồng thời nhận định những cơ hội và thách thức đến từ bối cảnh chung của ngành Bảo hiểm Nhân thọ tại Việt Nam, nhằm có những chiến lược phát triển hiệu quả và phù hợp nhất.

Năm 2005, Chubb Life Việt Nam chính thức hoạt động dưới thương hiệu ACE Life với chỉ 300 Quản lý và Đại diện Kinh doanh. Hơn một thập kỷ, dù trải qua không ít thay đổi và cạnh tranh trên thị trường, đội ngũ kinh doanh của Chubb Life Việt Nam đã lớn mạnh cả về “lượng” lẫn “chất”, với lực lượng Đại diện Kinh doanh vững vàng về kiến thức, chuyên nghiệp về dịch vụ và chuẩn mực về đạo đức kinh doanh. Tính đến tháng 9/2017, Chubb Life Việt Nam đã sở hữu một đội ngũ hơn 23.000 Đại diện Kinh doanh, hoạt động tại 61 văn phòng trên cả nước.

Vốn được biết đến là một doanh nghiệp BHNT để cao tính kỷ luật, Chubb Life Việt Nam luôn kiên định với chính sách đào tạo và quản lý Đại diện Kinh doanh rất khắt khe, không chấp nhận phá vỡ các quy định, quy chế của công ty vì các chỉ số kinh doanh, nhằm đảm bảo tính minh bạch của đội ngũ và quyền lợi của khách hàng. Đây cũng được xem là một nét văn hóa đặc trưng giúp định hướng phát triển và hoàn thiện đội ngũ kinh doanh - lực lượng nòng cốt của công ty, qua đó đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

# Chuẩn bị sẵn sàng cho tương lai với giải pháp tài chính phù hợp

Ra mắt vào đầu năm 2016, nhóm sản phẩm “Kế hoạch Tài chính 20 năm” được thiết kế nhằm đáp ứng tối ưu hơn nữa những nhu cầu được bảo vệ của khách hàng, cũng như tiếp tục duy trì mức sống ổn định cho những người thân yêu khi rủi ro xảy đến. Với các lựa chọn linh hoạt về thời gian đóng phí, gồm có đóng phí 01 lần, đóng phí 03 năm, đóng phí 05 năm, “Kế hoạch Tài chính 20 năm” chính là giải pháp tài chính toàn diện giúp bạn chuẩn bị sẵn sàng cho tương lai của bản thân và cả gia đình.

## “Kế hoạch Tài chính 20 năm” - Đóng phí ngắn, bảo vệ lên đến 20 năm

Nhiều người thường ví tham gia Bảo hiểm Nhân thọ (BHNT) cũng như bước chân vào một cuộc hôn nhân, người tham gia cần có sự tin tưởng và những cam kết lâu dài. Đôi khi, trách nhiệm đóng phí định kỳ theo suốt chiều dài hợp đồng cũng trở thành rào cản cho khách hàng có nhu cầu tham gia bảo hiểm. Với nhóm sản phẩm “Kế hoạch Tài chính 20 năm”, điểm nổi bật là thời gian đóng phí ngắn, bạn có thể lựa chọn đóng phí một lần, hoặc đóng phí trong 3 năm hoặc 5 năm mà vẫn được bảo vệ lên đến 20 năm. Đồng thời, với mức phí đóng cạnh tranh, bạn vẫn nhận được những quyền lợi bảo vệ như các sản phẩm BHNT khác.

Bên cạnh đó, khách hàng có thể quyết định đầu tư một cách hiệu quả nguồn tài chính dồi dào của bản thân bằng cách đóng thêm phí bảo hiểm ngoài kế hoạch đóng phí đã lựa chọn để nhận được Quyền lợi cao hơn khi Hợp đồng Bảo hiểm đáo hạn. Điều này không chỉ giúp người tham gia bảo hiểm dễ dàng hoạch định kế hoạch tài chính, mà còn tạo cơ hội để họ bảo vệ chính mình lẫn người thân.



Nhóm sản phẩm “Kế hoạch Tài chính 20 năm” còn là món quà tặng tuyệt vời mà các bậc phụ huynh có thể dành tặng cho thiên thần nhỏ của mình với sự bảo vệ toàn diện ngay từ lúc chào đời. Ông Lâm Hải Tuấn - Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Chubb Life Việt Nam chia sẻ: “Chính sách bảo vệ khách hàng ngay từ một tháng tuổi thể hiện ý nghĩa nhân văn của BHNT mà Chubb Life muốn nhấn mạnh thông qua sản phẩm này: *“Con trẻ sẽ được bảo vệ từ những ngày tháng thơ dại nhất cho đến lúc trưởng thành”*.

Ngoài ra, khi lựa chọn sản phẩm “Kế hoạch Tài chính 20 năm” của Chubb Life Việt Nam, vào thời điểm đáo hạn hợp đồng, khách hàng có thể nhận thêm Quyền lợi thưởng đặc biệt nếu chưa được chi trả cho bất kỳ sự kiện bảo hiểm nào trước đó. Quyền lợi này có giá trị bằng 50% tổng phí bảo hiểm rủi ro đã khấu trừ của các quyền lợi bảo hiểm còn hiệu lực đến ngày đáo hạn hợp đồng bảo hiểm.

## Cam kết bảo vệ ngay cả khi Giá trị Tài khoản nhỏ hơn 0 đồng

Cuộc sống luôn đầy ắp những bất ngờ không lường trước được, và do đó, tình hình tài chính của từng cá nhân cũng sẽ có sự thay đổi tương ứng với từng

giai đoạn cuộc đời. Nhóm sản phẩm “Kế hoạch Tài chính 20 năm” đã được thiết kế hoàn toàn phù hợp và đáp ứng được nhu cầu tài chính của người tham gia bảo hiểm dù có bất kì rủi ro nào xảy đến trong tương lai. Với các sản phẩm bảo hiểm Liên kết chung thông thường, khi Giá trị Tài khoản (GTTK) bằng hoặc nhỏ hơn 0 đồng thì hiệu lực của hợp đồng sẽ chấm dứt, nghĩa là các quyền lợi bảo hiểm mà khách hàng tham gia cũng không còn hiệu lực. Khách hàng thường phải luôn lo lắng về kế hoạch đóng phí dài hạn để đảm bảo GTTK luôn lớn hơn 0 đồng, nhằm duy trì hiệu lực hợp đồng. Ngược lại, nhóm sản phẩm “Kế hoạch Tài chính 20 năm” có thời hạn đóng phí ngắn, linh hoạt và đặc biệt là đảm bảo khách hàng luôn được bảo vệ ngay cả khi GTTK nhỏ hơn 0 đồng. Đây là quyền lợi đặc biệt lần đầu tiên được Chubb Life Việt Nam giới thiệu ra thị trường, minh chứng cho cam kết luôn tìm kiếm những giải pháp gia tăng quyền lợi cho khách hàng.

Với sự ra đời của nhóm sản phẩm “Kế hoạch Tài chính 20 năm”, Chubb Life thêm một lần nữa khẳng định vị thế tiên phong của mình trên thị trường BHNT Việt Nam, cũng như phương châm mà công ty luôn theo đuổi: “mỗi một sản phẩm ra đời luôn nhằm bảo vệ khách hàng toàn diện hơn, thiết thực hơn”.