Manulife

TÀI LIỆU HUẤN LUYỆN

KHỞI NGHIỆP THÀNH CÔNG

QUY TRÌNH TƯ VẤN

TRUNG TÂM PHÁT TRIỂN CHUYÊN NGHIỆP

Lưu hành nội bộ
Phiên bản tháng 07.2019

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU.....**Error! Bookmark not defined.**

1. QUY TRÌNH TƯ VẤN BẢO HIỂM NHÂN THỌ MANULIFE 2

Bước 1: Tìm kiếm khách hàng tiềm năng 2
Bước 2: Thiết lập cuộc hẹn.....5
Bước 3: Tiếp xúc và trình bày.....8
Bước 4: Giải đáp thắc mắc và hoàn tất thủ tục.....36
Bước 5: Trao hợp đồng 58
Bước 6: Phục vụ sau bán hàng.....62

2. PHỤ LỤC 62

1. Các tài liệu cần mang theo khi gặp khách hàng.....62
2. Các thông báo gửi khách hàng hàng năm 63
3. Các ứng dụng hỗ trợ.....65
4. Phiếu khảo sát ý kiến khách hàng sau hội thảo 67

1. QUY TRÌNH TƯ VẤN BẢO HIỂM NHÂN THỌ MANULIFE

BƯỚC 1: TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG

<u>Tầm quan trọng của khách hàng tiềm năng (KHTN)</u>

Khách hàng là yếu tố sống còn, vì vậy để có thể duy trì công việc và thành công trong nghề tư vấn bảo hiểm, bạn phải có danh sách khách hàng tiềm năng.

Hãy cùng tham khảo CÔNG THỨC THÀNH CÔNG của ngành Bảo hiểm Nhân thọ (hình bên).

Bạn mong muốn sẽ có thu nhập bao nhiêu mỗi tháng? Số lượng KHTN và sự nỗ lực của bạn chính là câu trả lời.

Càng nhiều khách hàng tiềm năng, càng nhiều hợp đồng!

Các nguồn khách hàng tiềm năng

KHTN không ở đâu xa. KHTN chính là những người xung quanh chúng ta:

A. Người thân, gia đình
B. Bạn bè
C. Hàng xóm
D. Đồng nghiệp
E. Bạn làm ăn
F. Bạn cộng đồng (câu lạc bộ, giải trí...)
G. Nơi tiêu tiền
H. Người thân giới thiệu
I. Khách hàng giới thiệu
J. Khác

Trong 3 tháng đầu tiên, bạn cần tập trung khai thác triệt để các nguồn A, B, C, D, E, H. Số lượng khách hàng từ 6 nguồn này chiếm tỉ trọng từ 70 - 90%.

Từ tháng thứ 3 trở đi, bạn cần tập trung vào các nguồn F, G, I, J. Số lượng khách hàng từ các nguồn này lý tưởng phải đạt 80%. Bạn cần phát triển kỹ năng xin lời giới thiệu và xây dựng thói quen tham gia sinh hoạt cộng đồng để mở rộng mối quan hệ của bản thân.

Tiêu chuẩn KHTN

- Tuổi của khách hàng
- Tình trạng hôn nhân của khách hàng
- Thu nhập của khách hàng
- Mối quan hệ giữa Tư vấn viên và khách hàng

Đó là 4 tiêu chuẩn hàng đầu để đánh giá và chọn lọc KHTN.

Phương pháp tìm kiếm KHTN

Có nhiều phương pháp tìm kiếm KHTN, phổ biến như:

1. Khai thác các mối quan hệ cá nhân
2. Thông qua giới thiệu
3. Tiếp cận người lạ (trực tiếp, gián tiếp)

Với công việc này, bạn cần tìm kiếm và liên hệ KHTN hàng ngày. KHTN chính là “vốn” trong công việc kinh doanh của bạn. Càng bổ sung thêm nhiều vốn, công việc kinh doanh sẽ càng phát đạt. Càng liên hệ nhiều KHTN mỗi ngày, bạn càng thành công.

Công cụ hỗ trợ: AgentSAM

Lợi ích của AgentSAM đối với Tư Vấn Viên Tài Chính

- Tiện lợi trong việc quản lý và truy cập KHTN.
- Phân khúc nguồn KHTN qua 4 tiêu chí (tuổi, tình trạng hôn nhân và thu nhập của khách hàng, mối thân tình tới Tư vấn viên).
- Đánh giá KHTN kịp thời nhằm giúp Tư vấn viên xây dựng mối quan hệ với khách hàng một cách hiệu quả nhất.
- Chủ động bổ sung nguồn KHTN thường xuyên và chất lượng.

Hướng dẫn cài đặt AgentSAM

Tải ứng dụng AgentSAM miễn phí từ Google Play (với hệ điều hành Android) hoặc từ App Store (với hệ điều hành iOS).

- Từ Google Play hoặc App Store, gõ vào ô search “agentsamvietnam”.
- Icon của ứng dụng AgentSAM xuất hiện.
- Chạm vào “Install” để cài đặt AgentSAM.
- Hoàn tất cài đặt. Chạm vào “OPEN” để mở ứng dụng.

Các bước thao tác sử dụng AgentSAM

Bước 1: Tải và mở AgentSAM. Sau đó chọn ngôn ngữ và đồng bộ danh bạ.

Bước 2: Xem danh bạ và chọn KHTN.

Bước 3: Trả lời 4 câu hỏi cho mỗi KHTN.

Bước 4: Đánh giá KHTN theo phân khúc khách hàng. Chia sẻ thông tin màn hình với Quản lý.

Những việc cần làm ngay

THỰC HÀNH: Tải ứng dụng AgentSAM vào điện thoại và thực hành ứng dụng ngay tại lớp.

ỨNG DỤNG: Có kế hoạch gọi ngay cho những khách hàng tiềm năng cao, và có kế hoạch “chăm sóc” những KHTN cao nhưng chưa thân thiết.

DUY TRÌ:

- Bổ sung tên người vào danh bạ điện thoại hàng ngày.
- Cập nhật AgentSAM hàng ngày.
- Gửi báo cáo cho Quản lý hàng tuần.
- Luôn chú ý những **“**khách hàng tiềm năng trung bình**”** để nhận diện cơ hội tư vấn.

BƯỚC 2: THIẾT LẬP CUỘC HẸN

Tầm quan trọng của thiết lập cuộc hẹn

- Thể hiện tính chuyên nghiệp.
- Chuẩn bị thời gian, tâm lý cho khách hàng trước khi tư vấn.
- Tiết kiệm thời gian, chi phí cho Đại lý.

Số lượng cuộc hẹn có được tỷ lệ thuận với kết quả kinh doanh.

Phương tiện để thiết lập cuộc hẹn

Có thể xin hẹn qua nhiều phương tiện: gửi thư, tin nhắn, email, facebook, gặp trực tiếp, điện thoại,… Trong đó, gọi điện thoại là cách thức phổ biến và hiệu quả nhất để đặt hẹn.

Chuẩn bị trước khi xin hẹn

- Công cụ hỗ trợ: Danh sách KH, lịch làm việc, bút, điện thoại, lời thoại,…
- Tâm lý: Thoải mái, tự tin, vui tươi, giúp người.
- Thời gian và địa điểm: Tránh gọi và hẹn vào những giờ nhạy cảm; gọi ở những nơi yên tĩnh; nên hẹn tại nhà khách hàng.

Nên gọi cho ai đầu tiên? Chính là những người thân quen của bạn!

QUY TRÌNH XIN HẸN

Bước 1: Xác định người cần gọi

Bước 2: Chào hỏi, xin phép nói chuyện

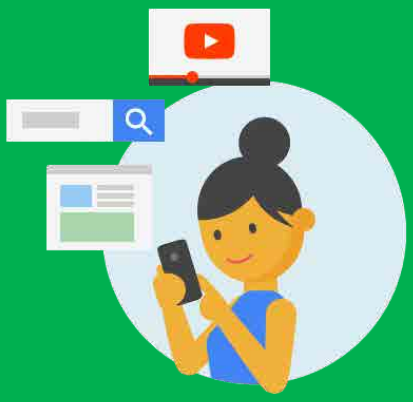
Bước 3: Hỏi thăm

Bước 4: Nêu lý do và xin hẹn

Bước 5: Xử lý từ chối (nếu có)

Bước 6: Xác nhận lại cuộc hẹn

Bước 7: Cảm ơn và kết thúc cuộc gọi

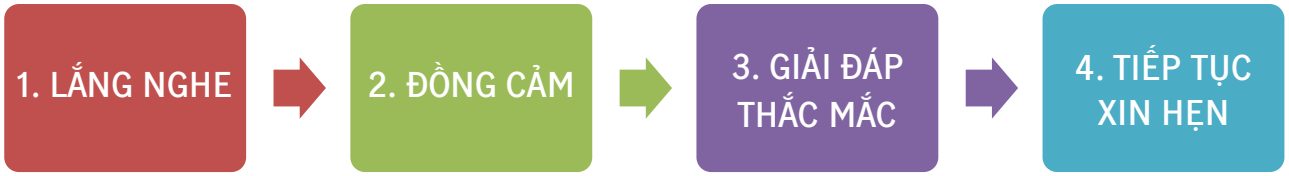


Lời thoại mẫu

BƯỚC	Hẹn tới nhà	Mời dự Hội thảo Khách hàng
1.	*A lô, em xin phép nói chuyện với anh Nam?*	
2.	*Em chào anh Nam, em An đây. Em có tiện nói chuyện với anh một vài phút không?*	
3.	*Anh chị dạo này khỏe không? Công việc của anh thế nào?…*	
4.	*Anh Nam này, hiện nay em là tư vấn tài chính của Manulife Việt Nam thuộc Tập đoàn tài chính Manulife của Canada.* *Giải pháp tài chính của Công ty em giúp tạo lập ngân quỹ giáo dục cho con trẻ, hưu trí cho tuổi già, tích lũy gia tăng tài sản, chăm sóc sức khỏe cho cả gia đình và bảo vệ tài chính cho người trụ cột; được khách hàng trên toàn thế giới lựa chọn và tin dùng.* *Những quyền lợi tài chính này rất thiết thực cho mọi gia đình nên em tin là anh chị cũng sẽ quan tâm.*	
	Anh chị chỉ cần khoảng 15 - 20 phút thôi, em sẽ chia sẻ để anh chị cân nhắc. *Vậy em có thể gặp anh chị vào 10 giờ sáng thứ Bảy hay 3 giờ chiều Chủ nhật này, giờ nào thì thuận tiện hơn cho anh chị?*	*9h sáng thứ Bảy tuần này em muốn mời anh chị tham dự hội thảo giới thiệu những giải pháp đó do Công ty em tổ chức.* *Tối nay hay tối mai em sẽ qua nhà gửi thư mời cho anh chị thì tiện hơn?*
5.	Xử lý từ chối (nếu có).	
6.	*Vậy 10 giờ sáng thứ Bảy em sẽ tới nhà anh chị tại số … đường ...*	*Vậy tối nay em sẽ qua nhà anh chị tại số … đường ...*
7.	*Cảm ơn anh. Chúc anh ngày mới vui vẻ!*	

<u>Xử lý từ chối khi xin hẹn</u>

- *Các bước xử lý từ chối*



- *Lời thoại mẫu xử lý các lý do từ chối thường gặp*

Bận lắm! 	(Lắng nghe) (Đồng cảm) *Vâng, em cũng biết là anh rất bận rộn.* (Giải đáp) *Tuy nhiên hội thảo chỉ khoảng 60 phút, nhưng sẽ giúp anh chị có được giải pháp tài chính phù hợp cho gia đình.* (Xin hẹn) *Vậy thì tối nay hay tối mai em qua nhà gửi thư mời cho anh chị thì tiện hơn?* Hoặc: *Em biết những người thành công thì luôn bận rộn. Chính vì anh bận nên em mới gọi điện thoại hẹn trước để tiết kiệm thời gian của anh chị. Vậy thì 10 giờ sáng thứ Bảy hay 3 giờ chiều Chủ nhật này, thời gian nào tiện cho anh chị hơn?*
Em nói luôn đi! 	*Vâng, em cũng muốn nói luôn lắm. Tuy nhiên có một số thứ cần phải minh họa cụ thể, qua điện thoại khó mà diễn tả hết được.* *Vậy em sẽ tới thăm anh chị vào 10 giờ sáng thứ Bảy hay 3 giờ chiều Chủ nhật thì tiện hơn?*
Mua bảo hiểm rồi! 	*Em chúc mừng anh! Không phải ai cũng biết lo lắng cho tương lai của gia đình mình như anh.* *Tuy nhiên mỗi sản phẩm đáp ứng nhu cầu khác nhau và thực tế thì nhu cầu tài chính của chúng ta không ngừng gia tăng. Chính vì thế mà em muốn mời anh đi nghe về gói giải pháp đang được thị trường đánh giá là rất ưu việt này. Hội thảo sẽ do các chuyên gia phân tích tài chính trình bày anh ạ, cũng là một dịp để anh em mình tìm hiểu thêm thông tin.* *Vậy thì tối nay hay tối mai em qua nhà gửi thư mời cho anh chị thì tiện hơn?*
Không có nhu cầu 	*Vâng, ngày trước em cũng nghĩ như thế. Nhưng khi tìm hiểu về các giải pháp tài chính của Manulife thì em mới biết là có nhiều thông tin rất giá trị mà trước giờ mình chưa dành đủ thời gian để tìm hiểu. Em tin là anh sẽ rất thích.* *Vậy thì tối nay hay tối mai em qua nhà gửi thư mời cho anh chị thì tiện hơn?*

<u>Lưu ý khi thiết lập cuộc hẹn</u>

- Khách hàng muốn gặp bạn vì lợi ích của họ!
- Luôn mỉm cười khi nói chuyện.

- Giọng nói thể hiện sự tự tin, trung thực và thuyết phục. Không ậm ừ, ê a…
- Luôn luyện tập để gọi điện thoại cho giỏi, mặc kệ những lần thất bại trước đó.
- KHTN là người bận rộn, khó gặp. Khách hàng càng từ chối, càng đáng đầu tư công sức.
- Mục tiêu là xin hẹn, không phải bán hàng.

Hỗ trợ từ Công ty: Hội thảo khách hàng

Hội thảo khách hàng là một hoạt động được tổ chức thường xuyên nhằm hỗ trợ đội ngũ tư vấn dưới hình thức tư vấn tập thể, thường do các Giám đốc kinh doanh, Quản lý kinh doanh hoặc Chuyên viên huấn luyện thuyết trình.

Hoạt động này không thay thế việc tư vấn đều đặn hàng ngày của mỗi người Tư Vấn Tài Chính.

NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỘI THẢO

- Giới thiệu về Manulife
- Ý nghĩa của Bảo hiểm Nhân thọ
- Giải pháp tài chính ưu việt của Manulife
- Giải đáp thắc mắc của khách hàng

Phiếu *Khảo Sát Ý Kiến Khách Hàng Sau Hội Thảo* là công cụ đắc lực giúp bạn có cơ hội gặp lại khách hàng sau hội thảo và chốt hợp đồng, đồng thời thu thập ý kiến của khách hàng nhằm nâng cao chất lượng hội thảo. Hãy copy phiếu khảo sát này tại Phụ lục để sử dụng khi cần.

BƯỚC 3: TIẾP XÚC VÀ TRÌNH BÀY

1. Chuẩn bị
2. Tạo thiện cảm
3. Dẫn nhập
4. Giới thiệu Manulife
5. Khơi gợi nhu cầu bảo hiểm
6. Xác định nhu cầu tài chính
7. Thiết kế và trình bày giải pháp
8. Chốt hợp đồng

1. Chuẩn bị

- Hình ảnh chuyên nghiệp: Trang phục phù hợp, tác phong chuẩn mực
- Tâm lý: Nhận thức đúng về nghề nghiệp, tự tin, thoải mái, nhiệt tình
- Nội dung trình bày: Ôn lại lời thoại, chuẩn bị các tình huống dự phòng
- Công cụ hỗ trợ: Xem Phụ lục "*Các tài liệu cần mang theo khi gặp khách hàng*"

2. Tạo thiện cảm (nhằm tạo ấn tượng ban đầu tốt đẹp)

- Luôn đúng giờ
- Chào hỏi, bắt tay
- Tự giới thiệu
- Nhắc lại lời hẹn, mục đích hẹn
- Trao danh thiếp
- Chọn vị trí ngồi
- Khen ngợi
- Chia sẻ chủ đề chung (gia đình, công việc, sở thích, tiền bạc…)

MỘT SỐ BÍ QUYẾT ĐỂ TẠO THIỆN CẢM THÀNH CÔNG:

- Luôn quan sát xung quanh: Tìm đồ vật, tranh ảnh,... xung quanh để trò chuyện vài câu.
- Sử dụng những câu hỏi mở: Hỏi cảm giác, suy nghĩ,… của khách hàng. Những câu hỏi bắt đầu bằng: *Ai, Cái gì/Cái nào, Khi nào, Ở đâu, Tại sao, Như thế nào, Hãy cho biết,…*

- Luôn chân thành: Nhất thiết cần có sự chân thành để xây dựng và gìn giữ một mối quan hệ vững bền và hiệu quả trong nghề tư vấn tài chính.

3. Dẫn nhập

Lời thoại mẫu:

Trước hết, em cảm ơn anh chị đã dành thời gian cho em ngày hôm nay. Như đã nói chuyện với anh chị, hiện nay em là tư vấn tài chính của Manulife Việt Nam.

Manulife cung cấp những giải pháp tài chính theo nhu cầu của khách hàng, giúp tích lũy có kỷ luật cho tương lai, chăm sóc sức khỏe và bảo vệ tài chính gia đình, được rất nhiều khách hàng lựa chọn và tin dùng.

Như đã hẹn, hôm nay em đến chia sẻ với anh chị về những giải pháp tài chính đó theo nhu cầu của anh chị. Chỉ cần khoảng 20 phút thôi anh chị ạ, trừ khi anh chị muốn trao đổi thêm.

Anh chị đã nghe đến Manulife bao giờ chưa?

4. Giới thiệu Manulife

Lời thoại mẫu:

(Sau khi KH chia sẻ) Tiện đây em xin phép chia sẻ với anh chị đôi điều về Công ty em.

Manulife thuộc top 10 Công ty BHNT lớn nhất thế giới, với hơn 130 năm kinh nghiệm toàn cầu và hơn 120 năm tại châu Á.

Tại Việt Nam, Manulife là doanh nghiệp BHNT đầu tiên được Chính phủ Việt Nam tin tưởng cấp phép và đi vào hoạt động từ năm 1999. Nhiều năm liền Manulife giữ vị trí là một trong những công ty BHNT hàng đầu tại Việt Nam.

Đây là trụ sở riêng của Manulife ở quận 7, TpHCM, giá trị đầu tư năm 2007 đã là hơn 10 triệu USD. Đây vừa là biểu tượng của sự vững mạnh tài chính, vừa là cam kết phục vụ lâu dài người Việt Nam của Manulife.

Các giải pháp tài chính đa dạng của Manulife có thể đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng: bảo vệ toàn diện, tích lũy hiệu quả, và đầu tư chuyên nghiệp.

Trong hơn 20 năm qua, Manulife đã chi trả quyền lợi bảo hiểm và quyền lợi đáo hạn cho hàng trăm ngàn gia đình Việt Nam.

Với nỗ lực không ngừng trong những năm vừa qua, Manulife Việt Nam đã được các tổ chức quốc tế và trong nước đánh giá, ghi nhận và tưởng thưởng.

5. Khơi gợi nhu cầu bảo hiểm *(sử dụng "Thẻ xác định nhu cầu")*

Lời thoại mẫu:

Các giải pháp tài chính của Manulife được thiết kế căn cứ theo nhu cầu cụ thể của từng khách hàng.

Thông thường, mọi người có những nhu cầu này trong cuộc sống. Đâu là nhu cầu hiện nay của anh chị?

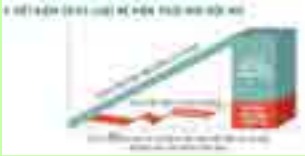
Anh chị có thể cho em biết rõ hơn về những mong muốn này của anh chị được không?

Như vậy điều mà anh chị mong muốn hiện nay là (nhu cầu 1, 2, 3..). Trong số đó thì anh chị ưu tiên cho nhu cầu nào nhất?

Vậy anh chị đã có dự tính (kế hoạch) gì chưa?

Đây là số tiền cần thiết cho 4 năm đại học. Hiện nay, số tiền này là 200 triệu đồng, nhưng với mức tăng chi phí 5%/năm, sau 18 năm nữa số tiền này sẽ là 481 triệu đồng. Nếu không chuẩn bị dần từ bây giờ thì khi cháu vào ĐH sẽ khó có ngay khoản tiền lớn như vậy.

Giả sử tiết kiệm được đều đặn 12 triệu đồng/năm thì với lãi suất 6%/năm, sau 15 năm nữa cũng chỉ có 308 triệu đồng. Thời gian tiết kiệm càng dài, khoản tích lũy càng lớn.



Trên thực tế chỉ có 5% trong số chúng ta tiết kiệm đều đặn có kỷ luật để biến ước mơ thành hiện thực mà thôi.

Nhưng ngay cả khi mình làm được điều trên thì cũng không có nghĩa là các kế hoạch sẽ được thực hiện một cách chắc chắn. Năm 2018, mỗi ngày nước ta có 22 người tử vong và 39 người bị thương do tai nạn giao thông, nhiều người trong số đó đang trong độ tuổi lao động và nuôi con ăn học.

Ngoài ra, bệnh tật cũng ảnh hưởng nghiêm trọng tới tài chính gia đình. Chỉ cảm cúm, phải nằm một chỗ vài ngày, là thu nhập đã giảm sút rồi, còn nếu ốm nặng, hoặc tệ hơn nữa là khi thu nhập mất hẳn, thì tương lai của con cái sẽ khó được đảm bảo, đúng không anh chị?

Đó cũng chính là lý do em có mặt ở đây ngày hôm nay để chia sẻ với anh chị những giải pháp tài chính nhằm giúp anh chị chắc chắn thực hiện được kế hoạch của mình dù có điều gì xảy ra.

Vậy em sẽ cùng anh chị phân tích nhu cầu tài chính của gia đình mình nhé!

6. <u>Xác định nhu cầu tài chính</u> *(sử dụng "Bảng Phân tích nhu cầu tài chính")*

Lời thoại mẫu:

Manulife

FNAV01

BẢNG PHÂN TÍCH NHU CẦU TÀI CHÍNH

Họ và tên Khách hàng: ..... Tuổi: .....

Tình trạng gia đình: Độc thân Đã lập gia đình Khác: .....

• Họ và tên chồng/vợ: ..... Tuổi: .....

• Người phụ thuộc:

1. ..... Tuổi: .....
2. ..... Tuổi: .....
3. ..... Tuổi: .....

Trước tiên, cho em xin tên đầy đủ của anh/chị ạ…. (tiếp tục hỏi các thông tin cá nhân còn lại)

A. NHU CẦU TÀI CHÍNH TƯƠNG LAI

Mục tiêu tài chính bao gồm: • NGẮN HẠN (<5 năm) • TRUNG HẠN (5-10 năm) • DÀI HẠN (>10 năm)

(Đơn vị: triệu VNĐ)

MỤC TIÊU ƯU TIÊN	SỐ TIỀN CẦN	SỐ TIỀN ĐÃ CÓ (Bao gồm GTHDBH K.tế các kênh tài chính)	NHU CẦU TÀI CHÍNH HIỆN TẠI	THỜI GIAN TÍCH LŨY	HỆ SỐ TƯƠNG LAI	NHU CẦU TÀI CHÍNH TƯƠNG LAI
	a	b	c = a - b	d	e	f = c x e

Cám ơn anh/chị đã chia sẻ những mục tiêu tương lai của gia đình mình.

Mỗi một mục tiêu như vậy đều cần một số tiền để thực hiện. Anh/chị dự tính sẽ cần tới bao nhiêu tiền cho (mục tiêu …)?

Anh/chị đã chuẩn bị được bao nhiêu tiền cho (mục tiêu …) đó rồi?

Như vậy, anh/chị còn cần thêm số tiền là … nữa.

Anh/chị dự tính khi nào sẽ cần dùng tới số tiền này?

Anh/chị ạ, lạm phát ảnh hưởng rất lớn đến số tiền tích lũy của mình. Cho nên, để xác định chính xác nhu cầu tài chính trong tương lai, chúng ta không thể không tính đến yếu tố này. Công ty Manulife đã chuẩn bị sẵn bảng hệ số tham chiếu giá trị tương lai để giúp chúng ta làm được điều đó. (Tra bảng hệ số để tính nhu cầu tài chính trong tương lai).

Như vậy, ở thời điểm anh/chị cần tới số tiền này, tức là sau … năm nữa, số tiền đó sẽ là ….

B. KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH

(Đơn vị: triệu VNĐ)

THU *(quy theo năm)*		CHI *(quy theo năm)*	
Thu nhập từ đầu tư, kinh doanh		Chi tiêu thiết yếu *(sinh hoạt, điện, nước, ...)*	
Thu nhập từ lương, tiền thưởng		Chi phí giáo dục	
Thu nhập thụ động		Khoản dự phòng	
• *Cho thuê bất động sản*		Chi phí giải trí, giao lễ, hiếu hỷ,...	
• *Tiền lãi ngân hàng*		Phí bảo hiểm	
• *Cổ tức*		Nợ phải trả	
Các khoản thu khác		Chi phí khác	
Tổng cộng		**Tổng cộng**	
THU – CHI = ...			

Thưa anh/chị, khả năng tài chính là yếu tố quan trọng cần được xem xét để biết tính khả thi của các mục tiêu mà anh/chị quan tâm!

Vậy anh/chị có thể cho biết mỗi tháng gia đình mình tiết kiệm được bao nhiêu sau khi trừ hết các khoản chi không ạ?

(Nếu KH chưa tính được thì sử dụng bảng phân tích THU – CHI)

7. <u>Thiết kế và trình bày giải pháp</u>

Trình tự trình bày giải pháp:

1. Nhắc lại nhu cầu và mong muốn của Khách hàng
2. Trình bày Quyền lợi của Khách hàng theo trình tự **SINH - LÃO - BỆNH - TỬ**
   - Quyền lợi cho NĐBH và Ý nghĩa của các quyền lợi.
   - Quyền lợi cho BMBH/người phụ thuộc và Ý nghĩa của các quyền lợi.
3. Trình bày Nghĩa vụ của Khách hàng: Phí bảo hiểm

<u>GIẢI PHÁP MINH HỌA:</u>

- Manulife – Cuộc Sống Tươi Đẹp Ưu Việt, 500 triệu đồng
- SPBT Trợ Cấp Y Tế - Đóng phí ngắn hạn, 300 ngàn đồng
- SPBT Tử Vong và Thương Tật Do Tai Nạn – Đóng phí ngắn hạn, 500 triệu đồng

- Phí: 34.485.000 đồng/năm (94 ngàn đồng/ngày)
- Đóng phí 15 năm

Manulife

BẢNG MINH HỌA QUYỀN LỢI BẢO HIỂM

MANULIFE – CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT

Bình An Vui Sống

V01 - EIM15

Manulife - Cuộc Sống Tươi Đẹp Ưu Việt mang đến cho bạn sự bình an trong tâm trí với các quyền lợi ưu việt và toàn diện.

Với phí đóng ngắn hạn nhưng bạn được bảo vệ đến 99 tuổi

Bảo vệ toàn diện đến tuổi 75 trước các bệnh lý nghiêm trọng giai đoạn sớm, giai đoạn giữa, giai đoạn cuối; bệnh lý nghiêm trọng đối với trẻ em và bệnh lý theo giới tính với sống quyền lợi lên đến 325% Số tiền bảo hiểm.

Quyền lợi Phiếu tiền mặt an nhàn có thể lên đến 100% Số tiền bảo hiểm tại tuổi 75

Quyền lợi đáo hạn hấp dẫn bằng 100% Số Tiền Bảo Hiểm kèm Bảo tức và Lãi tích lũy

Manulife Việt Nam – một trong những công ty bảo hiểm nhân thọ hàng đầu và có vốn điều lệ lớn nhất Việt Nam, tính đến hết năm 2017.

Giấy chứng nhận sản phẩm đã được Bộ Tài Chính phê duyệt theo công văn số 1997/BTC-QLBH ngày 20-02-2019
với khả năng kỹ thuật là "Bảo Hiểm Hỗn Hợp với Quyền Lợi Bình Ký Nghiêm Trọng – chi trả qua bệ giới đoạn mở rộng."

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT
Bình An Vui Sống

THÔNG TIN HỢP ĐỒNG

THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

	Họ và tên	Giới tính	Ngày sinh	Tuổi	Loại nghề nghiệp
Bên Mua Bảo Hiểm (BMBH)	A	Nam	01/01/1989	30	2
Người Được Bảo Hiểm (NĐBH)	A	Nam	01/01/1989	30	2

THÔNG TIN HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM

	Sản phẩm	Người Được Bảo Hiểm	Tuổi	Thời hạn hợp đồng/ Thời hạn bảo hiểm (năm)	Mức thẩm định	Số Tiền Bảo Hiểm (đồng)	Phí bảo hiểm hàng năm (đồng)
Sản Phẩm Bảo Hiểm Chính							
Manulife - Cuộc Sống Tươi Đẹp Ưu Việt		A	30	69	Chuẩn	500.000.000	34.154.000
Sản Phẩm Bảo Hiểm Bổ Trợ							
1	Bảo Hiểm Tử Vong Và Thương Tật Do Tai Nạn - Đóng Phí Ngắn Hạn	A	30	40	Chuẩn	500.000.000	1.375.000
2	Bảo Hiểm Trợ Cấp Y Tế - Đóng Phí Ngắn Hạn	A	30	40	Chuẩn	300.000	1.005.000
Tổng Phí Bảo Hiểm Định Kỳ							**36.534.000**
Phí giảm trên QLBH Chính cho hợp đồng có Số Tiền Bảo Hiểm lớn							**2.049.000**
Tổng Phí Bảo Hiểm Định Kỳ sau khi đã giảm							**34.485.000**

Họ và tên đại lý :
Mã số đại lý :

Trang 1 / 17

Bảng minh họa chỉ có giá trị sử dụng khi đầy đủ số trang.

Minh họa số :
Số bảo hiểm dự kiến :
Ngày in : 23/12/2019 10:01:41

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT

Bình An Vui Sống

	Năm	Nửa Năm	Quý	Tháng
Phí Bảo Hiểm Cơ Bản (a)	32.105.000	17.015.000	8.990.000	3.210.000
Phí Bảo Hiểm Bổ Trợ (b)	2.380.000	1.263.000	666.000	241.000
Phí Bảo Hiểm Định Kỳ (c)= (a) + (b)	34.485.000	18.278.000	9.656.000	3.451.000

Thời hạn đóng phí: 15 năm

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT
Bình An Vui Sống

TÓM TẮT QUYỀN LỢI BẢO HIỂM

A. QUYỀN LỢI BẢO HIỂM CỦA SẢN PHẨM CHÍNH

Đơn vị: Đồng

Quyền Lợi Bảo Hiểm		Ghi chú
1. Quyền Lợi Phiếu Tiền Mặt An Nhàn		
• Công ty sẽ chi trả quyền lợi này nếu quyền lợi BLNT giai đoạn cuối chưa được chi trả, khi người được bảo hiểm đạt 75 tuổi	500.000.000	Trừ đi các Quyền lợi BLNT giai đoạn sớm, giai đoạn giữa đã được chi trả.
2. Quyền Lợi Đáo Hạn Hợp Đồng		
• Giá trị đảm bảo	500.000.000	
• Giá trị không đảm bảo	13.621.926.000	Giá trị tích lũy tại mức lãi suất minh họa 6,25%/năm nếu chưa nhận Quyền lợi phiếu tiền mặt an nhàn và bảo tức trước đó
3. Bảo Tức(*)		*Bảo tức là khoản không đảm bảo được chi trả dựa vào kết quả hoạt động của Quỹ chủ hợp đồng tham gia chia lãi.*
• Bảo tức định kỳ		Chi trả hàng năm vào mỗi ngày kỷ niệm hợp đồng.
• Bảo tức tri ân		Chi trả hàng năm ngay khi hết thời hạn đóng phí cho đến tuổi 65 của Người được bảo hiểm.
4. Quyền Lợi Bảo Hiểm Bệnh Lý Nghiêm Trọng [BLNT] (**)		Bảo hiểm đến tuổi 75
• Giai đoạn sớm	125.000.000	Cho mỗi bệnh và có thể yêu cầu chi trả tối đa 4 lần cho các bệnh khác nhau.
• Giai đoạn giữa	250.000.000	Cho mỗi bệnh và có thể yêu cầu chi trả tối đa 2 lần cho các bệnh khác nhau trừ đi Quyền lợi BLNT giai đoạn sớm cho cùng một bệnh đã chi trả trước đó.
• Giai đoạn cuối	500.000.000	Trừ đi Quyền lợi BLNT giai đoạn sớm và giai đoạn giữa cho cùng một bệnh đã được chi trả trước đó.

5. Quyền Lợi Bảo Hiểm Bệnh Lý Nghiêm Trọng Bổ Sung	125.000.000	
• Quyền lợi bệnh lý nghiêm trọng cho trẻ em(**)		*Bảo hiểm đến tuổi 18 (chỉ áp dụng trong trường hợp Người Được Bảo Hiểm Chính dưới 18 tuổi)*
• Quyền lợi bệnh lý nghiêm trọng dành riêng cho Nam (***)		*Bảo hiểm từ 18 tuổi đến 75 tuổi*
6. Quyền Lợi Bảo Hiểm Khi Tử Vong (**)(****)		
Trước thời điểm đã phát sinh Quyền lợi Phiếu tiền mặt an nhàn	1.000.000.000	Trong trường hợp Công ty đã chi trả Quyền lợi Bệnh Lý Nghiêm Trọng Giai Đoạn Cuối, Quyền lợi bảo hiểm khi tử vong là 500.000.000
Từ thời điểm đã phát sinh Quyền lợi Phiếu tiền mặt an nhàn	500.000.000	

Lưu ý:

(*) Báo tức là khoản không đảm bảo được chi trả dựa vào kết quả hoạt động của Quỹ chủ hợp đồng tham gia chia lãi. Khách hàng có thể (1) nhận Báo tức bằng tiền mặt bất cứ thời điểm nào hoặc (2) để lại Công ty và hưởng Lãi tích lũy theo mức lãi suất được công bố tại từng thời điểm hoặc (3) dùng đóng phí bảo hiểm cho các kỳ phí tiếp theo.

(**)Trong trường hợp Người Được Bảo Hiểm là trẻ em dưới bốn (04) tuổi tại thời điểm xảy ra sự kiện bảo hiểm, Quyền Lợi Bảo Hiểm sẽ được điều chỉnh theo quy định tại điều khoản hợp đồng

(***)Quyền lợi bệnh lý nghiêm trọng dành riêng cho Nam sẽ không được chấp nhận chi trả nếu Quyền lợi BLNT cho trẻ em đã được thanh toán trước đó.

(****)Ngay khi nhận được yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm tử vong, công ty sẽ tạm ứng trước 10% STBH, tối đa không quá 30 triệu đồng cho khách hàng và số tiền trên sẽ được khấu trừ vào quyền lợi tử vong được chi trả. Vui lòng tham khảo điều khoản điều 12.1 để biết thêm chi tiết về điều kiện nhận quyền lợi.

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT
Bình An Vui Sống

B. QUYỀN LỢI BẢO HIỂM CỦA CÁC SẢN PHẨM BẢO HIỂM BỔ TRỢ (nếu có)

Quyền Lợi Bảo Hiểm Bổ Trợ	Sự kiện bảo hiểm	Quyền lợi bảo hiểm
1. **Bảo Hiểm Tử Vong Và Thương Tật Do Tai Nạn - Đóng Phí Ngắn Hạn (*)**	• Tử vong do tai nạn thông thường/ khi sử dụng phương tiện giao thông công cộng hoặc di chuyển bằng thang máy hoặc bị hỏa hoạn tại các Tòa Nhà Công Cộng/ đi máy bay thương mại	100% / 200% / 300% Số Tiền Bảo Hiểm Bổ Trợ
	• Thương tật do tai nạn (tùy theo mức độ thương tật) (**)	Tối đa lên đến 100% Số Tiền Bảo Hiểm Bổ Trợ
2. **Bảo Hiểm Trợ Cấp Y Tế - Đóng Phí Ngắn Hạn**	• Khi phải nằm viện điều trị qua đêm	100% Số Tiền Bảo Hiểm Bổ Trợ/ ngày
	• Khi phải nằm điều trị tại Khoa Chăm Sóc Đặc Biệt	200% Số Tiền Bảo Hiểm Bổ Trợ/ ngày Chi trả tối đa lên đến 1.000 ngày trong suốt thời hạn Hợp Đồng

Lưu ý:

(*)Trong trường hợp Người Được Bảo Hiểm dưới 4 Tuổi, Quyền Lợi Bảo Hiểm sẽ được điều chỉnh theo quy định tại điều khoản hợp đồng.

(**)Tham khảo điều khoản hợp đồng để biết thêm chi tiết.

Quyền lợi Bảo hiểm bổ trợ sẽ áp dụng tương ứng với từng người được bảo hiểm của (các) sản phẩm này. Vui lòng xem lại mục Thông Tin Hợp Đồng Bảo Hiểm tại bảng minh họa này để biết thêm chi tiết.

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT

Bình An Vui Sống

DANH SÁCH BỆNH LÝ NGHIÊM TRỌNG

NHÓM BỆNH	GIAI ĐOẠN SỚM	GIAI ĐOẠN GIỮA	GIAI ĐOẠN CUỐI
KHỐI U	Ung thư biểu mô tại chỗ	Ung thư biểu mô tại chỗ của các cơ quan cụ thể dưới sau điều trị bằng phẫu thuật triệt để	Ung thư nghiêm trọng
	Phẫu thuật cắt bỏ u tuyến yên thông qua đường xuyên xoang bướm hoặc đường mũi	Phẫu thuật mở hộp sọ để cắt bỏ toàn bộ u tuyến yên	U não lành tính
HỆ THẦN KINH	Chẩn đoán bệnh Sa sút trí tuệ bao gồm Bệnh Alzheimer	Bệnh Alzheimer mức độ trung bình	Bệnh Alzheimer / Sa sút trí tuệ trầm trọng
	Bệnh Parkinson nhẹ	Bệnh Parkinson trung bình	Bệnh Parkinson nặng
	Câm bất động (Akinetic Mutism)	Hội chứng khóa trong (Locked in syndrome)	Hội chứng Apallic
	Hôn mê kéo dài ít nhất 48 giờ	Động kinh nặng	Hôn mê kéo dài ít nhất 96 giờ
	Bệnh thần kinh ngoại biên	Bệnh tế bào thần kinh vận động nhẹ	Bệnh tế bào thần kinh vận động nặng
	Bệnh xơ cứng rải rác giai đoạn sớm	Bệnh xơ cứng rải rác mức độ nhẹ	Bệnh xơ cứng rải rác mức độ nặng
	Bệnh hoặc tổn thương tủy sống gây rối loạn chức năng của ruột và bàng quang	Loạn dưỡng cơ mức độ trung bình	Loạn dưỡng cơ
			Phẫu thuật não
			Bệnh xơ cứng cột bên teo cơ
			Bệnh nhược cơ (Myasthenia Gravis)
	Phương pháp điều trị truyền cơ tim bằng tia Laser	Phẫu thuật nội soi tim mạch	Phẫu thuật nối tắt động mạch vành
	Bệnh động mạch vành nhẹ	Bệnh động mạch vành trung bình	Bệnh động mạch vành nghiêm trọng khác
	Đặt máy điều hòa nhịp tim	Phẫu thuật cắt bỏ màng ngoài tim	Bệnh nhồi máu cơ tim được xác định là nghiêm trọng

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT
Bình An Vui Sống

HỆ TUẦN HOÀN	Thủ thuật tạo hình van tim, tách van tim qua da	Phẫu thuật nội soi van tim	Phẫu thuật thay thế van tim
	Tăng áp lực động mạch phổi giai đoạn sớm	Tăng áp lực động mạch phổi thứ phát mức độ nặng	Tăng áp lực động mạch phổi nguyên phát mức độ nặng
	Phẫu thuật phình động mạch ở não	Phẫu thuật động mạch cảnh	Đột quỵ
	Phình động mạch chủ lớn không triệu chứng	Phẫu thuật xâm lấn tối thiểu động mạch chủ	Phẫu thuật động mạch chủ
			Bệnh cơ tim
			Hội chứng Eisemenger
HỆ HÔ HẤP	Phẫu thuật cắt bỏ 1 bên phổi	Hen suyễn nặng	Bệnh phổi giai đoạn cuối
HỆ TIÊU HÓA	Phẫu thuật gan	Xơ gan	Bệnh suy gan giai đoạn cuối
	Phẫu thuật tái cấu trúc đường mật	Bệnh viêm xơ chai đường mật nguyên phát mãn tính	Viêm gan siêu vi tối cấp
			Bệnh viêm tụy mãn tái phát
			Bệnh Crohn mức độ nặng
HỆ TIẾT NIỆU, SINH DỤC	Phẫu thuật cắt bỏ một thận	Bệnh thận mạn tính	Suy thận Bệnh nang tủy thận
HỆ THỐNG CƠ, XƯƠNG VÀ MÔ LIÊN KẾT	Mất khả năng sống độc lập (giai đoạn sớm)	Mất khả năng sống độc lập (giai đoạn trung gian)	Mất khả năng sống độc lập (giai đoạn cuối)
			Bệnh viêm cân cơ hoại tử (Necrotising fasciitis)
			Bệnh viêm đa khớp dạng thấp nặng
			Loãng xương nặng

Họ và tên đại lý :
Mã số đại lý :

Trang 7 / 17

Bảng minh họa chỉ có giá trị sử dụng khi đầy đủ số trang.

Minh họa số :
Số bảo hiểm dự kiến :
Ngày in : 23/12/2019 10:01:41

NHIỄM KHUẨN VÀ KÝ SINH VẬT	Viêm màng não nhiễm khuẩn phục hồi hoàn toàn	Viêm màng não nhiễm khuẩn với di chứng thần kinh có khả năng hồi phục	Viêm màng não nhiễm khuẩn với di chứng thần kinh vĩnh viễn
	HIV mắc phải do bị tấn công hoặc do nghề nghiệp	HIV do cấy ghép cơ quan	HIV mắc phải do truyền máu hoặc do nghề nghiệp
	Viêm não do virus phục hồi hoàn toàn	Viêm não do virus mức độ nhẹ	Viêm não do virus mức độ nặng
	Sốt bại liệt (giai đoạn sớm)	Sốt bại liệt (giai đoạn trung gian)	Bệnh sốt bại liệt
DA VÀ TỔ CHỨC DƯỚI DA	Bệnh xơ cứng bì tiến triển giai đoạn sớm	Bệnh xơ cứng bì tiến triển với hội chứng CREST	Bệnh xơ cứng bì tiến triển mức độ nặng
	Bệnh Lupus ban đỏ hệ thống dạng nhẹ	Bệnh Lupus ban đỏ hệ thống dạng trung bình có kèm viêm thận do Lupus	Bệnh Lupus ban đỏ hệ thống dạng nặng có kèm viêm thận do Lupus
CÁC NHÓM BỆNH KHÁC	Thiếu máu bất sản có khả năng hồi phục	Hội chứng rối loạn sinh tủy hoặc xơ tủy	Thiếu máu bất sản
	Mù 1 (một) mắt	Teo thần kinh thị giác gây khiếm thị	Mù 2 (hai) mắt
	Mở khí quản vĩnh viễn (hoặc tạm thời)	Câm do liệt dây thanh	Câm
	Bỏng mức độ nhẹ	Bỏng khuôn mặt mức độ trung bình	Bỏng nặng
	Điếc cục bộ	Phẫu thuật cấy ghép ốc tai	Điếc
	Chấn thương đầu mặt cổ cần phẫu thuật phục hồi	Chấn thương sọ não cần phẫu thuật mở hộp sọ	Chấn thương sọ não nghiêm trọng
	Ghép ruột non	Cấy ghép tủy xương hoặc các cơ quan chính (trong danh sách chờ phẫu thuật)	Cấy ghép tủy xương hoặc các cơ quan chính
	Mất khả năng sử dụng của 1 (một) chi	Mất khả năng sử dụng của 1 (một) chi cần phải có bộ phận giả	Liệt
			Bệnh hiểm nghèo giai đoạn cuối
			Bệnh Creutzfeld Jacob
			Bệnh suy tuyến thượng thận mãn tính

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT
Bình An Vui Sống

DANH SÁCH CÁC BỆNH LÝ NGHIÊM TRỌNG BỔ SUNG

ĐỐI VỚI TRẺ EM

1. Bệnh teo cơ tủy sống type 1 ở trẻ em
2. Viêm khớp dạng thấp nặng ở trẻ em
3. Hemophilia nặng
4. Bệnh thấp có tổn thương van tim
5. Bệnh xương thủy tinh
6. Đái tháo đường phụ thuộc insulin
7. Bệnh Kawasaki
8. Viêm cầu thận với hội chứng thận hư

THEO GIỚI TÍNH

Nam

1. Ung thư gan
2. Ung thư phổi
3. Ung thư tuyến tiền liệt

Nữ

1. Ung thư biểu mô tại chỗ của vú, cổ tử cung, tử cung, buồng trứng, ống dẫn trứng hoặc âm đạo
2. Biến Chứng Thai Sản
3. Dị Tật Bẩm Sinh
4. Phẫu thuật Phục Hồi

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT

Bình An Vui Sống

BẢNG MINH HỌA QUYỀN LỢI BẢO HIỂM CHO SẢN PHẨM CHÍNH

Đơn vị: Ngàn đồng

Năm HĐ / Tuổi	Tổng Phí BHSP Chính Lũy Kế	Quyền lợi đảm bảo						Quyền lợi minh họa (Không đảm bảo*)				
		Quyền lợi bệnh lý nghiêm trọng (**)			Giá trị tiền mặt (***)		QLBH Tử Vong (2)	QL Phiếu Tiền Mặt an nhàn TL (3)	Bảo Tức Định Kỳ TL (4)	Bảo Tức Tri Ân TL (5)	Tổng Giá Trị Hoàn Lại (*****) (6)	Tổng QLBH SP Chính Khi Tử Vong (7)
		Giai đoạn sớm và giữa	Giai đoạn cuối	Bổ sung	Đã nhận QL PTMAN (****) (1)	Chưa nhận QL PTMAN (****)						
1/31	32.105	1.000.000	500.000	125.000			1.000.000		385		385	1.000.385
2/32	64.210	1.000.000	500.000	125.000	1.550	1.550	1.000.000		859		2.409	1.000.859
3/33	96.315	1.000.000	500.000	125.000	6.300	6.300	1.000.000		1.593		7.893	1.001.593
4/34	128.420	1.000.000	500.000	125.000	14.450	14.450	1.000.000		2.608		17.058	1.002.608
5/35	160.525	1.000.000	500.000	125.000	26.200	26.200	1.000.000		3.936		30.136	1.003.936
6/36	192.630	1.000.000	500.000	125.000	41.700	41.700	1.000.000		5.602		47.302	1.005.602
7/37	224.735	1.000.000	500.000	125.000	61.150	61.150	1.000.000		7.642		68.792	1.007.642
8/38	256.840	1.000.000	500.000	125.000	84.850	84.850	1.000.000		10.090		94.940	1.010.090
9/39	288.945	1.000.000	500.000	125.000	112.900	112.900	1.000.000		12.986		125.886	1.012.986
10/40	321.050	1.000.000	500.000	125.000	145.600	145.600	1.000.000		16.368		161.968	1.016.368
11/41	353.155	1.000.000	500.000	125.000	183.100	183.100	1.000.000		20.276		203.376	1.020.276
12/42	385.260	1.000.000	500.000	125.000	225.750	225.750	1.000.000		24.758		250.508	1.024.758
13/43	417.365	1.000.000	500.000	125.000	273.700	273.700	1.000.000		29.870		303.570	1.029.870
14/44	449.470	1.000.000	500.000	125.000	327.350	327.350	1.000.000		35.667		363.017	1.035.667
15/45	481.575	1.000.000	500.000	125.000	379.100	379.100	1.000.000		42.196	41.370	462.666	1.083.566
16/46	481.575	1.000.000	500.000	125.000	390.700	390.700	1.000.000		49.303	79.421	519.424	1.128.724
17/47	481.575	1.000.000	500.000	125.000	402.450	402.450	1.000.000		57.029	113.555	573.034	1.170.584
18/48	481.575	1.000.000	500.000	125.000	414.500	414.500	1.000.000		65.408	143.127	623.035	1.208.535
19/49	481.575	1.000.000	500.000	125.000	426.750	426.750	1.000.000		74.481	167.462	668.693	1.241.943

Họ và tên đại lý :
Mã số đại lý :

Bảng minh họa chỉ có giá trị sử dụng khi đầy đủ số trang.

Minh họa số :
Số bảo hiểm dự kiến :
Ngày in : 23/12/2019 10:01:41

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT

Bình An Vui Sống

Năm HĐ / Tuổi	Tổng Phí BHSP Chính Lũy Kế	Quyền lợi đảm bảo						Quyền lợi minh họa (Không đảm bảo*)				
		Quyền lợi bệnh lý nghiêm trọng (**)			Giá trị tiền mặt (***)		QLBH Tử Vong (2)	QL Phiếu Tiền Mặt an nhàn TL (3)	Bảo Tức Định Kỳ TL (4)	Bảo Tức Tri Ân TL (5)	Tổng Giá Trị Hoàn Lại (*****) (6)	Tổng QLBH SP Chính Khi Tử Vong (7)
		Giai đoạn sớm và giữa	Giai đoạn cuối	Bổ sung	Đã nhận QL PTMAN (****) (1)	Chưa nhận QL PTMAN (****)						
20/50	481.575	1.000.000	500.000	125.000	439.300	439.300	1.000.000		84.291	193.723	717.314	1.278.014
21/51	481.575	1.000.000	500.000	125.000	452.000	452.000	1.000.000		94.899	222.041	768.940	1.316.940
22/52	481.575	1.000.000	500.000	125.000	464.900	464.900	1.000.000		106.360	252.539	823.799	1.358.899
23/53	481.575	1.000.000	500.000	125.000	478.050	478.050	1.000.000		118.743	285.358	882.151	1.404.101
24/54	481.575	1.000.000	500.000	125.000	491.200	491.200	1.000.000		132.129	320.633	943.962	1.452.762
25/55	481.575	1.000.000	500.000	125.000	504.450	504.450	1.000.000		146.582	358.508	1.009.540	1.505.090
26/56	481.575	1.000.000	500.000	125.000	517.800	517.800	1.000.000		162.153	399.150	1.079.103	1.561.303
27/57	481.575	1.000.000	500.000	125.000	531.250	531.250	1.000.000		178.923	442.727	1.152.900	1.621.650
28/58	481.575	1.000.000	500.000	125.000	544.800	544.800	1.000.000		196.971	489.417	1.231.188	1.686.388
29/59	481.575	1.000.000	500.000	125.000	558.400	558.400	1.000.000		216.402	539.411	1.314.213	1.755.813
30/60	481.575	1.000.000	500.000	125.000	572.000	572.000	1.000.000		237.287	592.909	1.402.196	1.830.196
31/61	481.575	1.000.000	500.000	125.000	585.600	585.600	1.000.000		259.732	650.126	1.495.458	1.909.858
32/62	481.575	1.000.000	500.000	125.000	599.100	599.100	1.000.000		283.835	711.289	1.594.224	1.995.124
33/63	481.575	1.000.000	500.000	125.000	612.400	612.400	1.000.000		309.725	776.645	1.698.770	2.086.370
34/64	481.575	1.000.000	500.000	125.000	625.550	625.550	1.000.000		337.513	846.450	1.809.513	2.183.963
35/65	481.575	1.000.000	500.000	125.000	638.250	638.250	1.000.000		367.318	920.993	1.926.561	2.288.311
36/66	481.575	1.000.000	500.000	125.000	650.150	650.150	1.000.000		399.510	978.555	2.028.215	2.378.065
37/67	481.575	1.000.000	500.000	125.000	662.200	662.200	1.000.000		434.099	1.039.715	2.136.014	2.473.814
38/68	481.575	1.000.000	500.000	125.000	674.700	674.700	1.000.000		471.280	1.104.697	2.250.677	2.575.977
39/69	481.575	1.000.000	500.000	125.000	687.950	687.950	1.000.000		511.230	1.173.741	2.372.921	2.684.971
40/70	481.575	1.000.000	500.000	125.000	702.350	702.350	1.000.000		554.142	1.247.100	2.503.592	2.801.242
41/71	481.575	1.000.000	500.000	125.000	718.600	718.600	1.000.000		600.261	1.325.044	2.643.905	2.925.305

Họ và tên đại lý :
Mã số đại lý :

Bảng minh họa chỉ có giá trị sử dụng khi đầy đủ số trang.

Minh họa số :
Số bảo hiểm dự kiến :
Ngày in : 23/12/2019 10:01:41

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT

Bình An Vui Sống

Năm HĐ / Tuổi	Tổng Phí BHSP Chính Lũy Kế	Quyền lợi đảm bảo						Quyền lợi minh họa (Không đảm bảo*)				
		Quyền lợi bệnh lý nghiêm trọng (**)			Giá trị tiền mặt (***)		QLBH Tử Vong (2)	QL Phiếu Tiền Mặt an nhàn TL (3)	Bảo Tức Định Kỳ TL (4)	Bảo Tức Tri Ân TL (5)	Tổng Giá Trị Hoàn Lại (*****) (6)	Tổng QLBH SP Chính Khi Tử Vong (7)
		Giai đoạn sớm và giữa	Giai đoạn cuối	Bổ sung	Đã nhận QL PTMAN (****) (1)	Chưa nhận QL PTMAN (****)						
42/72	481.575	1.000.000	500.000	125.000	737.400	737.400	1.000.000		649.742	1.407.859	2.795.001	3.057.601
43/73	481.575	1.000.000	500.000	125.000	759.650	759.650	1.000.000		702.801	1.495.850	2.958.301	3.198.651
44/74	481.575	1.000.000	500.000	125.000	787.100	787.100	1.000.000		759.711	1.589.341	3.136.152	3.349.052
45/75	481.575	1.000.000	500.000	125.000	364.650	864.650	500.000	500.000	820.758	1.688.675	3.374.083	3.509.433
46/76	481.575				370.550	870.550	500.000	531.250	879.005	1.794.217	3.575.022	3.704.472
47/77	481.575				376.300	876.300	500.000	564.453	937.653	1.906.356	3.784.762	3.908.462
48/78	481.575				381.850	881.850	500.000	599.731	1.000.021	2.025.503	4.007.105	4.125.255
49/79	481.575				387.300	887.300	500.000	637.214	1.066.347	2.152.097	4.242.958	4.355.658
50/80	481.575				392.650	892.650	500.000	677.040	1.136.874	2.286.603	4.493.167	4.600.517
51/81	481.575				397.900	897.900	500.000	719.355	1.211.859	2.429.516	4.758.630	4.860.730
52/82	481.575				402.950	902.950	500.000	764.315	1.291.585	2.581.361	5.040.211	5.137.261
53/83	481.575				407.800	907.800	500.000	812.085	1.376.344	2.742.696	5.338.925	5.431.125
54/84	481.575				412.450	912.450	500.000	862.840	1.466.451	2.914.115	5.655.856	5.743.406
55/85	481.575				416.850	916.850	500.000	916.768	1.562.234	3.096.247	5.992.099	6.075.249
56/86	481.575				421.000	921.000	500.000	974.066	1.664.049	3.289.762	6.348.877	6.427.877
57/87	481.575				424.950	924.950	500.000	1.034.945	1.772.267	3.495.372	6.727.534	6.802.584
58/88	481.575				428.750	928.750	500.000	1.099.629	1.887.289	3.713.833	7.129.501	7.200.751
59/89	481.575				432.500	932.500	500.000	1.168.356	2.009.540	3.945.948	7.556.344	7.623.844
60/90	481.575				436.250	936.250	500.000	1.241.378	2.139.466	4.192.570	8.009.664	8.073.414
61/91	481.575				440.050	940.050	500.000	1.318.964	2.277.548	4.454.606	8.491.168	8.551.118
62/92	481.575				444.050	944.050	500.000	1.401.399	2.424.300	4.733.019	9.002.768	9.058.718
63/93	481.575				448.400	948.400	500.000	1.488.986	2.580.264	5.028.833	9.546.483	9.598.083

Họ và tên đại lý :
Mã số đại lý :

Bảng minh họa chỉ có giá trị sử dụng khi đầy đủ số trang.

Minh họa số :
Số bảo hiểm dự kiến :
Ngày in : 23/12/2019 10:01:41

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT

Bình An Vui Sống

Năm HĐ / Tuổi	Tổng Phí BHSP Chính Lũy Kế	Quyền lợi đảm bảo						Quyền lợi minh họa (Không đảm bảo*)				
		Quyền lợi bệnh lý nghiêm trọng (**)			Giá trị tiền mặt (***)		QLBH Tử Vong (2)	QL Phiếu Tiền Mặt an nhàn TL (3)	Bảo Tức Định Kỳ TL (4)	Bảo Tức Tri Ân TL (5)	Tổng Giá Trị Hoàn Lại (*****) (6)	Tổng QLBH SP Chính Khi Tử Vong (7)
		Giai đoạn sớm và giữa	Giai đoạn cuối	Bổ sung	Đã nhận QL PTMAN (****) (1)	Chưa nhận QL PTMAN (****)						
64/94	481.575				453.200	953.200	500.000	1.582.048	2.746.021	5.343.135	10.124.404	10.171.204
65/95	481.575				458.550	958.550	500.000	1.680.926	2.922.182	5.677.081	10.738.739	10.780.189
66/96	481.575				464.500	964.500	500.000	1.785.984	3.109.408	6.031.899	11.391.791	11.427.291
67/97	481.575				471.000	971.000	500.000	1.897.608	3.308.396	6.408.893	12.085.897	12.114.897
68/98	481.575				478.150	978.150	500.000	2.016.209	3.519.886	6.809.449	12.823.694	12.845.544
69/99	481.575				500.000	1.000.000	500.000	2.142.222	3.744.664	7.235.040	13.621.926	13.621.926

Họ và tên đại lý :
Mã số đại lý :

Trang 13 / 17

Bảng minh họa chỉ có giá trị sử dụng khi đầy đủ số trang.

Minh họa số :
Số bảo hiểm dự kiến :
Ngày in : 23/12/2019 10:01:41

Ghi chú: (6) = (1) + (3) + (4) + (5); (7) = (2) + (3) + (4) + (5);

QL = Quyền lợi; QLBH = Quyền lợi bảo hiểm; BH = Bảo hiểm; HĐ = Hợp Đồng; TL = Tích lũy; SP = Sản phẩm; PTMAN = Phiếu tiền mặt an nhàn

Bảng minh họa dựa trên giả định: (i) Phí bảo hiểm được đóng theo định kỳ hàng năm và có thể khác với phí bảo hiểm thực đóng và định kỳ thực tế; (ii) hợp đồng được đóng phí đầy đủ và đúng hạn; đồng thời không có các giao dịch làm giảm các Báo tức tích lũy và Quyền lợi phiếu tiền mặt an nhàn tích lũy; và (iii) Người Được Bảo Hiểm có sức khỏe, nghề nghiệp ở Mức thẩm định như được quy định tại mục Thông Tin Hợp Đồng Bảo Hiểm.

(*) Quyền lợi này đang được minh họa theo lãi suất tích lũy 6,25%/năm và có thể thay đổi theo quyết định của Công ty.

Báo tức và lãi tích lũy được tính toán dựa trên giá trị kỳ vọng trong tương lai của nhiều yếu tố bao gồm: kết quả đầu tư, chi phí, tình hình bồi thường và hủy hợp đồng. Số liệu trên chỉ được sử dụng cho mục đích minh họa và không đảm bảo. Trên thực tế, quyền lợi minh họa có thể thay đổi phụ thuộc vào giá trị thực tế của các yếu tố trên. Để khoản báo tức của khách hàng không bị thay đổi nhiều trước tác động của biến đổi thị trường, phương pháp cân đối báo tức qua các năm có thể được áp dụng.

(**) Mức minh họa cho Quyền lợi Bệnh Lý Nghiêm Trọng dựa trên giả định mức chi trả tối đa cho từng giai đoạn.

(***) Trường hợp khách hàng đã được Công ty chấp thuận chi trả Quyền lợi Bệnh Lý Nghiêm Trọng giai đoạn cuối và chưa đến thời điểm phát sinh Phiếu tiền mặt an nhàn, Giá trị Tiền Mặt thực tế sẽ được nhân với hệ số điều chỉnh là 50% so với giá trị được thể hiện trong Bảng giá trị tiền mặt nêu tại Trang Hợp Đồng hay Xác Nhận Thay Đổi Hợp Đồng (nếu có).

(****) Quyền lợi phiếu tiền mặt an nhàn sẽ được chi trả khi người được bảo hiểm đạt 75 tuổi.

Quyền lợi phiếu tiền mặt an nhàn được minh họa mức tối đa. Quyền lợi này sẽ không được chi trả nếu Quyền lợi bệnh lý nghiêm trọng giai đoạn cuối đã được chi trả và đồng thời sẽ trừ đi các Quyền lợi bệnh lý nghiêm trọng giai đoạn sớm, giai đoạn giữa đã được chi trả trước đó (nếu có).

(*****) Giá trị hoàn lại đang được tính toán dựa trên giả định chưa có bất kì quyền lợi bệnh lý nghiêm trọng nào được chi trả. Vui lòng tham khảo điều khoản để biết thêm chi tiết.

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT
Bình An Vui Sống

BẢNG MINH HỌA QUYỀN LỢI BẢO HIỂM CHO SẢN PHẨM BỔ TRỢ

Đơn vị: Ngàn đồng

Năm HĐ	Phí BH bổ trợ hàng năm	Giá Trị Hoàn Lại			
		Tử Vong và Thương Tật Do Tai Nạn	Thương Tật Toàn Bộ Vĩnh Viễn	Trợ Cấp Y Tế	Tử Vong
1	2.380				
2	2.380	150		146	
3	2.380	250		280	
4	2.380	450		460	
5	2.380	650		688	
6	2.380	950		969	
7	2.380	1.300		1.306	
8	2.380	1.700		1.702	
9	2.380	2.200		2.159	
10	2.380	2.750		2.683	
11	2.380	3.400		3.277	
12	2.380	4.150		3.949	
13	2.380	4.950		4.705	
14	2.380	5.950		5.550	
15	2.380	7.000		6.494	
16		7.300		7.021	
17		7.500		7.583	
18		7.750		8.164	
19		7.550		8.358	
20		7.350		8.567	

Họ và tên đại lý :
Mã số đại lý :

Trang 15 / 17

Bảng minh họa chỉ có giá trị sử dụng khi đầy đủ số trang.

Minh họa số :
Số bảo hiểm dự kiến :
Ngày in : 23/12/2019 10:01:41

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT

Bình An Vui Sống

Đơn vị: Ngàn đồng

Năm HĐ	Phí BH bổ trợ hàng năm	Giá Trị Hoàn Lại			
		Tử Vong và Thương Tật Do Tai Nạn	Thương Tật Toàn Bộ Vĩnh Viễn	Trợ Cấp Y Tế	Tử Vong
30		4,800		10,947	
40					
50					
60					
69					

Manulife

MANULIFE - CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP ƯU VIỆT
Bình An Vui Sống

THÔNG TIN DOANH NGHIỆP	THÔNG TIN TẬP ĐOÀN
Công ty TNHH Manulife (Việt Nam) Trụ sở chính: Manulife Plaza, 75 Hoàng Văn Thái, P.Tân Phú, Q.7, TP.Hồ Chí Minh Điện thoại: (028) 5416 6888 Fax: (028) 5416 1818 Lĩnh vực kinh doanh: Bảo hiểm nhân thọ và đầu tư tài chính Giấy phép thành lập và hoạt động: Số 13GP/KDBH ngày 24/01/2005 Vốn điều lệ: 9.695 tỷ đồng Website: www.manulife.com.vn	Manulife là Tập đoàn tài chính hàng đầu thế giới có trụ sở chính tại Canada, với hơn 130 năm kinh nghiệm hoạt động toàn cầu, hiện đang cung cấp các sản phẩm bảo vệ tài chính và dịch vụ quản lý tài sản cho hàng chục triệu khách hàng trên toàn thế giới. **Sức mạnh tài chính vững chắc:** là một trong những công ty bảo hiểm nhân thọ hàng đầu thế giới, quản lý tổng tài sản giá trị hơn **829,4 tỷ USD** (tính đến ngày 31/12/2017). **Cam kết đầu tư lâu dài tại Việt Nam:** là doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài đầu tiên được cấp phép kinh doanh bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam (tháng 6/1999), nằm trong nhóm các công ty bảo hiểm nhân thọ hàng đầu thị trường và là công ty bảo hiểm nhân thọ có vốn điều lệ lớn nhất tại Việt Nam.

XÁC NHẬN CỦA TƯ VẤN TÀI CHÍNH	XÁC NHẬN CỦA BÊN MUA BẢO HIỂM
Tôi cam đoan đã trình bày trung thực các thông tin về sản phẩm và giải thích rõ ràng về các yếu tố không đảm bảo của sản phẩm cho khách hàng.	Bảng minh họa quyền lợi bảo hiểm này chỉ có giá trị đến ngày 22/01/2020 và được đính kèm với bản Phân tích nhu cầu tài chính. Tôi/chúng tôi cam kết: 1. Đã đọc cẩn thận và hiểu rõ nội dung của Điều khoản sản phẩm và các thông tin được nêu trong bảng minh họa này. 2. Đại lý đã giải thích rõ ràng cho tôi/chúng tôi những thông tin cơ bản của sản phẩm và các yếu tố không được đảm bảo của sản phẩm này. Tôi đã hiểu rõ quyền lợi và trách nhiệm của tôi khi tham gia sản phẩm này. Tôi/chúng tôi cũng hiểu rằng bảng minh họa này chỉ có giá trị sử dụng khi có đầy đủ số trang và không có bất kỳ sự sửa đổi nào.
Ngày: _____ Chữ ký: _____	Ngày: _____ Chữ ký: _____ A

Họ và tên đại lý :
Mã số đại lý :

Trang 17 / 17

Bảng minh họa chỉ có giá trị sử dụng khi đầy đủ số trang.

Minh họa số :
Số bảo hiểm dự kiến :
Ngày in : 23/12/2019 10:01:41

Nhắc lại nhu cầu và mong muốn của khách hàng

Như anh chia sẻ, điều anh quan tâm hiện nay là:

- *Bảo vệ thu nhập cho anh, trụ cột gia đình, đặc biệt trước rủi ro do tai nạn do tính chất công việc thường xuyên phải di chuyển của anh;*
- *Ngay lập tức sở hữu ngân quỹ hiệu quả nhằm đối phó với biến cố lớn về sức khỏe như ung thư, đột quỵ,… , hoặc những khi ốm đau phải nằm viện;*
- *Đồng thời tích lũy một khoản ngân sách cho tương lai hưu trí hoặc dành tiền sau này cho con cháu;*
- *Ngoài ra vẫn có những khoản tiền để chi tiêu trong ngắn hạn và trung hạn như du lịch, mua sắm,… cho gia đình.*

với khoản tích lũy khoảng 90 ngàn đồng mỗi ngày trong vòng 15 năm.

1. Trình bày Quyền lợi của khách hàng

(trang bìa) *Giải pháp Manulife – Cuộc Sống Tươi Đẹp Ưu Việt với STBH 500 triệu đồng và các QL bổ trợ dành cho NĐBH là anh sẽ là một giải pháp hoàn hảo nhất có thể đáp ứng đầy đủ những mong muốn đó.*

Với gói giải pháp này, anh sẽ ngay lập tức được:

- *Bảo vệ tới 99 tuổi với phí đóng ngắn hạn;*
- *Bảo vệ toàn diện đến tuổi 75 trước các BLNT GĐS, GĐG, GĐC, bệnh lý theo giới tính với tổng QL lên đến 325% STBH;*
- *QL phiếu tiền mặt an nhàn có thể lên đến 100% STBH tại tuổi 75;*
- *QL đáo hạn hấp dẫn bằng 100% STBH kèm Bảo tức và Lãi tích lũy.*

Và các QL khác.

(trang 1) *Đây là thông tin về anh. Còn đây là Sản phẩm bảo hiểm chính và các Sản phẩm bảo hiểm bổ trợ, với Số tiền bảo hiểm phù hợp, mà em đã lựa chọn theo đúng nhu cầu và mong muốn của anh.*

(trang 10 - 13)

QL Bảo Tức Định Kỳ: Với mong muốn đồng hành cùng khách hàng thực hiện kế hoạch hưu trí và xây dựng nền tảng vững chắc cho con em sau này, từ năm thứ 2 của HĐ, căn cứ vào tình hình kinh doanh, Công ty sẽ chia sẻ với anh những khoản lợi nhuận đã có được trong năm.

QL Bảo Tức Tri Ân: Và nếu như anh đóng đầy đủ các kỳ phí, từ năm thứ 15 của HĐ khi hoàn tất nghĩa vụ đóng phí , cũng căn cứ vào tình hình kinh doanh, Công ty sẽ chi trả thêm các khoản Bảo tức tri ân cho tới khi anh đạt 65 tuổi.

Các khoản tiền này anh có thể dùng để đóng phí khi tới hạn; rút ra chi dùng khi cần, như sửa nhà, du lịch, mua sắm,…; hay để lại Công ty và hưởng lãi. Nếu để lại Công ty, các khoản tiền này được tính lãi kép hàng năm, với lãi suất minh họa 6,25%/năm thì ở năm đáo hạn HĐ có thể

lên tới lần lượt là hơn 3,7 tỷ đồng và hơn 7,2 tỷ đồng.

QLBH Bệnh Lý Nghiêm Trọng: Bảo vệ anh đến tuổi 75 trước những rủi ro BLNT giai đoạn sớm, giai đoạn giữa, giai đoạn cuối với tổng số tiền bảo vệ lên tới 1,5 tỷ đồng.

QLBH Bệnh Lý Nghiêm Trọng Bổ Sung: Ngoài ra, anh còn được bảo vệ thêm trước những bệnh lý dành riêng cho Nam với QLBH Bệnh Lý Nghiêm Trọng Bổ Sung, với số tiền bảo vệ là 125 triệu đồng.

Khách hàng hoàn toàn an tâm trước danh mục BLNT lên tới 134 bệnh và có thể lên tới 8 lần chi trả cho nhiều BLNT khác nhau trong suốt thời gian bảo hiểm của QL này, thậm chí chi trả đến 3 lần qua 3 giai đoạn tiến triển của cùng một BLNT, nhờ đó có thể hỗ trợ khách hàng tối đa về mặt tài chính trong quá trình điều trị. Với mục tiêu giúp khách hàng thân bệnh mà tâm an, Manulife – Cuộc Sống Tươi Đẹp Ưu Việt là giải pháp ưu việt nhất để khách hàng có thể yên tâm gạt bỏ nỗi lo chi phí, nhanh chóng hồi phục sức khỏe, trở lại nhịp sống bình thường cùng những người thân yêu.

QL Phiếu Tiền Mặt An Nhàn: Nhưng tuyệt vời hơn cả là khi chúng ta sống khỏe mạnh trọn đời, không cần sử dụng tới các quyền lợi BLNT như em vừa chia sẻ, phải không anh? Trong trường hợp đó, QL Phiếu Tiền Mặt An Nhàn sẽ được chi trả vào lúc kết thúc thời hạn bảo vệ của Quyền lợi Bệnh lý nghiêm trọng, năm anh 75 tuổi. Số tiền này có thể lên đến 500 triệu đồng.

Cũng giống như QL Bảo Tức, với QL Phiếu Tiền Mặt An Nhàn anh cũng có thể rút ra chi dùng hoặc để lại Công ty và hưởng lãi tích lũy. Nếu để lại tích lũy, với lãi suất minh họa 6,25%/năm, khoản tiền này có thể lên tới hơn 2,1 tỷ đồng vào năm đáo hạn HĐ như anh thấy ở đây. Phiếu Tiền Mặt An Nhàn sẽ là một số tiền đáng kể giúp khách hàng có tuổi hưu an nhàn không ưu tư về tài chính, đúng như tên gọi của nó, anh nhỉ?

QL Đáo Hạn Hợp Đồng: Đáo hạn hợp đồng ở tuổi 99, anh sẽ nhận về 500 triệu đồng và các quyền lợi Phiếu Tiền Mặt An Nhàn tích lũy, Bảo Tức tích lũy, nếu chưa rút trước đó. Giả sử với lãi suất 6,25%/năm, tổng số tiền lúc này có thể lên tới hơn 13,6 tỷ đồng. Đó sẽ là khoản tiền khổng lồ có thể để lại cho con cháu, đúng không anh?

Hoặc anh có thể dừng hợp đồng trước đó, nếu muốn, và nhận về khoản tiền đáng kể cho hưu trí, ví dụ như gần 3,4 tỷ đồng ở năm 75 tuổi. Hay là hơn 1,9 tỷ đồng ở năm 65 tuổi. Hoặc hơn 1,4 tỷ đồng ở năm 60 tuổi.

QLBH Tử Vong: Và, ngay cả trong tình huống xấu nhất, khi người trụ cột không còn nữa, thì vẫn có thể tiếp tục chăm sóc cho những người thân yêu của mình bằng QLBH Tử Vong, tối thiểu 1 tỷ đồng khi HĐ mới được cấp và có thể lên tới hơn 13,6 tỷ đồng bao gồm QL Bảo tức tích lũy và lãi tích lũy, với mức lãi suất minh họa 6,25% /năm.

QL Trợ Cấp Mai Táng: Với giải pháp này, chi phí hậu sự cũng đã được tính đến. Ngay khi nhận được yêu cầu giải quyết QL tử vong, Công ty sẽ trích ra trả trước 30 triệu đồng cho gia đình khách hàng để gia đình trang trải chi phí hậu sự.

(trang 5) *QLBH Tử Vong Và Thương Tật Do Tai Nạn: Anh cũng hoàn toàn an tâm với QLBH Tử Vong Và Thương Tật Do Tai Nạn trong gói giải pháp này, chỉ cần đóng phí ngắn hạn trong 15 năm nhưng bảo vệ tới khi anh 70 tuổi, cung cấp tới tối đa 300% STBH, tức 1,5 tỷ đồng trong trường hợp tử vong do tai nạn, hoặc tối đa 100% STBH, tức 500 triệu đồng trong trường hợp thương tật do tai nạn.*

QLBH Trợ Cấp Y Tế: Và QLBH Trợ Cấp Y Tế với 100% STBH, tức 300 ngàn đồng/ngày tại khoa thường, hoặc 600 ngàn đồng/ngày tại Khoa chăm sóc đặc biệt cho tới khi anh 70 tuổi, tối đa 1000 ngày trong suốt thời hạn HĐ.

Vậy là ngay khi sở hữu gói giải pháp này, anh đã chuẩn bị sẵn sàng cho bản thân mình và gia đình trong mọi tình huống.

2. Trình bày Nghĩa vụ của khách hàng

Trách nhiệm của Manulife là toàn bộ các quyền lợi dành cho anh như em vừa trình bày. Đổi lại, anh chỉ cần tiết kiệm 34.485.000 đồng/năm, tức khoảng 94 ngàn đồng mỗi ngày trong 15 năm mà thôi.

8. Chốt hợp đồng

Kỹ thuật "Giả định"

Để anh có thể sở hữu ngay gói giải pháp với những quyền lợi này, em sẽ giúp anh hoàn tất thủ tục yêu cầu bảo hiểm ngay nhé. Anh vui lòng cho em mượn CMND của anh.

Kỹ thuật "Chọn lựa"

- *Anh chị sẽ chọn đóng phí theo năm hay nửa năm?*
- *Đây là giải pháp với mức tiết kiệm 94 ngàn đồng/ngày. Nếu anh tiết kiệm gấp đôi thì quyền lợi sẽ tăng gấp đôi tương ứng. Vậy 94 ngàn đồng hay 188 ngàn đồng, số tiền nào phù hợp với anh hơn?*

BƯỚC 4: GIẢI ĐÁP THẮC MẮC VÀ HOÀN TẤT THỦ TỤC

Giải đáp thắc mắc của khách hàng

Tại sao cần giải đáp thắc mắc?

Vì tâm lý người mua:

- Thường băn khoăn khi quyết định
- Muốn trì hoãn
- Thiếu quyết đoán
- Có khuynh hướng nói "không"

Thống kê cho thấy:

- *10% KH sẵn sàng mua mà không cần thuyết phục.*
- *10% KH không mua cho dù bạn đã cố gắng thuyết phục.*
- *80% KH mua hay không tùy khả năng thuyết phục của bạn.*

"…Tôi là người bị từ chối nhiều nhất.
Đơn giản vì tôi có nhiều hợp đồng nhất nên phải gặp nhiều khách hàng nhất. Do đó, tôi bị từ chối nhiều nhất."

BEN FELDMAN

Người được các chuyên gia trong ngành BH gọi là "Đại Lý BHNT Vĩ Đại Nhất Mọi Thời Đại"

- KHÔNG CẦN
- KHÔNG TIN
- KHÔNG TIỀN
- KHÔNG VỘI

Quy trình xử lý thắc mắc của khách hàng:

1. Lắng nghe - đồng cảm → 2. Làm rõ - cô lập vấn đề → 3. Giải thích → 4. Kết thúc

Lời thoại mẫu giải đáp các thắc mắc thường gặp:

"LẠM PHÁT"

Lắng nghe – đồng cảm:

Em hiểu suy nghĩ của anh. Hầu hết mọi người đều có suy nghĩ như vậy khi lên kế hoạch tiết kiệm dài hạn cho mình.

Làm rõ và cô lập:

Qua những gì anh vừa chia sẻ, có phải anh lo ngại rằng sau nhiều năm nữa, số tiền tham gia BH của anh sẽ bị mất giá và không giúp anh thực hiện được ước mơ của mình?

Ngoài vấn đề này ra anh còn có băn khoăn gì khác về giải pháp này không?

Giải thích: *Chắc anh cũng đồng ý với em rằng:*

1. *Dù có lạm phát hay không thì người ta vẫn cần tiết kiệm cho tương lai.*
2. *Khi lạm phát xảy ra thì tiền để ở đâu cũng bị ảnh hưởng.*
3. *Khi tham gia BH chúng ta sẽ đóng từng khoản phí nhỏ không đổi theo định kỳ. Do đó, lạm phát chỉ ảnh hưởng lên phí đã đóng mà thôi.*
4. *Thêm vào đó, các quyền lợi phiếu tiền mặt và bảo tức từ hợp đồng sẽ giúp anh thực hiện kế hoạch của mình cho dù có lạm phát.*
5. *Và điều quan trọng nhất, chỉ có bảo hiểm mới giúp chúng ta chắc chắc thực hiện được kế hoạch tương lai ngay cả khi không may gặp bất trắc.*

Kết thúc: *Vậy anh cho em mượn chứng minh nhân dân để em hướng dẫn anh hoàn tất hồ sơ yêu cầu bảo hiểm nhé!*

Trượt giá đồng tiền và trượt dốc sức khỏe, điều gì cần đề phòng sớm hơn?

"SO SÁNH VỚI NGÂN HÀNG"

Em hiểu tại sao anh nghĩ như vậy vì đây cũng là suy nghĩ của nhiều người trước khi tham gia BHNT.

Có phải anh đang băn khoăn là số tiền mình chọn tham gia sẽ không sinh lời như ý để giúp anh thực hiện kế hoạch của mình? Ngoài ra, còn lý do nào khác khiến anh băn khoăn nữa không?

Như anh cũng thấy, nếu gửi ngân hàng, anh phải bắt đầu với số tiền đầu tư lớn, trong khi nếu tham gia bảo hiểm thì anh chỉ cần tích lũy dần dần từng số tiền nhỏ.

Thêm vào đó, tiền ở ngân hàng rất dễ dàng rút ra nếu anh có nhu cầu chi tiêu đột xuất nên khó đảm bảo được kế hoạch tiết kiệm lâu dài.

Hơn nữa khi gửi tiền ở ngân hàng, anh không có bất cứ quyền lợi bảo vệ nào, ngay cả khi gặp bất trắc không thể tiếp tục tạo ra thu nhập.

Trong khi đó, với bảo hiểm, việc tiết kiệm là có kỷ luật với định kỳ đóng phí đều đặn. Điều này sẽ giúp anh hoàn tất kế hoạch trong tương lai, và nếu chẳng may gặp rủi ro, các sản phẩm bảo hiểm sẽ cung cấp quyền lợi bảo vệ.

Như vậy, với ngân hàng, anh chỉ có số tiền mà anh đã để dành, còn với bảo hiểm, anh sẽ luôn có số tiền mà anh mong muốn.

Việc gửi tiết kiệm qua ngân hàng là rất tốt và cần thiết cho những mục đích ngắn hạn như mua sắm và chi tiêu hàng ngày. Nhưng với những mục tiêu dài hạn như cho con vào đại học, được độc lập tài chính khi về hưu, … thì BHNT sẽ là giải pháp bảo đảm giúp chúng ta hoàn tất, biến những hoạch định của mình thành hiện thực cho dù tình huống xấu nhất có thể xảy ra.

Vậy thì theo anh, ai sẽ là người thụ hưởng của hợp đồng này?

Tiết kiệm qua Ngân hàng đáp ứng nhu cầu chi tiêu ngắn hạn.

Với những kế hoạch dài hạn, BHNT là hình thức tiết kiệm hữu hiệu nhất!

"PHÁ SẢN"

Em hiểu những lo lắng của anh. Đó cũng là băn khoăn của nhiều khách hàng trước khi tham gia Bảo hiểm.

Qua những gì anh vừa chia sẻ, có phải anh e ngại rằng nếu chẳng may Công ty phá sản thì những cam kết của Công ty sẽ bị phá vỡ, và quyền lợi của anh không thể đảm bảo? Ngoài lý do đó thì còn điều gì khiến anh băn khoăn về giải pháp này nữa không?

Thứ nhất, trước khi cấp giấy phép hoạt động, chính phủ Việt Nam thẩm định rất kỹ tiềm lực tài chính, năng lực quản lý của ban lãnh đạo cũng như chiến lược phát triển kinh doanh nhằm bảo vệ quyền lợi của người dân cũng như nền kinh tế Việt Nam.Với tiềm lực tài chính vững mạnh, kinh nghiệm quản lý chuyên nghiệp và hiệu quả, Manulife tự hào là Công ty BHNT nước ngoài đầu tiên được chính phủ VN tin tưởng cấp giấy phép hoạt động.

Thứ hai, Chính phủ quy định mức vốn pháp định của công ty BH, và trong quá trình hoạt động, công ty BH phải luôn duy trì vốn điều lệ không thấp hơn mức vốn pháp định này. Hiện nay, vốn điều lệ của Manulife là 9.695 tỷ đồng.

Thứ ba, công ty BH phải sử dụng một phần vốn điều lệ để ký quỹ tại một ngân hàng thương mại tại VN với mức ký quỹ và cách thức sử dụng tiền ký quỹ là do chính phủ quy định. Thêm vào đó, các công ty BH đều phải trích lập các quỹ dự trữ bắt buộc và quỹ dự phòng nghiệp vụ nhằm mục đích thanh toán cho những trách nhiệm BH đã cam kết, nhằm đảm bảo quyền lợi của khách hàng.

Thứ tư, việc đầu tư vốn của các công ty BH cũng được quy định rất rõ ràng trong Luật kinh doanh bảo hiểm. Hoạt động đầu tư của các công ty bảo hiểm phải bảo đảm an toàn, hiệu quả và đáp ứng được yêu cầu chi trả thường xuyên cho các cam kết theo HĐBH.

Thứ năm, trong quá trình hoạt động, các công ty BHNT còn chịu sự kiểm tra, giám sát chặt chẽ của Bộ tài chính. Nếu hoạt động của công ty bảo hiểm không tốt hoặc có thể dẫn đến mất khả năng thanh toán, Bộ tài chính yêu cầu công ty phải có các phương án chấn chỉnh hoạt động nhằm đảm bảo công ty đi đúng hướng và khôi phục lại hoạt động kinh doanh lành mạnh. Và anh hoàn toàn yên tâm, ngay cả khi việc phá sản xảy ra, thì quyền lợi của người tham gia BH vẫn được đảm bảo bằng các quy định của luật trong việc xử lý tình trạng mất khả năng thanh toán của doanh nghiệp BH. Bởi vì khi đó, hợp đồng BH sẽ được chuyển giao về cho doanh nghiệp BH khác. Nếu DN phá sản không thỏa thuận được việc chuyển giao cho DN khác thì Bộ tài chính sẽ chỉ định DNBH nhận chuyển giao. Các quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng BH được chuyển giao sẽ không thay đổi cho đến khi hết thời hạn hợp đồng BH.

Qua những thông tin em vừa chia sẻ, anh cũng có thể thấy rằng hoạt động của các công ty bảo hiểm được quản lý rất chặt chẽ và nguy cơ phá sản là rất khó xảy ra. Hơn thế, cho dù công ty bảo hiểm có bị phá sản thì quyền lợi của khách hàng vẫn luôn được đảm bảo.

Điều cuối cùng em muốn chia sẻ với anh, Manulife là một tập đoàn tài chính hàng đầu trên thế giới nên chắc chắn sẽ không để Manulife Việt Nam bị phá sản làm ảnh hưởng đến uy tín toàn cầu của mình. Vì vậy, đến với Manulife Việt Nam, anh có thể hoàn toàn yên tâm.

Vậy anh cho em mượn chứng minh nhân dân để em hướng dẫn anh điền hồ sơ yêu cầu bảo hiểm nhé!

Trong mọi tình huống, quyền lợi của khách hàng luôn được đảm bảo!

"KHÔNG CÓ TIỀN"

Em hiểu suy nghĩ của anh!

Có phải anh e ngại rằng với thu nhập và khả năng tích lũy hiện tại thì anh chị sẽ không thể có đủ tiền để tham gia bảo hiểm phải không? Ngoài ra, anh còn băn khoăn gì nữa không?

Thực ra tham gia bảo hiểm không nhất thiết phải có nhiều tiền. Mỗi ngày anh chỉ cần dành ra 25 ngàn đồng là có thể lựa chọn cho gia đình mình một giải pháp vừa bảo vệ tài chính, vừa tích lũy cho những kế hoạch trong tương lai của gia đình mình.

Trong quá trình tham gia, nếu một lúc nào đó anh gặp khó khăn về tài chính thì Manulife cũng có rất nhiều giải pháp giúp anh vượt qua khó khăn này như: gia hạn thời gian đóng phí cho anh; anh có thể tạm ứng giá trị tiền mặt, vay phí tự động hoặc duy trì hợp đồng với số tiền BH giảm…

Em tin là việc để ra 25 ngàn đồng/ngày cũng không ảnh hưởng nhiều đến sinh hoạt gia đình anh chị hiện nay, nhưng nếu không chuẩn bị trước khoản 25 ngàn đồng này, chúng ta có thể sẽ phải trả 200 triệu đồng một lúc nào đó trong tương lai. Lúc đó sẽ khó khăn biết nhường nào.

Vậy tiết kiệm dần ngay từ hôm nay để có ngày mai vững chắc, hay là không làm gì cả để sẽ mãi không có tiền, em tin là anh đã có quyết định đúng đắn vì tương lai của chị và các cháu rồi.

Em sẽ hướng dẫn anh điền hồ sơ yêu cầu bảo hiểm để anh có thể bắt đầu tiết kiệm ngay từ ngày hôm nay nhé?

Tiết kiệm dần từ hôm nay để có ngày mai vững chắc!

"GIÀU, KHÔNG CẦN BẢO HIỂM"

Em chúc mừng anh chị! Có điều kiện kinh tế như anh chị là niềm ao ước của rất nhiều người!

Như anh chia sẻ thì thu nhập và tài sản hiện tại của anh chị chắc chắn đảm bảo cho tương lai gia đình rồi, nên không cần tham gia BH nữa, đúng không ạ? Ngoài ra thì anh còn băn khoăn gì khác liên quan đến giải pháp này nữa không?

Chắc anh cũng đồng ý với em rằng đôi khi trong cuộc sống sẽ có thể có những tình huống xảy ra làm ảnh hưởng lớn đến tài sản ta đang có. Ví dụ như bệnh hiểm nghèo. Khi gặp tình huống này, gia đình sẽ sử dụng tối đa nguồn lực để chữa trị, còn nước còn tát. Vì vậy, tài sản bị hao tổn đáng kể.

Nếu có hợp đồng bảo hiểm, khách hàng sẽ nhận được khoản tiền lớn để lo chuyện chữa trị mà không làm ảnh hưởng đến tài sản của mình. Ngoài ra, với những người đang làm ăn lớn, việc vay vốn ngân hàng nhưng không kèm bảo hiểm tín dụng có thể dẫn đến khả năng bị ngân hàng thâu tóm tài sản khi mất thu nhập và mất khả năng chi trả. Khi đó thì

HĐBH sẽ giúp ích rất nhiều.

Còn nếu mọi chuyện tốt đẹp, sau này anh sẽ có thêm một số tiền, lớn hay nhỏ tùy ở anh. Điểm đặc biệt là khoản tiền này hoàn toàn miễn thuế thu nhập cá nhân. Giữa "có thêm" và "không có thêm", chúng ta đều biết rõ nên chọn cái nào, đúng không anh?

Hơn nữa, bảo hiểm sẽ giúp chúng ta rất hiệu quả trong việc giáo dục các con tính tiết kiệm và giá trị đồng tiền. Thay vì thưởng tiền cho con khi con làm việc tốt hay học giỏi, thì chúng ta có thể quy thành điểm thưởng, cuối năm quy ra tiền và dùng tiền này đóng phí bảo hiểm cho hợp đồng tặng cho con. Sau này, khi nhận tiền bảo hiểm để thực hiện các kế hoạch tương lai, các cháu sẽ trân trọng và biết ơn cha mẹ.

Ngoài ra, tham gia bảo hiểm chính là một cách để chúng ta chung tay đóng góp cho cộng đồng, một hoạt động từ thiện hiệu quả, vì bản chất của bảo hiểm chính là sự chia sẻ rủi ro.

Anh thấy đó, chỉ cần trích một khoản tiền từ lợi nhuận kinh doanh hay tiền lãi ngân hàng, người tham gia BH không chỉ bảo vệ được sự giàu có của mình mà còn có thêm nhiều điều giá trị khác.

Vậy với hợp đồng này, anh sẽ để chị hay cháu là người thụ hưởng ạ?

Chỉ cần trích một phần lợi nhuận/lãi ngân hàng để tham gia BH, vừa bảo vệ sự giàu có, vừa có thêm nhiều giá trị khác!

"CÒN TRẺ KHỎE, KHÔNG CẦN BẢO HIỂM"

Chúc mừng anh! Còn trẻ khỏe, tức là anh đủ điều kiện để tham gia BH.

Tham gia BH khi còn trẻ, anh sẽ được hưởng mức phí BH thấp, việc phát hành HĐ và kiểm tra y tế khá đơn giản, nhanh chóng; thời gian được BH dài. Ngược lại, khi lớn tuổi hay khi bệnh tật xuất hiện thì sẽ rất khó mua BH hoặc nếu mua được thì phải đóng phí BH rất cao.

Thêm vào đó, anh cũng biết là trong cuộc sống của chúng ta, rủi ro, tai nạn, bệnh tật, tàn phế,… không chừa một ai, và khi xảy đến, chúng ta đều cần đến tiền. Khi đó, BHNT sẽ là một cứu cánh vì nó cung cấp tiền khi mà chúng ta cần đến nó nhất.

Thực tế cho thấy, khi có tiền người ta có thể mua được nhiều thứ anh ạ, nhưng chưa chắc mua được BHNT đâu. Cho nên ngay từ bây giờ, khi còn thỏa mãn điều kiện tham gia, chúng ta đừng bỏ lỡ cơ hội đó.

Vậy anh cho em mượn chứng minh nhân dân, để em hướng dẫn anh điền hồ sơ yêu cầu bảo hiểm nhé!

Có tiền có thể mua nhiều thứ, nhưng chưa chắc mua được bảo hiểm nhân thọ!

"BẢO HIỂM NỘP DỄ, LẤY KHÓ"

Em hiểu lo lắng của anh. Đó cũng là e ngại chung của nhiều khách hàng trước khi tham gia BH.

Có phải anh băn khoăn rằng sau này, việc chi trả bồi thường hay thanh toán quyền lợi đáo hạn từ BH sẽ khó khăn và mất thời gian đúng không ạ? Ngoài ra thì anh còn băn khoăn nào khác liên quan tới giải pháp này không?

Luật kinh doanh bảo hiểm đã quy định, khi xảy ra sự kiện bảo hiểm, doanh nghiệp BH phải trả tiền bảo hiểm hoặc bồi thường trong thời hạn 15 ngày nếu không có thoả thuận nào khác trong hợp đồng. Điều khoản hợp đồng của Manulife tuân thủ nghiêm ngặt quy định này. Cho tới hết năm 2018, Công ty em đã chi trả 1.489 tỷ đồng quyền lợi bảo hiểm và 3.680 tỷ đồng quyền lợi đáo hạn cho hàng trăm ngàn người Việt Nam.

Chính vì luôn thực hiện tốt cam kết của mình mà trong nhiều năm qua, Manulife đã rất tự hào liên tục được nhận giải thưởng Rồng Vàng với danh hiệu "Dịch vụ Bảo hiểm Nhân thọ tốt nhất" do khách hàng bình chọn. Đó là đánh giá của thị trường về những dịch vụ mà chúng em cung cấp, trong đó, việc thanh toán quyền lợi từ hợp đồng luôn là nội dung đánh giá quan trọng nhất.

Và anh cũng biết, giá trị của thương hiệu còn quý hơn cả tiền. Công ty chúng em đã xây dựng và gìn giữ thương hiệu của mình hơn 130 năm qua, và chắc chắn sẽ luôn đặt chữ tín lên hàng đầu để tiếp tục vun đắp, xây dựng cho thương hiệu của mình ngày một vững mạnh.

Vậy thì với hợp đồng này, anh sẽ quyết định đóng phí theo năm hay nửa năm ạ?

Theo luật kinh doanh bảo hiểm, Nhà nước Việt Nam bảo hộ quyền, lợi ích hợp pháp của các tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm và các tổ chức kinh doanh bảo hiểm.

(Điều 4 – Luật Kinh doanh Bảo hiểm)

"VỢ/CHỒNG KHÔNG ĐỒNG Ý"

Một số khách hàng của chúng em ban đầu cũng có suy nghĩ như anh. Nhưng nếu tìm hiểu kỹ thì anh sẽ thấy rằng, bảo hiểm chính là cách thể hiện tình thương yêu và quan tâm đối với người thân của mình. Em tin là không người vợ nào lại từ chối tình cảm đó.

Anh hãy để tên chị là người thừa hưởng, bằng cách đó, anh sẽ luôn có thể chăm sóc chị trong bất cứ hoàn cảnh nào.

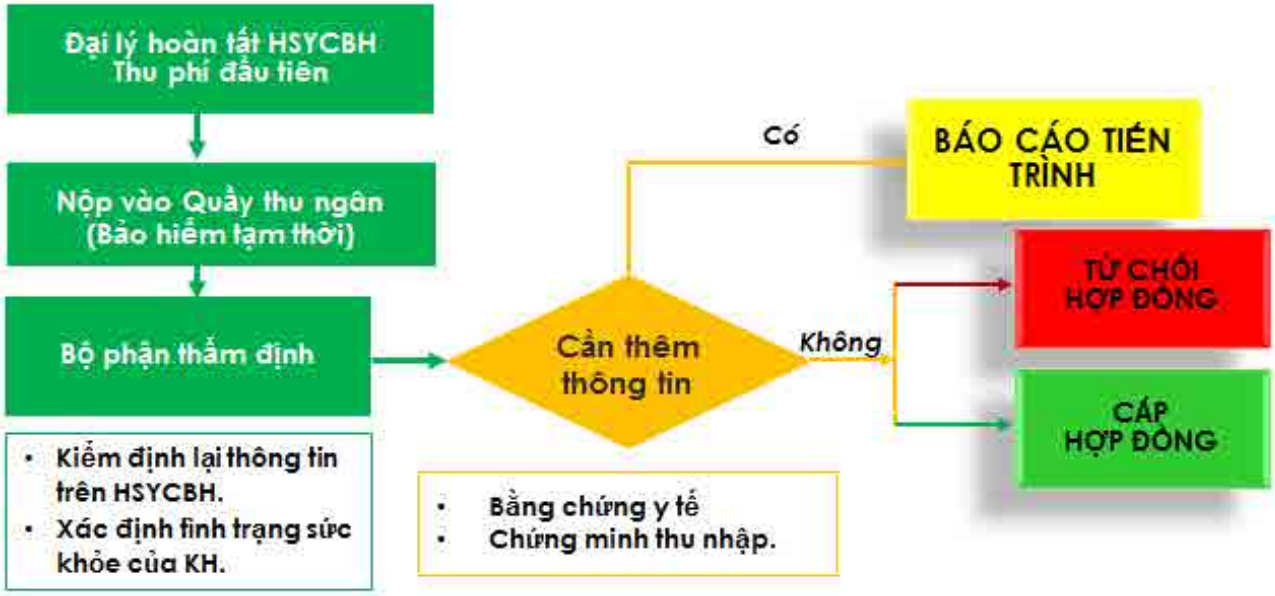
Em cũng muốn anh cho phép em đến gặp chị, em sẽ giúp chị hiểu rõ thêm. Tuy nhiên, là người trụ cột thì quyết định của anh sẽ ảnh hưởng tới cả gia đình. Em tin anh sẽ muốn có ngay một món quà ý nghĩa dành tặng chị và các cháu.

Và, anh hoàn toàn an tâm, anh vẫn còn 21 ngày nữa để xem xét và quyết định có giữ món quà này hay không mà.

Vậy, anh vui lòng cho em mượn CMND để em hướng dẫn anh thủ tục yêu cầu bảo hiểm ngay nhé!

Hoàn tất thủ tục yêu cầu bảo hiểm

1. *Quy trình xử lý HSYCBH*



2. *Hồ sơ yêu cầu bảo hiểm*

Ý nghĩa của bộ HSYCBH:

- Bộ hồ sơ là cơ sở để xác định mục đích và khả năng bảo hiểm của khách hàng.
- Là một phần của bộ hợp đồng bảo hiểm.

Bộ hồ sơ yêu cầu bảo hiểm chuẩn:

- Đơn yêu cầu bảo hiểm nhân thọ
- Tờ khai thông tin (*Thông tin về Người phụ thuộc, nếu có tham gia SPBT/QLBHTC cho Người phụ thuộc; trong sản phẩm giáo dục "Manulife – Chắp Cánh Tương Lai Ưu Việt" là thông tin về Người trả phí bảo hiểm nếu Người trả phí bảo hiểm khác BMBH)*
- Thông tin dành cho NĐBH là thai phụ (*khi tham gia sản phẩm "Manulife – Chắp Cánh Tương Lai Ưu Việt" nếu NĐBH là bà mẹ đang mang thai)*
- Bảng minh họa quyền lợi bảo hiểm
- Báo cáo Đại lý
- Bảng phân tích nhu cầu tài chính
- Phiếu đánh giá mức độ chấp nhận rủi ro *(khi tham gia sản phẩm "Manulife – Điểm Tựa Đầu Tư")*
- Bản sao giấy tờ tùy thân
- Hướng dẫn kiểm tra bộ HSYCBH
- Phiếu thu phí BH đầu tiên
- Phí Bảo hiểm

Nội dung đơn YCBH:

A. Chi tiết về Người được bảo hiểm

B. Chi tiết về Bên mua bảo hiểm

C. Thông tin Bên thứ ba

D. Các thông tin khác về NĐBH/BMBH

E. Thông tin sức khỏe NĐBH/BMBH

F. Thông tin về Hợp đồng bảo hiểm

Cam kết

Yêu cầu chung khi điền HSYCBH:

1. Đại lý hướng dẫn để khách hàng tự tay điền và ký tên, ghi rõ họ tên sau khi điền thông tin trên HSYCBH.
2. Sử dụng đồng nhất dấu ☒ hoặc ☑, không bỏ trống hoặc gạch chéo. Nếu được yêu cầu thì nên ghi rõ câu trả lời Có hoặc Không, và cho biết chi tiết.
3. Đơn YCBH và các tài liệu khác trong bộ HSYCBH phải được điền rõ ràng, dễ đọc, cụ thể, đầy đủ, trung thực, chính xác, không viết tắt. Cần viết cùng một nét chữ, cùng màu mực.
4. Mọi sửa đổi trong đơn YCBH phải có chữ ký xác nhận của BMBH và NĐBH. Không chỉnh sửa, bôi xóa, viết đè, tô đậm lên thông tin.
5. Khách hàng đã đọc hoặc được nghe Đại lý đọc lại toàn bộ phần cam kết và những lời khai trong hồ sơ và xác nhận những thông tin này là hoàn toàn đầy đủ và chính xác trước khi ký tên trên HSYCBH.
6. Khách hàng sử dụng cùng một chữ ký trên tất cả các giấy tờ. Nếu BMBH là doanh nghiệp, cần có chữ ký của người đại diện theo pháp luật và con dấu của doanh nghiệp đó.
7. Đại lý là người thẩm định ban đầu và phải chứng kiến khách hàng ký đơn YCBH.
8. Đại lý không sửa đổi, ký tắt hoặc ký tên thay mặt khách hàng.
9. Nếu Đại lý là bên liên quan (người thụ hưởng, BMBH, NĐBH) của HĐBH, Đại lý không được làm chứng trong đơn YCBH.
10. Ngày hiệu lực HĐBH thông thường là ngày ký Đơn YCBH. Tuy nhiên có thể lùi ngày hiệu lực tối đa 6 tháng để giảm tuổi bảo hiểm và giảm phí.
11. Ngày nộp hồ sơ YCBH không vượt quá 3 ngày làm việc kể từ ngày ký đơn.
12. Ngày ký đơn YCBH không được sau ngày nộp hồ sơ hoặc trước ngày Đại lý tốt nghiệp có chứng nhận bán bảo hiểm.

13. Tất cả giấy tờ cung cấp là bản sao, Đại lý ký xác nhận "Sao y bản chính" lên bản sao của giấy tờ đó và chịu trách nhiệm cho sự xác nhận này.
14. Báo cáo Đại lý phải được cấp Quản lý của Đại lý ký tên và ghi rõ khu vực Quản lý.

Lý do thường gặp làm hợp đồng không được cấp:

1. Thiếu phí (do lệch tuổi so với tuổi thực, sai giới tính, sai nhóm nghề, bị tăng phí).
2. Thiếu phí do không thu đủ số kỳ phí quy định (định kỳ quý, tháng).
3. Thiếu chữ ký hoặc chữ ký khác nhau.
4. Trả lời sót các câu hỏi trên đơn.
5. Nộp thiếu biểu mẫu, chứng từ.
6. CMND quá thời hạn sử dụng.
7. Thông tin trên đơn và dự thảo khác nhau.
8. Mối quan hệ bảo hiểm không phù hợp hoặc thiếu chứng từ theo yêu cầu.

LƯU Ý CHI TIẾT KHI ĐIỀN ĐƠN YÊU CẦU BẢO HIỂM

PHẦN A, B – CHI TIẾT VỀ NĐBH, BMBH

- Câu 3, 13:
  - CMND/căn cước công dân, CM quân đội/công an: ghi chính xác số, ngày cấp, nơi cấp. Phải trong hạn sử dụng. Hạn sử dụng của CMND là 15 năm.
  - Hộ chiếu: ghi rõ số, ngày cấp, nơi cấp. Phải còn hạn sử dụng.
  - Giấy khai sinh: ghi số số, ngày cấp, nơi cấp.
- Câu 4, 14: Ngày sinh ghi theo giấy tờ tùy thân. Nếu giấy tờ không có ngày và/hoặc tháng sinh thì ghi nhận là ngày và/hoặc tháng 01.
- Câu 8, 19: Địa chỉ nơi KH đang sinh sống hiện tại và lâu dài, không phải địa chỉ thường trú trong hộ khẩu. Địa chỉ cần có đầy đủ số nhà, tên đường, phường/xã, quận/huyện, thành phố. Thiếu bất kỳ thông tin nào cũng khiến HĐ không thể cấp tự động.

  Thông tin liên lạc: bắt buộc phải có số điện thoại của khách hàng, ghi rõ địa chỉ email của BMBH (nếu có) và ghi rõ "Không có" nếu BMBH không sử dụng email.
- Câu 9, 10: Nghề nghiệp: Cần kê khai đầy đủ thông tin nơi làm việc (nếu có), ghi chính xác địa chỉ làm việc, mô tả cụ thể nghề nghiệp, thu nhập hiện tại.
- Câu 22: Nếu chọn "Địa chỉ liên lạc hiện tại", cần ghi rõ thông tin chi tiết: tổ, cụm, số nhà, đường phố, xóm, quận/huyện, phường xã, thành phố/tỉnh.

PHẦN C - THÔNG TIN BÊN THỨ BA

"Bên thứ ba" là cá nhân, tổ chức không có tên trong HĐ với tư cách BMBH, NĐBH, người thụ hưởng, người phụ thuộc; nhưng lại liên quan đến HĐ như:

- Chi trả, nộp tiền vào HĐBH (áp dụng đối với hình thức nộp tiền mặt trên 50 triệu đồng)
- Đưa ra quyết định tham gia vào HĐBH
- Có khả năng hưởng lợi thông qua HĐBH

Nếu có "Bên thanh toán thứ ba" như nên trên, KH cần:

1. Trả lời "Có" ở câu 24
2. Điền "Bảng khai báo thông tin về Bên thứ ba"
3. Khai báo "Nguồn gốc số tiền thanh toán"

PHẦN E - THÔNG TIN SỨC KHỎE CỦA NĐBH/BMBH

- Câu 29: Khai báo chiều cao theo đúng đơn vị đo lường là cm. Khai báo sai làm ảnh hưởng tới việc HĐ được cấp tự động
- Câu 32 - 42: Đại lý cần tư vấn cho KH khai đúng, chi tiết, rõ ràng, đầy đủ để được đánh giá đúng rủi ro.

Nếu khách hàng có bệnh hoặc triệu chứng, cần:

- Trả lời "Có" tại câu tương ứng;
- Gạch chân dưới tên bệnh/triệu chứng;
- Ghi chi tiết bên cạnh:
  - *NĐBH hay BMBH có vấn đề sức khỏe cho câu trả lời "có"*
  - *Ngày khám, lý do khám, chẩn đoán của bác sỹ, kết quả điều trị,…*
- Cung cấp bản sao chứng từ khám/điều trị, nếu có.

- Câu 43 - 46: Chỉ chọn 1 trong 3 lựa chọn (a) hoặc (b) hoặc (c)

PHẦN F - THÔNG TIN VỀ HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM

- Câu 47a: Ghi đầy đủ tên sản phẩm chính, không viết tắt.
- Câu 48, 49: Ghi rõ định kỳ đóng phí ban đầu và phương thức đóng phí: Tiền mặt, Chuyển khoản, hoặc Chuyển tiền từ hợp đồng khác.

  Phương thức *Thanh toán tự động* dành cho trường hợp *đóng phí tái tục* và cần nộp kèm Phiếu đăng ký thanh toán tự động.
- Câu 50: Người thụ hưởng (NTH):
  - Trường hợp NĐBH tự mua cho bản thân: có thể chỉ định bất kỳ ai là NTH (nhưng không chỉ định bản thân). Không chỉ định Đại lý là NTH nếu không có mối quan hệ huyết thống.

- Trường hợp BMBH và NĐBH là hai người khác nhau: NTH phải có quan hệ huyết thống với NĐBH như bố/mẹ, ông/bà, anh/chị/em ruột, vợ/chồng, cô/dì/chú/bác/cậu, con, cháu.

- Câu 51: "Yêu cầu khác": Ghi cụ thể ngày yêu cầu lùi ngày hiệu lực HĐ (để lùi tuổi, thường trước ngày sinh nhật 01 ngày).
- Câu 52: Khách hàng chỉ ký xác nhận nếu là công dân Mỹ/có nghĩa vụ kê khai thuế tại Mỹ/có chỉ dấu Mỹ.

PHẦN CAM KẾT

Đại lý yêu cầu KH đọc kỹ trước khi ký đơn.

Tham khảo hướng dẫn chi tiết trong "Sổ Tay Thẩm Định và Phát Hành Hợp Đồng"

(tải từ đường dẫn: AWS\Tài liệu\Tìm kiếm tài nguyên)

GHI CHÉP CÁ NHÂN

.....

.....

.....

.....

Manulife

CÔNG TY TNHH MANULIFE (VIỆT NAM)

ĐƠN YÊU CẦU BẢO HIỂM NHÂN THỌ

HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM SỐ

A - CHI TIẾT VỀ NGƯỜI ĐƯỢC BẢO HIỂM

1. Họ và tên: NGUYỄN VĂN NAM
2. Giới tính: ☒ Nam ☐ Nữ
3. Số CMND/ Hộ chiếu/Khai sinh: 123456789 Ngày cấp: 03/01/2015 Nơi cấp: CA. tp HCM
4. Ngày sinh: 01/01/1989
5. Tuổi: 30
6. Nơi sinh: TP. Hồ Chí Minh
7. Quốc tịch 1: Việt Nam
Quốc tịch 2 (nếu có)

8. Địa chỉ thường trú
Số nhà, tên đường: 123 Lý Thường Kiệt
Xã/phường/thị trấn: P. 15
Quận/huyện/thị xã: Quận 10
Tỉnh/thành phố: Hồ Chí Minh
Địa chỉ email: nam1234@gmail.com
Điện thoại: (+84) 028 12345678
Di động: (+84) 0904123456

9. Tên và địa chỉ Công ty/Cơ quan làm việc: Công ty ABC
Số nhà, tên đường: 456 Nguyễn Đình Chiểu
Xã/phường/thị trấn: P. 16
Quận/huyện/thị xã: Quận 3
Tỉnh/thành phố: Hồ Chí Minh
Địa chỉ email: nam1234@abc.com
Điện thoại: (+84) 028 23456789

10. Nghề nghiệp: Kỹ sư tin học
Chi tiết công việc: Quản lý hệ thống mạng
Thu nhập hàng tháng: 15.000.000 đ

B- CHI TIẾT VỀ BÊN MUA BẢO HIỂM *(Nếu không phải là Người được bảo hiểm)*
Trường hợp Bên mua bảo hiểm là Công ty hoặc Tổ chức, vui lòng bỏ qua mục 11-21 và điền theo mẫu "Thông tin Công ty/Tổ chức"

11. Họ và tên
12. Giới tính: ☐ Nam ☐ Nữ
13. Số CMND/ Hộ chiếu Ngày cấp Nơi cấp
14. Ngày sinh
15. Tuổi
16. Quan hệ với Người được BH
17. Nơi sinh
18. Quốc tịch 1
Quốc tịch 2 (nếu có)

19. Địa chỉ thường trú
Số nhà, tên đường:
Xã/phường/thị trấn:
Quận/huyện/thị xã:
Tỉnh/thành phố:
Địa chỉ email:
Điện thoại: (+84)
Di động: (+84)

20. Tên và địa chỉ Công ty/Cơ quan làm việc:
Số nhà, tên đường:
Xã/phường/thị trấn:
Quận/huyện/thị xã:
Tỉnh/thành phố:
Địa chỉ email:
Điện thoại: (+84)

21. Nghề nghiệp
Chi tiết công việc
Thu nhập hàng tháng

22. Địa chỉ Công ty gửi thư liên lạc với khách hàng:
☒ Địa chỉ thường trú của Bên mua bảo hiểm
☐ Địa chỉ Công ty của Bên mua bảo hiểm

☐ Địa chỉ liên lạc hiện tại:
Số nhà, tên đường:
Xã/phường/thị trấn:
Quận/huyện/thị xã:
Tỉnh/thành phố:

23. Đăng ký chuyển khoản tự động (Công ty sẽ tự động chuyển khoản vào tài khoản bên dưới đối với các khoản thanh toán cho Bên mua bảo hiểm)
Số tài khoản của Bên mua bảo hiểm: 0788888888
Tên chủ tài khoản: Nguyễn Văn Nam
Tên Ngân hàng: Techcombank
Sở GD/Chi nhánh/PGD: Trụ sở chính
Địa chỉ Ngân hàng: 9 – 11 Tôn Đức Thắng, Quận 1, TP. HCM

C- THÔNG TIN BÊN THỨ BA

24. Có Bên thứ ba nào (ngoài Bên mua bảo hiểm, Người được bảo hiểm hay Người thụ hưởng) sẽ đóng phí bảo hiểm, có thể tham gia vào việc đưa ra quyết định hoặc nhận quyền lợi từ Hợp đồng bảo hiểm này không? ☐Có ☒Không

Nếu có, đề nghị Bên mua bảo hiểm điền "Bảng khai báo Thông tin về Bên thứ ba"

D- CÁC THÔNG TIN KHÁC VỀ NGƯỜI ĐƯỢC BẢO HIỂM/ BÊN MUA BẢO HIỂM

25. Ông/Bà đang yêu cầu bảo hiểm hoặc đang được bảo hiểm bởi Công ty TNHH Manulife (Việt Nam) hoặc công ty khác? ☒Có ☐Không

Nếu có, đề nghị cho biết các chi tiết sau đây:

Tên Công ty	Số Hợp đồng bảo hiểm	Số tiền bảo hiểm	Ngày hiệu lực Hợp đồng bảo hiểm
Manulife VN	2870099999	200.000.000 đồng	08/09/2013

Ông/ Bà vui lòng GẠCH DƯỚI thông tin tại câu trả lời "CÓ":	Người được BH Có	Người được BH Không	Bên mua BH Có	Bên mua BH Không	Trả lời chi tiết với các câu trả lời "Có"
26. Ông/Bà đã bao giờ bị tạm hoãn, từ chối đơn đề nghị mua bảo hiểm nhân thọ, tăng phí bảo hiểm hoặc được chào mua các loại bảo hiểm có quyền lợi bị hạn chế hoặc loại trừ hoặc đã nộp đơn yêu cầu bồi thường bảo hiểm?	☐	☒	☐	☐	
27. Ông/Bà có đang tham gia hoặc có dự định tham gia các hoạt động nguy hiểm như bay cá nhân, lặn biển, leo núi hoặc đua xe máy hoặc bay trên các phương tiện bay mà không phải là hành khách mua vé theo lịch bay của hãng hàng không?	☐	☒	☐	☐	
28. Tiền sử sức khỏe gia đình: Cha/Mẹ/Anh chị em ruột có được chẩn đoán bệnh tim, tăng huyết áp, đột quỵ, ung thư, bệnh đa u nang gia đình, bệnh thận đa nang, bệnh gan, viêm gan, bệnh Thalassemia (thiếu máu Địa Trung Hải)?	☐	☒	☐	☐	

E- THÔNG TIN SỨC KHỎE NGƯỜI ĐƯỢC BẢO HIỂM/ BÊN MUA BẢO HIỂM	Người được BH	Bên mua BH	*Với câu trả lời "Có" ghi rõ số câu hỏi, khai chi tiết và nộp bản sao chứng từ khám.*
29. Chiều cao (cm)	170 cm	cm	
30. Cân nặng (kg)	62 kg	kg	
31. Cân nặng lúc sinh nếu Người được bảo hiểm dưới 2 tuổi ____ kg			
Ông/Bà có được chẩn đoán, điều trị hoặc đã từng hoặc có triệu chứng, dấu hiệu bất thường hay rối loạn liên quan đến bất kỳ bệnh hay triệu chứng nào dưới đây không? GẠCH DƯỚI bệnh/triệu chứng tại câu trả lời "CÓ"	Có Không	Có Không	
32. Đau ngực, đánh trống ngực, tăng huyết áp, bệnh van tim, rối loạn nhịp tim, bệnh mạch vành, thiếu máu cơ tim, nhồi máu cơ tim, bệnh thấp tim, suy tim, dị dạng mạch máu, xơ vữa động mạch, viêm tắc động tĩnh mạch?	☐ ☒	☐ ☐	
33. Suy hô hấp, khó thở, ho ra máu, khàn tiếng, ho kéo dài trên 7 ngày, viêm xoang, viêm phế quản, viêm phổi, lao phổi, áp xe phổi, tràn dịch màng phổi, tràn khí màng phổi, hen phế quản (suyễn), giãn phế quản, tâm phế mạn?	☐ ☒	☐ ☐	
34. Vàng da, gan to, xuất huyết tiêu hóa, cổ trướng, khó nuốt, nuốt nghẹn, viêm gan do rượu, viêm gan siêu vi B, viêm gan siêu vi C, xơ gan, bệnh dạ dày/túi mật/đường mật/tụy, táo bón, khó tiêu thường xuyên, bệnh trĩ, biếng ăn?	☒ ☐	☐ ☐	*Câu 34: Viêm niêm mạc dạ dày năm 2015, hiện ổn định, chứng từ khám gởi kèm.*
35. Rối loạn thị giác, rối loạn thính giác, khiếm khuyết phát âm, đau đầu, chóng mặt, rối loạn tiền đình, rối loạn tuần hoàn não, thiếu máu não, nhồi máu não, chảy máu não, đột quỵ, co giật, động kinh, hôn mê, liệt, sa sút trí tuệ (bệnh Alzheimer), run tay chân (bệnh Parkinson), bệnh tâm thần kinh?	☐ ☒	☐ ☐	
36. Bệnh đái tháo đường, đái tháo đường thai kỳ, sốt kéo dài trên 7 ngày, tăng hoặc sút cân bất thường (>5kg/trong thời gian ≤ 1 năm), các rối loạn tại tuyến yên/tuyến giáp?	☐ ☒	☐ ☐	
37. Dị dạng, tàn tật hoặc cắt bỏ chi, bệnh lao các cơ quan, bệnh Gout (Gút - thống phong), rối loạn tại cột sống/lưng/cổ/khớp/cơ bắp/xương/ dây thần kinh?	☐ ☒	☐ ☐	
38. Bệnh ung thư, có khối u, nổi hạch bất thường, ngộ độc hay nhiễm độc hóa chất, bỏng, bệnh phong, vẩy nến, bệnh xơ cứng bì, bệnh Lupus ban đỏ, các rối loạn dị ứng miễn dịch?	☐ ☒	☐ ☐	
39. Bệnh bẩm sinh, tim tái lúc sinh, chậm phát triển tâm thần/vận động, tự kỷ, hội chứng Down (Đao), thiếu máu, máu khó đông, bệnh bạch cầu, suy tủy xương?	☐ ☒	☐ ☐	
40. Nước tiểu có đường/có đạm, phù, tiểu máu, tiểu mủ, bí tiểu, tiểu không tự chủ, sỏi/viêm/dị dạng đường tiết niệu/thận, viêm cầu thận, hội chứng thận hư, suy thận, các rối loạn tại tuyến tiền liệt, rối loạn kinh nguyệt?	☐ ☒	☐ ☐	

41. Bệnh hoa liễu, nhiễm HIV/AIDS, các tình trạng hoặc rối loạn liên quan đến AIDS, Ông/Bà đã từng làm xét nghiệm HIV chưa?	☐ ☒	☐ ☐	
42. Có sử dụng ma túy hoặc các chất gây nghiện không theo chỉ định?	☐ ☒	☐ ☐	
Đối với các câu hỏi từ câu 43 đến câu 46, vui lòng đánh dấu 1 trong 3 lựa chọn dưới đây:			
43. Có khám, chẩn đoán hay điều trị hoặc có các bệnh, triệu chứng chưa được nêu ở trên?			
a. Không có	☒	☐	
b. Có khám, chẩn đoán, điều trị cảm cúm thông thường, chấn thương hoặc vết thương phần mềm nhẹ đã hồi phục hoàn toàn	☐	☐	
c. Có khám, chẩn đoán, điều trị các bệnh lý, triệu chứng bất thường. Ghi chi tiết vào ô trống bên phải	☐	☐	
44. Trong vòng 5 (năm) năm trở lại đây: Ông/Bà có làm các xét nghiệm như X-quang, siêu âm, điện tim, điện não, chụp cắt lớp, chụp cộng hưởng từ, thử máu, nội soi hay sinh thiết?			*Câu 44: Nội soi dạ dày năm 2015, chuẩn đoán viêm niêm mạc dạ dày, kết quả gởi kèm.*
a. Không có	☐	☐	
b. Do khám: sức khỏe định kỳ, thai sản, xin việc hoặc lấy bằng lái với kết quả bình thường	☐	☐	
c. Do các bệnh lý, triệu chứng bất thường. Ghi chi tiết vào ô trống bên phải	☒	☐	
45. Thói quen sử dụng rượu bia:			
a. Chưa bao giờ uống rượu bia	☐	☐	
b. Uống ít hơn hoặc bằng (≤)14 chai bia (hoặc 200ml rượu)/tuần	☒	☐	
c. Uống trên (>)14 chai bia (hoặc 200ml rượu)/tuần	☐	☐	
46. Thói quen sử dụng thuốc lá:			
a. Chưa bao giờ hút thuốc	☒	☐	
b. Hút ít hơn hoặc bằng (≤) 30 điếu/ngày	☐	☐	
c. Hút trên (>) 30 điếu/ngày	☐	☐	

F - THÔNG TIN VỀ HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM

47. Sản phẩm: tham khảo Bảng minh họa quyền lợi bảo hiểm đính kèm

a. Sản phẩm bảo hiểm chính: *Manulife – Cuộc Sống Tươi Đẹp Ưu Việt*

b. Sản phẩm bảo hiểm bổ trợ/quyền lợi tăng cường: Tôi/chúng tôi đồng ý đóng phí bảo hiểm bổ trợ/quyền lợi tăng cường để duy trì hiệu lực.

c. Dành riêng cho các sản phẩm bổ trợ gắn kèm vào Bảo Hiểm Liên Kết Đơn Vị Đóng Phí Định Kỳ (Phiên Bản 2), hoặc Bảo Hiểm Liên Kết Chung Đóng Phí Linh Hoạt (Phiên Bản 2):

☐ Tôi/chúng tôi KHÔNG đăng ký rút Giá trị tài khoản hợp đồng để đóng phí bảo hiểm từ năm hợp đồng thứ tư trở đi

48. Phương thức đóng phí

A. Đóng phí đầu tiên

☒ Tiền mặt

☐ Chuyển khoản

☐ Chuyển tiền từ Hợp đồng số:

B. Đóng phí tái tục: Ngoài các hình thức đóng phí nêu ở mục A, Ông/Bà có thể lựa chọn thêm phương thức sau:

☐ Thanh toán tự động (chỉ áp dụng đối với các Ngân hàng có ký thỏa thuận dịch vụ thu phí tự động với Manulife và Khách hàng có nộp kèm Phiếu đăng ký Thanh toán phí tự động được Ngân hàng chấp thuận)

49. Định kì đóng phí

☒ Năm

☐ Nửa năm

☐ Quý

☐ Tháng

50. Người thụ hưởng quyền lợi bảo hiểm (*Vui lòng ghi chi tiết; không để trống, không ghi là "Tài sản thừa kế"*)

Họ và tên	Số CMND/Hộ chiếu/ Khai sinh	Giới tính	Ngày sinh	Quan hệ với Người được BH chính	Địa chỉ	Tỷ lệ %
Nguyễn Thị Nữ	*234567890*	*Nữ*	*01/01/1990*	*Vợ*	*123 Lý Thường Kiệt,*	*100%*
					P.15, Q.10, TP.HCM	

51. Yêu cầu khác

52. Xin vui lòng ký xác nhận tại phần này nếu Ông/Bà là công dân Hoa Kỳ hoặc là người có nghĩa vụ thuế đối với Hoa Kỳ hoặc ít nhất có một trong các chỉ dấu sau: (i) Hộ chiếu Hoa Kỳ, nơi sinh tại Hoa Kỳ, (ii) mã số thuế tại Hoa Kỳ hoặc (iii), số điện thoại, địa chỉ Hoa Kỳ hoặc các giấy tờ cư trú ở Hoa Kỳ.

Xác nhận của Bên Mua Bảo Hiểm:

- *Xin vui lòng lưu ý rằng, trong trường hợp Ông/Bà không ký xác nhận tại phần trên, Công ty sẽ tự động hiểu rằng Ông/Bà không phải là người có nghĩa vụ kê khai thuế ở Hoa Kỳ dưới bất kỳ hình thức nào. Ông/Bà cũng cam kết về việc sẽ thông báo cho Công ty trong thời hạn 30 ngày nếu có sự*

thay đổi các thông tin trong thời hạn của Hợp đồng bảo hiểm và cho phép Công ty cung cấp thông tin của Ông/Bà cho cơ quan quản lý thuế vụ Hoa Kỳ theo nghĩa vụ khai báo và nộp thuế của Hoa Kỳ. Các thông tin cần thu thập (theo mẫu của Công ty) và cung cấp sẽ bao gồm cả các thông tin liên quan đến Hợp đồng Bảo hiểm của Ông/Bà.

- *Xin vui lòng nộp Mẫu đơn W9 nếu Ông/Bà có chỉ dấu (i) hoặc (ii) được nêu ở trên. Vui lòng nộp Mẫu đơn W-8BEN / W8BENE nếu Ông/Bà có chỉ dấu (iii) nhưng Ông/Bà không phải là người nộp thuế tại Hoa Kỳ. Nếu Ông/Bà được sinh ra ở Hoa Kỳ nhưng đã từ bỏ hoặc không nộp đơn xin quốc tịch Hoa Kỳ, vui lòng nộp bản sao văn bản Chứng nhận Từ bỏ Quốc tịch Hoa Kỳ hoặc các giải trình hợp lý bằng văn bản.*
- *Tập đoàn Tài chính Manulife có quyền cung cấp các thông tin trên và các thông tin khác liên quan đến thông tin Hợp đồng Bảo hiểm (số hợp đồng, giá trị tài khoản và giá trị tiền mặt thực trả/hoàn lại tính đến ngày khai báo thông tin) cho cơ quan thuế Hoa Kỳ theo nghĩa vụ của những cá nhân/tổ chức phải khai báo hoặc nộp thuế tại Hoa Kỳ.*

CAM KẾT (XIN VUI LÒNG ĐỌC KỸ TRƯỚC KHI KÝ TÊN)

Tôi/chúng tôi bằng việc ký tên dưới đây cam kết rằng tôi/chúng tôi đã đọc/được nghe đại lý đọc/giải thích toàn bộ nội dung/yêu cầu trong đơn này và các biểu mẫu khác, nếu có, và xác nhận tôi/chúng tôi đã đồng ý hoặc tự mình cung cấp và kê khai các thông tin và trả lời trong đơn này hay các biểu mẫu liên quan.

Tôi/chúng tôi khẳng định rằng tất cả các thông tin được cung cấp hay kê khai trong đơn này hay các biểu mẫu liên quan và bất kì thông tin nào khác do tôi/chúng tôi cung cấp cho Công ty TNHH Manulife (Việt Nam) (dưới đây gọi là Công ty) hoặc bác sĩ theo chỉ định của Công ty là hoàn toàn đầy đủ, đúng sự thật theo thông tin mà tôi được biết. Công ty không có nghĩa vụ phải xác định tính chính xác và/hoặc đầy đủ của các thông tin này và chỉ có nghĩa vụ cập nhật nếu tôi/chúng tôi có yêu cầu hoặc theo quy định của pháp luật.

Tôi/chúng tôi đồng ý rằng những thông tin này là căn cứ để Công ty thẩm định các điều kiện bảo hiểm và là cơ sở pháp lý để cấp Hợp đồng bảo hiểm.

Tôi/chúng tôi đã xem và hoàn toàn đồng ý với nội dung của Bảng minh họa quyền lợi bảo hiểm.

Tôi/chúng tôi xác nhận đã hiểu rằng:

> Đơn này và các biểu mẫu được tôi/chúng tôi ký sẽ được xem là một phần của Hợp đồng bảo hiểm khi đơn này được Công ty chấp thuận. Hợp đồng bảo hiểm được cấp dựa trên Đơn này chỉ có hiệu lực khi đã được chấp thuận bởi Công ty và phí bảo hiểm đầu tiên đã được đóng đủ và các thông tin đã được kê khai về Người được bảo hiểm/Bên mua bảo hiểm không có sự thay đổi đáng kể tính từ ngày ký Đơn này đến ngày Công ty đồng ý cấp Hợp đồng bảo hiểm.

Tôi/chúng tôi ủy quyền và cho phép các bác sĩ, bệnh viện, phòng khám hoặc các cơ sở y tế, Công ty bảo hiểm hoặc các cơ quan, tổ chức hoặc cá nhân khác có hồ sơ hoặc biết về Người được bảo hiểm hoặc sức khỏe của Người được bảo hiểm được cung cấp cho Công ty và các công ty tái bảo hiểm của Công ty mọi thông tin về Người được bảo hiểm nhằm mục đích thẩm định cấp hợp đồng bảo hiểm và giải quyết quyền lợi bảo hiểm.

Tôi/chúng tôi đồng ý rằng các thông tin và số liệu do chúng tôi cung cấp trong Đơn yêu cầu bảo hiểm này có thể được Công ty sử dụng để cung cấp cho bất kỳ bên thứ ba theo yêu cầu của cơ quan nhà nước có thẩm quyền hoặc cho mục đích thẩm định, tính toán phí bảo hiểm, phát hành hợp đồng bảo hiểm, thu phí bảo hiểm, tái bảo hiểm, trích lập dự phòng nghiệp vụ, giải quyết chi trả quyền lợi bảo hiểm, nghiên cứu thiết kế sản phẩm, phòng chống trục lợi bảo hiểm, nghiên cứu, đánh giá tình hình tài chính, khả năng thanh toán, mức độ đầy đủ vốn, yêu cầu vốn.

Tôi/chúng tôi đồng ý sử dụng địa chỉ thư điện tử (email) mà tôi/chúng tôi đăng ký với Công ty để nhận bộ Hợp đồng bảo hiểm và các thông báo/tài liệu liên quan đến Hợp đồng bảo hiểm. Tôi/chúng tôi có trách nhiệm bảo mật tài khoản email, mật khẩu sử dụng và các thông tin mà Công ty đã chuyển cho tôi/chúng tôi và tự chịu trách nhiệm đối với mọi thiệt hại, tổn thất liên quan đến Hợp đồng bảo hiểm do việc tôi/chúng tôi để lộ thông tin về Hợp đồng bảo hiểm và/hoặc địa chỉ thư điện tử và/hoặc mật khẩu sử dụng dẫn đến người khác có thể tiếp cận những thông tin mà Công ty cung cấp, và/hoặc những thông tin trong thư điện tử bị sử dụng bởi một Bên không có thẩm quyền, trừ trường hợp việc tiết lộ đó là do lỗi của Công ty.

Tôi/chúng tôi hiểu rõ những bất lợi sau nếu hủy bỏ Hợp đồng bảo hiểm hiện có để mua Hợp đồng bảo hiểm mới: những thay đổi về điều khoản bảo hiểm, các khoản phí bảo hiểm phải trả có thể rất cao trong thời gian đầu của Hợp đồng bảo hiểm, mất những quyền lợi tài chính đã tích lũy qua nhiều năm. Tôi/chúng tôi xác nhận sẽ tự chịu trách nhiệm về quyết định hủy bỏ Hợp đồng bảo hiểm này (nếu có).

Bản sao của Đơn này sẽ có hiệu lực như bản gốc.

Theo quy định pháp luật, Hợp đồng bảo hiểm có thể bị chấm dứt hiệu lực và quyền lợi bảo hiểm có thể không được chi trả nếu Bên mua bảo hiểm/Người được bảo hiểm không cung cấp thông tin tại Đơn này một cách đầy đủ và trung thực.

Trường hợp phát hiện có thông tin bị bỏ sót hoặc được kê khai không chính xác, Quý khách vui lòng thông báo bằng văn bản để Công ty thực hiện việc điều chỉnh.

Ký tại TP. Hồ Chí Minh ngày 01/04/2019

Nam		Daily
Nguyễn Văn Nam		Nguyễn Đại Lý AZ122 HCM01
Chữ ký của Người được bảo hiểm/Chữ ký của cha/mẹ hoặc người giám hộ của Người được bảo hiểm nếu dưới 18 tuổi *(Ghi rõ họ tên)*	Chữ ký của Bên mua bảo hiểm nếu *không phải là Người được bảo hiểm (Ghi rõ họ tên)*	Chữ ký của Đại lý bảo hiểm/ Người làm chứng *(Ghi rõ họ tên và mã số đại lý, khu vực)*

3. Phiếu thu phí bảo hiểm

Các loại phiếu thu phí bảo hiểm:

Loại phiếu thu	Phiếu thu phí đầu tiên	Phiếu thu phí tái tục
Mục đích sử dụng	Để thu phí bảo hiểm lần đầu tiên	Để thu phí bảo hiểm từ lần thứ hai trở đi và phí thay đổi HĐBH
Yêu cầu phiếu thu	Tự yêu cầu trên hệ thống Agent Online	Tự yêu cầu trên hệ thống Agent Online, hoặc đề nghị nhân viên BCS yêu cầu trên hệ thống của BCS
Nhận phiếu thu	Tại quầy BCS	Tại quầy BCS

Mẫu phiếu thu phí bảo hiểm đầu tiên:

Manulife
CÔNG TY TNHH MANULIFE (VIỆT NAM)
PHIẾU THU PHÍ BẢO HIỂM ĐẦU TIÊN
Số:
Ngày in:
Liên 2: Khách hàng
Hợp đồng bảo hiểm số:
NGUYỄN VĂN NAM
NGUYỄN VĂN NAM
01 04 2019
Tiền mặt
34.485.000
Ba mươi bốn triệu, bốn trăm tám mươi lăm ngàn đồng
Nam
NGUYỄN VĂN NAM
Daily
NGUYỄN ĐẠI LÝ

Quy định sử dụng phiếu thu:

• Đại lý nhận và nộp phiếu thu theo đúng tên Đại lý in trên phiếu thu; • Đại lý không được phát hành bất cứ phiếu thu nào cho KH khi chưa thu phí; • Phải cấp phiếu thu liên khách hàng ngay khi thu phí của KH; • Không thu quá số tiền quy định của Công ty; • Viết đầy đủ và rõ các thông tin trên phiếu thu; • Khách hàng ký xác nhận nếu chỉnh sửa, xóa trên phiếu thu; • Khách hàng chỉ ký tên trên PT khi có đủ thông tin; • Nộp tiền về Công ty trong vòng 03 ngày làm việc; • Không sử dụng phiếu thu quá hạn thu tiền; • Viết trực tiếp lên liên Công ty, các liên còn lại sẽ in tự động; • Hoàn trả phiếu thu vè Công ty ngay khi quá hạn hoặc hủy; • Báo mất phiếu thu cho Công ty ngay khi bị mất phiếu thu.	*Đại lý chỉ thu tiền mặt nếu số tiền ≤ 100 triệu đồng.*

Giới hạn sử dụng phiếu thu (Memo 70/2013/ABD):

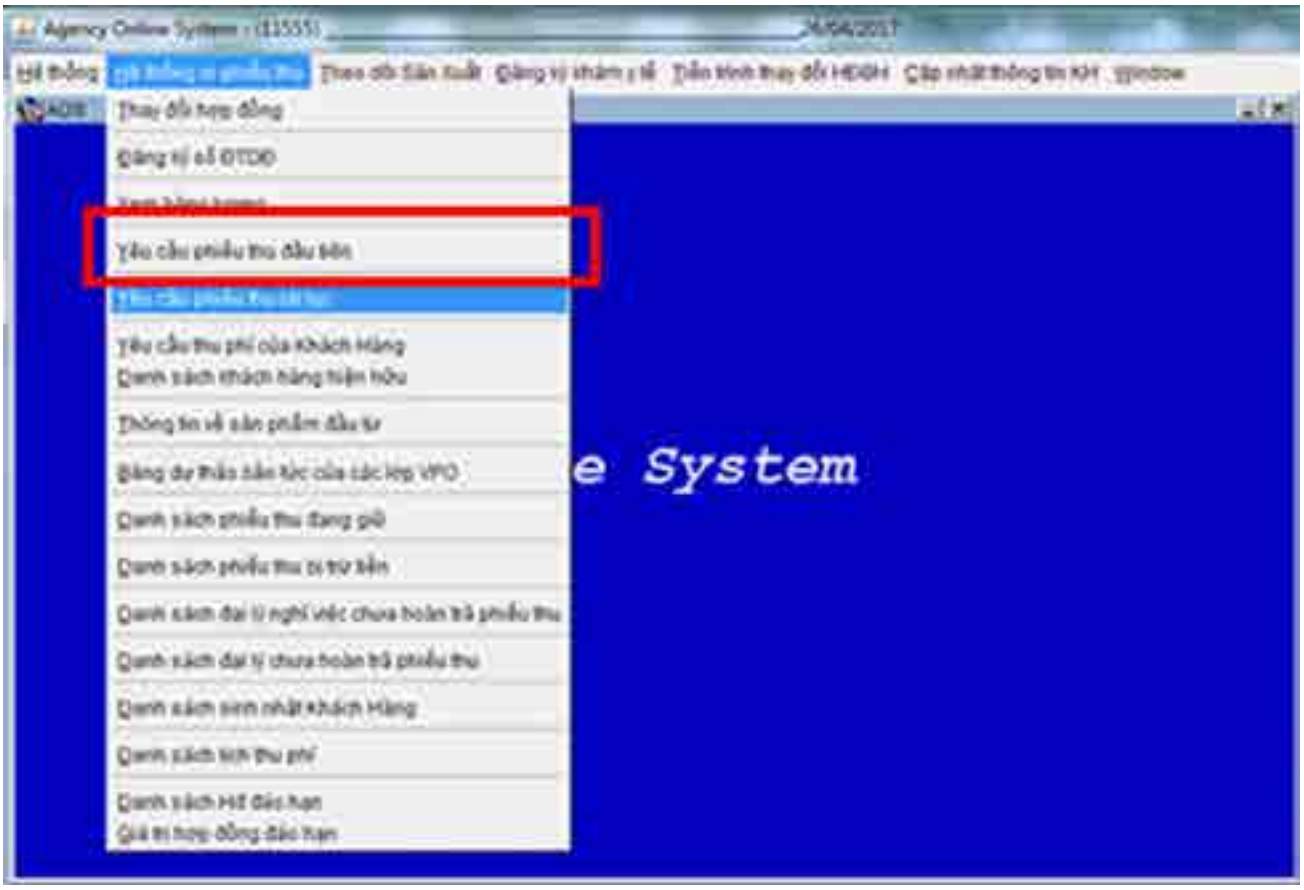
THÔNG TIN	QUY ĐỊNH
A. Tạm giữ thu nhập (*)	
SM không hoàn trả đúng hạn phiếu thu (PT) quá hạn	Tạm giữ 1 triệu đồng/PT quá hạn từ thu nhập trong tháng
B. Phạt (**)	
SM/Đại lý quá thời hạn hoàn trả PT hết hạn từ 1 - 60 ngày	Phạt 300.000 đồng/PT
SM/Đại lý quá thời hạn hoàn trả PT hết hạn từ 61 - 120 ngày	Phạt thêm 500.000 đồng/PT
SM/Đại lý quá thời hạn hoàn trả PT hết hạn trên 120 ngày	Chấm dứt HĐ SM/Đại lý
SM/Đại lý làm mất hoặc thất lạc PT	Phạt 500.000 đồng/PT
Đại lý nghỉ việc không nộp lại PT đã quá hạn hoặc/và PT chưa sử dụng trong vòng 10 ngày kể từ ngày Đại lý nghỉ việc hoặc có PT bị mất	Phạt 500.000 đồng/PT
Phạt QL khi một Đại lý nghỉ việc không nộp lại hoặc bị mất	Phạt 500.000 đồng/Đại lý

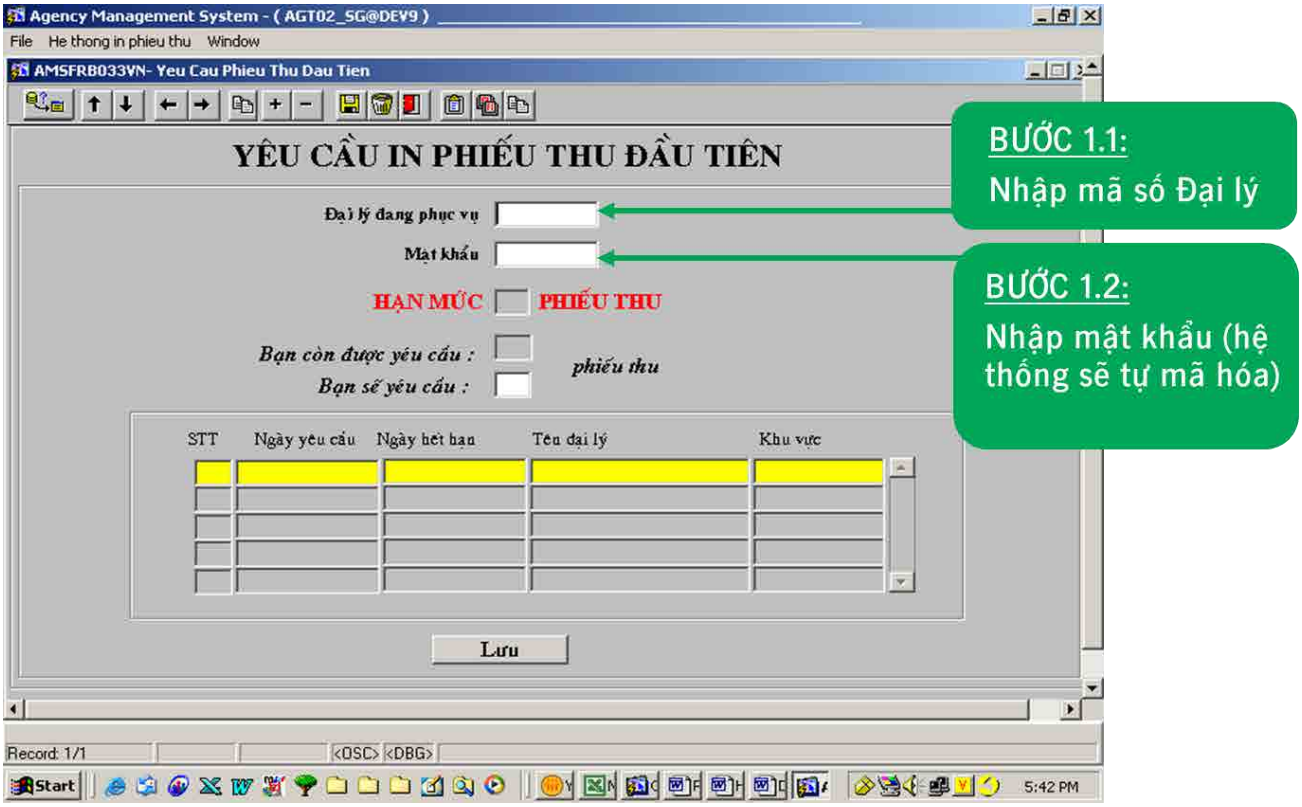
PT trong vòng 30 ngày kể từ ngày Đại lý nghỉ việc	

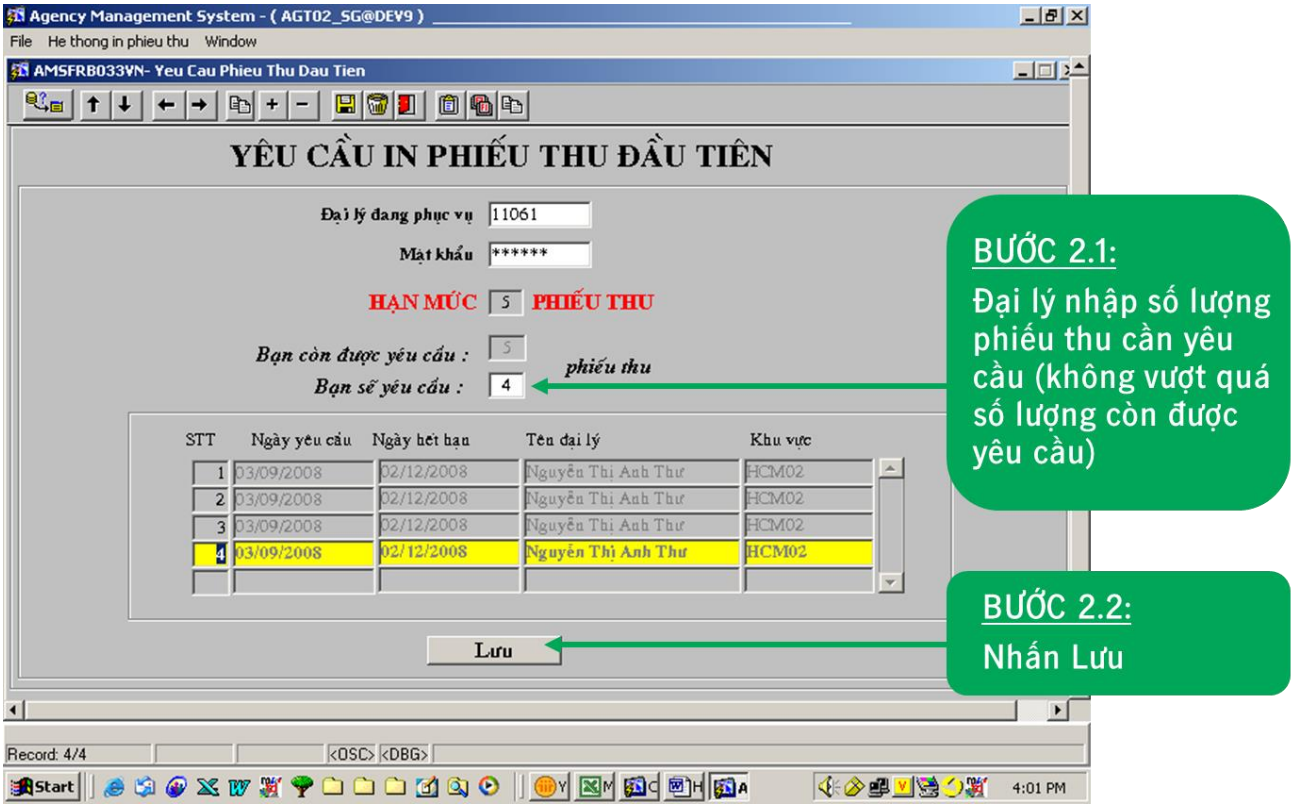
(*): Thu nhập tạm giữ sẽ được hoàn trả khi PT quá hạn được hoàn trả hoặc hoàn tất thủ tục khai báo mất.

(**): Khoản nộp phạt sẽ không được hoàn trả vì bất kỳ lý do nào, ngoại trừ trường hợp được duyệt bởi CAO/AVP/ABD/GD.

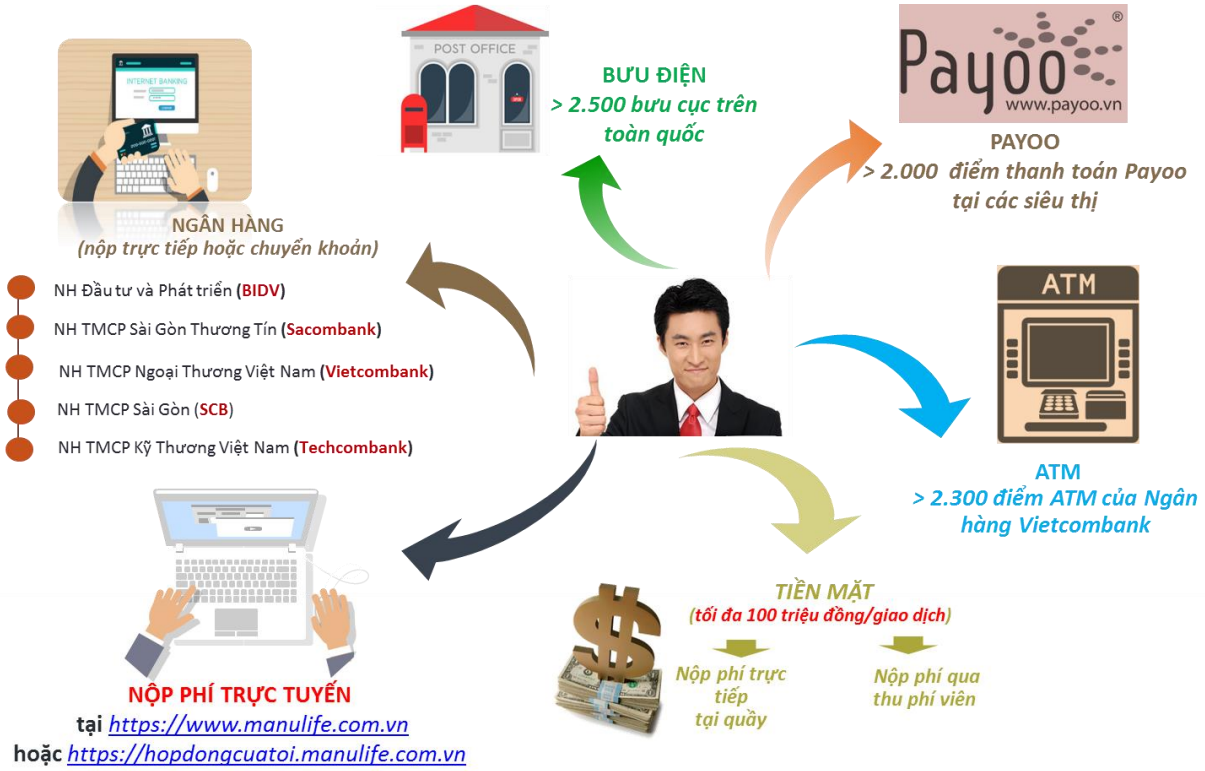
Hướng dẫn yêu cầu phiếu thu đầu tiên:







Các phương thức nộp phí bảo hiểm:



BƯỚC 5: TRAO HỢP ĐỒNG

Lợi ích của trao Hợp đồng (HĐ) chuyên nghiệp

- Củng cố niềm tin của khách hàng về quyết định tham gia BH
- Tăng tỉ lệ duy trì
- Cơ hội bán thêm hợp đồng
- Cơ hội mở rộng nguồn khách hàng

Khách hàng hài lòng với dịch vụ của bạn, đó là cơ hội để bạn có thể gia tăng thu nhập!

Chuẩn bị trước khi trao Hợp đồng

- Kiểm tra và sắp xếp bộ Hợp đồng
- Lưu trữ thông tin khách hàng
- Chuẩn bị chu đáo nội dung trao Hợp đồng
- Gọi điện thoại xin cuộc hẹn

Bộ Hợp đồng hoàn chỉnh

1. Thư cảm ơn

2. Trang hợp đồng
3. Điều khoản của (các) sản phẩm
4. Phụ lục điều khoản (nếu có)
5. Đơn yêu cầu bảo hiểm (bản sao)
6. Tờ khai thông tin khách hàng (nếu có)
7. Thư thỏa thuận (nếu có)
8. Thẻ bảo lãnh viện phí (nếu có)
9. Bảng minh họa quyền lợi bảo hiểm (bản sao)
10. Xác nhận đã nhận bộ Hợp đồng (Khách hàng ký, Đại lý nộp về Công ty)
11. Thông tin Hợp đồng (Đại lý lưu)
12. Cẩm nang khách hàng

Các bước thực hiện trao Hợp đồng

Quy trình trao Hợp đồng

1. Chúc mừng khách hàng
2. Giải thích nội dung bộ hợp đồng và các điều khoản
3. Ký xác nhận bàn giao hợp đồng
4. Giới thiệu dịch vụ thu phí và cam kết phục vụ
5. Tìm cơ hội bán hàng mới
6. Đề nghị giới thiệu khách hàng tiềm năng
7. Cảm ơn khách hàng

LỜI THOẠI MẪU TRAO HỢP ĐỒNG

1. Chúc mừng khách hàng!

Em chúc mừng anh, hợp đồng của anh đã được Manulife chấp thuận. Cảm ơn anh đã tin tưởng lựa chọn Công ty em.

(Trao bộ Hợp đồng cho khách hàng và đọc thư cảm ơn)

2. Giải thích nội dung bộ Hợp đồng và các điều khoản

Em sẽ giải thích từng mục trong hợp đồng này. Đây là Trang Hợp Đồng với số tiền bảo hiểm…, sản phẩm … và các quyền lợi Công ty cam kết theo điều khoản đính kèm. Em sẽ giải thích một số điều khoản quan trọng để anh nắm rõ.

(tập trung giải thích kỹ các điều khoản về quyền lợi và nghĩa vụ)

Với hợp đồng này thì kế hoạch ưu tiên số 1 (…..) của anh đã được đảm bảo. Bây giờ anh đã hoàn toàn an tâm rồi nhé!

3. Ký xác nhận bàn giao Hợp đồng

Anh vui lòng ký vào giấy "Xác nhận bàn giao Hợp đồng" để xác nhận với công ty là anh/chị đã nhận được Hợp đồng và đã được Tư vấn viên giải thích thỏa đáng.

Giới thiệu quyền lợi 21 ngày cân nhắc

Anh ạ, Công ty dành cho anh thời gian 21 ngày tính từ ngày ký trên giấy xác nhận bàn giao Hợp đồng để anh có thể xem xét và khẳng định quyết định tham gia bảo hiểm của mình.

4. Giới thiệu dịch vụ thu phí

Anh có thể lựa chọn một trong nhiều hình thức thu phí đa dạng và hoàn toàn miễn phí giao dịch mà Công ty em đang triển khai để nộp phí BH định kỳ, ví dụ như: thanh toán phí trực tiếp cho quầy thu ngân tại các văn phòng của Manulife trên toàn quốc, thanh toán thông qua thu phí viên của Manulife (áp dụng cho khu vực có văn phòng của Công ty và HĐ có phí tối thiểu theo quy định), thanh toán qua bưu cục, chuyển khoản, qua hàng ngàn điểm thu phí của Payoo trên toàn quốc, hoặc sử dụng dịch vụ ngân hàng trực tuyến,…

(phát leaflet giới thiệu dịch vụ thu phí tái tục)

Cam kết phục vụ

Tuy nhiên, em vẫn là người phục vụ Hợp đồng của anh. Nếu muốn tìm hiểu thêm bất kỳ thông tin gì, anh cứ liên hệ với em. (chỉ vào danh thiếp của Đại ký kẹp trong Hợp đồng)

5. Tìm cơ hội bán hàng mới

Như vậy anh đã hoàn tất kế hoạch cho cháu. Thế còn kế hoạch cho anh chị thì sao? Anh dành cho em thêm khoảng 10 phút nhé?

6. Đề nghị giới thiệu khách hàng tiềm năng

Em tin rằng anh hài lòng với giải pháp này, và chắc là anh cũng mong muốn người thân và bạn bè có được kế hoạch an toàn như mình.

Công việc của em là gặp gỡ, trình bày về lợi ích của BHNT cho càng nhiều khách hàng càng tốt. Anh có thể giới thiệu giúp em 3 – 5 người thân, bạn bè của anh.

(Nếu khách hàng lưỡng lự) *Anh yên tâm, em chỉ gặp để giới thiệu. Tham gia hay không là quyền của họ.*

(gợi ý) *Ai là đồng nghiệp cùng cơ quan, sắp sinh con, mới lập*

gia đình...

Vậy người đầu tiên sẽ là: …..

7. Cảm ơn khách hàng:

Cảm ơn anh đã giới thiệu bạn cho em. Em sẽ liên lạc và báo lại kết quả với anh trong thời gian sớm nhất.

Lưu ý về việc bàn giao Hợp đồng cho khách hàng và hoàn trả "Giấy xác nhận đã nhận được HĐBH":

1. Trách nhiệm của Đại lý:
   - Bàn giao HĐBH cho khách hàng trong vòng 17 ngày kể từ ngày cấp HĐ.
   - Giải thích đầy đủ và chi tiết nội dung trong HĐBH khi bàn giao HĐ cho khách hàng.
2. Nội dung cần có trên giấy xác nhận bàn giao HĐBH
   - BMBH ghi rõ ngày tháng nhận HĐBH.
   - Chữ ký của BMBH trên giấy xác nhận bàn giao HĐBH phải thống nhất với chữ ký trên HSYCBH.
   - Đại lý/Người làm chứng ghi rõ họ tên, mã số Đại lý.
3. Thời gian hoàn trả Giấy xác nhận bàn giao hợp đồng:

   Đại lý cần hoàn trả Giấy xác nhận bàn giao hợp đồng sau ngày HĐBH được cấp. Công ty sẽ khấu trừ không hoàn trả từ khoản hoa hồng trên mỗi HĐ chưa được ghi nhận hoàn trả "Giấy xác nhận đã nhận được HĐBH" quá thời hạn quy định như sau:

   Từ 1 ngày đến 17 ngày : không trừ tiền

   Từ 18 ngày đến 30 ngày : trừ 300.000 đồng/HĐBH

   Quá 30 ngày : trừ 100% hoa hồng

   Sau khi đã trừ hoa hồng nhưng Đại lý vẫn chưa hoàn tất bàn giao HĐBH cho khách hàng, Công ty sẽ tạm giữ thu nhập hàng tháng của Đại lý cho đến khi Đại lý hoàn tất nộp "Giấy xác nhận".
4. Trường hợp đặc biệt
   - Trường hợp khách hàng có thay đổi trong thời gian cân nhắc 21 ngày kể từ ngày khách hàng nhận HĐBH lần đầu tiên, giấy xác nhận bàn giao hợp đồng lần đầu tiên cần được khách hàng ký xác nhận và được Đại lý nộp về cho BCS tại Văn phòng chi nhánh như quy định.

- Trường hợp Đại lý không thể bàn giao HĐBH cho khách hàng do:
  - Khách hàng di chuyển chỗ ở không thể liên lạc được.
  - Khách hàng đi công tác/du lịch dài ngày, v.v….

Đại lý phải thông báo đến SM+, Thư ký SM hoặc BCS tại Văn phòng chi nhánh và được SM, Thư ký SM, BCS thông báo cho Bộ phận Thẩm định qua địa chỉ email nb-online@manulife.com.

BƯỚC 6: PHỤC VỤ SAU BÁN HÀNG

Lợi ích của phục vụ sau bán hàng

- Giúp duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng
- Nâng cao tỷ lệ duy trì hợp đồng
- Ký kết thêm hợp đồng mới
- Gia tăng nguồn khách hàng tiềm năng

Để phát triển nghề nghiệp vững vàng, Đại lý cần cung cấp dịch vụ hậu mãi vượt hơn sự mong đợi của khách hàng!

Thời điểm tốt nhất để phục vụ

- Thông báo đóng phí
- Nhân dịp đặc biệt: quan, hôn, tang, tế…
- Giới thiệu sản phẩm mới
- Kỷ niệm đáo niên hợp đồng
- Kết hợp tư vấn và thăm hỏi khách hàng trên cùng địa bàn

Phương pháp thực hiện:

- Gọi điện
- Gặp trực tiếp
- Gửi thư

2. PHỤ LỤC

1. CÁC TÀI LIỆU CẦN MANG THEO KHI GẶP KHÁCH HÀNG

Tên tài liệu	Mục đích sử dụng	Khi tiếp xúc và trình bày	Khi ký HĐ	Khi trao HĐ
Thẻ Xác định nhu cầu	Xác định và khuấy động nhu cầu bảo hiểm của khách hàng	x		
Bản Phân tích nhu cầu	Phân tích nhu cầu tài chính của khách hàng	x		
Cẩm nang giải đáp thắc mắc	Tra cứu khi giải đáp thắc mắc của khách hàng, nếu cần	x	x	
Tờ rơi sản phẩm	Giới thiệu sản phẩm cụ thể với khách hàng	x	x	X
Bút viết, bút highlight, giấy trắng…	Viết/vẽ sơ đồ biểu diễn quyền lợi sản phẩm	x	x	X
Phong bì	Đựng tiền phí bảo hiểm mà khách hàng nộp và phiếu thu	x	x	X
Bảng minh họa QLBH	Trình bày giải pháp	x	x	x (*)
Bộ Hồ sơ yêu cầu BH và Phiếu thu	Hoàn tất thủ tục yêu cầu BH	x	x	X
Bộ hợp đồng BH	Trao hợp đồng			X
Phiếu khảo sát ý kiến khách hàng sau hội thảo	Khảo sát ý kiến khách hàng về hội thảo mà khách hàng tham dự	Sau hội thảo mà khách hàng tham dự		

(*): Bảng minh họa QLBH cho hợp đồng tiếp theo.

2. CÁC THÔNG BÁO GỬI KHÁCH HÀNG HÀNG NĂM

Thông báo	Ngày gửi	Nội dung	Phương thức gửi
Kế hoạch đóng phí (gửi kèm "Thông báo kỷ niệm HĐ")	15 ngày trước ngày kỷ niệm hợp đồng	Các kỳ phí và số phí bảo hiểm từng kỳ của năm hợp đồng tiếp theo	Gửi theo thứ tự ưu tiên: *(1) Gửi email cho KH có đăng ký email* *(2) Gửi Thư qua bưu điện*
Thông báo đóng phí định kỳ	Lần 1: trước ngày đến hạn đóng phí 15 ngày Lần 2: sau ngày đến hạn đóng phí 45 ngày (nếu khách hàng chưa đóng phí) *(Thông báo lần 2 không áp dụng cho SP Manulife - Gia Đình Tôi Yêu - UL007)*	Thông báo số phí cần đóng của kỳ phí đến hạn	Gửi theo thứ tự ưu tiên: *(1) Gửi SMS cho KH có đăng ký SMS* *(2) Gửi email cho KH có đăng ký email* *(3) Gửi Thư qua bưu điện*
Thông báo vay /tạm ứng đóng phí bảo hiểm tự động	Sau 60 ngày đến hạn đóng phí nhưng KH chưa đóng phí	Thông báo hợp đồng đã được vay/tạm ứng từ giá trị hoàn lại để đóng phí theo điều khoản hợp đồng	
Thông báo hợp đồng mất hiệu lực	Ngày hợp đồng mất hiệu lực	Thông báo hợp đồng đã mất hiệu lực	

GHI CHÉP CÁ NHÂN: .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. CÁC ỨNG DỤNG HỖ TRỢ

AWS (Agent Website):

Truy cập địa chỉ: https://daily.manulife.com.vn

Tiếp tục nhập mã số Đại lý, ngày sinh Đại lý và mật khẩu.

Comprop: Chức năng trong AWS để tạo lập, tra cứu bảng minh họa và nhập thông tin khách hàng trước khi nộp bộ Hồ sơ yêu cầu bảo hiểm cho quầy Thu ngân.

Email: Địa chỉ mail: <<name>>_<<agentcode>>@manulife.com.vn

- Là công nghệ email hiện đại nhất hiện nay: Office 365
- Có thể cài đặt trên tối đa 15 thiết bị (smartphone, máy tính bảng, laptop,…) và đồng bộ hóa trên tất cả thiết bị
- Có thể gửi email kèm file ≤ 35Mb cho khách hàng, đồng nghiệp
- Dung lượng hộp thư lớn 50GB
- Chống thư rác hoặc spam hiệu quả
- Cho phép tạo chữ ký, lên lịch công việc
- Truy cập hộp thư mọi lúc, mọi nơi trên tất cả các thiết bị
- Tư Vấn Tài Chính gửi/nhận email qua địa chỉ email của cấp Quản lý trực tiếp

CÂU HỎI THƯỜNG GẶP TỪ KHÁCH HÀNG:

1: Vì sao Đại lý chưa được phép sử dụng thư điện tử cá nhân để gửi đến khách hàng? Vì sao họ phải sử dụng địa chỉ thư điện tử của người khác?

Trả lời: "Cảm ơn câu hỏi của anh. Đó là một câu hỏi thường được các khách hàng của chúng tôi đặt ra, cũng như anh thường mong đợi Tư vấn viên của mình gửi các hợp đồng bảo hiểm hoặc các thông tin bảo mật khác trực tiếp đến anh."

"Manulife rất xem trọng việc gửi các dữ liệu phân tích tài chính của khách hàng và đã thực hiện nhiều giải pháp để giảm thiểu nguy cơ các dữ liệu bảo mật này bị đánh cắp bởi bên thứ ba. Do đó Công ty giới hạn một số nhân viên sẽ được phép gửi các dữ liệu này bảo mật đến khách hàng. Trong trường hợp này, Công ty đã chỉ định cấp Quản lý của Tư vấn viên sẽ gửi các dữ liệu bảo mật đến khách hàng. Các hoạt động khác, bao gồm thiết lập cuộc hẹn, các thông tin sản phẩm đã được quảng bá hoặc giải đáp các thắc mắc về sản phẩm cũng như thông tin giới thiệu về Công ty và các dịch vụ mà Công ty sẽ cung cấp, Tư vấn viên sẽ trực

tiếp liên hệ thông qua các cuộc gọi, tin nhắn truyền thống, thư điện tử hoặc tin nhắn mạng xã hội như Zalo, Viber, Facebook Messenger…"

"Câu trả lời này có giải đáp được thắc mắc của anh không?"

2: Nếu tôi phản hồi thư điện tử (được gửi từ cấp Quản lý của Tư vấn viên), thông tin của khách hàng có bị tiết lộ ra bên ngoài không?

"Tôi hiểu sự lo lắng của anh về việc gửi các thông tin bảo mật cá nhân cho tôi thông qua cấp Quản lý có thể bị thất lạc. Đó là một câu hỏi hay, và để tôi giải thích cho anh rõ những gì Manulife đã thực hiện các bước để giảm thiểu nguy cơ xảy ra điều này."

"Việc gửi các thông tin cá nhân của anh cho tôi thông qua thư điện tử của cấp Quản lý trong Manulife, các thông tin này sẽ được bảo vệ bằng cách mã hóa. Điều này có nghĩa là không ai có thể truy cập địa chỉ thư này từ hệ thống Internet bên ngoài Manulife, như họ có thể làm với Gmail hay Yahoo. Mức độ bảo mật này được áp dụng cho thư điện tử Manulife để chắc rằng kẻ gian sẽ không thể truy cập vào hệ thống email Manulife và đánh cắp thông tin cá nhân của anh."

"Chỉ cấp Quản lý của tôi mới có thể cho tôi biết chi tiết yêu cầu của anh, khi nhận được thông tin từ anh."

"Hãy yên tâm rằng bất kỳ thông tin nào được gửi cho tôi thông qua cấp Quản lý sẽ được xử lý hiệu quả và tôi cam kết rằng tôi sẽ liên lạc với anh trong vòng 24 giờ."

"Để phục vụ anh tốt và nhanh hơn, Manulife đã thiết lập đường dây nóng hỗ trợ khách hàng 19001776 (miễn phí cho cuộc gọi đến) tại Việt Nam, nếu anh muốn biết bất cứ điều gì về chính sách của Manulife dành cho khách hàng hoặc có bất kỳ khiếu nại nào."

"Hy vọng anh sẽ cảm thấy yên tâm hơn khi biết rằng Manulife có nhiều biện pháp bảo vệ các thông tin riêng tư mà anh đã cung cấp."

GHI CHÉP CÁ NHÂN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. PHIẾU KHẢO SÁT Ý KIẾN KHÁCH HÀNG SAU HỘI THẢO

(Xem trang sau)

Manulife

Khảo Sát Ý Kiến Khách Hàng Sau Hội Thảo

Ngày tổ chức hội thảo: .....

Địa điểm (Tỉnh/Thành phố): .....

Công ty Manulife Việt Nam chân thành cảm ơn Quý Khách đã tới tham dự hội thảo!

Chúng tôi rất mong nhận được ý kiến đánh giá của Quý Khách về hội thảo để giúp chúng tôi không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ trong thời gian tới.

1. Hội thảo đã cung cấp đầy đủ nội dung (về Công ty, về ý nghĩa của bảo hiểm, về sản phẩm, về những vấn đề khác mà Quý Khách quan tâm).

Xuất sắc	Rất tốt	Tốt	Trung bình	Cần cải thiện
☐	☐	☐	☐	☐

2. Đánh giá về công tác tổ chức (công tác chuẩn bị, đón tiếp, thái độ phục vụ, tài liệu phát):

Xuất sắc	Rất tốt	Tốt	Trung bình	Cần cải thiện
☐	☐	☐	☐	☐

3. Theo Quý Khách, những tài liệu được cung cấp trong buổi hội thảo có đầy đủ nội dung mà Quý Khách quan tâm và dễ hiểu không?

Xuất sắc	Rất tốt	Tốt	Trung bình	Cần cải thiện
☐	☐	☐	☐	☐

4. Đánh giá về kỹ năng truyền tải nội dung của người thuyết trình hội thảo:

Xuất sắc	Rất tốt	Tốt	Trung bình	Cần cải thiện
☐	☐	☐	☐	☐

5. Quý Khách vui lòng góp ý về những điểm cần cải thiện hơn để chương trình hội thảo thêm hữu ích và thú vị:

.....

.....

.....

.....

Manulife

CHƯƠNG TRÌNH PHÁT TRIỂN SỰ NGHIỆP DÀNH CHO TƯ VẤN

CHƯƠNG TRÌNH PHÁT TRIỂN SỰ NGHIỆP DÀNH CHO QUẢN LÝ

CHÍNH TRỰC
TINH THÔNG
TÔN TRỌNG
TRÁCH NHIỆM

Nâng tầm **giá trị**
và tinh **chuyên nghiệp**
cho đội ngũ tư vấn tài chính vì
lợi ích tối ưu của khách hàng

TRUNG TÂM PHÁT TRIỂN CHUYÊN NGHIỆP

Cung cấp nguồn lực và các chương trình phát triển sự nghiệp dành cho đội ngũ kinh doanh của MANULIFE

Manulife