

The background of the slide features a photograph of two women in a professional setting. One woman, wearing a white button-down shirt, is seated and holding a laptop, looking towards the other woman. The second woman, wearing a dark blazer, is seated across from her, looking at the laptop. They appear to be in a collaborative meeting. A white rectangular box with a thin black border is overlaid on the image, containing the title text. To the left of the box, there is a decorative graphic consisting of a vertical line and a horizontal line intersecting at a point, with a dotted line extending from the intersection towards the box.

BƯỚC 3

TIẾP XÚC VÀ TRÌNH BÀY

BƯỚC 3: TIẾP XÚC VÀ TRÌNH BÀY

Chốt hợp đồng 8

Thiết kế và trình bày giải 7

Xác định nhu cầu tài chính 6

Khơi gợi nhu cầu bảo hiểm 5

Giới thiệu Manulife 4

Dẫn nhập 3

Tạo thiện cảm 2

Chuẩn bị 1

1. CHUẨN BỊ

Tiếp xúc và trình bày



2. TẠO THIỆN CẢM

Tiếp xúc và trình bày

01

Luôn đúng giờ

02

Chào hỏi, bắt tay

03

Tự giới thiệu. Nhắc lại lời hẹn, mục đích hẹn

04

Trao danh thiếp. Chọn vị trí ngồi

05

Khen ngợi. Chia sẻ chủ đề chung

Những chủ đề chung: Gia đình, công việc, sở thích, tiền bạc...

3. DẪN NHẬP

Tiếp xúc và trình bày

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 TVTC 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

Tiếp xúc và trình bày

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

Trụ sở riêng của Manulife ở quận 7, TpHCM, có giá trị đầu tư vào 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.

4. GIỚI THIỆU MANULIFE

Tiếp xúc và trình bày

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 gần 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

Tiếp xúc và trình bày



Thẻ xác định
NHU CẦU

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?

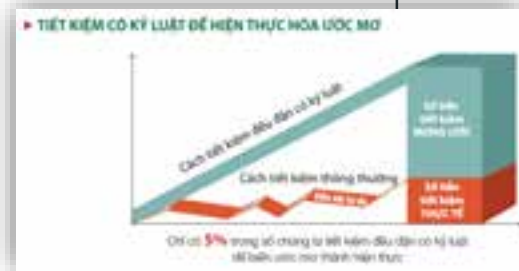
Anh chị có thể **cho em biết rõ hơn** về những mong muốn này của anh chị được không?

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?

5. KHƠI GỢI NHU CẦU BẢO HIỂM

Tiếp xúc và trình bày



Đây là số tiền cần thiết cho 4 năm ĐH. 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.

Thẻ xác định
NHU CẦU

5. KHƠI GỢI NHU CẦU BẢO HIỂM

Tiếp xúc và trình bày

► NGUY CƠ TAI NẠN



22 người tử vong/ngày
39 người bị thương/ngày
do tai nạn giao thông
(Tổng cục thống kê, 2018)

► NGUY CƠ BỆNH TẬT



110.000 người ung thư/mỗi/năm
9 người tử vong vì ung thư/giờ
(Bảo điển từ Đài tiếng nói Việt Nam)

► CHI PHÍ ĐIỀU TRỊ BỆNH HIẾM NGHÈO



Điều trị, thuốc men
300 - 4
triệu đồng - tỷ đồng



Chăm sóc bệnh, sinh hoạt phí
200 - 2.6
triệu đồng - tỷ đồng

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.

Thẻ xác định
NHU CẦU

6. XÁC ĐỊNH NHU CẦU TÀI CHÍNH

Tiếp xúc và trình bày



Bảng phân tích NHU CẦU TÀI CHÍNH

[illegible]

Thông tin cá nhân

Nhu cầu tài chính trong tương lai

Khả năng tài chính

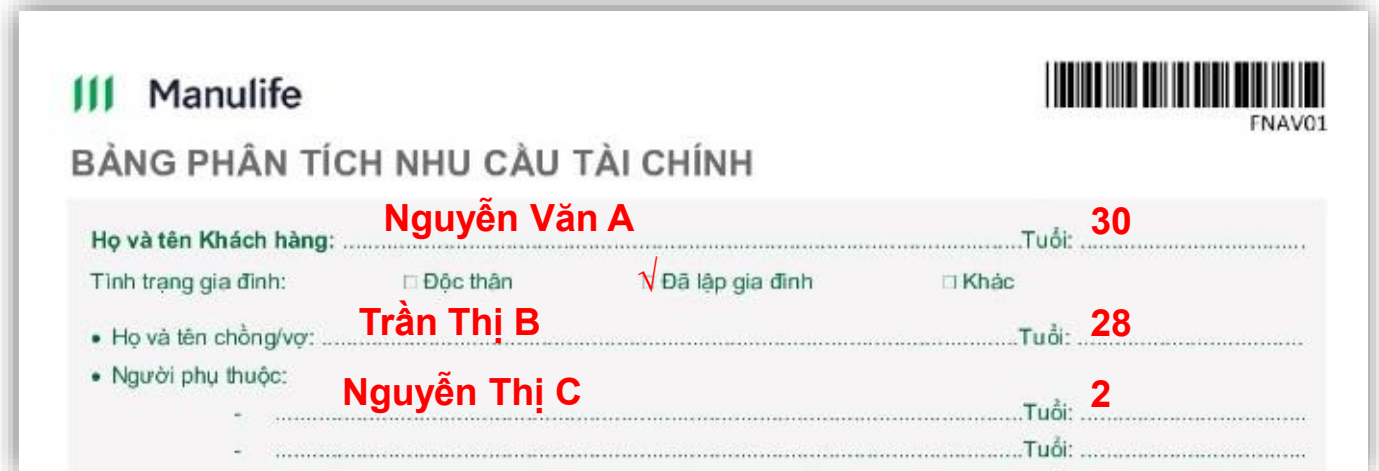
6. XÁC ĐỊNH NHU CẦU TÀI CHÍNH

Tiếp xúc và trình bày

TÌNH HUỐNG

Khách hàng Nguyễn Văn A 30 tuổi
Vợ: Trần Thị B, 28 tuổi
Con: Nguyễn Thị C, 2 tuổi

Bảng phân tích
NHU CẦU TÀI CHÍNH



The image shows a Manulife financial needs analysis form titled 'BẢNG PHÂN TÍCH NHU CẦU TÀI CHÍNH'. It includes a barcode and the code FNAV01. The form contains the following information:

Họ và tên Khách hàng:	Tuổi:
Nguyễn Văn A	30
Tình trạng gia đình: <input type="checkbox"/> Độc thân <input checked="" type="checkbox"/> Đã lập gia đình <input type="checkbox"/> Khác	
• Họ và tên chồng/vợ:	Tuổi:
Trần Thị B	28
• Người phụ thuộc:	Tuổi:
Nguyễn Thị C	2
-	Tuổi:
-	Tuổi:

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

6. XÁC ĐỊNH NHU CẦU TÀI CHÍNH

Tiếp xúc và trình bày

TÌNH HUỐNG (tiếp)

Nhu cầu:

- Cần ngay Quỹ bảo vệ thu nhập cho anh A, đặc biệt trước rủi ro do tai nạn, trị giá 1,5 tỷ;
- Cần ngay Quỹ bảo vệ sức khỏe cho anh A đặc biệt trước các bệnh hiểm nghèo, trị giá 500 triệu
- Quỹ hưu trí cho 10 năm với mức chi tiêu 10 triệu/tháng khi anh A về hưu năm 60 tuổi;

Giả định lạm phát 4%.

Cả gia đình chưa tham gia BHNT.

Bảng phân tích NHU CẦU TÀI CHÍNH

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 VND)

MỤC TIÊU ƯU TIÊN	SỐ TIỀN CẦN	SỐ TIỀN ĐÃ CÓ (Bao gồm GTHĐBH & từ các loại tài sản)	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	$f = c \times e$
Bảo vệ thu nhập	1.500	0	1.500			1.500
Bảo vệ sức khỏe	500	0	500			500
Hưu trí	1.200	0	1.200	30 năm	3,2434	3.892

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

6. XÁC ĐỊNH NHU CẦU TÀI CHÍNH

Tiếp xúc và trình bày

TÌNH HUỐNG (tiếp)

Anh A thu nhập 15 triệu/tháng
Chị B thu nhập 10 triệu/tháng
Có 500 triệu đồng gửi ngân hàng
lãi suất 6%/năm
Chi tiêu thiết yếu 15 triệu/tháng
Khoản dự phòng 1 triệu/tháng
Chi phí giải trí, giao tế, ... 2 triệu/tháng
Chi phí khác 2 triệu/tháng

Bảng phân tích
NHU CẦU TÀI CHÍNH

B. KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH

THU (quy theo năm)		CHI (quy theo năm)	
		(Đơn vị: triệu VND)	
Thu nhập từ đầu tư, kinh doanh		Chi tiêu thiết yếu (sinh hoạt, điện, nước, ...)	15 x 12 = 180 tr
Thu nhập từ lương, tiền thưởng	(15+10) x 12 = 300 tr	Chi phí giáo dục	
Thu nhập thụ động		Khoản dự phòng	1 x 12 = 12 tr
• Cho thuê bất động sản		Chi phí giải trí, giao tế, hiếu hỷ,...	2 x 12 = 24 tr
• Tiền lãi ngân hàng	500 x 6% = 30 tr	Phí bảo hiểm	
• Cổ tức		Nợ phải trả	
Các khoản thu khác		Chi phí khác	2 x 12 = 24 tr
Tổng cộng	330 tr	Tổng cộng	240 tr
THU - CHI =		330tr - 240 tr = 90 tr	

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. THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY GIẢI PHÁP

Tiếp xúc và trình bày

Thảo luận nhóm:

THIẾT KẾ GIẢI PHÁP

Anh Nguyễn Văn A 30 tuổi

Thu nhập: 15 triệu đồng/tháng

Nhu cầu:

- Cần ngay Quỹ bảo vệ thu nhập, đặc biệt trước rủi ro do tai nạn; trị giá 1,5 tỷ đồng;
- Cần ngay Quỹ bảo vệ sức khỏe, đặc biệt trước các bệnh hiểm nghèo; trị giá 500 triệu;
- Quỹ hưu trí;

Khả năng tích lũy cho giải pháp bảo hiểm: \approx 100 ngàn đồng/ngày.

GIẢI PHÁP

Manulife – Cuộc Sống Tươi Đẹp Ưu Việt, 500 triệu đồng.

SPBT Trợ cấp y tế - ĐPNH, 300 ngàn đồng.

SPBT Tử vong và thương tật do tai nạn – ĐPNH, 500 triệu đồng.

Phí: 34.485.000 đồng/năm
(94 ngàn đồng/ngày)

Đóng phí 15 năm.

7. THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY GIẢI PHÁP

Tiếp xúc và trình bày

Trình tự trình bày
BẢNG MINH HỌA

BUƯỚC 01

Nhắc lại nhu cầu và mong muốn của khách hàng

BUƯỚC 02

Trình bày Quyền lợi của khách hàng:

theo trình tự: *SINH – LÃO – BỆNH – TỬ*

- ▶ Quyền lợi của NĐBH & Ý nghĩa
- ▶ Quyền lợi của BMBH/Người phụ thuộc & Ý nghĩa

BUƯỚC 03

Trình bày Nghĩa vụ của khách hàng (phí bảo hiểm)

7. THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY GIẢI PHÁP

Tiếp xúc và trình bày

Trình tự trình bày
BẢNG MINH HỌA

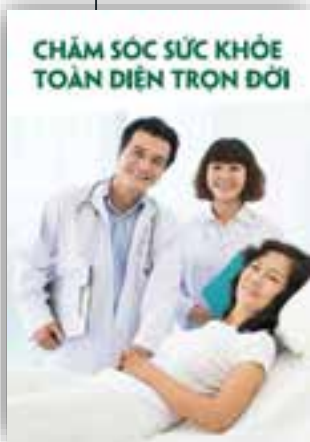
BƯỚC 01

Nhắc lại nhu cầu và mong muốn của khách hàng

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

- 1. 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;*
- 2. 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;*
- 3. Đồng thời tích lũy một khoản ngân sách cho tương lai hưu trí hoặc dành tiền sau này cho con cháu;*
- 4. 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.



7. THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY GIẢI PHÁP

Tiếp xúc và trình bày

Trình tự trình bày
BẢNG MINH HỌA

BƯỚC 02

TRANG BÌA Trình bày Quyền lợi của khách hàng



Giải pháp **Manulife – Cuộc Sống Tươi Đẹp Ưu Việt** với **STBH 500 triệu đồng** và các QL hỗ 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 GDS, GDG, GDC, BL theo giới tính với tổng QL lên đến 325% STBH;
- ▶ QL phiếu tiền mặt an nhân 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.

7. THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY GIẢI PHÁP

Tiếp xúc và trình bày

Trình tự trình bày
BẢNG MINH HỌA

BƯỚC 02 TRANG 1

THÔNG TIN KHÁCH HÀNG							
THÔNG TIN HỢP ĐỒNG							
		Họ và tên	Giới tính	Ngày sinh	Tuổi	Loại nghề nghiệp	
Bên Mua Bảo Hiểm (BMBH)		ANH A	Nam	01/01/1989	30	2	
Người Được Bảo Hiểm (NDBH)		ANH 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 tham định	Số Tiền Bảo Hiểm (đồng)	Phi bảo hiểm hàng năm (đồng)
Sản Phẩm Bảo Hiểm Chính							
Manulife - Cuộc Sống Tốt Đẹp Ưu Việt		ANH A	30	69	Chính	500.000.000	34.154.000
Sản Phẩm Bảo Hiểm Bổ Trợ							
1	Bảo Hiểm Từ Vong Và Thương Tật Do Tai Nạn - Đóng Phí Ngân Hạn	ANH A	30	40	Chính	500.000.000	1.375.000
2	Bảo Hiểm Trợ Cấp Y Tế - Đóng Phí Ngân Hạn	ANH A	30	40	Chính	300.000	1.003.000
Tổng Phí Bảo Hiểm Định Kỳ							36.534.000
Phi giảm trên QLHH 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

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.*

7. THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY GIẢI PHÁP

Tiếp xúc và trình bày

Trình tự trình bày
BẢNG MINH HỌA

BƯỚC 02 TRANG 10 - 13

Năm HĐ Thứ	Tổng Phí BBSF Chứng Lãi Kia	Quyền lợi đảm bảo				Quyền lợi thanh toán (Kế hoạch thanh toán)			
		Quyền lợi bảo vệ người thọ (***)			Quỹ tích lũy (****)	Quỹ tích lũy (****)	Quỹ tích lũy (****)	Quỹ tích lũy (****)	Quỹ tích lũy (****)
		Giá trị đảm bảo gửi	Giá trị đảm bảo còn	Bổ sung					
					Đã nhận QL PTMAN (****) (1)	Còn nhận QL PTMAN (****) (2)	QL Phấn Tiền Mặt an nhàn TL (3)	Bảo Túc Định Kỳ TL (4)	Bảo Túc Tr An TL (5)
1/31	32.155	1.000.000	500.000	125.000			1.000.000	383	383
2/32	64.210	1.000.000	500.000	125.000	1.550	1.550	1.000.000	859	2.409
3/33	96.315	1.000.000	500.000	125.000	6.300	6.300	1.000.000	1.593	7.893
4/34	128.420	1.000.000	500.000	125.000	14.450	14.450	1.000.000	2.608	17.058
5/35	160.525	1.000.000	500.000	125.000	26.200	26.200	1.000.000	3.936	30.136
6/36	192.630	1.000.000	500.000	125.000	41.700	41.700	1.000.000	5.602	47.302
7/37	224.735	1.000.000	500.000	125.000	61.150	61.150	1.000.000	7.642	68.792
8/38	256.840	1.000.000	500.000	125.000	84.850	84.850	1.000.000	10.090	94.940
9/39	288.945	1.000.000	500.000	125.000	112.900	112.900	1.000.000	12.988	125.888
10/40	321.050	1.000.000	500.000	125.000	145.600	145.600	1.000.000	16.568	161.968
11/41	353.155	1.000.000	500.000	125.000	183.100	183.100	1.000.000	20.758	201.758
12/42	385.260	1.000.000	500.000	125.000	225.750	225.750	1.000.000	24.758	246.758
13/43	417.365	1.000.000	500.000	125.000	273.700	273.700	1.000.000	29.870	305.570
14/44	449.470	1.000.000	500.000	125.000	327.350	327.350	1.000.000	35.667	363.667
15/45	481.575	1.000.000	500.000	125.000	379.100	379.100	1.000.000	42.196	421.196
16/46	481.575	1.000.000	500.000	125.000	390.700	390.700	1.000.000	49.363	491.424
17/47	481.575	1.000.000	500.000	125.000	402.450	402.450	1.000.000	57.029	573.034
18/48	481.575	1.000.000	500.000	125.000	414.500	414.500	1.000.000	65.408	653.127
19/49	481.575	1.000.000	500.000	125.000	426.750	426.750	1.000.000	74.481	748.481

64/94	481.575				453.200	953.200	500.000	1.582.048	2.746.021	5.343.155	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	10.785.539
66/96	481.575				464.300	964.300	500.000	1.785.984	3.109.408	6.031.899	11.391.757	11.438.597
67/97	481.575				471.000	971.000	500.000	1.897.608	3.308.306	6.408.893	12.114.897	12.161.697
68/98	481.575				478.150	978.150	500.000	2.016.209	3.519.886	6.820.889	12.825.684	12.872.484
69/99	481.575				500.000	1.000.000	500.000	2.142.222	3.744.864	7.235.040	13.632.926	13.679.726

3.744.664 7.235.040

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; rút ra chi dùng khi cần, như 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.

7. THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY GIẢI PHÁP

Tiếp xúc và trình bày

Trình tự trình bày
BẢNG MINH HỌA

BƯỚC 02 TRANG 10 - 13

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.

Năm HĐ Tuổi	Tổng Phí BBSF Chấp Lấp Xã	Quyền lợi đảm bảo					Quyền lợi thanh toán (không đảm bảo)					Tổng QLBH SP Chính Kì Tiền Vong (7)
		Quyền lợi bệnh lý nghiêm trọng			Quà trị tiền mặt (***)		QL Hết Tr Vong (2)	QL Phấn đạt an nhân TL (3)	Bảo Túc Tr An TL (5)	Tổng QLBH Hạn Lãi (*****) (6)		
		Giai đoạn sớm và giữa	Giai đoạn cuối	Bộ môn	Đã nhận QL PTMAN (1)	Chưa nhận PTMAN (****)						
1/31	32.155	1.000.000	500.000	125.000			1.000.000					
2/32	64.210	1.000.000	500.000	125.000	1.850	1.850	1.000.000		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	1.009.090		
9/39	288.945	1.000.000	500.000	125.000	112.900	112.900	1.000.000	12.988	125.888	1.012.988		
10/40	321.050	1.000.000	500.000	125.000	145.600	145.600	1.000.000	16.568	161.968	1.016.568		
11/41	353.155	1.000.000	500.000	125.000	183.100	183.100	1.000.000	20.758	203.378	1.020.278		
12/42	385.260	1.000.000	500.000	125.000	225.750	225.750	1.000.000	24.758	250.308	1.024.758		
13/43	417.365	1.000.000	500.000	125.000	273.700	273.700	1.000.000	29.870	305.370	1.029.870		
14/44	449.470	1.000.000	500.000	125.000	327.350	327.350	1.000.000	35.667	363.617	1.035.667		
15/45	481.575	1.000.000	500.000	125.000	379.100	379.100	1.000.000	42.196	413.376	1.042.196		
16/46	481.575	1.000.000	500.000	125.000	390.700	390.700	1.000.000	49.363	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	623.033	1.208.535	
19/49	481.575	1.000.000	500.000	125.000	426.750	426.750	1.000.000	74.481	187.482	688.693	1.241.944	

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.

7. THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY GIẢI PHÁP

Tiếp xúc và trình bày

Trình tự trình bày

BẢNG MINH HỌA

BƯỚC 02 TRANG 10 - 13

Năm HD Trước	Tổng Phí BSP Chứng Lũy Xã	Quyền lợi đảm bảo				Quyền lợi sinh lời (Chứng khoán)						
		Quyền lợi bệnh lý nghiêm trọng (**)			Quá trị tiền mặt (***)	QL Phấn Tiền Mặt an nhàn TL (3)	Bảo Túc Đuổi Kỳ TL (4)	Bảo Túc Tr An TL (5)	Tổng Quá Tr Hưu Lãi (****) (6)	Tổng QLBSH SP Chứng Kho Tiền Vãng (7)		
		Quá trị tiền mặt và gửi	Quá trị tiền mặt	Bổ sung								
1/31	32.195	1.000.000	500.000	125.000		1.000.000			383	1.000.383		
2/32	64.210	1.000.000	500.000	125.000	1.550	1.000.000			839	1.000.839		
3/33	96.515	1.000.000	500.000	125.000	6.300	1.000.000			1.593	1.001.593		
4/34	128.420	1.000.000	500.000	125.000	14.450	1.000.000			2.608	1.002.608		
5/35	160.525	1.000.000	500.000	125.000	26.200	1.000.000			3.936	1.003.936		
6/36	192.630	1.000.000	500.000	125.000	41.700	1.000.000			5.602	1.005.602		
7/37	224.735	1.000.000	500.000	125.000	61.150	1.000.000			7.642	1.007.642		
8/38	256.840	1.000.000	500.000	125.000	84.850	1.000.000			10.090	1.010.090		
9/39	288.945	1.000.000	500.000	125.000	112.900	1.000.000			12.968	1.012.968		
10/40	321.050	1.000.000	500.000	125.000	145.600	1.000.000			16.368	1.016.368		
11/41	353.155	1.000.000	500.000	125.000	183.100	1.000.000			20.276	1.020.276		
12/42	385.260	1.000.000	500.000	125.000	225.750	1.000.000			24.738	1.024.738		
13/43	417.365	1.000.000	500.000	125.000	273.700	1.000.000			29.870	1.029.870		
14/44	449.470	1.000.000	500.000	125.000	327.350	1.000.000			35.667	1.035.667		
15/45	481.575	1.000.000	500.000	125.000	379.100	1.000.000			42.196	1.042.196		
16/46	481.575	1.000.000	500.000	125.000	390.700	1.000.000		41.570	462.666	1.083.566		
17/47	481.575	1.000.000	500.000	125.000	390.700	1.000.000		49.303	519.434	1.128.734		
18/48	481.575	1.000.000	500.000	125.000	402.450	1.000.000		57.029	573.034	1.170.584		
19/49	481.575	1.000.000	500.000	125.000	414.500	1.000.000		65.408	629.035	1.208.535		
20/50	481.575	1.000.000	500.000	125.000	426.750	1.000.000		74.481	688.689	1.241.841		
.....												
42/72	481.575	1.000.000	500.000	125.000	737.400	1.000.000		949.342	1.407.259	2.795.001	1.857.601	
43/73	481.575	1.000.000	500.000	125.000	759.650	1.000.000		702.808	1.495.850	2.936.347	1.898.651	
44/74	481.575	1.000.000	500.000	125.000	787.100	1.000.000		759.721	1.589.341	3.080.152	1.940.652	
45/75	481.575	1.000.000	500.000	125.000	864.650	500.000	500.000	450.738	1.688.675	3.174.083	1.909.433	
.....												
64/94	481.575				453.200	953.200	500.000	1.582.048	2.746.021	10.124.404	10.171.204	
65/95	481.575				458.550	958.550	500.000	1.680.926	2.922.182	10.738.739	10.780.189	
66/96	481.575				464.500	964.500	500.000	1.785.984	3.105.346	11.391.899	11.427.299	
67/97	481.575				471.000	971.000	500.000	1.897.608	3.288.596	12.085.897	12.114.897	
68/98	481.575				478.150	978.150	500.000	2.016.209	3.479.886	12.825.694	12.845.544	
69/99	481.575				500.000	1.000.000	500.000	2.143.257	3.744.864	13.621.936	13.621.936	

QL Phiếu Tiền Mặt An Nhân: 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 Nhân 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 Túc, với QL Phiếu Tiền Mặt An Nhân 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 HD như anh thấy ở đây. Phiếu Tiền Mặt An Nhân sẽ là một số tiền đáng kể giúp khách hàng có một tuổi hưu an nhàn không ưu tư về tài chính, đúng như tên gọi của nó, anh nhỉ?

7. THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY GIẢI PHÁP

Tiếp xúc và trình bày

Trình tự trình bày

BẢNG MINH HỌA

BƯỚC 02 TRANG 10 - 13

Năm SD Tuổi	Tổng Phí BICSP Chứng Lũy Kế	Quyền lợi đơn hạn					Quyền lợi minh họa (Không đảm bảo)				
		Quyền lợi bình lý nghiệm trọng (**)			Giá trị tiền mặt (****)	QLBH Tư Vọng (3)	QL Tiền Mặt An Nhân TL (3)	Bảo Túc Định Kỳ TL (4)	Bảo Túc Tư An TL (5)	Tổng Giá Trị Hiện Tại (*****) (6)	Tổng QLBH SP Chứng Kho Tư Vọng (7)
		Giá đơn vào và ra	Giá đơn ra	Bã nang							

10-60	481.575	1.000.000	500.000	125.000	572.000	572.000	1.000.000		237.287	592.908	1.402.196	1.830.166
11-61	481.575	1.000.000	500.000	125.000	585.600	585.600	1.000.000		258.732			977.334
12-62	481.575	1.000.000	500.000	125.000	599.300	599.300	1.000.000		283.831			
13-63	481.575	1.000.000	500.000	125.000	612.400	612.400	1.000.000		309.725			986.370
14-64	481.575	1.000.000	500.000	125.000	625.550	625.550	1.000.000		337.513	846.450	1.809.513	2.383.963
15-65	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

1.402.196

1.926.561

42-72	481.575	1.000.000	500.000	125.000	737.400	737.400	1.000.000		649.342	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		702.880	1.495.850	2.958.301	3.198.851
44-74	481.575	1.000.000	500.000	125.000	787.100	787.100	1.000.000		759.711	1.589.341	3.158.152	3.349.052
45-75	481.575	1.000.000	500.000	125.000	864.650	864.650	500.000	500.000	870.738	1.688.675	3.374.083	3.509.433

3.374.083

64-94	481.575				453.200	953.200	500.000	1.582.041	2.746.021	3.343.155	10.134.404	10.171.204
65-95	481.575				458.550	958.550	500.000	1.680.926	2.923.182	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	3.308.306	6.408.893	12.083.897	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	2.143.222	3.744.864	7.235.040	13.621.926	13.621.926

13.621.926

Hoặc hơn 1,4 tỷ đồng ở năm 60 tuổi.

Hay là hơn 1,9 tỷ đồng ở năm 65 tuổi.

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.

QL Đảo Hạn Hợp Đồng:

Đảo hạn hợp đồng ở **tuổi 99**, anh sẽ nhận về 500 triệu đồng và các quyền lợi Tiền Mặt An Nhân tích lũy, Bảo Túc 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?

7. THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY GIẢI PHÁP

Tiếp xúc và trình bày

Trình tự trình bày
BẢNG MINH HỌA

BƯỚC 02 TRANG 10 - 13

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, tôi thiếu **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.

Năm HĐ Tuổi	Tổng Phí BBSF Chứng Lũy Kế	Quyền lợi đảm bảo					Quyền lợi minh họa (Không đảm bảo)					
		Quyền lợi bệnh lý nghiêm trọng (**)			Quỹ trị tiền mặt (***)		QL Phấn Tư Mã an nhân TL (3)	Bảo Tức Định Kỳ TL (4)	Bảo Tức Tr An TL (5)	Tổng Giá Tr Hòa Lũy (****) (6)	Tổng QLBH SP Chính Kỳ Tư Vong (7)	
		Quỹ đảm sống và giữ	Quỹ đảm chết	Bổ sung	Đã nhận QL PTMAN (****) (1)	Chưa nhận QL PTMAN (****)						
1/31	32.195	1.000.000	500.000	125.000			1.000.000				1.000.000	385.859
2/32	64.210	1.000.000	500.000	125.000	1.550	1.550	1.000.000				1.000.000	859.593
3/33	96.515	1.000.000	500.000	125.000	6.300	6.300	1.000.000				1.000.000	1.393.936
4/34	128.420	1.000.000	500.000	125.000	14.450	14.450	1.000.000				1.000.000	1.928.279
5/35	160.525	1.000.000	500.000	125.000	26.200	26.200	1.000.000				1.000.000	2.462.622
6/36	192.630	1.000.000	500.000	125.000	41.700	41.700	1.000.000				1.000.000	2.996.965
7/37	224.735	1.000.000	500.000	125.000	61.150	61.150	1.000.000				1.000.000	3.531.308
8/38	256.840	1.000.000	500.000	125.000	84.850	84.850	1.000.000				1.000.000	4.065.651
9/39	288.945	1.000.000	500.000	125.000	112.900	112.900	1.000.000				1.000.000	4.600.000
10/40	321.050	1.000.000	500.000	125.000	145.600	145.600	1.000.000				1.000.000	5.134.343
11/41	353.155	1.000.000	500.000	125.000	183.100	183.100	1.000.000				1.000.000	5.668.686
12/42	385.260	1.000.000	500.000	125.000	225.750	225.750	1.000.000				1.000.000	6.203.029
13/43	417.365	1.000.000	500.000	125.000	273.700	273.700	1.000.000				1.000.000	6.737.372
14/44	449.470	1.000.000	500.000	125.000	327.350	327.350	1.000.000				1.000.000	7.271.715
15/45	481.575	1.000.000	500.000	125.000	379.100	379.100	1.000.000				1.000.000	7.806.058
16/46	481.575	1.000.000	500.000	125.000	390.700	390.700	1.000.000				1.000.000	8.340.401
17/47	481.575	1.000.000	500.000	125.000	402.450	402.450	1.000.000				1.000.000	8.874.744
18/48	481.575	1.000.000	500.000	125.000	414.500	414.500	1.000.000				1.000.000	9.409.087
19/49	481.575	1.000.000	500.000	125.000	426.750	426.750	1.000.000				1.000.000	9.943.430
20/50	481.575	1.000.000	500.000	125.000	439.250	439.250	1.000.000				1.000.000	10.477.773
21/51	481.575	1.000.000	500.000	125.000	452.000	452.000	1.000.000				1.000.000	11.012.116
22/52	481.575	1.000.000	500.000	125.000	465.000	465.000	1.000.000				1.000.000	11.546.459
23/53	481.575	1.000.000	500.000	125.000	478.250	478.250	1.000.000				1.000.000	12.080.802
24/54	481.575	1.000.000	500.000	125.000	491.750	491.750	1.000.000				1.000.000	12.615.145
25/55	481.575	1.000.000	500.000	125.000	505.500	505.500	1.000.000				1.000.000	13.149.488
26/56	481.575	1.000.000	500.000	125.000	519.500	519.500	1.000.000				1.000.000	13.683.831
27/57	481.575	1.000.000	500.000	125.000	533.750	533.750	1.000.000				1.000.000	14.218.174
28/58	481.575	1.000.000	500.000	125.000	548.250	548.250	1.000.000				1.000.000	14.752.517
29/59	481.575	1.000.000	500.000	125.000	563.000	563.000	1.000.000				1.000.000	15.286.860
30/60	481.575	1.000.000	500.000	125.000	577.950	577.950	1.000.000				1.000.000	15.821.203
31/61	481.575	1.000.000	500.000	125.000	593.100	593.100	1.000.000				1.000.000	16.355.546
32/62	481.575	1.000.000	500.000	125.000	608.450	608.450	1.000.000				1.000.000	16.889.889
33/63	481.575	1.000.000	500.000	125.000	624.000	624.000	1.000.000				1.000.000	17.424.232
34/64	481.575	1.000.000	500.000	125.000	639.750	639.750	1.000.000				1.000.000	17.958.575
35/65	481.575	1.000.000	500.000	125.000	655.700	655.700	1.000.000				1.000.000	18.492.918
36/66	481.575	1.000.000	500.000	125.000	671.850	671.850	1.000.000				1.000.000	19.027.261
37/67	481.575	1.000.000	500.000	125.000	688.200	688.200	1.000.000				1.000.000	19.561.604
38/68	481.575	1.000.000	500.000	125.000	704.750	704.750	1.000.000				1.000.000	20.095.947
39/69	481.575	1.000.000	500.000	125.000	721.500	721.500	1.000.000				1.000.000	20.630.290
40/70	481.575	1.000.000	500.000	125.000	738.450	738.450	1.000.000				1.000.000	21.164.633
41/71	481.575	1.000.000	500.000	125.000	755.600	755.600	1.000.000				1.000.000	21.698.976
42/72	481.575	1.000.000	500.000	125.000	772.950	772.950	1.000.000				1.000.000	22.233.319
43/73	481.575	1.000.000	500.000	125.000	790.500	790.500	1.000.000				1.000.000	22.767.662
44/74	481.575	1.000.000	500.000	125.000	808.250	808.250	1.000.000				1.000.000	23.302.005
45/75	481.575	1.000.000	500.000	125.000	826.200	826.200	1.000.000				1.000.000	23.836.348
46/76	481.575	1.000.000	500.000	125.000	844.350	844.350	1.000.000				1.000.000	24.370.691
47/77	481.575	1.000.000	500.000	125.000	862.700	862.700	1.000.000				1.000.000	24.905.034
48/78	481.575	1.000.000	500.000	125.000	881.250	881.250	1.000.000				1.000.000	25.439.377
49/79	481.575	1.000.000	500.000	125.000	900.000	900.000	1.000.000				1.000.000	25.973.720
50/80	481.575	1.000.000	500.000	125.000	918.950	918.950	1.000.000				1.000.000	26.508.063
51/81	481.575	1.000.000	500.000	125.000	938.100	938.100	1.000.000				1.000.000	27.042.406
52/82	481.575	1.000.000	500.000	125.000	957.450	957.450	1.000.000				1.000.000	27.576.749
53/83	481.575	1.000.000	500.000	125.000	977.000	977.000	1.000.000				1.000.000	28.111.092
54/84	481.575	1.000.000	500.000	125.000	996.750	996.750	1.000.000				1.000.000	28.645.435
55/85	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.016.700	1.016.700	1.000.000				1.000.000	29.179.778
56/86	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.036.850	1.036.850	1.000.000				1.000.000	29.714.121
57/87	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.057.200	1.057.200	1.000.000				1.000.000	30.248.464
58/88	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.077.750	1.077.750	1.000.000				1.000.000	30.782.807
59/89	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.098.500	1.098.500	1.000.000				1.000.000	31.317.150
60/90	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.119.450	1.119.450	1.000.000				1.000.000	31.851.493
61/91	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.140.600	1.140.600	1.000.000				1.000.000	32.385.836
62/92	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.161.950	1.161.950	1.000.000				1.000.000	32.920.179
63/93	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.183.500	1.183.500	1.000.000				1.000.000	33.454.522
64/94	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.205.250	1.205.250	1.000.000				1.000.000	33.988.865
65/95	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.227.200	1.227.200	1.000.000				1.000.000	34.523.208
66/96	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.249.350	1.249.350	1.000.000				1.000.000	35.057.551
67/97	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.271.700	1.271.700	1.000.000				1.000.000	35.591.894
68/98	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.294.250	1.294.250	1.000.000				1.000.000	36.126.237
69/99	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.317.000	1.317.000	1.000.000				1.000.000	36.660.580
70/100	481.575	1.000.000	500.000	125.000	1.340.000	1.340.000	1.000.000				1.000.000	37.194.923

13.621.926

7. THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY GIẢI PHÁP

Tiếp xúc và trình bày

Trình tự trình bày

BẢNG MINH HỌA

BƯỚC 02 ➔ TRANG 5

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	
1. Bảo Hiểm Tử Vong Và Thương Tật Do Tai Nạn - Đóng Phí Ngắn Hạn (*)	<ul style="list-style-type: none">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 mạiThương tật do tai nạn (tùy theo mức độ thương tật (**))	100% Tối đa
2. Bảo Hiểm Trợ Cấp Y Tế - Đóng Phí Ngắn Hạn	<ul style="list-style-type: none">Khi phải nằm viện điều trị qua đêmKhi phải nằm điều trị tại Khoa Chăm Sóc Đặc Biệt	100% 200% Chi trả Đồng

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.

7. THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY GIẢI PHÁP

Tiếp xúc và trình bày

Trình tự trình bày
BẢNG MINH HỌA

BƯỚC 03

TRANG 1 Trình bày Nghĩa vụ của khách hàng

THÔNG TIN HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM						
Sản phẩm	Người Được Bảo Hiểm	Tuổi	Thời hạn hợp đồng/ Thời hạn bảo hiểm (năm)	Mức tham định	Số Tiền Bảo Hiểm (đồng)	Phí bảo hiểm hàng năm (đồng)
Sản Phẩm Bảo Hiểm Chính						
Manulife - Cuộc Sống Tươi Đẹp Ưu Việt	ANH A	30	69	Chuẩn	500.000.000	34.154.000
Sản Phẩm Bảo Hiểm Bỏ Trợ						
1 Bảo Hiểm Tử Vong Và Thương Tật Do Tai Nạn - Đóng Phí Ngắn Hạn	ANH A	30	40	Chuẩn	500.000.000	1.375.000
2 Bảo Hiểm Trợ Cấp Y Tế - Đóng Phí Ngắn Hạn	ANH A	30	40	Chuẩn	300.000	1.005.000
Tổng Phí Bảo Hiểm Định Kỳ						36.534.000
Phí giảm trên QL BH 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

*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

Tiếp xúc và trình bày

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 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?*



BẠN SẼ TRỞ THÀNH NGƯỜI ĐẠI LÝ NÀO?



Đại lý A

**Tôi chuẩn bị mọi thứ
chu đáo và tư vấn dựa
trên nhu cầu khách hàng.**



Đại lý B

**Tôi sẽ tư vấn cho
khách hàng sản phẩm
mà tôi ưa thích.**

ÔN TẬP BƯỚC 3: TIẾP XÚC VÀ TRÌNH BÀY

Chốt hợp đồng 8

Thiết kế và trình bày giải 7

Xác định nhu cầu tài chính 6

Khơi gợi nhu cầu bảo hiểm 5

Giới thiệu Manulife 4

Dẫn nhập 3

Tạo thiện cảm 2

Chuẩn bị 1