

CHUYÊN VIÊN TƯ VẤN BẢO HIỂM NHÂN THỌ (BANCASSURANCE)

Sun Life Việt Nam (SLV) là thành viên của tập đoàn Sun Life Financial – Tập đoàn bảo hiểm, tài chính uy tín hàng đầu thế giới với bề dày hoạt động trên 155 năm tại nhiều quốc gia trên thế giới. Với mục tiêu mở rộng các kênh phân phối tại thị trường Việt Nam, Sun Life Việt Nam đã thực hiện ký kết hợp đồng độc quyền phân phối sản phẩm qua hệ thống kênh phân phối của Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB)

1. Tổng quan nhiệm vụ:

- Đạt Chứng chỉ hoạt động kinh doanh bảo hiểm do Bộ Tài Chính cấp cũng như Chứng chỉ tư vấn sản phẩm bảo hiểm do Sun Life cấp.
- Khai thác nguồn khách hàng tiềm năng, khách hàng ưu tiên sẵn có của Ngân hàng để tư vấn cho khách hàng về kế hoạch tài chính, giải pháp và các chương trình bảo hiểm của Sun Life.
- Trực tiếp phát triển nguồn khách hàng cá nhân từ các đơn vị nghiệp vụ của ngân hàng đối tác hay thị trường bên ngoài.
- Hoàn thiện đầy đủ các giấy tờ hồ sơ cần thiết cho đơn Yêu cầu bảo hiểm, hỗ trợ Khám thăm định...và bàn giao Hợp đồng bảo hiểm tới Khách hàng,
- Là đầu mối đầu tiên để khách hàng liên lạc khi phát sinh các nhu cầu liên quan đến bảo hiểm.
- Trực tiếp cung cấp và hỗ trợ các dịch vụ sau bán hàng theo các qui định, chính sách của Sun Life và ngân hàng đối tác để phát triển nguồn khách hàng mới từ các khách hàng cũ.
- Lưu trữ và cập nhật báo cáo hàng ngày/ hàng tuần/ hàng tháng về kết quả bán/giới thiệu khách hàng từ ngân hàng đối tác hoặc tự khai thác.
- Tuân thủ tuyệt đối các chính sách, qui định của Sun Life cũng như của ngân hàng đối tác về:
 - * Bảo mật thông tin, quyền riêng tư của khách hàng.
 - * Tuân thủ những Thỏa thuận về chất lượng dịch vụ giữa Sun Life và đối tác ngân hàng.
 - * Tuân thủ quy trình bán, phát hành hợp đồng bảo hiểm sự thống nhất giữa 2 bên.
- Tham dự và hoàn thành đầy đủ các khóa huấn luyện của Sun Life tổ chức.

2. Địa điểm làm việc:

- Địa điểm: Phòng giao dịch/chi nhánh của Ngân hàng ACB tại khu vực được phân công.
- Thời gian làm việc: theo giờ hành chính của Ngân hàng

3. Yêu cầu:

- Tốt nghiệp từ cao đẳng trở lên.
- Có tối thiểu 2-4 năm kinh nghiệm bán hàng trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng.
- Ưu tiên ngành bảo hiểm nhân thọ hoặc tối thiểu 1 năm kinh nghiệm bán hàng thuộc kênh Bancassurance với kết quả tốt.
- Kỹ năng giao tiếp tốt (nói – viết – thuyết trình), ngoại hình ưa nhìn và chuyên nghiệp.

- Có tinh thần đồng đội, kỹ năng xây dựng mối quan hệ và lắng nghe.

4. Quyền lợi:

- Thu nhập cố định hàng tháng và thu nhập theo doanh số bán hàng hấp dẫn.

- Thưởng hoa hồng tháng/quý/năm hấp dẫn theo doanh số.

- Phát triển nghề nghiệp và năng lực bản thân lên các vị trí quản lý.

- Vinh danh, khen thưởng và Du lịch trong/ ngoài nước (khi đạt các điều kiện yêu cầu).

- Được tham gia đào tạo lớp kỹ năng online và offline chuyên nghiệp của công ty.

- Được quản lí có nhiều năm kinh nghiệm trong ngành, đào tạo, hướng dẫn trong thời gian đầu hòa nhập với công việc, môi trường mới...

5. Đầu mối liên hệ:

Bộ Phận Hỗ trợ Kênh Kinh doanh Liên Kết Qua Ngân Hàng của Sun Life Việt Nam:

Địa chỉ mail: Recruit.Banca@sunlife.com