

TUYỂN DỤNG: CHUYÊN VIÊN TƯ VẤN BẢO HIỂM NHÂN THỌ (BANCASSURANCE)

SunLife Việt Nam (SLV) là thành viên của tập đoàn Sunlife Financial – Tập đoàn bảo hiểm, tài chính uy tín hàng đầu thế giới với bề dày hoạt động trên 150 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 Tiên Phong, một ngân hàng nằm trong top 10 ngân hàng mạnh nhất Việt Nam và là nhà băng đầu tiên có hệ sinh thái ngân hàng đa dạng và vượt trội.

Để thực hiện thỏa thuận hợp tác đó, chúng tôi đang tìm kiếm và tuyển dụng các Chuyên viên tư vấn Bảo hiểm Nhân thọ (Insurance Specialist – Senior Insurance Specialist) là hình ảnh đại diện cho thương hiệu của Sun Life và TP Bank để đưa đến khách hàng các giải pháp an toàn tài chính trọn đời và tận hưởng cuộc sống khỏe mạnh hơn.

1. Tổng quan nhiệm vụ:

Chuyên viên tư vấn bảo hiểm (“IS”) thuộc kênh Bancassurance là “đại diện bán hàng” của SunLife Việt Nam, làm việc theo giờ hành chính tại các điểm kinh doanh của Ngân hàng đối tác để:

- Hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh được phân giao thông qua việc tiếp nhận nguồn khách hàng do Ngân hàng đối tác giới thiệu, tiến hành tư vấn chính xác giải pháp tài chính phù hợp thông qua các sản phẩm bảo hiểm của SunLife.
- Thực hiện các kế hoạch kinh doanh và báo cáo trực tiếp từ cấp quản lý AD, bên cạnh việc duy trì và phát triển các mối quan hệ kinh doanh với ban lãnh đạo, nhân viên thuộc điểm kinh doanh của Ngân hàng đối tác được phân giao.

2. Các trách nhiệm chính:

- 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 SunLife cấp.
- Xây dựng, phát triển mối quan hệ và hỗ trợ nhân viên Ngân hàng trong các hoạt động kinh doanh.
- Tiếp nhận nguồn khách hàng do ngân hàng đối tác giới thiệu và tư vấn chính xác và phù hợp các giải pháp tài chính cho khách hàng thông qua các sản phẩm của SunLife. Bên cạnh đó, 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 SunLife 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 SunLife 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 SunLife 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 SunLife tổ chức.

- Nhận thức đầy đủ và tích cực tham gia các hoạt động xây dựng văn hóa tổ chức của SunLife

3. Yêu cầu về kiến thức/ Kỹ năng và Kinh nghiệm công tác

- 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.
- Hiểu, nắm vững kỹ năng phân tích và lập kế hoạch tài chính dài hạn thông qua thành thực sử dụng các phần mềm tin học cơ bản (Ms Office/ PP) và tính toán.
- 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.
- Sáng tạo, hoạt động độc lập và khả năng ra quyết định

4. Quyền lợi

4.1. Quyền lợi tài chính

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

4.2. Quyền lợi tinh thần

- Được hỗ trợ gói Bảo hiểm sức khỏe tại các bệnh viện tiêu chuẩn quốc tế
- Tham dự các khóa huấn luyện chuyên nghiệp của SunLife.
- Vinh danh, khen thưởng và Du lịch trong/ ngoài nước (khi đạt các điều kiện yêu cầu)
- Làm việc lâu dài với một ngân hàng đối tác (độc quyền Bancassurance)
- Phát triển nghề nghiệp và năng lực bản thân lên các vị trí quản lý tại SunLife

4.3. Hỗ trợ kinh doanh

- Chi phí điện thoại hàng tháng
- Ipad và các công cụ bán hàng hiệu quả
- Đồng phục theo tiêu chuẩn ngân hàng đối tác
- Các vật liệu đồng thương hiệu tại ngân hàng đối tác (standee/ brochure...)

5. Đầu mối liên hệ:

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

Địa chỉ mail: recruit.banca@sunlife.com

Ms Nguyễn Thị Nga - Số điện thoại liên hệ: 0936.101.859

SunLife Việt Nam mong muốn tiếp nhận các ứng viên tiềm năng và định hướng phát triển nghề nghiệp lâu dài. Do số lượng tuyển dụng có hạn nên các CV gửi đến sớm sẽ được chúng tôi ưu tiên phỏng vấn và lựa chọn