

## DỰ ÁN TPBANK

<b>Date:</b>	2024	<b>Function:</b>	Bancassurance
<b>Job title:</b>	LFA/LFM/LFC	<b>Manager title:</b>	Area Director

### 1. Mục tiêu:

Chuyên viên tư vấn bảo hiểm (“LFA/LC/LFM”) thuộc kênh Bancassurance là “đại diện bán hàng” của Sun Life 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 công 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 Sun Life.
- 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. Nhiệm vụ chính:

- 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 Sun Life. 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 quy định, chính sách của Sun Life và ngân hàng đối tác để phát triển nguồn khách hàng mới từ các khách hàng cũ.
- Tuân thủ tuyệt đối các chính sách, quy 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.
- Nhận thức đầy đủ và tích cực tham gia các hoạt động xây dựng văn hóa tổ chức của Sun Life.

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

- Tốt nghiệp từ cao đẳng trở lên.
- Có tối thiểu 06 tháng kinh nghiệm bán hàng trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng. Ưu tiên ngành bảo hiểm nhân thọ hoặc tối thiểu 06 tháng 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.
- Sáng tạo, hoạt động độc lập và khả năng ra quyết định.

### **4. Quyền lợi:**

- Hỗ trợ hàng tháng hấp dẫn và thu nhập theo năng lực
- Chế độ phúc lợi theo chính sách tại Sun Life Việt Nam.
- Tham dự các khóa huấn luyện chuyên nghiệp của Sun Life.
- Vinh danh, khen thưởng và Du lịch trong/ ngoài nước (khi đạt các điều kiện yêu cầu).
- Phát triển nghề nghiệp và năng lực bản thân lên các vị trí quản lý tại Sun Life.
- Chi phí điện thoại hàng tháng- Ipad và các công cụ bán hàng hiệu quả.
- Đồng phục theo tiêu chuẩn Ngân hàng đối tác.

### **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: [Career.Flair@sunlife.com](mailto:Career.Flair@sunlife.com)