



"Các loại hình bảo hiểm luôn tương trợ nhau để giúp cho an sinh gia đình, xã hội và phát triển đất nước. Hiểu đúng và biết đủ rất có lợi cho người tham gia. Bảo hiểm là lớp tài sản phòng thủ cao và rất hiệu quả trong sử dụng tiền thông minh"

CẨM NANG CHO NGƯỜI THAM GIA BẢO HIỂM NHÂN THỌ

SỰ THẬT VỀ BẢO HIỂM

MỤC LỤC

- LỜI NÓI ĐẦU | 2
- NHỮNG CÂU CHUYỆN THỰC TẾ CỦA THỊ TRƯỜNG | 3
- HIỂU VỀ BẢO HIỂM | 11
- LẮNG NGHE NHU CẦU | 17
- LẬP KẾ HOẠCH TRÊN NHU CẦU | 20
- LẮNG NGHE NĂNG LỰC TÀI CHÍNH | 23
- LẬP KẾ HOẠCH TRÊN NĂNG LỰC TÀI CHÍNH | 26
- GIẢI THÍCH MINH HOẠ QUYỀN LỢI | 31
- CHẤT VẤN & HOÀN TẤT THỦ TỤC | 34
- THẨM ĐỊNH HỒ SƠ YÊU CẦU BẢO HIỂM | 38
- NHẬN VÀ BÀN GIAO HỢP ĐỒNG | 43
- CHẤT VẤN ĐIỀU KHOẢN HỢP ĐỒNG | 47
- THỂ NÀO LÀ NHÀ HÀNH NGHỀ TIÊU CHUẨN | 50
- LÀM SAO ĐỂ CÓ TIỀN THAM GIA BẢO HIỂM? | 54
- PHỤ LỤC | 63
- ĐỘI NGŨ - CỘNG SỰ - ĐỐI TÁC | 66
- LỜI CẢM ƠN | 68
- GIỚI THIỆU QUY TRÌNH HÀNH NGHỀ TIÊU CHUẨN | 70

"Bảo hiểm là một công cụ tài chính dễ hiểu, dễ thực hiện và nếu thực hiện có kỷ luật, kế hoạch bảo hiểm dễ thành công. Bảo hiểm là một loại tài sản phòng thủ hiệu quả trong rủi ro tài chính gia đình"

Nhà cố vấn già

LỜI NÓI ĐẦU

Xin chào quý đọc giả,

Quý đọc giả đang cầm trên tay một cuốn sách cẩm nang hướng dẫn cho khách hàng muốn tham gia bảo hiểm nhân thọ mà tôi đã ấp ủ rất lâu, viết và chỉnh lý để chuyển đến quý đọc giả quan tâm.

Ngành bảo hiểm nhân thọ đã có tại Việt Nam 26 năm nhưng người dân vẫn chỉ mới tham gia được 11% và có tới 18 hãng bảo hiểm. Liệu dân ta không đủ lòng tin vào bảo hiểm?

Đâu đó vẫn có những người dân thiếu kiến thức muốn tìm hiểu về bảo hiểm nhân thọ để tham gia cho bản thân và gia đình nhưng không biết tìm ở đâu để có nguồn thông tin chính thống và trung lập trên tinh thần trung thực tuyệt đối.

Vì vậy, Nhà cổ vấn già xuất bản cuốn sách ngắn này để chia sẻ với quý đọc giả kênh Nhà cổ vấn già những kiến thức, những điều cần biết, những lưu ý khi tham gia bảo hiểm nhân thọ để tự bảo vệ mình và gia đình trong một thị trường tài chính còn thiếu những văn bản quy định tuân thủ và xử phạt hành chính hay hình sự về những tổn thất do nhà hành nghề gây ra.

Rất mong quý đọc giả chia sẻ những hiểu biết này đến với những người dân yếu thế cần hiểu về bảo hiểm nhân thọ.

Chân thành cảm ơn!

"Người dân còn thiếu lòng tin vào bảo hiểm, một lớp tài sản phòng thủ đơn giản, dễ hiểu, dễ thực hiện, và dễ thành công có phần trách nhiệm của những nhà hành nghề liêm chính"

Nhà cổ vấn già

THỦY TỔ CỦA NGÀNH BẢO HIỂM NHÂN THỌ.

Khởi thủy của ngành bảo hiểm chính nói chung chính từ đại dương, lợi nhuận hấp dẫn đã thúc đẩy các thương nhân vượt đại dương tìm tới vùng đất mới, những chuyến đi ấy hứa hẹn sự thành công giàu có, nhưng nó cũng báo trước cả cái giá phải trả bằng chính tính mạng và tài sản của người lái buôn khi đại dương nổi giận. Bên cạnh những hợp đồng bảo hiểm cho tài sản, tàu thuyền, người ta đã nghĩ đến bảo hiểm cho chính mạng sống của mình.

Bắt đầu từ thời trung cổ, ở Bắc Âu, Pháp đã xuất hiện những phường buôn, mục đích của những phường buôn này để duy trì mối quan hệ tương tế giữa các thành viên. Để gia nhập phường buôn, các thành viên phải đóng 1 khoản hội phí bằng tiền hoặc bằng thực phẩm, đổi lại khi họ chết họ sẽ được phường buôn mai táng và cử hành tang lễ. Trong những trường hợp ốm đau, các thành viên cũng được nhận tiền điều trị, họ cũng nhận được trợ cấp khi tuổi già, khi gặp bất hạnh trong cuộc sống. Ở đây, phường buôn đã bao hàm một yếu tố xác định bảo hiểm con người, đó chính là sự tương hỗ giữa những người cùng hội cùng thuyền.

Những rủi ro và những cơ hội làm giàu từ những chuyến đi vượt đại dương, đã đẻ ra ngành bảo hiểm. Nhưng có được ngành BHNT phát triển như hiện nay, phải được đánh dấu phát minh bằng toán học và những cuộc cách mạng xã hội.

Vào thế kỷ thứ II sau Công nguyên, nhà luật học UnBin đã lập ra một bảng tỷ lệ tử vong đầu tiên trên thế giới, mặc dù có được những hình thái, những phương tiện cơ bản để ngành bảo hiểm nhân thọ có thể hình thành, nhưng cả một thời gian dài sản phẩm bảo hiểm nhân thọ bị sự cấm đoán của vua chúa Châu Âu và của Nhà thờ Thiên chúa giáo. Người ta cho rằng, mạng sống của con người không thể tính được bằng tiền, nhưng thực tế đã chứng minh ngược lại. Cho tới thế kỷ XVII các nhà toán học Pascal, Fermat đã tìm ra phương pháp tính xác suất, nhà toán học người Anh **Doc-son** hoàn thiện được kỹ thuật tính phí bảo hiểm, vua Anh **Jos-Ba** đã chính thức cho phép hoạt động bảo hiểm nhân thọ, lợi nhuận và những giá trị xã hội mà các sản phẩm bảo hiểm mang lại đã tạo chỗ đứng cho sản phẩm này. Hiện nay các công ty BHNT đã có mặt hầu hết khắp các quốc gia trên toàn cầu với các sản phẩm đa dạng và hoàn hảo hơn, không chỉ có kỹ thuật tính toán cơ bản, những phần mềm dịch vụ đi kèm theo sản phẩm ngày càng được nâng cao phù hợp với nhu cầu và mức sống của người mua bảo hiểm. Bảo hiểm nhân thọ trở thành một nhu cầu thiết thân đối với mỗi người dân.

NHỮNG CÂU CHUYỆN THỊ TRƯỜNG

Nhà cổ vấn già đã làm việc 20 năm trong ngành tài chính: Bảo hiểm, đầu tư... gặp và chứng kiến rất nhiều câu chuyện trên thị trường tài chính tại Việt Nam.

Chúng ta vẫn bắt gặp đâu đó những câu chuyện gây mất lòng tin của khách hàng tiêu dùng tài chính. Xung quanh những câu chuyện này đều có những uẩn khúc mà các bạn mới chỉ thấy và hiểu bề nổi của vấn đề.

Ví dụ:

1. Các bạn đọc thấy khách hàng hoang mang không biết mua bảo hiểm cho ai, mua bao nhiêu, mua bao lâu cho phù hợp, trong khi tâm lý khách hàng muốn bảo vệ cho thật lâu nhưng không biết liệu vài năm tới sức khoẻ còn cho phép tạo thu nhập và không có tiền đóng, họ phải làm sao?
2. Bạn có thấy bảo hiểm xã hội chỉ cung cấp cho những người đi làm trên 18 tuổi không? Như vậy có nghĩa là bảo hiểm xã hội chỉ cung cấp cho người đi làm và có thu nhập. Bảo hiểm nhân thọ là công cụ tương trợ thêm cho bảo hiểm xã hội để bù đắp những khoản thu nhập không đủ đầy, do bảo hiểm xã hội phải đảm bảo cho hàng triệu con người với mục tiêu là phi thương mại. Tại sao bạn làm ra thu nhập, không bảo vệ thu nhập bên cạnh bảo hiểm xã hội, bạn lại lấy tiền đi mua bảo hiểm cho con hay cho bố mẹ già?
3. Trong đại dịch Covid 19, hai bạn trẻ ở Hà Nội đóng phí 5 năm, gặp khó khăn về tài chính, lên rút tiền bảo hiểm chỉ được gần 40 triệu trong khi đã đóng được 200 triệu tổng phí. Họ không biết rằng họ có quyền rút: Rút được nhiều hơn mà vẫn được bảo vệ. Còn khi huỷ bị trừ 100% phí năm thứ 5 nên tiền nhận về ít hơn và không được bảo vệ trong bệnh dịch hoành hành.
4. Đâu đó bạn thấy trên mạng xã hội, truyền thông hay ngay cả trên báo chí có những trường hợp hãng bảo hiểm từ chối chi trả. Khách hàng kiện tụng khắp nơi nhưng hãng vẫn không trả bất cứ đồng nào. Bạn có biết vì sao không? Đơn giản khách hàng khai sức khoẻ không đúng, khai thiếu, khai gian dối, hay bị chính người bán xáo thông tin sức khoẻ, không khai, hãng không đủ dữ liệu để định phí, thiếu phí hợp đồng không có hiệu lực. Không có hiệu lực nên sự kiện xảy ra, hãng từ chối trả tiền bảo hiểm.
5. Bạn có biết hãng bảo hiểm có nguyên tắc bất hành văn: "Đúng, sẽ trả. Không đúng, không trả" dù bạn có kiện tụng khắp nơi. Nguyên nhân do đâu?

CÂU CHUYỆN THỨ NHẤT | LIỆU KHÁCH HÀNG CÓ MẤT HẾT

Năm 2021, một năm bệnh dịch hoành hành khắp nơi. Năm đó tôi đang ở tại văn phòng làm việc, không dám ra ngoài nhiều và nghe có câu chuyện qua lại ở trung tâm phục vụ khách hàng. Tôi ra ngoài và gặp một phụ nữ trung niên hơn 50 tuổi. Chị bị hãng bảo hiểm từ chối chi trả khi thanh toán quyền lợi bảo hiểm nằm viện. Hãng bảo hiểm có đưa bằng chứng cho thấy chị từng nằm và có rất nhiều bệnh trước khi tham gia bảo hiểm.

Tôi mời chị vào phòng tiếp khách và lắng nghe câu chuyện của người phụ nữ: "Chị ở Buôn Ma Thuột, xuống tu tập tại một ngôi chùa ở Ninh Hoà. Do chị hay đau ốm và nằm viện mà nhà chùa lấy đâu ra tiền để lo cho chị. Sư thầy mới bảo: "Thầy nghe nói bảo hiểm có trả tiền khi đau ốm nằm viện, con nói người nhà gửi tiền lên để mua bảo hiểm cho con. Khi nào có đau ốm nằm viện thì bên đó trả cho ít tiền cũng đỡ. Chị báo với gia đình gửi tiền lên, sư thầy làm việc với người bán bảo hiểm và hợp đồng được cấp dù người bán chưa bao giờ gặp chị để tư vấn. Tất nhiên chỉ gặp sư thầy để làm hợp đồng nên chị chưa bao giờ gặp nhà hành nghề để khai về sức khoẻ cả và nhà hành nghề cũng không tuân thủ đạo đức nghề phải gặp người được bảo hiểm trực tiếp để lấy lời khai sức khoẻ.

Đọc và nghiên cứu hợp đồng, tôi biết hợp đồng này chưa bao giờ có hiệu lực do không đủ thông tin về sức khoẻ của người được bảo hiểm. Hợp đồng này mới đóng được 1 năm, đóng có 20 năm đi nữa cũng không có hiệu lực và hợp đồng này không có tác dụng đúng và đủ của bảo hiểm nhân thọ. Tôi chia sẻ rằng, chị nên khai lại sức khoẻ và nộp về hãng để hãng thẩm định lại hợp đồng.

Kết quả của việc thẩm định lại dựa trên những bằng chứng y tế chị cung cấp, hãng bảo hiểm ra thư từ chối cấp hợp đồng cho chị và hoàn trả lại khoản quỹ đang đầu tư là hơn 5 triệu, trong khi tổng phí năm đầu là 18 triệu. Lấy lại được gì thì hay cái đó, còn hơn là để một kế hoạch bảo hiểm chưa bao giờ có hiệu lực để khách hàng bị động về tài chính khi có rủi ro về sức khoẻ.

Tôi có hướng dẫn thêm, chị nói chuyện với nhà hành nghề để nhà hành nghề trả lại phần hoa hồng cho chị, do nhà hành nghề làm sai nhưng vụ này chị làm không được bởi rất nhiều uẩn khúc mà tôi không biết, chị cũng không biết hết đầy đủ những uẩn khúc này nên tôi không có cách gì giúp thêm cho chị được. Chuyện này rất dài nên không kể hết cho quý đọc giả được. Tôi sẽ kể thêm trên Podcast sau những cách có thể đòi được tiền thêm nếu lâm vào cảnh này.

Qua câu chuyện này, các bạn thấy, dù mới năm đầu và biết cách làm, khách hàng cũng không hoàn toàn mất hết tiền phí như trên mạng xã hội hay đăng bài hay nghe truyền miệng đâu đó.

Nhà cổ vấn già

CÂU CHUYỆN THỨ HAI | TRỰC LỢI BẢO HIỂM

Câu chuyện thứ hai, Nhà cố vấn già xin kể quý bạn câu chuyện trực lợi bảo hiểm, tôi cho rằng đây là một trường hợp cần nghiêm túc nghiên cứu, bởi hậu quả để lại là không lường cho người không cố tình trực lợi.

Đây là một trường hợp vừa mới xảy ra và cũng cần chia sẻ để bậc làm cha mẹ có kinh nghiệm trong ứng xử với bảo hiểm.

Năm đó chị nghe lời bạn mua bảo hiểm cho con, có cả quyền lợi chăm sóc sức khỏe. Chị làm tại một cơ quan y tế nên chứng kiến việc khách hàng lấy hồ sơ để thanh toán quyền lợi bảo hiểm rất nhanh chóng. Thẻ đảm bảo quyền lợi 630 triệu cũng là một số tiền kha khá.

Chị lập các hồ sơ về việc nằm viện cho con để thanh toán dù không có nằm viện bất cứ ngày nào cả. Con chị vẫn hàng ngày đi học, học giỏi và đạt thành tích. Hết lần này đến lần khác, với việc chị làm trong cơ quan y tế nên việc lập các hồ sơ này là không khó với chị.

Qua năm tháng, chị trót lọt rất nhiều lần, thanh toán được rất nhiều tiền. Rồi đến ngày con chị học xong 12 và nộp đơn xét du học. Trường ở nước ngoài đồng ý cấp học bổng toàn phần. Chị vui mừng biết bao khi con được đi du học với học bổng toàn phần.

Đến khi con chị bổ sung hồ sơ sức khỏe để được xuất cảnh thì bị từ chối cấp vì lý do sức khỏe không cho phép. Chị suy sụp và tìm cách gỡ hồ sơ sức khỏe nhưng nào có được, bởi bây giờ ai còn có thể tin chị nữa bởi sức khỏe đã thể hiện trên y thư cả rồi. Biết đâu là thực và đâu là giả.

Chị liên hệ với hãng mong trả lại tiền và hướng dẫn gỡ y thư, nhưng hãng đâu làm gì được hơn, bởi hãng làm gì có quyền đó. Đã lỡ thanh toán thì đành coi như mất tiền. Đã trực lợi, hãng có thể từ chối gia hạn hợp đồng. Còn gỡ cho được y thư về những bằng chứng sức khỏe, chị làm gian dối để nhận tiền bảo hiểm phải có sự phối kết hợp giữa bệnh viện, pháp y, công an, toà án và tất nhiên chị sẽ bị kết tội trực lợi bảo hiểm.

Làm cho ra được sự việc, hãng cũng đẩy khách hàng vào thế tù tội. Chúng tôi đâu thể làm như thế được. Đành phải để chị chịu trách nhiệm cho bản thân, tương lai của cậu bé.

Chúc con may mắn, cậu bé đáng thương!

Nhà cố vấn già

CÂU CHUYỆN THỨ BA | TÔI LẠI THẤT BẠI ĐAU ĐỚN

Hôm nay một ngày thật tồi tệ, tôi cảm thấy bất lực, tức tối, giận bản thân ghê gớm, bởi tôi lại thất bại. Và mỗi khi gặp những chuyện thế này, vợ chồng tôi lại quyết tâm nuôi dạy con nên người và tự lập càng sớm càng tốt.

08/07/2021 - NƯỚC MẮT CHẢY XUÔI Đang chuẩn bị hướng dẫn cho các nhà quản lý, tôi nghe ở trung tâm phục vụ khách hàng có lời qua tiếng lại gì đó, tôi đi ra và gặp 2 bà cháu. Bà 66 tuổi, cô cháu gần 30 tuổi. Hỏi ra, tôi mới biết, họ đến để huỷ hợp đồng bảo hiểm nhân thọ của người bà, tôi mời vào phòng làm việc để lắng nghe câu chuyện. Tôi xin thuật lại câu chuyện để hầu chuyện bạn đọc.

CÁCH ĐÂY 11 NĂM Người phụ nữ 54 tuổi, lén gia đình, con cháu mua cho bản thân 1 hợp đồng bảo hiểm với phí là 4,1 triệu / năm và đóng 11 năm đến năm 65 tuổi thì ngưng đóng phí và được bảo vệ đến năm 85 tuổi với mấy chục bệnh hiểm nghèo: Ung thư, tai biến mạch máu não, nhồi máu cơ tim, suy thận, phẫu thuật bắc động mạch vành... Tình trạng hợp đồng hiện nay: Số tiền bảo hiểm: 50 triệu Giá trị hoàn lại tại thời điểm hiện tại: 30 triệu Bảo tức tích lũy: 3,1 triệu Rủi ro mắc bệnh hiểm nghèo và tử vong là: 50 triệu + bảo tức tích lũy. Không cần đóng phí nữa (Chỉ đóng đến năm 65 tuổi) Nghĩa là sống càng thọ thì lãi tích lũy càng cao và nếu đến năm 85 tuổi thì tổng quyền lợi tử vong là 95 triệu và nếu sống thì cũng nhận 95 triệu. Cô cháu gái rất hùng hổ, liên tục gọi điện thoại cho mẹ trao đổi và rất hung hăng đòi huỷ hợp đồng và xử lý nhà tư vấn cũ...

LỜI CỐ VẤN: Nhìn người đàn bà khắc khổ, tội nghiệp tâm sự trốn gia đình mua bảo hiểm, tôi mời nước và cho lời cố vấn:

1. Khách hàng đã ngưng đóng phí do hết thời hạn đóng phí và vẫn tiếp tục được bảo vệ đến năm 85 tuổi. Giải phóng việc đóng phí và đảm bảo quyền lợi bảo hiểm.
2. Nếu khách hàng cần tiền, khách hàng có thể tự do vay trong 24 triệu (80% giá trị hoàn lại). Cần thì vay ra, lãi 0,8% / tháng. Có ít đóng vào lại ít, có nhiều đóng vào lại nhiều. Có khi nào trả khoản vay khi đó và luôn giữ cho bản thân có tài chính vì khách hàng xứng đáng.
3. Bà lão nghe cũng đã thấy ổn vì vừa được bảo vệ bệnh hiểm nghèo, vừa có tiền khi hậu sự, có mắc Covid-19 cũng được công ty hỗ trợ 20 triệu, và cần thì có tiền ngay...

CÂU CHUYỆN THỨ BA | TÔI LẠI THẤT BẠI ĐAU ĐÓN

NHUNG

Cô cháu gái nhất nhất huỷ hợp đồng của bà ngoại để lấy về cho được 30 triệu sau khi gia đình biết lão bà có hợp đồng bảo hiểm nhân thọ và huỷ hết những quyền lợi và kế hoạch mà bà lão đã nỗ lực tích góp trong 11 năm qua, dù tôi có chia sẻ thế nào đi nữa thì cô ấy vẫn kéo người bà đi.

TÔI THẤT BẠI!

Tôi thấy mình thất bại hoàn toàn, có lỗi với người phụ nữ lớn tuổi, khắc khổ và tội nghiệp. 30 triệu lấy về, chẳng mấy chốc thì cũng chẳng còn, cuối đời muốn có gì đảm bảo cho bản thân và hậu sự cũng bị cháu phá cho tan rã. Có thiếu thì vay chứ đâu cần phá tan đi một niềm tin, một chút hy vọng của bà ngoại mình vào cuối đời khi trong mình đang mắc nhiều bệnh nền như vậy và cũng đang bệnh dịch...

BÀI HỌC:

20 năm hành nghề, không ít lần tôi chứng kiến vợ phá chồng, chồng phá vợ, con phá cha mẹ hay hôm nay, cháu phá bà chỉ bởi những đồng tiền ít ỏi, giấu diếm tiết kiệm cũng mong được an thân cuối đời nhưng cuộc đời khắc nghiệt này cũng đâu để cho họ được yên thân tuổi già.

Hiểu như vậy nên vợ, chồng tôi ngày càng quyết tâm huấn luyện con tự lập, tự sống và tự chủ để tự lo cho bản thân và gia đình nếu không muốn thấy mình cũng như người phụ nữ 66 tuổi nhưng khắc khổ và lam lũ như bà lão 80 tuổi.

Tôi sẽ giải thích sao với người phụ nữ ấy để không mang tội đây?

Nhân - Quả hay Duyên - Nghiệp?

Tội nghiệp thay!

Làm sao nên nông nổi này?

Nhà cổ vấn già

CÂU CHUYỆN THỨ TƯ | LIỆU TÔI CÓ LỖI VỚI ANH, CHỊ ẤY?

Cuộc đời hành nghề đôi lần cũng mắc phải những sai lầm mà bản thân không có cơ hội để sửa chữa và sai lầm đó lại xảy ra trong đúng đợt đại dịch lần thứ 4 này với biến chủng Delta. Hôm nay xin phép kể đến quý bạn câu chuyện đáng buồn này:

Trong một dịp giao lưu những cá nhân làm thiện nguyện, tôi tình cờ quen một gia đình. Anh, chị có một cháu duy nhất và đang du học ở nước ngoài, còn họ sống và làm việc ở Sài Gòn. Gia đình rất hạnh phúc, họ không quá giàu có nhưng rất chăm làm từ thiện. Sau đôi lần gặp gỡ trong các lần uống cà phê. Tôi thấy có cảm tình về gia đình họ và cũng dự định khi nào có điều kiện chia sẻ về bảo hiểm giúp họ hiểu.

Nhưng rồi dịch đến, giãn cách xã hội trong cả năm qua. Năm ngoái cũng có lần tôi xuống Sài Gòn nhưng do công việc, tôi cũng không thể dành thời gian để kịp gặp họ và chia sẻ. Và rồi đợt dịch thứ tư kéo đến, chủng Delta quả thật nguy hiểm, vợ chồng họ đều bị nhiễm Covid 19 và rất nhanh, cả hai cùng mất trong đợt dịch này.

Nhận được tin, tôi bản thân thấy mình có lỗi và lo lắng. Có lỗi vì không kịp chia sẻ về bảo hiểm cho anh, chị để bây giờ ngoài mất cha mẹ trong cùng một đợt, cháu gái đang học ở nước ngoài phải lựa chọn 1 trong 2 điều:

Tự lập và phải tự lo kinh phí để tiếp tục con đường học vấn của bản thân.

Trở về Việt Nam để giảng dạy việc học và tất nhiên bây giờ cũng phải tự lập.

Dù là lựa chọn nào cũng thấy đáng tiếc vì tôi đã không kịp chia sẻ những cơ hội tốt hơn cho cháu và gia đình. Có những lúc bản thân cũng ngại chia sẻ vì sợ làm phiền người khác, nhưng những sự do dự của bản thân lại là cái lỗi mà bản thân không có cơ hội sửa chữa và bù đắp.

Cũng chỉ biết mong rằng cháu gái tiếp tục mạnh mẽ, sống tự lập, tìm kiếm được công việc ngoài giờ đi học để kiếm được tiền trang trải chi phí học hành và cuộc sống để bám trụ lại ở nước ngoài, học xong những năm tháng còn lại và thành tài.

Em xin lỗi anh, chị!

Chú xin lỗi cháu!

Nhà cô vẫn già

[illegible]



HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG SÁCH

Thân gửi quý đọc giả,

Cuốn sách này chúng tôi sẽ trình bày các bài viết theo quy trình cố vấn và tham mưu hoạch định kế hoạch bảo hiểm tiêu chuẩn và tuân thủ pháp luật cao.

Mỗi bài sẽ bắt đầu bằng những câu hỏi thông thường, quý đọc giả thường thắc mắc hay gặp phải. Quý đọc giả cũng không biết hỏi ai để có câu trả lời trung lập, trung thực dễ hiểu.

Sau phần câu hỏi là bài giải thích về từng phần của quy trình hành nghề hoạch định kế hoạch bảo hiểm nhân thọ. Ý nghĩa của từng hành động, lời khuyên và cuối cùng là những chia sẻ của Nhà cố vấn già.

Sau bài viết là phần chia sẻ của khách hàng, đội ngũ và cộng sự, nhưng quan trọng nhất vẫn là những cảm nhận của đọc giả khi đọc xong từng phần để giúp đọc giả nâng cao kiến thức tài chính.

Chúng tôi hy vọng rằng quý đọc giả sẽ có những trải nghiệm hết sức thú vị của cuốn sách này.

Thân ái,

Q & A | HỎI & ĐÁP?

CÂU 1:

Có nên mua bảo hiểm cho con trẻ không khi bố mẹ chưa mua bảo hiểm nhân thọ cho bản thân?

CÂU 2:

Tôi đã đi làm có thu nhập tốt, tôi thấy bố mẹ đã lao lực vì tôi nên hay đau ốm nằm viện, tôi thương bố mẹ lắm!

Tôi muốn mua bảo hiểm nhân thọ cho bố mẹ mặc dù bản thân tôi chưa mua cho mình. Tôi có nên không?

CÂU 3:

Bảo hiểm nhân thọ không tốt tí nào. Chết mới được nhận tiền? Tại sao tôi sống, tôi đóng tiền thì khi còn sống tôi phải nhận tiền, chứ người chết đâu cần tiền?

CÂU 4:

Bảo hiểm nhân thọ là đa cấp?

Về hình thức hoạt động và cách tiếp cận khách hàng: Giữa bảo hiểm nhân thọ và kinh doanh đa cấp có nhiều điểm tương đồng nhau như: Hội thảo, trang phục,... Chưa kể đến tình trạng một bộ phận các đại lý bảo hiểm nhân thọ kinh doanh đa cấp và tham gia các mô hình đa cấp biến tướng cũng như ngược lại, người làm đa cấp đi làm tư vấn viên bảo hiểm nhân thọ.

CÂU 5:

Tôi có bảo hiểm y tế và bảo hiểm xã hội rồi, tôi không cần bảo hiểm nhân thọ và chăm sóc sức khỏe?

CÂU 6:

Tôi cứ mua 10 hay 15 năm đã. Sau đó lấy tiền về, rồi lại tính tiếp. Mua lâu quá, lỡ công ty bảo hiểm có chuyện gì, tôi mất tiền?

Tất cả những vấn đề sẽ được trả lời trong chương tiếp theo.

CHƯƠNG 1: HIỂU VỀ BẢO HIỂM

Mỗi quốc gia đều phải tìm mọi cách để đảm bảo an sinh xã hội: An toàn cho dân sống.

Từ thời nhà Chu bên Trung Quốc đã có những chế độ tịch điền để lo an sinh cho người dân. (Đọc thêm sử Trung Quốc)

Quốc gia hiện đại lại càng cần đến việc đảm bảo an sinh xã hội nên các chính phủ thường có các loại hình bảo hiểm để đảm bảo an sinh xã hội: Bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp và bảo hiểm xã hội.

Tuy nhiên vì thu tiền không quá nhiều nhưng lại đảm bảo an sinh cho hàng triệu con người nên quyền lợi khó có thể như ý của người tham gia và các chính sách bảo hiểm chỉ có thể đảm bảo cho người tham gia những quyền lợi rất cơ bản.

Vì vậy các chính phủ vẫn khuyến khích bảo hiểm thương mại để có thể hài lòng những người có thu nhập tốt hơn, với việc chi tiền ra mua các gói bảo hiểm thương mại để chọn những quyền lợi theo ý muốn của bản thân và gia đình.

Như vậy để quý bạn dễ hình dung: Các loại hình bảo hiểm đều có vị trí và chỗ đứng của nó. Các loại hình này tương trợ nhau chứ không thể thay thế cho nhau được, vì vậy không nên bỏ bảo hiểm y tế và bảo hiểm xã hội do chính phủ cung cấp, vì nó giữ nền tảng cơ bản của bản thân, gia đình và xã hội.

Xã hội ngày càng phát triển, nhu cầu càng lúc càng gia tăng nên bảo hiểm thương mại sẽ có chỗ đứng và phát triển trong hàng trăm năm sắp đến khi kinh tế càng phát triển và dân trí lên cao.

Thực tế bảo hiểm chỉ là một công cụ cộng đồng hoá rủi ro của một cá nhân hay gia đình để lấy tiền phí của số đông người chia sẻ rủi ro cho một số ít người không may gặp rủi ro về sức khoẻ để giúp người tham gia tránh những tổn thất lớn về tài chính không đáng có khi tuổi càng cao, việc bị tổn thất sức khoẻ hay tài sản đều khó có thể xây lại. Với bảo hiểm nói chung, bạn có thể tổn thất về sức khoẻ theo quy luật tự nhiên: sinh lão bệnh tử nhưng bạn sẽ hạn chế tổn thất về tài chính bản thân và gia đình.

"Khi người dân được trang bị kiến thức và dân trí tài chính, họ sẽ hiểu rằng, bảo hiểm chỉ là một công cụ chuyển giao rủi ro về tài chính của cá nhân cho xã hội. Xã hội sẽ có trách nhiệm tương trợ bản thân và gia đình mình. Tại sao bản thân và gia đình khách hàng lại gánh chịu những rủi ro một mình để nhận tổn thất tài chính quá lớn và ảnh hưởng đến an sinh gia đình"

Nhà cố vấn già

TẦM QUAN TRỌNG CỦA BẢO HIỂM

1. XÃ HỘI:

Một quốc gia có an sinh xã hội tốt, quốc gia đó sẽ tạo ra môi trường sống và sinh hoạt an toàn cho người dân. Lịch sử đã cho chúng ta thấy đất nước ta có những thời điểm thái bình, thịnh trị, dân chăm lo làm ăn, không có cảnh giết người, cướp của, người dân thấy tiền rớt ngoài đường không thèm nhặt, ban đêm ngủ, không cần đóng cửa, cài then...

Tổ tiên chúng ta đã từng làm được môi trường sống rất đáng sống, chúng ta vẫn minh hơn, tại sao chúng ta không làm được như tổ tiên, cha anh?

2. KINH TẾ:

Bảo hiểm là một kênh huy động vốn cho nền kinh tế nước nhà. Nền kinh tế có 3 trụ cột chính: Bảo hiểm, ngân hàng và chứng khoán.

Bảo hiểm là một trong những kênh huy động vốn bền vững và lâu dài bởi khách hàng đóng phí từ năm 1 đến năm thứ n. Vì vậy doanh thu năm sau thường cao hơn năm trước nên tỷ lệ đóng góp ngày càng tăng.

Kinh tế phát triển sẽ tạo nên công ăn việc làm và tạo nên an sinh xã hội ngày càng tốt hơn cho bản thân và gia đình.

3. GIA ĐÌNH:

Bảo hiểm cũng góp phần ổn định tài chính gia đình trước những rủi ro không mong muốn về sức khỏe của một quy luật tất yếu: Sinh - Lão - Bệnh - Tử.

Việc cuộc sống gia đình được đảm bảo ổn định giúp cho người tham gia sống vui, sống khỏe và sống an tâm để tránh xa các rủi ro về sức khỏe không mong muốn.

20 năm qua, tôi đã rất nhiều lần trao tiền tận tay những khách hàng và thân chủ để họ tiếp tục duy trì thu nhập và cuộc sống, để chăm lo cho con trẻ ăn học khi bản thân mất đi sức khỏe để lao động tạo thu nhập.

"Nếu câu chuyện Batman có thật: Chúng ta thấy, bố mẹ Batman là gia đình giàu có, có sức ảnh hưởng sống trong một xã hội suy đồi. Họ tự bảo vệ mình bằng cách ở trong lâu đài, có thành cao, hào sâu và tưởng như thế là an toàn nhưng cuối cùng họ cũng bị sát hại bởi chính xã hội suy đồi đó. Batman đã vì như vậy mà hàng ngày lao mình ra xã hội để tiểu trừ cái ác. Bố mẹ Batman ở dưới cửu tuyền liệu có an lòng khi cậu con trai duy nhất hàng ngày xông pha vào nơi nguy hiểm. Batman liệu có sống được cuộc đời hạnh phúc khi hàng ngày phải đề phòng kẻ thù và xông ra ngoài đánh đấm"

Nhà cổ vấn già

QUYỀN LỢI CỦA BẢO HIỂM PHI THƯƠNG MẠI & THƯƠNG MẠI?

QUYỀN LỢI BẢO HIỂM PHI THƯƠNG MẠI (BHXH & BHYT)

+ Tự nguyện:

- Hưu trí

- Tử tuất

- Bảo hiểm y tế

+ Bắt buộc:

- Bảo hiểm thất nghiệp

- Bảo hiểm y tế

- Bảo hiểm xã hội: Bệnh nghề nghiệp, tai nạn lao động, ốm đau, thai sản, tử tuất và hưu trí.

Xem thêm tại link:

<https://baohiemxahoi.gov.vn/vanban/Pages/default.aspx?ItemID=3560>

QUYỀN LỢI BẢO HIỂM THƯƠNG MẠI (PHI & NHÂN THỌ)

BẢO HIỂM NHÂN THỌ:

+ Bảo vệ hay bù đắp thu nhập (Trọn đời)

+ Chăm sóc sức khỏe

+ Bù đắp thu nhập khi có rủi ro nằm viện

+ Bảo vệ uy tín và tài sản: Đảm bảo trả tiền khi đau ốm, bệnh tật, tai nạn, bệnh hiểm nghèo để không vay mượn hay bán đi tài sản.

+ Hình thành thói quen tiết kiệm, tích lũy và đầu tư.

BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ:

- + Chăm sóc sức khỏe
- + Bù đắp thu nhập
- + Bảo hiểm đền bù tài sản: Nhà xưởng, hàng hoá...
- + Bảo hiểm du lịch

Xem tại link:

https://www.tiktok.com/@nhacovangia/video/7087360773684481306?is_copy_url=1&is_from_webapp=v1

"Biết hoạch định kế hoạch bảo hiểm, bạn sẽ sống cuộc đời an tâm bởi bạn được giải phóng những chi phí tổn thất tài chính do rủi ro sức khỏe không mong đợi"

Nhà cố vấn già

MUA CHO AI & BAO LÂU?

1. MUA CHO AI?

Bạn đọc hết trang trên bạn thấy bảo hiểm xã hội là dành cho người đi làm. Doanh nghiệp đóng 21,5% và người lao động đóng 10,5% và tổng cộng là 32%/ lương / tháng. (Từ ngày 01/10/2022 áp dụng 21,5%)

Đọc đến bảo hiểm nhân thọ, bạn lại thấy bảo hiểm là để bảo vệ thu nhập cho người đi làm, để bù đắp những thiếu hụt tài chính do bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế chưa đáp ứng đủ như mong muốn của người tham gia.

Với những yếu tố đó, bạn thừa sức kết luận: "Bảo hiểm nhân thọ là mua cho những người trụ cột trong gia đình: Người đi làm, có sức khỏe, có thu nhập cần được đảm bảo cho bản thân và người phụ thuộc"

2. MUA BAO LÂU?

Ai tham gia bảo hiểm cũng không muốn gặp rủi ro và tất nhiên người không có bảo hiểm lại càng không muốn rủi ro sức khỏe tìm đến với mình, nhưng ai đi nữa cũng muốn có tiền khi sinh, lão, bệnh, tử đến?

Nếu muốn như vậy, bạn chỉ có một cách là tham gia sản phẩm trọn đời. Trọn đời ở đây được hiểu là không ai vượt qua sinh, lão, bệnh, tử từ lúc tham gia cho đến năm 100 tuổi. Không qua, ắt hẳn sinh, lão, bệnh, tử đến, hãng bảo hiểm sẽ trả tiền.

Sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư trọn đời nhưng không đóng phí thường niên trọn đời. Bạn chỉ cần đóng 20 năm và có chiến thuật sử dụng sản phẩm, bạn sẽ được bảo vệ tài chính trước những rủi ro về sức khỏe đến trọn đời.

"Ai có thu nhập, người đó cần được đảm bảo thu nhập trong mọi tình huống rủi ro về sức khỏe. Ai có sức khỏe, người đó cần được chăm sóc, bởi khi bạn già đi, sức khỏe yếu dần nhưng sức khỏe về [KASH x B] ngày càng cao. Nếu không được chăm về sức khỏe thể chất, [KASH x B] của bạn cao cũng không giúp gì thêm cho thu nhập của bạn"*

Nhà cố vấn già

**[KASH x B] Link: <https://www.youtube.com/watch?v=M-64Hy1QIUw&t=9s>*

CHIA SẺ CỦA ĐỘI NGŨ & CỘNG SỰ

Uy tín cá nhân có lẽ là tài sản mà người Việt phung phí nhất. Người ta hay trêu người Việt Nam nói một đằng làm một nẻo. Sống trong ngành BHNT tôi lại càng thấy nhiều trường hợp như vậy. Khách hàng đa số đều là người thân, người quen, bạn bè giới thiệu mua BHNT, nên người mua đều mang tâm thế hoàn toàn tin tưởng vào tư vấn viên của mình. Điều đó vô hình lại tạo điều kiện cho nhiều tư vấn viên làm sai, làm ẩu. Bán rẻ uy tín cá nhân, hành sự cầu thả để nhanh chóng chốt được hợp đồng.

Quy trình hành nghề cũng như lời cam kết phụng sự uy tín và lâu dài của chúng tôi đến Khách hàng.

Khách hàng dự đủ các phiên cổ vấn trong quy trình, thể hiện khách hàng đó thực sự quan tâm và trách nhiệm với tài sản của chính họ (BHNT)

Những khách hàng có trách nhiệm với tài sản của mình, tự khắc sẽ tìm được nhà hành nghề uy tín.

Tôi tin vào lực hấp dẫn!

Mời các Bạn tham khảo thêm bài viết [QUYỀN LỢI BAO LA VỚI BHXH] của cố vấn tài chính Dung Nguyễn.

<https://www.facebook.com/nguyenthuydung102/posts/>

pfbid02PqURm22Fb9DzKuSiaoXJ8vrMuZVVXnjaicgortcrHGKdcpecWDwCKuxKqJetgAb6l

CẢM NHẬN CỦA ĐỘC GIẢ:

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Q & A | HỎI & ĐÁP?

CÂU 1:

Tôi thấy bảo hiểm nhân thọ hỏi nhiều thông tin quá. Có cần thiết phải hỏi nhiều thông tin cá nhân và gia đình thế không?

CÂU 2:

Có những thông tin cá nhân nhạy cảm như thu nhập hay sức khỏe khó nói quá?

CÂU 3:

Có những hoàn cảnh gia đình không biết chia sẻ thế nào với nhà hành nghề?

CÂU 4:

Tôi thấy nếu nói thật, người ta sẽ biết vợ tôi thu nhập cao hơn tôi. Như thế thì ngại lắm. Thôi thì không đồng ý gặp cho xong.

CÂU 5:

Tôi cũng sợ thông tin cá nhân và gia đình bị tiết lộ ra ngoài nên không dám nói thật với nhà hành nghề?

CÂU 6:

Bạn đã từng sống chậm lại và tự hỏi: "Nhu cầu hiện tại và tương lai của tôi và gia đình một cách nghiêm túc chưa?"

CÂU 7:

Nếu chưa một lần sống chậm lại để tự vấn bản thân và tự vấn cho gia đình, liệu bạn có căn cứ gì tối thiểu để những nhu cầu tối thiểu đó thành hiện thực?

CÂU 8:

Những nhu cầu dù tối thiểu vẫn không thể thành công khi bên ngoài kia không ai chết vì đói, liệu bạn có còn sống vui, sống khỏe và sống an tâm?

CHƯƠNG 2: LẮNG NGHE NHU CẦU

Sau khi nhà hành nghề giúp cho bạn hiểu về bảo hiểm, mua cho ai, mua bao nhiêu và mua bao lâu, nhà hành nghề sẽ lắng nghe nhu cầu của bạn và tất nhiên, họ cần một số thông tin về cá nhân và gia đình để có thể hỗ trợ bạn xác định nhu cầu.

Điều này rất cần những thông tin chính xác, trung thực để đảm bảo có được phí và quyền lợi đúng nhất.

Các thông tin nhà hành nghề cần thu thập:

(Khách hàng và những cá nhân gia đình liên quan)

- Họ và tên
- Ngày tháng năm sinh
- Nghề nghiệp
- Thu nhập
- Giới tính
- Xác định người trụ cột và người phụ thuộc

LƯU Ý:

- Khách hàng nên ngồi trao đổi trực tiếp với nhà hành nghề về nhu cầu của bản thân và kế hoạch của gia đình.
- Nhà hành nghề cần ghi chép và giúp khách hàng xác định nhu cầu thực tế của khách hàng.
- Việc này rất cần sự trung thực chia sẻ từ khách hàng bởi nếu thiếu tính trung thực, nhà hành nghề sẽ cho ra những lời tư vấn không chính xác.
- Việc dành thời gian để xác định nhu cầu đúng đều có lợi cho cả hai bên. Nhà hành nghề tiết kiệm được thời gian, khách hàng sẽ xác định được nhu cầu thực của bản thân.
- Tuy nhiên khi nói về thu nhập trung thực, nhà hành nghề sẽ gặp một số thách thức khi 1 trong 2 vợ hoặc chồng là người phụ thuộc. Đừng quá câu nệ để chia sẻ thiếu trung thực vì sẽ làm lời tư vấn sai hướng.

"Một lần tham gia bảo hiểm là điều ít nhất một lần trong đời bạn tự nói ra nhu cầu chính đáng của bản thân và gia đình. Nếu chưa từng ngồi trao đổi với nhà hành nghề, bạn sẽ mãi không biết nhu cầu tối thiểu của bản thân và gia đình. Đó là mất định hướng tối thiểu"

Nhà cố vấn già

Tôi chỉ thấy người bán đưa cho tôi một xấp giấy minh hoạ và bảo tôi coi đi, đọc đi rồi họ sẽ liên hệ lại.

CÂU 2:

Tôi thấy minh hoạ có nhiều số và chữ. Đọc không hiểu gì làm sao mà mua?

CÂU 3:

Quyền lợi chỉ trên giấy mười mấy trang như vậy làm sao có sự đảm bảo để tôi tin?

CÂU 4:

Sao tôi thấy cùng tuổi, cùng 1 số phí, bạn tôi lại nhiều quyền lợi như vậy, tôi lại ít quyền lợi hơn khi mua cùng 1 hãng bảo hiểm?

CÂU 5:

Họ có bắt tôi mua bảo hiểm sau khi họ tư vấn không?

CÂU 6:

Bạn từng mua bảo hiểm, có bao giờ bạn được chứng kiến một phiên xác định và lựa chọn quyền lợi với nhà hành nghề chưa?

CÂU 7:

Nếu bạn chưa từng ngồi xuống để định quyền lợi với nhà hành nghề, làm sao bạn biết quyền lợi đó đúng, đủ và cần thiết cho một kế hoạch đường rất dài?

CÂU 8:

Có phải bạn đã từng bỏ hợp đồng bảo hiểm bởi bạn thấy những quyền lợi trên hợp đồng không đúng với nhu cầu hay không đủ nếu có rủi ro sức khoẻ xảy ra?

CHƯƠNG 3: LẬP KẾ HOẠCH TRÊN NHU CẦU

Sau khi lắng nghe nhu cầu, nhà hành nghề cũng cần bật máy tính lên để có thể giúp khách hàng xác định nhu cầu của khách hàng, bằng cách giải thích từng quyền lợi để khách hàng lựa chọn theo nhu cầu sau thực tế.

Việc lựa chọn theo nhu cầu thực tế mới có ý nghĩa với khách hàng và cũng giống như bạn cùng đi mua sắm với khách hàng ở siêu thị vậy và ở đây chính là siêu thị online của bảo hiểm.

Nhu cầu thực tế của con người thường cao hơn thu nhập trong lần đầu tiên định quyền lợi, bởi đó là nhu cầu trọn đời vì vậy khách hàng không cần hoang mang khi thấy phí bảo hiểm quá cao.

Chỉ có làm như vậy, bạn mới hiểu nhu cầu về phòng thủ tài chính chính đáng của bản thân và gia đình.

Các lớp tài sản phòng thủ về tài chính gồm: Quỹ dự phòng khẩn cấp, vàng, ngoại hối, nhà nông thôn, căn hộ, nhà để ở, để những loại hình trên không ảnh hưởng hay phải bán tháo khi cần rất nhiều tiền, bạn phải có các loại hình bảo hiểm.

LƯU Ý:

- Bảo vệ thu nhập trọn đời chỉ là một khái niệm, nếu bạn tin vào và rập khuôn thực hành, bạn sẽ bị vướng vào bẫy tài chính.
- Bẫy tài chính là bạn đóng phí bảo hiểm cao hơn mức bình thường cho phép và bạn phải dùng cả thanh xuân, đi làm, kiếm tiền để đóng phí bảo hiểm.
- Tiền còn lại bạn phải giữ gìn ở các công cụ phòng thủ tài chính khác hay để đầu tư vào đa lớp tài sản, để luôn đảm bảo được nguồn thu nhập trong mọi tình huống kinh tế, chính trị và xã hội không lường trước trong tương lai.
- Tuy nhiên nếu bạn sợ đóng quá cao mà không tham gia đủ thì bảo hiểm không còn ý nghĩa. Khi không còn ý nghĩa, bạn sẽ không muốn giữ nó lâu dài.

Ví dụ: Quyền lợi tai nạn 150 triệu hay Bệnh hiểm nghèo 100 triệu hay Chăm sóc sức khỏe 200 triệu. Những quyền lợi này không có đáng là bao nhiêu khi sẽ có lạm phát hàng năm trong nhiều năm sắp tới.

Để mua đúng và đủ chỉ có một cách là có phiên làm việc nghiêm túc và thấu đáo với nhà hành nghề chuyên nghiệp. Không có nhà hành nghề chuyên nghiệp nào bắt bạn phải mua cái gì sau phiên cố vấn cả nếu bạn không có thu nhập.

"Không ai có thể tham gia bảo hiểm với nhu cầu đảm bảo trọn đời với lần xác định quyền lợi đầu tiên. Bởi phí thường rất cao, do đó là nhu cầu cần đảm bảo trọn đời và cẩn thận đừng để mắc bẫy tài chính"

Nhà cố vấn già

CHIA SẺ CỦA ĐỘI NGŨ & CỘNG SỰ

BHNT tại sao là tài sản: BHNT là tài sản vì nó là số tiền tích lũy của bạn. Khi cần tiền có thể rút.

BHNT là tài sản phòng thủ: vì BHNT là để bảo vệ. Bảo vệ cho tài sản quan trọng nhất là tài sản vô hình của bạn (Sức khỏe, trí tuệ, kinh nghiệm, bản lĩnh, mối quan hệ, uy tín). Có bảo vệ được tài sản vô hình tốt, bạn mới có thể làm ra được các tài sản tấn công khác để đạt được tự do tài chính.

Trong bóng đá nó được ví như hậu vệ biên vừa có chức năng phòng thủ và phát động tấn công.

BHNT là công cụ bổ khuyết cho BHYT, BHXH

VẬY đã là tài sản và là tài sản phòng thủ thì bạn hãy ghi nhớ chỉ thêm chứ không bớt, tham gia càng sớm càng tốt. Tuy nhiên khi tham gia bạn cần xem xét trên khía cạnh nó là công cụ bổ khuyết cho BHYT và BHXH để tham gia với mức hợp lý

Mời các Bạn tham khảo thêm bài viết [THAM GIA BẢO HIỂM NHÂN THỌ Ở ĐỘ TUỔI NÀO] của cộng sự Tuấn Nguyễn.

<https://www.facebook.com/permalink.php?>

story_fbId=pfbid027mGHQWkwyfyStECVNRXJZYt31MqTGSTXUEJ7MKNtkjGFNm86QJuRujVLFTD1dkidl
&id=100001890291327

CẢM NHẬN CỦA ĐỘC GIẢ:

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Q & A | HỎI & ĐÁP?

CÂU 1:

Sao tôi thấy phí bảo hiểm cao quá vậy?

CÂU 2:

Tôi nên mua bảo hiểm bao nhiêu phần trăm trên tổng thu nhập?

CÂU 3:

Tôi có bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế rồi, tôi có nên mua bảo hiểm nhân thọ không?

CÂU 4:

Tôi được công ty cấp bảo hiểm chăm sóc sức khoẻ nhóm, tôi có nên mua bảo hiểm nhân thọ và chăm sóc sức khoẻ không?

CÂU 5:

Tôi có nên dùng tiền cá nhân mua bảo hiểm cho chồng / vợ không?

CÂU 6:

Bạn có từng đồng ý gặp người bán bảo hiểm nhưng chồng hay vợ của bạn không đồng ý gặp nhà tư vấn?

CÂU 7:

Bạn có biết rằng bảo hiểm nhân thọ chỉ đơn giản là một công cụ phòng thủ về tài chính để chống tổn thất về tài chính khi có những rủi ro về sức khoẻ không mong muốn?

CÂU 8:

Bạn đã từng chứng kiến bố mẹ cản con hay con cản bố mẹ tham gia bảo hiểm cho bản thân chưa?

CHƯƠNG 4: LẮNG NGHE NĂNG LỰC TÀI CHÍNH

Sau bước hiểu về nhu cầu chính đáng và trọn đời của bản thân và gia đình, hiểu về việc bản thân sống trong xã hội, chịu rủi ro của xã hội. Hiểu rằng không nên chịu một mình rủi ro sức khỏe của bản thân và những rủi ro không mong đợi do xã hội mang lại. Thấy rằng, bạn và gia đình có thể chuyển giao rủi ro của bản thân và gia đình cho xã hội chia sẻ và chung tay với bạn nhưng bạn bắt đầu hoang mang khi thấy phí thường niên quá cao.

Bảo vệ thu nhập trọn đời ai cũng mong muốn nhưng không ai có thể làm ngay và luôn từ ban đầu được. Vì vậy phiên lắng nghe năng lực tài chính là điều bắt buộc phải làm.

Nhưng làm được việc này không dễ, bởi khách hàng phải hợp tác với nhà hành nghề chia sẻ trung thực về tổng thu nhập của khách hàng và gia đình. Điều trở ngại lớn nhất là làm sao biết ai là trụ cột kinh tế trong gia đình bởi họ chính là người cần được bảo hiểm trước.

Lời khuyên của Nhà cố vấn già:

- Ai có thu nhập, người đó lo bảo vệ và bù đắp khi mất sức khỏe
- Ai có sức khỏe, người đó lo chăm sóc
- Ai có uy tín và tài sản, người đó lo giữ gìn và bồi đắp
- Và rồi, ai cũng cần tiết kiệm và tích lũy cho giáo dục và hưu trí
- Không lấy tiền của chồng, mua bảo hiểm cho vợ và ngược lại, bởi chúng ta không biết chắc về tình trạng hôn nhân của tương lai họ.

Ví dụ:

Bạn muốn lấy tiền của mình mua cho chồng, bạn phải trả lời:

1. Bây giờ anh trả lại cho em toàn bộ phí đóng bao năm qua, anh nhận hợp đồng và lấy vợ mới còn em nhận lại tiền. Hoặc
 2. Em tặng anh luôn hợp đồng, anh mang theo hợp đồng, trừ lại tài sản cho em và con, những năm còn lại anh tự đóng.
- Nếu chồng không đồng ý, bạn huỷ hợp đồng nhận giá trị hoàn lại ít hơn tổng phí (Nếu là 3 năm đầu thì không nhận lại đồng nào)

Bạn lâm vào tình huống này thì nhà hành nghề nói sao cho bạn an tâm đây?

- Nếu gặp anh chồng quân tử tàu, trả lại hết tiền phí cho bạn, bây giờ bạn mới đi mua mới hợp đồng. Bạn có thể bị từ chối do sức khỏe. Mua lại đôi khi cũng quá trễ cho một kế hoạch.

"Hiểu về năng lực tài chính và tham gia trên năng lực thực tế này chưa bao giờ là gánh nặng cho khách hàng cả, bởi bạn phải tham gia hành trình ít nhất là 20 năm đóng phí vì vậy cần bạn chia sẻ trung thực về tài chính"

Nhà cố vấn già

CHIA SẺ CỦA CỘNG SỰ

Rober Kiyasoki trong "Cha giàu - Cha nghèo" có câu nói để đời như sau: "*Cuộc sống vốn dĩ là không công bằng. Nó cũng không bao giờ sẽ trở nên công bằng cả. Hãy thôi cố gắng thay đổi nó trở nên công bằng và bạn cũng không cần làm điều đó. Hãy biến sự bất công trong cuộc sống thành lợi thế của bạn*".

Và như vậy, hãy để cố vấn bảo hiểm lắng nghe nhu cầu tài chính thật của bạn, để mà còn chuyển sự bất công thành lợi thế chứ, bằng một chiến lược phòng thủ thỏa đáng nhất, phù hợp với trạng thái tài chính hiện có. Cũng như khởi tạo ra niềm an nhiên và tận hưởng cho giai đoạn cuộc sống của bạn. Đừng để mình là người đến trễ với Bảo hiểm, và rồi "FOMO, đu đỉnh", vì khi xảy ra sự đã rồi thì thật khó để ai đó có thể giúp mình ngoài chính sự đơn độc của bản thân.

HLV Người đặc biệt Jose Mourinho từng khái quát về chiến lược bóng đá phòng ngự của Ông: "*Một chiến binh La Mã kiên hùng có thể từ bỏ thanh gươm, nhưng sẽ không bao giờ buông xuống tấm khiên chắn của mình*".

Đối với Anh 6 Ròm cổ vắn (Tên thân mật của Bùi Xuân Tường), thì Bảo hiểm liên kết đầu tư nên được đầu tư càng sớm càng tốt. Từng giai đoạn cuộc đời, như là: Khởi đầu (20-25 tuổi); Xây tổ ấm (25-30 tuổi); Giai đoạn vàng (35-50 tuổi); Tích lũy (50-65); Về hưu (65-75); ... sẽ cần có một chiến lược riêng theo thu nhập và nhu cầu cuộc sống của bạn. Sau giai đoạn vàng (Sau 50 tuổi), đa số hãng bảo hiểm đã khép cánh cửa lại với tất cả vì đã quá muộn màng.

Mời các Bạn tham khảo thêm bài viết **[49 CHƯA QUA THÌ 53 ĐÃ TỚI | CÔNG BẰNG CHO AI?]** của 6 Ròm ở Cộng đồng Hiểu về Bảo hiểm và Đầu tư.

<https://www.facebook.com/groups/hieuvebaohiemvadautu/permalink/1931180897081530/>

CẢM NHẬN CỦA ĐỘC GIẢ:

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Q & A | HỎI & ĐÁP?

CÂU 1:

Thu nhập tôi không cao, làm sao tôi mua được bảo hiểm nhân thọ?

CÂU 2:

Tôi hiểu, thu nhập là quan trọng cho tôi và gia đình, tôi nên bảo vệ thu nhập bao nhiêu và bao lâu?

CÂU 3:

Tôi vẫn đang đi làm, tôi có thu nhập, tôi có bảo hiểm xã hội, tôi cần mua bao nhiêu để còn tiền lo cho con cái?

CÂU 4:

Vợ và chồng mua một cái hợp đồng thôi được không? Nên bảo vệ cho vợ hay cho chồng trên 1 hợp đồng duy nhất này?

CÂU 5:

Tôi có thể thêm các thành viên khác trong gia đình vào cùng một được không?

CÂU 6:

Có bao giờ bạn thử hỏi: "Liệu con cái, vợ hay chồng hay bố mẹ già của bạn sẽ nhưng thế nào nếu anh đi công tác 10 năm mới về?"

CÂU 7:

Họ sẽ xoay sở như thế nào trong 10 năm bạn đi công tác mà không gửi tiền về trợ cấp cho con cái?

CHƯƠNG 5: LẬP KẾ HOẠCH TRÊN NĂNG LỰC TÀI CHÍNH

Bạn đừng ngại trong việc này. Nếu có thu nhập ít, bạn bảo vệ theo kiểu ít. Có nhiều bảo vệ nhiều. Không bảo vệ trọn đời được, bạn có thể có những lựa chọn sau:

- Bảo vệ thu nhập 20, 15, 10 hay 5 năm trước rồi sau đó mỗi 5 năm các bạn tính toán tăng hay giảm phí bảo hiểm trên hợp đồng tùy vào năng lực tài chính tương lai.
- Không bảo vệ thu nhập được, bạn bảo vệ số tiền chi tiêu tối thiểu của bản thân hay gia đình cần để tồn tại khi mất đi sức khỏe.
- Đối với người đi làm, bạn tính toán bảo vệ phần thu nhập còn thiếu do bảo hiểm xã hội không đáp ứng cho nhu cầu cá nhân và gia đình.
- Ít tiền thì mua bảo hiểm vợ chồng cùng trên 1 hợp đồng. Nhiều hơn thì mỗi người 1 cái hợp đồng riêng. Nhiều hơn nữa thì mua thẻ chăm sóc sức khỏe và tai nạn cho con trẻ. Dư giả thì mua thẻ chăm sóc sức khỏe và tai nạn cho tứ thân phụ mẫu.

Đúng vậy, đây là lúc bạn phải xem lại về thu nhập của bản thân, tính toán và thường chúng tôi chỉ cho phép khách hàng tham gia từ 8 đến 10% / tổng thu nhập của khách hàng.

"Liệu cơm mà gắp mắm" là điều cần thiết. Càng ít tiền càng phải tính toán hiệu quả đồng tiền dành ra đóng bảo hiểm nhân thọ. Bạn nên tập trung vào quyền lợi sống.

Quyền lợi sống là: Chăm sóc sức khỏe, đau ốm, bệnh tật, tai nạn và bệnh hiểm nghèo. Nghĩa là khi sống khỏe, tin vào hãng, mua bảo hiểm, bạn sẽ được gì khi có rủi ro về sức khỏe mới quan trọng.

Đừng chọn quyền lợi chết quá cao nếu ít tiền, bởi tiền này cũng vừa phải để lại cho người còn sống là con cái hay bố mẹ già để mưu sinh. Con trẻ còn đi học hay bố mẹ già hay vợ hay chồng còn lại, hiện nay chỉ cần 1 tỷ là đủ sống, bên cạnh bản thân họ cũng cần nỗ lực.

Không bao giờ mua bảo hiểm cho con trẻ hay bố mẹ già trong khi bản thân là trụ cột trong gia đình làm ra thu nhập mà không mua bảo hiểm để bảo vệ thu nhập và chăm sóc sức khỏe cho bản thân. (Chưa nhiều tiền, con trẻ dùng bảo hiểm y tế, bố mẹ già dùng bảo hiểm y tế và bảo hiểm xã hội).

"Đừng hy sinh quyền lợi sống mà bỏ qua ý nghĩa thiết thực của bảo hiểm và nhu cầu chính đáng của bản thân trong việc sống vui, sống khỏe, sống an tâm với những quyền lợi đảm bảo từ bảo hiểm nhân thọ để tạo nên nhiều giá trị sống của bản thân và gia đình."

Nhà cố vấn già

5. LẬP KẾ HOẠCH TRÊN NĂNG LỰC TÀI CHÍNH

MUA BAO NHIÊU?

Với bảo hiểm nhân thọ, nhà hành nghề có thể giúp bạn bảo vệ thu nhập trọn đời được, nhưng nếu bạn tin vào lý thuyết này, bạn sẽ dùng cả thanh xuân đi làm cật lực để đóng phí bảo hiểm hàng năm và bạn sẽ dính vào bẫy tài chính.

Nhưng nếu như bạn sợ dính bẫy tài chính nên mua không đủ thì khi cần rất nhiều tiền bạn lại không có đủ các quyền lợi cần thiết và tối thiểu.

Nhà cổ vấn già khuyên, bạn nên có một phiên làm việc nghiêm túc với nhà hành nghề để có thể xác định đúng và đủ nhu cầu bảo hiểm của bản thân hiện tại và tương lai.

Kinh nghiệm của Nhà cổ vấn già, thường chỉ cho phép thân chủ của mình mua 8 đến 10% / tổng thu nhập của họ.

Ví dụ:

Một gia đình chồng 30 tuổi, vợ 26 tuổi, phí 30tr / năm quyền lợi như sau:

Sản phẩm chính (Chồng): 1 tỷ

Chăm sóc sức khỏe (Chồng): 1 tỷ

Hỗ trợ viên phí (Chồng): 500.000 VNĐ / ngày

Tai nạn cao cấp (Chồng): 500.000.000 VNĐ

Bệnh hiểm nghèo cao cấp (Chồng): 500.000.000 VNĐ

Chăm sóc sức khỏe (Vợ): 1 tỷ

Tai nạn cao cấp (Vợ): 500.000.000 VNĐ

Tổng quyền lợi tài sản đảm bảo của bảo hiểm là 5 tỷ với phí thường niên là 30 triệu / năm. Một chi phí rất hợp lý cho thu nhập gia đình 400 triệu / năm và chỉ khoản 7,5% trên tổng thu nhập của gia đình này.

Bạn có biết 5 tỷ là tương đương 25% tổng tài sản để một cá nhân đạt được sự tự do tài chính hay 5 tỷ này cũng là số tiền một người 50 tuổi cần có để đạt tự do tài chính? Nếu bạn được đảm bảo một tài sản như vậy, liệu bạn có an tâm trên hành trình đạt tự do tài chính.

Bao giờ, bạn mới có tài sản 5 tỷ đảm bảo để bạn an tâm khởi động hành trình đạt tự do tài chính? Hay bạn khởi động một hành trình dài nhưng vẫn chưa có sự đảm bảo nào?

"Với bảo hiểm nhân thọ, mua quá ít, bạn sẽ thấy không cần thiết và bạn sẽ bỏ qua hay để hợp đồng mất hiệu lực do không nhận thấy được ý nghĩa. Mua quá nhiều, bảo hiểm sẽ làm bạn thấy là gánh nặng, gánh nặng 20 năm, đến khi nào đó bạn bỏ xuống. Bỏ xuống bất cứ khi nào, bạn đều bị thiệt"

Nhà cổ vấn già

Chọn lựa gói sản phẩm	Thời hạn	Số tiền bảo hiểm(VNĐ)	Phí bảo hiểm(VNĐ)
	69 năm	1,000,000,000	15,000,000

Quyền lợi bảo hiểm bổ sung của PHAN LE THANH TOAN

	Nhóm nghề nghiệp	Thời hạn	Số tiền bảo hiểm	Phí bảo hiểm
☒ BH Chăm Sóc Sức Khỏe Toàn Cầu	1	45 năm		3,875,000
☒ Quyền Lợi Điều Trị Nội Trú			Cao Cấp	3,875,000
☐ Quyền Lợi Điều Trị Ngoại Trú				0
☐ Quyền Lợi Chăm Sóc Răng				0
☒ BH Hỗ Trợ Viện Phí	1	25 năm	500,000	1,125,000
Chọn lựa: 500,000				
☐ BH Hỗ Trợ Chi Phí Chữa Trị Bệnh Nan Y	1	35 năm		0
☒ BH Tai Nạn Cao Cấp	1	45 năm	500,000,000	1,600,000
☐ BH Bệnh Hiếm Nghèo Cao Cấp Toàn Diện Trả Trước	1	25 năm	500,000,000	0
☒ BH Bệnh Hiếm Nghèo Cao Cấp Toàn Diện	1	25 năm	500,000,000	2,575,000
☐ BH Hỗ Trợ Điều Trị Bệnh Ung Thư	1	25 năm		0

Người được bảo hiểm bổ sung

Thêm NĐBH b

Xóa NĐBH bỏ

Quyền lợi bảo hiểm của

Tên	ĐỖ THỊ HOA MAI	Địa chỉ	
Mối quan hệ với NĐBH sản phẩm chính	Vợ/Chồng		
Ngày sinh	01/01/1996	Tuổi tròn	26
Giới tính	Nữ	Số CMND	
		Nghề nghiệp	1

	Nhóm nghề nghiệp	Thời hạn	Số tiền bảo hiểm	Phí bảo hiểm
☒ BH Chăm Sóc Sức Khỏe Toàn Cầu	1	49 năm		3,875,000
☒ Quyền Lợi Điều Trị Nội Trú			Cao Cấp	3,875,000
☐ Quyền Lợi Điều Trị Ngoại Trú				0
☐ Quyền Lợi Chăm Sóc Răng				0
☐ BH Hỗ Trợ Viện Phí	1	25 năm	100,000	0
Chọn lựa: 100,000				
☒ BH Tai Nạn Cao Cấp	1	49 năm	500,000,000	1,600,000
☐ BH Hỗ Trợ Đóng Phí	1	35 năm	30,000,000	0
☐ BH Bảo Toàn Thu Nhập Gia Đình Toàn Diện	1	25 năm	100,000,000	0
Chọn lựa: 10% STBH sản phẩm				
☐ BH Bảo Toàn Thu Nhập Gia Đình	1	25 năm	100,000,000	0
Chọn lựa: 10% STBH sản phẩm				

Định kỳ trả phí: Năm

Tính P

Tổng phí bảo hiểm: 29,650,000

Tổng quyền lợi đảm bảo trên minh họa này tối đa là 5 đến 6 tỷ đồng với phí thường niên khoảng 30 triệu / năm cho chồng 30 tuổi và vợ 26 tuổi.

Gia đình này thu nhập 400 triệu / năm và 5 đến 6 tỷ bằng 25% tổng tài sản để hai bạn trẻ đạt tự do tài chính. Liệu như vậy đã an tâm trên hành trình đạt tự do tài chính chưa với một kế hoạch ban đầu như vậy chưa?

"Một kế hoạch tài chính về bảo hiểm hợp lý: Vừa đủ và vừa phải, sẽ giúp bạn sống vui, sống khỏe, sống an tâm để làm việc tạo ra nhiều giá trị cho bản thân và gia đình, bởi bạn cũng cần tài chính cho các lớp tài sản

khác trong lớp phòng thủ về tài chính: Quỹ dự phòng khẩn cấp, vàng, ngoại hối, căn hộ hay nhà để ở, các hình thức bảo hiểm khác"

Nhà cố vấn già

NHẬN XÉT THỰC TẾ CẢM NHẬN CỦA KHÁCH HÀNG

"Thật may mắn đã được gặp được anh, một Nhà cổ vấn có tâm và có tầm. Quy trình tư vấn chuyên nghiệp, minh bạch của anh thực sự khiến em rất yên tâm. Cảm ơn anh nhiều" - Chia sẻ từ khách hàng Nguyễn Lâm

"Buổi cô vẫn kết thúc. Mình cảm thấy rất nuối tiếc vì đã không biết đến anh Toàn sớm hơn.

Nghe anh cố vấn mình có một cách nhìn khác hẳn về bảo hiểm.

Và rồi mình tự nhủ chắc chắn khi hai bé nhà mình lớn mình sẽ khuyên các con tham gia bảo hiểm sớm nhất có thể.

Cảm ơn anh rất nhiều về buổi cố vấn : có tâm và vô cùng tâm lý." - Chia sẻ từ khách hàng Lan Anh

CẢM NHẬN CỦA ĐỘC GIẢ:

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Q & A | HỎI & ĐÁP?

CÂU 1:

Minh hoa gì mà nhiều và dài vậy?

CÂU 2:

Tôi không hiểu hết khi tự đọc mình hoá quyền lợi?

CÂU 3:

Có những quyền lợi tôi có đọc nhưng không hiểu?

CÂU 4:

Phí gì mà nhiều vậy? Làm sao tránh bớt các loại phí này?

CÂU 5:

Bên cạnh quyền lợi sản phẩm, tôi thấy có quyền của người mua, tôi làm gì để tối ưu quyền thành quyền lợi?

CÂU 6:

Có phải khách hàng là người trả hoa hồng cho người tư vấn bảo hiểm không?

CÂU 7:

Tôi nghe nói người mua nên hiểu các loại phí trên hợp đồng, phải không?

CÂU 8:

Sao mấy năm đầu tiên, phí ban đầu nhiều vậy?

CÂU 9:

Phí quản lý quỹ là tính trên tổng quỹ của hợp đồng phải không?

CÂU 10:

Tôi thấy: "Khi khách hàng ngưng đóng phí sau 5 năm đầu đóng phí đầy đủ, hãng A thì luôn đảm bảo toàn bộ quyền lợi trên hợp đồng trong khi hãng B thì chỉ còn lại mỗi quyền lợi sản phẩm chính là: Tử vong và thương tật toàn bộ và vĩnh viễn?"

CHƯƠNG 6: GIẢI THÍCH QUYỀN LỢI MINH HOẠ

Trong phiên này, nhà hành nghề giải thích cho khách hàng tuân tự những phần sau và khách hàng cần biết:

- Đặc điểm của sản phẩm
- Chia sẻ về hãng bảo hiểm, thông tin khách hàng và thông tin tổng hợp chung về sản phẩm.
- Giải thích về phí gia hạn và phí cố định định kỳ.
- Quỹ khách hàng tham gia, các loại quỹ, phân bổ quỹ như thế nào, vận hành của sản phẩm (Nếu là sản phẩm liên kết chung hay liên kết đầu tư)
- Quyền lợi sản phẩm chính
- Quyền của sản phẩm chính.
- Quyền lợi của các sản phẩm bổ sung
- Giải thích bảng minh họa quyền lợi: Các loại phí, quyền lợi bảo vệ thu nhập, các giá trị về quỹ và giá trị hoàn lại...
- Các nội dung và những quy định khác trên minh họa quyền lợi.

LƯU Ý:

Nếu bạn tham gia sản phẩm liên kết chung (UL) hay liên kết đầu tư (IL), điều tiên quyết bạn phải làm cho được là phải hiểu được ý nghĩa của các loại phí, bởi như thế mới giúp bạn đóng phí và dụng tiền hiệu quả và được hưởng lợi rất nhiều từ hãng bảo hiểm giàu có.

Làm được việc hiểu các loại phí (thường nhà hành nghề hay bỏ qua), bạn trong số 1% khách hàng sẽ được hưởng rất nhiều quyền và quyền lợi từ hãng bảo hiểm. Đối với bảo hiểm liên kết đầu tư lại vô cùng quan trọng khi bạn có chiến thuật và chiến lược sử dụng sản phẩm bảo hiểm hiệu quả.

Nên nhớ, các hãng bảo hiểm rất giàu có và họ còn thịnh vượng hơn nhiều ngân hàng nội địa, bởi họ đã lớn ở nước họ trong nhiều năm và vươn ra tầm quốc tế. Những hiểu biết về quyền, quyền lợi, nghĩa vụ và các loại phí có thể giúp cho bạn chia sẻ lợi nhuận từ các hãng bảo hiểm nhiều tiền lắm của.

Cũng nên nhớ trong phần giải thích về các loại phí, phí những năm đầu tiên tính khá cao là để có 1 phần trả tiền hoa hồng cho nhà hành nghề, vì vậy nhà hành nghề cần có trách nhiệm và nghĩa vụ chia sẻ trung thực, chính trực và chân thành tuyệt đối với khách hàng.

"Trong tài chính, khách hàng không cần phải nghe hay, khách hàng chỉ cần nghe đúng, đủ và trung thực tuyệt đối. Mọi việc trung thực tuyệt đối, tuân thủ đạo đức hành nghề đều có lợi với khách hàng. Nếu phát hiện ra bất cứ có chiêu trò gì, khách hàng nên dừng giao dịch và kiểm chứng trước khi tiếp tục lại"

Nhà cố vấn già

NHẬN XÉT THỰC TẾ CẢM NHẬN CỦA KHÁCH HÀNG

"Lần đầu tiên được dự một phiên cố vấn tận tâm và chuyên nghiệp, mình được trình bày nhu cầu của mình, được giới thiệu rõ ràng từng sản phẩm để so sánh thiệt hơn, được trình bày năng lực tài chính để được hướng

Thật tuyệt vời." - Chia sẻ từ khách hàng Đới Kim Hoàng

Cảm ơn a đã chia sẻ rất nhiều những tâm huyết và đúc kết của bản thân cho tất cả nhóm và lớp trẻ chúng em"
- Chia sẻ từ khách hàng Long Nguyễn.

[illegible]

CÂU 2:

Tôi nên làm gì trước phiên chất vấn minh họa quyền lợi?

CÂU 3:

Tôi có nên dùng email cá nhân để trao đổi với nhà hành nghề?

CÂU 4:

Nhà hành nghề trả lời email rồi, tôi có nên hỏi lại không?

CÂU 5:

Tôi cần chuẩn bị gì trước khi hẹn với nhà hành nghề?

CÂU 6:

Tôi có bệnh, nhà hành nghề bảo đừng khai, tôi có nên nghe họ không?

CÂU 7:

Chúng tôi nên nộp những loại giấy tờ gì?

CÂU 8:

Chúng tôi có cần thiết phải tham gia phiên hoàn tất thủ tục không?

CÂU 9:

Làm sao cho nhà hành nghề cam kết với tôi?

CHƯƠNG 7: CHẤT VẤN & HOÀN TẤT THỦ TỤC YÊU CẦU BẢO HIỂM

Sau phiên giải thích minh hoạ quyền lợi, nhà hành nghề nên dừng lại ở phiên này. Giao cho khách hàng toàn bộ minh hoạ quyền lợi và yêu cầu khách hàng đọc lại một lần minh hoạ quyền lợi.

Khách hàng cần làm những bước như sau:

1. Đọc minh hoạ quyền lợi
2. Ghi lại những gì chưa hiểu
3. Đối chiếu với phiên tư vấn và giải thích minh hoạ quyền lợi
4. Tham khảo nhà cố vấn tài chính của gia đình. (Việc bạn hỏi nhà hành nghề khác cũng như không, bởi có mâu thuẫn quyền lợi và ai cũng muốn tranh bán, tranh mua sẽ làm cho bạn hoang mang thêm mà thôi)
5. Viết email trao đổi những điều chưa rõ. Email lúc này là phương tiện trao đổi hiệu quả nhất bởi nó lưu lại những bằng chứng tư vấn, cố vấn và tham mưu.

Nếu khách hàng thấy có lợi cho bản thân và gia đình, khách hàng cần chuẩn bị:

1. Những câu hỏi chưa thoả đáng được trả lời qua email để hỏi trong phiên chất vấn minh hoạ quyền lợi.
2. Lên lịch làm việc với nhà hành nghề để dự phiên chất vấn minh hoạ và hoàn tất thủ tục.
3. Chuẩn bị giấy tờ tùy thân của những người tham gia trên hợp đồng bảo hiểm (Bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm, người thụ hưởng: Chứng minh nhân dân, căn cước công dân, giấy khai sinh...)
4. Chuẩn bị phí bảo hiểm quy năm, 1/2 năm hay phí quý.
5. Các thành viên tham gia cần phải có mặt trong phiên chất vấn và hoàn tất thủ tục, bởi hãng biết nhà hành nghề bỏ qua việc gặp những người được bảo hiểm, hãng sẽ cho nhà hành nghề thôi việc vì không tuân thủ đạo đức nghề nghiệp.

Link tham khảo hành nghề tiêu chuẩn:

<https://nhacovangia.com/co-van-tai-chinh-tap-7/>

LƯU Ý:

1. Chất vấn những điều bạn chưa thể hiểu trên minh hoạ quyền lợi.
2. Quan sát sắc diện nhà hành nghề để hiểu về họ.
3. Hỏi những gì bạn nghe, thấy ngoài thị trường làm bạn mất lòng tin, nghi ngờ
4. Hỏi cũng là để lấy cam kết của nhà hành nghề.

"Do không có phiên chất vấn nên khách hàng thường không biết, không hiểu rất nhiều câu chuyện trên hợp đồng sau này, dẫn đến việc khi huỷ giữa chừng thường lỗ vì nhận giá trị hoàn lại và chính là điều khách hàng thường bảo nhà hành nghề không tư vấn, gian dối..."

Nhà cố vấn già

CHƯƠNG 7: CHẤT VẤN & HOÀN TẤT THỦ TỤC YÊU CẦU BẢO HIỂM

Sau khi chất vấn xong, nếu khách hàng hài lòng, nhà hành nghề bắt đầu làm bước tiếp theo là hoàn tất thủ tục lấy thông tin cá nhân, thông tin sức khỏe của tất cả các thành viên trong gia đình để chuyển về cho hãng bảo hiểm.

LỜI CỐ VẤN:

Khách hàng nên khai trung thực và đầy đủ các thông tin cá nhân, nghề nghiệp và sức khỏe.

Nếu là hồ sơ bằng giấy nên tự khai, tự viết, không nên để nhà hành nghề viết thay, bởi chỉ có bạn mới tin bạn đang viết gì.

Nếu nhập trên app, khách hàng phải chứng kiến toàn bộ thông tin cá nhân được nhập và chuyển về cho hãng bảo hiểm.

Vợ, chồng lần lượt tự khai để nhà hành nghề nhập dữ liệu cá nhân về cho hãng bảo hiểm.

Bố, mẹ có thể tự khai thông tin sức khỏe cho con. Nhà hành nghề phải có trách nhiệm chứng kiến tất cả các thành viên tham gia nhập liệu hồ sơ sức khỏe.

Nếu khách hàng có các giấy tờ về kiểm tra sức khỏe định kỳ, khách hàng nên nộp những giấy tờ này về cho hãng bảo hiểm.

Đọc các phần lưu ý, cam kết trên hồ sơ yêu cầu bảo hiểm. Nếu bạn đọc qua một lần, bạn sẽ thấy các hãng bảo hiểm rất chuẩn về thủ tục và giấy tờ. Những kinh nghiệm làm việc thế này sẽ giúp rất nhiều về những hiểu biết hành chính và qua đó cũng bảo vệ bạn trước những tổ chức hay cá nhân tiêu cực về tài chính.

Ví dụ: 1 hợp đồng bảo hiểm 20 triệu / năm, họ làm kĩ như vậy. Nếu cá nhân hay tổ chức nhận của bạn tiền trăm triệu hay tiền tỷ mà làm qua loa, bạn biết họ "đang có vấn đề" liền.

Link tham khảo sau khi hoàn tất.

<https://nhacovangia.com/co-van-tai-chinh-tap-6/>

Cuối phiên nhà hành nghề sẽ chia sẻ và dặn dò những gì cần làm với hãng sau khi hãng nhận được toàn bộ hồ sơ và phí.

"Việc khai sức khỏe trung thực là điều tiên quyết. Nhà hành nghề chuyên nghiệp luôn nỗ lực giúp khách hàng một cách trung thực. Nếu vì khai sức khỏe trung thực, hãng không cấp hợp đồng là bởi hãng thấy không có lời chứ không phải sức khỏe bạn quá tệ. Không mua được bảo hiểm nhân thọ, bạn sẽ phải gia tăng các tài sản phòng thủ khác như: Quỹ dự phòng, vàng, ngoại hối, nhà để ở, bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm phi nhân thọ..."

Nhà cố vấn già

CHIA SẺ CỦA ĐỘI NGŨ & CỘNG SỰ

Mua BH sớm - Một tư duy rất đúng vì BHNT là lớp tài sản bảo vệ rất quan trọng

Tuy nhiên có một sự thật đáng buồn là các điều khoản trong gói BHNT của các bạn khá bất lợi, không phù hợp với nhu cầu sử dụng.

Sau khi được nghe tư vấn, hiểu rõ về các quyền lợi hợp đồng và dòng tiền chạy, các loại phí bị trừ, thì ngậm ngùi : Giờ tôi nên làm thế nào ? Hủy hợp đồng?

Mua BHNT cũng có thể coi là 1 quyết định đầu tư. Nên mua sai thì hưởng lợi ít hoặc mất tiền (lỗ)! Hủy hợp đồng tất nhiên lỗ!

Trong BHNT cũng như vậy, khi mua 1 gói BHNT chưa phù hợp với bạn, thì tùy khẩu vị đầu tư và hoàn cảnh của bạn, để quyết định điều chỉnh hoặc tái cơ cấu cho phù hợp.

"Mua BHNT sớm là tốt! " chỉ là 1 nửa sự thật!

BHNT chỉ tốt khi bạn mua đúng.

Hãy tìm hiểu thật kỹ, trước khi ra các quyết định đầu tư.

Mời các Bạn tham khảo thêm bài viết [**FOMO TRONG BẢO HIỂM NHÂN THỌ**] của cố vấn tài chính Dung Nguyễn.

<https://www.facebook.com/nguyenthuydung102/posts/pfbid02PqURm22Fb9DzKuSiaoXJ8vrMuZVVXnjaicgortcrHGKdcpecWDwCKuxKqJetgAb6l>

CẢM NHẬN CỦA ĐỘC GIẢ:

Q & A | HỎI & ĐÁP?

CÂU 1:

Tôi có nên cung cấp email cho hãng bảo hiểm không?

CÂU 2:

Tôi có nên cài ứng dụng trên điện thoại di động không?

CÂU 3:

Khi tôi nhận thư yêu cầu kiểm tra y tế, tôi nên làm gì?

CÂU 4:

Nếu hãng bảo hiểm tăng phí, tạm hoãn, từ chối cấp hợp đồng, tôi nên làm gì?

CÂU 5:

Tôi có nên chấp nhận lời giải thích của nhà hành nghề không?

CÂU 6:

Tôi nên làm gì với bộ phận thẩm định của hãng khi họ gửi tôi thư, nhưng tôi đọc không hiểu, không chi tiết?

CÂU 7:

Có phải hãng từ chối cấp, sức khoẻ của tôi có vấn đề gì nghiêm trọng?

CÂU 8:

Nếu hãng từ chối cấp hợp đồng, tôi nên làm gì?

CHƯƠNG 8: THẨM ĐỊNH HỒ SƠ YÊU CẦU BẢO HIỂM

Hiện nay, sau đại dịch Covid 19, tất cả các hãng đều có thể dùng app trên điện thoại và máy tính bảng để nhà hành nghề chuyển hồ sơ về cho hãng. Sau khi các hãng nhận được hồ sơ yêu cầu bảo hiểm và phí đầu tiên (Quý, 1/2 năm hay năm), hãng sẽ bắt đầu quá trình thẩm định hồ sơ yêu cầu bảo hiểm.

Hãng sẽ nhắn sau khi nhận những thông tin sau: Username (Tên người dùng) và mật khẩu.

Bạn nhận được, tải app về và đăng nhập là có thể bắt đầu coi được tiến trình thẩm định.

Đây là một trong những tiến bộ rất lớn và nhanh của công nghệ, chỉ sau 1 lần đại dịch và nó đưa sự tiện lợi đến với khách hàng.

Khách hàng cũng không cần lo sợ tiền nộp vào có đến với hãng không, bởi với cách làm này, khách hàng chuyển thẳng tiền vào tài khoản ngân hàng của hãng.

LƯU Ý:

1. Hãng thường yêu cầu khách hàng thêm thông tin email, việc này rất tiện lợi cho giao dịch và hãng sẽ gửi thư yêu cầu kiểm tra y tế.
2. Kiểm tra y tế không phải cố tình tìm ra bệnh của khách. Nếu khách có giấu bệnh, hãng cũng không tìm ra được. Nhà hành nghề và khách hàng đều là người thường và không có kiến thức y khoa lâm sàng. Việc kiểm tra y tế là để bác sĩ địa phương giúp khách hàng làm rõ những gì khai với hãng.
3. Có khách hàng lạc quan thì coi nhẹ bệnh tật. Khách hàng bi quan thì khai trầm trọng hơn. Kiểm tra y tế là để quân bình được việc này để hãng thu vừa đủ phí, tránh việc thiệt hại cho hãng, khách hàng và cả nhà hành nghề.
4. Sau khi kiểm tra y tế, hãng đồng ý sẽ cấp hợp đồng. Hãng thấy có bệnh sẽ gửi thư bảo hiểm có điều kiện. Thường các thư này rất chung chung, khách hàng nhận được thư, nhà hành nghề không nhận được bởi có liên quan đến sức khỏe cá nhân của khách hàng. Hãng chỉ có thể gửi cho khách hàng. Việc tự ý gửi cho nhà hành nghề là hãng phạm luật bảo mật thông tin khách hàng.

LƯU Ý: Nhà hành nghề không thay mặt bộ phận thẩm định trả lời thư bảo hiểm có điều kiện. Đối tượng nào ra thư, đối tượng đó có trách nhiệm trả lời thư họ phát hành.

"Đừng cố tham gia bảo hiểm nhân thọ bằng mọi giá, bạn chỉ có thể tham gia bằng mọi cách có thể. Nếu không thể thì dùng cách khác. Cách khác có thể khó hơn nhưng cha anh làm được, bạn cũng sẽ làm được."

Nhà cố vấn già

CHƯƠNG 8: THẨM ĐỊNH HỒ SƠ YÊU CẦU BẢO HIỂM

5. Nhà hành nghề sẽ có trách nhiệm tham khảo và hướng dẫn khách hàng hỏi lại hãng những điều chung chung cần làm rõ với hãng. Việc làm rõ là điều tất yếu. Chuyện đã có bệnh trước, hãng không nhận bảo hiểm là chuyện bình thường, bởi hãng làm kinh doanh chứ không làm từ thiện. Hãng bảo hiểm cũng không có quyền lấy phí khách hàng tham gia để làm từ thiện được.

6. Việc làm rõ những điều trên thư bảo hiểm có điều kiện sẽ giúp khách hàng làm được những việc sau:

- Hiểu rõ tình trạng sức khỏe hiện tại. Chăm sóc và cải thiện sức khỏe hiện tại tốt hơn qua cải thiện chế độ luyện tập và ăn uống.

- Khám sức khỏe và kiểm tra định kỳ 1 năm / lần hay 6 tháng hay 3 tháng / lần tùy theo tình trạng sức khỏe hay điều trị định kỳ hàng tháng để cải thiện các chỉ số sức khỏe.
 - Những gì hãng không bảo hiểm, bạn sẽ thanh toán bằng bảo hiểm nhóm của công ty bạn đang cấp hay bảo hiểm y tế hay bảo hiểm xã hội.
 - Ngoài ra bạn cũng cần nỗ lực làm việc để tích trữ tài sản khác trong nhóm phòng thủ để luôn chủ động về tài chính. Các tài sản trong lớp phòng thủ tài chính: Quỹ dự phòng khẩn cấp, vàng, ngoại hối, nhà nông thôn, nhà để ở, căn hộ chung cư, các loại bảo hiểm: Phi nhân thọ, bảo hiểm y tế và bảo hiểm xã hội, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm du lịch và bảo hiểm chăm sóc sức khỏe...
 - Hãng có thể không cấp hợp đồng trọn đời cho bạn nhưng nếu bạn mua sản phẩm hỗn hợp ngắn hạn hay chăm sóc sức khỏe chỉ đến 75 tuổi, hãng vẫn cấp bình thường nhưng phải trong tay nhà hành nghề giỏi chuyên môn và kỹ năng, mới giúp bạn được.
 - Đừng tỏ ý không hài lòng hay không muốn tham gia nữa. Nếu bạn gặp phải nhà hành nghề thiếu tuân thủ đạo đức nghề nghiệp, họ sợ mất hợp đồng mà tìm cách "hoá phép" thành hồ sơ "sạch" để qua mắt hãng là điều rất tồi tệ cho bạn và các nhà hành nghề sau này.
- Ví dụ: Bạn muốn mua một chiếc xe hơi, xe hơi đã bị va chạm rồi, bạn có muốn bỏ tiền ra mua chiếc xe hơi đó như những chiếc xe bình thường khác mà chưa từng bị va chạm hay không?

"Những hành động chuẩn mực, tử tế của khách hàng và nhà hành nghề tuân thủ đạo đức hành nghề ở giai đoạn này rất quan trọng, bởi điều này ảnh hưởng đến chất lượng của hợp đồng bảo hiểm rất nhiều. Đừng vì một lý do gì làm ảnh hưởng đến chất lượng hợp đồng khi bạn vẫn còn 21 ngày cân nhắc để nhận hay không nhận hợp đồng bảo hiểm"

Nhà cố vấn già

CHƯƠNG 8: THẨM ĐỊNH HỒ SƠ YÊU CẦU BẢO HIỂM

7. Nếu may mắn, hãng đồng ý cấp hợp đồng. Nếu sức khỏe có vài vấn đề như cao huyết áp, tiểu đường, thiếu năng tuần hoàn não hay là gì đi nữa, bạn cũng đừng bỏ cuộc. Hãy hỏi hãng cho ra lý do bị từ chối và có kế hoạch cải thiện sức khỏe... với sự tham mưu của bác sỹ gia đình.
8. Nhiệm vụ tiếp theo sau khi bị từ chối là "bám" lấy bảo hiểm y tế và bảo hiểm xã hội, không bao giờ bỏ quên vì bảo hiểm y tế phí thấp nên khó có chuyện không tham gia được. Chỉ sợ quên đóng phí sẽ bị quay lại đóng từ đầu mà bỏ qua 5 năm liên tục. Còn bảo hiểm xã hội không có chuyện gia hạn 60 ngày. Nếu bạn không có để đóng thì bảo lưu để đó và nếu có rủi ro về sức khỏe thì đóng bao nhiêu, hưởng bấy nhiêu... An tâm chưa?
9. Bạn có thể chia sẻ để gia đình hiểu: Vợ bị từ chối, chồng nên mua hoặc ngược lại. Như tôi đã chia sẻ: Bạn sống trong xã hội, chịu rủi ro từ thế gian, xã hội cho bạn con đường sống nhưng nó cũng có thể tước đi của bạn bất kỳ lúc nào. Hãy để rủi ro về sức khỏe của cá nhân và gia đình cho xã hội san sẻ với bạn và gia đình. Việc tự chịu những rủi ro sức khỏe của bản thân và gia đình là hành động chưa hiểu biết đầy đủ về bảo hiểm mà thôi.
10. Cuối cùng, bạn nhìn lại lớp tài sản phòng thủ: Quỹ dự phòng khẩn cấp, vàng, ngoại hối, nhà nông thôn, nhà để ở, cryptos (*), các loại bảo hiểm: Bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm chăm sóc sức khỏe, bảo hiểm phi nhân thọ, bảo hiểm du lịch, bảo hiểm tài sản và các lớp tài sản khác để tự vấn bản thân nên nâng

cấp [KASH x B] của bản thân, để luôn có tài chính khi có những rủi ro về sức khỏe không mong muốn có thể đến trên con đường đạt tự do tài chính, mà sinh lão bệnh tử chưa giờ từ bỏ mỗi cá nhân chúng ta.

(*) Cryptos: Tài sản tiền số, tôi không khuyến khích nếu bạn không hiểu về nó. Tôi dùng tiền các hãng tư vấn nước ngoài trả để mua tích sản. Nếu có ra nước ngoài, tôi vẫn có thể rút để làm nhà đầu tư và gửi tiền về ủng hộ quê hương đất nước nếu có thể lực nào đó xâm lược đất nước tôi.

Bạn có thể đọc toàn bộ tư liệu về thẩm định tôi chia sẻ tại đây:

<https://nhacovangia.com/category/chia-se-voi-khach-hang/>

[KASH x B] là gì? - Bạn nghe tại link sau:

<https://youtu.be/M-64Hy1Q1Uw>

"Bảo hiểm nhân thọ hay các lớp tài sản chưa bao giờ là tất cả. Tài sản quan trọng nhất của các bạn và luôn tăng trưởng theo thời gian là [KASH x B]. [KASH x B] càng cao, bạn sẽ xây được thương hiệu cá nhân: [Brand me Better]. Khi có thương hiệu cá nhân tốt, bạn sống và làm việc ở đâu, hay bất cứ tình trạng xã hội thế nào cũng tồn tại và phát triển"

Cộng sự Nguyên Minh và Nhà cố vấn già

NHẬN XÉT THỰC TẾ CẢM NHẬN CỦA KHÁCH HÀNG

"Quy trình tư vấn rất rõ ràng, nghe anh chia sẻ đến đâu là thấm đến đó, mọi thứ đều rất cụ thể, dễ hiểu. Thật may khi có duyên được nghe anh chia sẻ. Điểm thích nữa trong phiên tư vấn là anh rất để ý và quan tâm tới khách hàng. Cả 1 phiên kéo dài tận mấy tiếng, anh là người phải nói nhiều hơn, mệt hơn mà cứ hỏi “em có mệt không?”. - Chia sẻ từ khách hàng Nguyễn Kiều Trang.

"Một quy trình cô vấn mà khách hàng thực sự hiểu một cách cụ thể và tường minh. Đúng nghĩa là phụng sự ngay từ phiên cố vấn đầu tiên" - Chia sẻ từ khách hàng Thúy Nguyễn

CẢM NHẬN CỦA ĐỘC GIẢ:

Q & A | HỎI & ĐÁP?

CÂU 1:

Tôi nhận hợp đồng ở đâu?

CÂU 2:

Tôi thấy người bán đưa hợp đồng, tặng quà và xong việc?

CÂU 3:

Khi nhận hợp đồng tôi nên làm gì?

CÂU 4:

Một bộ hợp đồng hoàn chỉnh có những gì?

CÂU 5:

Tôi nên làm gì sau khi nhận bộ hợp đồng hoàn chỉnh?

CÂU 6:

Tôi thấy bạn tôi nhận hợp đồng nhưng thiếu nhiều thông tin về sức khỏe cô ấy khai với nhà hành nghề?

CÂU 7:

Trên hồ sơ chỉ có chữ viết của nhà hành nghề, họ điều thông tin sức khỏe của tôi không đúng?

CÂU 8:

Nếu thông tin sức khỏe còn thiếu, tôi nên làm gì với hãng và nhà hành nghề?

CHƯƠNG 9: NHẬN, BỔ SUNG & BÀN GIAO HỢP ĐỒNG

Theo thông lệ, bạn đã được bảo hiểm chết do tai nạn 100 hay 200 triệu (Tuỳ hãng bảo hiểm) khi hãng bảo hiểm nhận hồ sơ yêu cầu bảo hiểm và đủ phí đầu tiên.

Đã nhận tiền của bạn, hãng phải có trách nhiệm với bạn, thời gian chờ hợp đồng phát hành chỉ có rủi ro về tai nạn mà thôi. Phần rủi ro về sức khoẻ thì hãng đang thẩm định nên không thể có bảo hiểm cho bạn trong giai đoạn này vì chưa có sự đồng thuận giữa bạn và hãng bảo hiểm.

Sau khi hợp đồng phát hành tại hãng, trên giấy chứng nhận sẽ thể hiện, lúc này bạn đã được bảo hiểm với số tiền ghi trên hợp đồng, với sản phẩm chính và sản phẩm tai nạn. Các sản phẩm liên quan đến chăm sóc sức khoẻ hay hỗ trợ viện phí cũng có loại trừ như bảo hiểm y tế: Có hiệu lực sau 30 ngày. Bệnh hiểm nghèo thường có hiệu lực sau 90 ngày.

Năm 2015, bộ phận định phí sản phẩm có hỏi ý kiến bộ phận kinh doanh và mong muốn nâng thời gian chờ của bệnh hiểm nghèo lên 180 ngày.

Tôi có hỏi: "Vì sao?"

Tôi nhận được sự trả lời: "Tình trạng trục lợi bảo hiểm nên cần kéo dài loại trừ."

Tôi hỏi: "Nếu nâng lên, đội ngũ khó bán hàng thì phải làm sao?"

Anh em bên đó nói với tôi: "Giữ cũng được nhưng phải tăng phí lên."

Tôi lại hỏi: "Tăng bao nhiêu?"

Anh em lại trả lời: "Tăng gần 100.000 VNĐ trên phí / người với tình trạng số tiền bình quân tham gia hiện nay"

Tôi trả lời: "Thôi thì tăng thêm 100.000 đi và giữ loại trừ 90 ngày."

Sau đó ban giám đốc quyết giữ loại trừ 90 ngày thay vì 180 ngày.

Một ví dụ để các bạn hiểu cách chúng tôi làm việc.

Sau đó hợp đồng sẽ được chuyển về chi nhánh hay văn phòng tổng đại lý, nhà hành nghề trong vòng 1 tuần phải nhận hợp đồng, kiểm tra lại hợp đồng đã đầy đủ chưa, có cần bổ sung gì không?

Thường tôi và đội ngũ có thể bổ sung thêm một số dịch vụ sau hợp đồng phát hành, để đẩy dịch vụ của riêng chúng tôi lên gần với thân chủ hơn.

Nhà hành nghề sẽ liên hệ khách hàng, xác nhận thời gian và địa điểm gặp khách hàng để bàn giao hợp đồng.

"Một bộ hợp đồng hoàn chỉnh có đầy đủ giấy tờ liên quan đến hồ sơ của khách hàng. Nếu bạn chịu khó mở ra và đọc, bạn sẽ thấy: Chỉ vài chục triệu, hãng làm bộ hợp đồng rất đầy đủ và chi tiết. Giao dịch bên ngoài xã hội vài trăm triệu, hay tiền tỷ, người giao dịch làm không kĩ lưỡng, bạn nên thận trọng, bởi bạn đã từng giao dịch với hợp đồng bảo hiểm và hiểu kĩ lưỡng ra sao"

Nhà cố vấn già

CHƯƠNG 9: NHẬN, BỔ SUNG & BÀN GIAO HỢP ĐỒNG

Nhà hành nghề sẽ có hai cách:

1. Chuyển hợp đồng đến tận tay khách hàng. Hoặc
2. Chuyển hợp đồng thông qua chuyển phát cho khách hàng.

NGÀY BÀN GIAO HAY NHẬN HỢP ĐỒNG:

Trong chuyển giao hợp đồng này, nhà hành nghề sẽ làm những việc sau:

1. Cảm ơn khách hàng đã lựa chọn tham gia.
2. Trình khách hàng bộ hợp đồng
3. Chia sẻ những nội dung của hợp đồng
4. Dẫn khách hàng cần đọc điều khoản: Tập trung phần quyền, quyền lợi và những điều khoản loại trừ. (Hợp đồng nào cũng có những điều khoản này)
5. Chia sẻ những dịch vụ và cam kết phục vụ và phụng sự
6. Định thời gian trong bao lâu: Một hay hai tuần, khách hàng cần đọc xong điều khoản để tham gia phiên chất vấn trong vòng 21 ngày. Nếu sau phiên chất vấn khách hàng không đồng ý và trả lại hợp đồng, hãng sẽ hoàn lại tiền cho khách hàng.
7. Khách hàng ký thư bàn giao hợp đồng và trao lại cho nhà hành nghề.

BỘ HỢP ĐỒNG HOÀN CHỈNH?

Tôi viết phần này bởi khi tôi hành nghề, tôi phát hiện rất nhiều hợp đồng bảo hiểm ngoài thị trường chỉ có mỗi giấy chứng nhận bảo hiểm, ai may mắn có thêm minh họa quyền lợi hay chỉ có điều khoản mà không có minh họa quyền lợi...

- Thư cảm ơn của giám đốc hãng
- Thư xác nhận giá trị quỹ (Nếu tham gia sản phẩm liên kết đầu tư)
- Giấy chứng nhận bảo hiểm
- Điều khoản hợp đồng sản phẩm chính, sản phẩm bổ sung
- Bản sao minh họa quyền lợi
- Bản sao hồ sơ yêu cầu bảo hiểm
- Các giấy tờ và thư tín xác nhận liên quan đến loại trừ (Nếu có)
- Thư xác nhận bàn giao hợp đồng
- Hoá đơn thu phí

LƯU Ý:

Ngoài đọc điều khoản, khách hàng cần kiểm tra những thông tin sức khoẻ trên hồ sơ có khớp với những lời khai của mình khi nhập dữ liệu gửi về hãng bảo hiểm. Nếu thiếu thông tin sức khoẻ, bạn lập tức yêu cầu nhà hành nghề bổ sung ngay trong 21 ngày bởi nếu từ chối, hãng còn kịp hoàn lại phí cho bạn.

"Liên quan đến giao dịch tài chính, khách hàng nên vì quyền lợi của bản thân và gia đình mà để nhà hành nghề làm đúng quy trình, bất cứ những chiêu trò trong hành nghề đều mang lại những thiệt thòi cho khách hàng trong tương lai"

Nhà cố vấn già

NHẬN XÉT THỰC TẾ CẢM NHẬN CỦA KHÁCH HÀNG

“Cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đối với Nhà cổ vấn già Phan Lê Thanh Toàn vì tất cả những chia sẻ trong phiên cổ vấn và tham mưu của anh. Em thấy mình đã rất may mắn khi được tham dự phiên cổ vấn.

Qua phiên cổ vấn, em mới thật sự hiểu về BHXH, BHNT. Anh chia sẻ: BHXH, BH Yte là cha mẹ thì BHNT là bạn bè. Thật thú vị. Vì trong cuộc sống của chúng ta luôn luôn có sự đồng hành của cha mẹ và cả bạn bè mà. Và điều quan trọng trong phiên em được chủ động hiểu cái quyền và quyền lợi khi là KH cũng như sự trung thực tuyệt đối khi là KH (Khách hàng) tham gia BHNT.

Qua đó, em nhận thấy KH (Khách hàng) cần phải hiểu và nắm rõ về BH (bảo hiểm) mới làm chủ và chủ động với HĐBH của mình anh ạ. Bản thân em cũng sở hữu cho mình HĐBHNT (Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ), nhưng thật sự mà nói, em cứ nghĩ mình hiểu mà hoá ra hiểu chưa đến nơi đến chốn. Bị thụ động trong mọi tình huống. Mà khi bị thụ động nó sẽ kéo theo những ngờ hoặc.

Nhờ lần em tham gia HĐBH đầu tiên, là em chủ động nhắn tin đề nghị được tham gia BH mà lại trở thành bị động chứ. Vì đơn giản em nói nhu cầu còn tư vấn làm từ a -z, bản thân chỉ phải kí thôi. Rồi khi có sự kiện BH thì ngơ ngác lắm không biết mình có được chi trả quyền lợi hay không? Nhưng khi được BH chi trả thì lại happy (Vui). Giờ đây em thấy mình đã thiếu sót với bản thân nhiều quá.” - Trích chia sẻ từ khách hàng Phùng Hương.

CẢM NHẬN CỦA ĐỘC GIẢ:

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Q & A | HỎI & ĐÁP?

CÂU 1:

Tôi có thời gian bao lâu để đọc hợp đồng?

CÂU 2:

Tôi đọc mà không hiểu vì thuật ngữ nhiều quá?

CÂU 3:

Đọc xong tôi không muốn tham gia nữa, tôi hoàn trả lại cho hãng được không?

CÂU 4:

Tôi có mất tiền khi trả lại hợp đồng không?

CÂU 5:

Hợp đồng thì nhiều và dày, tôi nên tập trung vào những mục nào?

CÂU 6:

Tại sao tôi chưa từng được dự phiên chất vấn điều khoản hợp đồng?

CÂU 7:

Có phải bất cứ một sản phẩm bảo hiểm nào cũng có những điều khoản loại trừ?

CÂU 8:

Nếu chưa từng dự phiên này, tôi yêu cầu nhà hành nghề thiết lập phiên chất vấn để tôi tham dự được không?

CHƯƠNG 10: CHẤT VẤN ĐIỀU KHOẢN HỢP ĐỒNG

Đây là một phiên khách hàng nên tham dự trong vòng 21 ngày cân nhắc, kể từ lúc ký xác nhận thư bàn giao hợp đồng bảo hiểm, để nếu khách hàng phát hiện ra điều gì không chính xác, không trung thực từ nhà hành nghề hay đơn giản, không thích tham gia nữa để trả lại hợp đồng và nhận lại tiền từ hãng bảo hiểm.

Khách hàng hay nhà hành nghề nên chủ động thời gian để thực hiện phiên này. Quá trình 20 năm hành nghề, Nhà cố vấn già thấy: Khách hàng thường lười đọc nên đôi khi chủ quan và bỏ qua dù nhắc nhiều lần (Thói quen đọc của dân Việt không cao chăng?)

Nhà hành nghề yếu và thiếu [KASH x B] thường cũng hay bỏ qua bước này, bởi họ chỉ sợ khách hàng khi biết đến điều khoản loại trừ nhiều lại huỷ hợp đồng, trong khi họ có những chiêu trò như ứng phí, bớt hoa hồng trước cho khách hàng rồi. Nếu khách hàng huỷ hợp đồng đi, họ khó đòi lại được tiền phí hay có thể mất luôn số tiền hoa hồng bớt hay ứng phí.

Tổng hợp hai ý trên mà đôi khi bỏ qua phần chất vấn nghiêm túc này. Kế hoạch tài chính trọn đời, tiền nộp đủ hàng năm nhưng không làm bước này là bạn chưa cân trọng với tiền bạc rồi đấy.

Bất cứ sản phẩm nào, bất cứ hãng bảo hiểm nào và ngay cả bảo hiểm của chính phủ cấp phát cũng có những loại trừ nhất định để đảm bảo quỹ bảo hiểm hay sự tồn vong của hãng. Miễn là những loại trừ hợp lý. Có hãng ít loại trừ hơn hay nhiều hơn. Loại trừ ít hơn, phí cao hơn. Loại trừ nhiều hơn tỷ mà hợp lý, phí thấp hơn. Đây cũng là cách hãng PR. Quan trọng là sự hợp lý, hợp tình.

Cái nào bảo hiểm nhân thọ loại trừ, bạn thanh toán bên bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội và ngược lại. Tuy theo tình huống, nhà hành nghề sẽ có tham mưu cho bạn hợp lý vì vậy khi có rủi ro về sức khỏe, ngoài báo cho người thân, bạn nên báo ngay cho nhà hành nghề để kịp ứng cứu, xử lý và hoá giải.

Dự phiên chất vấn cũng là cách bạn đánh giá năng lực của nhà hành nghề, bởi họ sẽ chia sẻ đầy đủ, xúc tích và chi tiết để bạn dễ hiểu, dễ hình dung. Trong phiên này việc bạn hỏi, cũng là lúc bạn lấy cam kết với nhà hành nghề.

Nói thật, tôi cũng phải nhiều lần nhắc thân chủ dự phiên này, thân chủ tôi mới dự vì họ cứ bảo: "Thôi, anh già làm kĩ rồi. Em đọc hiểu được rồi"

"Ngay từ những bước đầu bạn làm cho kĩ với khách hàng, phiên này lại là phiên vui vẻ và dễ dàng nhất. Tuy là dễ nhưng thân chủ và nhà hành nghề đều an tâm để dùng một kế hoạch bảo hiểm trọn đời sống vui, sống khỏe, sống an tâm, bởi thân chủ và nhà hành nghề đều xứng đáng khi chân thành tuyệt đối với nhau"

Nhà cố vấn già

NHẬN XÉT THỰC TẾ CẢM NHẬN CỦA KHÁCH HÀNG

Em thấy em rất may mắn vì lần đầu mua bảo hiểm đã được trải qua quy trình hoạch định kế hoạch bảo hiểm của anh Toàn.

Em hiểu rằng, rõ tài chính cá nhân có rất nhiều sản phẩm, nhưng với sp (sản phẩm) bảo hiểm nhân thọ em hoàn toàn tin tưởng anh Toàn và đội ngũ cố vấn của anh.

Kiến thức anh chỉ em cũng giúp em an tâm thực hiện các kế hoạch tài chính khác sau khi sức khỏe của bản thân đã có bảo hiểm hỗ trợ.

Em thấm thía nhất sau khi trải qua quy trình này là câu của anh "Nếu bạn bất cần với tiền bạc, tiền bạc sẽ bỏ bạn mà đi".

Một quy trình chuẩn chỉ sẽ cần công sức, thời gian và cả sự nỗ lực của cả hai bên, nhưng những điều nhận lại là hoàn toàn xứng đáng. - Chia sẻ từ khách hàng Thùy Vân (Iren Keito)

CẢM NHẬN CỦA ĐỘC GIẢ:

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Q & A | HỎI & ĐÁP?

CÂU 1:

Sau khi bán, tôi chẳng thấy bóng dáng nhà hành nghề?

CÂU 2:

Tôi chỉ thấy mỗi khi đến kỳ đóng phí mới gặp được nhà hành nghề?

CÂU 3:

Tôi phải làm gì khi cần hỏi thông tin về bảo hiểm và hợp đồng?

CÂU 4:

Khi có rủi ro về sức khỏe, tôi nên làm gì?

CÂU 5:

Phải làm sao để lấy được cam kết phụng sự của nhà hành nghề?

CHƯƠNG 11: THẾ NÀO LÀ NHÀ HÀNH NGHỀ TIÊU CHUẨN?

Nếu 10 bước đầu bạn thực thi với nhà hành nghề đúng và đủ, dù là hợp đồng trọn đời, bạn mới an tâm để chuyển giao tất cả những rủi ro không mong muốn về sức khỏe của quy luật tất yếu: Sinh - Lão - Bệnh - Tử cho hãng bảo hiểm.

Chia sẻ với quý bạn, Nhà cổ vấn già xin chia sẻ trung thực để quý đọc giả hiểu, hoa hồng năm đầu tiên của sản phẩm chính thường là 40%, sản phẩm bổ sung chỉ 10% và thêm các khoản thưởng 10 đến 15%. Từ năm thứ hai chỉ còn 10% và giảm đến năm 5 trở đi chỉ còn 1 hay 2% và tùy vào tỷ lệ duy trì hợp đồng mới được nhận. Vì vậy nhà hành nghề chỉ có thể phục vụ những dịch vụ cơ bản bên cạnh chương trình chăm sóc khách hàng của hãng. Hoa hồng là do khách hàng trả.

Nếu nhà hành nghề bớt phí, giảm hoa hồng, họ sẽ trông chờ vào thưởng nóng hay thưởng quý và điều này sẽ làm họ không cách gì tồn tại lâu trong nghề để phục vụ khách hàng chứ đừng nói chi phụng sự.

Hãy để họ sống như anh, chị phải sống và lo cho gia đình, họ mới phục vụ và phụng sự khách hàng chu đáo được.

Nếu có may mắn anh, chị gặp được nhà hành nghề giỏi về tài chính và đầu tư, họ bày và kèm cặp anh, chị hay con cái để có thêm nghề, có thêm tiền thì đó, cũng do anh chị may mắn chọn đúng nhà hành nghề giỏi [KASH x B].

PHỤC VỤ?

Con người gắn liền với quy luật tự nhiên: Sinh, lão, bệnh, tử nên họ sẽ có mặt khi hoan, hôn, tang, tế với điều kiện anh, chị phải thông báo cho họ biết.

Tình người, nghĩa khách hàng không ai biết mà không đến cả và chỉ có khách hàng báo nhà hành nghề mới biết.

Các công việc khác như: Nhắc phí, thu phí, chuyển phí, đóng phí, hướng dẫn nộp phí khách hàng hoàn toàn có thể hỏi nhà hành nghề và đề nghị hỗ trợ. Sau bệnh dịch, bây giờ tất cả các hãng đều có dịch vụ chuyển khoản trực tiếp trên điện thoại, internet banking hay các ứng dụng giao dịch khác.

Hoan - Hôn - Tang - Tế là gì?

Hoan là liên hoan, sinh nhật, mừng thọ...

Hôn là đính hôn, kết hôn, đám hỏi, đám cưới

Tang là tang chế, tang gia

Tế là giỗ, chạp quây

"Dịch vụ gì đi nữa cũng cần có chi phí, nếu không có hoa hồng, nhà hành nghề không cách gì có chi phí để phục vụ khách hàng chu đáo. Xin đừng lấy đi những đồng hoa hồng mà bình quân hoa hồng chia cho năm phục hay trên tổng quyền lợi bảo hiểm chỉ 2 đến 3% / năm. Nhà hành nghề sống không được, khách hàng là người thiệt trước tiên"

Nhà cổ vấn già

CHƯƠNG 11: THẾ NÀO LÀ NHÀ HÀNH NGHỀ TIÊU CHUẨN?

PHỤNG SỰ?

Cuộc đời khách hàng chỉ may mắn nếu gặp được nhà hành nghề biết cách phụng sự. Tiêu chuẩn này không dễ có trên thế giới và Việt Nam tại thời điểm hiện nay và cũng chỉ có 1% tại Hoa Kỳ có thể làm được điều này mà thôi.

Phục vụ nghĩa là anh chị được coi là khách hàng

Phụng sự là anh, chị được coi là thân chủ của nhà hành nghề.

Những nhà hành nghề này họ có thể giúp khách hàng được rất nhiều thứ trong hoạch định kế hoạch bảo hiểm cho bản thân và gia đình. Họ có năng lực cố vấn và tham mưu các vấn đề tài chính: Tín dụng, bảo hiểm, đầu tư, chứng khoán, tài chính kinh doanh, bất động sản.

Họ có mặt và luôn đồng hành khi bản thân và gia đình khách hàng có hữu sự:

1. Khách hàng có những giao dịch về bảo hiểm khác, họ có thể thương lượng, thỏa thuận và đàm phán thay khách hàng.
2. Họ sẵn lòng đứng ra bảo vệ quyền, quyền lợi và lợi ích hợp pháp của khách hàng về tài chính, kinh doanh và bảo hiểm.
3. Họ có chiến thuật và chiến lược trong kế hoạch bảo hiểm và đầu tư tài chính, kinh doanh cho thân chủ.
4. Họ có thể ứng cứu khi thân chủ có những vấn đề về sức khỏe cá nhân hay gia đình. Sẵn sàng tham mưu cho những cách có lợi nhất cho thân chủ.
5. Sẵn sàng tham mưu khi thân chủ cần tài chính và tham mưu về đầu tư an toàn nhưng có lợi nhuận cao hơn thị trường.
6. Họ có năng lực huấn luyện và đào tạo cho khách hàng hay con em thân chủ về tài chính kinh doanh, quản lý tài chính, thừa kế và quản trị gia sản.
7. Họ hiểu năng lực bản thân và không làm một mình bởi họ có những mối quan hệ để đảm bảo thân chủ được lợi nhất.
8. Tuy nhiên thân chủ phải trả cho chi phí cho những dịch vụ này, bởi tất cả những dịch vụ này không cách gì lấy tiền cá nhân để giúp khách hàng được.

"Bảo hiểm thực tế là một ngành dịch vụ tài chính, bạn có thể không giỏi tất cả nhưng nếu bạn biết sử dụng tiền hiệu quả, bạn sẽ luôn có những cơ hội đi nhanh hơn số đông còn lại trên hành trình tự do tài chính"

Nhà cố vấn già

NHẬN XÉT THỰC TẾ CẢM NHẬN CỦA KHÁCH HÀNG

Uy tín - Tận tâm - Vì khách hàng là những gì tôi thấy được qua các phiên cố vấn của Anh - một cố vấn tài chính hiếm có trên thị trường chung hiện nay.

Các phiên cố vấn được setup 1 cách logic và chất lượng với phương pháp lắng nghe xuyên suốt để nắm bắt nhu cầu, khúc mắc, hoàn cảnh, độ tuổi... từ phía khách hàng từ đó Anh sẽ giải quyết từng vấn đề một và đưa ra một giải pháp và kế hoạch tối ưu, tiết kiệm, lợi ích cao nhất dành cho khách hàng.

Không đại trà, không bắt chắp vì lợi ích cá nhân. Một nhà cổ vắn 3T: Tâm - Tầm - Tài. Tôi tin Quý khách hàng sẽ nhận được những lời cổ vắn và lộ trình tốt nhất cho vắn đề tài chính của mình. Qua đó thấy được sự thay đổi về mọi mặt, không riêng gì vắn đề tài chính.

Hân hạnh khi được biết và dự các phiên cổ vấn của Anh! - Chia sẻ từ khách hàng Đức Mạnh

CẢM NHẬN CỦA ĐỘC GIẢ:

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Q & A | HỎI & ĐÁP?

CÂU 1:

Đóng phí dài quá nên thấy lâu mới nhận tiền?

CÂU 2:

Ăn không đủ, lấy tiền đâu ra đóng phí bảo hiểm?

CÂU 3:

Có cách gì đơn giản để tôi tiết kiệm không?

CÂU 4:

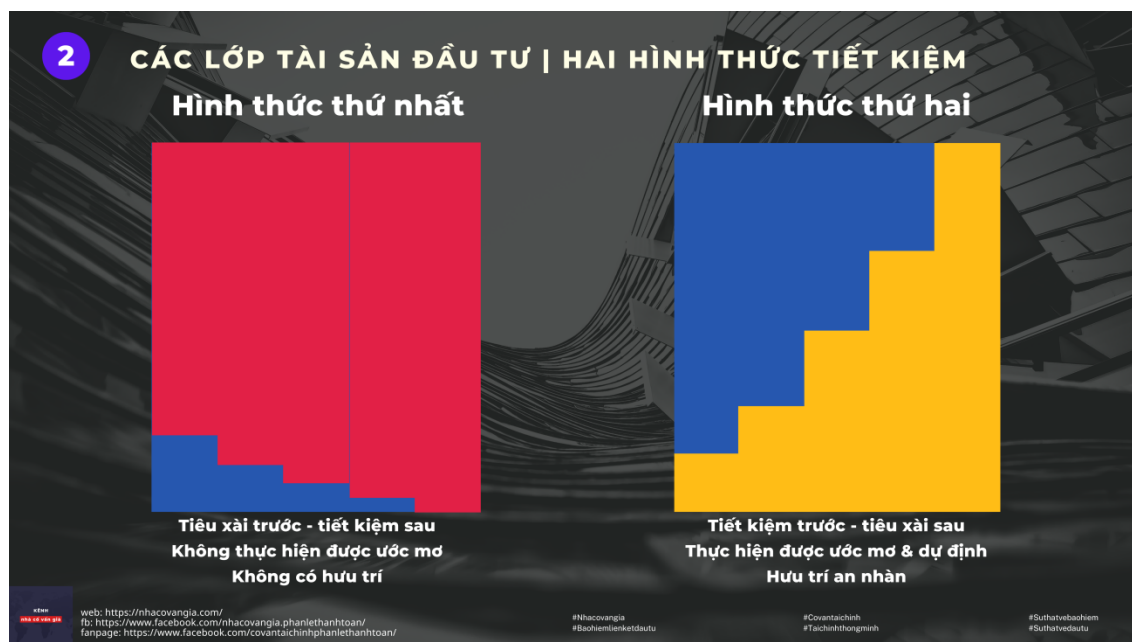
Có cách gì phù hợp với người đi làm để tiết kiệm không?

CÂU 5:

Hợp đồng bảo hiểm khi cần có thể rút tiền dùng được không? (Coi như là quỹ dự phòng khẩn cấp?)

CHƯƠNG 12: LÀM SAO ĐỂ CÓ TIỀN THAM GIA BẢO HIỂM?

PHƯƠNG PHÁP HAI HÌNH THỨC TIẾT KIỆM



Đây là cách rất đơn giản, tôi chia sẻ từ ngày tập tành làm bảo hiểm nhân thọ cho những khách hàng tiểu thương, tiểu chủ, người đi làm công ăn lương, thu nhập thấp và trung đều có thể là được và rất nhiều người thành công bằng phương pháp đơn giản này.

TIÊU XÀI TRƯỚC - TIẾT KIỆM SAU?

Đây là nhóm người đi làm kiếm tiền. Kiếm được tiền rồi thì chi xài trước. Đến cuối tháng còn dư được bao nhiêu thì tiết kiệm được bấy nhiêu. Không còn dư thì thôi. Tháng sau đi làm, kiếm ra tiền rồi tính tiếp.

Không phải họ không có ý thức tiết kiệm. Thực tế ai trong chúng ta cũng có ý thức đi làm, kiếm tiền và tiết kiệm phòng khi trái gió trở trời. Họ vẫn có thể làm như sau: Mỗi tháng họ đi làm và kiếm ra 20 triệu đồng, họ cũng nghĩ thôi tiết kiệm 4 triệu và dùng đâu đó trong 16 triệu thôi. Họ cũng thâm nhủ như vậy và bắt đầu quá trình tiêu xài.

Đến cuối tháng, họ lại gặp hoan, hôn, tang, tế, chạp giỗ nên tặc lười: "Thôi gia đình có dịp thì phải xài thôi. Tháng sau, đi làm, có tiền lại rồi tiết kiệm. Đường còn dài, còn sức khỏe, còn làm ra tiền!"

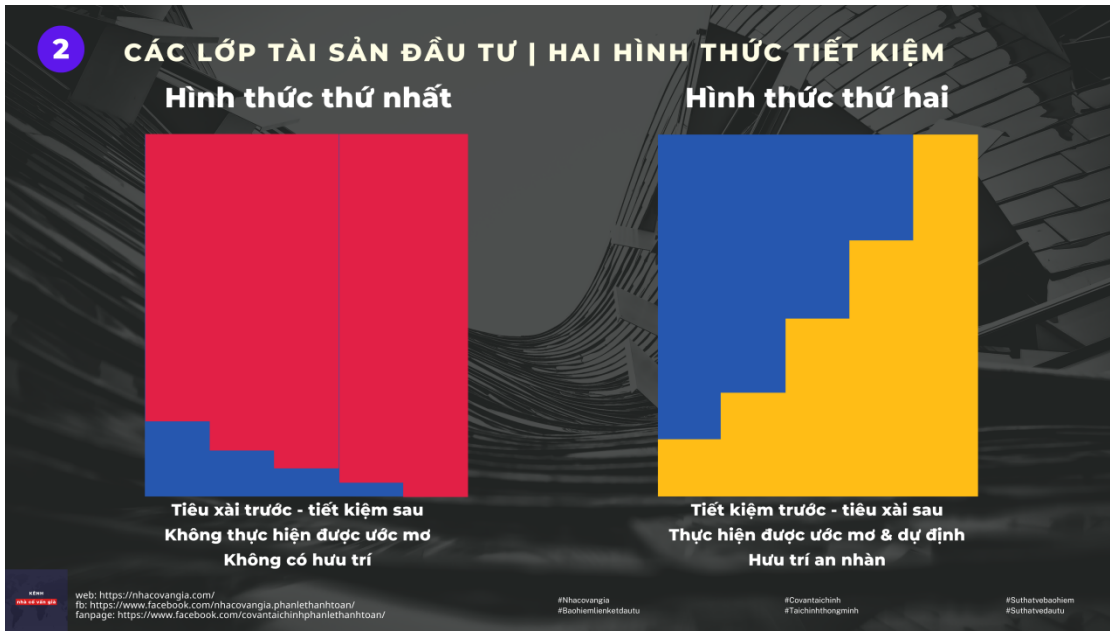
Nhóm người này thường cuối cùng không thể tiết kiệm được do không có kế hoạch rõ ràng nên không thực hiện được ước mơ, dự định. Khi hữu sự thường khó khăn về tài chính.

"Tiết kiệm không quá khó nếu bạn chỉ cần thay đổi một tý về cách làm, bạn sẽ bắt đầu có dư, tích lũy và đầu tư từ những việc nhỏ hàng ngày và mỗi ngày. Việc lớn sẽ tự hoàn tất sau vài hay nhiều năm"

Nhà cố vấn già

CHƯƠNG 12: LÀM SAO ĐỂ CÓ TIỀN THAM GIA BẢO HIỂM?

PHƯƠNG PHÁP HAI HÌNH THỨC TIẾT KIỆM



TIẾT KIỆM TRƯỚC - TIÊU XÀI SAU?

Không quá khó nếu bạn chịu khó thay đổi tư duy và chịu khó thay đổi bản thân thực hiện theo cách sau.

Cũng thu nhập 20 triệu/ tháng. Nhận thu nhập về bạn để dành riêng 4 triệu tiết kiệm một bên và quyết tâm không đụng vào. Cả tháng còn lại bạn và gia đình chỉ chi tiêu trong 16 triệu. Phương pháp này gọi là: "Tiết kiệm trước, tiêu xài sau".

Với 16 triệu còn lại, bạn đi bước tiếp theo, 30 ngày còn lại chỉ chi dùng trong 14 triệu thôi, để dành ra 2 triệu. Nếu có hoan, hôn, tang, tế, bạn cân nhắc và nếu phải chi dùng, bạn cũng chỉ trong 2 triệu này. Với cách này kiểu gì bạn cũng để dành được 4 triệu kia.

Với cách làm như vậy, tôi thấy nhiều khách hàng của tôi thành công về tài chính, họ tích lũy được tiền, có quỹ dự phòng khẩn cấp, có tiền mua vàng, đóng phí bảo hiểm, cho con ăn học và cả hưu trí, hàng năm. đi du lịch...

Thực tế để tiết kiệm được tiền là không quá khó. Khó ở đây là chịu áp dụng hay không áp dụng nhưng quan trọng hơn và cuối cùng là bạn mong muốn độc lập về tài chính hay bạn muốn sống đời phụ thuộc vào tiền bạc hay người khác.

"Tuổi trẻ Nhà cổ vấn già cũng từng làm ra nhiều tiền, rất nhiều tiền nhưng do không biết cách quản lý nên xài cho đã "nư" và cuối tháng thường không dư. Đến khi có gia đình, trách nhiệm với gia đình, vợ con và cha mẹ, tôi đã thay đổi và bắt đầu thành công. Cuộc đời thiếu thốn tiền bạc, đôi khi kém vui"

Nhà cổ vấn già

NHẬN XÉT THỰC TẾ CẢM NHẬN CỦA KHÁCH HÀNG

"Trung thực _ rõ ràng _ Tận tâm là những điều mà em cảm nhận được sau phiên cố vấn. Một phiên cố vấn khiến em hiểu sâu và rõ tại sao mình nên có ít nhất một loại hình bảo hiểm.

Từ sự lắng nghe trao đổi với em qua 9 bước. Đã làm rõ nhu cầu đồng thời anh cũng hoạch định một kế hoạch tài chính phù hợp với sinh viên như em.



Việc quản lý tài chính không quá phức tạp và có phức tạp, quốc dân đồng bào cũng không làm vì vậy các nhà viết sách đã nỗ lực đơn giản hoá cách làm để có thể áp dụng.

Trong phạm vi bài này tôi chỉ viết lại theo cách tôi hiểu, tôi làm và cũng làm lại tám hình để làm sao dễ hiểu, dễ nhớ và dễ thực hiện nhất.

Thu nhập bạn mang về nhưng không biết phân bổ, cuối cùng bạn cũng khó mà tiết kiệm được. Việc biết phân bổ và giữ kỷ luật trong thực hiện sẽ giúp các bạn tiết kiệm được những đồng tiền khó nhọc lắm mới làm ra.

PHÂN BỐ?

Đầu tiên 55% thu nhập bạn để dành cho nhu cầu thiết yếu: Ăn uống, đi lại, tiêu dùng, học hành, tiền điện, nước... Tất nhiên đã phân bổ thì bạn nên gói ghém sao cho đủ... Thường bạn chỉ nên gói ghém trong 50% thôi và 5% là để dự phòng bất thường chi. Ví dụ: Hoan, hôn, tang, tế...

5% để làm từ thiện. Từ thiện có thể là: Giúp đỡ người trong gia tộc, gia đình, bạn bè, bằng hữu hay xã hội. Việc làm từ thiện cho bạn hiểu, bên ngoài kia còn nhiều người thống khổ với nhiều hoàn cảnh khác nhau để bạn biết giữ gìn và phát huy năng lực của bản thân và trân quý những gì bạn có.

"Từ thiện không nhất thiết phải cho người ngoài xã hội, bạn có thể làm ngay trong nhà, trong gia đình mình, trong gia tộc, dòng họ, hàng xóm láng giềng. Việc đảm bảo đủ đầy bảo hiểm y tế và bảo hiểm xã hội cho tất cả các thành viên trong gia đình, bạn cũng góp một phần nhỏ từ thiện cho xã hội"

Nhà cổ vấn già

CHƯƠNG 12: LÀM SAO ĐỂ CÓ TIỀN THAM GIA BẢO HIỂM?

PHƯƠNG PHÁP TÍCH LŨY VỚI 6 CHIẾC LỌ



Ngang đây, bạn thấy đã hết 60% thu nhập bạn mang về. Dễ nhớ không? 40% còn lại phân bổ thế nào?

10% phân bổ cho giáo dục. Làm ra tiền là do có kiến thức và kỹ năng. Muốn tiếp tục làm ra nhiều tiền hơn và giữ gìn được tiền bạc, bạn phải tiếp tục bồi dưỡng bản thân thông qua đầu tư giáo dục. Rẻ nhất là đọc sách, chỉ cho những khoá học kỹ năng mềm mà những nhà thực hành thành công từ sách chia sẻ để họ khai nhãn cho bạn, chỉ cho các khoá học bổ sung kiến thức thực tế vì lý thuyết bạn đọc trên sách rồi. Chỉ cho phương tiện hỗ trợ học tập như: Điện thoại thông minh, máy tính bảng, máy tính, loa, tivi thông minh... hoặc internet of things...

10% chỉ cho giải trí. Làm có tiền là do sức khoẻ. Muốn tiếp tục khoẻ để làm ra tiền khi trí lực tăng, bạn phải chăm sóc nó. 10% này chỉ vào việc chơi thể thao, phim ảnh, kịch nghệ, du lịch hay giao tế để tăng cường mối quan hệ bền vững, xây dựng mối quan hệ. Việc chăm sóc sức khoẻ trí lực cộng với những mối quan hệ giá trị sẽ giúp bạn có cuộc sống đầy ắp những giá trị đáng sống.

Ngang đây bạn đã hết 80% thu nhập mang về và bạn vẫn nghèo nếu không biết dùng 20% còn lại một cách triệt để.

"Thành công về mặt tiền bạc cũng chỉ là một thành công trên hành trình cuộc đời người, đó là bạn đạt được sự tự do tài chính. Bạn cũng cần những thành công khác như: Nuôi dạy con, gia đình hạnh phúc, thành công về sự nghiệp, danh vọng và địa vị, thành công về sức khoẻ thể chất và trí lực. Sự tự do tài chính sẽ giúp bạn dễ dàng đạt những thành công khác hơn".

Nhà cổ vấn già

CHƯƠNG 12: LÀM SAO ĐỂ CÓ TIỀN THAM GIA BẢO HIỂM?

PHƯƠNG PHÁP TÍCH LŨY VỚI 6 CHIẾC LỌ



Làm ra được tiền, phải tiết kiệm được tiền. Bạn làm việc được là do tiêu hao sức khỏe, bạn không dành được 10% để tiết kiệm là bạn đang thực sự có vấn đề về tài chính rồi đấy? 10% này nếu ít thì để dành bằng tiền mặt nhiều hơn là tiền gửi, mua dollar hay vàng. Tùy bạn thích theo hình thức nào. Bảo hiểm nhân thọ cũng là một hình thức. Để tiền như thế nào cho có lợi nhất là do sự khôn ngoan và hiểu biết của từng cá nhân.

Tiết kiệm chỉ giúp bạn khá hơn lên chứ chẳng ai giàu lên mà không đầu tư. 10% còn lại là dùng để đầu tư. Đầu tư có thể là tự kinh doanh, đầu tư an toàn gần như tuyệt đối thì có chứng chỉ quỹ, vàng mua để vài chục năm cũng có lời.

Bất động sản cũng là một kênh đầu tư nếu bạn có tiền nhàn rỗi nhiều và không thích gửi tiền vào ngân hàng. Chứng khoán cũng là một kênh thanh khoản cao nếu đầu tư vào blue chips. Nếu làm trader trên thị trường chứng khoán thì có thể bạn kiếm được rất nhiều tiền nhưng kèm với việc bạn cũng nhận rủi ro cao nếu bạn không đủ bản lĩnh của một trader. (Trader: Là người mua đi, bán lại để có lãi từ việc bán chênh lệch giá). Bài về đầu tư chứng khoán tôi chia sẻ sau.

"Câu chuyện đầu trực tiếp trên thị trường tài chính kinh doanh, chứng khoán chưa bao giờ là dễ cho những cá nhân nghiệp dư (Không học qua các khoá thực hành), bạn có thể nghiên cứu tham gia bảo hiểm liên kết đầu tư, đầu tư quỹ mở, quỹ ETF... Qua đó bạn có thể tham khảo danh mục đầu tư, trải nghiệm vài năm. Hiểu rồi bắt đầu học, nghiên cứu, thực tập và bắt đầu đầu tư bằng những khoản tiền nhỏ để trải nghiệm và lấy kinh nghiệm. Đầu tư tăng dần với [KASH x B] ngày càng tốt."

Nhà cố vấn già

CHƯƠNG 12: LÀM SAO ĐỂ CÓ TIỀN THAM GIA BẢO HIỂM?



PHƯƠNG PHÁP TÍCH LŨY VỚI 6 CHIẾC LỌ

TÓM TẮT?

55% Thiết yếu

5% Từ thiện

10% Giáo dục

10% Giải trí

10% Tiết kiệm

10% Đầu tư

Dễ nhớ rồi, đúng không?

Đọc thôi, không đủ? Bạn phải áp dụng ngay trong 72 giờ. Quá 72 giờ bạn chỉ nhớ khái niệm 6 chiếc lọ nhưng không áp dụng.

ÁP DỤNG?

Không áp dụng, bạn vẫn sẽ tiếp tục như trong tình trạng hiện nay. Bạn mãi không cải thiện được gì cả mà với thời gian, bạn sẽ nghèo dần dần.

Có áp dụng, bạn có khả năng khá giả hơn và trở nên giàu có khi cơ hội đến sau 5, 10 hay 15 năm.

Quý bạn nghe tại link:

<https://youtu.be/9pwQ5Fmoe3M>

"Bài tôi viết bằng ngôn ngữ bình dân nên sau khi đọc xong bạn thường ngộ nhận dễ làm và "màu hồng" quá. Đọc thì trẻ cấp một đọc cũng được, phần khó nhất là dụng tâm thực hành hàng ngày và mỗi ngày, bạn mới làm được và không quá khó nếu bạn dụng tâm. Bạn có thấy việc vệ sinh cá nhân, ăn uống hàng ngày khó không? Đơn giản do bạn thực hành hàng ngày"

NHÂN XÉT THỰC TẾ CẢM NHẬN CỦA KHÁCH HÀNG

"Mình mua (Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ) của M đã 5 năm. Được trao đổi với anh Phan Lê Thanh Toàn mới hiểu rõ những điều khoản trong hợp đồng và những quyền lợi của mình. Sau khi tư vấn mới yên tâm đóng tiền và giữ hợp đồng. Cảm ơn anh rất nhiều" - Chia sẻ của khách hàng Cao Tiến.

"Em cảm nhận được sự tâm huyết cao, đặt ở vị trí là một khách hàng chắc chắn sẽ rất ấm lòng khi được nghe những lời khuyên chân thành trong 1 phiên cố vấn hoàn chỉnh. Tìm kiếm một người tư vấn tốt thì không khó nhưng gặp được người tư vấn có tâm thì là cả một câu chuyện!" - Chia sẻ của khách hàng Trần Tiến.

CẢM NHẬN CỦA ĐỘC GIẢ:

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

CÂU 1:

Tôi tìm những nhà hành nghề chuyên nghiệp ở đâu?

CÂU 2:

Tôi có mua rồi nhưng bây giờ cần xem lại thế nào?

CÂU 3:

Tôi có cơ hội sửa sai hợp đồng không?

CÂU 4:

Tôi tìm đội ngũ cố vấn của Nhà cố vấn già ở đâu?

CÂU 5:

Tôi muốn tìm hiểu về bảo hiểm và đầu tư ở đâu?

CÂU 6:

Nhà cố vấn già có những đối tác nào?

CHƯƠNG 13: PHỤ LỤC

Sau đây là những bài bạn có thể tham khảo thêm:

Web Nhà cổ vấn già:

<https://nhacovangia.com>

Facebook: Phan Lê Thanh Toàn

<https://www.facebook.com/nhacovangia.phanlethanhtoan/>

Fanpage: Nhà cổ vấn già - Phan Lê Thanh Toàn

<https://www.facebook.com/covantaichinhphanlethanhtoan/>

YouTube:

<https://www.youtube.com/c/>

Nh%C3%A0c%C3%A00c%E1%BB%91v%E1%BA%A5ngi%C3%A0PhanL%C3%AAThanhTo%C3%A0n/about

Linkedin:

<https://www.linkedin.com/in/phan-le-thanh-toan-aab3a016/>

Podcast:

<https://anchor.fm/nha-co-van-gia.com/episodes/PODCAST-17--QUY-TRNH-C-VN--THAM-MU-BO-HIM-NHN-TH-e19gu4r>

Nhà cổ vấn già - Toàn Phan

<https://www.tiktok.com/@toanphan1975?lang=vi-VN>

Quy trình hành nghề hoạch định kế hoạch bảo hiểm tiêu chuẩn:

<https://www.facebook.com/100000234681180/posts/7863550336996044/?d=n>

Quy trình phục vụ và phụng sự:

<https://www.facebook.com/photo/?fbid=7562699700414444&set=a.155662151118273>

Chúng tôi đại diện hay trợ khách hàng trao đổi và thanh toán:

<https://nhacovangia.com/category/chia-se-voi-khach-hang/>

Chúng tôi có mặt trên CafeF và CafeBiz:

<https://nhacovangia.com/trentruyenthong/>

Nhà cổ vấn và ProNexus:

<https://nhacovangia.com/bai-93-quy-trinh-dang-ky-qua-pro-nexus/>

Nhà cổ vấn và Soundio:

<https://www.facebook.com/102662112093417/posts/197550642604563/?d=n>

Nhà cổ vấn và FIDT:

https://fidt.vn/uebcourse/hocphan5_vnww/#

Nhà cổ vấn già và FINA:

<https://fina.com.vn/vn>

Nhà cổ vấn già và Fmarket:

"Chúng tôi biết, chúng tôi không giỏi tất cả nhưng bên cạnh chúng tôi luôn có đối tác và những đối tác này có những mặt mạnh hơn chúng tôi để tìm kiếm và chia sẻ những dịch vụ tốt nhất cho khách hàng và thân chủ. Chúng tôi luôn có con đường cho những khách hàng chính tâm và thành ý"

Nhà cố vấn già

NHẬN XÉT THỰC TẾ CẢM NHẬN CỦA KHÁCH HÀNG

"Nếu nói gì về quá trình cố vấn này, em chỉ muốn nói là muốn nhiều người quen của mình được cố vấn như mình." - Chia sẻ từ khách hàng Lưu Việt Hà

"Chuyên nghiệp - Lắng nghe - thấu hiểu những mong muốn của khách hàng . Vợ, chồng em cảm ơn anh và cộng sự của anh rất nhiều đã tư vấn, giải đáp những đắn đo của gđ (gia đình) về bảo hiểm để có cái nhìn đúng đắn." - Chia sẻ từ khách hàng Khắc Quang

"Được biết đến anh qua các bài viết về BHNT bên cộng đồng cố vấn tài chính và xin được anh cố vấn về BHNT, trải nghiệm phiên cố vấn đầy chất lượng giúp em hiểu rõ và chọn cho mình một hợp đồng phù hợp. Nhờ các chia sẻ của anh mà em cũng đã giúp được 1 vài người phát hiện ra sản phẩm mà họ tham gia trước kia chưa phù hợp và họ đã tự tìm hiểu và bổ sung thêm hợp đồng mới phù hợp hơn." - Chia sẻ từ khách hàng Công Phan.

CẢM NHẬN CỦA ĐỘC GIẢ:

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Q & A | HỎI & ĐÁP?

CÂU 1:

Ai là đội ngũ của nhà có vấn đề?

CÂU 2:

Ai là cộng sự của nhà cố vấn già?

CÂU 3:

Ai là đối tác của nhà cổ vấn già?

CÂU 4:

Nhà cổ vấn già và đội ngũ cung cấp những dịch vụ tài chính cá nhân gì?

CÂU 5:

Tôi có cơ hội cộng tác với đội ngũ Nhà cổ vấn già không?

CHƯƠNG 14: ĐỘI NGŨ - CỘNG SỰ - ĐỐI TÁC



Bùi Xuân Tường
Cố Vấn Tài Chính

[Tìm Hiểu Thêm](#)



Phạm Thành Công
Cố Vấn Tài Chính

[Tìm Hiểu Thêm](#)



Nguyễn Văn Tuấn
Cố Vấn Tài Chính

[Tìm Hiểu Thêm](#)



Đới Kim Hoàng
Cố Vấn Tài Chính

[Tìm Hiểu Thêm](#)



Nguyễn Thùy Dung
Cố Vấn Tài Chính

[Tìm Hiểu Thêm](#)



Trần Đào Nguyên Minh
Cố Vấn Tài Chính

[Tìm Hiểu Thêm](#)



Phạm Ngọc Hiếu
Cố Vấn Tài Chính

[Tìm Hiểu Thêm](#)



Nguyễn Lệ Thuý
Cố Vấn Tài Chính

[Tìm Hiểu Thêm](#) ▾

<https://nhacovangia.com>

"Lãnh đạo là gì?"

Lãnh đạo là người biết cách làm, làm bằng cách mình biết và hướng dẫn lại cho đội ngũ thực hiện kế hoạch của họ bằng cách mình biết làm"

John Maxwell

Nhà cố vấn già

Phan Lê Thanh Toàn

LỜI CẢM ƠN

Thân ái,

Ban thân mến! Đây cho một cuốn sách mỏng, nhỏ và gọn để quý bạn tiện đọc và chia sẻ nhé. Cuốn sách này chỉ có 66 trang A4 tương đương 130 trang.

Liệu

Xin thưa, cuốn sách này khoảng 32 trang Nhà cổ vấn già viết, 2 trang là bìa và 32 trang còn lại là của cộng sự. Vì vậy nên cuốn sách này với Nhà cổ vấn già.

Thị trường tài chính kinh doanh của Việt Nam trong 20 năm nữa rất tiềm năng, trong khi đất nước ta ngày càng tiến bộ và phát triển. Tôi nói thế bạn có thể bán tín, bán nghi nhưng có nghi ngờ gì đi nữa thì hơn 20 năm qua, thu nhập bình quân của quốc dân đồng bào tăng từ 200 lên 4000 USD tính đến 2021 rồi và sẽ còn tăng trong tương lai.

Cuốn sách này tôi thiết kế và làm như vậy để Nhà cổ vấn già, cộng sự, đội ngũ và quý đọc giả, khách hàng và thân chủ tiếp tục viết những trang tiếp theo cho bản thân và gia đình mình bởi làm đúng như những gì trong cuốn sách này viết, quyền và quyền lợi sẽ tự động đẩy về phía khách hàng và thân chủ.

Làm đúng cũng khoá luôn tay những nhà hành nghề bất chính muốn trục lợi từ khách hàng, thân chủ và cả hãng bảo hiểm để giữ cho môi trường bảo hiểm được lành mạnh và phát triển như đúng bản chất an sinh xã hội và nhân văn của các loại hình bảo hiểm xứng đáng được có.

Cuối cùng Nhà cổ vấn già mong muốn quý đọc giả, người hâm mộ, cộng sự, đội ngũ, đối tác được sống một cuộc đời sống vui, sống khỏe, sống an tâm!

"Bảo hiểm mua hay không bạn vẫn phải chi tiền. Quan trọng bạn được trả phí hay trả giá. Vì vậy nên hiểu về bảo hiểm một cách nghiêm túc. Còn cách trả như thế nào, tùy bạn quyết định sau khi đã hiểu"

Nhà cổ vấn già

**LIÊN HỆ**

Mobile: 0976 52 44 33

email:

phanlethanhtoan@gmail.com

**TÓM TẮT KỸ NĂNG**

□ Bảo hiểm liên kết đầu tư
Đầu tư tài chính
Chứng khoán
Quản trị tài sản
Bảo hiểm nhân thọ
Bảo hiểm chăm sóc sức khỏe
Bảo hiểm phi nhân thọ
Timing các lớp tài sản

Huấn luyện
Đào tạo
Cầm tay chỉ việc
Chia sẻ
Diễn giả
Viết blog
Viết sách
KASH x B

CỘNG TÁC

Lynk
Onfrontiers
Dai-ichi Life
ProNexus
VWA

Phan Lê Thanh Toàn, AFP
Nhà cổ vốn giá & đội ngũ
Thành viên cổ vấn cao cấp của các hãng tư vấn
Tài chính | Đầu tư | Bảo hiểm | Chứng khoán
Lynk (Asia) | Onfrontiers (USA) | ProNexus (VN)
Director of General Agency Studio Office Buôn Ma Thuột
mobile | zalo | viber | telegram | whatsapp | 0976 52 44 33
email | phanlethanhtoan@gmail.com

PHAN LÊ THANH TOÀN

HOẠCH ĐỊNH KẾ HOẠCH BẢO HIỂM INVESTMENT LINK MENTOR

BƯỚC 1: LẮNG NGHE NHU CẦU

Lắng nghe nhu cầu & giúp khách hàng biết tập trung vào đối tượng trụ cột trong gia đình: ai, bao nhiêu, bao lâu?

BƯỚC 2: THIẾT LẬP KẾ HOẠCH TRÊN NHU CẦU

Lập kế hoạch trên nhu cầu thực tế của khách hàng

BƯỚC 3: LẮNG NGHE NĂNG LỰC TÀI CHÍNH

Lên kế hoạch trên năng lực tài chính hiện tại. Giúp thân chủ đóng phí thấp nhất và đảm bảo quyền lợi cao nhất.

BƯỚC 4: GIẢI THÍCH MINH HOẠ QUYỀN LỢI

Giải thích minh họa quyền lợi cho khách hàng
Tư vấn chiến thuật và chiến lược sử dụng kế hoạch
Xác nhận đảm bảo thanh toán quyền lợi
Mỗi cá nhân chỉ cần 1 hợp đồng bảo hiểm nhân thọ
Thân chủ đọc minh họa quyền lợi

BƯỚC 5: CHẤT VẤN & HOÀN TẤT THỦ TỤC

Chất vấn minh họa quyền lợi
Lấy cam kết với nhà hành nghề
Hoàn tất thủ tục thẩm định nhanh sức khỏe và tài chính

BƯỚC 6: THẨM ĐỊNH & PHÁT HÀNH

Hỗ trợ thân chủ trong việc hướng dẫn thân chủ làm việc với hãng bảo hiểm về thẩm định hợp đồng & chất vấn hãng bảo hiểm

BƯỚC 7: NHẬN HỢP ĐỒNG & BỔ SUNG DỊCH VỤ

Nhận hợp đồng và bổ sung các dịch vụ hỗ trợ thân chủ trọn đời

BƯỚC 8: CHẤT VẤN HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM

Thân chủ có thời gian 21 ngày để đọc hợp đồng và tham gia phiên chất vấn điều khoản hợp đồng bảo hiểm.
Xác nhận chấp nhận hợp đồng

BƯỚC 9: PHỤC VỤ & PHỤNG SỰ

Phục vụ hợp đồng trọn đời
Phụng sự thân chủ khi hữu sự
Chia sẻ thông tin đầu tư, kiến thức và kỹ năng đầu tư
Kèm cặp nghề đầu tư, hướng dẫn timing tài sản

web: <https://nhacovangia.com/>fb: <https://www.facebook.com/nhacovangia.phanlethanhtoan/>fanpage: <https://www.facebook.com/covantaichinhphanlethanhtoan/>

GHI NHẬN SỰ ĐÓNG GÓP

Sự thành công của cuốn sách này không thể hoàn hảo nếu thiếu sự đóng góp và góp ý chân thành của các cộng sự và đội ngũ cố vấn hoạch định kế hoạch bảo hiểm và tài chính.

Nhà cố vấn già xin gửi lời cảm ơn đến các bạn

Phạm Ngọc Bách

Nguyễn Duy Khương

Bùi Xuân Tường

Nguyễn Văn Tuấn

Phan Thành Công

Nguyễn Thùy Dung

Phạm Thuý An

Nguyễn Lệ Thuý

Nhà cố vấn già - Phan Lê Thanh Toàn & cộng sự Phạm

Ngọc Bách - Nguyễn Công Khương



"Chúng tôi đã bắt đầu cả năm qua và sẽ sớm hoàn tất cuốn sách đầu tiên Nghề bảo hiểm nhân thọ cho những nhà hành nghề tư vấn, cố vấn và tham mưu hoạch định kế hoạch bảo hiểm. Trong cuốn sách tiếp theo này, chúng tôi sẽ hé lộ rất nhiều kiến thức, kỹ năng, thói quen dựa trên các hoạt động hàng ngày với thái độ tích cực, mang lại cho nhà hành nghề những trải nghiệm khác biệt mà chưa từng có ở Việt Nam. Làm đúng theo những gì chúng tôi chia sẻ, nhà hành nghề sẽ được khách hàng yêu quý, đội ngũ kính trọng"

NGHỀ

BẢO HIỂM NHÂN THỌ

SỰ THẬT VỀ BẢO HIỂM