

Nhip cầu Chubb Life

CHUBB®

Số 55, Tháng 3/2017



Annual Agency Awards 2016: Đêm hội vinh danh rực rỡ sắc màu

Phát triển nhân sự từ nội lực là thế mạnh của Chubb Life

Chubb Life: Phát triển đội ngũ MDRT từ nội lực

Phát triển nhân sự từ nội lực là thế mạnh của Chubb Life



Ông Lâm Hải Tuấn,
Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Chubb Life Việt Nam

Khép lại năm 2016 với nhiều thay đổi và thành công, Chubb Life Việt Nam đang có những “bước chuyển mình” thực sự về mọi mặt. Bước vào năm 2017 với nhiều kế hoạch và kỳ vọng cho một giai đoạn phát triển mới, ông Lâm Hải Tuấn - Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Chubb Life Việt Nam, đã chia sẻ đầy phấn khởi và tự hào về chiến lược mà công ty đang theo đuổi.

Nhìn lại một năm 2016 nhiều thành công và để lại nhiều dấu ấn đáng nhớ, ở cương vị của mình, ông đánh giá thế nào về những thành quả mà Chubb Life đã đạt được?

Năm 2016 đã khép lại với những kết quả tuyệt vời khi tất cả các chỉ tiêu Tập đoàn đề ra, Chubb Life Việt Nam không những hoàn thành vượt mức kế hoạch mà còn xây dựng được một nền tảng vững chắc cho giai đoạn phát triển sắp tới. Năm 2016 cũng là năm cuối trong chuỗi những năm cải tiến và chỉnh sửa, tạo tiền đề cho việc tiếp tục gặt hái thành công trong những năm sau. Với những điều chỉnh trong chiến lược hoạt động trong 3 năm qua, Chubb Life vẫn đạt được những tăng trưởng và phát triển vượt bậc và đó là điều làm tôi thật sự tự hào. Tuy nhiên, chúng tôi cũng hiểu rằng mọi công tác xây dựng, chỉnh sửa đến giờ phút này được xem như hoàn tất. Từ thời khắc này trở đi, Chubb Life phải bứt phá nhanh hơn, mạnh hơn nữa, theo đúng quỹ đạo mà Chubb Life đã dày công xây dựng.

Với ông, thành tựu đáng nhớ nhất của năm 2016 là gì?

Theo tôi, năm 2016 khép lại trọn vẹn và đáng nhớ với sự kiện ra mắt thành công dòng sản phẩm “Hoạch định Tài chính Tương lai”. Ưu điểm lớn nhất của sản phẩm này là khách hàng không bị khấu trừ bất kỳ khoản phí ban đầu nào khi tham gia bảo hiểm. Chúng tôi tự hào là doanh nghiệp tiên phong triển khai được ý tưởng mới này tại Việt Nam, vì tiềm lực nguồn vốn đầu tư của Chubb Life phải đủ mạnh để gánh vác tất cả chi phí phát sinh liên quan đến việc phát hành hợp đồng mới cho khách hàng.

Với dòng sản phẩm này, Chubb Life Việt Nam mong muốn khách hàng hiểu

rằng: bảo hiểm phải là những cam kết dài hạn. Để mang lại lợi ích cao nhất cho tương lai tài chính của bản thân và gia đình thì việc kiên định thực hiện kế hoạch đã cam kết là điều tối quan trọng. Với những cải tiến mang tính đột phá, dòng sản phẩm “Hoạch định Tài chính Tương lai” cũng nhằm vào việc nâng cao tỷ lệ duy trì hợp đồng bảo hiểm của khách hàng. Khi khách hàng chủ động tìm hiểu và tham gia sản phẩm này, nghĩa là họ đã có cái nhìn lâu dài và kiên định về tương lai tài chính của bản thân và gia đình, thay vì các đại lý phải tìm cách tư vấn thuyết phục họ tham gia như đại đa số các sản phẩm trên thị trường. Từ đó, tỷ lệ khách hàng hủy hợp đồng giữa chừng cũng sẽ ngày càng giảm đi.

Sản phẩm này ra đời khiến tôi vừa có sự kỳ vọng về doanh thu tăng trưởng vừa có niềm tin về sự thay đổi tích cực trong tư duy của người tham gia bảo hiểm, giúp nâng cao tỷ lệ duy trì hợp đồng bảo hiểm của khách hàng Việt Nam.

Chubb Life Việt Nam đã chuẩn bị gì để thực hiện một năm 2017 bứt phá mạnh mẽ hơn?

Do đặc thù của ngành nghề, đội ngũ Đại diện Kinh doanh luôn là nguồn lực quan trọng cho sự phát triển của một doanh nghiệp bảo hiểm, vì đây chính là những người trực tiếp giới thiệu dịch vụ và sản phẩm của công ty đến khách hàng. Để dẫn dắt một doanh nghiệp hướng tới mục tiêu phát triển bền vững thực sự, chúng tôi phải cải tiến sản phẩm, kế hoạch đào tạo và phát triển đội ngũ nhân lực liên tục, thay đổi chế độ thù lao, phúc lợi cho đội ngũ Đại diện Kinh doanh nhằm tạo niềm tin để họ cùng tham gia vào cuộc chạy đua dài hơi trong hành trình phát triển cùng công ty.

Chubb Life vẫn tiếp tục kiên định đi theo chiến lược đào tạo và phát triển đội ngũ nhân sự từ nội lực. Chúng tôi tự hào khi nhiều vị trí nhân sự cấp cao hiện nay của thị trường BHNT Việt Nam đều được Chubb Life đào tạo và phát triển. Ngay từ bước tuyển dụng ban đầu, Chubb Life luôn chú trọng sàng lọc, đảm bảo chất lượng đầu vào của từng Đại diện Kinh doanh. Khi trở thành thành viên gia đình Chubb Life Việt Nam, họ sẽ được liên tục tham gia các khóa nâng cao kiến thức và chia sẻ kinh nghiệm thực tế để có thêm nhiều kỹ năng chuyên môn. Tôi tin rằng, sự ủng hộ mạnh mẽ từ chính tổ chức sẽ là bệ đỡ vững chắc nhất để từng cá nhân nỗ lực hết mình vì tổ chức mình đang công tác. Những thành viên ưu tú của công ty hiện nay cũng đang được tham dự những chương trình đào tạo có uy tín trong nước lẫn quốc tế theo lộ trình trở thành những người tiếp nối những vị trí cấp cao trong tương lai.

Ông muốn nhấn nhủ điều gì đến đội ngũ kinh doanh, những người cộng sự gắn bó cùng ông trong suốt thời gian qua?

Sau 33 năm công tác trong ngành bảo hiểm nhân thọ, tôi đã bước đầu thành công với ước mơ xây dựng một công ty phát triển bền vững và tạo được nhiều giá trị cho xã hội, có tiềm lực kinh tế vững mạnh để bảo vệ đồng đẳng những khách hàng Việt tại mọi

thời điểm họ cần đến. Để thực hiện được giấc mơ này, tôi may mắn có sự đồng hành từ đội ngũ cộng sự đã gắn bó với Chubb Life từ ngày đầu hoạt động kinh doanh tại Việt Nam. 80% lực lượng nhân sự cấp cao hiện nay của công ty đều là những thành viên có mặt từ ngày đầu thành lập. Chúng tôi cùng nhau chia sẻ một giấc mơ: xây dựng một công ty chuẩn mực, uy tín và vững bền để thực hiện các cam kết lâu dài với khách hàng Việt Nam.

Điều khiến tôi tự hào nhất là đội ngũ cộng sự của tôi luôn hiểu rằng: Chubb Life luôn luôn tạo cơ hội cho các thành viên phát triển tối đa. Bên cạnh những cơ hội phát triển trong nghề nghiệp, tôi luôn nỗ lực đề xuất với Ban Quản lý Cấp cao của Tập đoàn nhằm đạt được những phúc lợi tốt nhất dành cho các cộng sự đã chung vai sát cánh cùng tôi xây dựng và phát triển công ty này.

Nếu tiếng nói, hy vọng và giấc mơ của mỗi công dân sẽ “định hình số phận” của một quốc gia thì tại Chubb Life Việt Nam, chính giấc mơ của mỗi cá nhân hôm nay sẽ định hình cho “Giấc mơ lớn” của Chubb Life trong tương lai. Cá nhân tôi có thể xây dựng chiến lược, cải tiến quy trình, thiết kế sản phẩm..., nhưng bản thân từng thành viên phải tự thay đổi suy nghĩ, tư duy, cùng nhau nghĩ lớn - mơ lớn thì mới có thể xây dựng được một công ty lớn

mạnh. Chubb Life của năm 2017 cần sự đóng góp và nỗ lực của tất cả các cộng sự của tôi. Công ty đã tạo mọi điều kiện tốt nhất để mỗi cá nhân có thể xây dựng cho mình một sự nghiệp lớn, chắc chắn chúng tôi sẽ cùng nhau hiện thực những giấc mơ. Tôi đã đặt niềm tin vào các cộng sự của mình trong suốt 12 năm qua, và niềm tin đó sẽ còn đưa Chubb Life Việt Nam lớn mạnh vượt bậc hơn nữa trong năm 2017 và những năm tiếp theo.

Ngày 28/2/2017, 12 thành viên Ban Quản lý Cấp cao của Chubb Life Việt Nam đã tham dự buổi Họp đầu năm và dự buổi dạ tiệc trang trọng tại New York, Hoa Kỳ bằng chuyên cơ riêng của Chủ tịch Tập đoàn Chubb. Nhân dịp này, những đại diện ưu tú của Chubb Life Việt Nam đã có cơ hội gặp gỡ và báo cáo tổng kết với ông Evan Greenberg - Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Điều hành Tập đoàn Chubb - lãnh đạo cao nhất của Tập đoàn Chubb về chặng đường phát triển của đội ngũ Chubb Life trong 11 năm qua, cùng những hoạch định cho những năm tới. Đây là sự trân trọng mà Tập đoàn Chubb dành cho tập thể và những cá nhân đã nỗ lực đóng góp vào sự phát triển của Chubb Life tại Việt Nam.



Chubb Life - Annual Agency Awards 2016: Đêm hội vinh danh rực rỡ sắc màu



Ông Trần Văn Cận - Giám đốc Phát triển Kinh doanh Cấp cao Kênh MDRT (thứ 2 từ phải sang) nhận cúp danh dự

Ngày 18/02/2017 vừa qua, 500 nhân viên và đội ngũ kinh doanh xuất sắc nhất Chubb Life đã tham gia chương trình “Chubb Life - Annual Agency Awards 2016”, với chủ đề “Colors of Life - Muôn màu Cuộc sống”.

Chương trình năm nay đã đưa các thành viên của Chubb Life qua một hành trình cảm xúc tuyệt vời, cùng vinh danh, và chia sẻ về một năm 2016 thành công, cũng như những mục tiêu lớn cho năm 2017. Để giành được tấm vé tham dự đêm hội này, gần 400 Quản lý Kinh doanh và Đại diện Kinh

doanh xuất sắc nhất của Chubb Life Việt Nam đã nỗ lực hết mình mang về những thành quả kinh doanh xuất sắc, đóng góp vào thành công chung của toàn công ty.

Sự kiện cũng là dịp quan trọng để Chubb Life Việt Nam vinh danh đội ngũ MDRT (Million Dollar Round Table - Câu lạc bộ Bàn tròn Triệu đô) của mình. Năm 2016, Chubb Life đã xác lập một kỷ lục mới khi lần đầu tiên có đến 151 thành viên Đại diện Kinh doanh đạt danh hiệu MDRT, tăng 138% so với năm trước; và đặc biệt, có một thành viên đạt danh hiệu mơ ước của mọi tư vấn viên bảo hiểm - TOT (Top of the Table) với chỉ tiêu gấp 6 lần chỉ tiêu của một MDRT.

Đêm hội với chủ đề Muôn màu Cuộc sống (Colors of Life) thể hiện tính đa dạng, sự khác biệt và tinh thần lạc quan mà tập đoàn Chubb luôn hướng đến.

Hy vọng tinh thần và những kỳ vọng tốt đẹp ấy đều được lan tỏa mạnh mẽ đến tất cả mọi người, không chỉ riêng khách mời hay những Đại diện Kinh doanh ưu tú của Chubb Life Việt Nam.

Sự kiện “Chubb Life - Annual Agency Awards 2016” được tổ chức công phu và mới lạ trên sân khấu hiện đại, hoành tráng, mang lại những trải nghiệm tuyệt vời và khó quên cho mỗi thành viên tham dự. Sau 12 tháng dốc sức cho công việc, tập thể Chubb Life đã có một đêm hội tuyệt vời, cùng điểm lại những thành quả và chia sẻ những khoảnh khắc đẹp của sự tưởng thưởng và tinh thần đồng đội. Chắc chắn, đây sẽ là nền tảng tiếp thêm sức mạnh cho toàn đội ngũ, để tất cả cùng đồng lòng vươn đến những mục tiêu mới cao hơn.

Mỗi các bạn cùng ngắm nhìn những khoảnh khắc đẹp từ chương trình.



Bà Phan Thị Bích Ngọc - VP Hà Nội 2: Đại diện Kinh doanh Xuất sắc năm 2016



Bà Phùng Thị Lan - VP Cai Lậy: Trưởng Nhóm Kinh doanh Xuất sắc năm 2016



Bà Vũ Thị Nguyệt Nga - VP Hà Nội 2: Trưởng Nhóm Kinh doanh Cấp cao Xuất sắc năm 2016



Bà Nguyễn Thị Thùy Dương - VP Quảng Ngãi 1: Trưởng Ban Kinh doanh Xuất sắc năm 2016



Bà Nguyễn Kim Cúc - VP Hà Nội 2: Trưởng Khu vực Kinh doanh Xuất sắc năm 2016



Ông Nguyễn Tiến Dũng - VP Hà Nội 2: Giám Đốc Khu vực Kinh doanh Xuất sắc năm 2016



Văn phòng Cai Lậy: Văn phòng Kinh doanh Xuất sắc năm 2016



Bà Nguyễn Thị Tường Sa - VP Quảng Ngãi 1: Nhân viên Hành chính Văn phòng Kinh doanh Xuất sắc năm 2016



Ông Phan Viết Toan - VP Quy Nhơn: Nhân viên Huấn luyện và Phát triển Hiệu quả Kinh doanh Xuất sắc năm 2016



Bà Nguyễn Thị Vân Khanh: Đại lý Thu phí Xuất sắc năm 2016



Ông Trần Ngô Minh - VP Hà Nội 1: Điều hành và Phát triển Văn phòng Kinh doanh Xuất sắc năm 2016



Ông Hoàng Xuân Thủy - Vùng miền Trung, Tây Nguyên: Điều hành và Phát triển Kinh doanh Vùng Xuất sắc năm 2016



Miền TSVPA Nguyễn Thanh Sơn: Điều hành và Phát triển Kinh doanh Miền Xuất sắc năm 2016



Văn phòng Hà Nội 2: Văn phòng Kinh doanh Xuất sắc Toàn diện năm 2016

Chubb Life: Phát triển đội ngũ MDRT từ nội lực

Danh hiệu MDRT luôn là niềm mơ ước trong nghề nghiệp đối với các tư vấn viên bảo hiểm, bởi danh hiệu này chính là tiền đề quan trọng để đưa những tư vấn viên chuyên nghiệp bước lên một tầm cao mới, đạt đến danh hiệu COT (Court of Table) và TOT (Top of the Table) - có chỉ tiêu cao gấp 3 và gấp 6 lần chỉ tiêu một MDRT.

Chubb Life hiện sở hữu lực lượng hơn 20.000 Đại diện Kinh doanh (ĐDKD), với đội ngũ gồm 151 MDRT ưu tú, được phát triển bài bản và chú trọng vào chất lượng. Từ năm 2014 đến 2016, lực lượng MDRT của Chubb Life luôn thể hiện sự tăng trưởng vững chắc qua từng năm, với mức tăng trưởng lần lượt là 205%, 215% và 138%. Chubb Life Việt Nam cũng được tập đoàn đánh giá là đơn vị dẫn đầu về tốc độ phát triển của lực lượng MDRT so với các công ty bảo hiểm nhân thọ thành viên của Chubb tại Vùng Châu Á - Thái Bình Dương trong liên tiếp hai năm

2015 và 2016. Chubb Life tự hào là doanh nghiệp bảo hiểm với 100% đội ngũ MDRT được phát triển từ nội lực, nói không với việc chạy đua thành tích hay “tiểu xảo” để “làm đẹp” hồ sơ công ty. Các thành viên MDRT của Chubb Life đã gắn bó với công ty từ những ngày đầu tiên, với vai trò Đại diện Kinh doanh và dần trưởng thành cùng sự phát triển chung của cả tập thể.

Theo ông Trần Văn Cần, Giám đốc Cấp cao Phát triển Kinh doanh Kênh MDRT của Chubb Life Việt Nam, việc xây dựng lực lượng ĐDKD chuyên nghiệp, đặc biệt là đội ngũ MDRT hùng hậu, là một trong những dự án lớn mang tầm chiến lược cho sự phát triển lâu dài tại Chubb Life Việt Nam. Những đỉnh cao mới trong sự nghiệp của từng thành viên MDRT cũng chính là niềm tự hào của Chubb Life và Bộ phận Phát triển Kinh doanh kênh MDRT nói riêng. Đó là mùa gặt bội thu theo những tháng ngày đào tạo, ươm mầm, phát triển, chọn lọc những nhân tố nổi bật, động viên và áp dụng những chiến lược thích hợp để họ phát triển đúng hướng trong việc chinh phục đỉnh cao MDRT. “Chúng tôi tập trung đầu tư phát triển một đội ngũ thật sự chất lượng từ nội lực, chứ không chạy theo số lượng. Trong năm 2017, chúng tôi đang triển khai thêm nhiều những dự án mới và chương trình huấn luyện - đào tạo đặc biệt được thiết kế riêng cho lực lượng nòng cốt này của



Ông Trần Văn Cần, Giám đốc Cấp cao Phát triển Kinh doanh Kênh MDRT của Chubb Life Việt Nam

Chubb Life”, ông Cần cho biết.

Các doanh nghiệp ngành Bảo hiểm - Tài chính tại Việt Nam đang thể hiện sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt, theo đó, các tiêu chuẩn về uy tín, mức độ tin cậy dành cho sản phẩm - dịch vụ và đội ngũ tư vấn viên cũng vì thế mà cao hơn.

Với tốc độ phát triển nhanh như hiện nay, cộng đồng doanh nghiệp của thị trường bảo hiểm nhân thọ cần thể hiện sự chuyên nghiệp và chuẩn mực hơn nữa trong chiến lược phát triển đội ngũ kinh doanh của mình, đặc biệt là đối với lực lượng MDRT tiên phong. Chỉ khi đó, uy tín của ngành mới được cải thiện trong nhận thức của khách hàng.



Từ năm 2014 đến 2016, lực lượng MDRT của Chubb Life luôn thể hiện sự tăng trưởng vững chắc qua từng năm, với mức tăng trưởng lần lượt là 205%, 215% và 138%