

Cẩm nang Đại lý - Lợi thế của AIG



Hãy để AIG giúp bạn phát triển kinh doanh



Chào mừng

Trở thành Đại lý của AIG nghĩa là bạn và AIG có chung một mục tiêu - cung cấp những giải pháp bảo hiểm sáng tạo và thích hợp cho khách hàng với một thái độ công bằng và minh bạch; cùng với chất lượng phục vụ ưu việt và dịch vụ giải quyết quyền lợi bảo hiểm ở đẳng cấp cao nhất. Tại AIG, bạn sẽ cảm nhận được sức mạnh thương hiệu và sự đa dạng trong sản phẩm và dịch vụ. Chúng tôi tin rằng đây là yếu tố tiên quyết cho một sự hợp tác bền chặt, lâu dài và cùng có lợi.

Chúng tôi có thể giúp bạn phát triển kinh doanh. Tại AIG, cam kết này được thể hiện qua sự hợp tác chặt chẽ giữa AIG và lực lượng Đại lý. Với sự đa dạng về dịch vụ, sản phẩm, tính chuyên nghiệp trong giải quyết bồi thường, cùng với uy tín và sức mạnh tài chính, chúng ta sẽ cùng nhau hợp tác để nắm bắt mọi cơ hội kinh doanh. Để đạt được mục đích này, bạn sẽ được đào tạo chuyên sâu và được cung cấp các công cụ bán hàng ưu việt nhằm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm của mọi đối tượng khách hàng - cá nhân hay doanh nghiệp. Và hơn thế nữa, chúng tôi luôn trân trọng và tưởng thưởng cho những thành tựu kinh doanh của bạn.

Cẩm nang này sẽ giới thiệu với bạn những chia sẻ của các Đại lý thành công tại AIG, cũng như cung cấp cho bạn một cái nhìn sơ bộ về sản phẩm và dịch vụ của AIG. Trong một thế giới liên tục thay đổi, chúng ta cần phải phát huy sức sáng tạo và khả năng thích nghi với mọi hoàn cảnh. Do đó, chúng tôi trân trọng mời bạn khám phá cơ hội làm việc với Văn phòng quản lý và phát triển Đại lý của AIG Việt Nam.

Hãy hợp tác cùng AIG để bạn trở thành những Đại lý chuyên nghiệp và chúng tôi cam kết sẽ xây dựng AIG thành nơi mà bạn và khách hàng luôn muốn đến.

AIG - Bring on Tomorrow!



AIG có thể giúp bạn
phát triển kinh doanh
như thế nào



AIG cung cấp cho bạn các dòng sản phẩm và dịch vụ thiết thực đáp ứng nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng; và giúp bạn khẳng định thương hiệu của bản thân.



AIG cung cấp cho bạn các chương trình đào tạo chuyên sâu, công cụ bán hàng và dịch vụ giải quyết quyền lợi bảo hiểm chuyên nghiệp giúp bạn dễ dàng mở rộng cũng như duy trì mạng lưới khách hàng.



AIG mang đến cho bạn những khoản thu nhập hấp dẫn cùng với sự tương xứng xứng đáng cho những thành tựu kinh doanh mà bạn đạt được.



Sản Phẩm

AIG cung cấp mạng lưới sản phẩm bảo hiểm cho rất nhiều lĩnh vực. Đây là cơ hội to lớn để bạn đáp ứng các nhu cầu đa dạng của khách hàng và tạo thế mạnh cho chính mình so với đối thủ cạnh tranh.

Sản Phẩm Cho Cá Nhân Và Doanh Nghiệp

Chúng tôi mang lại cho bạn những sản phẩm tốt nhất để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và bảo vệ những gì họ coi trọng nhất. Không chỉ cung cấp các sản phẩm bảo hiểm đáp ứng nhu cầu cá nhân như Bảo Hiểm Xe cơ giới, Bảo hiểm Tai nạn Cá nhân, Bảo hiểm Du lịch toàn cầu, Bảo hiểm Du học và Di chuyển trong kinh doanh, Bảo hiểm Sức khỏe, chúng tôi còn cung cấp các sản phẩm bảo hiểm đáp ứng nhu cầu của chủ doanh nghiệp như các loại Bảo hiểm Tài sản, Bảo hiểm Hàng hóa Vận chuyển, các loại Bảo hiểm Trách nhiệm, Bảo hiểm Năng lượng, Bảo hiểm Tín dụng Thương mại...

Cơ Hội Mới

Chúng tôi luôn xem xét và phát triển hệ thống sản phẩm để có thể đáp ứng được nhu cầu ngày càng thay đổi của khách hàng. Điều này sẽ đảm bảo khách hàng được bảo vệ kịp thời trước những tác động của những nguy cơ rủi ro mới nhất. Ví dụ: nguy cơ rủi ro của các ngành công nghiệp hàng không, dầu khí và lĩnh vực bảo mật dữ liệu.

Lợi Thế Với Khách Hàng Tiềm Năng

Sản phẩm của chúng tôi sẽ giúp bạn thu hút khách hàng tiềm năng trong trình bày bán hàng với những phạm vi bảo hiểm mà có thể họ không có với các nhà cung cấp hiện tại, cập nhật cho khách hàng những thông tin mới về phạm vi bảo hiểm. Chiến lược này có thể tạo dựng vị trí vững chắc của bạn với khách hàng tiềm năng, không chỉ trong vai trò nhà cung cấp các sản phẩm bảo hiểm, mà còn là một chuyên gia tư vấn đáng tin cậy về nhu cầu bảo hiểm của họ.



CƠ HỘI

Mạng lưới sản phẩm rộng lớn sẽ giúp bạn đáp ứng được nhu cầu đa dạng của khách hàng dù là cá nhân hay doanh nghiệp.



Dịch Vụ

Mối quan hệ đối tác giữa AIG Việt Nam và bạn sẽ phát triển mạnh mẽ, lâu dài trong quá trình chúng tôi giúp bạn đạt được mục tiêu kinh doanh.

Phát triển Quan hệ đối tác

Chúng tôi xây dựng mối quan hệ dựa trên sự thấu hiểu về bạn. Chúng tôi dành thời gian để hiểu doanh nghiệp và khách hàng của bạn, giúp bạn tối đa hóa cơ hội kinh doanh. Điều này đảm bảo rằng bạn đạt được kết quả mong muốn và tiếp tục phát triển.

Quản lý Quy trình bán hàng

Chúng tôi tập trung vào dịch vụ mà bạn và khách hàng của bạn cần trong quy trình bán hàng. Các chuyên gia của chúng tôi cung cấp dịch vụ phù hợp và kịp thời về việc cấp đơn bảo hiểm, tái tục bảo hiểm và yêu cầu bồi thường. Bên cạnh đó, Trung tâm dịch vụ khách hàng của chúng tôi luôn sẵn sàng trả lời các thắc mắc của bạn và khách hàng.



Truyền Thông

Chúng tôi tin rằng giao tiếp tốt là nền tảng của một mối quan hệ mạnh mẽ. Mục tiêu của chúng tôi là làm cho mọi thông tin trở nên dễ hiểu và hữu ích cho bạn và khách hàng. Bất cứ khi nào có thể, chúng tôi mong muốn được bạn chia sẻ cảm nhận, suy nghĩ về sản phẩm và dịch vụ để chúng tôi có thể tiếp tục làm cho AIG của bạn trở nên tốt hơn.

CƠ HỘI

Chúng tôi sẽ giúp bạn, không chỉ vì bạn đã đầu tư thời gian mà còn vì bạn đã đầu tư tâm huyết.



Huấn Luyện

Chúng tôi sẽ cung cấp cho bạn kiến thức và sự tự tin trong quá trình bạn tư vấn về sản phẩm và dịch vụ của chúng tôi.

Học viện Đại lý

Tại AIG, chúng tôi chia sẻ kiến thức để xây dựng giá trị. Chương trình huấn luyện và phát triển Đại lý của chúng tôi được xây dựng từ sự đóng góp của nhiều nghiệp vụ: Sản phẩm, Bán hàng, Pháp lý, Bồi thường và Quản lý đào tạo để đáp ứng nhu cầu phát triển của bạn - cho dù bạn là người mới hay một đại lý có kinh nghiệm.

Phương pháp Huấn luyện

Chúng tôi sử dụng các công cụ đào tạo và các phương pháp huấn luyện khác nhau để làm phong phú thêm kinh nghiệm học tập của bạn. Đào tạo có thể được thực hiện trong lớp học, đào tạo trong thực tế công việc và các phương pháp khác, cho phép bạn được đào tạo phù hợp với thời gian của bạn và tốc độ của riêng bạn.

Chuyên viên Huấn luyện

Thực hiện nghiệp vụ huấn luyện là các chuyên viên giàu kinh nghiệm về đào tạo và công việc kinh doanh. Chúng tôi cũng tăng cường các hoạt động chia sẻ kinh nghiệm từ các chuyên viên nghiệp vụ Sản phẩm, Bồi thường, Pháp lý với các hình thức trình bày, thảo luận mang tính chất tương tác cao. Chúng tôi cũng chú trọng các chương trình huấn luyện trong quá trình làm việc thực tế để thúc đẩy tăng trưởng kinh doanh.



CƠ HỘI

Chương trình Huấn luyện của chúng tôi xây dựng nền tảng kiến thức và suy nghĩ tích cực cho bạn, giúp bạn chinh phục khách hàng.



Công Cụ Bán Hàng

Để giúp bạn tự tin và chuyên nghiệp khi giới thiệu sản phẩm và dịch vụ với khách hàng, chúng tôi cung cấp hệ thống các công cụ bán hàng hữu dụng với nhiều hình thức phù hợp và thuận tiện cho bạn.

Bán hàng và Tiếp thị

Các công cụ bán hàng của chúng tôi được mở rộng và bản địa hóa để đáp ứng mong muốn của bạn. Bạn được cung cấp kiến thức, thông tin về sản phẩm, về các quy trình và quy định nghiệp vụ, được hướng dẫn xử lý những lý do từ chối thường gặp từ đó thay đổi nhận thức của khách hàng về dịch vụ và sản phẩm của chúng tôi một cách hiệu quả.

Giao dịch trực tuyến

Đón đầu xu thế, chúng tôi đang tiếp tục đầu tư vào các công cụ bán hàng trực tuyến trên khắp châu Á. Mục tiêu của chúng tôi là cung cấp một văn phòng trực tuyến để giúp bạn quản lý doanh nghiệp của bạn, bên cạnh đó là một loạt các hệ thống để giúp đơn giản hóa và tăng tốc độ giao dịch của bạn với khách hàng - tiết kiệm thời gian, tiết kiệm chi phí và cải thiện dịch vụ của bạn.

Quản lý Hệ thống và Cơ hội

Chúng tôi có các công cụ để giúp bạn quản lý quy trình bán hàng, nhắc nhở bạn về những cột mốc quan trọng như đóng phí bảo hiểm, gia hạn hợp đồng. Để tận dụng lợi thế của cơ hội kinh doanh, chúng tôi thường xuyên tiến hành nghiên cứu thị trường, xác định phân khúc khách hàng mục tiêu để giúp bạn có lợi thế trong kinh doanh.



CƠ HỘI

Công cụ bán hàng và sự tập trung nghiên cứu thị trường của chúng tôi sẽ giúp bạn có lợi thế mạnh mẽ trong kinh doanh.



Bồi Thường

Chúng tôi thực hiện cam kết của mình. Cho dù yêu cầu của khách hàng đơn giản hay phức tạp, chúng tôi đảm bảo thực hiện tiến trình yêu cầu bồi thường và được bồi thường của khách hàng khi sự kiện xảy ra thuộc phạm vi bảo hiểm.

Thế mạnh

Dịch vụ Bồi thường là một trong những thế mạnh lớn nhất của chúng tôi. Với đội ngũ giải quyết bồi thường chuyên nghiệp, tận tâm và giàu kiến thức, chúng tôi đảm bảo rằng đơn yêu cầu bồi thường của tất cả khách hàng được giải quyết công bằng, đúng luật và trong thời gian nhanh nhất. Chúng tôi tập trung đầu tư cho Dịch vụ Bồi thường trên khắp châu Á để đảm bảo rằng khách hàng sẽ nhận được sự hỗ trợ từ các chuyên gia tốt nhất đối với mỗi loại hình yêu cầu bồi thường.

Đối tác và Công nghệ

Chúng tôi hiểu tầm quan trọng của việc bồi thường công bằng và nhanh chóng. Chúng tôi giữ sự kết nối liên tục và đảm bảo khách hàng biết được về tình trạng bồi thường. Đầu tư cho công nghệ là giải pháp giúp cho tiến trình bồi thường được cập nhật tốt hơn và hiệu quả hơn, giúp khách hàng hài lòng hơn.

Sức mạnh của mạng lưới toàn cầu

Với sự hỗ trợ của mạng lưới toàn cầu, Dịch vụ Bồi thường sử dụng hệ thống tiêu chuẩn quốc tế, chuyên nghiệp để khách hàng có thể thực hiện tiến trình yêu cầu bồi thường và được bồi thường thuận lợi nhất.

Ở châu Á, chúng tôi thực hiện chi trả Bồi thường trung bình 2 triệu USD mỗi ngày.



CƠ HỘI

Dịch vụ Bồi thường chuyên nghiệp và hiệu quả sẽ gia tăng sự hài lòng và gắn kết của khách hàng, từ đó đảm bảo các hợp đồng được tái tục.



Quyền Lợi Đại Lý

Chúng tôi hiểu rằng vai trò của bạn rất quan trọng trong tiến trình tư vấn, khai thác hợp đồng và chăm sóc khách hàng nên chúng tôi đảm bảo một chính sách ưu đãi xứng đáng để ghi nhận sự nỗ lực của bạn.

Hoa hồng

Hoa hồng là một tỉ lệ phần trăm tính trên phí bảo hiểm của mỗi giao dịch. Chúng tôi đảm bảo chế độ hoa hồng tốt nhất theo đúng quy định của pháp luật.

Quyền lợi dành cho tư vấn bảo hiểm của AIG Việt Nam

- Thu nhập không giới hạn
- Hoa hồng theo quy định của Bộ Tài Chính
- Chương trình thi đua hấp dẫn
- Cơ hội tham dự Hội nghị Chuyên viên TVBH xuất sắc tại Mỹ và Châu Âu



CƠ HỘI

Không có giới hạn về thu nhập mà bạn có thể có được với AIG.

* Tất cả các khoản thanh toán được kiểm soát bởi Phòng Pháp chế, Tuân thủ và bộ phận Quản lý kinh doanh của AIG



Góc Đại Lý



"AIG là thương hiệu uy tín toàn cầu với sản phẩm bảo hiểm đa dạng và quy trình bồi thường nhanh chóng, minh bạch. Với AIG Việt Nam, tôi đã xây dựng được một hệ thống khách hàng lớn và gắn kết với nguồn thu nhập ổn định mà trước đây tôi không có được."

Nguyễn Thị Lan Hương - MSDL: 83



"Sau 8 năm làm việc cùng AIG, tôi đã hân hạnh phục vụ rất nhiều khách hàng. Điều quan trọng là những khách hàng này tuyệt đối gắn kết với AIG vì quyền lợi sản phẩm, chất lượng phục vụ và thương hiệu toàn cầu."

Bùi Đức Trung - MSDL: 331



"AIG Việt Nam cho tôi cơ hội mở rộng tầm nhìn, nâng cao kiến thức và cải thiện kỹ năng làm việc của bản thân, tôi đã thực sự thay đổi."

Nguyễn Thị Ngọc Diễm - MSDL: 1361



"Làm việc tại AIG Việt Nam, tôi có cơ hội để quen biết và mở rộng mối quan hệ với khách hàng trên nhiều lĩnh vực, tôi còn được gặp gỡ và trao đổi nghiệp vụ với các đồng nghiệp tại nhiều quốc gia thông qua chương trình Hội nghị Chuyên viên Tư vấn Bảo hiểm xuất sắc của AIG"

Trần Thị Thu - MSDL: 268



Bring on tomorrow



THÔNG TIN VỀ AIG

AIG là tập đoàn bảo hiểm hàng đầu thế giới, phục vụ hơn 88 triệu khách hàng tại hơn 130 quốc gia và vùng lãnh thổ trên toàn thế giới. Được thành lập từ năm 1919, AIG tự hào cung cấp những giải pháp bảo hiểm cho khách hàng là các doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân trên toàn thế giới.

Với đội ngũ hơn 64.000 nhân viên trên toàn thế giới, AIG giúp khách hàng trên khắp thế giới tự tin quản lý rủi ro và hoạch định tương lai.

Sự hiện diện của AIG tại Việt Nam đánh dấu sự trở lại của công ty kể từ năm 1920 với việc thành lập công ty vào năm 2005, khi AIG được cấp giấy phép hoạt động và thành lập trụ sở tại Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh.

AIG Việt Nam là công ty bảo hiểm phi nhân thọ 100% vốn đầu tư của Mỹ đầu tiên tại Việt Nam. AIG Việt Nam ngày càng được khách hàng người Việt biết đến nhiều vì những dịch vụ khách hàng chuyên nghiệp và đáng tin cậy của công ty. Tại Việt Nam, chúng tôi có đội ngũ hơn 190 cán bộ nhân viên bảo hiểm chuyên môn cao cùng đội ngũ đại lý chuyên nghiệp và năng động.

AIG Việt Nam cung cấp rất nhiều các sản phẩm bảo hiểm cho cá nhân và doanh nghiệp từ du lịch, nhà ở, ô tô và tài sản đến bảo hiểm tai nạn phức tạp và các rủi ro khác nhau trong kinh doanh. Nhằm đảm bảo tất cả khách hàng có được sự bảo vệ tối đa, chúng tôi luôn tiếp cận tích hợp để quản lý rủi ro, liên tục xem xét, và cập nhật các sản phẩm và dịch vụ.

THÀNH TỰU CỦA AIG VIỆT NAM

- Bằng khen của Bộ trưởng Bộ Tài chính trao tặng về thành tích đóng góp xây dựng và phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam
- Giải thưởng "Rồng Vàng" cho sản phẩm chất lượng cao của chúng tôi trong ba năm liên do Thời báo Kinh tế Việt Nam trao tặng
- Giải thưởng "Thương hiệu Việt yêu thích nhất" 10 năm liên tiếp do báo Sài Gòn Giải Phóng & Ủy ban Nhân dân Tp. Hồ Chí Minh trao tặng
- Giải thưởng Vàng cho Doanh nghiệp Đầu tư nước ngoài 2009
- Giải thưởng Thương Mại Dịch Vụ hàng đầu Việt Nam năm 2007 và 2008
- Giải thưởng Tinh Hoa Việt Nam năm 2007
- Giải thưởng Quả Cầu Vàng năm 2007

www.aig.com.vn

Công ty TNHH Bảo hiểm AIG Việt Nam

VP Quản lý & Phát triển Đại lý - CN.TP.HCM

Tầng 2, Tòa nhà Rosana, 60 Nguyễn Đình Chiểu, Quận 1, TP.HCM

ĐT: 08 3824 6757 - Fax: 08 3824 6758

VP Quản lý & Phát triển Đại lý - CN.Hà Nội

P.501, Tầng 5, Hà Nội Towers, 49 Hai Bà Trưng, Quận Hoàn Kiếm, HN

ĐT: 04 3936 1455 - Fax: 04 3936 1456



Bring on tomorrow

AIG là thương hiệu toàn cầu của hoạt động bảo hiểm tài sản - trách nhiệm, bảo hiểm nhân thọ và hưu trí, và các hoạt động bảo hiểm phi nhân thọ của tập đoàn American International Group, Inc. Vui lòng truy cập www.aig.com để biết thêm thông tin chi tiết. Tất cả các sản phẩm và dịch vụ được thẩm định và cung cấp bởi các công ty thành viên hoặc công ty liên kết của American International Group, Inc. Chúng tôi cung cấp các dịch vụ và sản phẩm khác nhau tùy thuộc vào các quyền tài phán và phạm vi bảo hiểm của từng đơn cụ thể. Một số sản phẩm và dịch vụ khác có thể được các bên thứ ba độc lập cung cấp. Các sản phẩm bảo hiểm có thể được phân phối thông qua các công ty thành viên, công ty liên kết hoặc các công ty không cùng tập đoàn