

Doanh nghiệp bảo hiểm Hoa Kỳ chú trọng phát triển nguồn nhân lực Việt

08:00 02/10/2023

Trực thuộc tập đoàn bảo hiểm Hoa Kỳ hàng đầu thế giới, công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Chubb Việt Nam (Chubb Life) lại được vận hành bởi 100% người Việt. Ngay từ ngày đầu thành lập, công ty đã quyết tâm xây dựng đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, phát triển trên hệ giá trị cốt lõi “Chính trực - Hướng đến khách hàng - Tôn trọng - Xuất sắc - Tinh thần đồng đội”.

Những con số “biết nói”

Không phải ngẫu nhiên Chubb Life 8 lần liên tiếp nằm trong Top 10 Công ty Bảo hiểm Nhân thọ (BHNT) uy tín theo công bố từ Báo cáo đánh giá Việt Nam (Vietnam Report). Công ty cũng luôn thuộc nhóm các doanh nghiệp BHNT dẫn đầu về tỷ lệ tái tục hợp đồng.

Trao đổi với phóng viên, ông Nguyễn Hồng Sơn - Tổng giám đốc Chubb Life Việt Nam cho biết: *“Giữ được niềm tin của khách hàng là điều không đơn giản, đặc biệt khi thị trường BHNT Việt Nam đang trải qua những biến động chưa từng có kể từ ngày thành lập. Niềm tin không thể xây dựng trong ngày một, ngày hai. Trước hết, niềm tin ấy được đặt trên nền tảng tài chính vững mạnh của Chubb Life, biên khả năng thanh toán cao giúp doanh nghiệp đảm bảo khả năng chi trả thường xuyên và nhanh chóng. Hiện tại, biên khả năng thanh toán của Chubb Life đạt hơn 5.600 tỷ đồng, cao gấp 2,5 lần so với yêu cầu của luật định. Công ty cũng luôn xác định tư vấn đúng nhu cầu của khách hàng Việt là sứ mệnh của đội ngũ kinh doanh. Bên cạnh đó là dịch vụ chăm sóc khách hàng và thực hiện nghĩa vụ chi trả quyền lợi bảo hiểm kịp thời theo đúng thỏa thuận và quy định pháp luật. Tính lũy kế đến hết tháng 8 năm 2023, Chubb Life đã chi trả tổng cộng hơn 5.700 tỷ đồng cho các quyền lợi bảo hiểm, riêng năm 2022 và 8 tháng đầu năm nay là hơn 2.500 tỷ đồng.”*



Ông Nguyễn Hồng Sơn – Tổng Giám Đốc Chubb Life Việt Nam: “Tư vấn đúng nhu cầu của khách hàng Việt là sứ mệnh của đội ngũ kinh doanh Chubb Life.”

Mọi mục tiêu đều xoay quanh “lợi ích khách hàng”

Cũng theo ông Sơn, mọi hoạt động kinh doanh của Chubb Life đều hướng đến lợi ích của khách hàng. Đó là lý do công ty luôn đầu tư mạnh mẽ vào chiến lược phát triển nguồn nhân lực chất lượng, trẻ hóa nhân sự, nâng cao khả năng thích nghi, đổi mới liên tục theo nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. *“Không chỉ là chính sách thưởng thưởng, môi trường làm việc văn minh, hiện đại mà quan trọng là công ty luôn tạo mọi cơ hội trau dồi kiến thức, nâng cao năng lực giúp mỗi thành viên phát triển bản thân và xác định con đường sự nghiệp rõ ràng. Tại Chubb Life, quy trình đào tạo và phát triển đội ngũ kinh doanh được đặc biệt chú trọng, bởi mỗi tư vấn viên chính là “chiếc cầu nối” quan trọng giữa doanh nghiệp và khách hàng”,* ông Sơn chia sẻ thêm.

Được biết, quy trình tuyển dụng nhân sự đội ngũ kinh doanh tại Chubb Life được thực hiện rất chặt chẽ. Mỗi ứng viên phải trải qua quá trình đào tạo nội bộ nghiêm ngặt và vượt qua kỳ thi sát hạch của Bộ Tài Chính để được cấp chứng chỉ. Sau đó, nhân sự được cấp mã số để bắt đầu tư vấn, đồng thời bước vào các khóa đào tạo chuyên sâu về nghiệp vụ, kỹ năng và văn hóa doanh nghiệp với các chương trình được “may đo”, cập nhật theo thực tế và diễn biến thị trường mà vẫn tuân thủ tiêu chuẩn Hoa Kỳ của Tập đoàn Chubb. Mục đích cuối cùng là đảm bảo mỗi đại diện kinh doanh được trang bị đầy đủ: kiến thức hoạch định tài chính, kỹ năng chăm sóc khách hàng, tư duy quản lý, tuyển dụng và phát triển

đội nhóm.



Các đại diện kinh doanh của Chubb Life liên tục được trau dồi kiến thức chuyên môn và phát triển kỹ năng.

Trong 8 tháng đầu năm 2023, doanh nghiệp đã triển khai thành công hơn 1.750 khóa đào tạo tư vấn viên tài chính, gần 700 khóa học nâng cao kỹ năng tư vấn và quản lý kinh doanh. Số lượng các buổi phát triển kỹ năng tư vấn dành cho đội ngũ cũng tăng 10% so với cùng kỳ năm ngoái.

Có thể thấy, việc nhận được chứng chỉ của Bộ Tài chính mới chỉ là điểm khởi đầu trên hành trình gắn bó với nghề tư vấn bảo hiểm tại Chubb Life. Chị Đỗ Thu Hương - Một đại diện kinh doanh của Chubb Life chia sẻ: *“Việc liên tục cập nhật kiến thức chuyên môn và kỹ năng mềm chính là những nấc thang mà mỗi cá nhân phải không ngừng chinh phục để phục vụ khách hàng một cách tốt nhất.”* Anh N.H - Khách hàng của chị Hương cũng cho biết: *“Hương đã giúp tôi giải đáp nhiều thắc mắc về BHNT với sự hiểu biết sâu sắc, tinh thần sẻ chia và sẵn sàng hỗ trợ”*.



Ông Vũ Công Thắng (thứ hai từ phải qua) – Phó Tổng Giám Đốc, Điều Hành và Phát Triển Kinh Doanh toàn quốc kênh đại lý của Chubb Life Việt Nam chia sẻ kinh nghiệm quản lý và phát triển đội ngũ kinh doanh.

Trong ngày hội nghề nghiệp toàn cầu của Tập đoàn Chubb được tổ chức liên quốc gia, khi được hỏi về kinh nghiệm thành công và chiến lược đào tạo, phát triển đội ngũ kinh doanh, ông Vũ Công Thắng - Phó Tổng Giám Đốc, Điều Hành và Phát Triển Kinh Doanh toàn quốc kênh đại lý của Chubb Life Việt Nam chia sẻ: *“Tôi cũng là một người rất trẻ khi bước chân vào ngành BHNT và may mắn có cơ hội được “trưởng thành” với công việc đầy nhân văn này. Để thành công với nghề, người tư vấn bảo hiểm cần đặt lợi ích của khách hàng lên hàng đầu, từ đó, lắng nghe nhu cầu của khách hàng và trau dồi kiến thức, kỹ năng để phục vụ tốt nhất nhu cầu ấy. Tại Chubb Life, quy trình tuân thủ và kiểm soát chặt chẽ luôn được đưa vào nội dung đào tạo dành cho đội ngũ kinh doanh từ cơ bản đến nâng cao, nhằm đảm bảo mỗi đại diện kinh doanh Chubb Life là một chuyên viên tư vấn đáng tin cậy, mang lại lợi ích tốt nhất cho khách hàng.”*

Phương Thảo