

CẨM NANG B-Alpha



B-ALPHA – CHÚNG TÔI LÀ AI?3

CÂU CHUYỆN CỦA B-ALPHA6

TÂM NHÌN, SỨ MẠNG, GIÁ TRỊ CỐT LÕI VÀ MỤC TIÊU CỦA B-ALPHA7

1. Tâm nhìn

2. Sứ mạng

3. Giá trị cốt lõi

4. Mục tiêu

TIỀM NĂNG THỊ TRƯỜNG11

1. Thị trường đại dương xanh vô cùng tiềm năng

1.1. Tỷ lệ người mua bảo hiểm

1.2. Tỷ lệ người tái tục, duy trì hợp đồng

1.3. Cơ cấu dân số vàng

1.4. Tốc độ phát triển thị trường nóng, bất chấp dịch

2. Giá trị nghề nghiệp

2.1. Bảo hiểm là nghề nhân văn

2.2. Là ngành nghề được Nhà nước vinh danh trong đầu tư phát triển

KHÓ KHĂN VÀ THÁCH THỨC

CÁC GIẢI PHÁP VÀ CHIẾN LƯỢC TỪ B-ALPHA

1. Giải pháp công nghệ marketing – DATA CENTER

2. Giải pháp đào tạo xây dựng thương hiệu cá nhân

3. Giải pháp cho quy trình ký kết hợp đồng

4. Giải pháp: Phân chia vai trò của đội ngũ

5. Chiến lược “siêu thị sản phẩm”

6. Chiến lược “tiền phong phát triển các nền tảng

CÁC CƠ CHẾ VÀ CHÍNH SÁCH CỦA B-ALPHA

CHÍNH SÁCH THU NHẬP 2022

SẢN PHẨM VÀ ĐỐI TÁC CỦA B-ALPHA

GIẢI ĐÁP THẮC MẮC

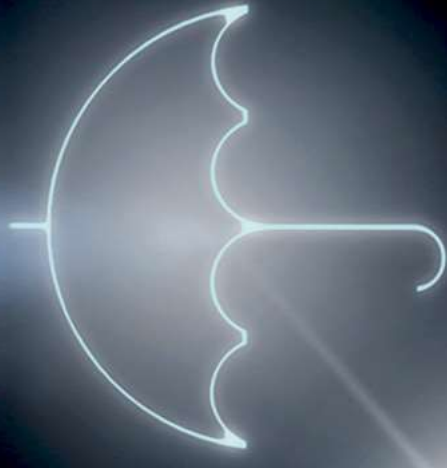
PHỤ LỤC

B-Alpha

CHÚNG TÔI LÀ AI?



B-Alpha là cộng đồng phân phối bảo hiểm không độc quyền trực thuộc **BCA Holdings**, cũng là đơn vị tiên phong trong việc áp dụng các nền tảng công nghệ để phát triển thị trường bảo hiểm online trên toàn quốc.



B-ALPHA - CHÚNG TÔI LÀ AI?

1. Kết nối giữa khách hàng và các doanh nghiệp bảo hiểm thông qua các nền tảng công nghệ

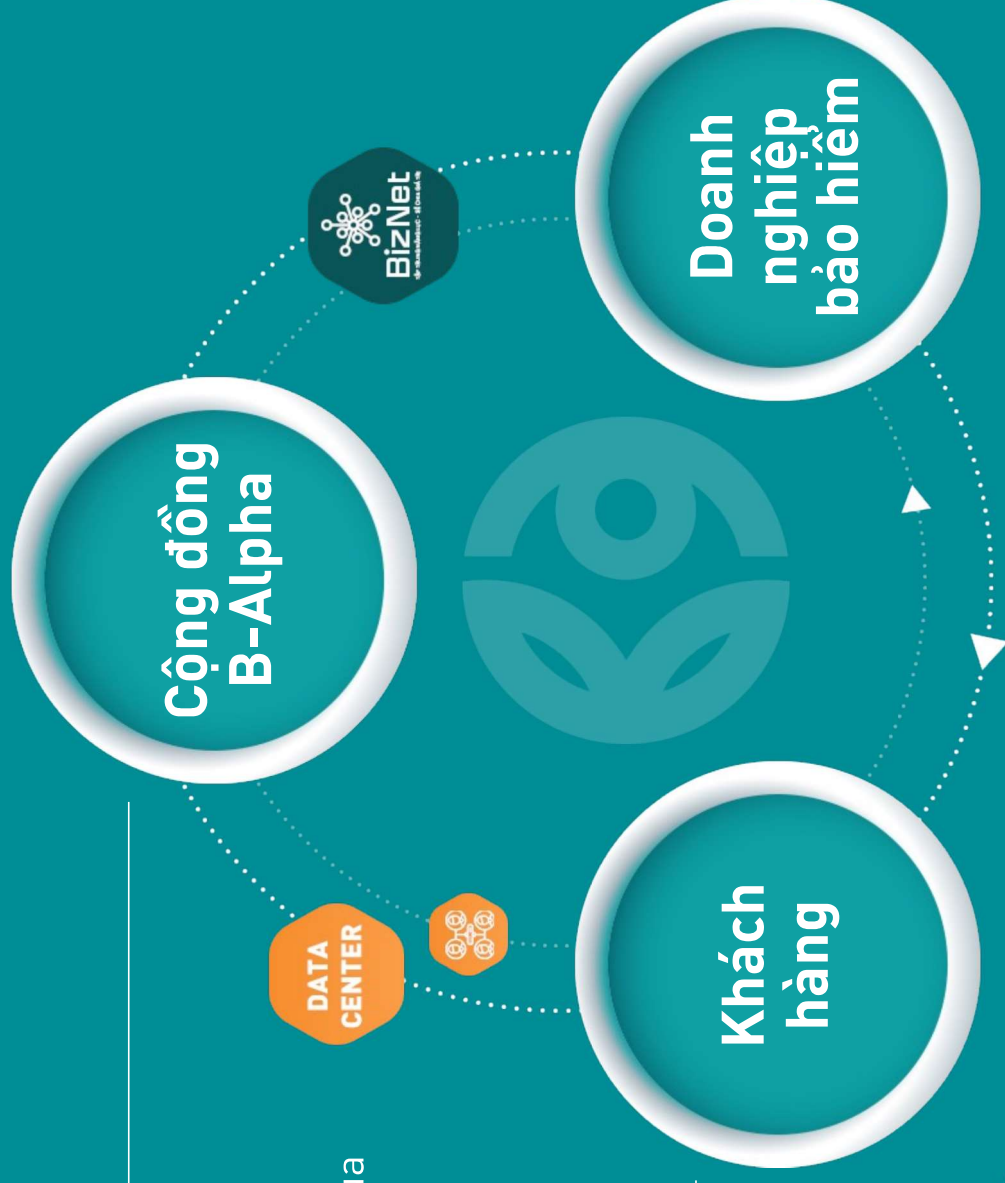
Cộng đồng B-Alpha

- Tư vấn viên bảo hiểm
- Tư vấn, chuyên gia tài chính
- Tư vấn viên độc lập – “Luật sư” của ngành bảo hiểm
- Cộng tác viên xây dựng hệ thống

Khách hàng

(Không giới hạn trên toàn quốc)

- Có nhu cầu về sản phẩm
- Những người dân cần kiến thức bảo hiểm, tài chính

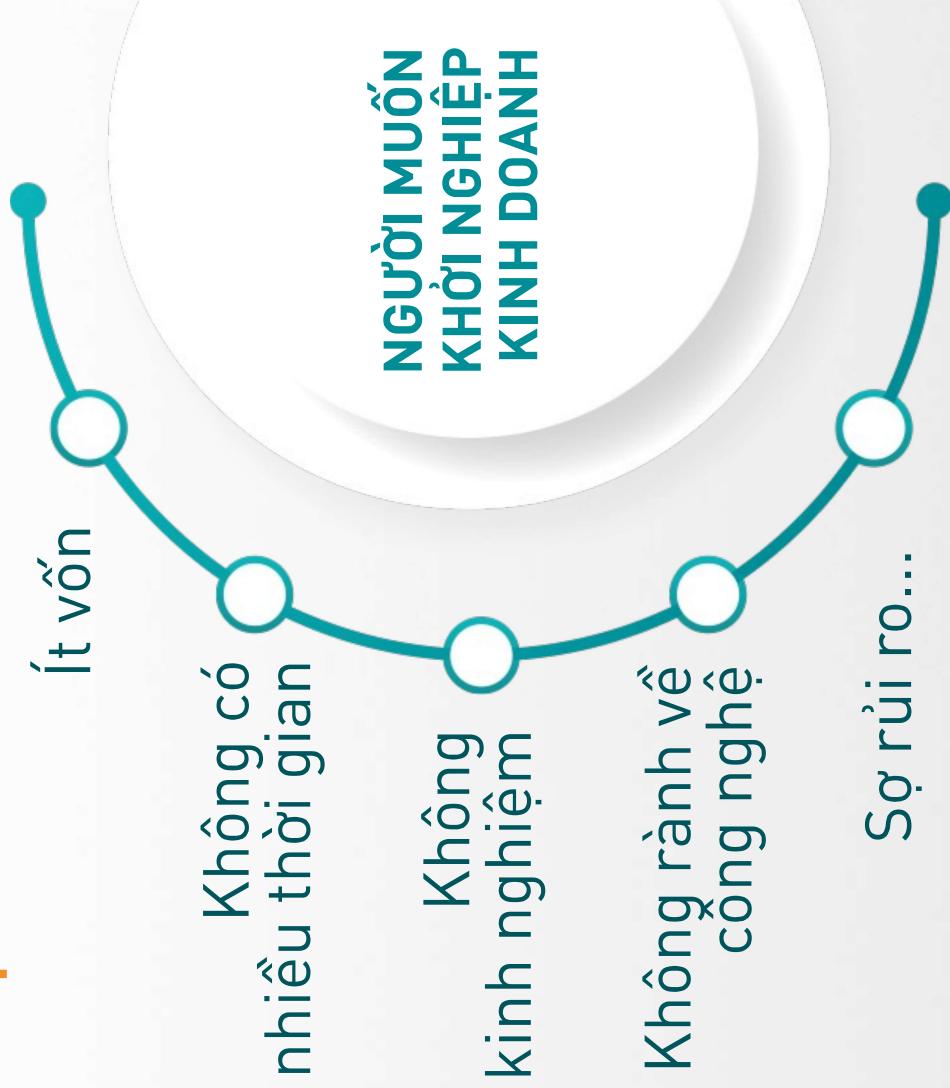


Doanh nghiệp

- Các công ty bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ uy tín

B-ALPHA - CHÚNG TÔI LÀ AI?

2. Kết nối người có đam mê kinh doanh và hệ sinh thái kinh doanh B-Alpha



HỆ SINH THÁI KINH DOANH BẢO HIỂM TẠI B-Alpha

“Siêu thị” sản phẩm đa dạng

Thị trường tiềm năng và nguồn khách hàng online toàn quốc

Quy trình pháp lý minh bạch

Hệ thống quản lý chăm sóc khách hàng CRM

Hệ thống kinh doanh bền vững có thể chuyển nhượng, thừa kế

Thu nhập không giới hạn

Chính sách công bằng

CÂU CHUYỆN CỦA B-ALPHA

Khởi nguồn từ những cánh hoa nhỏ bé...

Tiền thân của B-Alpha là cộng đồng phân phối bảo hiểm online BCA Insurance. BCA được lấy cảm hứng từ những bông hoa bồ công anh, một loài hoa đẹp và là một loại thuốc quý trong dân gian. Cánh hoa mỏng manh nhưng lại chứa sức sống mãnh liệt. Thả mình theo gió cuốn đi và đến vùng đất mới lại nảy nở và phát triển không ngừng.



.... đến khát khao lan tỏa giá trị...

BCA Insurance được thành lập bởi anh Nguyễn Tiến Dũng và 2 người cộng sự. Giai đoạn đầu với rất nhiều khó khăn, nhưng với khát vọng lan tỏa giá trị của bảo hiểm cho mỗi người dân Việt Nam, các anh chị đã cùng nhau xây dựng cộng đồng BCA Insurance với hơn 10.000 khách hàng và thành viên sau 2 năm

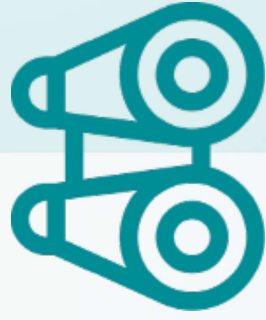
... Tiếp bước...

B-Alpha là sự tiếp nối các giá trị của BCA trong kỷ nguyên phát triển của công nghệ và chuyển đổi số, trong đó:

B tượng trưng cho BCA Insurance
Alpha là chữ cái đầu tiên trong bảng chữ cái Hi Lạp. Tinh thần Alpha là tinh thần tiên phong, dẫn đầu, dám đổi mới sáng tạo, điều kiện tiên quyết trong thời đại công nghệ 4.0



TÂM NHÌN, SỨ MẠNG, GIÁ TRỊ CỐT LÕI VÀ MỤC TIÊU CỦA B-Alpha



1. TÂM NHÌN

Trở thành nền tảng
phân phối bảo hiểm
hàng đầu Việt Nam

TÂM NHÌN, SỨ MẠNG, GIÁ TRỊ CỐT LÕI VÀ MỤC TIÊU CỦA B-Alpha

2. SỨ MỆNH

Nâng cao vị
thể tư vấn
viên bảo
hiểm



Thay đổi góc
nhìn của
người Việt về
bảo hiểm



Trở thành đối
tác đáng tin
cậy của các
doanh nghiệp
bảo hiểm



3. GIÁ TRỊ CỐT LÕI

3.1. Giá trị văn hóa:

Tôn trọng – Đoàn kết – Tiên phong



3.2. Triết lý kinh doanh:

➤ “Xây dựng doanh nghiệp trong lòng doanh nghiệp” tạo điều kiện tốt nhất các cá nhân thực hiện mơ khởi nghiệp

➤ “Không bán hàng” mà trao giá trị cho khách và giáo dục thị trường

4. MỤC TIÊU

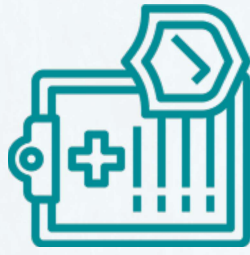
Trong vòng 5 năm giúp cho
1 triệu khách hàng được bảo vệ

**HÃY BẮT ĐẦU HÀNH TRÌNH KHỞI NGHIỆP NÀY
CÙNG B-Alpha...**

Đầu tiên hãy cùng B-Alpha đánh giá về thị trường để tìm hiểu con đường mà chúng ta sẽ

TIỀM NĂNG THỊ TRƯỜNG

1. Thị trường đại dương xanh vô cùng tiềm năng



Tỷ lệ người mua
bảo hiểm:

THẤP



Tỷ lệ tái tục
duy trì hợp đồng:

THẤP



Cơ cấu dân số:

VÀNG

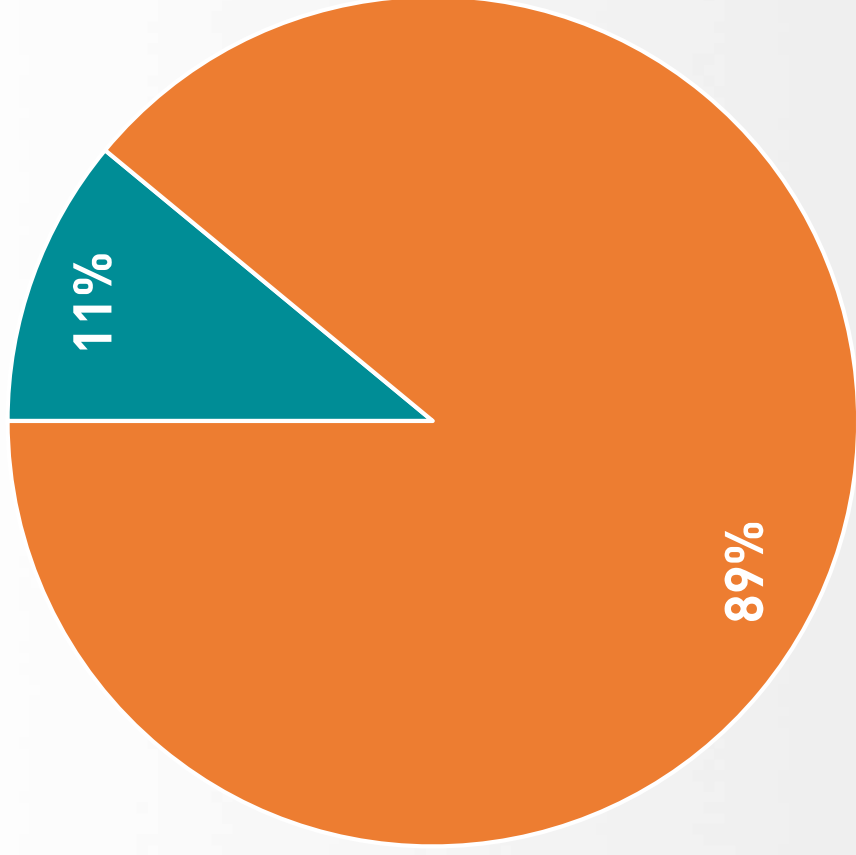


Tốc độ phát

CAO

1. Thị trường đại dương xanh vô cùng tiềm năng

1.1. Tỷ lệ người mua bảo hiểm



➤ Chỉ có 11% dân số mua bảo hiểm nhân thọ (2021)

➤ 89% của 100 triệu dân, tức 89 triệu người chưa tham gia bảo hiểm nhân thọ
➤> **CON SỐ KHỔNG LỒ**

Trong khi đó, tỷ lệ mua BH ở các n

➤ Các nước phát triển: Anh, Mỹ, Nhật Bản: 90%

➤ Các nước Đông Nam Á: Singapore (80%), Malaysia (54%)

1. Thị trường đại dương xanh vô cùng tiềm năng

1.2. Tỷ lệ người tái tục, duy trì hợp đồng

- ❖ Tỷ lệ tái tục, duy trì tương đối thấp
- ❖ Tỷ lệ người dân hiểu về bảo hiểm không cao, nhiều người mua chỉ vì nể nang...

>> THỊ TRƯỜNG SƠ KHAI, C
ĐƯỢC TRAO KIẾN THỨC



1.Thị trường đại dương xanh vô cùng tiềm năng

1.3. Cơ cấu dân số vàng

Độ tuổi trung bình của dân số là **33.3 tuổi**. Tỷ trọng dân số từ **15-64 tuổi** chiếm **68%**. Khi mà cứ một người phụ thuộc thì có **2** người trong độ tuổi lao động.



1. Thị trường đại dương xanh vô cùng tiềm năng

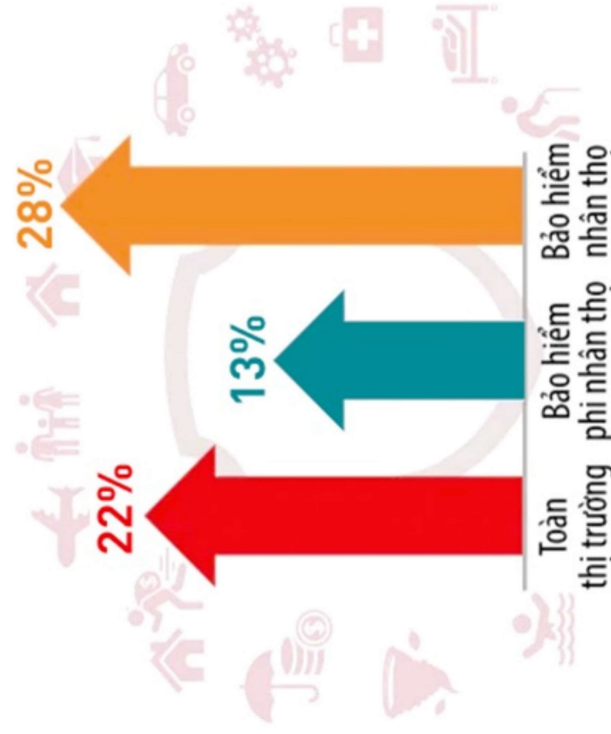


1.4. Tốc độ phát triển thị trường nóng, bất chấp dịch

Mặc dù quy mô còn nhỏ so với tiềm năng nhưng tốc độ tăng trưởng của thị trường rất cao và

Biểu đồ tốc độ tăng trưởng trong vòng 5 năm từ 2016 đến 2020

Tốc độ tăng trưởng ngành bảo hiểm trung bình 5 năm từ 2016 đến 2020



Doanh thu phí bảo hiểm qua các năm (Đơn vị: tỷ đồng)



Năm 2021, bất chấp dịch bệnh, thị trường vẫn tăng trưởng + tổng doanh thu thị trường tăng trưởng 16.71% so với cùng

Bây giờ chính là “THỜI ĐIỂM VÀNG” của kinh doanh bảo hiểm Việt Nam

2. Giá trị nghề nghiệp

2.1. Bảo hiểm là nghề nhân văn

Đối với cá nhân >> Độc lập tài chính

Bảo hiểm giúp mỗi cá nhân tạo ra sự độc lập và an tâm về tài chính, dù có hay không những chuyện không may xảy đến thì chúng ta vẫn có thể tự lo cho chính mình mà không cần phải phụ thuộc vào sự trợ giúp của bất cứ ai, không phải bị động, trông mong vào sự trợ giúp của cộng đồng xã hội.

Đối với gia đình >> Tình yêu và trách nhiệm

Việc sở hữu hợp đồng bảo hiểm nhân thọ thể hiện rõ trách nhiệm giữa những người thân trong gia đình trước những rủi ro trong cuộc sống, cũng như việc cam kết hoàn thành các kế hoạch tài chính dài hạn. Nếu có bất cứ rủi ro không may nào trong cuộc sống, gia đình cũng có năng lực chủ động ứng phó mà không phải chạy vạy, vay mượn, nhờ cậy họ hàng, bạn bè, hay cộng đồng xã hội.

Đối với xã hội >> Nguồn lực để an sinh và phát triển xã hội

Nếu mỗi người dân đều tham gia bảo hiểm nhân thọ, các phương án dự phòng những bất trắc trong cuộc sống sẽ không còn phải sớm muộn phải sinh khi còn trẻ; người già cũng không còn phải vất vả lao động dự phòng tài chính khi về hưu, hoặc chàng may mắn không chăm sóc. Khi những tình trạng này không còn, nguồn lực xã hội thay vì dùng để cứu trợ các hoàn cảnh này sẽ được dùng để tái đầu tư, xây dựng và phát triển.

>> Đây là những giá trị nhân văn sâu sắc của ngành

NGƯỜI TỬ VẤN BẢO HIỂM LÀ “SỨ GIẢ BÌNH AN”

Với sứ mệnh: mang đến “sự thanh thản trong cuộc sống, tương lai cho trẻ thơ, an lạc cho tuổi già – là chất liệu gắn kết yêu thương cho cả gia đình”



2. Giá trị nghề nghiệp

2.2. Là ngành nghề được Nhà nước vinh danh và chú trọng đầu tư phát triển

- Được pháp luật công nhận và quản lý theo quy định của Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm (2000) và các nghị định, thông tư có liên quan (Tham khảo phụ lục trang...)
- Được Chính Phủ đặc biệt quan tâm, chú trọng đầu tư phát triển (tham khảo Quyết định số 193/QĐ-TTg ngày 15/02/2012 của Thủ tướng Chính Phủ)
- Chính phủ quyết định lấy ngày 18/12 là Ngày Thị Trường Bảo Hiểm Việt Nam.



NGHỀ NHÂN VẤN CAO QUẢN LÝ
THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ QUYẾT ĐỊNH
LẤY **NGÀY 18/12** LÀM
NGÀY THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM



TUY NHIÊN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM CŨNG
CHỨA RẤT NHIỀU KHÓ KHĂN THÁCH THỨC

CHÚNG
CẦN
LÀM

KHÓ KHĂN VÀ THÁCH THỨC

Khai thác thị trường không đúng cách

- ❌ Chủ yếu khai thác thị trường ấm, người thân người quen
- ❌ Chạy theo lợi nhuận, bán hợp đồng cho bằng được
- ❌ Khai thác data trái phép, gọi điện làm phiền nhiều lần
- ❌ Giành khách, cướp tuyến, cạnh tranh không lành mạnh

Những bất cập khác:

- Chất lượng chuyên môn đại lý không đồng đều
- Khách hàng không có kiến thức về bảo hiểm
- Thông tin sai lệch, quy trình ký kết không được giám sát

HỆ LỤY:

- Tỷ lệ hợp đồng bị vô hiệu cao
- Kiến tụng, tranh chấp xảy ra nhiều
- Tạo ra dư luận xấu về bảo hiểm
- Đại lý, tư vấn viên và nghề hiểm không được coi trọng
- Ngành nghề áp lực, đại lý cuộc rất cao

+ **95%** Đại lý bỏ cuộc sau

CÁC GIẢI PHÁP VÀ CHIẾN LƯỢC TỪ B-Alpha

1.

Marketing:
Data center

2.

Đào tạo xây dựng
thương hiệu

3.

Quy trình giao kết
hợp đồng minh bạch

4.

Phân rõ vai trò
trong đội ngũ

5.

Chiến lược si
sản phẩm

6.

Chiến lược tiên
phát triển các n
công nghệ

1. Giải pháp công nghệ marketing - DATA CENTER

1.2. 4 tính năng ưu việt của Data Center:



Cung cấp “Data nóng” toàn quốc (Những người có nhu cầu và chủ động để lại thông tin



Data không Trùng lặp (1 Data chỉ phân bổ cho 1 người tại một thời điểm)



Data được Remarketing (để gợi nhớ lại nhu cầu của khách hàng)



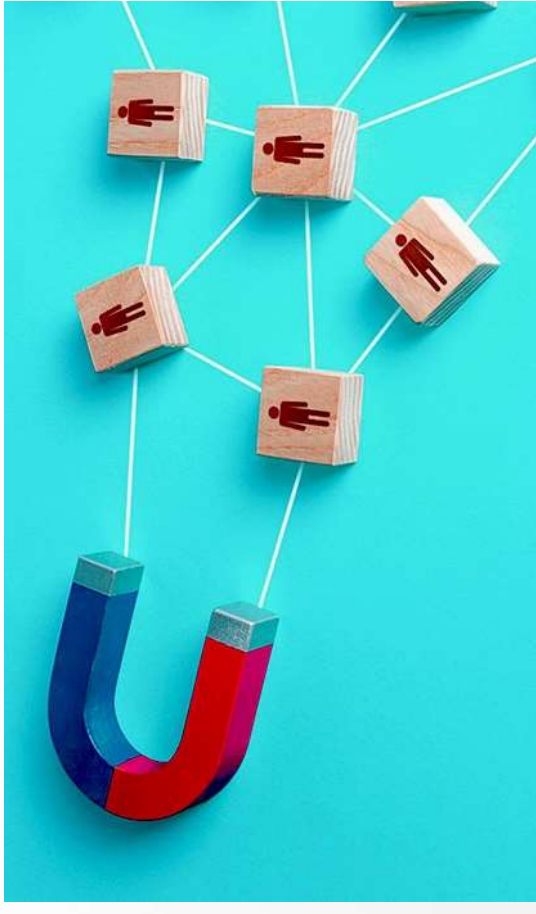
Chi phí hợp lý: (Chia sẻ chi phí như Nhóm Mua, nhiều người cùng mua sẽ được giá sỉ)

→ LÀ CÔNG CỤ CỦA NỀN KINH TẾ CHIA SẺ:

Mỗi người chỉ cần góp một chi phí rất nhỏ cũng được hưởng lợi lớn nhờ sức mạnh của cộng đồng.

1.1. Nguyên lý hoạt động giống Uber

Kết nối những người có nhu cầu về bảo hiểm với Tư vấn viên/chuyên viên tuyển của B-Alpha



1.3. Đối tượng Data Center sẽ “quét

- 95% tư vấn viên bỏ cuộc (trên 90% tư vấn viên)
- Đối tượng có nhu cầu về bảo hiểm
- Đối tượng kinh doanh online (đây là lực rất lớn trên thị trường)

CÁC GIẢI PHÁP VÀ CHIẾN LƯỢC TỪ B-Alpha

2. Giải pháp đào tạo xây dựng thương hiệu cá nhân

- Tư vấn viên/đại lý thị trường có rất nhiều nhưng chất lượng đồng đều
- Làm sao để bạn trở nên nổi bật, làm sao để khách hàng nhận diện chuyên môn, nghề nghiệp và tâm huyết của bạn

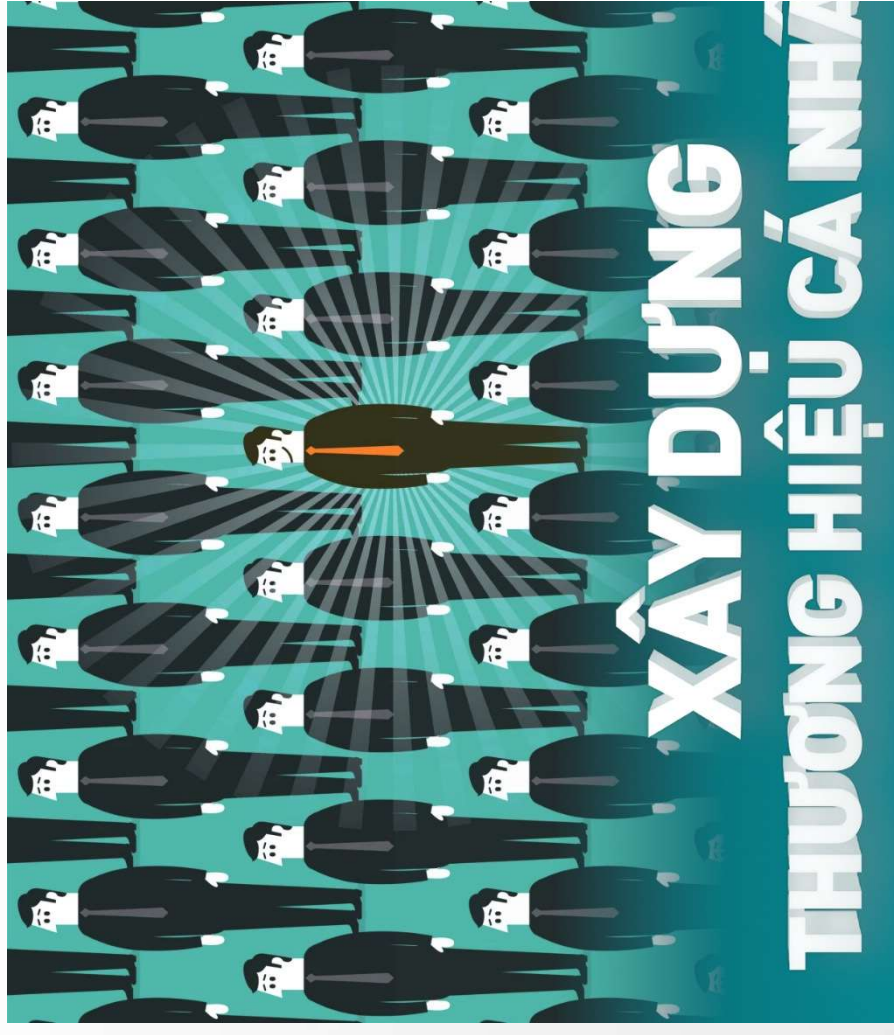


CÁC GIẢI PHÁP VÀ CHIẾN LƯỢC TỪ B-Alpha



2. Giải pháp đào tạo xây dựng thương hiệu cá nhân

- Đây là vấn đề của: **Xây dựng thương hiệu cá nhân**
- Nếu bạn không có thương hiệu – bạn phải tìm khách hàng
- Nếu bạn tạo dựng được thương hiệu của chính mình – khách hàng phải tìm đến bạn



CÁC GIẢI PHÁP VÀ CHIẾN LƯỢC TỪ B-Alpha

3. Giải pháp cho quy trình ký kết hợp đồng

- Ký kết online, có sự tham gia tư vấn và giám sát của Tư vấn viên độc lập
- Toàn bộ quá trình ký kết được ghi âm, ghi hình làm bằng chứng
- Tư vấn viên độc lập là ai?



3. Giải pháp cho quy trình ký kết hợp đồng

	Đại lý bảo hiểm	Tư vấn viên độc lập
Chuyên môn	<ul style="list-style-type: none">• Ai cũng có thể làm đại lý bảo hiểm.• Được cấp mã số (code) chỉ sau 5 ngày đi học. Sau đó được đi bán sản phẩm ngay lập tức	<ul style="list-style-type: none">• Phải có bằng đại học chuyên ngành bảo hiểm• Có bằng đại học khác thì phải học, thi lấy chứng chỉ bảo hiểm nhân thọ tại các cơ sở được cấp (hiện tại trực thuộc Cục quản lý giám sát bảo hiểm tài chính)
Rủi ro	<ul style="list-style-type: none">• Không được mua bảo hiểm “Trách nhiệm nghề nghiệp”• Nếu có lỗi, sơ sót vô tình hay cố ý do mình gây ra trong khi tư vấn, ký kết hợp đồng với khách hàng thì phải bỏ tiền túi ra đền bù hợp đồng. → Đã có người phải đền hàng trăm triệu đến hàng tỷ đồng	<ul style="list-style-type: none">• Được mua bảo hiểm “Trách nhiệm nghề nghiệp”• Là nghề mà rủi ro nghề nghiệp có thể được giao.
Sản phẩm và khách hàng	<ul style="list-style-type: none">• Chỉ được phân phối sản phẩm cho 1 công ty duy nhất• Khách hàng giới hạn là những người mua bảo hiểm	<ul style="list-style-type: none">• Có chứng chỉ hành nghề độc lập, không cần cấp lý của bất cứ công ty bảo hiểm nào• Được tư vấn tất cả các sản phẩm của tất cả các công ty• Khách hàng là bất cứ cá nhân, doanh nghiệp, nhu cầu mua bảo hiểm, tư vấn và giám sát để liên quan đến pháp lý bảo hiểm...

Đặc biệt: B-Alpha chủ trương khuyến khích và có lộ trình để hỗ trợ tư vấn viên độc lập trở thành TƯ VẤN VIÊN ĐỘC LẬP

CÁC GIẢI PHÁP VÀ CHIẾN LƯỢC TỪ B-Alpha



4. Giải pháp: Phân chia vai trò của đội ngũ

Tư duy cũ:

Làm bảo hiểm là làm đại lý, bán sản phẩm cho một công ty

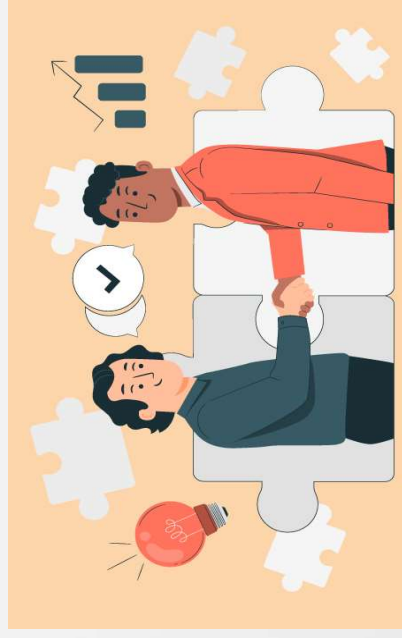
Tại B-Alpha:

“Làm bảo hiểm” được chia ra là vai trò khác nhau

Đó là: Cộng Tác Viên hoặc Tư Vấn Viên Bảo Hiểm



Cộng tác viên là người kết nối khách hàng và các viên khác vào B-Alpha.



Tư Vấn Viên là những người ra tư vấn cho khách hàng mua sản phẩm bảo hiểm mở chuyên nghiệp và hướng thực hiện các thủ tục hành

CÁC GIẢI PHÁP VÀ CHIẾN LƯỢC TỪ B-Alpha



4. Giải pháp: Phân chia vai trò của đội ngũ



CỘNG TÁC VIÊN



TƯ VẤN VIÊN

Việc phân chia vai trò này nhằm đảm

- Khách hàng luôn nhận được sự tư vấn những người có kiến thức và chuyên môn chắc nhất.
- Đồng thời, giúp cho những người mới tham cộng đồng, chưa đủ khả năng tư vấn và thể tạo ra thu nhập và xây dựng hệ thống doanh của mình.
- Đến khi trau dồi kiến thức kỹ năng đạt c và vượt qua sát hạch thì Cộng Tác Viên m thành một tư vấn bảo hiểm chuyên nghiệ B-Alpha.

CÁC GIẢI PHÁP VÀ CHIẾN LƯỢC TỪ B-Alpha

5. Chiến lược “siêu thị sản phẩm”

Phân phối đa dạng các sản phẩm nhân thọ và phi nhân thọ của các công ty bảo hiểm khác nhau

→ Đại lý và tư vấn viên

- ✓ Có thể đánh giá khách quan hơn
- ✓ Có nhiều sự lựa chọn hơn cho khách hàng

CÁC GIẢI PHÁP VÀ CHIẾN LƯỢC TỪ B-Alpha

6. Chiến lược “Tiên phong phát triển các nền tảng công nghệ”

➤ B-Alpha nhận định rằng, **DỮ LIỆU** sẽ trở thành hàng đầu mang lại lợi thế cho các doanh nghiệp. Do đó B-Alpha đẩy mạnh chuyển đổi số để chủ động trong việc tìm kiếm, quản trị dữ liệu.

➤ **BIG DATA** và ứng dụng trí tuệ nhân tạo các giải pháp Marketing sẽ là ưu tiên của B-Alpha trong thời gian tới.

VII. CÁC CƠ CHẾ VÀ CHÍNH SÁCH CỦA B-Alpha

1. Cơ chế

Dựa trên triết lý: “Mọi thứ thuộc về cộng đồng”, B-Alpha có những cơ



Thứ nhất: Quyền lực không thuộc về 1 ai mà thuộc về cộng đồng.

Khi lên đến cấp bậc BM thì bạn có quyền đại diện cho đội ngũ của mình tham gia vào Hội Đồng B-Alpha để cùng thảo luận, quyết định những vấn đề quan trọng.

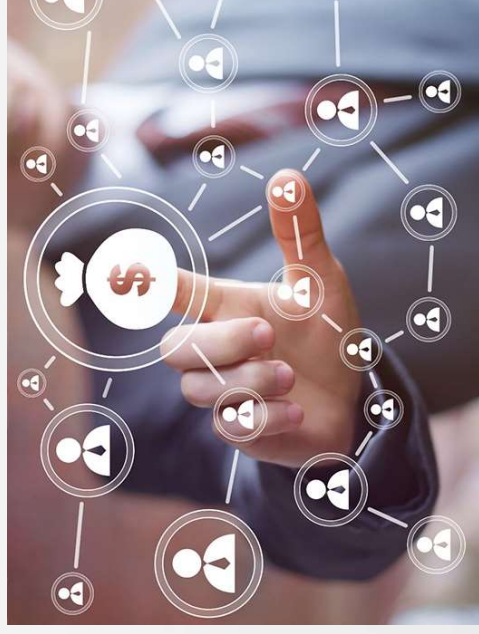
Thứ hai: B-Alpha không phải là tài sản của một ông chủ nào, mà là tài sản của tất cả những người góp phần tạo nên nó.

Hệ thống do bạn tạo dựng là tài sản của bạn, được quyền chuyển nhượng, thừa kế theo nguyên tắc mà Hội Đồng B-Alpha đã thống nhất



Thứ ba: Công ty BCA Holdings ty Biznet là đại diện pháp nhân chức năng sau:

- ✓ Liên hệ, ký kết với các công ty nhằm đưa về những sản phẩm phân phối trong cộng đồng B-Alpha
- ✓ Quản trị hệ thống, hỗ trợ cung cấp dịch vụ và công nghệ cho cộng đồng
- ✓ Phân chia thu nhập theo chính sách cộng đồng thống nhất và theo quy định của pháp luật



VII. CÁC CƠ CHẾ VÀ CHÍNH SÁCH CỦA B-Alpha

2. Chính sách



Không áp lực về doanh số



Doanh số không bị xóa mà được cộng dồn theo thời gian



Lên cấp không bị hạ cấp, không tách nhánh



Có thể phân phối nhiều sản phẩm bảo hiểm của những công ty khác nhau



Hệ thống mà bạn xây dựng được xem là tài sản của bạn có thể chuyển nhượng, thừa kế.



Lên đến cấp bậc lãnh đạo bạn sẽ có cơ hội trở thành cổ đông của công ty

Chính sách này giúp c

- ✓ Các thành viên có thể chủ động, linh hoạt trong việc sắp xếp thời gian, kế hoạch việc.
- ✓ Cùng với sự hỗ trợ của công cụ Data tìm kiếm khách hàng toàn quốc, làm online mọi lúc mọi nơi thì tất cả mọi người là bà mẹ bím sữa hay nhân viên văn phòng hay bất cứ ai đều có thể thành công 0 về bảo hiểm. Khắc phục tình trạng người làm bảo hiểm bỏ cuộc sau 2 tháng.
- ✓ Không tách nhánh, không hạ bậc gì thành viên không áp lực phải liên tục nhánh. Các nhánh của bạn là hệ thống bạn, công sức của bạn đã bỏ ra khi nhánh phát triển luôn được ghi nhận.
- ✓ Giúp các thành viên yên tâm xây dựng nghiệp kinh doanh của riêng mình, đến tự do tài chính
- ✓ Thắt chặt tình đoàn kết, tương trợ lẫn nhau trong toàn bộ cộng đồng kinh doanh

CHÍNH SÁCH THẶNG TIẾN



CẤP BẬC	MỨC THƯỞNG (*)	ĐIỀU KIỆN	
		DOANH SỐ (**)	ĐỘI NHÓM
AA – Cộng tác viên	30%	Tốt nghiệp Khởi Động	
FA – Nhân viên kinh doanh	30%	12 triệu FYP	
PUM – Tiền trưởng nhóm	38%	50 triệu PP	3 FA
UM – Trưởng nhóm	46%	300 triệu PP	2 PUM
BM – Trưởng ban	53%	1,5 tỷ PP	2 UM
BDM – Giám đốc kinh doanh	59% - 65%	4 tỷ PP	2 BM

(*) Chính sách nhân thọ năm 1/hệ số thưởng

(**) Điều kiện các nhánh khác nhau

(**) Lên cấp theo hệ số điểm PP

(***) Chính sách bổ nhiệm ngang: chiều mộ n

CHÍNH SÁCH THU NHẬP



CẤP BẠC	THƯỞNG BÁN HÀNG	THƯỞNG ĐỒNG CẤP	THƯỞNG QUẢN LÝ	THƯỞNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH	THƯỞNG PHÁT TRIỂN LÃNH ĐẠO	THƯỞNG QUẢN LÝ CẤP CAO (ĐỒNG CHIA)
AA	30%					
FA	30%	5%	8%			
PUM	38%					
UM	46%		8-16%			
BM	53%		7-23%			2%
BDM	59%		6-29%			3%
BDM 1				3%		
BDM 2				6%	5%	

CỔ ĐỒNG

(*) Thưởng tái tục K2: 5%

(**) Thưởng bán hàng Phi nhân thọ: theo từng sản phẩm.

(***) Thưởng tuyển dụng PNT: 3%

CHÍNH SÁCH THU NHẬP 2023

Tên gọi các vị trí:

FA: Nhân viên kinh doanh

PUM: Tiền trưởng nhóm

UM: Trưởng nhóm

BM: Trưởng ban

BDM: Giám đốc kinh doanh

Điều kiện lên cấp:

Điểm thăng cấp PP được tích lũy cộng dồn từ việc bán cá hoặc nhóm không giới hạn thời gian.

1. FA: 12 triệu FPY (Phí thực đóng cả NHÂN + PHI)

2. PUM: 3 FA ở 3 nhánh khác nhau + 50 triệu PP(điểm nh

3. UM: 1 PUM + 2 FA ở 3 nhánh khác nhau, và 300 triệu (điểm nhóm)

4. BM: để đạt danh hiệu BM bạn cần thoả 4 điều kiện sau

➤ **Đk 1: Đạt sát hạch BM;**

➤ **Đk 2: 2 UM; hoặc 1 UM và 2 PUM ở 3 nhánh khác nh**

➤ **Đk 3: 1,5 tỷ PP điểm nhóm;**

➤ **Đk 4: 20 tr PP điểm cá nhân tích lũy.**

5. BDM: 2 BM; hoặc 1 BM + 2 UM ở 3 nhánh khác nhau; và PP điểm nhóm; và **40tr PP điểm cá nhân tích lũy.**



CHÍNH SÁCH THU NHẬP 2023

CÁC KHOẢN THƯỜNG

Thường giới thiệu: (là khoản thường khi chúng ta trực tiếp tìm khách hàng)

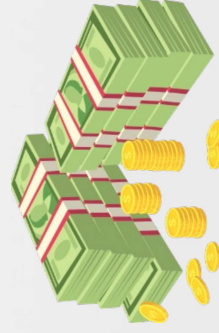
Năm 1: AA & FA : 30% (tính trên PFYP nhân thọ- SPC)

Năm 2: 5%

Thường quản lý: (là khoản thu nhập thụ động dù không trực tiếp bán hàng)

Khi hệ thống có hợp đồng phát sinh thì thường quản lý tính như sau:

PUM (8%) - UM (8%) - BM (7%) - BDM (6%)



Ví dụ 1: Có 1 bạn bán 1 hợp đồng 10 triệu PFYP AA & FA thì Năm 1 bạn được Thường tư vấn 30% cấp quản lý được thưởng như sau: PUM 8% = 800k, BM 7% = 700k, BDM 6% = 600k.

Ví dụ 2:

Bạn lên BDM và bán 1 hợp đồng FUBON 10 triệu thì nhận được Thường tư vấn là 30% và thưởng là 29% >> Tổng cộng là 59% là 5,9 triệu (năm 1 Năm 2: 5%

Tổng nhận 2 năm cho 1 hợp đồng: 64% tương 6.4 triệu

CHÍNH SÁCH THU NHẬP 2022

CÁC KHOẢN THƯỞNG

Thưởng 2% đồng chia: được chia vào cuối năm 1 lần dành cho BM trở lên theo số điểm đạt được. Điều kiện nhận 150 triệu PFYP/tháng = 1 điểm, 300 triệu = 2 điểm (có tích lũy điểm)

Công thức: Tiền 1 điểm = 2% Tổng doanh thu B-Alpha (PFYP) / Tổng điểm tích lũy B-Alpha

Ví dụ: Tổng doanh thu B-Alpha = 100 tỷ PFYP, tổng điểm tích lũy các BM trở lên ở B-Alpha là 200 điểm thì tiền 1 điểm tính như sau:

Tiền 1 điểm = $2\% * 100 \text{ tỷ} / 200 \text{ điểm} = 10 \text{ triệu}$.

Nếu trong năm bạn tích lũy được 10 điểm thì cuối năm bạn nhận được 100 triệu.

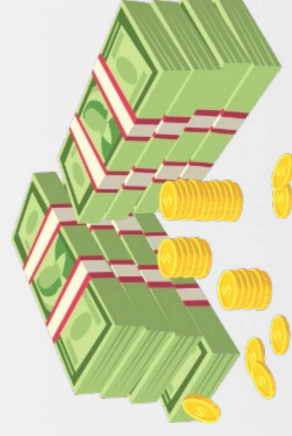
Thưởng Phát Triển Kinh Doanh 3%
Đây là khoản thưởng hàng tháng dành cho Doanh số nhóm bạn đạt $>=150 \text{tr PFYP}$

150 TRIỆU \leq DOANH SỐ $<$ 300 TRIỆU

BDM 1 : B1 = 59% + 3% = 62%

DOANH SỐ $>$ = 300 TRIỆU

BDM 2 : B2 = 59% + 6% = 65%



Thưởng 5% lần
Xuất hiện khi bạn đã và tuyến dưới bạn có BDM2 và doanh số nhân (không bao gồm BDM2) đạt tối thiểu PFYP (NT-SPC)

SẢN PHẨM VÀ ĐỐI TÁC CỦA B-Alpha

1. Bảo hiểm nhân thọ

QUYỀN LỢI

- Phí bảo hiểm từ 3 triệu/năm
- Độ tuổi tham gia rộng: 0-70 tuổi
- Quyền lợi TV/TTTBVV đến 99 tuổi
- Lợi nhuận đầu tư cao
- Linh hoạt chuyển đổi giữa 2 kế hoạch nâng cao/cơ bản
- Bảo vệ nhiều lần trước 100 BHN
- Linh hoạt đóng phí, linh hoạt rút tiền
- Số tiền bảo vệ cao
- Đáp ứng mọi mục tiêu: giáo dục, hưu trí, bảo vệ
- Thời hạn đóng phí ngắn 5 năm, đóng phí 1 lần
- Tích hợp toàn diện nhiều quyền lợi bảo vệ, tích lũy, đầu tư trong 1 hợp đồng duy nhất

ĐỐI TÁC



Fubon Life
Bảo Hiểm Nhân Thọ



BẢO VIỆT NHÂN THỌ

SẢN PHẨM VÀ ĐỐI TÁC CỦA B-Alpha

2. Bảo hiểm sức khỏe

QUYỀN LỢI

- Quyền lợi chính (Tủ vong/TTTBVW/ Điều trị nội trú/ chi phí y tế)
- Điều trị ngoại trú
- Nha khoa
- Thai sản
- Trợ cấp nằm viện do tai nạn
- Bảo hiểm bệnh ung thư
- Bảo hiểm tai nạn học sinh
- Bảo hiểm tai nạn nghề nghiệp
- Cam kết tái tục
- Bảo lãnh toàn cầu

ĐỐI TÁC



BẢO VIỆT NHÂN THỌ



1. B-Alpha là gì và tính pháp lý của B-Alpha như thế nào?

2. B-Alpha có phải là mô hình đa cấp hay không?
3. Nếu 1 thành viên đang có code tại 1 công ty, bây giờ làm B-Alpha vậy có vi phạm pháp lý trong luật BH không?
4. Tham gia tại B-Alpha làm việc hoàn toàn online, vậy Khách hàng ký hợp đồng Bảo hiểm với ai và ký như thế nào?
5. B-Alpha ký hợp đồng online vậy thì khâu chăm sóc khách hàng như thế nào? Làm thế nào để liên hệ với đại lý khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra?
6. Một thành viên B-Alpha có code của Bảo Việt nhân thọ thì em có được phép tư vấn và bán sp Fubon không? Nếu em mượn code của thành viên khác thì quyền lợi của KH có được đảm bảo hay không?
7. Chi phí data hiện nay là bao nhiêu? Nếu tôi mua được data mà họ không tham gia B-Alpha thì B-Alpha có hoàn tiền lại cho tôi không?
8. Em là thành viên mới nhưng hiện tại kinh tế khó khăn, em muốn mua data thì B-Alpha có thể giảm giá không?
9. Khi đăng ký thành viên AA tôi chưa được cung cấp data để bán hàng. Vậy tôi hoàn thành FA bằng cách nào?
10. Tôi không tham gia B-Alpha mà chỉ nghe Zoom và mua các sản phẩm của B-Alpha phân phối thì có được không? Có được khấu trừ hoa hồng không?

ĐÁP

B-Alpha là một cộng đồng (hay nhóm đồng đẳng) là như nhân độc lập có chung một ý tưởng, 1 tầm nhìn, chung công cụ marketing online và xây dựng một cộng đồng doanh từ tế phát triển thị trường trên toàn quốc.

B-Alpha có rất nhiều đối tác, trong đó có Biznet. Thôn Biznet thì các thành viên muốn tham gia vào cộng B-Alpha sẽ được ký kết hợp tác.

Chính vì vậy Tính pháp lý của B-Alpha dựa trên công ty Cổ giải pháp công nghệ Biznet; website: www.biznet.com.vn phép đăng ký kinh doanh tại Sở Kế Hoạch và Đầu Tư Tp cấp Mã số Doanh nghiệp là 0316256368.

(Mở rộng: Hiện tại thành viên B-Alpha hoạt động trên pl Biznet, nhưng trong tương lai có thể hoạt động dựa trên nền tảng pháp lý khác nữa)

1. B-Alpha là gì và tính pháp lý của B-Alpha như thế nào?

2. B-Alpha có phải là mô hình đa cấp hay không?

3. Nếu 1 thành viên đang có code tại 1 công ty, bây giờ làm B-Alpha vậy có vi phạm pháp lý trong luật BH không?
4. Tham gia tại B-Alpha làm việc hoàn toàn online, vậy Khách hàng ký hợp đồng Bảo hiểm với ai và ký như thế nào?
5. B-Alpha ký hợp đồng online vậy thì khâu chăm sóc khách hàng như thế nào? Làm thế nào để liên hệ với đại lý khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra?
6. Một thành viên B-Alpha có code của Bảo Việt nhân thọ thì em có được phép tư vấn và bán sp Fubon không? Nếu em mượn code của thành viên khác thì quyền lợi của KH có được đảm bảo hay không?
7. Chi phí data hiện nay là bao nhiêu? Nếu tôi mua được data mà họ không tham gia B-Alpha thì B-Alpha có hoàn tiền lại cho tôi không?
8. Em là thành viên mới nhưng hiện tại kinh tế khó khăn, em muốn mua data thì B-Alpha có thể giảm giá không?
9. Khi đăng ký thành viên AA tôi chưa được cung cấp data để bán hàng. Vậy tôi hoàn thành FA bằng cách nào?
10. Tôi không tham gia B-Alpha mà chỉ nghe Zoom và mua các sản phẩm của B-Alpha phân phối thì có được không? Có được khấu trừ hoa hồng không?

ĐÁP

Công ty đa cấp kinh doanh sản phẩm hữu hình, các công ty đa cấp hoạt động dưới sự quản lý của Bộ Thương; còn sản phẩm Bảo hiểm được quản lý bởi Chính.

Cộng đồng B-Alpha phân phối sản phẩm dưới hình Đại lý Bảo Hiểm và được Bộ Tài Chính cấp code.

Lĩnh vực bảo hiểm cũng hoạt động theo nhiều nhiều cấp quản lý tương tự như công ty đa cấp, và cũng chi trả theo cách của ngành bảo hiểm, Bizne động theo ngành nghề đăng ký là 6622 - Đại lý Bảo

1. B-Alpha là gì và tính pháp lý của B-Alpha như thế nào?
2. B-Alpha có phải là mô hình đa cấp hay không?

3. Nếu 1 thành viên đang có code tại 1 công ty, bây giờ làm B-Alpha vậy có vi phạm pháp lý trong luật BH không ?

4. Tham gia tại B-Alpha làm việc hoàn toàn online, vậy Khách hàng ký hợp đồng Bảo hiểm với ai và ký như thế nào?
5. B-Alpha ký hợp đồng online vậy thì khâu chăm sóc khách hàng như thế nào? Làm thế nào để liên hệ với đại lý khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra?
6. Một thành viên B-Alpha có code của Bảo Việt nhân thọ thì em có được phép tư vấn và bán sp Fubon không? Nếu em mượn code của thành viên khác thì quyền lợi của KH có được đảm bảo hay không?
7. Chi phí data hiện nay là bao nhiêu? Nếu tôi mua được data mà họ không tham gia B-Alpha thì B-Alpha có hoàn tiền lại cho tôi không?
8. Em là thành viên mới nhưng hiện tại kinh tế khó khăn, em muốn mua data thì B-Alpha có thể giảm giá không?
9. Khi đăng ký thành viên AA tôi chưa được cung cấp data để bán hàng. Vậy tôi hoàn thành FA bằng cách nào?
10. Tôi không tham gia B-Alpha mà chỉ nghe Zoom và mua các sản phẩm của B-Alpha phân phối thì có được không? Có được khấu trừ hoa hồng không?

ĐÁP

Một người đang là đại lý cá nhân của một công ty bảo hiểm có thể cộng tác với B-Alpha và không vi phạm pháp luật. Vì tại công ty BH truyền thông bạn đang sở hữu 1 công ty do công ty đó cấp và đăng ký với Bộ Tài Chính, đồng thời thực hiện Ký hợp đồng đại lý với Công ty đó. Còn tại B-Alpha bạn đăng ký thành viên, được cấp 1 mã số kinh doanh và hợp đồng dịch vụ tư vấn, tiếp thị, giới thiệu khách hàng. Khi nào bạn muốn được cấp code TVTC tại B-Alpha thì phải cắt code tại công ty cũ.

Tuy nhiên có thể vi phạm hợp đồng Đại lý với Công ty nếu như có quy định trong hợp đồng rằng “bạn không được phép tham gia kinh doanh ở bất cứ công ty nào hoặc Đại lý Tổ Chức nào”. Và nếu có 1 điều khoản ràng buộc vậy thì thật sự bạn đã bị lệ thuộc rồi; bạn có muốn là 1 cách MẬT TỰ DO với 1 công ty như vậy không?

Nên, nếu bạn muốn cộng tác với 1 đơn vị BH khác thì nên suy xét, đọc kỹ lại hợp đồng cũ và hãy ra quyết định bản thân mình.

1. B-Alpha là gì và tính pháp lý của B-Alpha như thế nào?
2. B-Alpha có phải là mô hình đa cấp hay không?
3. Nếu 1 thành viên đang có code tại 1 công ty, bây giờ làm B-Alpha vậy có vi phạm pháp lý trong luật BH không?

4. Tham gia tại B-Alpha làm việc hoàn toàn online, vậy Khách hàng ký hợp đồng Bảo hiểm với ai và ký như thế nào?

5. B-Alpha ký hợp đồng online vậy thì khâu chăm sóc khách hàng như thế nào? Làm thế nào để liên hệ với đại lý khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra?
6. Một thành viên B-Alpha có code của Bảo Việt nhân thọ thì em có được phép tư vấn và bán sp Fubon không? Nếu em mượn code của thành viên khác thì quyền lợi của KH có được đảm bảo hay không?
7. Chi phí data hiện nay là bao nhiêu? Nếu tôi mua được data mà họ không tham gia B-Alpha thì B-Alpha có hoàn tiền lại cho tôi không?
8. Em là thành viên mới nhưng hiện tại kinh tế khó khăn, em muốn mua data thì B-Alpha có thể giảm giá không?
9. Khi đăng ký thành viên AA tôi chưa được cung cấp data để bán hàng. Vậy tôi hoàn thành FA bằng cách nào?
10. Tôi không tham gia B-Alpha mà chỉ nghe Zoom và mua các sản phẩm của B-Alpha phân phối thì có được không? Có được khấu trừ hoa hồng không?

ĐÁP

Các công ty bảo hiểm không thể bán trực tiếp cho từng khách phải thông qua các kênh phân phối. Đó là những người trực tiếp trao đổi tư vấn với khách hàng và giải quyết các thủ tục hàng Khách hàng Ký HỢP ĐỒNG THAM GIA BẢO HIỂM là ký với CÔNG HIỂM nhưng thông qua khâu trung gian là các kênh phân phối nay ở Việt Nam có bốn kênh phân phối Bảo hiểm là Đại lý cá nhân ngân hàng, tổng đại lý và đại lý tổ chức không độc quyền. Khách hàng mua bảo hiểm qua một kênh bất kỳ nào đó trong này thì nếu cùng 1 độ tuổi, mua sản phẩm của cùng 1 công ty thì phí như nhau, quyền lợi là như nhau, hợp đồng có giá trị như nhau. Tại B-Alpha, mọi thủ tục làm hợp đồng, khai báo thông tin sức khỏe nghiệp vụ khai thác hoàn toàn online, qua zoom có mặt các quan.

Về quy trình ký kết hợp đồng, B-Alpha phân định rõ 3 vai trò:

- 1- **Thành viên:** là người kết nối, giới thiệu sản phẩm.
 - 2- **Đại lý/TVTC (được cấp code BTC)** là người tư vấn bán hàng hiện các thủ tục ký kết hợp đồng giữa KH và Công ty Bảo Hiểm.
 - 3- **TVVDL:** là người giám sát quy trình giao kết hợp đồng đảm bảo đồng được thực hiện đúng pháp luật và tuân thủ Nguyên Tắc Tru Tuyệt Đối.
- BMBH cần điền các thông tin vào 2 loại giấy là: Thư xác nhận chữ ký điện tử... và Phiếu thông tin dịch vụ khách hàng, gửi về Công ty Bảo hiểm

1. B-Alpha là gì và tính pháp lý của B-Alpha như thế nào?
2. B-Alpha có phải là mô hình đa cấp hay không?
3. Nếu 1 thành viên đang có code tại 1 công ty, bây giờ làm B-Alpha vậy có vi phạm pháp lý trong luật BH không?
4. Tham gia tại B-Alpha làm việc hoàn toàn online, vậy Khách hàng ký hợp đồng Bảo hiểm với ai và ký như thế nào?

5. B-Alpha ký hợp đồng online vậy thì khâu chăm sóc khách hàng như thế nào? Làm thế nào để liên hệ với đại lý khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra?

6. Một thành viên B-Alpha có code của Bảo Việt nhân thọ thì em có được phép tư vấn và bán sp Fubon không? Nếu em mượn code của thành viên khác thì quyền lợi của KH có được đảm bảo hay không?
7. Chi phí data hiện nay là bao nhiêu? Nếu tôi mua được data mà họ không tham gia B-Alpha thì B-Alpha có hoàn tiền lại cho tôi không?
8. Em là thành viên mới nhưng hiện tại kinh tế khó khăn, em muốn mua data thì B-Alpha có thể giảm giá không?
9. Khi đăng ký thành viên AA tôi chưa được cung cấp data để bán hàng. Vậy tôi hoàn thành FA bằng cách nào?
10. Tôi không tham gia B-Alpha mà chỉ nghe Zoom và mua các sản phẩm của B-Alpha phân phối thì có được không? Có được khấu trừ hoa hồng không?

ĐÁP

Như bạn đã biết, theo thống kê, ở Việt Nam hiện có tới khoảng 95% tư vấn viên bảo hiểm bỏ cuộc sau gian hoạt động rất ngắn. Vậy những khách hàng c thì sẽ bị trôi về đâu?

Quy trình chăm sóc tại B-Alpha bao gồm người thiếu, Tư vấn TC, các cấp quản lý, bộ phận C B-Alpha và cả CS của Công ty Bảo hiểm nữa; nên hàng được chăm sóc rất chu đáo.

Trong thời gian thực hiện hợp đồng, nếu TVW ngh thì không ảnh hưởng gì đến hợp đồng, và những lợi KH luôn được đảm bảo.

Tại B-Alpha, khách hàng được cung cấp kiến thức trước khi tham gia bảo hiểm, nên hầu hết khách đều hiểu biết các điều khoản và có thể tự làm thủ tục cầu bồi thường. Khi có bất kỳ sự kiện BH nào, bạn c thể liên hệ với các CS trên để được hướng dẫn giải c

1. B-Alpha là gì và tính pháp lý của B-Alpha như thế nào?
2. B-Alpha có phải là mô hình đa cấp hay không?
3. Nếu 1 thành viên đang có code tại 1 công ty, bây giờ làm B-Alpha vậy có vi phạm pháp lý trong luật BH không?
4. Tham gia tại B-Alpha làm việc hoàn toàn online, vậy Khách hàng ký hợp đồng Bảo hiểm với ai và ký như thế nào?
5. B-Alpha ký hợp đồng online vậy thì khâu chăm sóc khách hàng như thế nào? Làm thế nào để liên hệ với đại lý khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra?

6. Một thành viên B-Alpha có code của Bảo Việt nhân thọ thì em có được phép tư vấn và bán sp Fubon không? Nếu em mượn code của thành viên khác thì quyền lợi của KH có được đảm bảo hay không?

7. Chi phí data hiện nay là bao nhiêu? Nếu tôi mua được data mà họ không tham gia B-Alpha thì B-Alpha có hoàn tiền lại cho tôi không?
8. Em là thành viên mới nhưng hiện tại kinh tế khó khăn, em muốn mua data thì B-Alpha có thể giảm giá không?
9. Khi đăng ký thành viên AA tôi chưa được cung cấp data để bán hàng. Vậy tôi hoàn thành FA bằng cách nào?
10. Tôi không tham gia B-Alpha mà chỉ nghe Zoom và mua các sản phẩm của B-Alpha phân phối thì có được không? Có được khấu trừ hoa hồng không?

ĐÁP

Bình thường, một đại lý cá nhân của một công ty bảo hiểm thống thì sẽ thực hiện tư vấn khách hàng và giao kết hợp đồng. Nhưng thành viên của Đại lý tổ chức thường thực hiện như: như: marketing, tư vấn khách hàng, chăm sóc khách hàng. Việc bán hàng và thực hiện các thủ tục hành chính phải có đúng code thực hiện; nhưng bạn có thể mượn code để là minh hoạ quyền lợi cho khách hàng.

Nếu bạn trở thành TVTC tại B-Alpha, bạn sẽ là người tư vấn cho khách hàng của bạn và cả những khách hàng thành viên khác đưa về; bạn có thêm thu nhập từ việc này.

Trường hợp bạn không có code của bất kỳ công ty đối tác B-Alpha, bạn hoạt động như 1 cộng tác viên, làm Market thiêu khách hàng cho những thành viên có code. Khi có bạn tham gia vào đội nhóm, đăng ký thành viên, kinh doanh phẩm thì Phí hợp đồng đó vẫn được cộng dồn doanh số về

1. B-Alpha là gì và tính pháp lý của B-Alpha như thế nào?
2. B-Alpha có phải là mô hình đa cấp hay không?
3. Nếu 1 thành viên đang có code tại 1 công ty, bây giờ làm B-Alpha vậy có vi phạm pháp lý trong luật BH không?
4. Tham gia tại B-Alpha làm việc hoàn toàn online, vậy Khách hàng ký hợp đồng Bảo hiểm với ai và ký như thế nào?
5. B-Alpha ký hợp đồng online vậy thì khâu chăm sóc khách hàng như thế nào? Làm thế nào để liên hệ với đại lý khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra?
6. Một thành viên B-Alpha có code của Bảo Việt nhân thọ thì em có được phép tư vấn và bán sp Fubon không? Nếu em mượn code của thành viên khác thì quyền lợi của KH có được đảm bảo hay không?

7. Chi phí data hiện nay là bao nhiêu? Nếu tôi mua được data mà họ không tham gia B-Alpha thì B-Alpha có hoàn tiền lại cho tôi không?

8. Em là thành viên mới nhưng hiện tại kinh tế khó khăn, em muốn mua data thì B-Alpha có thể giảm giá không?
9. Khi đăng ký thành viên AA tôi chưa được cung cấp data để bán hàng. Vậy tôi hoàn thành FA bằng cách nào?
10. Tôi không tham gia B-Alpha mà chỉ nghe Zoom và mua các sản phẩm của B-Alpha phân phối thì có được không? Có được khấu trừ hoa hồng không?

ĐÁP

* **Về chi phí data:** B-Alpha không kinh doanh data. Phần chi phí thành viên mua data là phần kinh phí chúng ta chia sẻ với B-Alpha để chi trả cho các kênh quảng cáo phủ sóng trên tất cả các trang hội.

Hiện tại Ban Sáng Lập và các Quản lý cấp cao của B-Alpha đang 1 phần chi phí này. Do vậy, chi phí data tại B-Alpha là rất thấp.

* **Nếu data đó không hợp tác với B-Alpha**, không tham gia, thì thống thành viên của bạn thì B-Alpha KHÔNG HOÀN LẠI TIỀN.

1 vài ví dụ rất đơn giản:

- + Hãng nước ngọt Cocacola quảng cáo trên truyền hình, bạn và không mua, thì Doanh nghiệp đó vẫn phải trả tiền quảng cáo
- + Hoặc bạn ra quán uống 1 ly cà phê, uống hết rồi nhưng thẻ không ngon bạn có đòi lại được tiền không?
- > Việc 1 ai đó kết nối với quảng cáo B-Alpha và được phân phối data của bạn là hoàn toàn ngẫu nhiên theo thuật toán mà người ta có thể tham gia B-Alpha, có thể không. Nhưng tiền qui thì B-Alpha đã phải chi trả cho nhà mạng rồi. Tuy nhiên chi phí là một phần nhỏ trong doanh thu mang lại cho bạn vì chi data tại B-Alpha hiện nay là ổn định.

1. B-Alpha là gì và tính pháp lý của B-Alpha như thế nào?
2. B-Alpha có phải là mô hình đa cấp hay không?
3. Nếu 1 thành viên đang có code tại 1 công ty, bây giờ làm B-Alpha vậy có vi phạm pháp lý trong luật BH không?
4. Tham gia tại B-Alpha làm việc hoàn toàn online, vậy Khách hàng ký hợp đồng Bảo hiểm với ai và ký như thế nào?
5. B-Alpha ký hợp đồng online vậy thì khâu chăm sóc khách hàng như thế nào? Làm thế nào để liên hệ với đại lý khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra?
6. Một thành viên B-Alpha có code của Bảo Việt nhân thọ thì em có được phép tư vấn và bán sp Fubon không? Nếu em mượn code của thành viên khác thì quyền lợi của KH có được đảm bảo hay không?
7. Chi phí data hiện nay là bao nhiêu? Nếu tôi mua được data mà họ không tham gia B-Alpha thì B-Alpha có hoàn tiền lại cho tôi không?

8. Em là thành viên mới nhưng hiện tại kinh tế khó khăn, em muốn mua data thì B-Alpha có thể giảm giá không?

9. Khi đăng ký thành viên AA tôi chưa được cung cấp data để bán hàng. Vậy tôi hoàn thành FA bằng cách nào?
10. Tôi không tham gia B-Alpha mà chỉ nghe Zoom và mua các sản phẩm của B-Alpha phân phối thì có được không? Có được khấu trừ hoa hồng không?

ĐÁP

B-Alpha luôn mong muốn tất cả các bạn tham gia B-Alpha thành công, chia sẻ được nhiều giá trị về Bảo hiểm, có đam mê, có kết quả kinh doanh cao. Sự thành công của bạn công của B-Alpha

Về chi phí data, B-Alpha luôn muốn mọi chi phí đều thấp đang ngày càng nâng cấp công nghệ để phục vụ cộng đồng nay data của B-Alpha đang lấy trên nền tảng Facebook, Youtube, Google... và B-Alpha phải trả tiền cho những kênh đó để có data. Hiện tại Ban Sáng Lập và các Quản lý cấp cao của B-Alpha đã hỗ trợ 1 phần chi phí này rồi; các bạn chỉ còn chia sẻ thời gian thôi. B-Alpha không kinh doanh data, không lấy lợi nhuận do đó tại mỗi thời điểm chi phí có thể khác nhau nhưng B-Alpha luôn cố gắng để GIẢM GIÁ riêng cho ai.

Nếu bạn có những khó khăn về kinh phí, bạn có thể tham khảo thêm nhiều cách lấy data tự nhiên, từ nhiều nguồn khác nhau B-Alpha đã hướng dẫn.

CÂU HỎI

1. B-Alpha là gì và tính pháp lý của B-Alpha như thế nào?
2. B-Alpha có phải là mô hình đa cấp hay không?
3. Nếu 1 thành viên đang có code tại 1 công ty, bây giờ làm B-Alpha vậy có vi phạm pháp lý trong luật BH không?
4. Tham gia tại B-Alpha làm việc hoàn toàn online, vậy Khách hàng ký hợp đồng Bảo hiểm với ai và ký như thế nào?
5. B-Alpha ký hợp đồng online vậy thì khâu chăm sóc khách hàng như thế nào? Làm thế nào để liên hệ với đại lý khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra?
6. Một thành viên B-Alpha có code của Bảo Việt nhân thọ thì em có được phép tư vấn và bán sp Fubon không? Nếu em mượn code của thành viên khác thì quyền lợi của KH có được đảm bảo hay không?
7. Chi phí data hiện nay là bao nhiêu? Nếu tôi mua được data mà họ không tham gia B-Alpha thì B-Alpha có hoàn tiền lại cho tôi không?
8. Em là thành viên mới nhưng hiện tại kinh tế khó khăn, em muốn mua data thì B-Alpha có thể giảm giá không?

9. Khi đăng ký thành viên AA tôi chưa được cung cấp data để bán hàng. Vậy tôi hoàn thành FA bằng cách nào?

10. Tôi không tham gia B-Alpha mà chỉ nghe Zoom và mua các sản phẩm của B-Alpha phân phối thì có được không? Có được khấu trừ hoa hồng không?

ĐÁP

*** Tại sao B-Alpha không cung cấp data bán hàng cho viên mới AA?**

Thứ nhất: Chiến lược của B-Alpha trước mắt không phải bán hàng mà là siêu bán hàng. Thông qua việc mời các anh em zoom, B-Alpha sẽ đào tạo, nâng cao nhận thức, tầm nhìn của người dân về bảo hiểm và họ tự trang bị cho mình nhu cầu.

Thứ 2: muốn bán hàng tại B-Alpha phải trải qua một thời gian học tập để thật sự chuyên nghiệp để không ảnh hưởng thương hiệu của B-Alpha.

Thứ 3: Nếu B-Alpha cung cấp cho bạn một data khác (đương nhiên giá sẽ cao) bạn có đủ tự tin chốt sales không? Tất cả hoạt động của B-Alpha đều đi theo tầm nhìn và chiến lược của B-Alpha. Tầm nhìn và chiến lược không thể thay đổi theo ý muốn của một cá nhân nào.

1. B-Alpha là gì và tính pháp lý của B-Alpha như thế nào?
2. B-Alpha có phải là mô hình đa cấp hay không?
3. Nếu 1 thành viên đang có code tại 1 công ty, bây giờ làm B-Alpha vậy có vi phạm pháp lý trong luật BH không?
4. Tham gia tại B-Alpha làm việc hoàn toàn online, vậy Khách hàng ký hợp đồng Bảo hiểm với ai và ký như thế nào?
5. B-Alpha ký hợp đồng online vậy thì khâu chăm sóc khách hàng như thế nào? Làm thế nào để liên hệ với đại lý khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra?
6. Một thành viên B-Alpha có code của Bảo Việt nhân thọ thì em có được phép tư vấn và bán sp Fubon không? Nếu em mượn code của thành viên khác thì quyền lợi của KH có được đảm bảo hay không?
7. Chi phí data hiện nay là bao nhiêu? Nếu tôi mua được data mà họ không tham gia B-Alpha thì B-Alpha có hoàn tiền lại cho tôi không?
8. Em là thành viên mới nhưng hiện tại kinh tế khó khăn, em muốn mua data thì B-Alpha có thể giảm giá không?

9. Khi đăng ký thành viên AA tôi chưa được cung cấp data để bán hàng. Vậy tôi hoàn thành FA bằng cách nào?

10. Tôi không tham gia B-Alpha mà chỉ nghe Zoom và mua các sản phẩm của B-Alpha phân phối thì có được không? Có được khấu trừ hoa hồng không?

ĐÁP

* Vậy tôi hoàn thành FA bằng cách nào?

Khi bạn nắm chắc về tầm nhìn, chiến lược và lộ trình đoạn của B-Alpha, Khi bạn muốn là thành viên B-A xây dựng cho mình 1 hệ thống kinh doanh và trở thành doanh chủ thì chắc chắn bạn sẽ tự nhận ra cần hoàn thành FA bằng cách nào.

Còn trường hợp bạn chỉ muốn tham gia B-Alpha để hàng phong phú của B-Alpha thì bạn cần học tập, hiểu phẩm, quy trình khai thác sản phẩm, từ đó bạn có thể sản phẩm đó. B-Alpha không giới hạn thời gian thành, doanh số được cộng dồn cho tới khi đủ 12 triệu. Nếu bạn kiên trì, say mê, tôi tin bạn cũng làm được.

Việc bạn hoàn thành FA bằng cách nào sẽ cho thấy bạn bắt được cơ hội tại B-Alpha ra sao.

1. B-Alpha là gì và tính pháp lý của B-Alpha như thế nào?
2. B-Alpha có phải là mô hình đa cấp hay không?
3. Nếu 1 thành viên đang có code tại 1 công ty, bây giờ làm B-Alpha vậy có vi phạm pháp lý trong luật BH không?
4. Tham gia tại B-Alpha làm việc hoàn toàn online, vậy Khách hàng ký hợp đồng Bảo hiểm với ai và ký như thế nào?
5. B-Alpha ký hợp đồng online vậy thì khâu chăm sóc khách hàng như thế nào? Làm thế nào để liên hệ với đại lý khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra?
6. Một thành viên B-Alpha có code của Bảo Việt nhân thọ thì em có được phép tư vấn và bán sp Fubon không? Nếu em mượn code của thành viên khác thì quyền lợi của KH có được đảm bảo hay không?
7. Chi phí data hiện nay là bao nhiêu? Nếu tôi mua được data mà họ không tham gia B-Alpha thì B-Alpha có hoàn tiền lại cho tôi không?
8. Em là thành viên mới nhưng hiện tại kinh tế khó khăn, em muốn mua data thì B-Alpha có thể giảm giá không?
9. Khi đăng ký thành viên AA tôi chưa được cung cấp data để bán hàng. Vậy tôi hoàn thành FA bằng cách nào?

10. Tôi không tham gia B-Alpha mà chỉ nghe Zoom và mua các sản phẩm của B-Alpha phân phối thì có được không? Có được khấu trừ hoa hồng không?

ĐÁP

Thứ nhất, bất kỳ ai cũng có thể nghe được các chương zoom của B-Alpha, từ mô hình, chính sách, cách hoạt động các sản phẩm bảo hiểm mà B-Alpha phân phối. Nếu bạn cảm thấy B-Alpha là hướng đi phù hợp với mong muốn của mình thì tham gia, không thấy phù hợp thì không gia. Đó là chuyện bình thường.

Song, nghe, hiểu về sản phẩm của B-Alpha, **MUA và HOA HỒNG** lại là câu chuyện khác. Để trở thành khách hàng thông minh tại B-Alpha trước hết bạn cần đăng ký tài khoản (hoàn toàn miễn phí và thủ tục vô cùng đơn giản). Lưu ý bạn sẽ được cấp 1 mã số kinh doanh, với mã số này mới có thể mua các sản phẩm BH và hưởng hoa hồng được. Và như vậy, nếu bạn không xây dựng đội nhóm, không triển hệ thống tại B-Alpha, thì bạn vẫn là khách hàng thông minh tại B-Alpha, hưởng hoa hồng từ các sản phẩm bạn mua.

PHỤ LỤC

Tham khảo danh mục văn bản và nội dung các văn bản được ban hành của

Tên văn bản	Ngày ban hành	Cơ quan ban hành	Nội dung văn bản
Luật Kinh doanh bảo hiểm 24/2000/QH10	09/12/2000	Quốc hội	Luật quy định về hoạt động kinh hiểm
Nghị định 45/2007/NĐ-CP	27/03/2007	Chính phủ	Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm
Nghị định 46/2007/NĐ-CP	27/03/2007	Chính phủ	Quy định chế độ tài chính với doanh hiểm và doanh nghiệp môi giới bảo h
Luật sửa đổi bổ sung Luật kinh doanh bảo hiểm 61/2010/QH12	24/11/2010	Quốc hội	Luật sửa đổi bổ sung một số điều của luật kinh doanh bảo hiểm
Nghị định 123/2011/NĐ-CP	28/12/2011	Chính phủ	Quy định chi tiết một số điều của Luật bổ sung một số điều của Luật Kinh hiểm và sửa đổi bổ sung nghị định 4 CP
Thông tư 124/2012/TT-BTC	30/07/2012	Bộ Tài chính	Hướng dẫn thi hành nghị định 45/2007/NĐ-CP và Luật Sửa đổi bổ sung luật Kinh hiểm
Thông tư 125/2012/TT-BTC	30/07/2012	Bộ Tài chính	Quy định về các khoản mục chi phí doanh bảo hiểm phi nhân thọ
Thông tư 232/2012/TT-BTC	28/12/2012	Bộ Tài chính	Hướng dẫn kế toán áp dụng với doanh bảo hiểm phi nhân thọ, doanh nghiệp bảo hiểm và chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài

PHỤ LỤC

Tham khảo danh mục văn bản và nội dung các văn bản được ban hành của

Tên văn bản	Ngày ban hành	Cơ quan ban hành	Nội dung văn bản
Luật sửa đổi bổ sung Luật kinh doanh bảo hiểm 61/2010/QH12	24/11/2010	Quốc hội	Luật sửa đổi bổ sung một số điều kinh doanh bảo hiểm
Nghị định 98/2013/NĐ-CP	28/08/2013	Chính phủ	Quy định về xử phạt vi phạm hành trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm doanh số số
Nghị định 68/2014/NĐ-CP	09/07/2014	Chính phủ	Sửa đổi bổ sung một số điều của n 45/2007/NĐ-CP
Thông tư 194/2014/TT-BTC	17/12/2014	Bộ Tài chính	Sửa đổi bổ sung một số điều của T 124/2012/TT-BTC và Thông tư 125/BTC
Nghị định 12/2015/NĐ-CP	12/02/2015	Chính phủ	Quy định chi tiết thi hành Luật sửa sung một số điều của các Luật và t đổi, bổ sung một số điều của các n về thuế
Quyết định 15/QĐ-QLBH	10/03/2015	Bộ Tài chính	Ban hành quy chế tổ chức thi, cấp đại lý bảo hiểm
Nghị Định 73/2016/NĐ-CP của Chính phủ	01/07/2016	Chính Phủ	Quy định chi tiết thi hành Luật kinh bảo hiểm và Luật sửa đổi, bổ sung điều của Luật kinh doanh