

PORTFOLIO

B-Alpha

DÀNH CHO KHÁCH HÀNG



B-ALPHA – CHÚNG TÔI LÀ AI?3

TÂM NHÌN, SỨ MẠNG, GIÁ TRỊ CỐT LÕI VÀ MỤC TIÊU CỦA B-ALPHA4

1. Tâm nhìn

2. Sứ mạng

3. Giá trị cốt lõi

4. Mục tiêu

CÂU CHUYỆN CỦA B-ALPHA10

NHỮNG VẤN ĐỀ MÀ KHÁCH HÀNG MUA BẢO HIỂM THƯỜNG GẶP PHẢI11

CÁC GIẢI PHÁP TỪ B-Alpha13

1. B-Alpha là tổ chức phân phối bảo hiểm không độc quyền

2. Giải pháp marketing tập trung

3. Sự chuyên môn hóa trong đội ngũ

4. Quy trình giao kết hợp đồng tinh gọn và minh bạch

5. Tư vấn viên độc lập – sự hiện diện mang tính pháp lý

NHỮNG GIÁ TRỊ NGHỀ NGHIỆP MÀ CHÚNG TÔI THEO ĐUỔI.....27

1. Bảo hiểm là nghề nhân văn

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

SẢN PHẨM B-Alpha ĐANG PHÂN PHỐI29

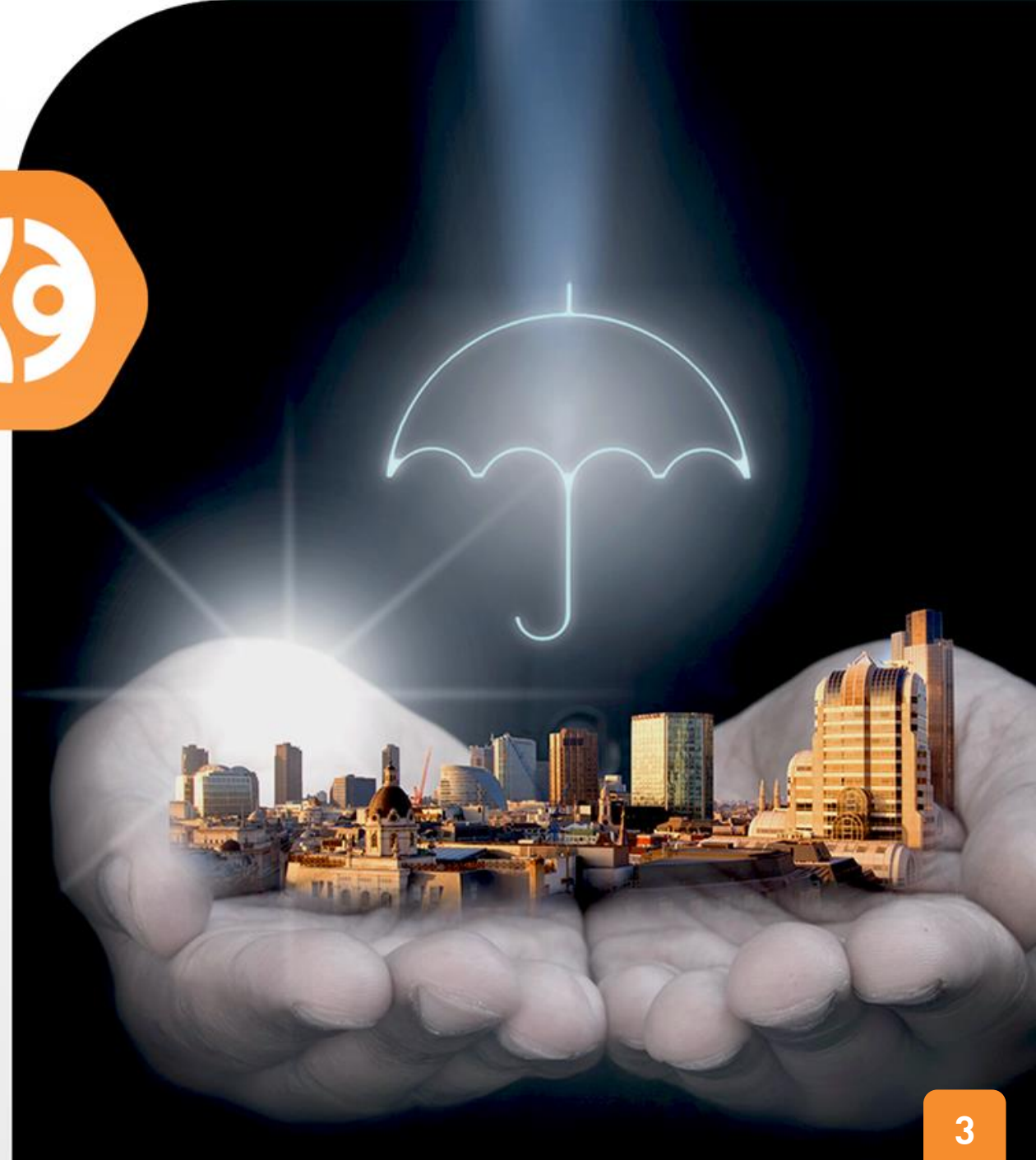
PHỤ LỤC32

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..



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



1. TẦM NHÌN

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



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

2. SỨ MỆNH

Nâng cao vị
thế 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



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

3. GIÁ TRỊ CỐT LÕI

3.1. Giá trị văn hóa:

**Tôn trọng – Đoàn kết
– Tiên phong**

3. GIÁ TRỊ CỐT LÕI

3.2. Triết lý kinh doanh:

- Thứ nhất, B-Alpha đã và đang xây dựng những điều kiện về mọi mặt như nền tảng công nghệ, môi trường làm việc, cơ chế chính sách để các tư vấn viên có thể phát triển nghề nghiệp một cách bài bản, chuyên nghiệp. Mặt khác, các chương trình huấn luyện và đào tạo đặc biệt tại B-Alpha sẽ giúp họ chuyển mình trở thành một doanh chủ thực sự, với đầy đủ bản lĩnh và năng lực để thực hiện ước mơ tạo dựng doanh nghiệp của riêng mình. Đây là mơ ước chính đáng, là biểu hiện của tinh thần doanh chủ Việt Nam, là động lực cho phát triển bản thân, kiến tạo tương lai cho gia đình và góp phần xây dựng xã hội ngày càng tốt đẹp hơn.
- Thứ hai, chúng tôi đề cao vai trò của sự cộng tác bình đẳng. Sự bình đẳng của B-Alpha thể hiện ở các cơ chế, chính sách công bằng, minh bạch. Các thành viên đều được thụ hưởng những điều kiện, cơ hội và quyền lợi như nhau khi hợp tác với B-Alpha. Hơn thế nữa, bất cứ thành viên nào chứng minh được năng lực và có đóng góp giá trị cho cộng đồng đều sẽ nhận được quyền sở hữu cổ phần của công ty là pháp nhân đại diện của cộng đồng B-Alpha và được quyền tham gia điều hành các công việc chung tại B-Alpha.

3. GIÁ TRỊ CỐT LÕI

3.2. Triết lý kinh doanh:

- Thứ ba, B-Alpha tôn vinh giá trị của mỗi cá nhân. Sự khác biệt của mỗi cá nhân được định hướng và phát huy sẽ thúc đẩy sự sáng tạo và phát triển chung của toàn thể cộng đồng.
- Thứ tư, chúng tôi quan niệm rằng giúp đỡ người khác là giúp chính mình, thành công là giúp đồng đội thành công, để cùng nhau chia sẻ thành quả. Do đó việc xây dựng tình đoàn kết giữa các thành viên luôn được B-Alpha chú trọng.
- Thứ 5, thành viên B-Alpha không chỉ kiếm tiền mà cần trở thành doanh nhân trung thực, tử tế, có trách nhiệm với đối tác và trách nhiệm với xã hội vì thế B-Alpha luôn sẵn lòng hợp tác với tất cả các tư vấn viên từ mọi doanh nghiệp bảo hiểm để học hỏi lẫn nhau, cùng trao đi kiến thức, góp phần thay đổi nhận thức của cộng đồng về bảo hiểm và cùng nhau xây dựng ngành bảo hiểm Việt Nam tử tế, minh bạch và lớn mạnh.

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

4. MỤC TIÊU

Trong vòng 5 năm giúp cho 1 triệu khách hàng được bảo vệ tài chính trước rủi ro.

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 ý tưởng xây dựng một cộng đồng kinh doanh bảo hiểm theo phương pháp online đã gặp nhiều sự hoài nghi và phản đối từ những người có kinh nghiệm trong ngành bảo hiểm. Nhưng với quyết tâm theo đuổi ý tưởng này, sau nhiều lần thử nghiệm phương pháp, cuối cùng mô hình đã chứng minh được tính hiệu quả với số lượng thành viên và khách hàng lên đến hơn 20.000 sau 3 năm hoạt động.

... 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.



NHỮNG VẤN ĐỀ MÀ KHÁCH HÀNG MUA BẢO HIỂM THƯỜNG GẶP PHẢI

1

Bị làm phiền

- Bị làm phiền bởi những cuộc gọi chào bán bảo hiểm;
- Thường được người thân, người quen chào mời mua bảo hiểm khi chưa thực sự sẵn sàng.



2

Mua sản phẩm trong khi không hiểu về sản phẩm, sản phẩm không phù hợp với nhu cầu. Mua sản phẩm vì cả nể.

3

Không được tư vấn, giải thích đúng, đầy đủ về sản phẩm, quyền lợi và nghĩa vụ của mỗi bên.

NHỮNG VẤN ĐỀ MÀ KHÁCH HÀNG MUA BẢO HIỂM THƯỜNG GẶP PHẢI

4

Không được hướng dẫn kỹ lưỡng về những rủi ro, thiệt hại khi không khai báo đầy đủ, đúng theo quy trình dẫn đến hợp đồng bị vô hiệu, không được bồi thường khi sự kiện bảo hiểm xảy ra.

5

Không được tiếp cận nhiều loại/dòng sản phẩm vì mỗi tư vấn viên/đại lý thường chỉ nói tốt để bán một sản phẩm duy nhất mà họ đang phân phối.

6

Không được chăm sóc sau khi mua sản phẩm.

7

Chưa có kiến thức về tài chính, dòng tiền đầu tư nên không hiểu được gói sản phẩm bảo hiểm mà mình tham gia có tính chất gì, hoặc có thể sinh lợi bằng cách nào.

CÁC GIẢI PHÁP TỪ B-Alpha

1.

B-Alpha là cộng đồng phân phối bảo hiểm không độc quyền

2.

Giải pháp marketing tập trung

3.

Sự chuyên môn hóa trong đội ngũ

4.

Quy trình giao kết hợp đồng tinh gọn và minh bạch

5.

Tư vấn viên độc lập – Sự hiện diện mang tính pháp lý

CÁC GIẢI PHÁP TỪ B-Alpha

1. B-Alpha là cộng đồng phân phối bảo hiểm không độc quyền

B-Alpha đi theo chiến lược “siêu thị sản phẩm”, phân phối nhiều sản phẩm của nhiều doanh nghiệp khác nhau, cả nhân thọ lẫn phi nhân thọ.

- Khách hàng được tiếp cận đầy đủ tất cả các dòng sản phẩm phù hợp với nhu cầu của mình.
- Được tư vấn với một cách khách quan, không còn chỉ nghe thông tin, so sánh các sản phẩm và các công ty theo cách phiến diện, một chiều.



CÁC GIẢI PHÁP TỪ B-Alpha

2. Giải pháp marketing tập trung

Giải pháp marketing **Data Center** của B-Alpha:



Tập trung tìm kiếm data khách hàng có nhu cầu thực sự trên toàn quốc.



Nói không với việc sử dụng data trắng, những danh sách (list) số điện thoại có được từ nguồn bất hợp pháp.



Nói không với việc điện thoại làm phiền với những khách hàng không có nhu cầu.



CÁC GIẢI PHÁP TỪ B-Alpha

3. Sự chuyên môn hóa trong 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 làm 2 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 cộng tác viên khác vào B-Alpha.



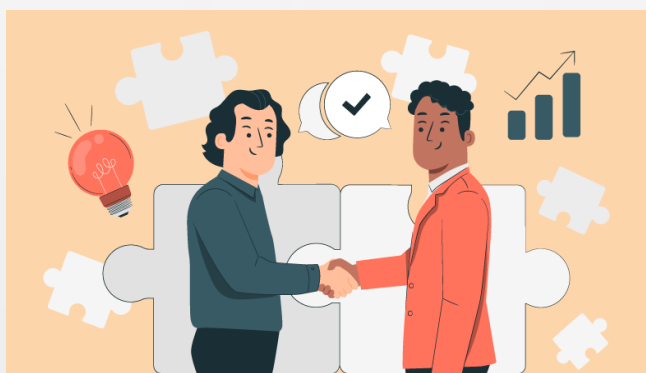
Tư Vấn Viên là những người đứng ra tư vấn cho khách hàng về các sản phẩm bảo hiểm một cách chuyên nghiệp và hướng dẫn họ thực hiện các thủ tục hành chính.

CÁC GIẢI PHÁP TỪ B-Alpha

3. Sự chuyên môn hóa trong đội ngũ



CỘNG TÁC VIÊN



TƯ VẤN VIÊN

Việc phân chia vai trò này nhằm đảm bảo:

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

CÁC GIẢI PHÁP TỪ B-Alpha

4. Quy trình giao kết hợp đồng tinh gọn và minh bạch

4.1. Giao kết hợp đồng online

- Tiết kiệm thời gian, chi phí.
- Tiện lợi, an toàn (nhất là trong thời kỳ dịch bệnh).

4.2. Sự đảm bảo về mặt pháp lý

CÂU HỎI LỚN được đặt ra là:

GIAO KẾT HỢP ĐỒNG ONLINE THÌ CÓ ĐẢM BẢO TÍNH PHÁP LÝ KHÔNG?

4.2. Sự đảm bảo về mặt pháp lý

Về mặt quy định của pháp luật

Bảo hiểm là một trong những định chế tài chính quan trọng của quốc gia và Chính Phủ quản lý rất chặt chẽ.

Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm đã có từ năm 2000;

- Do vậy mọi hoạt động kinh doanh, phân phối hay tư vấn liên quan đến bảo hiểm đều phải được sự cho phép và quản lý bởi pháp luật chứ không riêng gì hoạt động phân phối, tư vấn bảo hiểm online.

**GIAO KẾT HỢP ĐỒNG
ONLINE THÌ CÓ ĐẢM
BẢO TÍNH PHÁP LÝ
KHÔNG?**



4.2. Sự đảm bảo về mặt pháp lý

Thực trạng hiện nay

Mặc dù đã được pháp luật quy định, tuy nhiên trên thực tế

Trong suốt 20 năm qua, bởi vì thiếu sự giám sát mà quy trình giao kết hợp đồng bảo hiểm thường xuyên xảy ra nhiều bất cập như:

- Trình độ chuyên môn nghiệp vụ của các đại lý không đồng đều.
- Vấn đề khai báo không đúng, không đầy đủ về tình trạng sức khỏe...
 - Khiến hợp đồng bị vô hiệu, gây ra nhiều tranh chấp, thiệt hại cho cả khách hàng và đại lý bảo hiểm.
 - Gây ra những định kiến không tốt của người dân về bảo hiểm.

**GIAO KẾT HỢP ĐỒNG
ONLINE THÌ CÓ ĐẢM
BẢO TÍNH PHÁP LÝ
KHÔNG?**



4.2. Sự đảm bảo về mặt pháp lý

Giải pháp của B-Alpha về quy trình giao kết hợp đồng

Tất cả những bất cập trên đều phát sinh trong quá trình giao kết hợp đồng.

B-Alpha nhận định rằng khi nào mà quá trình giao kết hợp đồng còn chưa được giám sát chặt chẽ thì những hệ lụy và tranh chấp sẽ còn xảy ra.

➤ **VẤN ĐỀ Ở ĐÂU CẦN GIẢI QUYẾT NGAY Ở ĐÓ.**

**GIAO KẾT HỢP ĐỒNG
ONLINE THÌ CÓ ĐẢM
BẢO TÍNH PHÁP LÝ
KHÔNG?**

4.2. Sự đảm bảo về mặt pháp lý

Giải pháp của B-Alpha về quy trình giao kết hợp đồng

Tại bảo hiểm truyền thống

Giao kết hợp đồng chỉ có 2 bên:
Bên mua và đại lý bảo hiểm.
Không có gì làm bằng chứng.

Tại B-Alpha

- Thứ nhất, ngoài 2 bên nói trên, quy trình giao kết còn có sự tham gia của bên thứ ba đó là: Tư vấn viên độc lập - chịu trách nhiệm giám sát và cùng đại lý bảo hiểm tư vấn đúng, đầy đủ, minh bạch cho khách hàng.
- Thứ hai, sau đó khách hàng sẽ nhận được 1 bản báo cáo tư vấn độc lập, ghi chú đầy đủ tất cả những điểm quan trọng cần giải thích và lưu ý trong hợp đồng, đây cũng là một bằng chứng không thể chối bỏ khi có tranh chấp xảy ra.
- Thứ ba, toàn bộ quá trình giao kết hợp đồng sẽ được ghi âm, ghi hình trực tiếp.
 - Đây là một **bằng chứng đảm bảo chắc chắn**, không thể chối bỏ nếu có tranh chấp xảy ra.
 - Vì vậy, mặc dù là không gặp mặt, và ký kết online nhưng cơ sở pháp lý và tính minh bạch đều vượt trội hơn các hình thức cũ, chỉ dựa vào niềm tin các bên mà không có bằng chứng cụ thể.

CÁC GIẢI PHÁP TỪ B-Alpha

5. Tư vấn viên độc lập – Sự hiện diện mang tính pháp lý

B-Alpha đã chi trả một khoản tiền lớn để mời những tư vấn viên độc lập tham gia vào quy trình giao kết hợp đồng.

**TƯ VẤN VIÊN
ĐỘC LẬP
– Họ là ai?**



Hãy tham khảo bảng so sánh dưới đây để hiểu sự khác biệt giữa Tư vấn viên độc lập và đại lý bảo hiểm thông thường

	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 tư vấn bảo hiểm nhân thọ tại các cơ sở được cấp phép (hiện tại trực thuộc Cục quản lý giám sát bảo hiểm, Bộ 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 hợp đồng. <p>➔ Đã có người phải đền hàng trăm triệu đến hàng tỷ đồng</p>	<ul style="list-style-type: none"> Được mua bảo hiểm “Trách nhiệm nghề nghiệp” Là nghề mà rủi ro nghề nghiệp có thể được chuyển 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 chịu sự quản 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 nào có nhu cầu mua bảo hiểm, tư vấn, đánh giá và quản trị rủi ro; giám sát những vấn đề liên quan đến pháp lý bảo hiểm...

5. Tư vấn viên độc lập – Sự hiện diện mang tính pháp lý

Sự tham gia của tư vấn viên độc lập vào quy trình giao kết hợp đồng có ý nghĩa gì?

Tư vấn viên độc lập có thể được xem như “**luật sư**” của ngành bảo hiểm, cho nên sự tham gia của họ vào quy trình giao kết hợp đồng sẽ:

- Đảm bảo tính hợp pháp và minh bạch của quy trình ký kết, giúp khách hàng yên tâm hơn.
- Ngăn ngừa và giảm thiểu rủi ro có thể phát sinh cho đại lý bảo hiểm. Bởi vì đại lý bảo hiểm không còn phải một mình tư vấn và một mình chịu trách nhiệm mà trong quá trình giao kết còn được tư vấn viên độc lập giám sát, bổ sung, điều chỉnh đúng đủ với nội dung hợp đồng. Khi phát sinh tranh chấp do lỗi từ bên đại lý thì bên tư vấn viên độc lập cũng phải chia sẻ trách nhiệm và rủi ro này.



5. Tư vấn viên độc lập – Sự hiện diện mang tính pháp lý

Tư vấn viên bảo hiểm độc lập – Xu thế phát triển của ngành bảo hiểm Việt Nam

- Tư vấn viên bảo hiểm độc lập là một nghề rất phổ biến tại các quốc gia phát triển nhưng ở Việt Nam thì vẫn còn mới.
- B-Alpha là đơn vị duy nhất hiện nay chấp nhận chi trả một số tiền rất lớn cho “phí luật sư” để mời các tư vấn viên độc lập vào quy trình giao kết hợp đồng.
- B-Alpha cũng khuyến khích hỗ trợ các thành viên học tập, thi để trở thành tư vấn viên độc lập bởi vì đây chính là xu thế phát triển của ngành bảo hiểm trong tương lai.

Những giá trị nghề nghiệp mà chúng tôi theo đuổi

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 những rủi ro không may trong cuộc sống, gia đình cũng có năng lực chủ động ứng phó mà không phải chạy vay, 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 và nhờ đó có các phương án dự phòng những bất trắc trong cuộc sống thì trẻ em sẽ không còn phải sớm bươn chải mưu sinh khi cha mẹ gặp rủi ro; người già cũng không còn phải vất vả lao động vì thiếu quỹ dự phòng tài chính khi về hưu, hoặc chẳng may con cái bỏ bê không chăm sóc. Khi những tình trạng này không còn nữa, các nguồn lực xã hội thay vì dùng để cứu trợ các hoàn cảnh khó khăn này sẽ được dùng để tái đầu tư, xây dựng và phát triển đất nước. Hơn nữa, nguồn tiền huy động từ ngành bảo hiểm đang được đầu tư chủ yếu vào các công trình dân sinh công cộng, góp phần phát triển đất nước, an sinh xã hội.

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

NGƯỜI TƯ 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”



Những giá trị nghề nghiệp mà chúng tôi theo đuổi

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.



SẢN PHẨM B-Alpha ĐANG PHÂN PHỐI

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 an toàn và hiệu quả
- Khách hàng linh hoạt chuyển đổi giữa 2 kế hoạch tiết kiệm hoặc bảo vệ
- Bảo vệ nhiều lần trước 100 BHN
- Linh hoạt đóng phí, linh hoạt rút tiền và thời hạn chấm dứt hợp đồng
- Đáp ứng mọi mục tiêu: giáo dục, hưu trí, bảo vệ, đầu tư
- Thời hạn đóng phí từ 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



SẢN PHẨM B-Alpha ĐANG PHÂN PHỐI

2. Bảo hiểm sức khỏe

QUYỀN LỢI

- Quyền lợi chính (Tử vong/TTTBVV/ 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



PHỤ LỤC

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

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 doanh bảo 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 nghiệp bảo hiểm và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm
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 sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm và sửa đổi bổ sung nghị định 45/2007/NĐ-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 doanh bảo hiểm
Thông tư 125/2012/TT-BTC	30/07/2012	Bộ Tài chính	Quy định về các khoản mục chi phí trong kinh 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 nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, doanh nghiệp tái 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 nhà nước:

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 của Luật kinh doanh bảo hiểm
Nghị định 98/2013/NĐ-CP	28/08/2013	Chính phủ	Quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, kinh doanh xổ số
Nghị định 68/2014/NĐ-CP	09/07/2014	Chính phủ	Sửa đổi bổ sung một số điều của nghị định 45/2007/NĐ-CP
Thông tư 194/2014/TT-BTC	17/12/2014	Bộ Tài chính	Sửa đổi bổ sung một số điều của Thông tư 124/2012/TT-BTC và Thông tư 125/2012/TT-BTC
Nghị định 12/2015/NĐ-CP	12/02/2015	Chính phủ	Quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các Luật và thuế sửa đổi, bổ sung một số điều của các nghị định về thuế
Quyết định 15/QĐ-QLBH	10/03/2015	Bộ Tài chính	Ban hành quy chế tổ chức thi, cấp chứng chỉ 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 doanh bảo hiểm và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật kinh doanh