

BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Chức danh : Chuyên viên Quản lý bảo hiểm	Báo cáo cho : - Quản lý trực tiếp: Trưởng/Phó trưởng phòng - Quản lý gián tiếp: Lãnh đạo Khối NHBL
Khối : Ngân hàng bán lẻ	Quan hệ nội bộ : Các Phòng thuộc Khối Ngân hàng bán lẻ, các đơn vị tại Trụ sở chính, CN/PGD và các đơn vị chức năng trong toàn hệ thống
Phòng : Quản lý bảo hiểm	Đối ngoại : Đối tác, khách hàng, cơ quan, tổ chức liên quan đến công việc

VAI TRÒ

Tham mưu, đề xuất ý tưởng và triển khai thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm tại OceanBank, đảm bảo an toàn, hiệu quả và tuân thủ quy định của OceanBank và pháp luật.

NHIỆM VỤ CHÍNH

- Tham mưu, đề xuất ý tưởng cho Lãnh đạo Phòng trong tổ chức thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm tại OceanBank.
- Triển khai thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm của OceanBank, cụ thể:
 - Tham gia, đề xuất nội dung đàm phán, thỏa thuận hợp tác với Công ty bảo hiểm; triển khai các nội dung đã ký kết trong hợp đồng hợp tác kinh doanh bảo hiểm đến các ĐVKD và xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện;
 - Tham gia tổ chức hoạt động đào tạo về các sản phẩm, nghiệp vụ bảo hiểm cho CBNV, đơn vị tham gia bán bảo hiểm trong toàn hệ thống OceanBank;
 - Tham gia xây dựng, kết nối hệ thống, phát triển và quản lý các công cụ theo dõi, quản lý dữ liệu khách hàng và doanh số bán hàng;
 - Lập báo cáo, theo dõi, đối soát dữ liệu và thanh toán định kỳ với Công ty bảo hiểm, đảm bảo tính chính xác và tuân thủ quy định của OceanBank và pháp luật.
- Tổ chức triển khai các hoạt động bán, thúc đẩy bán bảo hiểm tại OceanBank, cụ thể:
 - Nghiên cứu, đề xuất mô hình bán, sản phẩm và chính sách bảo hiểm chuyên biệt cho từng phân khúc khách hàng của OceanBank;
 - Xây dựng quy trình, hướng dẫn nghiệp vụ và các văn bản liên quan đến hoạt động bán, thúc đẩy bán bảo hiểm, đảm bảo tuân thủ chính sách, chất lượng dịch vụ tại OceanBank trong từng thời kỳ;
 - Xây dựng, triển khai các hoạt động truyền thông (nội bộ/bên ngoài), chương trình thi đua và các sự kiện nhằm thúc đẩy, gia tăng hiệu quả bán bảo hiểm tại OceanBank;
 - Xây dựng, đề xuất các cơ chế/chính sách lương/thưởng, công cụ đo lường hiệu suất hoạt động bán bảo hiểm trong toàn hệ thống.

4. Quản lý, giám sát hiệu quả và chất lượng trong quá trình triển khai và sau bán hàng, cụ thể:
 - Tổng hợp, theo dõi kết quả thực hiện hoạt động bán bảo hiểm của cá nhân và các ĐVKD trong toàn hệ thống; cung cấp thông tin, dữ liệu cho các đơn vị có liên quan để đo lường kết quả thực hiện chỉ tiêu và chi trả lương theo quy định của OceanBank;
 - Tham gia công tác đánh giá hiệu quả các chương trình, sản phẩm bảo hiểm và đề xuất cải tiến/tiếp tục/hạn chế/chấm dứt các chính sách, chương trình, sản phẩm và mối quan hệ hợp tác với Công ty bảo hiểm.

5. Thực hiện các nhiệm vụ khác theo sự phân công của Trưởng/Phó Trưởng phòng, Lãnh đạo Khối, cấp có thẩm quyền và theo quy định của OceanBank.

TRÁCH NHIỆM

1. Xây dựng, bảo vệ và phát triển thương hiệu OceanBank.

2. Tuân thủ đầy đủ, nghiêm túc các quy định, quy trình nghiệp vụ có liên quan của OceanBank và pháp luật.

3. Thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao một cách trung thực, cẩn trọng và vì lợi ích của OceanBank.

4. Hợp tác thân thiện, hiệu quả với các đơn vị, cá nhân trong toàn hệ thống vì mục tiêu chung của OceanBank và chất lượng dịch vụ khách hàng.

5. Chịu trách nhiệm trước OceanBank và pháp luật về kết quả công việc đã thực hiện.

YÊU CẦU VỀ TRÌNH ĐỘ VÀ KINH NGHIỆM

- Tốt nghiệp Đại học trở lên chuyên ngành kinh tế, tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, marketing, quản trị kinh doanh
 - Kinh nghiệm: Có tối thiểu 01 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực bán lẻ hoặc bảo hiểm tại các ngân hàng thương mại hoặc các tổ chức tín dụng, công ty bảo hiểm
 - Tiếng Anh và tin học văn phòng thành thạo

YÊU CẦU VỀ KIẾN THỨC VÀ KỸ NĂNG

- Am hiểu kiến thức chuyên môn nghiệp vụ tài chính ngân hàng, bảo hiểm
 - Hiểu biết các quy định nội bộ về hoạt động đại lý bảo hiểm và pháp luật về hoạt động ngân hàng, bảo hiểm
 - Kỹ năng:
 +) Thực hiện công việc tốt;
 +) Giao tiếp tốt, tạo được sự tin tưởng trong các mối quan hệ;
 +) Làm việc nhóm một cách tích cực và hiệu quả;
 +) Đề xuất sáng kiến cải tiến công việc;
 +) Đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng.

GIÁ TRỊ NĂNG LỰC CỐT LÕI

Phục vụ Khách hàng

Chủ động

Làm việc nhóm

Linh hoạt

Trung thực và liêm chính

Liên tục học hỏi