

TỰ HỌC VÀ TRA CỨU

SỔ TAY THỰC HÀNH BẢO HIỂM TỪ A ĐẾN Z

Dành cho người mới vào nghề đến người đã có kinh nghiệm · Cập nhật quy định 2026

Practical Insurance Handbook from A to Z – for beginners and working professionals

Tổng quan nghề · Con đường vào nghề · Kiến thức nền

Công việc của chuyên viên khai thác bảo hiểm từ A đến Z

Công cụ · Văn bản pháp luật · Lỗi hay gặp · 90 ngày đầu · Lộ trình, lương · Tìm việc

Cập nhật Luật Kinh doanh bảo hiểm, bảo hiểm bắt buộc năm 2026

Song ngữ Việt – Anh · Vietnamese – English

Phiên bản 1.0 – Tháng 10 năm 2026

<https://globalmarket.vin>

MỤC LỤC

CONTENTS

Chương 1. Tổng quan nghề bảo hiểm – Chapter 1. Insurance at a glance.....	6
1.1. Bảo hiểm làm gì – <i>What insurance does</i>	6
1.2. Định nghĩa theo Luật Kinh doanh bảo hiểm và ba loại hình – <i>Legal definitions and the three classes of insurance</i>	8
1.3. Bảo hiểm thương mại, bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế – <i>Commercial insurance, social insurance and health insurance</i>	10
1.4. Thị trường Việt Nam: ai làm gì – <i>The Vietnamese market: who does what</i>	12
1.5. Bảo hiểm bắt buộc gồm những loại nào – <i>Which covers are compulsory</i>	13
1.6. Cấu trúc doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ – <i>Structure of a non-life insurer</i>	15
1.7. Các vị trí trong nghề và con đường lên giám đốc – <i>Roles in the profession and the climb to branch director</i>	18
1.8. Hồ sơ doanh nghiệp và đơn vị – <i>Company and unit profile</i>	21
1.9. Một ngày của người mới và nhịp năm – <i>A newcomer's day and the rhythm of the year</i>	23
1.10. Việc máy và AI làm được, việc người phải làm; đạo đức nghề – <i>What machines and AI can do, what people must do; professional ethics</i>	25
1.11. Việc cần làm ngay – <i>Action checklist</i>	28
Chương 2. Con đường vào nghề bảo hiểm – Chapter 2. Getting into insurance.....	30
2.1. Ngành học phù hợp, người trái ngành và đại lý chuyển lên nhân viên – <i>Suitable degrees, career changers and agents moving to staff</i>	30
2.2. Quy trình tuyển dụng của doanh nghiệp bảo hiểm – <i>How an insurer recruits</i>	33
2.3. Chứng chỉ đại lý bảo hiểm – <i>The insurance agent licence</i>	34
2.4. Chứng chỉ và khóa học khác – <i>Other certificates and courses</i>	36
2.5. Kỹ năng người làm khai thác cần có – <i>Skills an account executive needs</i>	38
2.6. Tiếng Anh bảo hiểm và thư chào phí – <i>Insurance English and the quotation letter</i> ..	40
2.7. Hai bài tính tự kiểm: phí xe và bồi thường dưới giá trị – <i>Two self-check tasks: motor premium and underinsurance claim</i>	42
2.8. Lộ trình tự học 24 tuần – <i>A 24-week self-study plan</i>	44
2.9. Thực tập tại công ty thành viên: làm gì để được giữ lại – <i>Interning at a branch: what gets you kept</i>	47
2.10. Việc cần làm ngay – <i>Action checklist</i>	49
Chương 3. Kiến thức nền cốt lõi – Chapter 3. Core insurance knowledge.....	50
3.1. Rủi ro và bốn cách xử lý – <i>Risk and the four ways to treat it</i>	50
3.2. Sáu nguyên tắc bảo hiểm và Điều luật tương ứng – <i>The six insurance principles and their Articles</i>	52
3.3. Hợp đồng bảo hiểm – <i>The insurance contract</i>	54
3.4. Giá trị tài sản, số tiền bảo hiểm và ba tình huống lệch giá trị – <i>Asset value, sum insured and three mismatches</i>	57

3.5. Miễn thường: có khấu trừ và không khấu trừ – <i>Excess: deductible and non-deductible</i>	60
3.6. Cấu thành phí và bốn tỷ lệ – <i>Premium build-up and four ratios</i>	61
3.7. Tái bảo hiểm: cố định, tạm thời, tỷ lệ, phi tỷ lệ – <i>Reinsurance: treaty, facultative, proportional and non-proportional</i>	64
3.8. Dự phòng nghiệp vụ – <i>Technical reserves</i>	66
3.9. Đọc nhanh kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bảo hiểm – <i>Reading an insurer's results quickly</i>	67
3.10. Việc cần làm ngay – <i>Action checklist</i>	68

Chương 4. Công việc của chuyên viên khai thác bảo hiểm từ A đến Z – Chapter 4. An insurance account executive's work from A to Z 70

4.1. Lịch công việc theo ngày, tuần, tháng, quý và năm – 4.1. <i>Work calendar by day, week, month, quarter and year</i>	70
4.2. Tìm và chăm sóc khách hàng – 4.2. <i>Finding and looking after customers</i>	73
4.3. Bảo hiểm xe cơ giới – 4.3. <i>Motor insurance</i>	77
4.4. Bảo hiểm tài sản và cháy, nổ – 4.4. <i>Property and fire and explosion insurance</i>	82
4.5. Bảo hiểm kỹ thuật và xây dựng – 4.5. <i>Engineering and construction insurance</i>	86
4.6. Bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người – 4.6. <i>Health and personal accident insurance</i>	90
4.7. Bảo hiểm hàng hóa vận chuyển – <i>Cargo insurance</i>	93
4.8. Đánh giá rủi ro, chào phí, thẩm quyền và tái bảo hiểm tạm thời – <i>Risk assessment, quotation, authority and facultative reinsurance</i>	96
4.9. Cấp đơn, thu phí, công nợ phí, tái tục và hủy hợp đồng – <i>Issuing the policy, collecting premium, receivables, renewal and cancellation</i>	101
4.10. Giám định và bồi thường – <i>Loss adjustment and claims</i>	108
4.11. Quản lý đại lý và kênh ngân hàng – <i>Managing agents and the bank channel</i>	113
4.12. Chỉ tiêu, tỷ lệ bồi thường danh mục, khiếu nại và trục lợi – <i>Targets, portfolio loss ratio, complaints and fraud</i>	118

Chương 5. Công cụ và phần mềm – Chapter 5. Tools and software 124

5.1. Hệ thống nghiệp vụ bảo hiểm – <i>The core insurance system</i>	124
5.2. CRM, giám định qua ảnh và bản đồ rủi ro thiên tai – <i>CRM, photo-based survey and natural-hazard risk maps</i>	126
5.3. Thang điểm đánh giá rủi ro – <i>The risk scoring grid</i>	127
5.4. Excel: tính phí xe và hoàn phí theo ngày – <i>Excel: motor premium and daily return premium</i>	130
5.5. Excel: bồi thường dưới giá trị và miễn thường – <i>Excel: underinsured claims and deductibles</i>	132
5.6. Excel: công nợ phí, tái tục và tỷ lệ bồi thường danh mục – <i>Excel: premium debt, renewals and portfolio loss ratio</i>	133
5.7. Phím tắt hay dùng – <i>Frequently used shortcuts</i>	137
5.8. Hợp đồng điện tử, chữ ký điện tử và bán bảo hiểm trực tuyến – <i>Electronic contracts, e-signatures and online sales</i>	138

5.9. AI trong bảo hiểm và bảo mật dữ liệu khách hàng – <i>AI in insurance and customer data protection</i>	141
5.10. Quản lý hồ sơ và ảnh giám định – <i>Managing files and survey photos</i>	143
5.11. Việc cần làm ngay – <i>Action checklist</i>	144

Chương 6. Văn bản pháp luật người làm bảo hiểm phải biết – Chapter 6. Laws every insurance professional must know

6.1. Văn bản pháp luật bảo hiểm xếp thế nào và kiểm hiệu lực ra sao – <i>6.1. How insurance legislation is ranked and how to check it is in force</i>	146
6.2. Bảng tổng hợp 25 văn bản – <i>6.2. Summary of 25 instruments</i>	148
6.3. Luật Kinh doanh bảo hiểm theo từng việc – <i>6.3. The Law on Insurance Business, task by task</i>	152
6.4. Nghị định 46/2023 (sửa bởi Nghị định 97/2026) và Thông tư 67/2023 – <i>6.4. Decree 46/2023 (amended by Decree 97/2026) and Circular 67/2023</i>	154
6.5. Ba loại bảo hiểm bắt buộc: Nghị định 67/2023 và Nghị định 220/2026 – <i>6.5. Three compulsory covers: Decree 67/2023 and Decree 220/2026</i>	157
6.6. Bộ luật Dân sự, Bộ luật Hàng hải và Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng – <i>6.6. The Civil Code, the Maritime Code and the Consumer Protection Law</i>	161
6.7. Xử phạt vi phạm hành chính: mức tiêu biểu và đúng chủ thể – <i>6.7. Administrative penalties: typical amounts and the right person</i>	162
6.8. Các luật quanh nghề: dữ liệu, giao dịch điện tử, rửa tiền, lao động, ngân hàng, thuế – <i>6.8. Laws around the job: data, electronic transactions, money laundering, labour, banking, tax</i>	165
6.9. Thay đổi lớn 2023–2026 – <i>6.9. Major changes 2023–2026</i>	167
6.10. Quy tắc, điều khoản, biểu phí của doanh nghiệp và bảng tra nhanh – <i>6.10. The insurer's rules, wordings and rates, and a quick-lookup table</i>	169
6.11. Việc cần làm ngay – <i>6.11. Action checklist</i>	171

Chương 7. Lỗi người mới hay mắc và cách tránh – Chapter 7. Common newcomer mistakes and how to avoid them

7.1. Lỗi khi tìm hiểu khách và chào giá – <i>7.1. Mistakes when fact-finding and quoting</i>	173
7.2. Lỗi ở nghiệp vụ xe cơ giới – <i>7.2. Mistakes in motor business</i>	177
7.3. Lỗi ở bảo hiểm tài sản, cháy nổ và xây dựng – <i>7.3. Mistakes in property, fire and construction cover</i>	179
7.4. Lỗi về phí và công nợ phí – <i>7.4. Mistakes on premium and arrears</i>	181
7.5. Lỗi về giám định và bồi thường – <i>7.5. Mistakes in loss adjusting and claims</i>	184
7.6. Lỗi với đại lý và kênh ngân hàng – <i>7.6. Mistakes with agents and the bank channel</i>	186
7.7. Lỗi về bảo mật dữ liệu và Excel – <i>7.7. Mistakes in data protection and Excel</i>	188
7.8. Lỗi về đạo đức nghề – <i>7.8. Ethical mistakes</i>	190
7.9. Bảy tình huống sửa sai có số – <i>7.9. Seven corrections worked in figures</i>	191
7.10. Năm phút kiểm tra trước khi ký – <i>7.10. A five-minute check before signing</i>	192
7.11. Việc cần làm ngay – <i>7.11. Action checklist</i>	194

Chương 8. 90 ngày đầu làm bảo hiểm – Chapter 8. Your first 90 days in insurance ..

8.1. Trước ngày đầu tiên – <i>Before day one</i>	195
--	-----

8.2. Hợp đồng lao động và thử việc – <i>Employment contract and probation</i>	197
8.3. Tuần 1: nội quy, cam kết bảo mật, hệ thống và quy tắc sản phẩm – <i>Week 1: house rules, confidentiality, systems and product rules</i>	198
8.4. Kế hoạch 13 tuần từ 01/10/2026 – <i>The 13-week plan from 1 October 2026</i>	200
8.5. Lịch thật của đơn vị và mốc 30, 60, 90 ngày – <i>The unit's real calendar and the 30, 60 and 90-day milestones</i>	204
8.6. Mười sáu câu nên hỏi trưởng phòng – <i>Sixteen questions to ask your department head</i>	207
8.7. Đi khảo sát và giám định cùng người cũ – <i>Surveys and loss adjustments beside a senior colleague</i>	209
8.8. Nhận góp ý thư chào phí và sửa – <i>Taking comments on a quotation and correcting it</i>	212
8.9. Làm việc với giám định, bồi thường, kế toán và hội sở – <i>Working with loss adjusters, claims, accounting and head office</i>	214
8.10. Giờ làm thêm mùa cuối năm – <i>Overtime in the year-end season</i>	216
8.11. Việc cần làm ngay – <i>Action checklist</i>	218

Chương 9. Lộ trình thăng tiến và mức lương tham khảo – Chapter 9. Career path and salary benchmarks..... 220

9.1. Thang nghề trong Phòng Kinh doanh – <i>The career ladder in a sales department</i> ...	220
9.2. Tiêu chuẩn pháp luật đối với người quản lý – <i>Statutory standards for managers</i> ...	223
9.3. Chứng chỉ và học thêm theo từng bậc – <i>Certificates and further study by rung</i>	225
9.4. Nhánh rẽ sau vài năm khai thác – <i>Side branches after a few years in sales</i>	226
9.5. Cơ cấu thu nhập và cách tự tra mức lương – <i>Pay structure and how to research salary yourself</i>	228
9.6. Từ gross đến thực lĩnh – <i>From gross to take-home pay</i>	231
9.7. Thưởng theo doanh thu và rủi ro của hợp đồng xấu – <i>Revenue bonus and the risk of a bad contract</i>	234
9.8. Cách tăng thu nhập bền – <i>Ways to raise income that last</i>	236
9.9. Việc cần làm ngay – <i>Action checklist</i>	237

Chương 10. Tìm việc: CV, bài thi và phỏng vấn bảo hiểm – Chapter 10. Job hunting: CV, tests and interviews..... 239

10.1. Đọc tin tuyển dụng – <i>Reading the job advert</i>	239
10.2. CV một trang song ngữ – <i>A one-page bilingual CV</i>	241
10.3. Thư xin việc tiếng Anh – <i>The cover letter in English</i>	244
10.4. Bài thi tuyển – <i>The recruitment test</i>	245
10.5. Các vòng phỏng vấn – <i>The interview rounds</i>	247
10.6. Hai mươi tám câu hỏi phỏng vấn và gợi ý trả lời – <i>Twenty-eight interview questions with suggested answers</i>	248
10.7. Bài kiểm tra nghiệp vụ mẫu mười câu – <i>A ten-question technical test</i>	253
10.8. Câu hỏi cho nhà tuyển dụng và thỏa thuận lương – <i>Questions for the employer and agreeing pay</i>	256
10.9. Hợp đồng lao động, hợp đồng đại lý, thử việc và cam kết bảo mật – <i>Labour contract, agency contract, probation and confidentiality</i>	259

10.10. Dấu hiệu tin tuyển dụng lừa đảo – <i>Signs of a fraudulent job advert</i>	262
10.11. Việc cần làm ngay – <i>Action checklist</i>	263

Phụ lục A. Biểu mẫu dùng ngay – Appendix A. Ready-to-use templates..... 265

A.1. Phiếu tìm hiểu nhu cầu khách hàng – <i>A.1. Customer needs analysis form</i>	265
A.2. Giấy yêu cầu bảo hiểm xe cơ giới – <i>A.2. Motor insurance application</i>	268
A.3. Biên bản giám định xe trước khi cấp đơn – <i>A.3. Pre-inception vehicle inspection report</i>	269
A.4. Bảng tính phí xe (bắt buộc và vật chất) – <i>A.4. Motor premium workings (compulsory and own damage)</i>	270
A.5. Phiếu khảo sát rủi ro tài sản – cháy, nổ – <i>A.5. Property risk survey form – fire and explosion</i>	271
A.6. Bảng tính phí tài sản và cảnh báo dưới giá trị – <i>A.6. Property premium workings and underinsurance warning</i>	273
A.7. Giấy yêu cầu bảo hiểm công trình xây dựng – <i>A.7. Construction works insurance application</i>	274
A.8. Bảng quyền lợi sức khỏe nhóm – <i>A.8. Group health benefit schedule</i>	275
A.9. Thư chào phí – <i>A.9. Premium quotation letter</i>	276
A.10. Tờ trình xin thẩm quyền hội sở – <i>A.10. Head-office underwriting referral</i>	277
A.11. Danh sách tái tục tháng – <i>A.11. Monthly renewal list</i>	279
A.12. Bảng công nợ phí và tuổi nợ – <i>A.12. Premium receivable and ageing table</i>	280
A.13. Phiếu tính hoàn phí khi hủy hợp đồng – <i>A.13. Return premium sheet on cancellation</i>	281
A.14. Thông báo tổn thất và phiếu tiếp nhận bồi thường – <i>A.14. Notice of loss and claim intake sheet</i>	283
A.15. Bảng tính bồi thường – <i>A.15. Claim calculation sheet</i>	284
A.16. Danh mục hồ sơ bồi thường theo nghiệp vụ – <i>A.16. Claim document checklist by class of business</i>	286
A.17. Phiếu theo dõi đại lý và hoa hồng – <i>A.17. Agent and commission tracking sheet</i>	287
A.18. Bảng chỉ tiêu tháng – <i>A.18. Monthly target sheet</i>	289
A.19. Phiếu nhận diện dấu hiệu trục lợi (nội bộ) – <i>A.19. Fraud indicator sheet (internal)</i>	290

Phụ lục B. Thuật ngữ Anh – Việt – Appendix B. English – Vietnamese glossary 293

Chương 1. Tổng quan nghề bảo hiểm – Chapter 1. Insurance at a glance

Sau chương này bạn làm được – What you will be able to do

- Giải thích cho khách và cho người nhà, bằng một ví dụ có số, vì sao một quỹ chung đủ trả bồi thường cho từng người gặp tổn thất.
Explain to a customer or a relative, with a worked example, why a common fund can pay each member who suffers a loss.
- Tra Luật Kinh doanh bảo hiểm để xác định một hợp đồng thuộc nhân thọ, sức khỏe hay phi nhân thọ, và phân biệt với bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế.
Use the Law on Insurance Business to classify a contract as life, health or non-life, and tell it apart from social and health insurance.
- Kể đủ ba loại bảo hiểm bắt buộc, văn bản điều chỉnh từng loại và con số phải nhớ của mỗi loại.
Name the three compulsory covers, the document governing each and the figure to remember for each.
- Vẽ được sơ đồ hội sở – công ty thành viên – phòng kinh doanh và chỉ ra sáng mai cần gọi ai khi cần giám định, bồi thường, kế toán hay thẩm định.
Sketch the head office – branch – sales team structure and say whom to call for survey, claims, accounting or underwriting.
- Đọc bảng phí, bồi thường và các tỷ lệ của đơn vị mình, rồi nói được nghiệp vụ nào đang kéo tỷ lệ bồi thường lên.
Read your unit's premium, claims and ratio tables and say which class is pushing the loss ratio up.

1.1. Bảo hiểm làm gì – What insurance does

Một căn nhà có xác suất cháy trong năm là 0,2%, thiệt hại nếu cháy là 500 triệu đồng. Chủ nhà không biết căn nhà của mình có nằm trong 0,2% đó hay không. Bảo hiểm cho phép chủ nhà đổi một khoản chi nhỏ, chắc chắn (phí bảo hiểm) lấy việc không phải gánh một khoản tổn thất lớn, không biết trước (rủi ro). Việc đổi này gọi là chuyển giao rủi ro. Người nhận rủi ro là doanh nghiệp bảo hiểm, và doanh nghiệp làm được việc đó nhờ gom nhiều người cùng đóng phí vào một quỹ chung.

A house has a 0.2% chance of burning down in a year, and a fire would cost VND 500 million. The owner cannot know whether this house falls inside that 0.2%. Insurance lets the owner swap a small, certain outlay (the premium) for protection against a large, unpredictable loss (the risk). That swap is called risk transfer. The insurer accepts the risk and can do so because it pools many people's premiums into one common fund.

Con số cho thấy vì sao quỹ chung chạy được. Mỗi chủ nhà đóng 1.250.000 đồng một năm, gồm 1.000.000 đồng phí rủi ro thuần ($0,2\% \times 500$ triệu đồng) và 250.000 đồng chi phí (20% phí; số minh họa). Với 2.000 chủ nhà, số vụ cháy kỳ vọng là 4, độ lệch chuẩn khoảng 2,0 vụ, tức 50% so với kỳ vọng: chỉ cần xảy ra 10 vụ, bồi thường 5.000 triệu đồng vượt phí thu 2.500 triệu đồng. Với 200.000 chủ nhà, kỳ vọng là 400 vụ, độ lệch

chuẩn khoảng 20,0 vụ, tức 5%: ngay cả khi số vụ lên 460 (cao hơn kỳ vọng ba độ lệch chuẩn), bồi thường 230.000 triệu đồng vẫn thấp hơn phí thu 250.000 triệu đồng. Đó là quy luật số lớn: số hợp đồng càng nhiều thì tỷ lệ tổn thất thực tế càng sát xác suất tính trước.

*The numbers show why a common fund works. Each owner pays VND 1,250,000 a year: VND 1,000,000 of pure risk premium (0.2% * VND 500 million) and VND 250,000 of expenses (20% of premium; illustrative). With 2,000 owners the expected number of fires is 4 with a standard deviation of about 2.0, which is 50% of the expectation: just 10 fires cost VND 5,000 million, more than the VND 2,500 million collected. With 200,000 owners the expectation is 400 fires with a standard deviation of about 20.0, or 5%: even 460 fires (three standard deviations above expectation) cost VND 230,000 million, still under the VND 250,000 million collected. This is the law of large numbers: the more contracts, the closer actual loss frequency sits to the probability priced in.*

Chỉ số <i>Item</i>	2.000 chủ nhà <i>2,000 owners</i>	200.000 chủ nhà <i>200,000 owners</i>
Xác suất cháy mỗi năm <i>Annual fire probability</i>	0,2% <i>0.2%</i>	0,2% <i>0.2%</i>
Số vụ cháy kỳ vọng <i>Expected fires</i>	4	400
Độ lệch chuẩn (vụ) <i>Standard deviation (fires)</i>	2,0	20,0
Độ lệch chuẩn so với kỳ vọng <i>Deviation relative to expectation</i>	50%	5%
Phí thu (triệu đồng) <i>Premium collected (VND million)</i>	2.500	250.000
Số vụ ở mức cao ba độ lệch chuẩn <i>Fires at three standard deviations above</i>	10	460
Bồi thường ở mức đó (triệu đồng) <i>Claims at that level (VND million)</i>	5.000	230.000
Kết quả quỹ (triệu đồng) <i>Fund result (VND million)</i>	Thiếu 2.500 <i>Shortfall 2,500</i>	Còn dư 20.000 <i>Surplus 20,000</i>

Bảng trên là số minh họa, không phải số thật của một sản phẩm. Hai bài học dùng ngay được: một danh mục nhỏ và thiếu đa dạng (cùng một khu vực ngập, cùng một ngành) có thể lỗ vì vài vụ, nên doanh nghiệp bảo hiểm gom nhiều khách và chia bớt rủi ro lớn cho nhà tái bảo hiểm; phí chào cho khách luôn gồm phí rủi ro thuần cộng chi phí, chào thấp hơn phí rủi ro thuần là bán lỗ.

The table is illustrative, not a real product. Two lessons carry straight into the job. A small, undiversified book (one flood area, one industry) can lose money on a handful of claims, so insurers pool many customers and pass large risks to reinsurers. A quoted premium always

equals pure risk premium plus expenses, so quoting under pure risk premium means selling at a loss.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Anh Huỳnh Văn Tài, trưởng Phòng Kinh doanh 2, hỏi Trần Khánh Linh: một khách xin giảm phí còn 1.000.000 đồng cho căn nhà ví dụ trên có chấp nhận được không. Khánh Linh trả lời: phí đó đúng bằng phí rủi ro thuần, không còn đồng nào cho chi phí 250.000 đồng, nên mỗi hợp đồng lỗ 250.000 đồng ngay cả khi số vụ cháy đúng kỳ vọng.
Mr Huỳnh Văn Tài, head of Sales Team 2, asks Trần Khánh Linh whether a premium of VND 1,000,000 would be acceptable for the house above. Khánh Linh answers that this equals the pure risk premium and leaves nothing for expenses of VND 250,000, so each contract loses VND 250,000 even if the number of fires matches expectation exactly.

GHI NHỚ / KEY POINT – Bảo hiểm chuyển rủi ro từ người mua sang quỹ chung; quỹ đủ sức trả khi có nhiều hợp đồng cùng loại rủi ro độc lập. Phí = phí rủi ro thuần + chi phí.
Insurance moves risk from the buyer to a common fund; the fund can pay when there are many contracts on independent risks of the same kind. Premium = pure risk premium + expenses.

1.2. Định nghĩa theo Luật Kinh doanh bảo hiểm và ba loại hình – Legal definitions and the three classes of insurance

Văn bản gốc của nghề là Luật Kinh doanh bảo hiểm số 08/2022/QH15, có hiệu lực từ 01/01/2023, được Luật số 139/2025/QH15 sửa đổi từ 01/01/2026. Bản hợp nhất là Văn bản hợp nhất số 31/VBHN-VPQH ngày 13/3/2026; một số Điều có hiệu lực muộn hơn (Điều 86, 94, 95, 99 từ 01/01/2028; Điều 109 đến 116 từ 01/01/2031 theo Điều 156 khoản 2). Luật này thay Luật số 24/2000/QH10 (Điều 156 khoản 3). Khi trích Điều, ghi cả tên văn bản và dùng bản hợp nhất.

The core text of the profession is Law on Insurance Business No. 08/2022/QH15, effective 1 January 2023 and amended by Law No. 139/2025/QH15 from 1 January 2026. The consolidated text is No. 31/VBHN-VPQH of 13 March 2026; some Articles take effect later (Articles 86, 94, 95 and 99 from 1 January 2028; Articles 109 to 116 from 1 January 2031 under Article 156 clause 2). The Law replaced Law No. 24/2000/QH10 (Article 156 clause 3). When citing an Article, give the document name and use the consolidated text.

Khái niệm <i>Concept</i>	Nội dung (tóm lược) <i>Meaning (summary)</i>	Căn cứ <i>Basis</i>
Hoạt động kinh doanh bảo hiểm <i>Insurance business activity</i>	Gồm kinh doanh bảo hiểm, kinh doanh tái bảo hiểm, nhượng tái bảo hiểm và các hoạt động liên quan: đại lý, môi giới, dịch vụ phụ trợ <i>Direct insurance, reinsurance, ceding and related activities: agency, brokerage, ancillary services</i>	Điều 4 khoản 1 <i>Art. 4(1)</i>

Khái niệm <i>Concept</i>	Nội dung (tóm lược) <i>Meaning (summary)</i>	Căn cứ <i>Basis</i>
Kinh doanh bảo hiểm <i>Insurance business</i>	Doanh nghiệp chấp nhận rủi ro của người được bảo hiểm; bên mua đóng phí; doanh nghiệp bồi thường, trả tiền khi có sự kiện bảo hiểm theo hợp đồng <i>The insurer accepts the insured's risk; the policyholder pays premium; the insurer pays on an insured event as agreed</i>	Điều 4 khoản 2 <i>Art. 4(2)</i>
Hợp đồng bảo hiểm <i>Insurance contract</i>	Thỏa thuận giữa bên mua bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm (hoặc chi nhánh phi nhân thọ nước ngoài, tổ chức tương hỗ vi mô) <i>An agreement between the policyholder and the insurer (or foreign non-life branch, or micro-insurance mutual)</i>	Điều 4 khoản 16 <i>Art. 4(16)</i>
Bảo hiểm nhân thọ <i>Life insurance</i>	Bảo hiểm cho trường hợp người được bảo hiểm sống hoặc chết <i>Cover for the insured living or dying</i>	Điều 4 khoản 13 <i>Art. 4(13)</i>
Bảo hiểm phi nhân thọ <i>Non-life insurance</i>	Bảo hiểm cho thiệt hại về tài sản, các tổn thất khác hoặc trách nhiệm dân sự đối với người thứ ba <i>Cover for property damage, other losses or civil liability to third parties</i>	Điều 4 khoản 14 <i>Art. 4(14)</i>
Bảo hiểm sức khỏe <i>Health insurance</i>	Bảo hiểm cho trường hợp thương tật, tai nạn, ốm đau, bệnh tật hoặc chăm sóc sức khỏe <i>Cover for injury, accident, illness, disease or health care</i>	Điều 4 khoản 15 <i>Art. 4(15)</i>
Ba loại hình <i>Three classes</i>	Nhân thọ, sức khỏe, phi nhân thọ <i>Life, health, non-life</i>	Điều 7 khoản 1 <i>Art. 7(1)</i>
Hợp đồng thuộc phi nhân thọ <i>Contracts counted as non-life</i>	Hợp đồng bảo hiểm tài sản, thiệt hại và trách nhiệm <i>Property, indemnity and liability contracts</i>	Điều 15 khoản 1 <i>Art. 15(1)</i>
Bảo hiểm hàng hải <i>Marine insurance</i>	Thực hiện theo Bộ luật Hàng hải; điểm Bộ luật không quy định thì theo Luật này <i>Governed by the Maritime Code; matters it does not cover fall under this Law</i>	Điều 15 khoản 3 <i>Art. 15(3)</i>

Điều 63 khoản 3 chia lần ranh nghề nghiệp: doanh nghiệp bảo hiểm chỉ được kinh doanh một loại hình trong ba loại hình ở Điều 7 khoản 1, trừ vài trường hợp. Trường hợp quan trọng với chuyên viên khai thác là điểm b: doanh nghiệp phi nhân thọ được bán các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe có thời hạn từ 01 năm trở xuống. Vì vậy Bảo hiểm Phúc Lâm bán được sức khỏe nhóm và tai nạn cho doanh nghiệp theo hợp đồng một năm, còn hợp đồng sức khỏe dài hạn thuộc doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ hoặc sức khỏe.

Article 63 clause 3 draws a professional boundary: an insurer may write only one of the three classes in Article 7 clause 1, with a few exceptions. The exception that matters to an account executive is point (b): a non-life insurer may sell health products with a term of one year or less.

That is why Bảo hiểm Phúc Lâm can sell group health and accident cover to companies on one-year contracts, while long-term health contracts belong to life or health insurers.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Gọi mọi loại bảo hiểm là "bảo hiểm nhân thọ" hoặc "bảo hiểm phi nhân thọ" theo cảm tính. Phân loại theo Điều 4 khoản 13 đến 15: xe, nhà, hàng hóa, trách nhiệm là phi nhân thọ; nằm viện, tai nạn là sức khỏe; sống hay chết là nhân thọ. Ghi sai loại hình trên phiếu nhu cầu kéo theo chọn sai sản phẩm và sai người phụ trách. *Calling every product "life" or "non-life" by feel. Classify under Article 4 clauses 13 to 15: motor, property, cargo and liability are non-life; hospital stays and accidents are health; living or dying is life. A wrong class on the needs form leads to the wrong product and the wrong owner.*

1.3. Bảo hiểm thương mại, bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế – *Commercial insurance, social insurance and health insurance*

Khách hàng thường gộp ba loại "bảo hiểm" vào một. Chuyên viên khai thác phải tách được ngay trong cuộc gọi đầu tiên, vì khách đã đóng bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế vẫn có thể cần bảo hiểm thương mại, và ngược lại.

Customers often lump three kinds of "insurance" together. An account executive must separate them in the first call, because a customer already paying social and health insurance may still need commercial cover, and the reverse.

Tiêu chí <i>Criterion</i>	Bảo hiểm thương mại (phi nhân thọ) <i>Commercial (non-life)</i>	Bảo hiểm xã hội <i>Social insurance</i>	Bảo hiểm y tế <i>Health insurance (national)</i>
Văn bản chính <i>Main law</i>	Luật Kinh doanh bảo hiểm 08/2022/QH15 <i>Law on Insurance Business 08/2022/QH15</i>	Luật Bảo hiểm xã hội 41/2024 <i>Law on Social Insurance 41/2024</i>	Luật Bảo hiểm y tế riêng; sách này không trích Điều <i>A separate Law on Health Insurance; not cited here</i>
Ai tổ chức <i>Who runs it</i>	Doanh nghiệp bảo hiểm được cấp giấy phép (Điều 6 khoản 1) <i>Licensed insurers (Art. 6(1))</i>	Nhà nước tổ chức <i>Run by the State</i>	Nhà nước tổ chức theo luật riêng <i>Run by the State under its own law</i>
Tính chất <i>Nature</i>	Hợp đồng tự nguyện, trừ ba loại bắt buộc ở Điều 8 khoản 2 <i>Voluntary contract, except the compulsory covers in Art. 8(2)</i>	Bắt buộc với người lao động và người sử dụng lao động thuộc đối tượng; có phần tự nguyện <i>Compulsory for covered employees and employers; a voluntary scheme exists</i>	Theo luật riêng <i>Under its own law</i>
Cái được hưởng <i>What is paid</i>	Bồi thường hoặc trả tiền theo hợp đồng khi có sự kiện bảo hiểm; số tiền bồi thường không vượt thiệt hại thực tế	Chế độ ốm đau, thai sản, hưu trí, tử tuất, tai nạn lao động – bệnh nghề nghiệp <i>Sickness, maternity, disability, retirement, work-related accidents and diseases</i>	Chi phí khám bệnh, chữa bệnh theo luật riêng <i>Medical treatment costs</i>

Tiêu chí <i>Criterion</i>	Bảo hiểm thương mại (phi nhân thọ) <i>Commercial (non-life)</i>	Bảo hiểm xã hội <i>Social insurance</i>	Bảo hiểm y tế <i>Health insurance (national)</i>
	(Điều 16 khoản 3) <i>Indemnity or payment under the contract; compensation cannot exceed actual loss (Art. 16(3))</i>	<i>retirement, survivor, work accident and occupational disease benefits</i>	<i>under its own law</i>
Cơ sở tính phí <i>Pricing basis</i>	Mức rủi ro của đối tượng được bảo hiểm và tỷ lệ phí của doanh nghiệp <i>Risk of the insured object and the insurer's rate</i>	Mức đóng theo quy định của luật <i>Contribution set by law</i>	Theo luật riêng <i>Under its own law</i>
Người bán <i>Seller</i>	Doanh nghiệp, đại lý, môi giới, ngân hàng <i>Insurers, agents, brokers, banks</i>	Cơ quan bảo hiểm xã hội, không do chuyên viên khai thác bán <i>The social insurance agency; not sold by account executives</i>	Không do chuyên viên khai thác bán <i>Not sold by account executives</i>

Luật Bảo hiểm xã hội 41/2024 định nghĩa bảo hiểm xã hội là sự bảo đảm thay thế hoặc bù đắp một phần thu nhập của người tham gia khi bị giảm hoặc mất thu nhập, trên cơ sở đóng vào quỹ bảo hiểm xã hội hoặc do ngân sách nhà nước bảo đảm; phần bắt buộc do Nhà nước tổ chức. Bảo hiểm sức khỏe thương mại (Điều 4 khoản 15) cũng chi trả khi ốm đau, nhưng là hợp đồng giữa khách và doanh nghiệp bảo hiểm: quyền lợi, loại trừ và thời gian chờ nằm trong hợp đồng, không nằm trong luật bảo hiểm y tế.

The Law on Social Insurance 41/2024 defines social insurance as replacing or partly offsetting income lost or reduced for participants, based on contributions to the social insurance fund or on State budget support; the compulsory part is run by the State. Commercial health insurance (Article 4 clause 15) also pays on illness, but it is a contract between the customer and the insurer: benefits, exclusions and waiting periods sit in the contract, not in the health insurance law.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Trả lời khách "anh có bảo hiểm y tế rồi thì không cần bảo hiểm sức khỏe" hoặc ngược lại. Hai loại trả cho quyền lợi khác nhau theo hai văn bản khác nhau. Việc cần làm: hỏi khách đang có loại nào, đọc quyền lợi, rồi mới tư vấn phân thiếu.

Telling a customer "you already have health insurance so you do not need health cover", or the reverse. The two pay different benefits under different documents. Ask what the customer already holds, read the benefits, then advise on the gap.

1.4. Thị trường Việt Nam: ai làm gì – *The Vietnamese market: who does what*

Chuyên viên khai thác gặp mọi chủ thể trong bảng dưới trong tuần đầu: khách hàng đã mua qua đại lý, qua ngân hàng, qua môi giới. Biết ai được phép làm gì giúp tránh nhận việc sai tư cách và biết khi nào phải chuyển hồ sơ cho đúng người.

An account executive meets every player in the table within the first week: customers who bought through an agent, a bank or a broker. Knowing who may do what avoids taking work in the wrong capacity and shows when to hand a file to the right person.

Chủ thể <i>Player</i>	Việc được làm <i>What it may do</i>	Căn cứ <i>Basis</i>
Doanh nghiệp bảo hiểm <i>Insurer</i>	Kinh doanh bảo hiểm, tái bảo hiểm, nhượng tái bảo hiểm; quản lý các quỹ và đầu tư vốn từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Hình thức: công ty cổ phần hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn <i>Writes insurance and reinsurance, cedes risk, manages funds and invests insurance-business capital. Legal form: joint-stock or limited liability company</i>	Điều 4 khoản 17; Điều 62, 63 khoản 1 <i>Art. 4(17); Arts. 62, 63(1)</i>
Doanh nghiệp tái bảo hiểm <i>Reinsurer</i>	Chỉ kinh doanh tái bảo hiểm và nhượng tái bảo hiểm; nhận phần rủi ro doanh nghiệp bảo hiểm chuyển sang <i>Writes only reinsurance and cessions; takes the risk insurers pass on</i>	Điều 4 khoản 18; Điều 63 khoản 2 <i>Art. 4(18); Art. 63(2)</i>
Chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài <i>Foreign non-life branch</i>	Đơn vị phụ thuộc của doanh nghiệp nước ngoài, kinh doanh phi nhân thọ tại Việt Nam sau khi được cấp phép <i>A dependent unit of a foreign insurer writing non-life business in Vietnam once licensed</i>	Điều 4 khoản 19 <i>Art. 4(19)</i>
Tổ chức tương hỗ cung cấp bảo hiểm vi mô <i>Micro-insurance mutual</i>	Pháp nhân hạch toán độc lập do thành viên lập ra, cung cấp bảo hiểm vi mô cho cá nhân, hộ gia đình thu nhập thấp <i>An independent legal entity set up by members to provide micro-insurance to low-income individuals and households</i>	Điều 4 khoản 22, 23 <i>Art. 4(22), (23)</i>
Doanh nghiệp môi giới bảo hiểm <i>Insurance broker</i>	Môi giới bảo hiểm gốc và tái bảo hiểm; phải thỏa thuận bằng văn bản với khách hàng; làm theo hướng trung thực, khách quan, minh bạch <i>Brokers direct insurance and reinsurance; must agree terms with the customer in writing; must act honestly, objectively and transparently</i>	Điều 4 khoản 21; Điều 131, 132 <i>Art. 4(21); Arts. 131, 132</i>
Đại lý bảo hiểm (tổ chức hoặc cá nhân) <i>Insurance agent (organisation or</i>	Được doanh nghiệp ủy quyền bằng hợp đồng đại lý để bán và chăm sóc hợp đồng. Cá nhân là công dân Việt Nam thường trú, đủ năng lực	Điều 124; Điều 125 khoản 1 <i>Art. 124; Art. 125(1)</i>

Chủ thể <i>Player</i>	Việc được làm <i>What it may do</i>	Căn cứ <i>Basis</i>
<i>individual</i>)	hành vi dân sự, có chứng chỉ <i>Authorised by contract to sell and service policies. An individual must be a Vietnamese resident citizen with full capacity and a certificate</i>	
Ngân hàng, tổ chức tín dụng làm đại lý <i>Bank or credit institution acting as agent</i>	Lập bộ phận chuyên trách; mỗi chi nhánh có tối thiểu 3 nhân viên được đào tạo và có chứng chỉ phù hợp loại bảo hiểm bán <i>Must set up a dedicated unit; each branch needs at least 3 trained, certified staff for the class sold</i>	NĐ 46/2023 Điều 62 khoản 1 <i>Decree 46/2023 Art. 62(1)</i>
Bộ Tài chính <i>Ministry of Finance</i>	Xây dựng và vận hành cơ sở dữ liệu về hoạt động kinh doanh bảo hiểm; quy định chi tiết loại chứng chỉ đại lý, nội dung đào tạo, thi và cấp chứng chỉ <i>Builds and runs the insurance business database; regulates certificate types, training content, exams and issuing</i>	Điều 11 khoản 1; Điều 130 khoản 3 <i>Art. 11(1); Art. 130(3)</i>
Tổ chức xã hội – nghề nghiệp <i>Professional body</i>	Tổ chức của những người hoạt động trong ngành, được thành lập theo quy định của pháp luật <i>Body of industry practitioners set up under the law</i>	Điều 10 <i>Art. 10</i>

Hai ràng buộc cần nhớ ngay. Người tham gia bảo hiểm tại Việt Nam chỉ được mua tại doanh nghiệp được cấp giấy phép tại Việt Nam, trừ trường hợp luật cho phép khác (Điều 6 khoản 1). Đại lý phi nhân thọ đang làm cho một doanh nghiệp không được đồng thời làm cho doanh nghiệp phi nhân thọ khác (Điều 127 khoản 1) và chỉ được bán sản phẩm đã được đào tạo (Điều 127 khoản 3).

Two limits to remember at once. A person in Vietnam may buy insurance only from an insurer licensed in Vietnam, except where the law allows otherwise (Article 6 clause 1). A non-life agent working for one insurer may not work for another non-life insurer at the same time (Article 127 clause 1) and may sell only products they have been trained on (Article 127 clause 3).

1.5. Bảo hiểm bắt buộc gồm những loại nào – *Which covers are compulsory*

Điều 8 khoản 2 Luật Kinh doanh bảo hiểm liệt kê bảo hiểm bắt buộc: trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới; cháy, nổ bắt buộc; bảo hiểm bắt buộc trong hoạt động xây dựng; và loại khác do luật khác quy định khi đáp ứng khoản 1 (bảo vệ lợi ích công cộng, môi trường, an toàn xã hội). Điều 8 khoản 4 cấm doanh nghiệp từ chối bán khi người mua đủ điều kiện, nên chuyên viên không được từ chối cấp bảo hiểm trách nhiệm dân sự xe cơ giới chỉ vì xe cũ hay khách chưa mua vật chất xe.

Article 8 clause 2 of the Law lists compulsory covers: civil liability of motor vehicle owners; compulsory fire and explosion; compulsory construction insurance; and other covers required by other laws that meet clause 1 (protecting public interest, the environment and social safety). Article 8 clause 4 bars insurers from refusing to sell to a buyer who meets the conditions, so an

executive may not refuse motor third-party liability cover because the car is old or the customer has not bought own-damage cover.

Loại Cover	Đối tượng phải mua <i>Who must buy</i>	Căn cứ <i>Basis</i>	Số phải nhớ <i>Figure to remember</i>
Trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới <i>Motor third- party liability</i>	Chủ xe cơ giới; phải mang theo chứng nhận khi lái xe <i>Vehicle owners; the certificate must be carried while driving</i>	NĐ 67/2023 Điều 6, 9; Luật TTATGT 36/2024 Điều 56 khoản 1 điểm d; NĐ 168/2024 Điều 18 <i>Decree 67/2023 Arts. 6, 9; Road Traffic Order Law 36/2024 Art. 56(1)(d); Decree 168/2024 Art. 18</i>	Người: 150 triệu đồng một người một vụ. Tài sản: 50 triệu đồng (mô tô, xe gắn máy) hoặc 100 triệu đồng (ô tô) một vụ. Thời hạn 1 đến 3 năm. Phạt không có chứng nhận: mô tô 200.000 đến 300.000 đồng, ô tô 400.000 đến 600.000 đồng <i>Persons: VND 150 million per person per accident. Property: VND 50 million (motorcycles, mopeds) or VND 100 million (cars) per accident. Term 1 to 3 years. Fine without a certificate: motorcycles VND 200,000 to 300,000, cars VND 400,000 to 600,000</i>
Cháy, nổ bắt buộc <i>Compulsory fire and explosion</i>	Cơ sở thuộc danh mục phải mua; bảo hiểm toàn bộ tài sản của cơ sở <i>Premises on the compulsory list; covers all assets of the premises</i>	Luật PCCC và CNCH 55/2024 Điều 48 khoản 1; NĐ 105/2025 Điều 35 khoản 1 và Phụ lục VII; NĐ 67/2023 Điều 23 đến 26 <i>Fire Prevention Law 55/2024 Art. 48(1); Decree 105/2025 Art. 35(1) and Annex VII; Decree 67/2023 Arts. 23 to 26</i>	Số tiền bảo hiểm tối thiểu bằng giá thị trường của tài sản (Điều 24 khoản 1). Phí điều chỉnh tăng hoặc giảm tối đa 25% (Điều 26 khoản 1) <i>Minimum sum insured equals market value (Art. 24(1)). Premium may be adjusted up or down by at most 25% (Art. 26(1))</i>
Bảo hiểm công trình trong thời gian xây dựng <i>Construction works insurance</i>	Chủ đầu tư công trình thuộc diện bắt buộc <i>Owners of works on the compulsory list</i>	NĐ 67/2023 Điều 32, 33, sửa bởi NĐ 220/2026 (hiệu lực 01/7/2026) <i>Decree 67/2023 Arts. 32, 33, amended by Decree 220/2026 (effective 1 July 2026)</i>	Số tiền bảo hiểm tối thiểu bằng giá trị đầy đủ của công trình khi hoàn thành (Điều 33). Phụ lục III đã được NĐ 220/2026 thay <i>Minimum sum insured equals the full value of the works on completion (Art. 33). Annex III was replaced by Decree 220/2026</i>

Nghị định 67/2023 thay các nghị định cũ: NĐ 03/2021 (trách nhiệm dân sự chủ xe), NĐ 23/2018 và NĐ 97/2021 (cháy, nổ), NĐ 119/2015 và NĐ 20/2022 (xây dựng) theo Điều 77 khoản 2. Danh mục cơ sở phải mua bảo hiểm cháy, nổ hiện nằm ở Phụ lục VII Nghị định 105/2025 (hiệu lực 01/7/2025, thay Nghị định 136/2020); trước khi chào phí cho một cơ sở, tra danh mục này để xác nhận cơ sở thuộc diện bắt buộc.

Decree 67/2023 replaced the older decrees: Decree 03/2021 (motor owners' liability), Decree 23/2018 and Decree 97/2021 (fire and explosion), Decree 119/2015 and Decree 20/2022 (construction) under Article 77 clause 2. The list of premises that must buy fire and explosion cover now sits in Annex VII of Decree 105/2025 (effective 1 July 2025, replacing Decree 136/2020); before quoting a premises, check this list to confirm it is compulsory.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Chị Nguyễn Thị Thu Trang nhận cuộc gọi của chủ một xưởng cơ khí muốn "mua bảo hiểm cháy cho yên tâm". Chị Trang không chào ngay: chị tra xưởng có thuộc Phụ lục VII Nghị định 105/2025 không. Nếu thuộc, số tiền bảo hiểm tối thiểu là giá trị trường tài sản của cơ sở, và đơn này là đơn bắt buộc; nếu không thuộc, đơn là tự nguyện và khách tự chọn số tiền bảo hiểm.

Ms Nguyễn Thị Thu Trang takes a call from a machine workshop owner who wants to "buy fire cover for peace of mind". She does not quote at once: she checks whether the workshop is on Annex VII of Decree 105/2025. If it is, the minimum sum insured is the market value of the premises' assets and the policy is compulsory; if not, it is voluntary and the customer picks the sum insured.

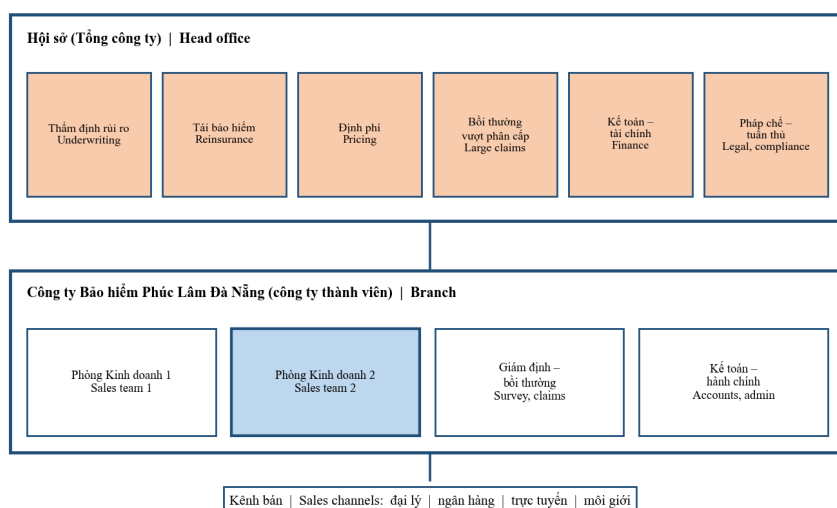
GHI NHỚ / KEY POINT – Ba loại bắt buộc theo Điều 8 khoản 2: trách nhiệm dân sự chủ xe, cháy nổ, xây dựng. Doanh nghiệp không được từ chối bán khi khách đủ điều kiện (Điều 8 khoản 4).

Three compulsory covers under Article 8 clause 2: motor third-party liability, fire and explosion, construction. An insurer may not refuse to sell to an eligible buyer (Article 8 clause 4).

1.6. Cấu trúc doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ – *Structure of a non-life insurer*

Một doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ có hai tầng. Hội sở giữ các chức năng cần tập trung: thẩm định rủi ro lớn hoặc khó, tái bảo hiểm, định phí, kế toán, pháp chế, công nghệ và các hồ sơ bồi thường vượt mức phân cấp. Công ty thành viên đặt ở từng tỉnh, thành phố; công ty thành viên bán hàng, cấp đơn trong thẩm quyền được phân, giám định và giải quyết bồi thường nhỏ. Mức phân cấp cụ thể là quy định nội bộ của từng doanh nghiệp; chương 4 dùng số minh họa.

A non-life insurer has two tiers. The head office keeps the functions that need centralising: underwriting of large or difficult risks, reinsurance, pricing, accounting, legal, technology and claims beyond delegated limits. Branches sit in each province or city; a branch sells, issues policies within its delegated authority, surveys losses and settles small claims. Delegated limits are each insurer's internal rules; Chapter 4 uses illustrative figures.

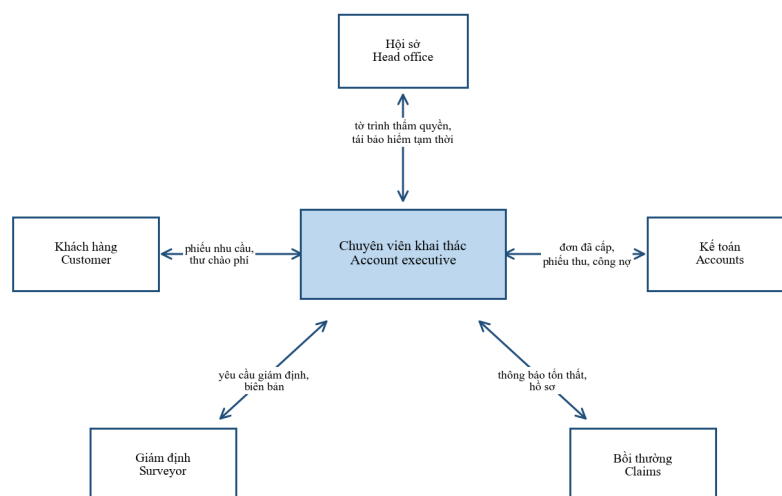


Hình 1.1. Tổ chức của Bảo hiểm Phúc Lâm: hội sở, Công ty Bảo hiểm Phúc Lâm Đà Nẵng, các phòng và kênh bán (cấu trúc phòng ngoài Phòng Kinh doanh 2 là minh họa).

Figure 1.1. Organisation of Bảo hiểm Phúc Lâm: head office, the Đà Nẵng branch, its teams and sales channels (teams other than Sales Team 2 are illustrative).

Cấp Level	Bộ phận Unit	Việc chính Main work	Quan hệ với chuyên viên khai thác Link to the account executive
Hội sở Head office	Thẩm định rủi ro Underwriting	Đánh giá rủi ro lớn, đặt điều kiện, chấp thuận hoặc từ chối <i>Assess large risks, set terms, accept or decline</i>	Nhận tờ trình khi đơn vượt thẩm quyền; trả lời điều kiện chào phí <i>Receives referrals above authority; answers on quote conditions</i>
	Tái bảo hiểm Reinsurance	Mua bảo hiểm cho phần rủi ro công ty không giữ lại <i>Buys cover for the part of risk the insurer does not retain</i>	Báo đơn lớn để xếp tái bảo hiểm tạm thời trước khi cấp đơn <i>Flag large cases so facultative cover is arranged before issue</i>
	Định phí Pricing	Lập tỷ lệ phí, điều khoản, biểu phí sản phẩm <i>Sets rates, terms and tariffs</i>	Cung cấp biểu phí; nhận ý kiến về giá thị trường <i>Supplies tariffs; takes market feedback</i>
	Bồi thường (vượt phân cấp) Claims (above delegated limits)	Giải quyết hồ sơ lớn, phức tạp <i>Handles large or complex claims</i>	Nhận thông báo tổn thất lớn từ phòng <i>Receives large loss notices from the team</i>

Cấp <i>Level</i>	Bộ phận <i>Unit</i>	Việc chính <i>Main work</i>	Quan hệ với chuyên viên khai thác <i>Link to the account executive</i>
	Kế toán – tài chính; pháp chế – tuân thủ <i>Finance; legal and compliance</i>	Hạch toán phí, trích lập dự phòng, soát hợp đồng và nội quy <i>Books premium, sets reserves, reviews contracts and rules</i>	Hỏi khi hợp đồng có điều khoản ngoài mẫu hoặc có vướng mắc pháp lý <i>Consulted on non-standard clauses or legal doubts</i>
Công ty thành viên <i>Branch</i>	Giám đốc <i>Director</i>	Chịu trách nhiệm kết quả kinh doanh của đơn vị, ký những đơn trong thẩm quyền <i>Accountable for the branch's results; signs policies within authority</i>	Duyệt đơn vượt thẩm quyền của trưởng phòng <i>Approves policies above the team head's authority</i>
	Phòng Kinh doanh <i>Sales team</i>	Khai thác khách, tư vấn, chào phí, cấp đơn, thu phí, tái tục <i>Prospecting, advice, quoting, issuing, collection, renewals</i>	Nơi chuyên viên làm việc hằng ngày <i>The executive's daily home</i>
	Giám định – bồi thường <i>Survey and claims</i>	Giám định hiện trường, tính và chi trả bồi thường nhỏ <i>Field survey, calculation and payment of small claims</i>	Phối hợp giám định trước cấp đơn và hồ sơ bồi thường của khách mình <i>Works with the executive on pre-issue surveys and own customers' claims</i>
	Kế toán – hành chính <i>Accounts and admin</i>	Phát hành phiếu thu, theo dõi công nợ phí <i>Issues receipts and tracks premium debtors</i>	Đối chiếu công nợ phí cuối tháng <i>Month-end debtor reconciliation</i>

**Hình 1.2.** Năm đầu mối của chuyên viên khai thác và thứ chuyển qua lại với từng bên.*Figure 1.2. The executive's five counterparts and what passes between them.*

Kênh bán nằm ngang với hai tầng trên: đại lý (Điều 124), ngân hàng làm đại lý theo Điều 62 Nghị định 46/2023, bán trực tuyến và môi giới (Điều 131). Cùng một khách có thể đến từ kênh nào cũng được, nhưng chuyên viên khai thác của phòng là người chịu trách nhiệm tư vấn, đánh giá rủi ro và cấp đơn theo thẩm quyền, kể cả khi hồ sơ do đại lý hoặc ngân hàng giới thiệu.

Sales channels run across both tiers: agents (Article 124), banks acting as agents under Article 62 of Decree 46/2023, online sales and brokers (Article 131). A customer may arrive through any channel, but the team's account executive remains responsible for advice, risk assessment and issuing within authority, even when an agent or bank introduced the file.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Cấp đơn vượt thẩm quyền "cho kịp giờ khách" rồi báo hội sở sau. Đơn đã cấp ràng buộc công ty; hội sở có thể từ chối tái bảo hiểm hoặc yêu cầu điều kiện khác, lúc đó công ty giữ rủi ro không có che chắn. Việc đúng: gửi tờ trình trước, cấp đơn sau khi có trả lời.

Issuing above authority "to meet the customer's deadline" and telling head office afterwards. An issued policy binds the company; head office may refuse reinsurance or impose other terms, leaving the company holding an unprotected risk. Send the referral first and issue after the reply.

1.7. Các vị trí trong nghề và con đường lên giám đốc – Roles in the profession and the climb to branch director

Vị trí của người đọc cuốn này là chuyên viên khai thác. Mười hai vị trí trong bảng gần nhất với nghề đó: người đọc sẽ làm việc với tất cả, và nhiều người chuyển sang một trong số đó sau vài năm. Cột "Yêu cầu" ghi nền tảng thường gặp; chứng chỉ chỉ nêu loại theo Điều 130 khoản 1 (nhân thọ, phi nhân thọ, sức khỏe).

The reader of this book is an account executive. The twelve roles in the table sit closest to that job: you will work with all of them, and many people move into one after a few years. The "Requirement" column gives the usual background; certificates are named only by type under Article 130 clause 1 (life, non-life, health).

Vị trí Role	Việc chính Main work	Đầu ra Output	Yêu cầu Requirement
Chuyên viên khai thác <i>Account executive</i>	Tìm khách, tư vấn, đánh giá rủi ro, chào phí, cấp đơn, thu phí, tái tục <i>Prospect, advise, assess, quote, issue, collect, renew</i>	Đơn cấp, phí thu, danh mục tái tục <i>Policies, premium collected, renewal book</i>	Tài chính – bảo hiểm, kinh tế hoặc ngành khác; kỹ năng bán hàng và Excel <i>Finance, insurance, economics or other; sales skills and Excel</i>
Đại lý bảo hiểm <i>Agent</i>	Bán và chăm sóc hợp đồng cho một doanh nghiệp <i>Sells and services policies for one insurer</i>	Hồ sơ yêu cầu bảo hiểm, phí chuyển về doanh nghiệp <i>Proposals and premium passed to the insurer</i>	Chứng chỉ đại lý đúng loại; công dân Việt Nam thường trú (Điều 125) <i>Right-class certificate; Vietnamese resident (Art. 125)</i>

Vị trí <i>Role</i>	Việc chính <i>Main work</i>	Đầu ra <i>Output</i>	Yêu cầu <i>Requirement</i>
Tư vấn bảo hiểm nhân thọ <i>Life insurance adviser</i>	Tư vấn sản phẩm sống, chết, đầu tư gắn bảo hiểm tại doanh nghiệp nhân thọ <i>Advises on life products at a life insurer</i>	Hợp đồng nhân thọ <i>Life contracts</i>	Chứng chỉ đại lý nhân thọ <i>Life agent certificate</i>
Thẩm định rủi ro (hội sở) <i>Underwriter (head office)</i>	Xem tờ trình, đặt điều kiện, chấp thuận hay từ chối rủi ro <i>Reviews referrals, sets terms, accepts or declines</i>	Ý kiến chấp thuận, điều kiện, mức phí tối thiểu <i>Decision, conditions, minimum premium</i>	Hiểu rủi ro kỹ thuật, tài sản; đọc báo cáo khảo sát <i>Technical and property risk knowledge; reads survey reports</i>
Giám định viên <i>Surveyor</i>	Xem hiện trường, xe, tài sản trước cấp đơn và sau tổn thất <i>Inspects vehicles and property before issue and after loss</i>	Biên bản giám định, ảnh, ước tính tổn thất <i>Survey report, photos, loss estimate</i>	Kiến thức kỹ thuật theo đối tượng (xe, xây dựng, hàng hóa) <i>Technical knowledge by object (vehicle, building, cargo)</i>
Chuyên viên bồi thường <i>Claims handler</i>	Nhận hồ sơ, xác định trách nhiệm, tính và chi trả bồi thường <i>Takes the file, decides liability, calculates and pays</i>	Quyết định bồi thường hoặc văn bản từ chối <i>Payment decision or written refusal</i>	Hiểu hợp đồng, Luật Kinh doanh bảo hiểm, Bộ luật Dân sự <i>Contract, Insurance Law and Civil Code knowledge</i>
Chuyên viên tái bảo hiểm <i>Reinsurance officer</i>	Xếp tái bảo hiểm, tính phí nhượng và phần bồi thường thu hồi <i>Arranges cover, computes ceded premium and recoveries</i>	Hợp đồng tái bảo hiểm, báo cáo nhượng <i>Reinsurance contracts and cession reports</i>	Tiếng Anh bảo hiểm; Excel; hiểu tái bảo hiểm tỷ lệ và phi tỷ lệ <i>Insurance English; Excel; proportional and non-proportional knowledge</i>
Chuyên viên định phí <i>Pricing analyst</i>	Phân tích tổn thất, lập tỷ lệ phí và điều khoản <i>Analyses losses, builds rates and terms</i>	Biểu phí, báo cáo tỷ lệ bồi thường theo nghiệp vụ <i>Tariffs and loss ratio reports by class</i>	Toán xác suất – thống kê <i>Probability and statistics</i>
Môi giới bảo hiểm <i>Broker</i>	Tư vấn cho khách, so sánh phương án của nhiều doanh nghiệp, thỏa thuận bằng văn bản với khách (Điều 132 khoản 3) <i>Advises customers, compares insurers' offers, agrees terms in writing (Art. 132(3))</i>	Phương án đề xuất, hồ sơ đàm phán <i>Proposals and negotiation files</i>	Làm trong doanh nghiệp môi giới được cấp phép <i>Works for a licensed broker</i>

Vị trí <i>Role</i>	Việc chính <i>Main work</i>	Đầu ra <i>Output</i>	Yêu cầu <i>Requirement</i>
Chuyên viên kênh ngân hàng <i>Bancassurance officer</i>	Hỗ trợ nhân viên ngân hàng bán bảo hiểm, đào tạo, kiểm soát chất lượng hồ sơ <i>Supports bank staff selling insurance, trains them, checks file quality</i>	Phí qua ngân hàng, báo cáo chất lượng hồ sơ <i>Premium via the bank, quality reports</i>	Hiểu quy định đại lý của tổ chức tín dụng (NĐ 46/2023 Điều 62) <i>Knows credit institutions' agency rules (Decree 46/2023 Art. 62)</i>
Chăm sóc khách hàng <i>Customer service</i>	Trả lời, nhận phản ánh, nhắc hạn, hướng dẫn thủ tục <i>Answers, takes complaints, sends reminders, guides procedures</i>	Phiếu tiếp nhận, kết quả xử lý khiếu nại <i>Intake records and complaint outcomes</i>	Giao tiếp; hiểu sản phẩm và quy trình <i>Communication; product and process knowledge</i>
Pháp chế – tuân thủ <i>Legal and compliance</i>	Soát hợp đồng, quy tắc, quy trình; theo dõi thay đổi luật <i>Reviews contracts, rules and processes; tracks legal changes</i>	Ý kiến pháp lý, báo cáo tuân thủ <i>Legal opinions and compliance reports</i>	Cử nhân luật hoặc tương đương; đọc văn bản hợp nhất <i>Law degree or equivalent; reads consolidated texts</i>

Trong công ty thành viên, con đường từ ngày đầu tiên đến ghế giám đốc đi qua sáu bậc. Số năm giữ mỗi bậc phụ thuộc năng lực và vị trí trống; chương 9 nói chi tiết. Bảng ghi việc đổi theo từng bậc.

In a branch, the road from day one to the director's chair runs through six steps. Years spent at each step depend on ability and vacancies; Chapter 9 covers this. The table shows how the job changes at each step.

Bậc <i>Step</i>	Việc thay đổi <i>What changes</i>	Phụ trách thêm <i>Extra responsibility</i>
Chuyên viên khai thác <i>Account executive</i>	Tự giữ danh mục khách, chào phí trong thẩm quyền <i>Owens a customer book and quotes within authority</i>	Chỉ tiêu cá nhân <i>Personal target</i>
Chuyên viên cao cấp <i>Senior executive</i>	Xử lý khách doanh nghiệp lớn và đơn kỹ thuật phức tạp <i>Handles large corporate accounts and complex technical cases</i>	Kèm người mới <i>Coaches newcomers</i>
Trưởng nhóm <i>Team leader</i>	Điều phối vài chuyên viên, soát chào phí của nhóm <i>Coordinates a few executives and reviews their quotes</i>	Chỉ tiêu nhóm <i>Group target</i>

Bậc <i>Step</i>	Việc thay đổi <i>What changes</i>	Phụ trách thêm <i>Extra responsibility</i>
Phó trưởng, trưởng phòng <i>Deputy head, head of team</i>	Quản lý phòng, duyệt đơn trong thẩm quyền, quản lý đại lý và kênh ngân hàng của phòng <i>Runs the team, approves within authority, manages the team's agents and bank channel</i>	Doanh thu, tỷ lệ bồi thường của phòng <i>Team revenue and loss ratio</i>
Phó giám đốc công ty thành viên <i>Deputy branch director</i>	Phụ trách một mảng: kinh doanh hoặc giám định – bồi thường <i>Takes one area: sales or survey and claims</i>	Kết quả mảng đó <i>That area's results</i>
Giám đốc công ty thành viên <i>Branch director</i>	Chịu trách nhiệm kết quả toàn đơn vị trước hội sở <i>Answers to head office for the whole unit</i>	Kết quả kinh doanh và tuân thủ toàn đơn vị <i>Whole-unit results and compliance</i>

GHI NHỚ / KEY POINT – Chuyên viên khai thác nằm ở giữa: bên trên là hội sở và trưởng phòng, bên cạnh là giám định, bồi thường, kế toán, bên dưới và ngoài là đại lý, ngân hàng, khách. Biết tên người phụ trách từng việc là kỹ năng ngày đầu.

The account executive sits in the middle: head office and the team head above, survey, claims and accounts alongside, agents, banks and customers underneath and outside. Knowing who owns each task is a day-one skill.

1.8. Hồ sơ doanh nghiệp và đơn vị – *Company and unit profile*

Bảo hiểm Phúc Lâm là tên tự đặt của một tổng công ty cổ phần bảo hiểm phi nhân thọ có 24 công ty thành viên. Trần Khánh Linh vào Phòng Kinh doanh 2 của Công ty Bảo hiểm Phúc Lâm Đà Nẵng, Số 48 đường Lê Duẩn, phường Hải Châu, thành phố Đà Nẵng, ngày thứ Năm 01/10/2026. Công ty Đà Nẵng thu phí 140.000 triệu đồng năm 2025, bằng 3,6% phí của cả tổng công ty (3.850.000 triệu đồng).

Bảo hiểm Phúc Lâm is the invented name of a joint-stock non-life insurer with 24 branches. Trần Khánh Linh joins Sales Team 2 of the Đà Nẵng branch, 48 Lê Duẩn Street, Hải Châu Ward, Đà Nẵng City, on Thursday 1 October 2026. The Đà Nẵng branch collected VND 140,000 million in premium in 2025, which is 3.6% of the whole group's VND 3,850,000 million.

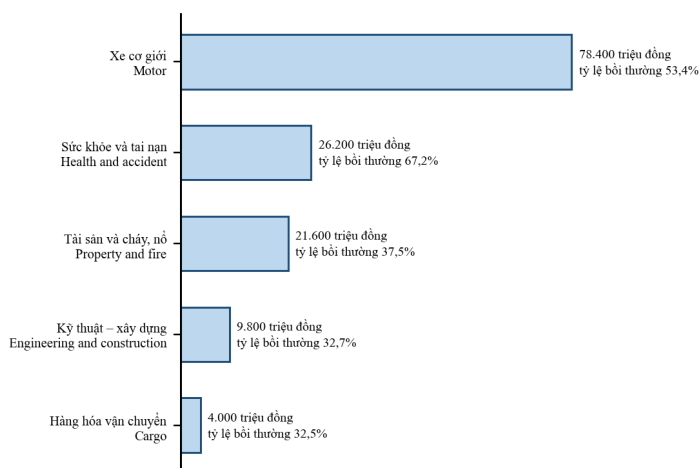
Chỉ số 2025 (triệu đồng) <i>2025 item (VND million)</i>	Công ty Đà Nẵng <i>Đà Nẵng branch</i>	Toàn tổng công ty <i>Whole group</i>
Phí bảo hiểm <i>Premium</i>	140.000	3.850.000
Bồi thường <i>Claims</i>	72.100	2.190.000
Chi phí <i>Expenses</i>	34.550	960.000
Tỷ lệ bồi thường <i>Loss ratio</i>	51,5%	56,9%

Chỉ số 2025 (triệu đồng) <i>2025 item (VND million)</i>	Công ty Đà Nẵng <i>Đà Nẵng branch</i>	Toàn tổng công ty <i>Whole group</i>
Tỷ lệ chi phí <i>Expense ratio</i>	24,7%	24,9%
Tỷ lệ kết hợp <i>Combined ratio</i>	76,2%	81,8%

Công ty Đà Nẵng có tỷ lệ bồi thường 51,5%, thấp hơn mức 56,9% của cả tổng công ty; tỷ lệ kết hợp 76,2% so với 81,8%. Tỷ lệ kết hợp dưới 100% có nghĩa phí thu lớn hơn bồi thường cộng chi phí: mỗi 100 đồng phí còn lại 23,8 đồng, chưa tính thu nhập đầu tư và các khoản không nằm trong hai tỷ lệ.

The Đà Nẵng branch has a loss ratio of 51.5%, under the group's 56.9%, and a combined ratio of 76.2% against 81.8%. A combined ratio under 100% means premium exceeds claims plus expenses: out of every 100 dong of premium, 23.8 remains, before investment income and items outside the two ratios.

Nghệp vụ <i>Class</i>	Phí 2025 <i>Premium 2025</i>	Bồi thường 2025 <i>Claims 2025</i>	Tỷ lệ bồi thường 2025 <i>Loss ratio 2025</i>	Tỷ lệ chi phí 2025 <i>Expense ratio 2025</i>	Tỷ lệ kết hợp 2025 <i>Combined 2025</i>	Tỷ lệ bồi thường 9T/2026 <i>Loss ratio 9M 2026</i>
Xe cơ giới <i>Motor</i>	78.400	41.900	53,4%	25,6%	79,0%	54,1%
Sức khỏe và tai nạn <i>Health and accident</i>	26.200	17.600	67,2%	21,0%	88,2%	75,7%
Tài sản và cháy, nổ <i>Property and fire</i>	21.600	8.100	37,5%	25,0%	62,5%	35,4%
Kỹ thuật – xây dựng <i>Engineering and construction</i>	9.800	3.200	32,7%	25,0%	57,7%	25,3%
Hàng hóa vận chuyển <i>Cargo</i>	4.000	1.300	32,5%	27,5%	60,0%	28,1%
Tổng <i>Total</i>	140.000	72.100	51,5%	24,7%	76,2%	52,4%



Hình 1.3. Phí bảo hiểm năm 2025 của Công ty Đà Nẵng theo nghiệp vụ và tỷ lệ bồi thường tương ứng (triệu đồng).

Figure 1.3. Premium of the Đà Nẵng branch in 2025 by class with the matching loss ratio (VND million).

Xe cơ giới chiếm 56,0% phí năm 2025, sức khỏe và tai nạn chiếm 18,7%. Sức khỏe có tỷ lệ bồi thường cao nhất (67,2% năm 2025) và tăng lên 75,7% trong 9 tháng 2026, tăng 8,5 điểm phần trăm. Phí 9 tháng đầu năm 2026 là 111.600 triệu đồng, bằng 79,7% phí cả năm 2025.

Motor accounts for 56.0% of 2025 premium, health and accident for 18.7%. Health has the highest loss ratio (67.2% in 2025) and it rose to 75.7% in the first nine months of 2026, up 8.5 percentage points. Premium for the first nine months of 2026 is VND 111,600 million, which is 79.7% of the whole of 2025.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Khánh Linh đọc bảng và ghi nhật ký: sức khỏe có tỷ lệ bồi thường 67,2% cộng chi phí 21,0% bằng tỷ lệ kết hợp 88,2%, mỗi 100 đồng phí sức khỏe chỉ còn 11,8 đồng; tài sản có tỷ lệ kết hợp 62,5%, còn 37,5 đồng. Khi khách sức khỏe nhóm xin giảm phí, cô biết phòng đã sát mức hòa vốn của nghiệp vụ này nên phải hỏi chị Trang trước khi hứa. *Khánh Linh reads the table and notes: health has a loss ratio of 67.2% plus expenses of 21.0%, a combined ratio of 88.2%, so only 11.8 dong of each 100 dong of health premium remains; property has a combined ratio of 62.5% and keeps 37.5 dong. When a group health customer asks for a discount, she knows the team is already near this class's break-even and must ask Ms Trang before promising anything.*

GHI NHỚ / KEY POINT – Tỷ lệ bồi thường = bồi thường chia phí; tỷ lệ chi phí = chi phí chia phí; tỷ lệ kết hợp là tổng hai tỷ lệ. Đọc theo nghiệp vụ, không đọc chỉ con số tổng. *Loss ratio = claims divided by premium; expense ratio = expenses divided by premium; combined ratio is the sum of the two. Read by class, not only the total.*

1.9. Một ngày của người mới và nhịp năm – A newcomer's day and the rhythm of the year

Thứ Năm 01/10/2026 là ngày đầu của Trần Khánh Linh. Bảng ghi lịch ngày theo giờ (giờ là minh họa của đơn vị), người gặp và việc để lại.

Thursday 1 October 2026 is Trần Khánh Linh's first day. The table gives the day by hour (the times are the unit's illustration), whom she meets and what she leaves with.

Giờ Time	Việc Activity	Người Person	Để lại Result
08:00	Nhận bàn, nghe phân công tuần đầu <i>Gets a desk and week-one assignments</i>	Anh Huỳnh Văn Tài, trưởng phòng <i>Mr Huỳnh Văn Tài, team head</i>	Danh sách người cần gặp trong tuần <i>List of people to meet this week</i>
09:00	Ký cam kết bảo mật, nhận tài khoản hệ thống quyền xem <i>Signs the confidentiality pledge, receives view-only system access</i>	Bộ phận hành chính <i>Admin</i>	Cam kết đã ký, tài khoản <i>Signed pledge, account</i>
10:00	Xem một biên bản giám định xe <i>Reads a vehicle survey report</i>	Anh Phan Minh Đức, giám định viên <i>Mr Phan Minh Đức, surveyor</i>	Ghi chép về cách giám định xe <i>Notes on vehicle survey</i>
11:00	Xem một hồ sơ bồi thường nhỏ đã đóng <i>Reads one closed small claim file</i>	Chị Lê Ngọc Hân, chuyên viên bồi thường <i>Ms Lê Ngọc Hân, claims handler</i>	Ghi chú các giấy tờ có trong hồ sơ <i>List of documents in the file</i>
14:00	Đọc một giấy chứng nhận bảo hiểm điện tử và một đơn tài sản đã cấp <i>Reads an e-certificate and an issued property policy</i>	Chị Nguyễn Thị Thu Trang, chuyên viên kỹ cựu <i>Ms Nguyễn Thị Thu Trang, senior executive</i>	Ghi các mục trên đơn và ai ký <i>Fields on the policy and who signed</i>
15:30	Nghe chị Trang gọi khách tái tục <i>Listens to Ms Trang calling a renewal customer</i>	Chị Trang <i>Ms Trang</i>	Kịch bản cuộc gọi <i>Call outline</i>
16:30	Viết nhật ký ngày, hỏi lại điều chưa rõ <i>Writes the day log and queries open points</i>	Anh Tài <i>Mr Tài</i>	Nhật ký một trang <i>One-page log</i>

Hai người khác Khánh Linh sẽ gặp qua thư hoặc điện thoại trong tuần: anh Đặng Quốc Việt, thẩm định rủi ro hội sở, khi có tờ trình, và bà Lê Thị Mỹ Dung, đại lý bảo hiểm cá nhân, khi có hồ sơ do đại lý giới thiệu. Quy tắc không đổi: ghi tên người, việc họ làm và số điện thoại nội bộ vào sổ tay từ ngày đầu.

Two more people Khánh Linh will reach by mail or phone this week: Mr Đặng Quốc Việt, head office underwriter, when a referral is due, and Ms Lê Thị Mỹ Dung, an individual insurance agent, when an agent-introduced file arrives. The rule is constant: write each person's name, task and internal extension in the notebook from day one.

Thời điểm <i>When</i>	Sự kiện <i>Event</i>	Việc của chuyên viên <i>Executive's task</i>
Tháng 10 và 11 <i>October and November</i>	Mùa bão lũ ở miền Trung; nhiều thông báo tổn thất về tài sản, hàng hóa và xe <i>Storm and flood season in central Vietnam; many loss notices on property, cargo and vehicles</i>	Báo khách trong vùng ngập về điều khoản; phối hợp giám định; tránh hứa số tiền bồi thường <i>Brief customers in flood areas on terms; work with surveyors; never promise a payout figure</i>
Tháng 11 và 12 <i>November and December</i>	Chiến dịch bán xe cuối năm <i>Year-end vehicle sales drive</i>	Làm việc với đại lý bán xe; giám định xe trước khi cấp vật chất xe <i>Work with dealers; survey vehicles before issuing own-damage cover</i>
31/12/2026	Chốt năm <i>Year-end close</i>	Thu phí, đóng đơn, soát công nợ phí và chỉ tiêu <i>Collect premium, close policies, check debtors and targets</i>
01/01/2027	Tái tục đơn tài sản và sức khỏe nhóm <i>Renewal of property and group health policies</i>	Gọi khách sớm, báo phí mới trước ngày hết hạn <i>Call early and quote the renewal before expiry</i>
06/02/2027	Tết Nguyên đán <i>Lunar New Year</i>	Thu phí và cấp đơn trước kỳ nghỉ; sắp người trực nhận thông báo tổn thất <i>Collect and issue before the holiday; arrange cover for loss notices</i>

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Lên lịch tuần đầu kín bằng họp và đào tạo, không để thời gian ngồi cạnh chị Trang nghe gọi khách. Bán bảo hiểm học bằng nghe người làm trước, rồi tự làm. Đặt ít nhất một buổi mỗi ngày để theo một cuộc gọi hoặc một hồ sơ thật.

Filling week one with meetings and training and leaving no time beside Ms Trang to listen to customer calls. Selling insurance is learned by watching a practitioner first, then doing it. Reserve at least one slot a day to follow a real call or file.

1.10. Việc máy và AI làm được, việc người phải làm; đạo đức nghề – *What machines and AI can do, what people must do; professional ethics*

Việc máy, AI làm được – *What machines and AI can do*

Hệ thống tính phí, nhắc hạn tái tục và đọc bảng đã làm thay phần lớn việc cộng trừ. Công cụ AI soạn nháp thư và tóm tắt tài liệu. Phần còn lại là chịu trách nhiệm trước khách và trước luật, nên người ký tên phải kiểm.

Systems now compute premiums, remind renewals and read tables. AI tools draft letters and summarise documents. What remains is accountability to the customer and the law, so the person who signs must verify.

Việc <i>Task</i>	Máy, AI làm được <i>What a machine can do</i>	Người phải làm <i>What a person must do</i>
Tính phí theo tỷ lệ <i>Premium calculation</i>	Nhân số tiền bảo hiểm với tỷ lệ, làm tròn <i>Multiply sum insured by rate and round</i>	Kiểm giá trị bảo hiểm, tỷ lệ phí đúng sản phẩm, số tiền bảo hiểm so với giá thị trường <i>Check sum insured against market value, and that the rate fits the product</i>
Soạn thư chào phí <i>Quote letter</i>	Viết nháp theo mẫu <i>Draft from a template</i>	Rà từng số, điều khoản loại trừ, điều kiện; chịu trách nhiệm nội dung gửi khách <i>Check every figure, exclusion and condition; own what goes to the customer</i>
Đọc quy tắc, điều khoản <i>Reading policy wording</i>	Tóm tắt ý chính <i>Summarise key points</i>	Đối chiếu bản gốc; giải thích điều khoản loại trừ cho khách và giữ bằng chứng (Điều 19 khoản 2) <i>Verify against the original; explain exclusions to the customer and keep evidence (Art. 19(2))</i>
Nhắc hạn tái tục <i>Renewal reminders</i>	Lọc đơn sắp hết hạn, gửi nhắc <i>Filter expiring policies, send reminders</i>	Gọi khách, hỏi thay đổi rủi ro, báo phí tái tục <i>Call the customer, ask about risk changes, quote renewal</i>
Phân loại ảnh giám định <i>Sorting survey photos</i>	Gợi ý hạng mục hư hỏng <i>Suggest damaged items</i>	Giám định viên kết luận; chuyên viên bồi thường quyết định <i>The surveyor concludes; the claims handler decides</i>
Từ chối bồi thường <i>Declining a claim</i>	Không tự quyết <i>Never decides</i>	Người có thẩm quyền ký văn bản nêu lý do (TT 67/2023 Điều 18 khoản 1) <i>An authorised person signs a letter giving reasons (Circular 67/2023 Art. 18(1))</i>

Dữ liệu khách hàng đi cùng quy tắc: hồ sơ có họ tên, số căn cước, hồ sơ bệnh án hay ảnh tài sản không được dán vào công cụ AI công cộng. Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15 có hiệu lực từ 01/01/2026; doanh nghiệp có quy chế riêng và chuyên viên ký cam kết bảo mật ngay tuần đầu. Điều 12 Luật Kinh doanh bảo hiểm nêu việc ứng dụng công nghệ thông tin phải bảo đảm an ninh mạng. Chương 5 nói kỹ về công cụ và bảo mật.

Customer data comes with rules: a file containing a name, ID number, medical record or asset photos must not be pasted into a public AI tool. The Law on Personal Data Protection No. 91/2025/QH15 took effect on 1 January 2026; each insurer has its own policy and executives sign a confidentiality pledge in week one. Article 12 of the Insurance Business Law requires information technology applications to ensure cyber security. Chapter 5 covers tools and security in depth.

Đạo đức nghề – Professional ethics

Chủ đề <i>Topic</i>	Căn cứ <i>Basis</i>	Việc phải làm <i>What to do</i>
Khai thác trung thực <i>Honest selling</i>	Luật KDBH Điều 16 khoản 1 (trung thực tuyệt đối); TT 67/2023 Điều 53 khoản 1 (đại lý cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác) <i>Insurance Law Art. 16(1) (utmost good faith); Circular 67/2023 Art. 53(1) (agents give full, accurate information)</i>	Nêu đủ quyền lợi, loại trừ, phí; không hứa điều hợp đồng không ghi <i>State benefits, exclusions and premium fully; promise nothing the contract omits</i>
Giải thích loại trừ <i>Explaining exclusions</i>	Điều 19 khoản 2 <i>Art. 19(2)</i>	Giải thích rõ ràng và có bằng chứng khách đã được giải thích <i>Explain clearly and keep evidence that the customer was told</i>
Cấm cưỡng ép giao kết <i>No coercion</i>	Điều 9 khoản 5; NĐ 174/2024 Điều 16 khoản 2 điểm d <i>Art. 9(5); Decree 174/2024 Art. 16(2)(d)</i>	Không đe dọa, ép mua, không gán bảo hiểm với việc cho vay <i>No threats or forced purchase, and no tying insurance to a loan</i>
Trục lợi bảo hiểm <i>Insurance fraud</i>	Điều 9 khoản 4: thông đồng với người thụ hưởng; giả mạo tài liệu để được hoặc để từ chối bồi thường; tự gây thiệt hại <i>Art. 9(4): colluding with beneficiaries; falsifying papers to obtain or refuse payment; self-inflicted loss</i>	Ghi lại dấu hiệu, báo trưởng phòng và bộ phận tuân thủ; không tự điều tra, không báo trước cho khách <i>Record the signs and report to the team head and compliance; do not investigate alone or tip off the customer</i>
Khai sai của khách <i>Customer misstatement</i>	Điều 22 khoản 2 (cố ý khai sai để được bồi thường: doanh nghiệp có quyền hủy bỏ hợp đồng) và khoản 3 (doanh nghiệp cố ý không cung cấp thông tin: bên mua có quyền hủy bỏ) <i>Art. 22(2) (deliberate misstatement to obtain payment: the insurer may rescind) and (3) (insurer deliberately withholding information: the buyer may rescind)</i>	Hỏi đủ, ghi nguyên văn câu trả lời của khách, yêu cầu khách ký <i>Ask fully, record the customer's answers verbatim, have the customer sign</i>
Xung đột lợi ích <i>Conflict of interest</i>	Nội quy của doanh nghiệp; Điều 127 khoản 1 với đại lý <i>Company code; Art. 127(1) for agents</i>	Khai báo khi khách là người thân, không nhận quà từ khách đang có hồ sơ bồi thường, không làm đại lý cho doanh nghiệp phi nhân thọ khác <i>Declare when the customer is a relative, take no gifts from a customer with an open claim, do not act as agent for another non-life insurer</i>

Chủ đề <i>Topic</i>	Căn cứ <i>Basis</i>	Việc phải làm <i>What to do</i>
Bảo mật <i>Confidentiality</i>	Luật BVDLCN 91/2025; cam kết bảo mật nội bộ <i>Personal Data Law 91/2025; internal pledge</i>	Chỉ dùng kênh và công cụ của công ty cho hồ sơ khách <i>Use only company channels and tools for customer files</i>

Mức phạt hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm tối đa 100 triệu đồng với cá nhân và 200 triệu đồng với tổ chức (NĐ 174/2024 Điều 3 khoản 3). Hành vi không cung cấp tài liệu khi giao kết hoặc đe dọa, cưỡng ép giao kết bị phạt doanh nghiệp từ 60 đến 100 triệu đồng (Điều 16 khoản 2); thiếu biện pháp kiểm soát đại lý bị phạt cùng mức (Điều 24 khoản 2). Một đơn bán sai của chuyên viên vì vậy gây thiệt hại cho công ty và cho khách.

Administrative fines in insurance business reach VND 100 million for individuals and VND 200 million for organisations (Decree 174/2024 Article 3 clause 3). Failing to supply documents at signing, or threatening or coercing a customer into a contract, costs the insurer VND 60 to 100 million (Article 16 clause 2); lacking controls over agents carries the same range (Article 24 clause 2). A mis-sold policy therefore damages the company and the customer.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Nhận lời khách "cái gì cũng bồi thường" để chốt đơn. Điều 19 khoản 2 buộc giải thích loại trừ, và Điều 24 giải thích điều khoản không rõ theo hướng có lợi cho bên mua. Lời hứa miệng không có trong hợp đồng vẫn gây khiếu nại và kéo theo tranh chấp.

Telling a customer "everything is covered" to close the deal. Article 19 clause 2 requires exclusions to be explained, and Article 24 reads unclear wording in the buyer's favour. An oral promise absent from the contract still produces complaints and disputes.

1.11. Việc cần làm ngay – Action checklist

- Tải bản hợp nhất Luật Kinh doanh bảo hiểm số 31/VBHN-VPQH và đọc Điều 4, 7, 8, 9; đánh dấu các định nghĩa ở mục 1.2.
Download the consolidated Law on Insurance Business No. 31/VBHN-VPQH and read Articles 4, 7, 8 and 9; mark the definitions in the table in section 1.2.
- Học thuộc ba loại bảo hiểm bắt buộc, giới hạn trách nhiệm dân sự xe cơ giới (150 triệu đồng một người một vụ; 50 triệu đồng và 100 triệu đồng tài sản).
Memorise the three compulsory covers and the motor third-party liability limits (VND 150 million per person per accident; VND 50 million and VND 100 million for property).
- Vẽ lại sơ đồ hội sở – công ty thành viên – phòng bằng tay cho đơn vị của mình, ghi tên người phụ trách từng ô.
Redraw the head office – branch – team diagram by hand for your own unit and write the person in charge in each box.
- Xin trưởng phòng bảng phí, bồi thường và các tỷ lệ theo nghiệp vụ của đơn vị, tìm nghiệp vụ có tỷ lệ kết hợp cao nhất.
Ask the team head for the unit's premium, claims and ratio table by class and find the class with the highest combined ratio.

- Xếp lịch gặp giám định viên, chuyên viên bồi thường, kế toán và một người ở hội sở trong tuần đầu, mỗi người nửa giờ.
Book half an hour in week one with a surveyor, a claims handler, an accountant and someone at head office.
- Ghi vào sổ tay bốn câu: ai duyệt đơn vượt thẩm quyền, ai ký giám định, ai nhận thông báo tổn thất, ai thu phí.
Write four answers in your notebook: who approves above authority, who signs a survey, who takes loss notices, who collects premium.
- Đọc cam kết bảo mật trước khi ký; hỏi công cụ AI nào của công ty được phép dùng với hồ sơ khách.
Read the confidentiality pledge before signing; ask which of the company's AI tools may be used with customer files.
- Phân biệt trong ba câu bảo hiểm thương mại, bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế, rồi nói thử với người nhà.
Tell commercial, social and health insurance apart in three sentences and try them out on a relative.

Chương 2. Con đường vào nghề bảo hiểm – Chapter 2. Getting into insurance

Sau chương này bạn làm được – What you will be able to do

- Chọn đường vào nghề hợp với ngành học và xuất phát điểm của mình: sinh viên mới ra trường, người trái ngành hoặc đại lý chuyển lên nhân viên.
Choose the route into the trade that fits your degree and starting point: new graduate, career changer or agent moving to staff.
- Nêu ba loại chứng chỉ đại lý bảo hiểm, điều kiện cá nhân làm đại lý theo Luật Kinh doanh bảo hiểm và hỏi đúng chỗ về thi cấp chứng chỉ.
Name the three agent licences, state the personal conditions for acting as an agent under the Law on Insurance Business and ask the right office about the exam.
- Tính phí bảo hiểm xe cơ giới, bồi thường dưới giá trị và hoàn phí khi hủy bằng công thức Excel, đối chiếu với kết quả mẫu.
Calculate motor premium, underinsurance claims and cancellation refunds in Excel and check them against the model answers.
- Lập kế hoạch tự học 24 tuần, mỗi tuần có một sản phẩm tự kiểm.
Draw up a 24-week self-study plan with one self-check product each week.
- Làm thực tập tại công ty thành viên theo hướng được giữ lại: biết việc nào giao thì nhận, việc nào phải hỏi lại.
Run an internship at a branch so that you are kept on: know which tasks to accept and which to question.

2.1. Ngành học phù hợp, người trái ngành và đại lý chuyển lên nhân viên – Suitable degrees, career changers and agents moving to staff

Trần Khánh Linh vào làm chuyên viên khai thác Phòng Kinh doanh 2 của Công ty Bảo hiểm Phúc Lâm Đà Nẵng ngày 01/10/2026. Cùng phòng có chị Nguyễn Thị Thu Trang, chuyên viên kỳ cựu, và anh Phan Minh Đức, giám định viên. Trong một phòng khai thác, ngành học quyết định ba việc: bạn nhập môn nhanh ở khâu nào, phải bù kiến thức ở khâu nào và nên nhận khách hàng nhóm nào trước.

Trần Khánh Linh joined Sales Department 2 of Công ty Bảo hiểm Phúc Lâm Đà Nẵng as an account executive on 1 October 2026. The department also has Nguyễn Thị Thu Trang, the senior executive, and Phan Minh Đức, the loss adjuster. In a sales department a degree decides three things: where you start fast, where you must catch up and which customers to take on first.

Ngành học <i>Degree</i>	Dùng được ngay ở bàn khai thác <i>Useful at the desk from day one</i>	Phải bù thêm <i>Gap to close</i>
Bảo hiểm, Tài chính – Ngân hàng, Kinh tế <i>Insurance, Finance and Banking,</i>	Đọc bảng phí, tỷ lệ bồi thường, báo cáo kinh doanh; nói chuyện với kế toán và hội sở bằng cùng một ngôn ngữ số. <i>Reading premium tables, loss ratios</i>	Khảo sát hiện trường: nhà xưởng, kho, xe. Chưa biết nhìn rủi ro vật lý. <i>Site surveys of plants, warehouses and cars; physical risk is not yet familiar.</i>

Ngành học <i>Degree</i>	Dùng được ngay ở bàn khai thác <i>Useful at the desk from day one</i>	Phải bù thêm <i>Gap to close</i>
<i>Economics</i>	<i>and business reports; talking to accounting and head office in the same numbers.</i>	
Quản trị kinh doanh, Marketing <i>Business administration, Marketing</i>	Tìm khách, phiếu nhu cầu, thuyết trình, chăm sóc sau bán. <i>Prospecting, needs analysis, presentations, after-sales care.</i>	Tính phí, đọc điều khoản loại trừ, quy tắc bồi thường. <i>Premium calculation, reading exclusions and claims rules.</i>
Luật, Luật kinh tế <i>Law, Business law</i>	Đọc hợp đồng, điều khoản loại trừ, trách nhiệm bồi thường theo Luật Kinh doanh bảo hiểm và Bộ luật Dân sự. <i>Reading contracts, exclusions and liability under the Law on Insurance Business and the Civil Code.</i>	Số liệu: tỷ lệ phí, tỷ lệ bồi thường, công thức dưới giá trị. <i>Numbers: premium rates, loss ratios and the underinsurance formula.</i>
Kỹ thuật xây dựng, Cơ khí, Điện, Phòng cháy chữa cháy <i>Civil, mechanical, electrical engineering, fire safety</i>	Khảo sát rủi ro nhà xưởng, công trình, máy móc; đọc bản vẽ và biện pháp phòng cháy; nói chuyện với kỹ sư của khách. <i>Risk surveys of plants, works and machinery; reading drawings and fire protection; talking to the customer's engineers.</i>	Bán hàng và luật hợp đồng; cách trình bày phí cho người không làm kỹ thuật. <i>Selling and contract law; presenting a premium to a non-technical buyer.</i>
Y, Dược, Điều dưỡng <i>Medicine, Pharmacy, Nursing</i>	Đọc bảng quyền lợi sức khỏe, hồ sơ nằm viện, bệnh có sẵn. <i>Reading health benefit tables, hospital files and pre-existing conditions.</i>	Phi nhân thọ ngoài sức khỏe: xe, tài sản, xây dựng. <i>Non-life lines other than health: motor, property, engineering.</i>
Toán, Thống kê, Khoa học dữ liệu <i>Mathematics, Statistics, Data science</i>	Tần suất, mức độ tổn thất, tỷ lệ bồi thường danh mục; Excel nâng cao. <i>Frequency, severity and portfolio loss ratios; advanced Excel.</i>	Giao tiếp với khách và đại lý; phần việc ở bàn khai thác ít toán hơn hội sở. <i>Communicating with customers and agents; the sales desk uses less mathematics than head office.</i>
Ngoại thương, Logistics <i>Foreign trade, Logistics</i>	Hàng hóa vận chuyển: điều kiện giao hàng, chứng từ, hành trình. <i>Cargo: delivery terms, documents and voyage.</i>	Xe, tài sản, sức khỏe. <i>Motor, property, health.</i>

Người trái ngành – *Career changers*

Doanh nghiệp bảo hiểm tuyển cả người trái ngành vào bàn khai thác, nhất là ở công ty thành viên. Ba thứ họ xem: khả năng làm việc với số, kỹ năng tìm và giữ khách, và việc bạn biết mình chưa biết gì. Người trái ngành nên chọn một nghiệp vụ làm cửa vào,

thường là xe cơ giới vì bảng phí có sẵn và hồ sơ ngắn, rồi mở rộng sang tài sản và sức khỏe. Việc đầu tiên: học xong ba chương nền của sách này (chương 3 đến chương 4) và làm đủ lộ trình 24 tuần ở mục 2.8 trước khi nộp hồ sơ.

Insurers also hire career changers for the sales desk, especially at branches. They look at three things: how you handle numbers, your skill at finding and keeping customers, and whether you know what you do not know. A career changer should pick one line as the entry point, usually motor because the rate tables are fixed and the files are short, then widen to property and health. First step: finish the core chapters of this book (chapters 3 and 4) and the 24-week plan in section 2.8 before applying.

Đại lý chuyển lên nhân viên chính thức – Agents moving up to staff

Bà Lê Thị Mỹ Dung là đại lý của Công ty Bảo hiểm Phúc Lâm Đà Nẵng. Khi bà ứng tuyển vào bàn khai thác, phòng tuyển dụng nhìn vào ba chỗ: doanh thu phí thực thu mỗi năm, tỷ lệ bồi thường của danh mục bà mang theo và khả năng làm việc theo quy chế nội bộ, không theo thói quen đại lý. Hợp đồng đại lý chấm dứt trước khi hợp đồng lao động có hiệu lực. Điều 127 khoản 1 Luật Kinh doanh bảo hiểm cấm cá nhân đang làm đại lý cho một doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đồng thời làm đại lý cho doanh nghiệp phi nhân thọ khác; vì vậy bà không giữ song song hai hợp đồng đại lý trong thời gian chờ chuyển.

Lê Thị Mỹ Dung is an agent of Công ty Bảo hiểm Phúc Lâm Đà Nẵng. When she applies for the sales desk, the recruiter looks at three points: premium collected each year, the loss ratio of the book she brings, and whether she works to internal rules rather than agent habits. The agency contract ends before the employment contract takes effect. Article 127(1) of the Law on Insurance Business bars an individual who is an agent of one non-life insurer from acting at the same time for another non-life insurer; so she does not hold two agency contracts while waiting for the move.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Cùng nhận 12 hồ sơ khách ở bộ dữ liệu của phòng, ba người vào nghề từ ba hướng làm khác nhau. Người học tài chính bắt đầu bằng phiếu nhu cầu 12 khách và bảng tiềm năng 507.206.000 đồng; người học kỹ thuật đi giám định xe cùng anh Đức; người học y nhận nhóm khách sức khỏe. Sau ba tháng, người nào lộ khoảng trống về tính phí hoặc đọc điều khoản loại trừ thì dành tuần kế tiếp ở mục 2.8 để bù.

With the same 12 customer files in the department's data set, three people enter from three directions. The finance graduate starts with needs sheets for 12 customers and a potential table of VND 507,206,000; the engineering graduate goes on motor surveys with Đức; the medical graduate takes the health customers. After three months, whoever shows a gap in premium calculation or exclusions spends the next weeks of section 2.8 closing it.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Ghi vào hồ sơ "có kinh nghiệm bảo hiểm" khi chỉ từng mua bảo hiểm. Nhà tuyển dụng hỏi ngay bằng một bài tính phí xe hoặc một câu về dưới giá trị; trả lời hời hợt là mất lợi thế trước khi vào vòng sau.

Writing "insurance experience" on a CV when you have only bought a policy. The recruiter answers with a motor premium task or an underinsurance question; a vague reply costs you the next round.

2.2. Quy trình tuyển dụng của doanh nghiệp bảo hiểm – *How an insurer recruits*

Có hai lối vào chính. Lối thứ nhất là chương trình quản trị viên tập sự: tuyển theo đợt, thường vào mùa tốt nghiệp, người trúng tuyển luân chuyển qua khai thác, giám định, bồi thường và hội sở trước khi về một vị trí cố định. Lối thứ hai là tuyển trực tiếp chuyên viên khai thác vào phòng kinh doanh của công ty thành viên, khi phòng thiếu người hoặc mở thêm chỉ tiêu. Số vòng, tên vòng và thời gian khác nhau theo từng doanh nghiệp; bảng sau mô tả khung chung.

There are two main routes. The first is a management trainee programme: intakes are batched, usually around graduation season, and recruits rotate through sales, loss adjusting, claims and head office before a fixed post. The second is direct hiring of an account executive into a branch sales department when the team is short or a target is added. The number and names of rounds differ between insurers; the table shows the common frame.

Vòng <i>Round</i>	Việc diễn ra <i>What happens</i>	Bạn chuẩn bị <i>What you prepare</i>	Người quyết định <i>Decided by</i>
1	Nộp hồ sơ, sàng lọc CV <i>Application and CV screening</i>	CV một trang có số: số khách đã gọi, doanh thu đã làm, bài tập đã tính. <i>One-page CV with numbers: customers called, revenue made, exercises calculated.</i>	Nhân sự <i>HR</i>
2	Bài thi viết: trắc nghiệm nguyên tắc – luật, toán phí – bồi thường, tình huống bán hàng, tiếng Anh <i>Written test: principles and law, premium and claims arithmetic, sales case, English</i>	Mục 2.7 và lộ trình mục 2.8. <i>Section 2.7 and the plan in section 2.8.</i>	Nhân sự và phòng chuyên môn <i>HR and the technical department</i>
3	Phỏng vấn trưởng phòng kinh doanh <i>Interview with the head of sales</i>	Một bảng tính phí xe tự làm; một thư chào phí tự viết. <i>A self-made motor premium sheet; a self-written quotation.</i>	Trưởng phòng <i>Department head</i>
4	Phỏng vấn giám đốc công ty thành viên hoặc hội đồng <i>Interview with the branch director or a panel</i>	Câu hỏi đạo đức: nhận quà, khách đòi bồi thường bị loại trừ. <i>Ethics questions: gifts, a customer claiming under an exclusion.</i>	Giám đốc <i>Director</i>
5	Kiểm tra thông tin, đề nghị nhận việc <i>Reference checks and offer</i>	Bản sao bằng cấp, thông tin lương mong muốn tính theo gross – net. <i>Degree copies; expected pay stated as gross and net.</i>	Nhân sự <i>HR</i>

Vòng <i>Round</i>	Việc diễn ra <i>What happens</i>	Bạn chuẩn bị <i>What you prepare</i>	Người quyết định <i>Decided by</i>
6	Ký hợp đồng lao động, thử việc <i>Employment contract and probation</i>	Đọc điều khoản thử việc, bảo mật, chỉ tiêu. <i>Read probation, confidentiality and target clauses.</i>	Giám đốc ký <i>Director signs</i>

Thử việc theo Điều 25 khoản 2 Bộ luật Lao động (VBHN 18/2026): không quá 60 ngày với công việc có chức danh nghề nghiệp cần trình độ chuyên môn, kỹ thuật từ cao đẳng trở lên, và chỉ thử việc một lần đối với một công việc. Khánh Linh vào làm ngày 01/10/2026 thì ngày thứ 60 là 29/11/2026.

Probation under Article 25(2) of the Labour Code (consolidated text 18/2026): no more than 60 days for a job requiring a college degree or higher, and only one probation per job. Khánh Linh started on 1 October 2026, so day 60 is 29 November 2026.

GHI NHỚ / KEY POINT – Doanh nghiệp tuyển để bàn khai thác ra doanh thu và giữ tỷ lệ bồi thường thấp. Mọi vòng thi và phỏng vấn đều quay về hai câu hỏi: bạn tính đúng không, bạn đạo đức không.

The insurer hires so that the desk brings revenue while holding the loss ratio down. Every test and interview comes back to two questions: can you calculate correctly, and can you be trusted.

2.3. Chứng chỉ đại lý bảo hiểm – *The insurance agent licence*

Điều 130 khoản 1 Luật Kinh doanh bảo hiểm (VBHN 31/2026) liệt kê ba loại chứng chỉ đại lý bảo hiểm: nhân thọ, phi nhân thọ và sức khỏe. Khoản 2 nêu nội dung chủ yếu của khóa đào tạo: kiến thức chung và nguyên lý nghiệp vụ theo từng loại chứng chỉ; quy tắc đạo đức, ứng xử nghề nghiệp; quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp bảo hiểm và đại lý; pháp luật về kinh doanh bảo hiểm; kỹ năng và thực hành. Khoản 3 giao Bộ trưởng Bộ Tài chính quy định chi tiết nội dung đào tạo, hồ sơ, trình tự, thủ tục thi, cấp, thu hồi và cấp đổi chứng chỉ; vì vậy số giờ học, nơi tổ chức thi và lệ phí phải hỏi trực tiếp phòng đào tạo của doanh nghiệp, sách này không ghi các số đó.

Article 130(1) of the Law on Insurance Business (consolidated text 31/2026) lists three agent certificates: life, non-life and health. Clause 2 sets the main training content: general knowledge and the technical principles of each certificate; professional ethics and conduct; the rights and duties of insurer and agent; insurance law; skills and practice. Clause 3 gives the Minister of Finance the task of regulating training content, applications, examination procedure, issue, withdrawal and replacement; so course hours, exam venues and fees must be asked of the insurer's training office, and this book gives no such figures.

Chứng chỉ <i>Certificate</i>	Dùng bán sản phẩm nào <i>Sells</i>	Hợp với ai <i>Suits</i>	Căn cứ <i>Basis</i>
Đại lý bảo hiểm phi nhân thọ <i>Non-life insurance agent</i>	Xe cơ giới, tài sản, cháy nổ, xây dựng, hàng hóa vận chuyển theo sản phẩm đã được đào tạo.	Đại lý bán xe, đại lý tại khu công nghiệp; chuyên viên khai thác muốn hiểu kênh đại lý.	Điều 130 khoản 1 điểm b <i>Article 130(1)(b)</i>

Chứng chỉ <i>Certificate</i>	Dùng bán sản phẩm nào <i>Sells</i>	Hợp với ai <i>Suits</i>	Căn cứ <i>Basis</i>
	<i>Motor, property, fire, engineering and cargo products the agent has been trained on.</i>	<i>Car-dealer agents, industrial-zone agents; account executives who manage agents.</i>	
Đại lý bảo hiểm sức khỏe <i>Health insurance agent</i>	Bảo hiểm sức khỏe, tai nạn con người. <i>Health and personal accident insurance.</i>	Người đã làm y tế, nhân sự, phúc lợi doanh nghiệp. <i>People from healthcare, HR and employee benefits.</i>	Điều 130 khoản 1 điểm c <i>Article 130(1)(c)</i>
Đại lý bảo hiểm nhân thọ <i>Life insurance agent</i>	Bảo hiểm nhân thọ, thuộc doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ. <i>Life insurance, with a life insurer.</i>	Người muốn làm tư vấn nhân thọ (vị trí ở chương 1). <i>People heading for life advisory work (the post described in chapter 1).</i>	Điều 130 khoản 1 điểm a <i>Article 130(1)(a)</i>

Điều kiện cá nhân làm đại lý – *Conditions for an individual agent*

- Điều 125 khoản 1: là công dân Việt Nam thường trú tại Việt Nam; có năng lực hành vi dân sự đầy đủ; có chứng chỉ đại lý bảo hiểm phù hợp theo Điều 130.
Article 125(1): a Vietnamese citizen permanently resident in Vietnam; with full civil capacity; holding the right agent certificate under Article 130.
- Điều 127 khoản 1: cá nhân đang làm đại lý cho một doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ không được đồng thời làm đại lý cho doanh nghiệp phi nhân thọ khác.
Article 127(1): an individual who is an agent of one non-life insurer may not act at the same time for another non-life insurer.
- Điều 127 khoản 3: đại lý chỉ được bán những sản phẩm bảo hiểm đã được đào tạo.
Article 127(3): an agent may sell only the insurance products on which he or she has been trained.
- Điều 127 khoản 5: không hoạt động đại lý trong thời hạn 03 năm liên tục thì phải thi lấy chứng chỉ mới trước khi hoạt động lại.
Article 127(5): after 03 consecutive years without agency activity the individual must pass a new certificate before resuming.

Hoa hồng đại lý phi nhân thọ có trần theo từng nghiệp vụ trong Điều 51 khoản 3.1 Thông tư 67/2023/TT-BTC: tài sản 5%, hàng hóa vận chuyển 10%, xe cơ giới (trừ TNDS chủ xe) 10%, TNDS chủ xe ô tô 5%, TNDS chủ xe mô tô, xe gắn máy 20%. Bảng đó không có hàng riêng cho sức khỏe và tai nạn con người, nên mức chi cho đại lý sức khỏe là quy định nội bộ của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp sử dụng cá nhân không đáp ứng điều kiện làm đại lý, Điều 24 Nghị định 174/2024/NĐ-CP phạt doanh nghiệp (tổ chức), không phạt riêng nhân viên khai thác.

Non-life agent commission has a ceiling by line in Article 51(3.1) of Circular 67/2023/TT-BTC: property 5%, cargo 10%, motor (excluding compulsory third-party liability) 10%, compulsory third-party liability for car owners 5%, for motorbike owners 20%. The table has no separate

row for health and personal accident, so the payout to a health agent is an internal rule of the insurer. If an insurer uses an individual who does not meet the agent conditions, Article 24 of Decree 174/2024/ND-CP fines the insurer (an organisation), not the account executive personally.

Một chuyên viên khai thác là nhân viên của doanh nghiệp. Điều 125 khoản 1 viết cho cá nhân hoạt động đại lý; điều kiện chứng chỉ đối với nhân viên khai thác nằm trong quy chế tuyển dụng của từng doanh nghiệp, hỏi phòng Nhân sự trước ngày nhận việc. Chuyên viên vẫn cần hiểu chứng chỉ vì mỗi tuần làm việc với đại lý: kiểm chứng chỉ còn hiệu lực, kiểm sản phẩm được đào tạo, kiểm hoa hồng không vượt trần.

An account executive is an employee of the insurer. Article 125(1) is written for individuals acting as agents; the certificate requirement for sales staff sits in each insurer's recruitment rules, so ask HR before the start date. The executive still needs to understand the certificate because he or she deals with agents every week: checking the certificate is valid, the product was trained on, and the commission stays under the ceiling.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Đại lý đang làm cho một doanh nghiệp phi nhân thọ ký thêm hợp đồng đại lý với doanh nghiệp phi nhân thọ thứ hai "để bán nhiều sản phẩm hơn". Điều 127 khoản 1 cấm; chuyên viên quản lý đại lý phát hiện thì báo trưởng phòng, không tiếp tục nhận hồ sơ cấp đơn của người đó.

An agent of one non-life insurer signs a second agency contract with another non-life insurer "to sell more products". Article 127(1) forbids it; an executive who finds out reports to the department head and stops taking that person's issuing files.

GHI NHỚ / KEY POINT – Ba loại chứng chỉ: nhân thọ, phi nhân thọ, sức khỏe (Điều 130 khoản 1). Bán sản phẩm nào phải được đào tạo sản phẩm ấy (Điều 127 khoản 3). Nghỉ đại lý 03 năm liên tục thì thi lại (Điều 127 khoản 5).

Three certificates: life, non-life, health (Article 130(1)). Sell only trained products (Article 127(3)). After 03 consecutive years away, re-sit the certificate (Article 127(5)).

2.4. Chứng chỉ và khóa học khác – Other certificates and courses

Chứng chỉ quốc tế không thay chứng chỉ đại lý và không bắt buộc để làm chuyên viên khai thác. Nó giúp CV nổi lên khi bạn chuyển sang hội sở, tái bảo hiểm, môi giới hoặc công ty nước ngoài. Bảng chỉ ghi tên, tổ chức cấp và người hợp; lệ phí, số giờ, tỷ lệ đổi thay đổi theo năm, hỏi tổ chức cấp.

An international qualification does not replace the agent certificate and is not required for an account executive. It makes a CV stand out when you move to head office, reinsurance, broking or a foreign insurer. The table gives only the name, the awarding body and the person it suits; fees, hours and pass rates change yearly, so ask the awarding body.

Chứng chỉ <i>Qualification</i>	Tổ chức cấp <i>Awarding body</i>	Hợp với ai <i>Suits</i>
Certificate, Diploma, Advanced Diploma in Insurance, ACII	Chartered Insurance Institute (Anh) <i>Chartered Insurance Institute (United Kingdom)</i>	Chuyên viên phi nhân thọ muốn lên quản lý hoặc sang thị trường quốc tế; tiếng Anh nghiệp vụ chuẩn Anh – Anh. <i>Non-life staff aiming at management or international markets; British technical English.</i>
Chứng chỉ ANZIIF: Associate, Senior Associate, Fellow <i>ANZIIF: Associate, Senior Associate, Fellow</i>	Australian and New Zealand Institute of Insurance and Finance	Người làm khai thác, thẩm định, bồi thường muốn lộ trình bậc nghề rõ ràng. <i>People in underwriting, sales and claims who want a staged career ladder.</i>
CPCU, AIC, ARM	The Institutes (Hoa Kỳ) <i>The Institutes (United States)</i>	CPCU cho nghiệp vụ tài sản – trách nhiệm; AIC cho bồi thường; ARM cho quản trị rủi ro doanh nghiệp. <i>CPCU for property and casualty, AIC for claims, ARM for enterprise risk management.</i>
FLMI	LOMA (Hoa Kỳ) <i>LOMA (United States)</i>	Người định hướng sang nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe. <i>People heading for life and health insurance.</i>
Khóa nghiệp vụ nội bộ: khai thác xe, tài sản, xây dựng, bồi thường <i>In-house courses: motor, property, engineering, claims</i>	Phòng đào tạo của doanh nghiệp <i>The insurer's training office</i>	Mọi chuyên viên mới; thường là điều kiện để được tăng thẩm quyền ký đơn. <i>All new staff; usually a condition for a higher signing authority.</i>
Microsoft Office Specialist: Excel	Microsoft	Chuyên viên cần Excel nâng cao cho danh sách tái tục và tỷ lệ bồi thường. <i>Staff who need advanced Excel for renewal lists and loss ratios.</i>

Thứ tự nên làm: chứng chỉ nội bộ và Excel trước năm đầu; chứng chỉ quốc tế khi đã làm đủ hai mùa tái tục và biết mình đi nhánh nào ở chương 9.

Suggested order: in-house courses and Excel in the first year; an international qualification once you have worked two renewal seasons and know which branch you take in chapter 9.

2.5. Kỹ năng người làm khai thác cần có – *Skills an account executive needs*

Mô tả nghề Insurance Sales Agents (O*NET 41-3021.00) nêu các việc chính của người bán bảo hiểm: thiết kế chương trình bảo hiểm theo nhu cầu khách, giải thích ưu nhược của từng đơn, làm thủ tục hành chính và tái tục, tìm khách mới. Mô tả Insurance Underwriters (O*NET 13-2053.00) thêm hai việc người khai thác phải làm trước khi trình hội sở: xem hồ sơ để xác định mức rủi ro và từ chối rủi ro quá mức. Cả hai nguồn thuộc giấy phép CC BY 4.0. Ghép lại, bàn khai thác ở công ty thành viên cần tám kỹ năng trong bảng; cột cuối chỉ cách luyện và nơi kiểm.

*The O*NET description of Insurance Sales Agents (41-3021.00) lists the main duties of a seller: designing a programme to the customer's needs, explaining the advantages and drawbacks of each policy, doing administration and renewals, and finding new clients. The description of Insurance Underwriters (13-2053.00) adds two duties the executive performs before referral to head office: examining documents to judge the degree of risk and declining excessive risks. Both sources are licensed CC BY 4.0. Put together, a branch sales desk needs the eight skills in the table; the last column says how to practise and where to check.*

Kỹ năng <i>Skill</i>	Dùng khi nào <i>Used when</i>	Cách luyện <i>How to practise</i>	Kiểm ở <i>Checked at</i>
Đọc quy tắc, điều khoản <i>Reading rules and wordings</i>	Trả lời khách "cái này có được bồi thường không". <i>Answering a customer who asks whether something is covered.</i>	Mỗi tuần đọc một quy tắc, ghi ba điều khoản loại trừ. <i>Read one set of rules a week and note three exclusions.</i>	Tuần 3 <i>Week 3</i>
Tính phí, hoàn phí trên Excel <i>Premium and refund calculation in Excel</i>	Chào giá, cấp đơn, hủy đơn. <i>Quoting, issuing, cancelling.</i>	Làm lại các bài ở mục 2.7 không nhìn đáp án. <i>Redo the tasks in section 2.7 without the answers.</i>	Tuần 5 đến 11 <i>Weeks 5 to 11</i>
Khảo sát rủi ro <i>Risk survey</i>	Tài sản, cháy nổ, xây dựng, xe trước khi cấp đơn. <i>Property, fire, engineering and cars before issuing.</i>	Đi khảo sát một cửa hàng, ghi sáu tiêu chí như bảng điểm của phòng. <i>Survey one shop and score six criteria as the department sheet does.</i>	Tuần 8, 9 <i>Weeks 8, 9</i>
Bán hàng, tư vấn <i>Selling and advising</i>	Gọi điện, gặp khách, phiếu nhu cầu. <i>Calls, meetings, needs sheets.</i>	Gọi thử 10 người quen, ghi nhu cầu thật vào phiếu. <i>Call 10 acquaintances and record real needs on a sheet.</i>	Tuần 16 <i>Week 16</i>
Viết thư chào phí <i>Writing quotations</i>	Gửi khách và trình hội sở. <i>Sending to customers and referring to head office.</i>	Viết thư cho một bài phí ở mục 2.7, nhờ người đọc. <i>Write a letter for one task of section 2.7 and ask someone to read it.</i>	Tuần 17 <i>Week 17</i>

Kỹ năng <i>Skill</i>	Dùng khi nào <i>Used when</i>	Cách luyện <i>How to practise</i>	Kiểm ở <i>Checked at</i>
Tiếng Anh bảo hiểm <i>Insurance English</i>	Đơn tái bảo hiểm, điều kiện hàng hóa, email với hội sở và đối tác nước ngoài. <i>Reinsurance slips, cargo conditions, emails to head office and foreign partners.</i>	Học 60 thuật ngữ, viết lại thư chào phí bằng tiếng Anh. <i>Learn 60 terms and rewrite a quotation in English.</i>	Tuần 18 <i>Week 18</i>
Hiểu hợp đồng theo Bộ luật Dân sự <i>Reading contracts under the Civil Code</i>	Thỏa thuận ngoài mẫu, tranh chấp, thời hiệu. <i>Terms outside the standard form, disputes, limitation.</i>	Đọc bốn Điều ở bảng kế tiếp và viết ví dụ cho từng Điều. <i>Read the four Articles listed next and write one example for each.</i>	Tuần 4 <i>Week 4</i>
Đạo đức và bảo mật <i>Ethics and confidentiality</i>	Nhận quà, thông tin khách, hồ sơ sức khỏe. <i>Gifts, customer data, health files.</i>	Viết cách xử lý ba tình huống nhận quà; so với quy chế của phòng. <i>Write how you would handle three gift cases; compare with the department's rules.</i>	Tuần 21 <i>Week 21</i>

Hợp đồng bảo hiểm trong Bộ luật Dân sự – *The insurance contract in the Civil Code*

Điều <i>Article</i>	Nội dung <i>Content</i>	Dùng ở bàn khai thác <i>Use at the desk</i>
Điều 385 <i>Article 385</i>	Hợp đồng là sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự. <i>A contract is an agreement between parties to establish, change or end civil rights and obligations.</i>	Khi sửa đơn giữa kỳ, ghi thành phụ lục thỏa thuận hai bên. <i>A mid-term change is written as an endorsement both sides agree.</i>
Điều 117 <i>Article 117</i>	Giao dịch dân sự có hiệu lực khi chủ thể có năng lực, tự nguyện, mục đích và nội dung không vi phạm điều cấm. <i>A civil transaction is valid when the parties have capacity, act voluntarily and the purpose and content break no prohibition.</i>	Kiểm người ký đơn có thẩm quyền; khách doanh nghiệp ký đúng người đại diện. <i>Check the signatory's authority; a company customer signs through the proper representative.</i>
Điều 401 <i>Article 401</i>	Hợp đồng giao kết hợp pháp có hiệu lực từ thời điểm giao kết, trừ khi có thỏa thuận khác hoặc luật liên quan quy định khác. <i>A lawful contract takes effect on conclusion unless otherwise agreed or provided by a related law.</i>	Đối chiếu ngày hiệu lực ghi trên đơn với thỏa thuận thực tế. <i>Match the effective date printed on the policy with what was agreed.</i>

Điều <i>Article</i>	Nội dung <i>Content</i>	Dùng ở bàn khai thác <i>Use at the desk</i>
Điều 429 <i>Article 429</i>	Thời hiệu khởi kiện tranh chấp hợp đồng là 03 năm kể từ ngày người có quyền biết hoặc phải biết quyền lợi bị xâm phạm. <i>The limitation period for a contract dispute is 03 years from when the claimant knew or should have known the right was infringed.</i>	Lưu hồ sơ bồi thường đủ 03 năm; hàng hải có thời hiệu riêng 02 năm (Bộ luật Hàng hải Điều 336). <i>Keep claim files for at least 03 years; maritime claims have their own 02 years (Maritime Code Article 336).</i>

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Cam kết miệng với khách điều khoản không có trong quy tắc ("có thể bồi thường cả khi xe chạy ngoài phạm vi"). Văn bản đơn là bằng chứng giao kết (Luật Kinh doanh bảo hiểm Điều 18); lời hứa miệng không ràng buộc doanh nghiệp, nhưng ràng buộc uy tín của bạn và gây khiếu nại.

Promising a customer orally a term that is not in the rules ("we would also pay outside the territorial limit"). The policy document is the evidence of the contract (Law on Insurance Business Article 18); an oral promise does not bind the insurer but binds your reputation and breeds complaints.

2.6. Tiếng Anh bảo hiểm và thư chào phí – *Insurance English and the quotation letter*

Chuyên viên ở công ty thành viên gặp tiếng Anh trong ba chỗ: đơn tái bảo hiểm tạm thời gửi hội sở, điều kiện bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu và email với khách nước ngoài. Dùng tiếng Anh chuẩn Anh – Anh; bảng 12 cặp từ sau đủ cho tháng đầu.

An executive at a branch meets English in three places: facultative reinsurance slips to head office, cargo conditions for imports and exports, and emails with foreign customers. Use British English; the 12 pairs in the table are enough for the first month.

Tiếng Việt <i>Vietnamese</i>	Tiếng Anh <i>English</i>	Ví dụ câu <i>Example</i>
Số tiền bảo hiểm <i>Sum insured</i>	sum insured	The sum insured is lower than the market value.
Bảo hiểm dưới giá trị <i>Underinsurance</i>	underinsurance	Underinsurance reduces the claim in proportion.
Mức miễn thường <i>Deductible</i>	deductible / excess	An excess of VND 1,000,000 applies to each claim.
Giấy chứng nhận bảo hiểm <i>Certificate of insurance</i>	certificate of insurance	The certificate is issued electronically.
Bảo hiểm trách nhiệm dân sự bắt buộc <i>Compulsory third-party liability</i>	compulsory third-party liability	Compulsory third-party liability covers injury to others.
Bảo hiểm vật chất xe <i>Own damage</i>	own damage	Own damage cover needs a pre-inception survey.

Tiếng Việt <i>Vietnamese</i>	Tiếng Anh <i>English</i>	Ví dụ câu <i>Example</i>
Thế quyền <i>Subrogation</i>	subrogation	The insurer pursues the third party by subrogation.
Tái bảo hiểm tạm thời <i>Facultative reinsurance</i>	facultative reinsurance	We placed the risk facultatively with the reinsurer.
Hợp đồng tái bảo hiểm cố định <i>Reinsurance treaty</i>	treaty	The risk exceeds the treaty limit.
Giấy bảo hiểm tạm thời <i>Cover note</i>	cover note	A cover note bridges the gap until the policy is issued.
Giám định viên <i>Loss adjuster</i>	loss adjuster / claims adjuster	The loss adjuster inspects the damage on site.
Thời gian chờ <i>Waiting period</i>	waiting period	A waiting period applies to illness claims.

Thư chào phí bảo hiểm xe / Motor premium quotation

Subject: Premium quotation – own damage and compulsory third-party liability, 5-seat private car

Dear Bà Đỗ Thị Thu Hà,

Following our meeting, I am pleased to quote as follows (illustrative figures, VAT at 10%):

Sum insured: VND 780,000,000 (market value of the car)

Own damage, basic premium at 1.5%: VND 11,700,000

Additional covers (water damage 780,000; repairs at a garage of your choice 1,170,000): VND 1,950,000

Compulsory third-party liability, one year: VND 437,000

Total before VAT: VND 14,087,000; VAT at 10%: VND 1,408,700; total including VAT: VND 15,495,700

Excess: VND 1,000,000 for each claim

Own damage cover is issued after the pre-inception survey of the car. Please send the registration paper and the car's photographs.

Kind regards,

Trần Khánh Linh

Account Executive, Sales Department 2, Công ty Bảo hiểm Phúc Lâm Đà Nẵng

Dịch: Thư gửi khách K02: nêu số tiền bảo hiểm, phí cơ bản 1,5%, điều khoản bổ sung, TNDS bắt

buộc, phí trước và sau VAT, miễn thường, điều kiện giám định trước khi cấp. Số tiền là số minh họa của phòng.

Cấu trúc thư: nêu phạm vi, số tiền bảo hiểm, tỷ lệ, phí từng phần, thuế, miễn thường, điều kiện cấp đơn. Mỗi con số trong thư khớp bảng tính; thư lệch bảng tính một đồng là thư phải viết lại.

Structure of the letter: scope, sum insured, rate, premium by part, tax, excess and issuing conditions. Every figure matches the worksheet; a letter that is one dong off the worksheet is rewritten.

2.7. Hai bài tính tự kiểm: phí xe và bồi thường dưới giá trị – Two self-check tasks: motor premium and underinsurance claim

Bài 1. Phí xe của khách K02 (Bà Đỗ Thị Thu Hà) – Task 1. Motor premium for customer K02

Xe ô tô không kinh doanh vận tải dưới 6 chỗ, giá trị 780.000.000 đồng, tỷ lệ phí vật chất xe 1,5% (số minh họa). Điều khoản bổ sung: thủy kích 780.000 đồng, sửa chữa tại gara khách chọn 1.170.000 đồng. TNDS bắt buộc ô tô không kinh doanh dưới 6 chỗ: 437.000 đồng một năm chưa VAT (Nghị định 67/2023 Phụ lục I); giới hạn trách nhiệm 150 triệu đồng một người một vụ về người và 100 triệu đồng một vụ về tài sản do ô tô gây ra (Điều 6). Thuế GTGT của phí bảo hiểm phi nhân thọ là 10%.

A private car under 6 seats, value VND 780,000,000, own-damage rate 1.5% (illustrative). Additional covers: water damage VND 780,000 and repairs at a garage of choice VND 1,170,000. Compulsory third-party liability for a private car under 6 seats: VND 437,000 a year before VAT (Decree 67/2023, Appendix I); limits VND 150 million per person per accident for bodily injury and VND 100 million per accident for property damage caused by a car (Article 6). VAT on non-life premium is 10%.

Ô A2 = 780000000 ; B2 = 1.5%		
Phí cơ bản	=ROUND(A2*B2,0)	⇒ 11.700.000
Phí bổ sung	=780000+1170000	⇒ 1.950.000
Phí vật chất xe	=ROUND(A2*B2,0)+1950000	⇒ 13.650.000
Chưa VAT	=13650000+437000	⇒ 14.087.000
VAT 10%	=ROUND(14087000*10%,0)	⇒ 1.408.700
Gồm VAT	=14087000+1408700	⇒ 15.495.700

Xe Car	TNDS (đồng) CTPL (VND)	Vật chất xe (đồng) Own damage (VND)	Chưa VAT (đồng) Before VAT (VND)
X1 mô tô 2 bánh từ 50 cc (K01) <i>X1 two-wheeler from 50 cc (K01)</i>	60.000	0	60.000
X2 ô tô không kinh doanh (K02) <i>X2 private car (K02)</i>	437.000	13.650.000	14.087.000
X3 ô tô kinh doanh vận tải (K03) <i>X3 commercial car (K03)</i>	756.000	12.400.000	13.156.000

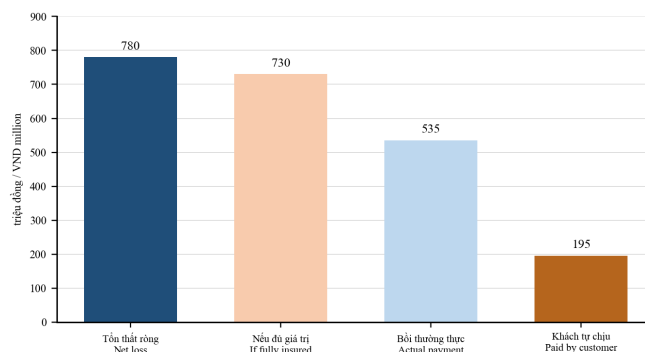
Xe <i>Car</i>	TNDS (đồng) <i>CTPL (VND)</i>	Vật chất xe (đồng) <i>Own damage (VND)</i>	Chưa VAT (đồng) <i>Before VAT (VND)</i>
Cộng ba xe <i>Total, three vehicles</i>	1.253.000	26.050.000	27.303.000

Bài 2. Kho ngập do bão của khách K04 (Công ty TNHH Cơ khí Trường Vĩnh): bồi thường dưới giá trị – *Task 2. Storm-flooded warehouse of customer K04: underinsurance claim*

Giá trị tài sản theo giá thị trường 29.000 triệu đồng, số tiền bảo hiểm 21.750 triệu đồng, tức bảo hiểm 75% giá trị. Tổn thất hàng tồn kho 520 triệu đồng và máy móc 320 triệu đồng, tổng 840 triệu đồng; thu hồi giá trị còn lại 60 triệu đồng; miễn thường 50 triệu đồng. Luật Kinh doanh bảo hiểm Điều 48 khoản 2: hợp đồng dưới giá trị thì doanh nghiệp chỉ bồi thường theo tỷ lệ tương ứng giữa số tiền bảo hiểm và giá thị trường. Công thức dùng trong sách: bồi thường = tổn thất ròng * (số tiền bảo hiểm / giá thị trường) – miễn thường.

*Market value VND 29,000 million, sum insured VND 21,750 million, which is 75% of value. Stock loss VND 520 million and machinery VND 320 million, VND 840 million in total; salvage VND 60 million; excess VND 50 million. Law on Insurance Business Article 48(2): under an underinsured contract the insurer pays only in the proportion of sum insured to market value. Formula used in this book: claim = net loss * (sum insured / market value) – excess.*

Tổn thất ròng	=840000000-60000000	⇒ 780.000.000
Theo tỷ lệ	=ROUND(780000000*21750/29000,0)	⇒ 585.000.000
Bồi thường	=585000000-50000000	⇒ 535.000.000
Nếu đủ giá trị	=780000000-50000000	⇒ 730.000.000
Khách tự chịu	=730000000-535000000	⇒ 195.000.000



Hình 2.1. Bồi thường kho ngập của khách K04 khi bảo hiểm 75% giá trị so với khi bảo hiểm đủ giá trị (triệu đồng).

Figure 2.1. Flooded-warehouse claim of customer K04 at 75% cover against full cover (VND million).

Bài 3. Hoàn phí khi hủy đơn – *Task 3. Refund on cancellation*

Đơn vật chất xe của khách K10 cấp 01/08/2026, hết hạn 31/07/2027, phí 9.800.000 đồng. Khách hủy ngày 01/11/2026. Hoàn phí theo số ngày còn lại: 273 ngày trên 365 ngày (cách tính ngắn hạn là số minh họa của phòng, văn bản không quy định).

The own-damage policy of customer K10 was issued on 1 August 2026, expires on 31 July 2027, premium VND 9,800,000. The customer cancels on 1 November 2026. Refund by days remaining: 273 days out of 365 (the short-period method is an illustrative rule of the department; no legal text fixes it).

Ngày còn lại	=DAYS (DATE (2027, 7, 31), DATE (2026, 11, 1)) + 1	⇒ 273
Phí hoàn	=ROUND (9800000 * 273 / 365, 0)	⇒ 7.329.863
Phí giữ lại	=9800000 - 7329863	⇒ 2.470.137

VÍ DỤ / EXAMPLE – Khánh Linh làm lại cả ba bài không nhìn đáp án. Bài 1 ra 14.087.000 đồng chưa VAT; bài 2 ra 535 triệu đồng; bài 3 ra 7.329.863 đồng. Mỗi con số lệch đều dẫn về một chỗ: bài 1 quên cộng 1.950.000 đồng điều khoản bổ sung, bài 2 quên trừ thu hồi trước khi nhân tỷ lệ, bài 3 đếm 272 ngày thay vì 273 do thiếu "+1".

Khánh Linh redoes all three tasks without the answers. Task 1 gives VND 14,087,000 before VAT; task 2 gives VND 535 million; task 3 gives VND 7,329,863. Each wrong figure traces to one spot: task 1 omitted the VND 1,950,000 of extra covers, task 2 forgot to deduct salvage before the ratio, task 3 counted 272 days instead of 273 for lack of "+1".

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Nhân tỷ lệ 75% với cả tổn thất lẫn miễn thường, hoặc trừ miễn thường rồi mới nhân tỷ lệ. Thứ tự đúng trong sách: trừ thu hồi, nhân tỷ lệ, rồi trừ miễn thường; làm sai thứ tự thì bồi thường lệch 12,5 triệu đồng ở bài 2.

Applying the 75% ratio to the excess as well, or deducting the excess before applying the ratio. The order in this book is salvage, then ratio, then excess; the wrong order moves the answer by VND 12.5 million in task 2.

GHI NHỚ / KEY POINT – Dưới giá trị: bồi thường = tổn thất ròng * số tiền bảo hiểm / giá thị trường – miễn thường. Phí xe: phí vật chất cộng bổ sung cộng TNDS, VAT 10%, TNDS ô tô 437.000 đồng một năm chưa VAT.

*Underinsurance: claim = net loss * sum insured / market value – excess. Motor premium: own damage plus extras plus compulsory third-party liability, VAT at 10%, compulsory liability VND 437,000 a year before VAT for a private car.*

2.8. Lộ trình tự học 24 tuần – A 24-week self-study plan

Mỗi tuần học khoảng 8 đến 10 giờ, không cần đi lớp. Cột cuối là sản phẩm bạn tự kiểm; chưa làm được sản phẩm tuần nào thì chưa sang tuần sau. Mọi số trong sản phẩm lấy từ bộ dữ liệu của sách để đối chiếu đáp án.

Plan on about 8 to 10 hours a week, no classroom needed. The last column is the product you check yourself; do not move on until it is done. All figures come from the book's data set so you can compare answers.

Tuần Week	Nội dung Topic	Sản phẩm tự kiểm Self-check product
1	Bảo hiểm làm gì: rủi ro, quỹ chung, quy luật số lớn <i>Why insurance exists: risk, the common fund, the law of large numbers</i>	Một trang giải thích bảo hiểm cho người thân không làm trong ngành. <i>One page explaining insurance to a relative outside the trade.</i>