

MẪU MỚI

BẢNG PHÂN TÍCH NHU CẦU TÀI CHÍNH

Lưu ý: Đây chỉ là mẫu tham khảo sự thay đổi nội dung giữa Bảng Phân Tích Nhu Cầu Tài Chính mới/cũ và mẫu này không có giá trị sử dụng.
Công ty chỉ chấp nhận Bảng Phân Tích Nhu Cầu Tài Chính được in từ hệ thống PRUdaily.

A- Thông tin chung

Họ và Tên Bên mua bảo hiểm:	Giới tính: Nam ☐ Nữ ☐
Ngày sinh:	

B- Nhu cầu của Quý khách và kế hoạch tài chính

Nhu cầu		Nhu cầu Quý khách quan tâm	Số tiền cần thiết ước tính (A)	Khoản tiết kiệm/ đầu tư/ hợp đồng bảo hiểm hiện có cho nhu cầu này (B)	Khoản chênh lệch tối thiểu cần bảo hiểm (C=A-B)
Bảo vệ tài chính	Rủi ro từ vong, thương tật toàn bộ vĩnh viễn				
	Rủi ro tai nạn				
	Rủi ro bệnh hiểm nghèo				
Tiết kiệm/Tích lũy tài chính	Kế hoạch học vấn của con				
	Kế hoạch cho tuổi hưu an nhàn				
	Kế hoạch ngắn hạn như du lịch, mua sắm				
Đầu tư	Đầu tư để gia tăng tài sản trong trung và dài hạn				

Đơn giản hóa việc phân loại Nhu cầu của khách hàng tại mục B thành 03 loại chính gồm:
+ Bảo vệ tài chính
+ Tiết kiệm/Tích lũy tài chính
+ Đầu tư

Số tiền Quý khách sẵn sàng dành cho bảo hiểm nhân thọ mỗi tháng VND

Thời gian Quý khách dự định tham gia bảo hiểm nhân thọ năm

C- Gợi ý sản phẩm (dành cho Tư vấn viên):

Tên sản phẩm	Lý do đề xuất
	Khách hàng có nhu cầu

D- Xác nhận của khách hàng (đánh dấu vào một trong hai lựa chọn)

☐ Tôi xác nhận: - Tư vấn viên đã thực hiện phân tích nhu cầu tài chính cho tôi. - Tôi đã đọc và hoàn toàn hiểu rõ toàn bộ Bảng phân tích nhu cầu tài chính này. - Tôi xác nhận những thông tin được cung cấp trên đây là chính xác, đầy đủ và tôi hiểu rằng việc cung cấp các thông tin không chính xác và đầy đủ sẽ ảnh hưởng đến kết quả của việc phân tích nhu cầu tài chính. - Tôi quyết định lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu tài chính của tôi theo như gợi ý của Tư vấn viên. Các thông tin tài chính được cung cấp tại tài liệu này sẽ là cơ sở để tôi chọn lựa gói sản phẩm và Số tiền bảo hiểm như được thể hiện chi tiết tại Bảng minh họa quyền lợi bảo hiểm liên quan. Trường hợp khách hàng chọn sản phẩm TRÙNG với sản phẩm được gợi ý, hệ thống vẫn áp dụng theo quy trình hiện tại.	☐ Tôi xác nhận: - Tư vấn viên đã thực hiện phân tích nhu cầu tài chính cho tôi. - Tôi đã đọc và hoàn toàn hiểu rõ toàn bộ Bảng phân tích nhu cầu tài chính này. - Tôi xác nhận những thông tin được cung cấp trên đây là chính xác, đầy đủ và tôi hiểu rằng việc cung cấp các thông tin không chính xác và đầy đủ sẽ ảnh hưởng đến kết quả của việc phân tích nhu cầu tài chính. - Sau khi cân nhắc, tôi quyết định chọn sản phẩm: vì lý do Tôi hiểu rõ và xác nhận rằng: việc lựa chọn này hoàn toàn do ý chí của Tôi. Tôi cũng xác nhận đã hiểu rõ và nhận thức đầy đủ rằng sản phẩm tôi lựa chọn có thể không phù hợp với nhu cầu tài chính được phân tích trong bảng này và chấp nhận những vấn đề phát sinh (nếu có) từ lựa chọn trên của tôi. Trường hợp khách hàng chọn sản phẩm KHÁC với sản phẩm được gợi ý, khách hàng cần bổ sung thêm lý do chọn sản phẩm này tại mục D.		
Khách hàng ký tên Họ và tên:	Tư vấn viên ký tên Họ và tên: Mã số:	Khách hàng ký tên Họ và tên:	Tư vấn viên ký tên Họ và tên: Mã số:

GỢI Ý SẢN PHẨM DỰA TRÊN VIỆC PHÂN LOẠI NHU CẦU MỚI

NHU CẦU		SẢN PHẨM GỢI Ý
Bảo vệ tài chính	Rủi ro tử vong, thương tật toàn bộ vĩnh viễn	PHÚ - Bảo An PRU - Cuộc Sống Bình An PRU - An Tâm Trọn Đời
	Rủi ro tai nạn	Phú - Tâm An PRU - Cuộc Sống Bình An PRU - An Tâm Trọn Đời PRU - Khởi Đầu Linh Hoạt
	Rủi ro bệnh hiểm nghèo	PRU - Cuộc Sống Bình An
Tiết kiệm/Tích lũy tài chính	Kế hoạch học vấn của con	PRU – Tương Lai Tươi Sáng PRU – An Tâm Trọn Đời – Kế hoạch học vấn PRU – Khởi Đầu Linh Hoạt
	Kế hoạch cho tuổi hưu an nhàn	PRU – An Tâm Trọn Đời – Kế hoạch tuổi hưu PHÚ – An Thịnh Hưu Trí PRU – Cuộc Sống Bình An
	Kế hoạch ngắn hạn như du lịch, mua sắm	PRU – Khởi Đầu Linh Hoạt
Đầu tư	Đầu tư để gia tăng tài sản trong trung và dài hạn	PRU – Đầu Tư Linh Hoạt PRU – An Tâm Trọn Đời

MẪU CŨ

BẢNG PHÂN TÍCH NHU CẦU TÀI CHÍNH

A- Thông tin chung

Họ và Tên Bên mua bảo hiểm:	Giới tính: Nam ☐ Nữ ☐
Ngày sinh:	

B- Nhu cầu của Quý khách và kế hoạch tài chính

Nhu cầu		Nhu cầu Quý khách quan tâm	Số tiền cần thiết ước tính (A)	Khoản tiết kiệm/ đầu tư/ hợp đồng bảo hiểm hiện có cho nhu cầu này (B)	Khoản chênh lệch tối thiểu cần bảo hiểm (C=A-B)
Bảo vệ	Khoản dự phòng tài chính dành cho gia đình khi gặp rủi ro				
	Khoản dự phòng tài chính khi không may gặp tai nạn				
	Khoản dự phòng tài chính trước rủi ro bệnh hiểm nghèo				
Giáo dục	Khoản tích lũy bảo đảm cho kế hoạch học vấn của con				
Nghỉ hưu	Khoản tích lũy cho tuổi hưu an nhàn				
Khác	Tích lũy hay đầu tư để thực hiện các ước mơ như du lịch, mua nhà, mua xe,...				

Đây là mục được thay đổi nội dung trong Bảng Phân Tích Nhu Cầu Tài Chính mới. Vui lòng xem Bảng Phân Tích Nhu Cầu Tài Chính mới để biết thêm chi tiết.

Số tiền Quý khách sẵn sàng dành cho bảo hiểm nhân thọ mỗi tháng VND

Thời gian Quý khách dự định tham gia bảo hiểm nhân thọ năm

C- Gợi ý sản phẩm (dành cho Tư vấn viên):

Tên sản phẩm	Lý do đề xuất
	Khách hàng có nhu cầu

D- Xác nhận của khách hàng (đánh dấu vào một trong hai lựa chọn)

☐ Tôi xác nhận Tư vấn viên đã thực hiện phân tích nhu cầu tài chính cho tôi. Tôi cũng đã đọc và hoàn toàn hiểu rõ toàn bộ Bảng phân tích nhu cầu tài chính này. Tôi xác nhận những thông tin được cung cấp trên đây là chính xác, đầy đủ và tôi hiểu rằng việc cung cấp các thông tin không chính xác và đầy đủ sẽ ảnh hưởng đến kết quả của việc phân tích nhu cầu tài chính. Tôi quyết định lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu tài chính của tôi theo như gợi ý của Tư vấn viên. Các thông tin tài chính được cung cấp tại tài liệu này sẽ là cơ sở để tôi chọn lựa gói sản phẩm và Số tiền bảo hiểm như được thể hiện chi tiết tại Bảng minh họa quyền lợi bảo hiểm liên quan.	☐ Tôi xác nhận Tư vấn viên đã thực hiện phân tích nhu cầu tài chính cho tôi. Tôi cũng đã đọc và hoàn toàn hiểu rõ toàn bộ Bảng phân tích nhu cầu tài chính này. Tôi xác nhận những thông tin được cung cấp trên đây là chính xác, đầy đủ và tôi hiểu rằng việc cung cấp các thông tin không chính xác và đầy đủ sẽ ảnh hưởng đến kết quả của việc phân tích nhu cầu tài chính. Tôi chọn sản phẩm: Tôi nhận thức đầy đủ rằng sản phẩm tôi lựa chọn có thể không phù hợp với nhu cầu tài chính được phân tích trong bảng này. Các thông tin tài chính được cung cấp tại tài liệu này sẽ là cơ sở để tôi chọn lựa gói sản phẩm và Số tiền bảo hiểm như được thể hiện chi tiết tại Bảng minh họa quyền lợi bảo hiểm liên quan.
--	---



Khách hàng ký	Đây là mục được thay đổi nội dung trong Bảng Phân Tích Nhu Cầu Tài Chính mới, cụ thể trong trường hợp khách hàng chọn sản phẩm khác với sản phẩm được gợi ý. Vui lòng xem Bảng Phân Tích Nhu Cầu Tài Chính mới để biết thêm chi tiết.		
Họ và tên:	Họ và tên: Mã số:	Họ và tên:	Họ và tên: Mã số:

HƯỚNG DẪN NHẬP BẢNG PHÂN TÍCH NHU CẦU TÀI CHÍNH MỚI

- Màn hình nhập Bảng phân tích nhu cầu tài chính mới trên PRUdaily khi khách hàng chọn sản phẩm theo gợi ý của PRUdaily.

Phân tích tài chính

A. Thông tin bên mua bảo hiểm ☐ Công ty

Họ và tên B. Nhu cầu và kế hoạch tài chính ☐ Ngày sinh dd/mm/yyyy Giới tính

Nhu cầu	Số tiền cần thiết ước tính (A)	Khoản tiết kiệm/ Đầu tư/ HĐBH hiện có (B)	Khoản chênh lệch tối thiểu cần BH (C=A-B)
Bảo vệ tài chính	Rủi ro tử vong, thương tật toàn bộ vĩnh viễn	0	0
	Rủi ro tai nạn	0	0
	Rủi ro bệnh hiểm nghèo	1.000.000.000	100.000.000
Tiết kiệm/ Tích lũy tài chính	Kế hoạch học vấn của con		0
	Kế hoạch cho tuổi hưu an nhàn	0	0
	Kế hoạch ngắn hạn như du lịch, mua sắm	0	0
Đầu tư	Đầu tư để gia tăng tài sản trong trung và dài hạn	0	0

Số tiền sẵn sàng dành cho BHNT * /Tháng Thời gian dự định tham gia BHNT * 1 Năm

☒ Tôi quyết định lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu trên

Danh mục các sản phẩm có thể tạo bảng minh họa.

CIM2 - PRU-CUỘC SỐNG BÌNH AN

[Quay lại](#) [Tiếp tục để Tạo Bảng minh họa](#)

- Nội dung số 1:** Tư vấn viên có thể xem Bảng gợi ý sản phẩm dựa trên việc phân loại nhu cầu tài chính mới khi bấm vào hình tròn màu xanh tại mục này.
- Nội dung số 2:** Nhu cầu của Khách hàng đã được đơn giản hóa theo các loại chính là *Bảo vệ tài chính*, *Tiết kiệm/Tích lũy tài chính* và *Đầu tư*. Tư vấn viên nhập thông tin về nhu cầu của khách hàng bằng cách đánh dấu vào các ô tròn màu trắng bên phải và nhập số tiền các mục A, B và các thông tin bắt buộc còn lại như "Số tiền sẵn sàng cho BHNT" và "Thời gian dự định tham gia BHNT" như thường lệ.
- Nội dung số 3:** Hệ thống PRUdaily sẽ hiển thị danh mục các sản phẩm có thể tạo Bảng minh họa dựa trên nhu cầu của khách hàng tại mục này và đồng thời, hệ thống sẽ mặc định đánh dấu vào ô "Tôi quyết định lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu trên" – dấu tick màu xanh.

Trường hợp khách hàng lựa chọn sản phẩm giống với các sản phẩm được gợi ý từ hệ thống PRUdaily, tư vấn viên sẽ bấm nút "Tiếp tục để tạo Bảng minh họa" ở góc phải bên dưới màn hình để tiếp tục tạo Bảng minh họa.

HƯỚNG DẪN NHẬP BẢNG PHÂN TÍCH NHU CẦU TÀI CHÍNH MỚI

2. Màn hình nhập Bảng phân tích nhu cầu tài chính mới khi khách hàng **KHÔNG** chọn sản phẩm theo gợi ý của PRUdaily.

Phân tích tài chính

A. Thông tin bên mua bảo hiểm ☐ Công ty

Họ và tên Ngày sinh Giới tính

B. Nhu cầu và kế hoạch tài chính

Nhu cầu	Số tiền cần thiết ước tính (A)	Khoản tiết kiệm/ Đầu tư/ HDBH hiện có (B)	Khoản chênh lệch tối thiểu cần BH (C=A-B)
Bảo vệ tài chính	Rủi ro tử vong, thương tật toàn bộ vĩnh viễn		
	Rủi ro tai nạn		
	Rủi ro bệnh hiểm nghèo		
Tiết kiệm/ Tích lũy tài chính	Kế hoạch học vấn của con		
	Kế hoạch cho tuổi hưu an nhàn		
	Kế hoạch ngắn hạn như du lịch, mua sắm		
Đầu tư	Đầu tư để gia tăng tài sản trong trung và dài hạn		

Số tiền sẵn sàng dành cho BHNT /Tháng Thời gian dự định tham gia BHNT Năm

☐ Tôi quyết định lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu trên

Lưu ý: 100% Hợp đồng phát hành sẽ được gọi để xác thực sản phẩm chọn khác với nhu cầu Lý do chọn sản phẩm khác với nhu cầu trên:

Tôi muốn đầu tư thêm để gia tăng tài sản nhưng vẫn được bảo vệ trước bệnh hiểm nghèo, tai nạn

Danh mục các sản phẩm có thể tạo Bảng minh họa:

- MRTA - PHÚ BẢO TÍN
- TLN12 - PHÚ HÒA NHÂN AN
- TLN8 - PHÚ HÒA NHÂN AN
- VLR3 - PHÚ TOÀN GIA HUNG THỊNH
- ROP1 - PHÚ TÂM AN
- IPD1 - PHÚ AN THỊNH HƯU TRÍ
- EUS5 - PRU-TƯƠNG LAI TƯƠNG SÁNG
- ULR6 - PRU-ĐẦU TƯ LINH HOẠT
- EAP6 - PRU-KHÖI ĐẦU LINH HOẠT

Quay lại Tiếp tục để Tạo Bảng minh họa

- Nội dung số 1:** Tư vấn viên có thể xem Bảng gợi ý sản phẩm dựa trên việc phân loại nhu cầu tài chính mới khi bấm vào hình tròn màu xanh tại mục này.
- Nội dung số 2:** Nhu cầu của Khách hàng đã được đơn giản hóa theo các loại chính là *Bảo vệ tài chính*, *Tiết kiệm/Tích lũy tài chính* và *Đầu tư*. Tư vấn viên nhập thông tin về nhu cầu của khách hàng bằng cách đánh dấu vào các ô tròn màu trắng bên phải và nhập số tiền các mục A, B và các thông tin bắt buộc còn lại như "Số tiền sẵn sàng cho BHNT" và "Thời gian dự định tham gia BHNT" như thường lệ.
- Nội dung số 3':** Trường hợp khách hàng muốn chọn sản phẩm **KHÁC** với các sản phẩm được gợi ý, Tư vấn viên có thể bấm vào dấu tick màu xanh tại mục "Tôi quyết định lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu trên" này để bỏ chọn (ảnh minh họa bên trên). Hệ thống PRUdaily sẽ hiển thị thêm mục "Lý do chọn sản phẩm khác với nhu cầu trên" kèm một khung màu trắng, tư vấn viên bắt buộc phải nhập lý do tại khung trắng này để có thể tiếp tục quy trình tạo Bảng minh họa.
- Nội dung số 4:** Trường hợp bỏ chọn tại ô "Tôi quyết định lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu trên" (ảnh minh họa bên trên), hệ thống sẽ hiển thị các sản phẩm còn lại **KHÁC** với các sản phẩm đã gợi ý theo nhu cầu trước đó và đây là những sản phẩm có thể tạo Bảng minh họa.

Tư vấn viên sẽ bấm nút "Tiếp tục để tạo Bảng minh họa" ở góc phải bên dưới màn hình để tiếp tục tạo Bảng minh họa.