

QUY TẮC VÀ ĐIỀU KHOẢN CỦA HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ BẢO HIỂM

(Được ban hành kèm theo Quyết định số DOM/03-2023 ngày 01 tháng 03 năm 2023 của Tổng Giám đốc Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Generali Việt Nam)

ĐIỀU 1. ĐỊNH NGHĨA VÀ DIỄN GIẢI

1.1 Trong Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, trừ khi được quy định khác đi, những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

1.1.1 “**Quy tắc và Điều khoản của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm**” hoặc “**Quy tắc và Điều khoản**” là văn bản này, bao gồm (các) bản sửa đổi, bổ sung, thay thế hay quy định chi tiết (nếu có).

1.1.2 “**Công ty**” là Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Generali Việt Nam được thành lập và hoạt động theo Giấy phép thành lập và hoạt động số 61GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 20/4/2011.

1.1.3 “**Đại lý bảo hiểm**” hoặc “**Tư vấn viên**” là người được Công ty chỉ định thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm và các công việc, hoạt động liên quan. Đại lý bảo hiểm có thể có tên gọi khác tùy theo quyết định của Công ty (như Tư vấn bảo hiểm, Tư vấn tài chính, ...). Công ty có toàn quyền thay đổi, điều chỉnh, bổ sung tên gọi của Đại lý bảo hiểm tại từng thời điểm.

1.1.4 “**Hợp đồng**” hoặc “**Hợp đồng Đại lý bảo hiểm**” là hợp đồng đại lý bảo hiểm giữa Đại lý bảo hiểm và Công ty. Hợp đồng Đại lý bảo hiểm bao gồm các văn bản, tài liệu sau:

i) *Phiếu đăng ký ứng tuyển;*

ii) *Thư xác nhận nộp Phiếu đăng ký ứng tuyển (nếu Phiếu đăng ký ứng tuyển được nộp bằng phương tiện điện tử);*

iii) *Thư chấp thuận (v/v giao kết Hợp đồng Đại lý bảo hiểm & Hợp đồng Dịch vụ Quản lý Đại lý);*

iv) *Thư thăng chức (nếu có);*

v) *Quy tắc và Điều khoản của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm;*

vi) *Các quy định, chính sách (có thể gọi chung là phụ lục);*

vii) *Các chính sách, quy chế, thông báo, quy trình, quy định liên quan đến Đại lý bảo hiểm do Công ty ban hành tại từng thời điểm;*

viii) *Các thỏa thuận ký kết giữa Công ty và Đại lý bảo hiểm được xác định là một phần không tách rời của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm.*

1.1.5 “**Hợp đồng bảo hiểm**” là hợp đồng bảo hiểm do Công ty phát hành.

1.1.6 “**Tài liệu hỗ trợ tư vấn**” là tất cả các công cụ, ứng dụng, tài liệu, giấy tờ, biểu mẫu, biên nhận, chứng từ do Công ty phát hành (dưới bất kỳ hình thức nào) để hỗ trợ cho Đại lý bảo hiểm khi giao dịch với khách hàng bao gồm nhưng không giới hạn ở Hợp đồng bảo hiểm, phiếu thu phí bảo hiểm, đơn/giấy yêu cầu bảo hiểm, thẻ Đại lý bảo hiểm, tài liệu và các tài sản khác liên quan đến hoạt động của Đại lý bảo hiểm.

1.1.7 “**Thu nhập của Đại lý bảo hiểm**” là toàn bộ các khoản thu nhập mà Đại lý bảo hiểm nhận được từ việc thực hiện Hợp đồng bao gồm hoa hồng đại lý bảo hiểm, khoản hỗ trợ, trợ cấp và thưởng (nếu có).

1.1.8 “**Thu nhập thuần**” là khoản Thu nhập của Đại lý bảo hiểm sau khi đã khấu trừ tất cả các khoản thuế, phí, nợ và chi phí khác (nếu có).

1.2 Tiêu đề của các điều khoản chỉ có giá trị tham khảo và không được sử dụng để diễn giải, quy định, thay đổi hoặc ảnh hưởng đến việc giải thích bất kỳ điều khoản chi tiết nào của Hợp đồng.

ĐIỀU 2. PHẠM VI VÀ GIỚI HẠN HOẠT ĐỘNG CỦA ĐẠI LÝ BẢO HIỂM

2.1 Đại lý bảo hiểm được Công ty chỉ định để thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm theo đúng quy định và hướng dẫn của Công ty, bao gồm các hoạt động sau:

2.1.1 Giới thiệu, chào bán, tư vấn sản phẩm bảo hiểm của Công ty mà Đại lý bảo hiểm được phép phân phối.

2.1.2 Thu xếp việc giao kết hợp đồng bảo hiểm (hướng dẫn, hỗ trợ cho khách hàng lập hồ sơ yêu cầu bảo hiểm, tiếp nhận hồ sơ yêu cầu bảo hiểm để nộp về Công ty).

2.1.3 Thu phí bảo hiểm theo chỉ định và quy định của Công ty tại từng thời điểm.

2.1.4 Hỗ trợ Công ty, khách hàng trong các thủ tục, hồ sơ liên quan đến yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm của Hợp đồng bảo hiểm mà Đại lý bảo hiểm phụ trách.

2.1.5 Hoạt động liên quan khác theo quy định và hướng dẫn của Công ty và pháp luật.

Phạm vi hoạt động của Đại lý bảo hiểm không vượt quá những gì đã được quy định trong Hợp đồng Đại lý bảo hiểm và quy định của Công ty.

2.2 Giới hạn phạm vi hoạt động:

2.2.1 Nếu không có sự chỉ định, chấp thuận rõ ràng trước bằng văn bản của Công ty, Đại lý bảo hiểm không được tự ý thay mặt, nhân danh Công ty (dưới mọi hình thức):

- Thừa nhận bất kỳ trách nhiệm, nghĩa vụ nào của Công ty.
- Gợi ý giải quyết bất kỳ yêu cầu, khiếu nại nào của khách hàng, nhận bất kỳ rủi ro hoặc ràng buộc Công ty bằng bất kỳ cách nào.
- Lập, điều chỉnh, sửa đổi, khôi phục, hủy bỏ, đình chỉ, thay thế hay chấm dứt bất kỳ hợp đồng bảo hiểm nào hoặc hồ sơ đính kèm.
- Từ bỏ quyền hay nghĩa vụ của Công ty theo các điều khoản trong Hợp đồng bảo hiểm.
- Cam kết, hứa hẹn với khách hàng bất kỳ nội dung nào không đúng với quy định của Hợp đồng bảo hiểm, quy định của Công ty và quy định của pháp luật.
- Giải quyết các thắc mắc, khiếu nại của khách hàng liên quan đến Hợp đồng bảo hiểm.

2.2.2 Đại lý bảo hiểm không được phép sửa đổi, bổ sung, tẩy xóa, sửa chữa bất kỳ tài liệu, ấn phẩm, thông tin nào do Công ty phát hành. Đại lý bảo hiểm cũng không được phép xuất bản, in ấn, lưu hành, hoặc cho phép xuất bản, phổ biến bất kỳ mẫu quảng cáo hay ấn phẩm nào liên quan đến Công ty, sản phẩm của Công ty hay hoạt động của Công ty mà không được Công ty chấp thuận trước bằng văn bản.

2.2.3 Tất cả các văn bản, tài liệu minh họa bán hàng, tài liệu giới thiệu sản phẩm mà Đại lý bảo hiểm sử dụng phải do Công ty cung cấp.

- 2.2.4 Đại lý bảo hiểm không được khẳng định, thông tin trực tiếp hoặc ám chỉ/ngụ ý với bất kỳ cá nhân/tổ chức nào rằng mình được ủy quyền/có thẩm quyền để chấp nhận yêu cầu bảo hiểm, phát hành hợp đồng bảo hiểm, hoặc thông báo, thương lượng những điều khoản thanh toán, giải quyết hoặc chi trả bất kỳ khiếu nại, yêu cầu nào, hoặc chấp nhận bất kỳ sự chuyên nhượng, thay đổi, khôi phục đối với Hợp đồng bảo hiểm nào.
- 2.2.5 Đại lý bảo hiểm không được: i) ngăn cản khách hàng hay người khác cung cấp/khai báo thông tin cho Công ty; ii) hướng dẫn khách hàng hay người khác bỏ qua việc cung cấp/khai báo thông tin cho Công ty; iii) chấp nhận việc không cung cấp/không khai báo thông tin hoặc cung cấp/khai báo thông tin không đầy đủ, không chính xác của khách hàng hay người khác; iv) xúi giục hoặc giúp khách hàng hay người khác không cung cấp/không kê khai thông tin, cung cấp/kê khai thông tin không đầy đủ, không chính xác.
- 2.2.6 Đại lý bảo hiểm không được tự ý kê khai thông tin cho khách hàng khi chưa có sự đồng ý của khách hàng.
- 2.2.7 Đại lý bảo hiểm không được trả, hứa trả hoặc đề nghị trả tiền/lợi ích vật chất để xúi giục bất cứ cá nhân, tổ chức nào tham gia bảo hiểm. Đại lý bảo hiểm không được phép giảm phí bảo hiểm/tặng phí bảo hiểm hay hứa hẹn giảm phí bảo hiểm/tặng phí bảo hiểm cho khách hàng dưới bất cứ hình thức nào nếu không được Công ty cho phép bằng văn bản hoặc có quy định rõ ràng trong Hợp đồng bảo hiểm.
- 2.2.8 Đại lý bảo hiểm chỉ được thu khoản phí bảo hiểm tương ứng theo đúng phiếu thu phí bảo hiểm đã được Công ty cấp. Khi thu phí bảo hiểm, Đại lý bảo hiểm phải phát hành phiếu thu phí bảo hiểm theo đúng quy định của Công ty.
- 2.2.9 Đại lý bảo hiểm không được tham gia thu xếp, gợi ý hoặc xúi giục bất cứ khách hàng nào hay bất kỳ một người nào khác yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm mà không phải là một yêu cầu đúng hay có giá trị. Đại lý bảo hiểm không được nhận, có ý định nhận hay chấp nhận toàn bộ hoặc một phần bất kỳ khoản tiền nào từ khách hàng mà Công ty đã trả theo một khiếu nại hay theo yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm.
- 2.2.10 Đại lý bảo hiểm không được thay mặt Công ty cam kết, giao kết hoặc thực hiện bất kỳ hứa hẹn cung cấp dịch vụ, hợp đồng, thỏa thuận hoặc hành động nào với bất kỳ bên thứ ba hoặc sử dụng hoặc có ý định sử dụng uy tín của Công ty làm bảo đảm cho bất kỳ giao kết nào. Công ty sẽ không bị ràng buộc bởi các hứa hẹn, hợp đồng, thỏa thuận, cam kết do Đại lý bảo hiểm xác lập, giao kết, thực hiện.
- 2.2.11 Đại lý bảo hiểm không được phép từ bỏ bất kỳ quyền nào của Công ty cũng như không được gây ra/ nhận bất cứ khoản nợ nào cho Công ty.
- 2.2.12 Đại lý bảo hiểm không được phép sử dụng hoặc cho phép sử dụng hoặc thuê mượn bất kỳ bên thứ ba nào khác sử dụng tên, hình ảnh, biểu tượng, logo, nhãn hiệu của Công ty, của Tập đoàn Generali dưới bất kỳ hình thức và nhằm bất kỳ mục đích nào, bao gồm nhưng không giới hạn những hành vi như: in, khắc, phát hành bất kỳ tài liệu, sản phẩm, vật dụng hay vật phẩm khuyến mãi nào,..., trừ khi được Công ty đồng ý trước bằng văn bản.
- 2.2.13 Đại lý bảo hiểm không được tự mình hoặc thông qua bên thứ ba hoặc hợp tác, sử dụng dịch vụ của bên thứ ba để thiết lập, vận hành hay sử dụng trang thông tin điện tử trên Internet/tài khoản mạng xã hội/tổng đài/ứng dụng trên thiết bị di động mà theo nhận định của Công ty là: i) có yếu tố gây nhầm lẫn với trang thông tin điện tử trên Internet/tài khoản mạng xã hội/ tổng đài/ứng dụng trên thiết bị di động

của Công ty; hoặc ii) có sử dụng nhãn hiệu, logo, thông tin, hình ảnh của Công ty hay Tập đoàn Generali khi chưa được Công ty cho phép bằng văn bản; hoặc iii) có nội dung không phù hợp hoặc gây ảnh hưởng đến uy tín, thương hiệu hay hoạt động của Công ty.

2.2.14 Đại lý bảo hiểm không được: i) công bố, phát biểu, thảo luận hay thực hiện bất kỳ hành động nào liên quan đến cơ quan nhà nước, công ty bảo hiểm, khách hàng hoặc bất kỳ bên thứ ba nào khác; ii) tiến hành hoặc cho tiến hành đăng bất kỳ quảng cáo, bài viết, tin tức, thư từ, rao vặt, bình luận nào liên quan đến Công ty và/hoặc các công ty bảo hiểm khác trên các phương tiện thông tin đại chúng, trang mạng xã hội (bao gồm cả trường hợp Đại lý bảo hiểm tự ý thay mặt Công ty xuất hiện trên phương tiện thông tin đại chúng để tiếp xúc, giải thích, phát biểu); iii) in ấn, phát tán, gửi thư, tin nhắn cũng như bất kỳ ấn phẩm, tài liệu, tờ rơi, tờ gấp, hoặc thực hiện bất kỳ các hình thức công bố, tuyên truyền nào khác (dù bằng lời nói hay chữ viết, hình ảnh), trừ khi được Công ty đồng ý trước bằng văn bản.

Trong trường hợp vi phạm, Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm bồi thường và thanh toán cho Công ty tất cả các chi phí phát sinh và các tổn thất mà Công ty phải gánh chịu liên quan đến vấn đề này.

2.2.15 Đại lý bảo hiểm không được phép tự ý tổ chức hội nghị, hội thảo khách hàng.

2.2.16 Các giới hạn, hành vi không được phép thực hiện khác theo quy định, hướng dẫn của Công ty tại từng thời điểm.

ĐIỀU 3. QUAN HỆ HỢP ĐỒNG

Đại lý bảo hiểm hiểu và thừa nhận rằng, Đại lý bảo hiểm là cá nhân kinh doanh độc lập và quan hệ giữa Công ty và Đại lý bảo hiểm là quan hệ giữa bên giao và bên nhận làm đại lý bảo hiểm, được điều chỉnh bởi pháp luật kinh doanh bảo hiểm và pháp luật có liên quan. Không có bất cứ điều khoản nào trong Hợp đồng Đại lý bảo hiểm quy định rằng hoặc có thể diễn giải rằng Hợp đồng Đại lý bảo hiểm là một hợp đồng lao động, hoặc được hiểu một cách rõ ràng hay ám chỉ rằng Đại lý bảo hiểm là nhân viên của Công ty hoặc tạo nên mối quan hệ giữa người sử dụng lao động và người lao động trong quan hệ giữa Công ty và Đại lý bảo hiểm.

ĐIỀU 4. CAM KẾT, XÁC NHẬN VÀ ĐẢM BẢO CỦA ĐẠI LÝ BẢO HIỂM

4.1 Đại lý bảo hiểm cam kết, xác nhận và đảm bảo rằng:

4.1.1 Tại thời điểm giao kết Hợp đồng Đại lý bảo hiểm và trong suốt thời gian Hợp đồng Đại lý bảo hiểm có hiệu lực:

i) Đại lý bảo hiểm:

- không làm đại lý bảo hiểm/ nhân viên/ cộng tác viên/ tư vấn viên/ thành viên/ quản lý đại lý cho bất kỳ tổ chức, cá nhân nào liên quan đến hoạt động đại lý bảo hiểm, kinh doanh bảo hiểm hoặc phụ trợ bảo hiểm (bao gồm nhưng không giới hạn: công ty bảo hiểm, đại lý bảo hiểm, công ty môi giới bảo hiểm, cá nhân/ tổ chức cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm,...), trừ trường hợp được Công ty chấp thuận trước bằng văn bản.
- không thực hiện, không hợp tác, không liên kết, không phối hợp với bất kỳ tổ chức, cá nhân nào liên quan đến hoạt động đại lý bảo hiểm, kinh doanh bảo hiểm hoặc phụ trợ bảo hiểm (bao gồm nhưng không giới hạn:

công ty bảo hiểm, đại lý bảo hiểm, công ty môi giới bảo hiểm, cá nhân/ tổ chức cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm, cá nhân, tổ chức khác...), trừ trường hợp được Công ty chấp thuận trước bằng văn bản.

- ii) Đại lý bảo hiểm không nằm trong (có tên trong) danh sách đại lý vi phạm (Blacklisted agent) của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam hoặc (các) danh sách khác có tính chất/ ý nghĩa tương tự.
- iii) Đại lý bảo hiểm không nằm trong (có tên trong): danh sách cấm vận (sanction list), danh sách đen, danh sách cảnh báo về rửa tiền, tài trợ khủng bố hoặc (các) danh sách khác có tính chất/ ý nghĩa tương tự.
- iv) Đại lý bảo hiểm không bị truy cứu trách nhiệm hình sự, không bị kết án nhưng chưa được xóa án tích, không bị cấm hành nghề liên quan đến lĩnh vực bảo hiểm.

4.1.2 Đại lý bảo hiểm không vi phạm pháp luật hoặc vi phạm hợp đồng với bất kỳ công ty bảo hiểm/ đại lý bảo hiểm/ tổ chức cung cấp dịch vụ môi giới bảo hiểm/ phụ trợ bảo hiểm nào dẫn đến chấm dứt hợp đồng với công ty bảo hiểm/ đại lý bảo hiểm/ tổ chức cung cấp dịch vụ môi giới bảo hiểm/ phụ trợ bảo hiểm đó.

ĐIỀU 5. MỘT SỐ CHỨC DANH DÀNH CHO ĐẠI LÝ BẢO HIỂM

5.1 Tùy theo quyết định của Công ty, Đại lý bảo hiểm có thể được GVL chấp thuận/chi định/thăng chức giữ một trong các chức danh sau:

5.1.1 Đối với kênh Đại lý truyền thống, gồm các chức danh sau:

- i. Tiền Trưởng Nhóm kinh doanh (Unit Supervisor - US)
- ii. Trưởng Nhóm kinh doanh (Unit Manager - UM)
- iii. Trưởng Nhóm kinh doanh cấp cao (Senior Manager - SUM)
- iv. Trưởng Ban kinh doanh (Branch Manager - BM)
- v. Trưởng Ban kinh doanh cấp cao (Senior Branch Manager - SBM)

(Hoặc chức danh tương tự khác theo quy định của Công ty tại từng thời điểm)

5.1.2 Đối với kênh Gen E, gồm các chức danh sau:

Gen E Leader/EL (Trưởng phòng Kinh doanh)/ SL (Trưởng phòng Kinh doanh cấp cao) (hoặc chức danh tương tự khác theo quy định của Công ty tại từng thời điểm).

5.1.3 Đối với kênh Bancassurance, gồm các chức danh sau:

Financial Advisor Leader/ IL (Trưởng Khu vực kinh doanh) (hoặc chức danh tương tự khác theo quy định của Công ty tại từng thời điểm).

5.1.4 Đối với Đại lý bảo hiểm thuộc (các) kênh phân phối khác (nếu có) sẽ theo quy định của Công ty dành cho kênh phân phối đó.

5.2 Công ty toàn quyền quyết định: i) việc thay đổi chức danh, thăng chức, giáng chức hoặc chấm dứt việc giữ chức danh nêu trên của Đại lý bảo hiểm; ii) ban hành, sửa đổi, bổ sung, thay đổi các chính sách/quy định về thăng chức/giáng chức.

ĐIỀU 6. QUY CHẾ HOẠT ĐỘNG ĐẠI LÝ

- 6.1 Quy chế hoạt động đại lý là những quy chế, quy định, quy trình, hướng dẫn, thông báo, quy tắc xử sự, chuẩn mực được áp dụng đối với Đại lý bảo hiểm do Công ty ban hành hoặc do cơ quan nhà nước có thẩm quyền hoặc Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam ban hành (bao gồm cả các bản sửa đổi, bổ sung, thay thế của các quy chế, quy định, quy trình, hướng dẫn, thông báo, quy tắc xử sự, chuẩn mực này). Đại lý bảo hiểm có nghĩa vụ tuân thủ, thực hiện Quy chế hoạt động đại lý.
- 6.2 Quy chế hoạt động đại lý bao gồm nhưng không giới hạn ở những loại quy chế, quy định, quy trình, hướng dẫn, thông báo, quy tắc xử sự, chuẩn mực sau:
- 6.2.1 Các quy định về kỷ luật đại lý/ kỷ luật kinh doanh của Công ty (bao gồm cả các biện pháp xử lý, hình thức xử lý kỷ luật, chế tài,...).
 - 6.2.2 Các quy định, quy trình về hành chính và quản lý đại lý của Công ty.
 - 6.2.3 Các quy định về duy trì hiệu lực Hợp đồng Đại lý bảo hiểm của Công ty.
 - 6.2.4 Các quy định/hướng dẫn về nghiệp vụ, quản lý phiếu thu, phục vụ khách hàng, sở hữu trí tuệ, thương hiệu/ truyền thông của Công ty.
 - 6.2.5 Các chuẩn mực về ứng xử, đạo đức nghề nghiệp đại lý, các quy chế về đại lý bảo hiểm, hành nghề đại lý bảo hiểm do Công ty ban hành hoặc do cơ quan nhà nước có thẩm quyền hoặc Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam ban hành.
 - 6.2.6 Các quy tắc hoạt động của Đại lý bảo hiểm do Công ty ban hành tại từng thời điểm.
 - 6.2.7 Chính sách phòng chống hối lộ, phòng chống rửa tiền, tài trợ khủng bố, cấm vận do Công ty ban hành tại từng thời điểm.
 - 6.2.8 Các quy chế, quy định, chuẩn mực khác theo quy định của pháp luật, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, Công ty ban hành và yêu cầu Đại lý bảo hiểm tuân thủ tại từng thời điểm.
- 6.3 Đại lý bảo hiểm có nghĩa vụ chủ động theo dõi, cập nhật và tuân thủ tất cả Quy chế hoạt động đại lý cũng như thông báo của Công ty thường xuyên và liên tục (bao gồm cả việc truy cập tài khoản của Đại lý bảo hiểm được Công ty cấp trên cổng thông tin điện tử/ ứng dụng trên thiết bị di động và có nghĩa vụ bảo mật, chịu mọi trách nhiệm liên quan đến việc quản lý và sử dụng tài khoản đó).
- 6.4 Công ty có quyền ban hành, sửa đổi, bổ sung, thay thế, hủy bỏ bất kỳ Quy chế hoạt động đại lý do Công ty ban hành, tùy theo tình hình và nhu cầu hoạt động của Công ty tại từng thời điểm.
- 6.5 Trong thời gian hiệu lực của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, nếu Đại lý bảo hiểm vi phạm Quy chế hoạt động đại lý, Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, Công ty có quyền ngay lập tức rút lại một phần hoặc toàn bộ nội dung chỉ định cho Đại lý bảo hiểm, áp dụng các biện pháp ngăn chặn, biện pháp/hình thức xử lý kỷ luật theo quy định của Quy chế hoạt động đại lý và thực hiện các quyền khác theo quy định của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm.

ĐIỀU 7. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÔNG TY

- 7.1 Cung cấp Tài liệu hỗ trợ tư vấn cho Đại lý bảo hiểm.
- 7.2 Thực hiện việc huấn luyện cần thiết theo quy định cho Đại lý bảo hiểm.
- 7.3 Thanh toán các khoản Thu nhập của Đại lý bảo hiểm theo quy định.

- 7.4 Hỗ trợ Đại lý bảo hiểm trong quá trình thực hiện Hợp đồng.
- 7.5 Thực hiện các chương trình khuyến khích, thưởng theo tình hình và nhu cầu kinh doanh của Công ty.
- 7.6 Ban hành và áp dụng các hình thức/biện pháp xử lý kỷ luật đối với Đại lý bảo hiểm và thông báo việc vi phạm của Đại lý bảo hiểm đến các cơ quan, tổ chức, cá nhân.
- 7.7 Công ty có quyền đưa tên (cập nhật danh tính, thông tin) của Đại lý bảo hiểm vào danh sách đại lý vi phạm (hoặc danh sách khác có tính chất/ ý nghĩa tương tự) theo quy chế/quy định của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam. Quy định này vẫn tiếp tục có hiệu lực ngay cả khi Hợp đồng Đại lý bảo hiểm đã chấm dứt hiệu lực.
- 7.8 Công ty có quyền giữ lại tất cả tài sản, khoản tiền mà Công ty lẽ ra phải trả cho Đại lý bảo hiểm nếu Đại lý bảo hiểm vi phạm quy định của Hợp đồng, Quy tắc hoạt động đại lý hoặc quy định của pháp luật. Quy định này vẫn có hiệu lực ngay cả khi Hợp đồng đã chấm dứt.
- 7.9 Công ty có quyền tạm đình chỉ/đình chỉ hoạt động Đại lý bảo hiểm để xác minh, làm rõ vi phạm.
- 7.10 Nhằm mục đích quản lý kinh doanh một cách hiệu quả, vào bất kỳ thời điểm nào, Công ty có quyền chấm dứt, thay đổi, điều chuyển, sắp xếp, tái cấu trúc cũng như quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến đội ngũ kinh doanh. Công ty thực hiện quyền này không cần phải có sự đồng ý của Đại lý bảo hiểm.
- 7.11 Các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định.

ĐIỀU 8. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA ĐẠI LÝ BẢO HIỂM

8.1 Quyền của Đại lý bảo hiểm

Nhằm để Đại lý bảo hiểm thực hiện tốt hoạt động được Công ty chỉ định, Đại lý bảo hiểm có quyền:

- 8.1.1 Hưởng Thu nhập của Đại lý bảo hiểm theo quy định, chính sách của Công ty.
- 8.1.2 Được cung cấp và sử dụng Tài liệu hỗ trợ tư vấn để phục vụ cho công việc của Đại lý bảo hiểm theo quy định và hướng dẫn của Công ty.
- 8.1.3 Được cung cấp đầy đủ thông tin cần thiết liên quan đến các sản phẩm của Công ty cũng như các thông tin liên quan đến Công ty để phục vụ cho công việc được chỉ định theo Hợp đồng.
- 8.1.4 Được sử dụng phần mềm minh họa, ứng dụng trên thiết bị di động, công cụ khác (nếu có) do Công ty cung cấp để minh họa giá trị của Hợp đồng bảo hiểm, thực hiện công việc theo quy định của Công ty và của Hợp đồng. Đại lý bảo hiểm phải tuân thủ các quy định của Công ty liên quan đến phần mềm minh họa, ứng dụng trên thiết bị di động, công cụ này.
- 8.1.5 Được sử dụng các tiện ích do Công ty cung cấp để phục vụ cho hoạt động tư vấn các sản phẩm của Công ty mà Công ty cung cấp tùy theo từng thời điểm theo quy định và hướng dẫn của Công ty.
- 8.1.6 Đại lý bảo hiểm được tham gia các khóa đào tạo, huấn luyện, nâng cao trình độ chuyên môn cần thiết do Công ty tổ chức (nếu có).

- 8.1.7 Tùy thuộc vào kết quả kinh doanh của Công ty và hiệu quả công việc đạt được, Đại lý bảo hiểm có thể được tham dự các chương trình hội nghị khách hàng, hội thảo chuyên đề, thi đua khen thưởng do Công ty tổ chức (nếu có) theo quy định và hướng dẫn của Công ty.
- 8.1.8 Được xem xét bổ nhiệm, thăng chức lên cấp bậc cao hơn (nếu có) nếu đáp ứng được các yêu cầu, điều kiện của Công ty.

8.2 Nghĩa vụ của Đại lý bảo hiểm

- 8.2.1 Đại lý bảo hiểm phải luôn tuân thủ quy định của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, Quy chế hoạt động đại lý, quy định của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, quy định pháp luật và các chính sách, quy định, hướng dẫn do Công ty ban hành tại từng thời điểm.
- 8.2.2 Đại lý bảo hiểm phải trung thực, chuyên nghiệp trong việc tư vấn, cung cấp và trình bày đầy đủ, chính xác thông tin về điều kiện và điều khoản của Hợp đồng bảo hiểm, sản phẩm bảo hiểm, tài liệu do Công ty phát hành (bao gồm nhưng không giới hạn: tài liệu giới thiệu sản phẩm, tài liệu minh họa bán hàng,...).
- 8.2.3 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm tìm hiểu, cung cấp đầy đủ và trung thực cho Công ty tất cả những thông tin liên quan đến mức độ rủi ro, khả năng tài chính, nhu cầu tham gia bảo hiểm của bên mua bảo hiểm và người được bảo hiểm.
- 8.2.4 Nếu Đại lý bảo hiểm giữ chức danh quy định tại Điều 5 của Hợp đồng thì Đại lý bảo hiểm sẽ có các quyền và nghĩa vụ theo quy định tại Hợp đồng Dịch vụ Quản lý Đại lý giữa Đại lý bảo hiểm và Công ty.
- Đại lý bảo hiểm đồng ý và xác nhận, Đại lý bảo hiểm là người bảo lãnh cho tất cả nghĩa vụ và trách nhiệm của các Đại lý bảo hiểm thuộc ban/nhóm kinh doanh của Đại lý bảo hiểm đối với Công ty. Đại lý bảo hiểm phải chịu nghĩa vụ liên đới cũng như trách nhiệm liên đới trong việc bồi thường, hoàn trả cho Công ty các thiệt hại, tổn thất phát sinh do hành vi vi phạm của bất kỳ Đại lý bảo hiểm nào thuộc ban/nhóm kinh doanh của Đại lý bảo hiểm. Công ty có quyền truy cứu trách nhiệm, nghĩa vụ của Đại lý bảo hiểm ngay cả khi Hợp đồng đã chấm dứt hiệu lực.
- 8.2.5 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm bồi thường và hoàn trả cho Công ty, tất cả các khoản tiền, tài sản mà Đại lý bảo hiểm còn nợ Công ty cũng như các khoản tiền, tài sản mà Công ty đã phải bồi thường, chi trả cho người khác cùng các thiệt hại khác mà Công ty phải gánh chịu do hành vi vi phạm của Đại lý bảo hiểm.
- 8.2.6 Khi sử dụng các tiện ích, cơ sở vật chất, tài sản, Tài liệu hỗ trợ tư vấn và các văn bản, tài liệu khác do Công ty cung cấp (nếu có) để phục vụ cho công việc theo quy định, Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm sử dụng, giữ gìn theo đúng quy định và chịu trách nhiệm đối với mọi thiệt hại phát sinh liên quan.
- 8.2.7 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm tuân thủ các quy định pháp luật hiện hành và chịu trách nhiệm trước pháp luật nếu gây thiệt hại đến quyền và lợi ích của Công ty và/hoặc bên thứ ba.
- 8.2.8 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm: i) theo dõi, cập nhật mọi thông tin hoạt động kinh doanh; ii) cập nhật, tìm hiểu, tuân thủ và thực hiện Quy chế hoạt động đại lý cùng tất cả các thông báo, chính sách, quy định, quy chế, hướng dẫn do Công ty ban hành/thông báo tại từng thời điểm.
- 8.2.9 Đại lý bảo hiểm phải chủ động theo dõi, cập nhật thường xuyên các thông báo, quy định và hướng dẫn của Công ty thường xuyên và liên tục (bao gồm cả việc truy cập tài khoản của Đại lý bảo hiểm được Công ty cấp trên cổng thông tin điện tử và có nghĩa vụ bảo mật, chịu mọi trách nhiệm liên quan đến việc quản lý và sử dụng

tài khoản đó cũng như bất kỳ tài khoản nào được cấp trong quá trình thực hiện Hợp đồng).

- 8.2.10 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm tham gia đầy đủ các buổi họp do Công ty/cấp trên của mình yêu cầu, tham gia đầy đủ các khóa huấn luyện, đào tạo do Công ty yêu cầu tại từng thời điểm.
- 8.2.11 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm giám sát việc ký tên (bao gồm cả điểm chỉ) của khách hàng trên các tài liệu liên quan đến Công ty và đảm bảo, xác nhận chữ ký (dấu điểm chỉ) đó đã được khách hàng thực hiện trước sự chứng kiến của Đại lý bảo hiểm. Đại lý bảo hiểm phải chịu trách nhiệm nếu xác nhận không đúng, không chính xác.
- 8.2.12 Khi Công ty có yêu cầu, Đại lý bảo hiểm phải ngay lập tức báo cáo cho Công ty những thông tin liên quan đến khách hàng, Hợp đồng bảo hiểm, Đại lý bảo hiểm khác, hoặc chủ động báo cáo các thông tin khác mà Đại lý bảo hiểm có được hoặc biết được trong quá trình thực hiện Hợp đồng.
- 8.2.13 Đại lý bảo hiểm đồng ý và thừa nhận rằng Công ty có quyền chấp thuận/bỏ nhiệm/chỉ định/thăng chức một hay nhiều Đại lý bảo hiểm thuộc ban/nhóm kinh doanh của Đại lý bảo hiểm. Kể từ khi quyết định chấp thuận/bỏ nhiệm/chỉ định/thăng chức đó có hiệu lực, các quyền, quyền lợi mà Công ty dành cho Đại lý bảo hiểm liên quan đến những Đại lý bảo hiểm đã được chấp thuận/ bỏ nhiệm/chỉ định/thăng chức sẽ được áp dụng phù hợp với quy định của Công ty đang có hiệu lực tại thời điểm đó.
- 8.2.14 Khi Công ty có yêu cầu hoặc khi thực hiện thủ tục chấm dứt Hợp đồng, Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm hoàn trả cho Công ty các Tài liệu hỗ trợ tư vấn, công cụ, tài sản do Công ty cung cấp để Đại lý bảo hiểm thực hiện công việc của mình. Việc hoàn trả phải theo đúng quy định, yêu cầu của Công ty.
- 8.2.15 Đại lý bảo hiểm phải tuân thủ quy định về thu/nộp phí bảo hiểm, quy định về cấp phát và sử dụng phiếu thu.
- 8.2.16 Đại lý bảo hiểm không được phép giao, thuê, mượn, nhờ, cho phép hoặc ủy quyền lại cho người khác làm công việc được Công ty đã ủy quyền/chỉ định cho Đại lý bảo hiểm thực hiện.
- 8.2.17 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm bồi thường đối với mọi tổn thất gây ra cho Công ty là hậu quả phát sinh từ hoặc liên quan đến việc Đại lý bảo hiểm không tuân thủ bất kỳ quy định nào của Hợp đồng, Quy chế hoạt động đại lý, các quy định của pháp luật điều chỉnh hoạt động đại lý bảo hiểm.
- 8.2.18 Trong trường hợp Đại lý bảo hiểm làm mất, thất lạc các tài liệu, sổ sách, phiếu thu phí bảo hiểm, đơn yêu cầu bảo hiểm, Tài liệu hỗ trợ tư vấn hoặc bất kỳ tài liệu, công cụ, tài sản nào khác do Công ty cấp hoặc các tài liệu liên quan đến thông tin khách hàng, Đại lý bảo hiểm phải có trách nhiệm thông báo ngay bằng văn bản cho Công ty đồng thời chịu mọi trách nhiệm do việc mất, thất thoát tài liệu theo quy định tại điều này. Ngoài ra, Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm thực hiện các quy định có liên quan của Công ty nhằm hạn chế thấp nhất mức độ thiệt hại do hành vi được quy định tại điều này gây ra.
- 8.2.19 Đại lý bảo hiểm phải tuân thủ và đạt được các yêu cầu về tỷ lệ hoạt động, tỷ lệ duy trì hợp đồng bảo hiểm, tuyển dụng hay các chỉ tiêu, yêu cầu khác liên quan đến Đại lý bảo hiểm do Công ty quy định tại từng thời điểm.
- 8.2.20 Đại lý bảo hiểm chủ động tìm kiếm khách hàng, xúc tiến tư vấn và khai thác hợp đồng bảo hiểm theo quy định của Công ty.

- 8.2.21 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm tham gia đầy đủ các khóa huấn luyện, đào tạo do Công ty yêu cầu tại từng thời điểm.
- 8.2.22 Đại lý bảo hiểm chịu trách nhiệm về các khoản tiền, giấy tờ có giá, phiếu thu hoặc tài sản khác mà Đại lý bảo hiểm nhận từ Công ty/khách hàng/Đại lý bảo hiểm khác. Đại lý bảo hiểm phải ngay lập tức chuyển, trả tất cả các khoản tiền, tài sản hoặc giấy tờ có giá, phiếu thu nhận được cho Công ty theo quy định. Việc chuyển, trả này chỉ được xem là hoàn tất sau khi Công ty xác nhận đã nhận được các khoản tiền, tài sản hoặc giấy tờ có giá, phiếu thu đó.
- Đại lý bảo hiểm không được sử dụng dưới bất kỳ hình thức nào các khoản tiền, giấy tờ có giá hoặc tài sản khác nêu trên trừ trường hợp việc sử dụng đó đã được Công ty đồng ý trước bằng văn bản. Bất kể vì lý do gì, Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm khôi phục đầy đủ và/hoặc bồi thường theo yêu cầu của Công ty bất kỳ khoản tiền, tài sản hoặc giấy tờ có giá nào do hành vi vi phạm quy định tại điều này.
- 8.2.23 Đại lý bảo hiểm, khi được Công ty yêu cầu, phải lập và nộp về Công ty báo cáo chi tiết về khách hàng, hợp đồng bảo hiểm, yêu cầu bảo hiểm, và các tài liệu, hồ sơ, giấy tờ cung cấp cho khách hàng hoặc các tài liệu/hồ sơ từ khách hàng gửi cho Đại lý bảo hiểm và/hoặc Đại lý bảo hiểm thuộc ban/nhóm kinh doanh của Đại lý bảo hiểm.
- 8.2.24 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm khai báo cho Công ty mọi chi tiết và tình huống mà Đại lý bảo hiểm biết được liên quan đến khách hàng hoặc người khác mà có thể ảnh hưởng đến việc chấp nhận rủi ro/chấp nhận bảo hiểm/giải quyết quyền lợi bảo hiểm.
- 8.2.25 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm bồi thường và đảm bảo cho Công ty không bị ảnh hưởng từ các thiệt hại, tổn thất, khiếu nại, yêu cầu, chi phí và các khoản nợ khác mà Công ty phải gánh chịu phát sinh từ hay có liên quan đến hành vi của Đại lý bảo hiểm.
- 8.2.26 Đại lý bảo hiểm chịu mọi trách nhiệm đối với hành vi vi phạm của mình. Công ty có quyền giáng chức hoặc chấm dứt Hợp đồng Đại lý bảo hiểm đối với bất kỳ trường hợp vi phạm của Đại lý bảo hiểm theo quy định của Công ty tại từng thời điểm.
- 8.2.27 Hợp tác và hỗ trợ Công ty trong việc giải quyết các vấn đề phát sinh liên quan đến khách hàng mà Đại lý bảo hiểm hoặc Đại lý bảo hiểm thuộc ban/nhóm kinh doanh của Đại lý bảo hiểm là người phục vụ/khai thác.
- 8.2.28 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm hợp tác, hỗ trợ Công ty trong các trường hợp cần điều tra, phỏng vấn, kiểm tra hoạt động của Đại lý bảo hiểm thuộc ban/nhóm kinh doanh của Đại lý bảo hiểm.
- 8.2.29 Đại lý bảo hiểm phải hợp tác, hỗ trợ Công ty trong việc giải quyết các vấn đề phát sinh liên quan đến bản thân Đại lý bảo hiểm, Đại lý bảo hiểm khác, khách hàng hoặc Hợp đồng bảo hiểm khi có yêu cầu từ Công ty, bao gồm nhưng không giới hạn ở việc phải: tham gia các buổi làm việc, cung cấp tài liệu, thông tin trung thực, đầy đủ và kịp thời theo đúng yêu cầu của Công ty,... Đại lý bảo hiểm phải trực tiếp làm việc với Công ty theo đúng yêu cầu, không được thông qua người đại diện.
- 8.2.30 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm bồi thường, hoàn trả cho Công ty các khoản tiền mà Công ty đã chi trả, bồi thường cho khách hàng hoặc bên thứ ba khác hoặc các thiệt hại, tổn thất mà Công ty phải gánh chịu, do hậu quả của hành vi vi phạm quy định của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, Quy chế hoạt động đại lý hay quy định của pháp luật. Điều khoản này vẫn tiếp tục có hiệu lực ngay cả khi Hợp đồng Đại lý bảo hiểm đã chấm dứt.

ĐIỀU 9. THU NHẬP CỦA ĐẠI LÝ BẢO HIỂM

- 9.1 Trong thời gian Hợp đồng có hiệu lực, Đại lý bảo hiểm có thể sẽ được nhận khoản thu nhập bao gồm hoa hồng đại lý bảo hiểm, khoản hỗ trợ, trợ cấp, thưởng (nếu có) được quy định chi tiết trong chính sách thu nhập (quy định thu nhập) do Công ty ban hành tại từng thời điểm. Đại lý bảo hiểm có nghĩa vụ tuân thủ tất cả các quy định và điều kiện được nêu tại chính sách thu nhập. Đại lý bảo hiểm sẽ không được hưởng Thu nhập của Đại lý bảo hiểm kể từ ngày Hợp đồng Đại lý bảo hiểm chấm dứt hiệu lực.
- 9.2 Công ty có quyền ban hành, cập nhật, sửa đổi, bổ sung, điều chỉnh, hủy bỏ, chấm dứt, thay đổi nội dung (các) phụ lục đính kèm, (các) quy định, chính sách áp dụng cho Đại lý bảo hiểm liên quan đến hoa hồng đại lý bảo hiểm, quyền lợi, nghĩa vụ, trách nhiệm, đãi ngộ, ưu đãi, hỗ trợ, trợ cấp, khen thưởng phù hợp với tình hình hoạt động thực tế. Công ty không có nghĩa vụ hay trách nhiệm bắt buộc trong việc tiếp tục hay cải thiện các khoản hoa hồng đại lý bảo hiểm, quyền lợi, đãi ngộ, ưu đãi, hỗ trợ, trợ cấp hay chế độ khen thưởng đó. Việc ban hành, cập nhật, sửa đổi, bổ sung, điều chỉnh, hủy bỏ, chấm dứt, thay đổi đó (nếu có) sẽ không cần đến bất kỳ chữ ký hay xác nhận nào của Đại lý bảo hiểm và có thể được:
- i) niêm yết/ thông báo công khai tại văn phòng của Công ty/ văn phòng tổng đại lý; hoặc
 - ii) gửi đến địa chỉ Đại lý bảo hiểm đăng ký với Công ty; hoặc
 - iii) gửi đến địa chỉ thư điện tử (email)/ số điện thoại Đại lý bảo hiểm đăng ký với Công ty; hoặc
 - iv) đăng trên trang thông tin điện tử <https://www.general-life.com.vn/>, hoặc trang thông tin điện tử chính thức khác của Công ty hoặc ứng dụng trên thiết bị di động dành cho Đại lý bảo hiểm; hoặc
 - v) trao trực tiếp cho Đại lý bảo hiểm (tùy theo quyết định và lựa chọn của Công ty).
- Việc ban hành, cập nhật, sửa đổi, bổ sung, điều chỉnh, hủy bỏ, chấm dứt, thay đổi (nếu có) sẽ có hiệu lực đối với Các Bên kể từ ngày được nêu trên thông báo của Công ty mà không cần sự đồng ý và xác nhận của Đại lý bảo hiểm.
- 9.3 Thu nhập thuần của Đại lý bảo hiểm được xác định sau khi đã khấu trừ vào Thu nhập của Đại lý bảo hiểm tất cả các khoản chi phí phát sinh có liên quan đến Đại lý bảo hiểm, các khoản nợ, nghĩa vụ hay trách nhiệm đến hạn của Đại lý bảo hiểm đối với Công ty (bao gồm cả trách nhiệm liên đới, nghĩa vụ liên đới, nghĩa vụ bảo lãnh của Đại lý bảo hiểm), các khoản mà Đại lý bảo hiểm còn nợ bên thứ ba mà Công ty phải thanh toán (nếu có) và các khoản thuế thu nhập cá nhân của Đại lý bảo hiểm theo quy định.
- 9.4 Thu nhập thuần của Đại lý bảo hiểm cho mỗi tháng sẽ được Công ty thanh toán bằng phương thức chuyển khoản vào tài khoản ngân hàng của Đại lý bảo hiểm theo lịch thanh toán của Công ty.
- 9.5 Công ty có quyền giữ lại, trì hoãn không thanh toán Thu nhập của Đại lý bảo hiểm trong quá trình giải quyết vụ việc liên quan đến Đại lý bảo hiểm và/hoặc Đại lý bảo hiểm thuộc ban/nhóm kinh doanh của Đại lý bảo hiểm và/hoặc giải quyết việc chấm dứt Hợp đồng Đại lý bảo hiểm và chỉ chi trả sau khi có quyết định chính thức từ Công ty hoặc cơ quan có thẩm quyền.

ĐIỀU 10. CHI PHÍ KIỂM TRA SỨC KHỎE CHO KHÁCH HÀNG THAM GIA BẢO HIỂM

- 10.1 Trừ khi Công ty có thỏa thuận khác với Đại lý bảo hiểm bằng văn bản, Đại lý bảo hiểm chỉ được phép yêu cầu người được bảo hiểm kiểm tra sức khỏe theo chỉ định của Công ty tại nơi được Công ty chỉ định.
- 10.2 Đại lý bảo hiểm sẽ chịu chi phí kiểm tra sức khỏe nếu Đại lý bảo hiểm yêu cầu người tham gia bảo hiểm thực hiện kiểm tra sức khỏe không theo chỉ định của Công ty hoặc tại nơi không do Công ty chỉ định. Công ty sẽ không chấp nhận các kết quả kiểm tra sức khỏe này.

ĐIỀU 11. CHI PHÍ LIÊN QUAN ĐẾN ĐẠI LÝ BẢO HIỂM

- 11.1 Đại lý bảo hiểm chịu trách nhiệm thanh toán các khoản chi phí đi lại và giao dịch với khách hàng, kể cả chi phí gửi thư hay gửi bưu kiện, quà tặng và tất cả các khoản chi phí khác liên quan đến việc thực hiện công việc được chỉ định.
- 11.2 Đối với các khoản chi phí mà Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm hoàn trả, thanh toán hay bồi thường cho Công ty (nếu có), Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm thanh toán trong vòng 15 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu của Công ty. Trong trường hợp kết thúc thời hạn nêu trên mà Đại lý bảo hiểm vẫn chưa thanh toán, Công ty có quyền khấu trừ khoản chi phí này vào thu nhập của Đại lý bảo hiểm trước khi thanh toán cho Đại lý bảo hiểm theo quy định.

ĐIỀU 12. NGHĨA VỤ THUẾ CỦA ĐẠI LÝ BẢO HIỂM

- 12.1 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm thực hiện mọi nghĩa vụ thuế liên quan đến Thu nhập của Đại lý bảo hiểm phát sinh từ việc thực hiện Hợp đồng Đại lý bảo hiểm.
- 12.2 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm cung cấp mã số thuế cá nhân cho Công ty và phải tự chịu trách nhiệm thực hiện các nghĩa vụ khai, nộp thuế của mình với cơ quan thuế theo quy định của pháp luật hiện hành.
- 12.3 Không mâu thuẫn với Điều 12.2 nêu trên, Công ty có quyền giữ/khấu trừ thu nhập cho Đại lý bảo hiểm để thanh toán các khoản thuế mà Đại lý bảo hiểm phải nộp theo quy định của pháp luật hiện hành.

ĐIỀU 13. CẢN TRỪ – THU HỒI – KHÔNG THANH TOÁN

- 13.1 Công ty có quyền cản trừ các khoản tiền, tài sản, lợi ích vật chất mà Đại lý bảo hiểm nợ Công ty với tất cả những khoản tiền, tài sản, lợi ích vật chất Đại lý bảo hiểm được nhận từ Công ty.
- 13.2 Đối với trường hợp Hợp đồng bảo hiểm: i) bị hủy bỏ; ii) bị vô hiệu; iii) bị chấm dứt vì bất kỳ lý do nào dẫn đến việc Công ty phải trả lại phí bảo hiểm; hoặc iv) bị điều chỉnh trong thời gian cân nhắc (không bao gồm trường hợp điều chỉnh tăng số tiền bảo hiểm hoặc thay đổi định kỳ đóng phí dài hơn (như từ hàng tháng sang hàng quý, hàng quý sang hàng nửa năm) hoặc tăng thời hạn hợp đồng, hoặc bổ sung sản phẩm bổ trợ); hoặc vi) các trường hợp khác được quy định cụ thể bằng văn bản, Công ty sẽ trừ chi phí hành chính của Công ty đối với các trường hợp này vào Thu nhập của Đại lý bảo hiểm.

- 13.3 Trong trường hợp Công ty có căn cứ xác định hoặc phát hiện doanh số, thành tích hay kết quả được dùng để tính hoa hồng đại lý bảo hiểm, thưởng, hỗ trợ, trợ cấp hay bất kỳ khoản chi trả nào cho Đại lý bảo hiểm là không hợp lệ hoặc có liên quan đến hành vi vi phạm (như: Đại lý bảo hiểm vi phạm quy định; Hợp đồng bảo hiểm được Công ty xác định là hợp đồng ảo; Hợp đồng bảo hiểm vô hiệu; Hợp đồng bảo hiểm bị hủy bỏ; Hợp đồng bảo hiểm bị chấm dứt; Hợp đồng bảo hiểm thay thế; hoặc bất kỳ trường hợp nào mà Công ty phải hoàn trả phí; đại lý bảo hiểm ảo; gian lận;...), Công ty sẽ không chi trả cho Đại lý bảo hiểm bất kỳ khoản hoa hồng đại lý bảo hiểm, thưởng, hỗ trợ, trợ cấp, khoản tiền/tài sản nào: i) có liên quan đến doanh số, thành tích hay kết quả không hợp lệ đó; hoặc ii) có liên quan đến hành vi vi phạm. Nếu Đại lý bảo hiểm đã được thanh toán bất kỳ khoản hoa hồng đại lý bảo hiểm, thưởng, hỗ trợ, trợ cấp, khoản chi trả nào (bao gồm cả trường hợp đã được dùng để cản trừ công nợ) thì Công ty sẽ thu hồi và Đại lý bảo hiểm sẽ phải hoàn trả và bồi thường theo đúng yêu cầu của Công ty.

ĐIỀU 14. BÁO CÁO, SỔ SÁCH

- 14.1 Đại lý bảo hiểm có nghĩa vụ thực hiện và hoàn tất tất cả các báo cáo theo yêu cầu của Công ty tại từng thời điểm.
- 14.2 Khi Đại lý bảo hiểm biết hoặc phát hiện: khách hàng không khai báo hoặc khai báo không đầy đủ, không chính xác trong hồ sơ yêu cầu bảo hiểm hay bất kỳ các tài liệu, chứng từ nào liên quan đến Hợp đồng bảo hiểm (bao gồm cả các yêu cầu khôi phục hiệu lực hợp đồng, thay đổi số tiền bảo hiểm, tham gia sản phẩm bổ trợ, yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm,...) hoặc khách hàng lấy khoản vay/tạm ứng từ Hợp đồng bảo hiểm hiện hữu để mua Hợp đồng bảo hiểm mới, Đại lý bảo hiểm có nghĩa vụ báo cáo cho Công ty kịp thời và đầy đủ các thông tin đó.
- 14.3 Bất cứ khi nào Công ty có yêu cầu, Đại lý bảo hiểm phải ngay lập tức báo cáo cho Công ty chi tiết về tất cả những Hợp đồng bảo hiểm, phiếu thu phí bảo hiểm, các ghi chép về tình hình của các Hợp đồng bảo hiểm mà mình khai thác/đang phụ trách hay bất kỳ thông tin, tài liệu nào liên quan đến khách hàng, các giao dịch mà Đại lý bảo hiểm thực hiện.
- 14.4 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm lưu giữ đầy đủ các sổ sách, tài liệu và các ghi chép khác để lưu hồ sơ. Đại lý bảo hiểm phải tuân thủ chặt chẽ tất cả những hướng dẫn, yêu cầu mà Công ty ban hành để lập các sổ sách, tài liệu và hồ sơ này.
- 14.5 Công ty có quyền cử đại diện kiểm tra theo định kỳ hoặc đột xuất những sổ sách, tài liệu, hồ sơ của Đại lý bảo hiểm, lịch sử làm việc/trao đổi giữa Đại lý bảo hiểm và khách hàng vào bất kỳ thời điểm nào mà không cần báo trước. Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm hợp tác và cung cấp tất cả các thông tin, hồ sơ liên quan cho đại diện của Công ty thực hiện việc kiểm tra đó.
- 14.6 Trong trường hợp qua kiểm tra, Công ty phát hiện hành vi vi phạm của Đại lý bảo hiểm trong việc lưu trữ, ghi chép, lập báo cáo, hồ sơ, tài liệu hoặc thực hiện không đúng quy trình, Công ty có toàn quyền xử lý hành vi vi phạm theo quy định của Công ty.

ĐIỀU 15. MÂU THUẪN QUYỀN LỢI

- 15.1 Trong suốt thời gian làm Đại lý bảo hiểm cho Công ty, khi chưa được sự chấp thuận trước bằng văn bản của Công ty, Đại lý bảo hiểm không được trực tiếp hay gián tiếp:
- 15.1.1 Giới thiệu, quảng cáo sản phẩm hay thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm, kinh doanh bảo hiểm, phụ trợ bảo hiểm, tham gia các khóa huấn luyện, hội thảo, sự kiện hoặc thực hiện công việc khác có tính chất/ý nghĩa tương tự cho bất kỳ công

- ty bảo hiểm, đại lý bảo hiểm, môi giới bảo hiểm, tổ chức/cá nhân cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm hay cá nhân, tổ chức nào khác;
- 15.1.2 Cộng tác/hợp tác dưới mọi hình thức với: i) tổ chức, cá nhân bán hàng đa cấp; ii) công ty kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản, tổ chức, cá nhân bất kỳ; hoặc iii) rủ rờ, lôi kéo, khuyến khích người khác tham gia nhằm thực hiện hoặc xúc tiến thực hiện việc tư vấn, giới thiệu, cung cấp, phân phối các sản phẩm/dịch vụ của các đơn vị này, mà theo Công ty, có khả năng gây cạnh tranh hoặc ảnh hưởng xấu hoặc phương hại đến việc kinh doanh, quyền lợi, danh dự, uy tín của khách hàng và/hoặc của Công ty;
- 15.1.3 Có ý định hoặc thực hiện hành vi, dù trực tiếp hay gián tiếp, lôi kéo, dụ dỗ, giới thiệu, khuyến khích, ép buộc nhân viên, đại lý bảo hiểm, khách hàng hủy bỏ, chấm dứt hợp đồng, mối quan hệ với Công ty để trở thành nhân viên, đại lý bảo hiểm, khách hàng của công ty bảo hiểm khác/ đại lý bảo hiểm/ môi giới bảo hiểm/ tổ chức hay cá nhân cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm và ngược lại.
- 15.2 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm thông báo cho Công ty nếu có quan hệ huyết thống, hôn nhân, nuôi dưỡng với nhân viên, Đại lý bảo hiểm khác của Công ty, hoặc nhân viên, đại lý bảo hiểm, cộng tác viên của bất kỳ công ty bảo hiểm, đại lý bảo hiểm nào khác, tổ chức hay cá nhân cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm (kể cả sau khi họ đã hoặc đang làm Đại lý bảo hiểm cho Công ty). Công ty có quyền xem xét chấm dứt Hợp đồng Đại lý bảo hiểm nếu xét thấy mối quan hệ này có thể ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty hoặc khi phát hiện Đại lý bảo hiểm không kê khai mối quan hệ này.

ĐIỀU 16. BẢO MẬT THÔNG TIN

- 16.1 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm giữ kín, bảo mật và không tiết lộ, không cho phép tiết lộ với bất cứ ai (trừ Công ty, người được Công ty chỉ định) bất kỳ thông tin nào liên quan đến (i) Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, hoặc (ii) hoạt động kinh doanh của Công ty, hoặc (iii) thông tin khách hàng, yêu cầu bảo hiểm, Hợp đồng bảo hiểm, các thông tin cá nhân khác của khách hàng, hoặc (iv) thông tin về hoạt động kinh doanh, tài chính, quy trình hoạt động, thông tin về khách hàng, thông tin tiếp thị, bí mật công nghệ, bí mật kinh doanh của Công ty hoặc của công ty trong Tập đoàn Generali, hoặc (v) tất cả các thông tin mà Công ty hoặc các công ty trong Tập đoàn Generali chịu sự ràng buộc với bên thứ ba trong việc thực hiện nghĩa vụ bảo mật, hoặc (v) những thông tin khác được Công ty yêu cầu bảo mật ("**Thông tin Mật**").
- 16.2 Đại lý bảo hiểm đảm bảo, thừa nhận và cam kết rằng:
- a. Tất cả Thông Tin Mật sẽ:
- Chỉ được sử dụng cho mục đích thực hiện Hợp đồng Đại lý bảo hiểm theo đúng quy định và hướng dẫn của Công ty;
 - Được bảo mật tuyệt đối;
 - Không được phổ biến lại cho bất kỳ ai (kể cả người đại diện của Đại lý bảo hiểm cho bất kỳ mục đích nào), trừ trường hợp thật sự cần thiết theo quy định của Công ty (khi đó phải được sự đồng ý trước bằng văn bản của Công ty hoặc người tiếp nhận thông tin phải ký kết thỏa thuận bảo mật thông tin theo quy định của Công ty);
 - Được hoàn trả và/hoặc hủy bỏ theo hướng dẫn của Công ty.
- b. Áp dụng các phương thức quản lý và bảo mật thông tin để bảo vệ và giữ gìn tất cả các Thông Tin Mật tránh khỏi sự tiếp cận từ những người không có thẩm quyền và/hoặc sự tiết lộ thông tin với bên thứ ba bất kỳ. Các phương thức quản lý và bảo

mật thông tin bao gồm nhưng không giới hạn đến, (i) vận chuyển và lưu trữ an toàn, đối với tài liệu là các bản đã in ra giấy; và (ii) sử dụng phiên bản hiện hành và cập nhật của các chương trình diệt virus chuẩn và các phần mềm mã hóa trên tất cả máy vi tính để bàn, máy tính xách tay, các thiết bị di động, đối với tài liệu là dữ liệu trong các phương tiện truyền thông điện tử.

Đại lý bảo hiểm chỉ được cung cấp thông tin cho cá nhân, tổ chức khác khi đã được sự chấp thuận trước bằng văn bản của Công ty hoặc cá nhân, tổ chức đó phải ký thỏa thuận bảo mật thông tin với Công ty (theo đúng yêu cầu của Công ty).

- 16.3 Nghĩa vụ bảo mật thông tin trong điều khoản này sẽ không áp dụng đối với những thông tin:
- a. Thuộc hoặc đã trở thành một phần của các thông tin đã được công bố công khai hợp pháp trước đó nhưng không bao gồm trường hợp thông tin bị tiết lộ là kết quả/hậu quả của việc vi phạm nghĩa vụ bảo mật thông tin theo Hợp đồng; hoặc
 - b. Đã được tiết lộ bởi bên thứ ba có quyền được tiết lộ thông tin; hoặc
 - c. Được yêu cầu tiết lộ theo quy định của pháp luật hiện hành, hoặc theo yêu cầu của Tòa án hoặc cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
- 16.4 Đại lý bảo hiểm đồng ý rằng nghĩa vụ bảo mật thông tin sẽ áp dụng và có đầy đủ hiệu lực đối với mọi thông tin mà Đại lý bảo hiểm thu thập, nhận được, biết được ngay cả khi Hợp đồng Đại lý bảo hiểm đã chấm dứt.
- 16.5 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm bồi thường cho Công ty về mọi khiếu nại của bên thứ ba và/hoặc khách hàng đối với mọi tổn thất, mất mát, thiệt hại mà Công ty phải gánh chịu do Đại lý bảo hiểm không tuân thủ điều khoản bảo mật thông tin.
- 16.6 Đại lý bảo hiểm chấp thuận và cho phép Công ty được sử dụng, cung cấp/chia sẻ bất kỳ thông tin nào của Đại lý bảo hiểm (bao gồm nhưng không giới hạn: họ tên, ngày sinh, số điện thoại, email, hình ảnh, địa chỉ, số chứng minh nhân dân/ căn cước công dân/ hộ chiếu, lịch sử hoạt động đại lý bảo hiểm, quan hệ nhân thân, các thông tin cá nhân khác liên quan đến Đại lý bảo hiểm): i) cho Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam (“Hiệp hội”) và các hội viên của Hiệp hội để phục vụ cho việc quản lý đại lý, thực hiện các quy chế của Hiệp hội hoặc theo thỏa thuận giữa các hội viên của Hiệp hội; ii) thực hiện các chương trình kinh doanh, chương trình quảng cáo của Công ty, hoặc đăng/gửi các thông báo, bố cáo, công bố hoặc các hình thức thông tin tương tự trên các phương tiện thông tin đại chúng, trang thông tin điện tử, mạng xã hội.
- 16.7 Điều 16 này tiếp tục có hiệu lực ngay cả khi Hợp đồng Đại lý bảo hiểm đã chấm dứt.

ĐIỀU 17. CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG

- 17.1 Hợp đồng Đại lý bảo hiểm bắt đầu có hiệu lực kể từ ngày được xác định trong Thư chấp thuận (v/v giao kết Hợp đồng Đại lý bảo hiểm & Hợp đồng Dịch vụ Quản lý Đại lý) của Đại lý bảo hiểm cho đến khi bị chấm dứt theo quy định.
- 17.2 Hợp đồng Đại lý bảo hiểm chấm dứt trong các trường hợp sau:
- 17.2.1 Hợp đồng sẽ được Công ty xem xét chấm dứt trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày (nếu là Đại lý bảo hiểm giữ chức danh quy định tại Điều 5 của Hợp đồng, thời hạn này sẽ là 60 (sáu mươi) ngày) kể từ ngày Đại lý bảo hiểm đã hoàn tất đầy đủ các thủ tục chấm dứt Hợp đồng và văn bản yêu cầu chấm dứt Hợp đồng của Đại lý bảo hiểm (theo mẫu của Công ty) đã được ký và xác nhận đầy đủ bởi Đại lý bảo hiểm, đại diện các bộ phận chuyên môn theo quy định của Công ty và đã

được nộp đến Phòng Dịch vụ Khách hàng của Công ty. Mẫu văn bản yêu cầu chấm dứt Hợp đồng và thủ tục chấm dứt Hợp đồng theo quy định của Công ty tại từng thời điểm.

Tuy nhiên, Công ty có quyền trì hoãn xem xét việc chấm dứt Hợp đồng nêu trên trong trường hợp:

- i) Đại lý bảo hiểm còn nợ Công ty hoặc không hoàn trả tài sản hoặc chưa hoàn thành nghĩa vụ, trách nhiệm tài chính với Công ty (bao gồm cả việc hoàn trả các khoản nợ phát sinh liên quan đến việc chấm dứt Hợp đồng, trách nhiệm bồi thường). Công ty có quyền trì hoãn (kéo dài thời hạn) xem xét chấm dứt Hợp đồng cho đến khi Đại lý bảo hiểm hoàn thành tất cả các nghĩa vụ, trách nhiệm với Công ty;
- ii) Bản thân Đại lý bảo hiểm hoặc (các) Đại lý bảo hiểm khác thuộc sự quản lý của Đại lý bảo hiểm có dấu hiệu vi phạm quy định của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, Quy chế hoạt động đại lý, quy định của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, quy định của Công ty hoặc quy định pháp luật. Công ty có quyền trì hoãn (kéo dài thời hạn) xem xét chấm dứt Hợp đồng để đảm bảo việc xác minh, xử lý vi phạm cho đến khi hoàn tất và có kết quả giải quyết vụ việc.

17.2.2 Công ty chấm dứt Hợp đồng bằng cách thông báo bằng văn bản cho Đại lý bảo hiểm ít nhất 30 (ba mươi) ngày trước ngày dự định chấm dứt Hợp đồng.

17.2.3 Đại lý bảo hiểm bị tạm giam hoặc bị kết án tù giam, tử hình hoặc bị cấm làm công việc ghi trong Hợp đồng theo bản án, quyết định có hiệu lực pháp luật của Tòa án.

17.2.4 Đại lý bảo hiểm chết, bị Tòa án tuyên bố mất tích/ mất năng lực hành vi dân sự/ hạn chế năng lực hành vi dân sự/ có khó khăn trong nhận thức và làm chủ hành vi hoặc là đã chết.

17.2.5 Đại lý bảo hiểm bị thu hồi/ bị tước quyền sử dụng Chứng chỉ đại lý bảo hiểm/ bị đình chỉ hoạt động đại lý bảo hiểm.

17.2.6 Trường hợp được quy định tại Điều 17.3 của Quy tắc và Điều khoản hoặc được quy định tại điều khoản khác của Hợp đồng.

17.2.7 Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật.

17.3 Công ty có quyền chấm dứt Hợp đồng bất kỳ lúc nào trong các trường hợp sau:

17.3.1 Đại lý bảo hiểm không đáp ứng điều kiện để thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm theo quy định của Công ty hoặc của pháp luật tại từng thời điểm như: đạo đức nghề nghiệp, năng lực khai thác, điều kiện duy trì hợp đồng, ...

17.3.2 Đại lý bảo hiểm vi phạm bất kỳ quy định nào của Hợp đồng, các phụ lục đính kèm hoặc các quy định khác được Công ty ban hành tại từng thời điểm.

17.3.3 Đại lý bảo hiểm vi phạm bất kỳ cam kết, xác nhận, đảm bảo nào được nêu tại Điều 4 của Quy tắc và Điều khoản.

17.3.4 Đại lý bảo hiểm vi phạm Quy chế hoạt động đại lý, các nội quy, quy định, quy chế, chính sách, hướng dẫn, cẩm nang, thông báo hay các tài liệu khác có tính chất/ý nghĩa tương tự do Công ty ban hành tại từng thời điểm.

17.3.5 Đại lý bảo hiểm có hành vi vi phạm pháp luật mà theo Công ty hành vi đó trực tiếp hay gián tiếp gây ảnh hưởng hoặc thiệt hại đến việc thực hiện Hợp đồng, quyền và lợi ích hợp pháp của Công ty và/hoặc khách hàng.

- 17.3.6 Đại lý bảo hiểm tổ chức hoặc tham gia vào hoạt động hoặc có hành vi, mà theo Công ty, có thể gây ảnh hưởng xấu hoặc phương hại đến quyền lợi của khách hàng và/hoặc của Công ty.
- 17.3.7 Đại lý bảo hiểm nằm trong (có tên trong) hoặc bị đưa tên vào danh sách đại lý vi phạm (Blacklisted agent) của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam hoặc (các) danh sách khác có tính chất/ ý nghĩa tương tự (bất kể vi phạm của Đại lý bảo hiểm xảy ra trước hay trong thời gian Hợp đồng có hiệu lực).
- 17.3.8 Đại lý bảo hiểm nằm trong (có tên trong) danh sách cấm vận (sanction list), danh sách đen, danh sách cảnh báo về rửa tiền, tài trợ khủng bố hoặc (các) danh sách khác có tính chất/ý nghĩa tương tự. Hoặc Công ty phát hiện Đại lý bảo hiểm có liên quan đến quốc gia hoặc vùng lãnh thổ bị cấm vận (danh sách các quốc gia và vùng lãnh thổ bị cấm vận sẽ được cập nhật tại website của Generali tại từng thời điểm).
- 17.3.9 Đại lý bảo hiểm:
- (i) tiến hành bất kỳ thủ tục nào để thực hiện: hoạt động đại lý bảo hiểm (hoặc hoạt động tương tự) cho bất kỳ đại lý bảo hiểm/ công ty bảo hiểm khác; hoạt động môi giới bảo hiểm hoặc hoạt động cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm; hoặc
 - (ii) tham gia các khóa huấn luyện/đào tạo hay thi lấy chứng chỉ liên quan đến: hoạt động đại lý bảo hiểm (hoặc hoạt động tương tự) cho bất kỳ đại lý bảo hiểm/ công ty bảo hiểm khác; hoạt động môi giới bảo hiểm hay hoạt động cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm; hoặc
 - (iii) hoạt động đại lý bảo hiểm (hoặc hoạt động tương tự) cho bất kỳ đại lý bảo hiểm/ công ty bảo hiểm khác hoặc hoạt động môi giới bảo hiểm hay hoạt động cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm.
- 17.3.10 Đại lý bảo hiểm tham gia bán hàng đa cấp hoặc vi phạm quy định về mâu thuẫn quyền lợi.
- 17.3.11 Đại lý bảo hiểm tổ chức, tham gia hoặc có liên quan dù trực tiếp hay gián tiếp liên quan đến việc khiếu kiện Công ty tại cơ quan nhà nước, tổ chức khác.
- 17.3.12 Đại lý bảo hiểm không thể tiếp tục thực hiện công việc được chỉ định theo Hợp đồng.
- 17.4 Để hoàn tất thủ tục chấm dứt Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, Đại lý bảo hiểm phải:
- i) thanh toán, hoàn trả đầy đủ cho Công ty tất cả các khoản tiền, tài sản mà Đại lý bảo hiểm nợ Công ty (bao gồm cả: khoản nợ phát sinh từ hoặc liên quan đến yêu cầu chấm dứt Hợp đồng; khoản nợ phát sinh từ hoặc liên quan đến trách nhiệm liên đới, nghĩa vụ liên đới, bồi thường thiệt hại, nghĩa vụ bảo lãnh, thu nhập bị thu hồi).
 - ii) hoàn trả cho Công ty toàn bộ các Tài liệu hỗ trợ tư vấn, hồ sơ, văn bản, ấn phẩm và tất cả những tài liệu, tài sản khác đã được Công ty cung cấp.
 - iii) cung cấp, chuyển giao cho Công ty tất cả các tài liệu, hồ sơ liên quan đến khách hàng, danh sách khách hàng và các Hợp đồng bảo hiểm đã được phát hành mà Đại lý bảo hiểm đang phụ trách.
 - iv) hợp tác với Công ty làm rõ và giải quyết tất cả khiếu nại của khách hàng, vi phạm của Đại lý bảo hiểm theo quy định của Công ty.
 - v) nộp cho Công ty toàn bộ số tiền phí bảo hiểm mà Đại lý bảo hiểm đã thu.

- vi) bàn giao các Đại lý bảo hiểm thuộc ban/nhóm kinh doanh của Đại lý bảo hiểm (nếu là Đại lý bảo hiểm giữ chức danh quy định tại Điều 5 của Hợp đồng).
 - vii) Các nghĩa vụ khác theo quy định của Công ty, quy định của pháp luật.
- 17.5 Công ty có quyền thi hành bất kỳ biện pháp xử lý, hành động, thủ tục hoặc các biện pháp pháp lý khác đối với bất kỳ vi phạm nào của Đại lý bảo hiểm ngay cả khi Hợp đồng Đại lý bảo hiểm đã chấm dứt.
- 17.6 Khi Hợp đồng Đại lý bảo hiểm chấm dứt, Đại lý bảo hiểm đồng ý cho Công ty (tùy theo quyết định của mình) được công bố, thông báo đến cơ quan, tổ chức, cá nhân (bao gồm cả các công ty bảo hiểm, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam) hoặc trên các phương tiện thông tin đại chúng, trang thông tin điện tử, mạng xã hội (kèm theo các thông tin cá nhân và thông tin liên quan khác của Đại lý bảo hiểm) rằng Đại lý bảo hiểm không còn là đại lý bảo hiểm của Công ty, lý do chấm dứt Hợp đồng, các khoản nợ (nếu có) của Đại lý bảo hiểm, các thông tin khác có liên quan.
- 17.7 Đại lý bảo hiểm không được, dù trực tiếp hay gián tiếp, ép buộc, lôi kéo, xúi giục, thuyết phục khách hàng của Công ty (dưới bất kỳ hình thức nào) hủy bỏ, chấm dứt Hợp đồng bảo hiểm, thay đổi hay giảm số tiền bảo hiểm của Hợp đồng bảo hiểm. Đại lý bảo hiểm không được trực tiếp hay gián tiếp dụ dỗ, lôi kéo, xúi giục, thuyết phục hay có ý định dụ dỗ, lôi kéo, xúi giục, thuyết phục bất kỳ Đại lý bảo hiểm, nhân viên hoặc đại diện của Công ty thực hiện hành vi vi phạm, rời bỏ nhiệm vụ hoặc chấm dứt hợp đồng hoặc bất kỳ thỏa thuận nào khác với Công ty. Nếu Đại lý bảo hiểm vi phạm, Đại lý bảo hiểm phải chịu trách nhiệm đối với Công ty (bao gồm nhưng không giới hạn ở việc phải hoàn trả cho Công ty các khoản thu nhập của 06 tháng có phát sinh thu nhập gần nhất tính đến ngày xảy ra hành vi vi phạm), đồng thời, Công ty có quyền giữ lại những khoản tiền, tài sản mà Công ty phải thanh toán cho Đại lý bảo hiểm.
- 17.8 Đại lý bảo hiểm không được thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm cũng như các hoạt động liên quan kể từ thời điểm một trong các bên yêu cầu/thông báo chấm dứt Hợp đồng Đại lý bảo hiểm hoặc Hợp đồng Đại lý bảo hiểm bị chấm dứt, tùy thời điểm nào đến trước.
- 17.9 Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm liên hệ với Công ty để hoàn tất thủ tục chấm dứt Hợp đồng Đại lý bảo hiểm theo đúng quy định của Công ty.
- 17.10 Sau 60 (sáu mươi) ngày kể từ ngày Đại lý bảo hiểm hoàn tất thủ tục chấm dứt Hợp đồng Đại lý bảo hiểm theo đúng yêu cầu của Công ty hoặc ngày Hợp đồng Đại lý bảo hiểm chấm dứt, tùy ngày nào đến sau, Công ty sẽ tiến hành thủ tục thanh lý Hợp đồng theo đúng quy định pháp luật và hoàn tất các khoản thanh toán cuối cùng (nếu có) sau khi đã thực hiện các khoản khấu trừ, cần trừ.
- 17.11 Đại lý bảo hiểm đồng ý và cam kết rằng, Công ty sẽ không phải thanh toán bất kỳ khoản tiền nào khi Hợp đồng Đại lý bảo hiểm này chấm dứt. Mọi khoản chi trả cho Đại lý bảo hiểm theo Hợp đồng Đại lý bảo hiểm sẽ đương nhiên chấm dứt khi Hợp đồng Đại lý bảo hiểm chấm dứt hoặc khi Đại lý bảo hiểm có yêu cầu chấm dứt Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, thời điểm nào đến trước.
- 17.12 Tất cả Hợp đồng bảo hiểm, khách hàng, Đại lý bảo hiểm khác mà Đại lý bảo hiểm đang phụ trách (nếu có) sẽ do Công ty toàn quyền quyết định, sắp xếp.

ĐIỀU 18. THÔNG BÁO

Thông báo của Đại lý bảo hiểm gửi đến Công ty được xem là hợp lệ nếu được lập bằng văn bản và gửi đến văn phòng của Công ty. Thông báo được xem là đã nhận kể từ ngày Công ty đóng dấu nhận.

Thông báo của Công ty gửi đến Đại lý bảo hiểm được xem là hợp lệ nếu:

- i) được niêm yết/ thông báo công khai tại văn phòng của Công ty/ văn phòng tổng đại lý; hoặc
- ii) gửi đến địa chỉ Đại lý bảo hiểm đăng ký với Công ty; hoặc
- iii) gửi đến địa chỉ thư điện tử (email)/ số điện thoại Đại lý bảo hiểm đăng ký với Công ty; hoặc
- iv) đăng trên trang thông tin điện tử <https://www.general-life.com.vn/> hoặc ứng dụng trên thiết bị di động dành cho Đại lý bảo hiểm; hoặc
- v) trao trực tiếp cho Đại lý bảo hiểm (tùy theo lựa chọn và quyết định của Công ty).

ĐIỀU 19. LUẬT ÁP DỤNG VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

- 19.1 Hợp đồng Đại lý bảo hiểm được điều chỉnh và giải thích theo quy định của pháp luật Việt Nam.
- 19.2 Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến Hợp đồng Đại lý bảo hiểm sẽ được giải quyết thông qua thương lượng. Nếu thương lượng không thành, tranh chấp sẽ được đưa ra giải quyết tại Tòa án nơi Công ty có trụ sở chính.

ĐIỀU 20. CÁC ĐIỀU KHOẢN KHÁC

- 20.1 Ngoài trường hợp trực tiếp thực hiện hành vi vi phạm, Đại lý bảo hiểm cũng được xác định là có hành vi vi phạm nếu Đại lý bảo hiểm là: người chủ mưu, cầm đầu, chỉ huy việc thực hiện hành vi vi phạm; người kích động, dụ dỗ, thúc đẩy người khác thực hiện hành vi vi phạm; người tạo điều kiện tinh thần hoặc vật chất cho việc thực hiện hành vi vi phạm.
- 20.2 Công ty có quyền đơn phương ban hành, sửa đổi, bổ sung, hủy bỏ, thay thế (các) bản phụ lục, các văn bản đính kèm theo Hợp đồng, Quy chế hoạt động đại lý, các nội quy, quy định, quy chế, chính sách, hướng dẫn, cẩm nang, thông báo hay các tài liệu khác có tính chất/ý nghĩa tương tự. Việc ban hành, sửa đổi, bổ sung, cập nhật, điều chỉnh, hủy bỏ, thay thế (nếu có) sẽ có hiệu lực đối với Các Bên kể từ ngày được nêu trên thông báo của Công ty mà không cần sự đồng ý và xác nhận của Đại lý bảo hiểm.
- 20.3 Việc miễn xét của một bên đối với vi phạm của bên còn lại về một hay nhiều điều khoản của Hợp đồng không đồng nghĩa với việc miễn xét cho việc vi phạm các điều khoản khác.
- 20.4 Việc một trong các bên không thi hành hoặc hoãn thi hành các quyền của mình không được hiểu như là sự từ bỏ quyền đó, dù là một phần hay toàn bộ.
- 20.5 Công ty có thể chuyển nhượng/chuyển giao một phần hoặc toàn bộ Hợp đồng Đại lý bảo hiểm cho bên thứ ba. Đại lý bảo hiểm không được chuyển nhượng/chuyển giao một phần hoặc toàn bộ Hợp đồng Đại lý bảo hiểm hay các quyền lợi, thu nhập của mình cho bất kỳ bên thứ ba nào khác khi chưa có sự chấp thuận trước bằng văn bản của Công ty.

QUY TẮC HOẠT ĐỘNG CỦA ĐẠI LÝ BẢO HIỂM

QUY ĐỊNH CHUNG:

- Quy tắc này là một phần không tách rời của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm. Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm tuân thủ tất cả những quy định trong Quy tắc này. Quy tắc này có thể được Công ty cập nhật, sửa đổi, bổ sung, thay đổi tại từng thời điểm.
- Các quy định được nêu tại Quy tắc này chỉ là một số các quy tắc mà Đại lý bảo hiểm phải tuân thủ. Đại lý bảo hiểm còn phải tuân thủ các quy tắc khác theo quy định của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, Quy chế hoạt động đại lý.
- Đại lý bảo hiểm chịu trách nhiệm bồi thường toàn bộ tổn thất, thiệt hại gây ra cho Công ty nếu có bất kỳ hành vi nào vi phạm quy định của Quy tắc này, của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, Quy chế hoạt động đại lý.

1. Quy định liên quan đến tiền phí bảo hiểm

1.1 Quản lý tiền phí bảo hiểm:

- a. Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm thu kỳ phí bảo hiểm ban đầu của Hợp đồng bảo hiểm. Đối với các kỳ phí bảo hiểm tiếp sau theo định kỳ đóng phí, Đại lý bảo hiểm chỉ được thu phí của khách hàng sau khi đã đăng ký thu phí bảo hiểm định kỳ với Công ty và đã được Công ty chấp thuận và cấp phiếu thu phí bảo hiểm định kỳ. Đại lý bảo hiểm chịu trách nhiệm cá nhân trong việc thực hiện đúng hạn và đầy đủ nghĩa vụ đã đăng ký và chịu trách nhiệm cá nhân nếu vi phạm quy định này. Mọi cam kết, hứa hẹn giữa Đại lý bảo hiểm và khách hàng không được sự chấp thuận trước bằng văn bản của Công ty đều không làm phát sinh nghĩa vụ của Công ty. Đại lý bảo hiểm phải tự mình chịu mọi nghĩa vụ phát sinh từ hoặc liên quan đến các cam kết, hứa hẹn này, bao gồm nhưng không giới hạn hứa hẹn về cách thức thu phí, thời gian thu phí.
- b. Khi thu phí bảo hiểm kỳ phí ban đầu hoặc khi thu phí bảo hiểm định kỳ từ khách hàng, Đại lý bảo hiểm phải lập, giao cho khách hàng phiếu thu phí bảo hiểm ban đầu hoặc phiếu thu phí bảo hiểm định kỳ tương ứng theo đúng quy định.
- c. Trong vòng 02 (hai) ngày làm việc, kể từ khi khách hàng ký đơn/giấy yêu cầu bảo hiểm và đã đóng (các loại) phí bảo hiểm, Đại lý bảo hiểm phải nộp về các trung tâm phục vụ khách hàng của Công ty đơn/giấy yêu cầu bảo hiểm và (các loại) phí bảo hiểm đã thu được từ Khách hàng.
- d. Tuân thủ các quy định, hướng dẫn khác của Công ty về việc thu – nộp phí bảo hiểm, lập – quản lý – sử dụng phiếu thu và các công cụ liên quan.

1.2 Một số hành vi sai phạm khác liên quan đến phí bảo hiểm:

a. Đóng phí bảo hiểm thay cho khách hàng:

Đại lý bảo hiểm không được ứng tiền đóng phí thay cho khách hàng dưới bất kỳ hình thức nào cho dù khách hàng đề nghị hoặc đồng ý.

b. Giảm phí bảo hiểm cho khách hàng:

Đại lý bảo hiểm không được:

- (i) Trực tiếp hay gián tiếp giảm phí bảo hiểm cho khách hàng, hoặc đề xuất giảm phí bảo hiểm cho khách hàng, hoặc
- (ii) Hứa cho/tặng khách hàng một phần tiền hoa hồng đại lý bảo hiểm, trợ cấp/hỗ trợ, thưởng phát sinh từ hoặc liên quan đến Hợp đồng bảo hiểm.

1.3 Chiếm dụng phí bảo hiểm:

Đại lý bảo hiểm phải nộp đủ và đúng hạn toàn bộ số phí bảo hiểm đã thu về cho Công ty theo quy định của Công ty.

2. **Quy định liên quan đến Đại lý bảo hiểm**

Đại lý bảo hiểm phải giải thích rõ cho khách hàng biết rằng Đại lý bảo hiểm chỉ có trách nhiệm tư vấn đầy đủ cho khách hàng các thông tin về quyền lợi, điều kiện và điều khoản của sản phẩm bảo hiểm theo quy định của Công ty và hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ yêu cầu bảo hiểm.

2.1 Quy định liên quan đến tư vấn bảo hiểm:

- a. Đại lý bảo hiểm phải đảm bảo cung cấp cho khách hàng thông tin một cách trung thực, rõ ràng, đầy đủ và chính xác đúng theo điều kiện và điều khoản của sản phẩm và chuẩn mực của Công ty. Đại lý bảo hiểm không được trình bày sai lệch hoặc lừa dối khách hàng về các điều khoản của Hợp đồng bảo hiểm. Đại lý bảo hiểm tuyệt đối không được so sánh sản phẩm của Công ty với sản phẩm của các công ty bảo hiểm nhân thọ khác hoặc làm bất kỳ điều gì có thể làm ảnh hưởng đến uy tín của Công ty cũng như các công ty bảo hiểm khác.
- b. Đại lý bảo hiểm phải giải thích đầy đủ, chính xác những điều kiện và điều khoản của các sản phẩm bảo hiểm của Công ty. Đại lý bảo hiểm tuyệt đối không giải thích sai lệch, qua loa hay mơ hồ nhằm gây hiểu lầm hay cố tình bỏ sót trong lúc trình bày.
- c. Đại lý bảo hiểm không được phép thay đổi, sửa chữa, tẩy xóa, bổ sung bất cứ thông tin nào trên hồ sơ yêu cầu bảo hiểm, văn bản, tài liệu khách hàng nộp cho Công ty.

2.2 Đại lý bảo hiểm không được thực hiện những hành vi sau:

- a. Chào bán bảo hiểm vượt quá khả năng tài chính của khách hàng: Đại lý bảo hiểm tư vấn cho khách hàng tham gia bảo hiểm với mức phí bảo hiểm quá cao so với khả năng tài chính và nhu cầu thực tế của khách hàng.
- b. Gây tác động hoặc đồng tình với khách hàng để che giấu thông tin hoặc cung cấp không đầy đủ, không chính xác các thông tin liên quan đến hồ sơ yêu cầu bảo hiểm và thẩm định bảo hiểm.
- c. Hướng dẫn khách hàng bỏ qua việc khai báo thông tin hoặc chấp nhận việc không khai báo thông tin của khách hàng.
- d. Làm cho khách hàng lầm tưởng rằng kỳ phí bảo hiểm ban đầu là kỳ phí duy nhất cho cả Hợp đồng bảo hiểm.

- e. Tự ý yêu cầu thay đổi định kỳ đóng phí của Hợp đồng bảo hiểm/thông tin của khách hàng/các thông tin khác liên quan đến Hợp đồng bảo hiểm mà không có sự đồng ý và ủy quyền trước của khách hàng.
- f. Thuyết phục khách hàng hủy, giảm mệnh giá bảo hiểm hoặc làm mất hiệu lực Hợp đồng bảo hiểm hiện có để tham gia Hợp đồng bảo hiểm mới, làm ảnh hưởng đến quyền lợi của khách hàng.
- g. Tự mình hoặc hỗ trợ, hướng dẫn người khác hoặc cùng người khác giả mạo/sửa chữa giấy tờ, tài liệu (dù được người đó đồng ý hay không).
- h. Điền đơn/giấy yêu cầu bảo hiểm, các tài liệu khác thay cho khách hàng để nộp cho Công ty cho dù khách hàng có yêu cầu.
- i. Xác nhận/chứng thực việc ký hoặc lập văn bản, tài liệu không đúng sự thật.
- j. Cung cấp cho khách hàng thông tin không chính xác, không đầy đủ về bản thân Đại lý bảo hiểm như công việc, phạm vi được ủy quyền/chỉ định, chức danh ghi trên danh thiếp, về Công ty.
- k. Các trường hợp tư vấn không chính xác, không đầy đủ thông tin khác dẫn đến khiếu nại của khách hàng.
- l. Nhận bất kỳ khoản tiền thù lao hay bồi dưỡng nào từ khách hàng để giúp cho khách hàng có được Hợp đồng bảo hiểm, hoặc được chi trả quyền lợi bảo hiểm, hoặc để được giải quyết vấn đề liên quan đến Hợp đồng bảo hiểm.

2.3 Giả mạo chữ ký:

Đại lý bảo hiểm không được: giả mạo chữ ký người khác (dù có được người đó đồng ý hay không), để người khác giả mạo chữ ký hay hỗ trợ hoặc gây tác động để người khác giả mạo chữ ký.

2.4 Cho/để khách hàng ký không vào mẫu biểu, giấy tờ:

Đại lý bảo hiểm không được yêu cầu khách hàng hoặc để khách hàng ký tên không lên các mẫu biểu của Công ty, hoặc ký không lên giấy trắng, ngay cả khi được khách hàng đề nghị hoặc đồng ý.

3. Quy định về tính chuyên nghiệp

3.1 Quy tắc về tư cách, đạo đức trong hoạt động nghề nghiệp của Đại lý bảo hiểm:

Đại lý bảo hiểm phải luôn:

- a. Liêm chính và chân thật trong phục vụ khách hàng;
- b. Đặt quyền lợi của khách hàng trên lợi ích của chính mình;
- c. Cung cấp thông tin đầy đủ và chính xác cho khách hàng;
- d. Cung cấp cho khách hàng dịch vụ hoàn hảo;
- e. Hết lòng hỗ trợ khách hàng tiến hành các thủ tục yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm khi có yêu cầu;
- f. Thay mặt Công ty thăm viếng khi khách hàng đau bệnh hay gặp tai nạn;

- g. Phục vụ khách hàng và duy trì Hợp đồng bảo hiểm của khách hàng với Công ty;
- h. Chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật và tuân thủ (các) quy định khác của Công ty, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam có liên quan đến tư cách đạo đức nghề nghiệp của Đại lý bảo hiểm.

3.2 Hành vi vi phạm pháp luật và đạo đức nghề nghiệp:

Đại lý bảo hiểm không được thực hiện các hành vi sau:

- a. Tổ chức, xúi giục, cấu kết, tiếp tay với khách hàng hoặc các đối tượng khác nhằm trục lợi, lừa đảo Công ty; xúi giục bên thứ ba khiếu kiện Công ty;
- b. Sử dụng người trung gian để thực hiện việc cung cấp các sản phẩm bảo hiểm của Công ty;
- c. Chuyển nhượng hoặc chuyển yêu cầu bảo hiểm cho Đại lý bảo hiểm khác vì mục đích cá nhân;
- d. Xúi giục, đồng tình hoặc tạo điều kiện cho khách hàng đưa ra những yêu cầu chi trả bảo hiểm sai quy định.

3.3 Nguyên tắc giải quyết mâu thuẫn về quyền lợi:

- a. Trong các trường hợp có xảy ra mâu thuẫn về quyền lợi, Đại lý bảo hiểm phải giải quyết thỏa đáng dựa trên quan điểm tạo dựng lòng tin với mọi người và nâng cao uy tín của Công ty.
- b. Sau khi Hợp đồng Đại lý bảo hiểm chấm dứt, Đại lý bảo hiểm bao gồm bản thân Đại lý bảo hiểm và tất cả người thân thích của Đại lý bảo hiểm không được phép có những hành vi xúi giục, kích động, gây rối, xúc phạm hoặc những hành vi tương tự khác đối với khách hàng mà mình đã phục vụ, làm ảnh hưởng đến quyền lợi của khách hàng và gây tổn thất cho Công ty. Công ty có quyền thông báo đến các cá nhân, tổ chức về những hành vi này của Đại lý bảo hiểm và Đại lý bảo hiểm phải chịu hoàn toàn trách nhiệm về hành vi của mình theo quy định của pháp luật.
- c. Ngay cả khi Hợp đồng Đại lý bảo hiểm đã chấm dứt, Công ty vẫn có quyền xử lý, quyền khởi kiện Đại lý bảo hiểm về những hành vi vi phạm pháp luật, vi phạm điều khoản Hợp đồng, Quy tắc hoạt động đại lý của Đại lý bảo hiểm trong thời gian làm Đại lý bảo hiểm.

4. Quy định về Hành vi vi phạm và kỷ luật

Căn cứ theo quy định về xử lý kỷ luật đại lý/ kỷ luật kinh doanh do Công ty ban hành tại từng thời điểm.

5. Quy định về tài sản của Công ty

Các trường hợp sau đây được xem là vi phạm quy định về tài sản của Công ty:

- a. Cá nhân Đại lý bảo hiểm hoặc cùng với người khác sử dụng sai mục đích hoặc làm hư hỏng, mất mát hoặc chiếm giữ tài sản của Công ty.
- b. Cá nhân Đại lý bảo hiểm hoặc cùng với người khác chiếm đoạt hoặc sử dụng trái phép tài sản của Công ty.

Sử dụng sản phẩm, nhãn hiệu, thông tin hay tên gọi của Công ty, tập đoàn Generali,

các công ty khác trong tập đoàn Generali mà không được sự chấp thuận trước của Công ty bằng văn bản hoặc không đúng theo quy định, hướng dẫn của Công ty.

CHÍNH SÁCH PHÒNG CHỐNG THAM NHŨNG

QUY ĐỊNH CHUNG:

Chính sách này là một phần không tách rời của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm. Đại lý bảo hiểm có trách nhiệm tuân thủ tất cả những quy định trong Phụ lục này. Chính sách này có thể được Công ty cập nhật, sửa đổi, bổ sung, thay đổi tại từng thời điểm.

1. **Bảo đảm, cam kết và chống tham nhũng của Đại lý bảo hiểm**

1.1 Đại lý bảo hiểm tuyên bố, đảm bảo và cam kết với Công ty rằng:

Đại lý bảo hiểm luôn tuân thủ pháp luật Việt Nam (bao gồm nhưng không giới hạn ở Luật Phòng, chống tham nhũng và các văn bản hướng dẫn thi hành) trong việc xin tất cả các giấy phép, chấp thuận và cho phép mà Đại lý bảo hiểm cần phải có để thực hiện các nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng Đại lý bảo hiểm và cũng như trong việc thực hiện các nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng Đại lý bảo hiểm.

1.2 Điều khoản về chống tham nhũng

- a. Đại lý bảo hiểm thừa nhận đã nhận “Hướng Dẫn Phòng Chống Tham Nhũng Đối Với Bên Thứ Ba” (Điều 3 dưới đây) và đồng ý thực hiện các nghĩa vụ của mình theo Hợp Đồng này phù hợp với các nguyên tắc được nêu ra trong đó.
- b. Đại lý bảo hiểm luôn tuân thủ pháp luật, bao gồm nhưng không giới hạn ở Luật Phòng, chống tham nhũng của Việt Nam.
- c. Đại lý bảo hiểm tuyên bố và bảo đảm rằng Đại lý bảo hiểm đã không hứa hẹn, cho phép, đồng ý hoặc đề nghị thực hiện, hoặc đã tiến hành, và Đại lý bảo hiểm cam kết rằng mình sẽ không liên quan đến hoạt động đại lý bảo hiểm, hứa hẹn, cho phép, đồng ý hoặc đề nghị thực hiện, hoặc tiến hành bất kỳ hành động nào xúc tiến việc chi trả hoặc chuyển bất kỳ thứ gì có giá trị một cách trực tiếp hay gián tiếp: (i) cho bất kỳ cá nhân nào kể cả cán bộ, công chức; hay (ii) cho một trung gian để chi trả cho bất kỳ cá nhân nào kể cả cán bộ, công chức; hoặc (iii) cho bất kỳ đảng chính trị nào. Mục đích của các bên là không, và Đại lý bảo hiểm cam kết không thực hiện, hứa hẹn, cho phép, phê chuẩn hay đề nghị chi trả hoặc chuyển các thứ có giá trị với mục đích hoặc tác dụng hối lộ, chấp nhận hay đồng ý với việc tổng tiền, lại quả hoặc các phương tiện không hợp pháp hoặc không đúng đắn khác để đảm bảo những thuận lợi không đúng đắn hoặc để đạt được hay duy trì kinh doanh.
- d. Đại lý bảo hiểm đảm bảo rằng tất cả những giao dịch theo Hợp đồng được ghi nhận một cách đúng đắn và chính xác về mọi phương diện quan trọng trên hồ sơ và sổ sách của Đại lý bảo hiểm và mỗi tài liệu là cơ sở của các bút toán sổ sách và hồ sơ nêu trên đều hoàn chỉnh và chính xác về mọi phương diện. Đại lý bảo hiểm phải duy trì hệ thống kiểm soát kế toán nội bộ được xây dựng hợp lý để đảm bảo không có bất kỳ khoản mục nào nằm ngoài sổ sách.

- e. Đại lý bảo hiểm đồng ý rằng Công ty có thể tiết lộ đầy đủ những thông tin liên quan đến khả năng vi phạm các điều khoản của Hợp đồng tại bất kỳ thời điểm nào và cho bất kỳ lý do nào cho bất kỳ cơ quan nhà nước có thẩm quyền nào và các đơn vị của cơ quan đó, và cho bất kỳ người nào mà Công ty xác định một cách trung thực là có nhu cầu chính đáng để biết.
- f. Đại lý bảo hiểm xác nhận rằng Công ty đã chấp thuận giao kết Hợp đồng Bảo hiểm căn cứ theo giả định rằng các thông tin, tuyên bố, bảo đảm và cam kết của Đại lý bảo hiểm đã đưa ra là trung thực và chính xác. Đại lý bảo hiểm đồng ý kịp thời gửi thông báo bằng văn bản đến Công ty trong trường hợp vào bất cứ thời điểm nào trong suốt thời hạn của Hợp đồng, Đại lý bảo hiểm không còn tuân thủ, hoặc đã vi phạm bất cứ bảo đảm hoặc cam kết nào trong số các bảo đảm hoặc cam kết của Đại lý bảo hiểm. Trong trường hợp Công ty có cơ sở để tin rằng Đại lý bảo hiểm đã không tuân thủ hoặc đã vi phạm bất cứ bảo đảm hoặc cam kết nào trong số các bảo đảm hoặc cam kết của Đại lý bảo hiểm đã đưa ra, hoặc mặt khác hành động theo bất cứ cách thức nào mà có thể làm cho Công ty chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật, thì Công ty được quyền chấm dứt Hợp đồng ngay lập tức.
- g. Công ty được quyền chấm dứt Hợp đồng ngay lập tức, nếu Đại lý bảo hiểm không thực hiện nghĩa vụ của mình theo Điều này hoặc nếu có vi phạm bất kỳ tuyên bố, bảo đảm hoặc cam kết nào theo Điều này, Đại lý bảo hiểm sẽ không đưa ra bất kỳ khiếu nại nào đối với Công ty yêu cầu bồi thường cho bất kỳ tổn thất thuộc bất kỳ tính chất nào do việc chấm dứt Hợp đồng này theo Điều này.

2. Phòng chống tham nhũng - Các Hướng dẫn đối với bên thứ ba

Chính sách Phòng chống Tham nhũng của Công ty (“**Chính Sách**”) yêu cầu tuân thủ các tiêu chuẩn về đạo đức cao nhất và tất cả những quy định của các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến phòng chống tham nhũng tại những quốc gia mà Công ty (cho dù thông qua bên thứ ba hoặc một hình thức khác) tiên hành các hoạt động kinh doanh. Chính Sách yêu cầu tất cả nhân viên của Công ty và bất kỳ bên thứ ba nào thực hiện cho Công ty hoặc thay mặt Công ty thực hiện phải đảm bảo rằng tất cả các giao dịch với các bên thứ ba, cả khu vực nhà nước và khu vực tư nhân, được thực hiện phù hợp với tất cả những quy định và pháp luật liên quan và các tiêu chuẩn về tính trung thực được yêu cầu cho các hoạt động kinh doanh cho Công ty. Công ty tôn trọng tính trung thực và minh bạch và không chấp nhận và tha thứ cho bất kỳ hành vi tham nhũng dưới bất kỳ hình thức nào, cho dù được thực hiện bởi cán bộ, nhân viên của Công ty, hoặc của các bên thứ ba thực hiện hoặc thay mặt cho Công ty thực hiện.

Các Khoản Thanh Toán Tham Nhũng - nhân viên Công ty và bất kỳ bên thứ ba nào thực hiện hoặc thay mặt cho Công ty, sẽ không trực tiếp hoặc gián tiếp hứa, chấp thuận, đồng ý hoặc đề nghị thực hiện hoặc thực hiện bất kỳ “việc thanh toán” bằng “bất kỳ khoản nào có giá trị” (như được định nghĩa trong mục định nghĩa) cho bất kỳ cá nhân nào (hoặc theo yêu cầu của bất kỳ cá nhân nào) cho mục đích không phù hợp nhằm mục đích ảnh hưởng hoặc hối lộ hoặc là kết quả của việc đáp trả bất kỳ hành vi, sự bỏ qua hoặc quyết định nhằm mục đích tạo thuận lợi không phù hợp hoặc hỗ trợ Công ty duy trì hoặc đạt được các hoạt động kinh doanh không phù hợp.

Các Khoản Thanh Toán Nhằm Mục Đích Tạo Thuận Lợi - Để tránh hiểu nhầm, các khoản thanh toán nhằm mục đích tạo thuận lợi (hoặc được biết với tên khác là “các khoản thanh toán bôi trơn” và được định nghĩa như là các khoản chi cho cá nhân nhằm đảm bảo

hoặc giải quyết công việc hàng ngày của nhà nước bởi các công chức nhà nước) và không có trường hợp ngoại lệ chung nào và do đó là bị cấm.

Các thuật ngữ được định nghĩa theo đây sẽ được hiểu theo nghĩa rộng phù hợp với nội dung và tinh thần của chính sách của Công ty. Công ty cam kết với các tiêu chuẩn đạo đức cao nhất rằng các giao dịch và bất kỳ các hành vi nào mà tạo việc hứa hẹn, đề nghị, tặng hoặc các khoản thanh toán ủy quyền bị cấm bởi chính sách này sẽ không được tha thứ.

Bất kỳ khoản nào có giá trị: thuật ngữ này bao gồm tiền mặt hoặc các giấy tờ có giá trị tương đương tiền mặt, các quà tặng, các dịch vụ, các đề nghị tuyển dụng, các khoản vay, các chi phí đi lại, giải trí, các khoản đóng góp chính trị, các khoản đóng góp từ thiện, các khoản trợ cấp, các khoản thanh toán công tác phí, các khoản tài trợ, các khoản thù lao hoặc cung cấp bất kỳ các tài sản nào khác, cho dù chỉ có giá trị tượng trưng.

Việc Thanh Toán: thuật ngữ này dẫn chiếu đến và bao gồm bất kỳ các đề nghị trực tiếp hoặc gián tiếp để thanh toán, hứa trả, các ủy quyền hoặc thanh toán của bất kỳ khoản nào có giá trị.

CHÍNH SÁCH VỀ EMAIL - TRANG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ

(Được ban hành kèm theo Quyết định số DOM/03-2023 ngày 01 tháng 03 năm 2023 của Tổng Giám đốc Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Generali Việt Nam)

A. CHÍNH SÁCH VỀ EMAIL

Tùy theo quyết định của Công ty, Đại lý bảo hiểm có thể được Công ty cung cấp hộp thư điện tử (“**Email**”) và trao quyền truy cập vào hệ thống email mà Công ty cung cấp (“**Hệ thống Email**”) để thực hiện công việc theo quy định của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm. Đại lý bảo hiểm phải tuân thủ quy định và hướng dẫn của Công ty về việc sử dụng Email. Mọi vi phạm quy định về việc sử dụng Email sẽ bị xử lý theo quy định của Công ty và chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật.

1. *Trách nhiệm của Đại lý bảo hiểm*

- 1.1 Đại lý bảo hiểm phải chịu trách nhiệm về việc quản lý, sử dụng Email cũng như nội dung của những thư được gửi đi từ Email của mình.
- 1.2 Đại lý bảo hiểm hiểu và thừa nhận rằng Email, các thông tin liên quan thuộc quyền sở hữu và định đoạt của Công ty.
- 1.3 Email/Hệ thống Email chỉ được dùng cho mục đích kinh doanh sản phẩm bảo hiểm nhân thọ của Công ty theo đúng quy định của Hợp đồng và hướng dẫn của Công ty. Đại lý bảo hiểm không được sử dụng Email để thực hiện các công việc khác hoặc phục vụ cho mục đích khác, bao gồm nhưng không giới hạn bởi gửi thư giới thiệu, quảng cáo, chào hàng, trao đổi, mua bán bất kỳ sản phẩm nào không phải là sản phẩm bảo hiểm của Công ty,...;
- 1.4 Email của Đại lý bảo hiểm có giới hạn về dung lượng, do đó, Đại lý bảo hiểm sẽ được thông báo khi đến giới hạn dung lượng. Ngay khi nhận được thông báo, Đại lý bảo hiểm xử lý bằng cách xóa bỏ hoặc gửi đến thư mục cá nhân (nếu có). Nếu Email của Đại lý bảo hiểm đạt giới hạn dung lượng, Đại lý bảo hiểm sẽ nhận được thông báo thứ hai rằng Đại lý bảo hiểm sẽ không thể gửi hoặc nhận thêm email. Các trường hợp ngoại lệ sẽ được Quản trị viên Email - bộ phận Công nghệ Thông tin của Công ty (CNTT) trao đổi (nếu cần). Ngoài ra, Đại lý bảo hiểm không được gửi email đính kèm tập tin có dung lượng lớn (từ 5MB trở lên). Máy chủ gửi email sẽ chặn email này.
- 1.5 Đại lý bảo hiểm không được sử dụng Email để:
 - Lạm dụng, cố tình vi phạm, vi phạm hoặc cố tình sai phạm Hệ thống Email.
 - Phát tán thông tin mang tính chất đòi nợ;
 - Phát tán virus hoặc các phần mềm phá hoại;
 - Phán tán thông tin quảng cáo;

- Tán công máy chủ, Hệ thống Email của Công ty hoặc của chủ thẻ khác;
- Giả mạo hoặc tìm cách giả mạo một bức thư điện tử dưới danh nghĩa một người khác;
- Phát tán thông tin không được phép, tung tin đồn;
- Quấy rối người khác.
- Để tạo, gửi, chuyển tiếp hoặc thông tin về các thông báo, tuyên bố hoặc hình ảnh tình dục, phân biệt chủng tộc, lạm dụng tình dục, khiêu dâm, phân biệt đối xử, đe dọa, xâm phạm, quấy rối tình dục hoặc đe dọa (Công ty tuyệt đối nghiêm cấm chuỗi thư chết chóc, khiêu dâm và các hành vi lôi kéo chính trị, tôn giáo hoặc thương mại khác. Tuyệt đối nghiêm cấm các thông báo hoặc hình ảnh có thể vi phạm liên quan đến việc phân biệt sắc tộc, màu da, giới tính, nguồn gốc dân tộc, tổ tiên, định hướng tình dục, tôn giáo, tuổi tác, ý thức hệ chính trị hoặc tàn tật;
- Để tham gia vào các diễn đàn hoặc danh sách gửi thư không liên quan đến công việc của Đại lý bảo hiểm;
- Để gửi thông báo hoặc thư từ truyền thông đến nhiều người nhận (trừ khi đây là nhiệm vụ chính đáng theo quan điểm của Công ty);
- Để gửi hoặc chuyển tiếp thông báo hoặc hình ảnh vi phạm bản quyền hoặc quyền sở hữu trí tuệ của bất kỳ bên thứ ba nào.
- Để đăng ký trên bất kỳ trang web nào không liên quan đến công việc của Đại lý bảo hiểm, chẳng hạn như “phòng chat”, diễn đàn và các bản tin điện tử, thậm chí ngay cả khi đã sử dụng tên biệt hiệu (có gắn kết với email của Đại lý bảo hiểm).

2. *Quản trị và Giám sát Hệ thống Email*

2.1 Trong phạm vi cho phép của pháp luật, Công ty có quyền nhưng không có nghĩa vụ giám sát nội dung và việc sử dụng email. Email có thể được bộ phận CNTT giám sát để đảm bảo tuân thủ theo chính sách nội bộ của Công ty và để tăng cường quản lý hệ thống. Cả phương tiện thủ công và phần mềm tự động đều có thể được dùng để giám sát các tài liệu được khởi tạo, lưu trữ, gửi hoặc tiếp nhận qua hệ thống Email.

2.2 Trong quá trình làm việc thông thường, bộ phận CNTT sẽ giám sát việc thực hiện Hệ thống Email và/hoặc dịch vụ email để (i) cung cấp dịch vụ hiệu quả cho khách hàng của Công ty,

(ii) duy trì dịch vụ email ổn định để thực hiện mục đích truyền thông, và (iii) đảm bảo sử dụng nguồn lực của Công ty một cách thích hợp (iv) theo yêu cầu của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền và do đó có thể cần truy cập vào hòm thư email. Tuy nhiên, quyền truy cập này sẽ chỉ được cấp khi có phê duyệt rõ ràng của Trưởng Bộ phận của kênh phân phối mà Đại lý bảo hiểm hoạt động và Bộ phận Tuân thủ.

3. *Bảo mật, Quyền sở hữu và Quyền riêng tư*

- 3.1 Nếu Đại lý bảo hiểm nhận được bất kì tập tin đính kèm nghi ngờ hoặc thông báo email không rõ nguồn gốc nào, thậm chí ngay cả khi có liên quan đến công việc, Đại lý bảo hiểm cũng không được mở ra và phải nhanh chóng thông báo ngay cho bộ phận CNTT biết.
- 3.2 Đại lý bảo hiểm không được gửi mật khẩu, thông tin cá nhân hoặc các dữ liệu bảo mật khác qua thư điện tử trừ khi đã mã hóa hoặc đặt mật khẩu.
- 3.3 Đại lý bảo hiểm không được phép sử dụng email để phân phối thông tin bản quyền và/hoặc thông tin mật và các bí mật kinh doanh của Công ty.
- 3.4 Đại lý bảo hiểm tuyệt đối không được làm giả nguồn gốc của thông báo email, sử dụng thông tin nhận diện sai và/hoặc thể hiện mình là một người khác.
- 3.5 Hệ thống Email và các phương tiện truyền thông không phải là tài sản của Đại lý bảo hiểm. Email, Hệ thống Email và các phương tiện truyền thông chỉ được cung cấp và sử dụng cho mục đích kinh doanh. Do đó, Đại lý bảo hiểm phải thừa nhận và nhất trí rằng ở đây không có quyền riêng tư liên quan đến thông tin được lưu trữ hoặc gửi qua những hệ thống hoặc phương tiện này. Đại lý bảo hiểm cũng thừa nhận và nhất trí thêm rằng:
 - Công ty có quyền truy cập vào mọi email gửi đến và gửi đi đối với mọi mục đích mà Công ty cho là phù hợp, bao gồm nhưng không giới hạn đối với mục đích quản trị và giám sát Hệ thống Email.
 - Công ty có quyền truy cập vào nội dung của tất cả các bản sao Email bao gồm cả các email cá nhân và email liên quan đến công việc trong máy chủ gửi email (nếu cần) để hoàn thành mọi thủ tục pháp lý hoặc điều tra mọi hành vi nghi ngờ vi phạm chính sách sử dụng email này.

4. *Khóa tài khoản Email*

- 4.1 Email sẽ bị khóa, xóa bỏ ngay khỏi Hệ thống Email khi chấm dứt Hợp đồng hoặc theo quyết định của Công ty.
- 4.2 Mọi quyền truy cập khóa tài khoản Email này sẽ chỉ được cấp khi có phê duyệt bởi cấp có thẩm quyền của Công ty.

B. CHÍNH SÁCH LIÊN QUAN ĐẾN TRANG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ - MẠNG XÃ HỘI

- Việc thiết lập, sử dụng trang thông tin điện tử, tài khoản mạng xã hội,... hoặc các hình thức tương tự có chứa đựng hay sử dụng thông tin, tên gọi, nhãn hiệu, thương hiệu, logo, hình ảnh, sản phẩm,... của Công ty hoặc Tập đoàn Generali phải được chấp thuận trước của Công ty bằng văn bản và phải tuân theo hướng dẫn của Công ty tại từng thời điểm.
- Nghiêm cấm việc sử dụng tên miền hoặc tên tài khoản có chữ generali hoặc sử dụng bất kỳ

yếu tố nào có khả năng gây nhầm lẫn là trang thông tin điện tử hoặc tài khoản của Công ty. Chính sách này là một phần của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm. Chính sách này có thể được Công ty cập nhật, sửa đổi, bổ sung, thay đổi tại từng thời điểm.

QUY TẮC VÀ ĐIỀU KHOẢN CỦA HỢP ĐỒNG DỊCH VỤ QUẢN LÝ ĐẠI LÝ

(Được ban hành kèm theo Quyết định số DOM/03-2023 ngày 01 tháng 03 năm 2023 của Tổng Giám đốc Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Generali Việt Nam)

ĐIỀU 1. ĐỊNH NGHĨA VÀ DIỄN GIẢI

1.3 Các từ và thuật ngữ được sử dụng trong Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý này sẽ được hiểu theo nghĩa như được quy định dưới đây:

- a. **“Quy tắc và Điều khoản của Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý”** hoặc **“Quy tắc và Điều khoản”** nghĩa là văn bản này, bao gồm cả (các) bản sửa đổi, bổ sung, thay thế, quy định chi tiết (nếu có).
- b. **“Công ty”** là Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Generali Việt Nam được thành lập và hoạt động theo Giấy phép thành lập và hoạt động số 61GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 20/4/2011.
- c. **“Đại lý bảo hiểm”** là đại lý bảo hiểm của Công ty. Đại lý bảo hiểm có thể có tên gọi khác tùy theo quyết định của Công ty (như Tư vấn viên, Tư vấn bảo hiểm, Tư vấn tài chính, ...). Công ty có toàn quyền thay đổi, điều chỉnh, bổ sung tên gọi của Đại lý bảo hiểm tại từng thời điểm.
- d. **“Quản lý đại lý”** là Đại lý bảo hiểm được Công ty chấp thuận/chỉ định/ thăng chức giữ một trong các chức danh sau:

i) Đối với kênh Đại lý truyền thống, gồm các chức danh sau:

- Tiền Trưởng Nhóm kinh doanh (Unit Supervisor - US)
- Trưởng Nhóm kinh doanh (Unit Manager - UM)
- Trưởng Nhóm kinh doanh cấp cao (Senior Manager - SUM)
- Trưởng Ban kinh doanh (Branch Manager - BM)
- Trưởng Ban kinh doanh cấp cao (Senior Branch Manager - SBM)

(Hoặc chức danh tương tự khác theo quy định của Công ty tại từng thời điểm)

ii) Đối với kênh Gen E, gồm các chức danh sau:

- Gen E Leader/EL (Trưởng phòng Kinh doanh)/ SL (Trưởng phòng Kinh doanh cấp cao) (hoặc chức danh tương tự khác theo quy định của Công ty tại từng thời điểm).

iii) Đối với kênh Bancassurance, gồm các chức danh sau:

- Financial Advisor Leader/IL (Trưởng Khu vực kinh doanh) (hoặc chức danh tương tự khác theo quy định của Công ty tại từng thời điểm).

iv) Đối với Đại lý bảo hiểm thuộc (các) kênh phân phối khác (nếu có) sẽ theo quy định của Công ty dành cho kênh phân phối đó.

(Công ty có toàn quyền quyết định: i) việc thay đổi chức danh, thăng chức, giáng chức hoặc chấm dứt việc giữ chức danh nêu trên; ii) ban hành, sửa đổi, bổ sung, thay đổi các chính sách/quy định về thăng chức/giáng chức.)

- e. **“Hợp đồng”** hoặc **“Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý”** là hợp đồng giữa Quản lý đại lý và Công ty. Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý bao gồm các văn bản, tài liệu sau:

i) Phiếu đăng ký;

iii) Thư chấp thuận (v/v giao kết Hợp đồng Đại lý bảo hiểm & Hợp đồng Dịch vụ Quản lý Đại lý)(v/v giao kết Hợp đồng);

iv) Thư thăng chức (nếu có);

v) Quy tắc và điều khoản của Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý;

vi) Các quy định, chính sách (có thể gọi chung là phụ lục);

vii) Các chính sách, quy chế, thông báo, quy trình, quy định liên quan đến Đại lý bảo hiểm, Quản lý đại lý do Công ty ban hành tại từng thời điểm;

viii) Các thỏa thuận ký kết giữa Công ty và Quản lý đại lý được xác định là một phần không tách rời của Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý.

Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý là hợp đồng phụ của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm mà Quản lý đại lý đã ký kết với Công ty.

- f. **“Chính sách thu nhập”** nghĩa là văn bản quy định về việc tính toán và thanh toán thu nhập dành cho các cấp Quản lý đại lý do Công ty ban hành. Công ty có quyền thay đổi Chính sách thu nhập phù hợp với yêu cầu kinh doanh và tình hình hoạt động của Công ty. Mọi thay đổi của Chính sách thu nhập sẽ có hiệu lực thi hành kể từ ngày được quy định trên thông báo của Công ty.
- g. **“Nhân viên của Quản lý đại lý”** nghĩa là (những) người do Quản lý đại lý tuyển dụng, thuê mướn, giám sát, quản lý và trả tiền lương, tiền công trên cơ sở hợp đồng lao động hoặc thỏa thuận khác được giao kết giữa Quản lý đại lý và người đó.

- h. **“Ban/Nhóm kinh doanh”** bao gồm Quản lý đại lý và/hoặc các Đại lý bảo hiểm thuộc quyền quản lý của Quản lý đại lý theo sự phân công của Công ty. Các Quản lý đại lý và các Đại lý bảo hiểm trong Ban/Nhóm kinh doanh sẽ được gọi chung là **“Thành viên của Ban/Nhóm kinh doanh”**.

1.4 Các từ và thuật ngữ được viết hoa và được sử dụng trong Hợp đồng này nhưng chưa được định nghĩa sẽ có nghĩa như quy định trong Hợp đồng Đại lý bảo hiểm.

ĐIỀU 2. ĐIỀU KIỆN HÌNH THÀNH VÀ GIAO KẾT HỢP ĐỒNG

3.1 Tùy vào năng lực và kết quả hoạt động cũng như việc tuân thủ Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý, Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, quy chế hoạt động, các nội quy, quy định, quy chế, chính sách, hướng dẫn, cẩm nang, thông báo do Công ty đã và sẽ ban hành tùy theo từng thời điểm, một Đại lý bảo hiểm có thể được Công ty chỉ định làm Quản lý đại lý, Quản lý đại lý có thể được thay đổi chức danh giữa các cấp bậc như đã nêu ở Điều 1.1(d) hoặc bị chấm dứt Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý và/hoặc Hợp đồng Đại lý bảo hiểm.

3.2 Tùy từng thời điểm, Công ty sẽ ban hành các chính sách về thăng chức, giáng chức, các phương thức tính toán thu nhập và chi phí cho từng cấp bậc của Quản lý đại lý và thông báo đến Quản lý đại lý. Các thông báo này được xem là một phần không thể tách rời của Hợp đồng.

ĐIỀU 3. PHẠM VI DỊCH VỤ

4.1 Phạm vi dịch vụ

- a. Quản lý đại lý sẽ tìm kiếm, đề cử ứng cử viên tiềm năng để cùng Công ty phát triển đội ngũ Đại lý bảo hiểm chuyên nghiệp cho Công ty. Tuy nhiên, việc ký kết hoặc chấm dứt hợp đồng đại lý bảo hiểm với những ứng viên này thuộc thẩm quyền của Công ty. Chỉ những người được Công ty chấp thuận tuyển dụng làm Đại lý bảo hiểm và đáp ứng các điều kiện theo quy định mới được ký kết hợp đồng đại lý bảo hiểm với Công ty.
- b. Quản lý đại lý chịu trách nhiệm:
- i. hướng dẫn, hỗ trợ, quản lý và giám sát các Thành viên của Ban/Nhóm kinh doanh của mình trong việc thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm theo phương thức phù hợp với quy định, hướng dẫn của Công ty;
 - ii. chịu trách nhiệm về hoạt động của Ban/Nhóm kinh doanh; và
 - iii. đảm bảo rằng tất cả các Đại lý bảo hiểm thuộc Ban/Nhóm kinh doanh của Quản lý đại lý tuân thủ pháp luật hiện hành, hợp đồng đại lý bảo hiểm, hợp đồng dịch

vụ Quản lý đại lý, quy định của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, các hướng dẫn, điều kiện, chính sách, chi thị, quy định, cẩm nang, hướng dẫn, hay thông báo của Công ty được ban hành tại từng thời điểm.

Quản lý đại lý đồng ý và xác nhận, Quản lý đại lý là người bảo lãnh cho tất cả nghĩa vụ và trách nhiệm của các Đại lý bảo hiểm thuộc Ban/Nhóm kinh doanh của Quản lý đại lý đối với Công ty. Quản lý đại lý phải chịu nghĩa vụ liên đới cũng như trách nhiệm liên đới trong việc bồi thường, hoàn trả cho Công ty các thiệt hại, tổn thất phát sinh do hành vi vi phạm của bất kỳ Đại lý bảo hiểm nào thuộc Ban/Nhóm kinh doanh của Quản lý đại lý. Công ty có quyền truy cứu trách nhiệm, nghĩa vụ của Quản lý đại lý ngay cả khi Hợp đồng đã chấm dứt hiệu lực.

Khi Quản lý đại lý bị giáng chức (không còn giữ một trong các chức danh Quản lý đại lý như quy định tại Điều 1 (d)), Quản lý đại lý sẽ không được thực hiện các dịch vụ theo quy định tại Điều 3.1 và không được hưởng các quyền lợi dành cho Quản lý đại lý.

Khi được thăng chức giữ một trong các chức danh Quản lý đại lý như quy định tại Điều 1 (d), Quản lý đại lý sẽ tiếp tục thực hiện các dịch vụ theo quy định tại Điều 3.1 và được hưởng các quyền lợi tương ứng dành cho Quản lý đại lý.

4.1 Hạn chế đối với Quản lý đại lý

- a. Quản lý đại lý không được phép đại diện cho Công ty để công bố hay phát biểu dưới mọi hình thức; và đảm bảo các Thành viên của Ban/Nhóm kinh doanh và các Nhân viên của Quản lý đại lý tuân thủ theo quy định này. Trong trường hợp có bất kỳ tranh chấp, kiện tụng hay hành vi pháp lý nào xảy ra đối với Công ty do những hoạt động này, Quản lý đại lý có trách nhiệm bồi thường và thanh toán cho Công ty tất cả các chi phí phát sinh và các tổn thất mà Công ty phải gánh chịu liên quan.
- b. Quản lý đại lý không được chuyển nhượng, chuyển giao hoặc cho phép chuyển nhượng, chuyển giao bất cứ quyền hay lợi ích hay nghĩa vụ nào của Quản lý đại lý theo Hợp đồng này, trừ trường hợp được Công ty chấp thuận bằng văn bản trước khi thực hiện. Việc chấp nhận của Công ty đối với bất cứ sự chuyển nhượng, chuyển giao nào sẽ không tạo ra hay đưa đến bất cứ sự xác nhận nào hoặc trách nhiệm gì về phía Công ty đối với giá trị pháp lý và/hoặc hiệu lực của việc chuyển nhượng, chuyển giao đó.

4.2 Các cam kết và xác nhận của Quản lý đại lý

- a. Nhằm mục đích quản lý kinh doanh một cách hiệu quả, vào bất kỳ thời điểm nào, Công ty có quyền chấm dứt, thay đổi, điều chuyển Ban/Nhóm kinh doanh, Thành viên của Ban/Nhóm kinh doanh, Đại lý bảo hiểm mà Quản lý đại lý được Công ty phân công quản lý.
- b. Quản lý đại lý có trách nhiệm bồi thường và hoàn trả cho Công ty, tất cả các khoản tiền, tài sản mà Quản lý đại lý còn nợ Công ty cũng như các khoản tiền, tài sản mà Công ty đã phải bồi thường, chi trả cho người khác cùng các thiệt hại khác mà Công ty phải gánh chịu do hành vi vi phạm của Quản lý đại lý.
- c. Quản lý đại lý đồng ý và thừa nhận rằng Công ty có quyền chấp thuận/chỉ định/thăng chức một hay nhiều Đại lý bảo hiểm thuộc Ban/Nhóm kinh doanh của Quản lý đại lý. Kể từ khi quyết định chấp thuận/chỉ định/thăng chức đó có hiệu lực, các quyền, quyền lợi mà Công ty dành cho Quản lý đại lý liên quan đến những Đại lý bảo hiểm đã được chấp thuận/ chỉ định/thăng chức sẽ được áp dụng phù hợp với quy định của Công ty đang có hiệu lực tại thời điểm đó.
- d. Quản lý đại lý đồng ý và thừa nhận rằng Công ty có quyền chấp thuận/chỉ định/thăng chức một hay nhiều Thành viên của Ban/Nhóm kinh doanh của Quản lý đại lý để trở thành một hay nhiều Quản lý đại lý mới. Kể từ khi sự chấp thuận/chỉ định/thăng chức này có hiệu lực, các quyền mà Công ty dành cho Quản lý đại lý đối với Đại lý bảo hiểm thuộc Ban/Nhóm kinh doanh của Quản lý đại lý đã được chấp thuận/chỉ định/thăng chức này sẽ được áp dụng phù hợp với quy định của Công ty đang áp dụng hiệu lực tại thời điểm đó.
- e. Quản lý đại lý không được phép giao, thuê, mượn, nhờ, cho phép hoặc ủy quyền lại cho người khác làm công việc được Công ty đã chỉ định cho Quản lý đại lý thực hiện.
- f. Quản lý đại lý có trách nhiệm bồi thường đối với mọi tổn thất gây ra cho Công ty là hậu quả phát sinh từ hoặc liên quan đến việc Quản lý đại lý không tuân thủ bất kỳ quy định nào.
- g. Quản lý đại lý phải tuân thủ và đạt được các yêu cầu, chỉ tiêu do Công ty quy định tại từng thời điểm.
- h. Quản lý đại lý có trách nhiệm tham gia đầy đủ các khóa huấn luyện, đào tạo do Công ty yêu cầu tại từng thời điểm.

ĐIỀU 4. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA QUẢN LÝ ĐẠI LÝ

5.1 Quyền của Quản lý đại lý:

Nhằm hỗ trợ cho Quản lý đại lý thực hiện tốt các công việc trong phạm vi ủy quyền của Công ty, Quản lý đại lý được quyền:

- a. Hưởng thu nhập dành cho cấp Quản lý đại lý theo quy định của Công ty tại từng thời điểm.
- b. Có thể được xem xét thăng chức lên cấp bậc cao hơn nếu đáp ứng được các yêu cầu của Công ty.
- c. Được sử dụng các tiện ích do Công ty cung cấp để phục vụ cho công việc quản lý của mình theo chính sách do Công ty quy định tùy từng thời điểm.
- d. Được tham gia các khóa đào tạo, huấn luyện, nâng cao trình độ chuyên môn cần thiết do Công ty tổ chức (nếu có).
- e. Tùy thuộc vào kết quả kinh doanh của Công ty, hiệu quả hoạt động, chất lượng dịch vụ đạt được, việc tuân thủ quy định của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý, quy chế hoạt động, Quản lý đại lý có thể được tham dự các chương trình hội nghị, hội thảo chuyên đề, thi đua khen thưởng do Công ty tổ chức (nếu có).

5.2 Nghĩa vụ của Quản lý đại lý:

- a. Quản lý đại lý phải tuân thủ pháp luật hiện hành, Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý, quy chế hoạt động, các hướng dẫn, điều kiện, chính sách, chỉ thị, quy định, cẩm nang, hướng dẫn, hay thông báo của Công ty được Công ty ban hành tại từng thời điểm.
- b. Quản lý đại lý phải tuân thủ và đạt được các yêu cầu về tỷ lệ hoạt động, tỷ lệ duy trì hợp đồng bảo hiểm, tuyển dụng hay các yêu cầu khác do Công ty quy định tại từng thời điểm.
- c. Quản lý đại lý có trách nhiệm tham gia đầy đủ các khóa huấn luyện, đào tạo do Công ty yêu cầu tại từng thời điểm.
- d. Quản lý đại lý có trách nhiệm tham gia đầy đủ các buổi họp do Công ty và các cấp quản lý của mình yêu cầu.
- e. Quản lý đại lý sẽ chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động của Ban/Nhóm Kinh doanh, và phải bảo đảm rằng các Đại lý bảo hiểm thuộc Ban/Nhóm kinh doanh của mình tuân thủ các điều khoản của hợp đồng đại lý bảo hiểm, Hợp đồng Dịch vụ Quản lý

đại lý và quy chế hoạt động, quy định của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, quy định của pháp luật và các quy định, hướng dẫn do Công ty ban hành tại từng thời điểm. Quản lý đại lý chịu trách nhiệm tài chính liên đới trong việc bồi thường/ hoàn trả cho Công ty các thiệt hại, tổn thất phát sinh do hành vi vi phạm các quy định trên của bất kỳ Thành viên của Ban/Nhóm kinh doanh hoặc Nhân viên của Quản lý đại lý. Điều khoản này vẫn tiếp tục có hiệu lực ngay cả khi Hợp đồng này đã chấm dứt hiệu lực.

- f. Quản lý đại lý, khi được Công ty yêu cầu, phải lập và nộp về Công ty các báo cáo chi tiết về khách hàng, hợp đồng bảo hiểm, hồ sơ yêu cầu bảo hiểm, và các tài liệu, hồ sơ, giấy tờ cung cấp cho khách hàng,... theo đúng yêu cầu của Công ty.
- g. Quản lý đại lý có trách nhiệm khai báo cho Công ty mọi chi tiết và tình huống mà Quản lý đại lý biết được liên quan đến khách hàng hoặc người khác ảnh hưởng đến việc chấp nhận rủi ro của Công ty.
- h. Quản lý đại lý có trách nhiệm bồi thường và đảm bảo cho Công ty không bị ảnh hưởng từ các thiệt hại, tổn thất, khiếu nại, yêu cầu, chi phí và các khoản nợ khác mà Công ty phải gánh chịu phát sinh từ hay có liên quan đến các hành vi vi phạm của Quản lý đại lý đối với bất kỳ nghĩa vụ, trách nhiệm của Quản lý đại lý theo Hợp đồng này và/hoặc Hợp đồng Đại lý bảo hiểm.
- i. Quản lý đại lý chịu mọi trách nhiệm đối với hành vi vi phạm của mình theo quy định của Hợp đồng này. Công ty có quyền xem xét giáng chức hoặc chấm dứt Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý và/hoặc Hợp đồng Đại lý bảo hiểm đối với bất kỳ trường hợp vi phạm của Quản lý đại lý theo quy định của Công ty tại từng thời điểm.
- j. Hợp tác và hỗ trợ Công ty trong việc giải quyết các vấn đề phát sinh liên quan đến khách hàng mà Thành viên của Ban/Nhóm kinh doanh của Quản lý đại lý là người phục vụ.
- k. Quản lý đại lý có trách nhiệm hợp tác, hỗ trợ cùng Công ty trong các trường hợp cần điều tra, phỏng vấn, kiểm tra hoạt động của Đại lý bảo hiểm thuộc Ban/Nhóm kinh doanh của mình.

ĐIỀU 5. QUAN HỆ HỢP ĐỒNG

5.1 Quản lý đại lý là cá nhân kinh doanh độc lập, cung cấp dịch vụ theo yêu cầu của Công ty.

5.2 Quản lý đại lý hiểu và thừa nhận rằng, Quản lý đại lý là cá nhân kinh doanh độc lập và quan hệ giữa Công ty và Quản lý đại lý chỉ là quan hệ giữa bên cung cấp dịch vụ và bên sử dụng dịch vụ. Không có bất kỳ điều khoản nào trong Hợp đồng này quy định rằng hoặc có thể diễn giải rằng Hợp đồng này là một hợp đồng lao động, hoặc được hiểu một cách rõ ràng hay ám chỉ rằng Quản lý đại lý là nhân viên của Công ty hoặc tạo nên mối quan hệ giữa người sử dụng lao động và người lao động trong quan hệ giữa Công ty và Quản lý đại lý.

ĐIỀU 6. NHÂN VIÊN CỦA QUẢN LÝ ĐẠI LÝ

6.1 Quản lý đại lý xác nhận và đồng ý rằng, Nhân viên của Quản lý đại lý là (những) người do Quản lý đại lý tuyển dụng, thuê mướn, giám sát, quản lý và trả tiền lương, tiền công trên cơ sở hợp đồng lao động hoặc thỏa thuận khác được giao kết trực tiếp giữa Quản lý đại lý và Nhân viên của Quản lý đại lý. Quản lý đại lý, do đó, xác nhận và đồng ý rằng, Quản lý đại lý là bên duy nhất chịu trách nhiệm thực hiện các hợp đồng lao động hoặc các thỏa thuận nói trên, bao gồm nhưng không giới hạn đến việc thanh toán tiền lương, tiền công, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế bắt buộc hoặc các chế độ khác theo thỏa thuận giữa Quản lý đại lý và Nhân viên đó và theo quy định pháp luật hiện hành. Các chi phí, phí tổn cho việc thực hiện các hợp đồng lao động hoặc các thỏa thuận giữa Quản lý đại lý và Nhân viên của Quản lý đại lý là chi phí riêng của Quản lý đại lý và không liên quan đến Công ty. Quản lý đại lý xác nhận và đồng ý thêm rằng Công ty không có bất kỳ trách nhiệm nào đối với Nhân viên của Quản lý đại lý, hành vi của Nhân viên của Quản lý đại lý, việc ký kết, thực hiện bất kỳ hợp đồng lao động hoặc thỏa thuận nào khác được Quản lý đại lý giao kết trực tiếp với Nhân viên của Quản lý đại lý.

6.2 Quản lý đại lý không được đưa ra bất kỳ khẳng định, tuyên bố, bảo đảm, hoặc ngụ ý nào hoặc làm cho bất kỳ người, tổ chức nào tin rằng các Nhân viên của Quản lý đại lý là nhân viên của Công ty hoặc người do Công ty thuê, mướn hoặc được Công ty ủy quyền hoạt động nhân danh Công ty.

6.3 Nhân viên của Quản lý đại lý phải tuân thủ các quy định của Công ty khi làm việc tại các văn phòng của Công ty. Nhân viên của Quản lý đại lý không được đồng thời làm Tư vấn bảo hiểm của Công ty hoặc của công ty bảo hiểm khác bất kỳ.

ĐIỀU 7. THU NHẬP CỦA QUẢN LÝ ĐẠI LÝ

9.6 Quản lý đại lý có thể sẽ được nhận khoản thu nhập được quy định chi tiết trong Chính sách thu nhập do Công ty ban hành tại từng thời điểm. Quản lý đại lý có nghĩa vụ tuân thủ tất cả các quy định và điều kiện được nêu tại Chính sách thu nhập. Quản lý đại lý sẽ không được hưởng thu nhập của Quản lý đại lý kể từ ngày Hợp đồng chấm dứt hiệu lực hoặc khi không còn giữ chức danh Quản lý đại lý.

9.7 Công ty có quyền ban hành, cập nhật, sửa đổi, bổ sung, điều chỉnh, hủy bỏ, chấm dứt, thay đổi nội dung (các) phụ lục đính kèm, (các) quy định, chính sách áp dụng cho Quản lý đại lý liên quan đến quyền lợi, nghĩa vụ, trách nhiệm, đãi ngộ, ưu đãi, hỗ trợ, trợ cấp, khen thưởng phù hợp với tình hình hoạt động thực tế tại từng thời điểm. Công ty không có nghĩa vụ hay trách nhiệm bắt buộc trong việc tiếp tục hay cải thiện các khoản quyền lợi, đãi ngộ, ưu đãi, hỗ trợ, trợ cấp hay chế độ khen thưởng đó. Việc ban hành, cập nhật, sửa đổi, bổ sung, điều chỉnh, hủy bỏ, chấm dứt, thay đổi đó (nếu có) sẽ không cần đến bất kỳ chữ ký hay xác nhận nào của Quản lý đại lý và có thể được:

- vi) niêm yết/ thông báo công khai tại văn phòng của Công ty/ văn phòng tổng đại lý; hoặc
- vii) gửi đến địa chỉ của Quản lý đại lý đã được đăng ký với Công ty; hoặc
- viii) gửi đến địa chỉ thư điện tử (email)/ số điện thoại Quản lý đại lý đăng ký với Công ty; hoặc
- ix) đăng trên trang thông tin điện tử <https://www.generali-life.com.vn/>, hoặc trang/cổng thông tin điện tử chính thức khác của Công ty hoặc ứng dụng trên thiết bị di động dành cho Đại lý bảo hiểm (như Genlink); hoặc
- x) trao trực tiếp cho Đại lý bảo hiểm Quản lý đại lý (tùy theo quyết định và lựa chọn của Công ty).

Việc ban hành, cập nhật, sửa đổi, bổ sung, điều chỉnh, hủy bỏ, chấm dứt, thay đổi (nếu có) sẽ có hiệu lực đối với Các Bên kể từ ngày được nêu trên thông báo của Công ty mà không cần sự đồng ý và xác nhận của Quản lý đại lý.

9.8 Thu nhập thuần của Quản lý đại lý được xác định sau khi đã khấu trừ vào Thu nhập của Quản lý đại lý tất cả các khoản chi phí phát sinh có liên quan đến Quản lý đại lý, các khoản nợ, nghĩa vụ hay trách nhiệm đến hạn của Quản lý đại lý đối với Công ty (bao gồm cả trách nhiệm liên đới, nghĩa vụ liên đới, nghĩa vụ bảo lãnh của Quản lý đại lý), các

khoản mà Quản lý đại lý còn nợ bên thứ ba mà Công ty phải thanh toán (nếu có) và các khoản thuế thu nhập cá nhân theo quy định.

- 9.9 Thu nhập thuần của Quản lý đại lý cho mỗi tháng sẽ được Công ty thanh toán bằng phương thức chuyển khoản vào tài khoản ngân hàng của Quản lý đại lý theo lịch thanh toán của Công ty.
- 9.10 Công ty có quyền giữ lại, trì hoãn không thanh toán Thu nhập của Quản lý đại lý trong quá trình giải quyết vụ việc liên quan đến Quản lý đại lý và/hoặc Đại lý bảo hiểm thuộc Ban/Nhóm kinh doanh của Quản lý đại lý và/hoặc giải quyết việc chấm dứt Hợp đồng Đại lý bảo hiểm/ Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý và chỉ chi trả sau khi có quyết định chính thức từ Công ty hoặc cơ quan có thẩm quyền.

ĐIỀU 8. NGHĨA VỤ THUẾ CỦA QUẢN LÝ ĐẠI LÝ

- 8.1 Quản lý đại lý có trách nhiệm thực hiện mọi nghĩa vụ thuế liên quan đến Thu nhập của Quản lý đại lý phát sinh từ việc thực hiện Hợp đồng này.
- 8.2 Quản lý đại lý có trách nhiệm thực hiện các nghĩa vụ khai, nộp, quyết toán thuế của mình với cơ quan thuế theo quy định của pháp luật hiện hành.
- 8.3 Không mâu thuẫn với Điều 8.2 nêu trên, Công ty có quyền giữ/khấu trừ thu nhập cho Quản lý đại lý để thanh toán các khoản thuế mà Quản lý đại lý phải nộp theo quy định của pháp luật hiện hành.

ĐIỀU 9. CẢN TRỪ – THU HỒI – KHÔNG THANH TOÁN

- 9.1 Công ty có quyền cản trừ các khoản tiền, tài sản, lợi ích vật chất mà Quản lý đại lý nợ Công ty với tất cả những khoản tiền, tài sản, lợi ích vật chất Quản lý đại lý được nhận từ Công ty.
- 9.2 Trong trường hợp Công ty có căn cứ xác định hoặc phát hiện doanh số, thành tích hay kết quả được dùng để tính thưởng, hỗ trợ, trợ cấp hay bất kỳ khoản chi trả nào cho Quản lý đại lý là không hợp lệ hoặc có liên quan đến hành vi vi phạm (như: Quản lý đại lý/ Đại lý bảo hiểm vi phạm quy định; hợp đồng bảo hiểm được Công ty xác định là hợp đồng ảo; hợp đồng bảo hiểm vô hiệu; hợp đồng bảo hiểm bị hủy bỏ; hợp đồng bảo hiểm bị chấm dứt; hợp đồng bảo hiểm thay thế; hoặc bất kỳ trường hợp nào mà Công ty phải hoàn trả phí; đại lý bảo hiểm ảo; gian lận;...), Công ty sẽ không chi trả cho Quản lý đại lý bất kỳ khoản thưởng, hỗ trợ, trợ cấp, khoản tiền/tài sản nào: i) có liên quan đến doanh số, thành

tích hay kết quả không hợp lệ đó; hoặc ii) có liên quan đến hành vi vi phạm. Nếu Quản lý đại lý đã được thanh toán bất kỳ khoản thưởng, hỗ trợ, trợ cấp, khoản chi trả nào (bao gồm cả trường hợp đã được dùng để cân trừ công nợ) thì Công ty sẽ thu hồi và Quản lý đại lý sẽ phải hoàn trả và bồi thường theo đúng yêu cầu của Công ty.

ĐIỀU 10. BÁO CÁO, SỔ SÁCH

- 10.1** Quản lý đại lý có nghĩa vụ thực hiện và hoàn tất tất cả các báo cáo theo yêu cầu của Công ty tại từng thời điểm.
- 10.2** Khi Quản lý đại lý biết hoặc phát hiện: khách hàng không khai báo hoặc khai báo không đầy đủ, không chính xác trong hồ sơ yêu cầu bảo hiểm hay bất kỳ các tài liệu, chứng từ nào liên quan đến hợp đồng bảo hiểm (bao gồm cả các yêu cầu khôi phục hiệu lực hợp đồng, thay đổi số tiền bảo hiểm, tham gia sản phẩm bổ trợ, yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm,...) hoặc khách hàng lấy khoản vay/tạm ứng từ hợp đồng bảo hiểm hiện hữu để mua hợp đồng bảo hiểm mới, Quản lý đại lý có nghĩa vụ báo cáo cho Công ty kịp thời và đầy đủ các thông tin đó.
- 10.3** Quản lý đại lý có trách nhiệm lưu giữ đầy đủ các sổ sách, tài liệu và các ghi chép khác để lưu hồ sơ. Quản lý đại lý phải tuân thủ chặt chẽ tất cả những hướng dẫn, yêu cầu mà Công ty ban hành để lập các sổ sách, tài liệu và hồ sơ này.
- 10.4** Công ty có quyền kiểm tra theo định kỳ hoặc đột xuất những sổ sách, tài liệu, hồ sơ của Quản lý đại lý mà không cần báo trước. Quản lý đại lý có trách nhiệm hợp tác và cung cấp tất cả các thông tin, hồ sơ liên quan cho đại diện của Công ty thực hiện việc kiểm tra đó.
- 10.5** Trong trường hợp qua kiểm tra, Công ty phát hiện hành vi vi phạm của Quản lý đại lý trong việc lưu trữ, ghi chép, lập báo cáo, hồ sơ, tài liệu hoặc thực hiện không đúng quy trình, Công ty có toàn quyền xử lý hành vi vi phạm theo quy định của Công ty.

ĐIỀU 11. BẢO MẬT THÔNG TIN

- 11.1** Quản lý đại lý có trách nhiệm bảo mật, không tiết lộ, không cho phép tiết lộ với bất cứ ai (trừ Công ty, người được Công ty chỉ định) bất kỳ thông tin nào liên quan đến: (i) Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý; (ii) hoạt động kinh doanh của Công ty; (iii) khách hàng, yêu cầu bảo hiểm, Hợp đồng bảo hiểm, Đại lý bảo hiểm; (iv) hoạt động kinh doanh, tài chính, quy trình hoạt động, bí mật công nghệ, bí mật kinh doanh của Công ty hoặc của công ty

trong Tập đoàn Generali; (v) tất cả các thông tin mà Công ty hoặc các công ty trong Tập đoàn Generali chịu sự ràng buộc với bên thứ ba trong việc thực hiện nghĩa vụ bảo mật, hoặc (v) những thông tin khác được Công ty yêu cầu bảo mật (“**Thông tin Mật**”).

11.2 Quản lý đại lý đảm bảo, thừa nhận và cam kết rằng:

Tất cả Thông Tin Mật sẽ:

- Chỉ được sử dụng cho mục đích thực hiện Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý theo đúng quy định và hướng dẫn của Công ty;
- Được bảo mật tuyệt đối;
- Không được phổ biến lại cho bất kỳ ai (kể cả người đại diện của Quản lý đại lý cho bất kỳ mục đích nào), trừ trường hợp thật sự cần thiết theo quy định của Công ty (khi đó phải được sự đồng ý trước bằng văn bản của Công ty hoặc người tiếp nhận thông tin phải ký kết thỏa thuận bảo mật thông tin theo quy định của Công ty);
- Được hoàn trả và/hoặc hủy bỏ theo hướng dẫn của Công ty.

Áp dụng các phương thức quản lý và bảo mật thông tin để bảo vệ và giữ gìn tất cả các Thông Tin Mật tránh khỏi sự tiếp cận từ những người không có thẩm quyền và/hoặc sự tiết lộ thông tin với bên thứ ba bất kỳ. Các phương thức quản lý và bảo mật thông tin bao gồm nhưng không giới hạn đến, (i) vận chuyển và lưu trữ an toàn, đối với tài liệu là các bản đã in ra giấy; và (ii) sử dụng phiên bản hiện hành và cập nhật của các chương trình diệt virus chuẩn và các phần mềm mã hóa trên tất cả máy vi tính để bàn, máy tính xách tay, các thiết bị di động, đối với tài liệu là dữ liệu trong các phương tiện truyền thông điện tử.

Quản lý đại lý chỉ được cung cấp Thông Tin Mật cho cá nhân, tổ chức khác khi đã được sự chấp thuận trước bằng văn bản của Công ty.

11.3 Nghĩa vụ bảo mật thông tin trong điều khoản này sẽ không áp dụng đối với những thông tin:

- d. Thuộc hoặc đã trở thành một phần của các thông tin đã được công bố công khai hợp pháp trước đó nhưng không bao gồm trường hợp thông tin bị tiết lộ là kết quả/hậu quả của việc vi phạm nghĩa vụ bảo mật thông tin theo Hợp đồng; hoặc
- e. Đã được tiết lộ bởi bên thứ ba có quyền được tiết lộ thông tin; hoặc

- f. Được yêu cầu tiết lộ theo quy định của pháp luật hiện hành, hoặc theo yêu cầu của Tòa án hoặc cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
- 11.4** Quản lý đại lý đồng ý rằng nghĩa vụ bảo mật thông tin sẽ áp dụng và có đầy đủ hiệu lực đối với mọi thông tin mà Quản lý đại lý thu thập, nhận được, biết được ngay cả khi Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý đã chấm dứt.
- 11.5** Quản lý đại lý có trách nhiệm bồi thường cho Công ty về mọi khiếu nại của bên thứ ba và/hoặc khách hàng đối với mọi tổn thất, mất mát, thiệt hại mà Công ty phải gánh chịu do Quản lý đại lý không tuân thủ điều khoản bảo mật thông tin.
- 11.6** Quản lý đại lý chấp thuận và cho phép Công ty được sử dụng tên, hình ảnh, địa chỉ, số chứng minh nhân dân/ căn cước công dân/ hộ chiếu và các thông tin cá nhân khác liên quan đến Quản lý đại lý để thực hiện các chương trình kinh doanh, chương trình quảng cáo của Công ty, hoặc đăng/gửi các thông báo, bố cáo, công bố hoặc các hình thức thông tin tương tự trên các phương tiện thông tin đại chúng, trang thông tin điện tử, mạng xã hội.
- 11.7** Điều 11 này tiếp tục có hiệu lực ngay cả khi Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý đã chấm dứt.

ĐIỀU 12. HIỆU LỰC HỢP ĐỒNG

- 12.1** Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý bắt đầu có hiệu lực kể từ ngày Quản lý đại lý được chấp thuận/chỉ định/ thăng chức giữ một trong các chức danh được quy định tại Điều 1 (d).
- 12.2** Hợp đồng này chấm dứt trong các trường hợp sau:
- a) Hợp đồng sẽ được Công ty xem xét chấm dứt trong thời hạn 60 (sáu mươi) ngày kể từ ngày Quản lý đại lý đã hoàn tất đầy đủ các thủ tục chấm dứt Hợp đồng và văn bản yêu cầu chấm dứt Hợp đồng của Quản lý đại lý (theo mẫu của Công ty) đã được ký và xác nhận đầy đủ bởi cấp quản lý của Quản lý đại lý, đại diện các bộ phận chuyên môn theo quy định của Công ty và đã được nộp đến Phòng Dịch vụ Khách hàng của Công ty. Mẫu văn bản yêu cầu chấm dứt Hợp đồng và thủ tục chấm dứt Hợp đồng theo quy định của Công ty tại từng thời điểm.

Tuy nhiên, Công ty có quyền trì hoãn xem xét việc chấm dứt Hợp đồng nêu trên trong trường hợp:

Quản lý đại lý còn nợ Công ty hoặc không hoàn trả tài sản hoặc chưa hoàn thành nghĩa vụ, trách nhiệm tài chính với Công ty (bao gồm cả việc hoàn trả các khoản nợ phát sinh

liên quan đến việc chấm dứt Hợp đồng, trách nhiệm bồi thường). Công ty có quyền trì hoãn (kéo dài thời hạn) xem xét chấm dứt Hợp đồng cho đến khi Đại lý bảo hiểm hoàn thành tất cả các nghĩa vụ, trách nhiệm với Công ty;

Bản thân Quản lý đại lý hoặc (các) Đại lý bảo hiểm khác thuộc sự quản lý của Quản lý đại lý có dấu hiệu vi phạm quy định của hợp đồng đại lý bảo hiểm, Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý, quy chế hoạt động, quy định của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, quy định của Công ty hoặc quy định pháp luật. Công ty có quyền trì hoãn (kéo dài thời hạn) xem xét chấm dứt Hợp đồng để đảm bảo việc xác minh, xử lý vi phạm cho đến khi hoàn tất và có kết quả giải quyết vụ việc.

- b) Công ty có quyền yêu cầu chấm dứt Hợp đồng bằng cách thông báo bằng văn bản cho Quản lý đại lý tối thiểu 30 (ba mươi) ngày trước ngày dự định chấm dứt Hợp đồng.
- c) Hợp đồng Đại lý bảo hiểm mà Quản lý đại lý đã ký kết chấm dứt vì bất kỳ lý do gì.
- d) Các trường hợp khác do Công ty thực hiện quyền chấm dứt Hợp đồng theo quy định.

12.3 Công ty có quyền chấm dứt Hợp đồng này ngay lập tức trong các trường hợp sau:

- a. Quản lý đại lý không đáp ứng được yêu cầu của Công ty do Công ty ban hành tại từng thời điểm;
- b. Quản lý đại lý không tuân thủ hoặc vi phạm một hoặc tất cả các điều khoản của Hợp đồng này, bao gồm nhưng không giới hạn đến các nghĩa vụ quy định tại Hợp đồng, các phụ lục đính kèm hoặc các quy định khác của Công ty ban hành tại từng thời điểm, ...;
- c. Quản lý đại lý có hành vi vi phạm quy chế hoạt động, các nội quy, quy định, quy chế, chính sách, hướng dẫn, cẩm nang, thông báo hay các tài liệu khác có nội dung tương tự do Công ty ban hành tùy từng thời điểm;
- d. Quản lý kinh doanh có hành vi vi phạm pháp luật mà hành vi đó trực tiếp hay gián tiếp gây ảnh hưởng hoặc thiệt hại đến việc thực hiện Hợp đồng này, quyền và lợi ích hợp pháp của Công ty và/hoặc khách hàng;

12.4 Công ty có quyền thi hành bất kỳ biện pháp xử lý, các hành động, thủ tục hoặc các biện pháp pháp lý khác đối với bất kỳ vi phạm nào của Quản lý đại lý kể cả sau khi Hợp đồng chấm dứt vì bất kỳ lý do gì.

12.5 Trước ngày chấm dứt Hợp đồng này, Quản lý đại lý có trách nhiệm: i) hoàn trả tất cả những tài liệu và tài sản đã được cung cấp cho Quản lý đại lý trong quá trình thực hiện Hợp đồng này; ii) bàn giao các Thành viên của Ban/Nhóm kinh doanh của Quản lý đại lý

theo chỉ định và hướng dẫn của Công ty; và iii) hoàn tất mọi trách nhiệm tài chính khác đối với Công ty.

ĐIỀU 13. THANH TOÁN SAU KHI HỢP ĐỒNG CHẤM DỨT

- 13.1** Mọi khoản thu nhập, ưu đãi, đãi ngộ, khen thưởng (nếu có) của Quản lý đại lý phát sinh từ Hợp đồng này đương nhiên bị chấm dứt khi Hợp đồng bị chấm dứt.
- 13.2** Sau khi Hợp đồng này chấm dứt bất kể vì lý do gì, các Thành viên của Ban/Nhóm kinh doanh của Quản lý đại lý sẽ do Công ty quyết định, sắp xếp.
- 13.3** Sau khi Quản lý đại lý hoàn tất nghĩa vụ các nghĩa vụ theo đúng yêu cầu của Công ty, Công ty sẽ chi trả khoản thanh toán cuối cùng sau khi khấu trừ các khoản chi phí khác (nếu có) trong vòng vào kỳ thanh toán thu nhập gần nhất sau 60 (sáu mươi) ngày kể từ lúc ngày Quản lý đại lý hoàn tất mọi thủ tục nêu trên (căn cứ vào xác nhận của các bộ phận chuyên môn của Công ty) hoặc ngày Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý chấm dứt, tùy ngày nào đến sau. Trong trường hợp các khoản thu nhập chưa trả của Quản lý đại lý không đủ để thực hiện nghĩa vụ của Quản lý đại lý đối với Công ty hoặc bên thứ ba (nếu có), Quản lý đại lý sẽ phải thực hiện các nghĩa vụ đó bằng tài sản hợp pháp của mình. Công ty có quyền đòi nợ đối với Quản lý đại lý cho đến khi Quản lý đại lý hoàn thành các nghĩa vụ của mình.

ĐIỀU 14. NHỮNG ĐIỀU KHOẢN LOẠI TRỪ

- 14.1** Công ty có quyền đơn phương ban hành, sửa đổi, bổ sung, điều chỉnh, hủy bỏ các phụ lục, văn bản đính kèm theo Hợp đồng này, quy chế hoạt động. Việc ban hành, sửa đổi, bổ sung, điều chỉnh, hủy bỏ (nếu có) sẽ có hiệu lực đối với Các Bên từ ngày được quy định trên thông báo của Công ty mà không cần sự đồng ý và xác nhận của Quản lý đại lý.
- 14.2** Việc miễn xét của một bên đối với vi phạm của bên còn lại về một hay nhiều điều khoản của Hợp đồng này không đồng nghĩa với việc miễn xét cho việc vi phạm tiếp theo hoặc vi phạm các điều khoản khác.
- 14.3** Việc một trong các bên không thi hành hoặc hoãn thi hành các quyền của mình không được hiểu như là sự miễn trừ thi hành quyền đó, dù là một phần hay toàn bộ.

ĐIỀU 15. THÔNG BÁO

Phương thức thông báo liên quan đến Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý do Quản lý đại lý gửi đến Công ty được xem là hợp lệ nếu được lập bằng văn bản và gửi đến văn phòng của Công ty. Thông báo được xem là đã nhận kể từ ngày Công ty đóng dấu nhận.

Thông báo liên quan đến Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý do Công ty gửi đến Quản lý đại lý được xem là hợp lệ nếu được niêm yết/ thông báo công khai tại văn phòng của Công ty/ văn phòng tổng đại lý nơi Quản lý đại lý đăng ký hoạt động hoặc gửi đến thùng thư của Quản lý đại lý hoặc qua bưu điện đến địa chỉ của Quản lý đại lý hoặc qua thư điện tử (email)/ fax/ trang thông tin điện tử/ ứng dụng di động dành cho Đại lý bảo hiểm/Quản lý đại lý hoặc trao trực tiếp cho Quản lý đại lý. sẽ áp dụng theo quy định của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm.

ĐIỀU 16. LUẬT ÁP DỤNG VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

- 16.1** Hợp đồng này được giải thích theo và chịu sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam.
- 16.2** Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến Hợp đồng này sẽ được giải quyết thông qua thương lượng. Nếu thương lượng không thành, tranh chấp sẽ được đưa ra giải quyết tại Tòa án nơi Công ty có trụ sở chính hoặc nơi cư trú của Quản lý đại lý.
- 16.3** Mọi chi phí kiện tụng, bao gồm, nhưng không giới hạn, thù lao luật sư, do bên thua kiện chịu trách nhiệm chi trả.

ĐIỀU 17. CÁC ĐIỀU KHOẢN KHÁC

- 17.1** Hợp đồng này, quy chế hoạt động, các phụ lục kể cả những sửa đổi, bổ sung kèm theo (nếu có) và các quy định, quy chế, thông báo của Công ty có liên quan đến Quản lý đại lý và/hoặc Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý tại từng thời điểm là những phần không thể tách rời của Hợp đồng.
- 17.2** Công ty có thể chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ Hợp đồng này cho cá nhân hay công ty con, chi nhánh, công ty liên doanh, liên kết của mình hay bất kỳ tổ chức nào khác. Tuy nhiên, Quản lý đại lý không được quyền chuyển nhượng, chuyển giao Hợp đồng này hay các quyền lợi, thu nhập của mình quy định tại Hợp đồng này cho bất kỳ bên thứ ba nào khác trong bất kỳ trường hợp nào.

17.3 Mối quan hệ giữa Hợp đồng Đại lý bảo hiểm và Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý của Quản lý đại lý:

- a. Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý là hợp đồng phụ của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm;
- b. Nếu có mâu thuẫn giữa quy định của Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý này và Hợp đồng Đại lý bảo hiểm liên quan đến hoạt động quản lý đại lý, quy định của Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý sẽ được ưu tiên áp dụng;
- c. Nếu Hợp đồng Dịch vụ Quản lý đại lý không có quy định về một vấn đề mà vấn đề đó đã được quy định tại Hợp đồng Đại lý bảo hiểm, thì Các Bên thống nhất sẽ tuân thủ và áp dụng theo quy định của Hợp đồng Đại lý bảo hiểm.