

A glass jar filled with Thai Baht coins, with a small green plant growing out of the top.

คู่มือ

ก้าวแรกสู่การเป็นนักขายประกันชีวิต

เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้เหมาะกับแต่ละบุคคล



ทำไมต้องทำประกันชีวิต??

9 เหตุผลที่ควรทำประกันชีวิต



อายุสั้น



การศึกษานูตร



เงินฉุกเฉิน



เจ็บป่วย



ปัจจัยการครองชีพ



พิการ



ลดหย่อนภาษี



อายุยืน



เป้าหมายในอนาคต

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย



คนโสด : รักตัวเองเป็นอันดับแรก ทำอะไรจะนึกถึงตัวเองก่อนเสมอ



สมรส:เป็นช่วงสร้างเนื้อสร้างตัว เริ่มมีค่าใช้จ่ายและภาระ



เกษียณอายุ:ทุกอย่างเพื่อตัวเอง เพื่อในวันที่ไม่มีรายได้ แต่มีค่าใช้จ่าย 2 ส่วน คือ ค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันทั่วไป และค่ารักษาพยาบาลยามเจ็บป่วย



มีบุตร:ทุกอย่างจะโฟกัสไปที่ลูกเป็นหลัก ทำเพื่อลูก

4 รูปแบบการประกันชีวิต



แบบสะสมทรัพย์

ให้ความคุ้มครองชีวิตและการออมเงิน

เช่น MBK Smart Saving10/2,10/3,กรุงเทพ
ประกันชีวิต118,เมืองไทยอมทรัพย์ 20/14

แบบกำหนดระยะเวลา

คุ้มครองชีวิตระยะสั้นในช่วงเวลาที่กำหนดเท่านั้น
ประกันที่คุ้มครองตามช่วงระยะเวลา

เช่น ประกันคุ้มครองสินเชื่อ MRTA

ของ MBK LIFE

เลือกประกันชีวิต

แบบไหนดี??

แบบตลอดชีพ

คุ้มครองชีวิตระยะยาวตามเงื่อนไขกรมธรรม์

เช่น MBK Life Plus 9024,เมืองไทย สมาร์ท
โพรเทคชั่น 99/20, กรุงเทพประกันชีวิตห่วงรัก
สมาร์ท90/20

แบบเงินได้ประจำ

คุ้มครองรายได้หลังเกษียณอายุโดยจ่ายคืนให้เป็น
งวดๆ เช่น เมืองไทย8560จี15

บำนาญลดหย่อนได้



เข้าใจประกันง่ายๆ



1. ไอศกรีม 1 โคน = กรรมธรรม์ประกันชีวิต

2. รสชาติ = แบบประกัน (สัญญาหลัก)



ตลอดชีพ



สะสมทรัพย์



กำหนดระยะเวลา



เงินได้ประจำ

3. ท็อปปิ้ง = สัญญาเพิ่มเติม (จะมีบางตัว หรือเลือกบางตัว หรือไม่มีก็ได้ ปริมาณมากน้อยอยู่ที่เราเลือก)



ค่ารักษาพยาบาล



เรคร้ายแรง



ค่าชดเชยนอน รพ.



อุบัติเหตุ

ราคาขึ้นอยู่กับ เลือกอะไร ปริมาณเท่าไร

การเลือกแบบประกันให้ลูกค้า "สำหรับเรา" จึงไม่มีแบบที่ดีที่สุด มีแต่ "เหมาะสม" กับลูกค้ามากที่สุดแค่นั้นเอง



ข้อดีของประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ (Saving)

- ค้ำครองชีวิตและให้ความมั่นคงกับลูกหลาน
- ทำให้มีเงินก้อนไว้ใช้ในอนาคต
- บังคับให้มีวินัยในการออม
- ผลตอบแทนไม่เสียภาษี
- จำนวนผลตอบแทนชัดเจน
- เบี้ยประกันใช้ลดหย่อนภาษีได้

ข้อดีของประกันชีวิตแบบกำหนดระยะเวลา

- เป็นการเสริมหลักประกันให้ครอบครัวของผู้เอาประกันภัยในกรณีผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตหรือทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิง ครอบครัวไม่ต้องรับภาระหนี้สินและกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินก็จะยังเป็นของครอบครัว
- เบี้ยประกันภัยถูกกว่าทุกแบบประกันที่มีลักษณะความคุ้มครองใกล้เคียงกัน
- ชำระเบี้ยประกันภัยครั้งเดียว โดยไม่ต้องกังวลว่ากรมธรรม์จะขาดอายุ
- เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาตามหลัก

ข้อดีของประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำ

(แบบบำนาญ)

- ค้ำครองชีวิต
- มีผลตอบแทนที่แน่นอน
- การร่นตีมีเงินใช้ตอนเกษียณ
- ลดหย่อนภาษีได้ไม่เกิน 15% ของรายได้ หรือสูงสุดไม่เกิน 200,000 บาท



เหตุผลที่มนุษย์เงินเดือนควร “ทำประกัน”

- **สวัสดิการของบริษัทไม่เพียงพอ**
ผลประโยชน์ความคุ้มครองที่ได้รับมักจะเป็นความคุ้มครองเบื้องต้น โดยส่วนใหญ่จะไม่เพียงพอเนื่องจากความต้องการและการใช้ชีวิตของแต่ละคนไม่เหมือนกัน
- **เพื่อเป็นค่ารักษาพยาบาลช่วงวัยเกษียณ**
เป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องเตรียมล่วงหน้าเพราะหลังจากที่เกษียณไปแล้วสวัสดิการของบริษัทรวมถึงสิทธิประกันสังคมจะไม่มีอีกต่อไป
- **เพื่อการออมเงินในระยะยาว**
เช่น ประกันสะสมทรัพย์ ประกันบำนาญ มีความแน่นอนของจำนวนเงินที่จะได้รับ ถึงแม้ว่าในระหว่างการออมจะเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝัน
- **เพื่อลดหย่อนภาษี**
เป็นสิทธิลดหย่อนภาษีที่รัฐบาลส่งเสริม เพราะถือเป็นการช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายของทางภาครัฐและช่วยลดผลกระทบทางเศรษฐกิจ



The background of the slide is a photograph of a person in a blue suit sitting at a desk, writing on a document with a blue pen. The image is partially obscured by diagonal green and black stripes. The text 'Product On Shelf 2020' is overlaid on the right side of the image.

Product On Shelf 2020

คู่ค้าและประเภทผลิตภัณฑ์

Group			
สะสมทรัพย์	- เมืองไทย ซุปเปอร์ เซฟเวอร์ 25/16 - ออมทรัพย์ 20/14	กรุงเทพ 118 (12/18) กรุงเทพ 200 (25/15)	MBK Life 10/2 MBK Life 10/3
ตลอดชีพ	สมาร์ต โพรเทคชั่น (99/20)	ห่วงรัก สมาร์ต (90/20)	MBK Life Plus 9024
สุขภาพ	- สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยสุขภาพ แบบ แยกค่าใช้จ่าย (H&S) และแบบ วีไอพี - สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยสุขภาพ Extra Care Plus	บี แอล เอ เฮลท์ พลัส	-
โรคร้ายแรง	- ชีไอ เพอร์เฟค แคร์ - มัลติเพิล ชีไอ	อุ่นใจโรคร้าย (90/90)	-

วิธีการเสนอขายประกัน

01

วิเคราะห์ลูกค้า

02

เลือกแบบประกัน

03

ขอข้อมูล/เอกสาร ลูกค้า

04

เช็คเบี้ยประกันผ่านทางไลน์กรุป

05

นำเสนอเบี้ยประกันกับลูกค้า

06

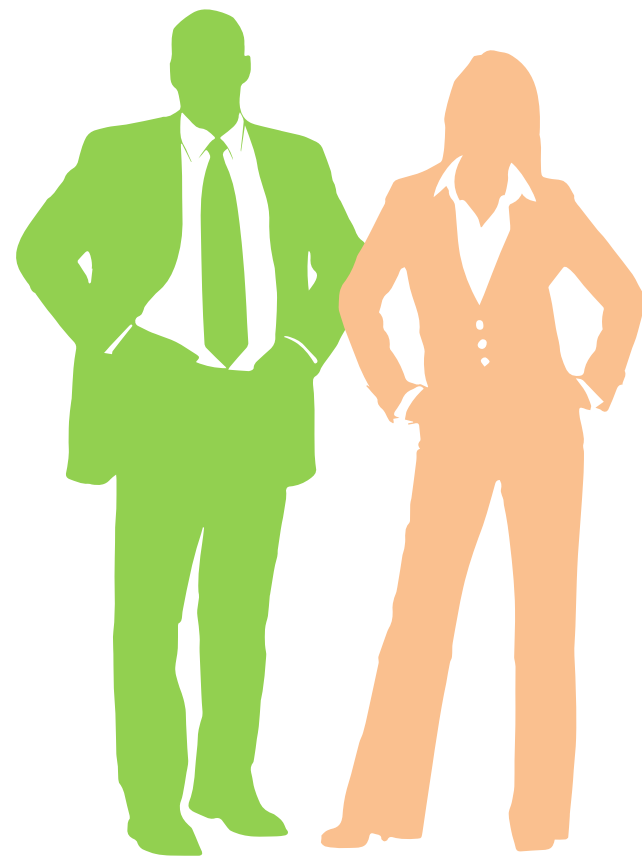
กรอกใบคำขอ พร้อมเอกสารแนบ

07

ชำระเงิน

08

นำส่งเอกสาร TM Broker





THANK YOU

Recruitment and Training
TM BROKER