



CHUBB®

แบบประกันภัยและสัญญาเพิ่มเติม
สำหรับ ศรีกรุงประกันชีวิตโบรคเกอร์

Chubb Life

25 มีนาคม 2564

เอกสารใช้สำหรับประกอบการฝึกอบรมเท่านั้น

หัวข้อการอบรม

- เกี่ยวกับ ชั๊มป์ ไลฟ์
- แบบประกันชีวิตและสัญญาเพิ่มเติม

1 ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์

แบบ 15 สมาร์ท แพลน (15SPS)

2 ประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา-แพคเกจ

แบบชั่วระยะเวลา 10 ปี (10TLS)

+ สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคร้ายแรง 10 โรค (DD10S)

3 ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ-แพคเกจ

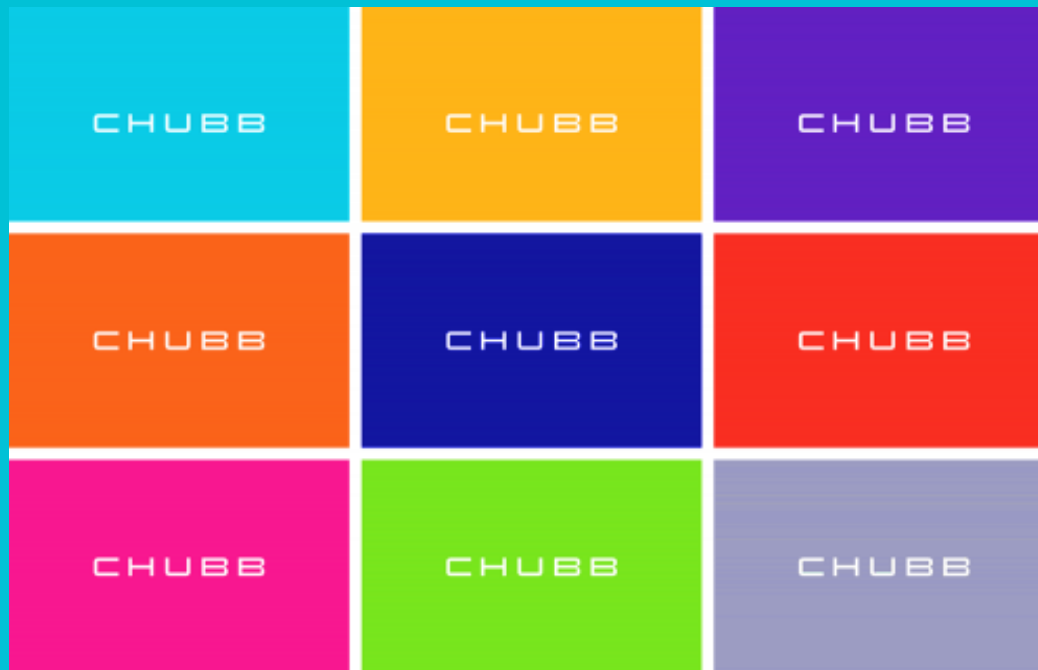
แบบตลอดชีพ ไลฟ์ โพรเทคเตอร์ 90/20 (20LPS)

+ สัญญาเพิ่มเติมชดเชยการรักษาพยาบาลรายวัน (HBFS)

+ สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคร้ายแรง 10 โรค (DD10S)

- ช้อยกเว้นความคุ้มครอง
- หลักเกณฑ์การพิจารณารับประกันภัยเบื้องต้น
- การเสนอขาย

CHUBB®



Chubb Life

ฉบับ โฉมใหม่ แอสซัวร์นซ์

เกี่ยวกับ ชับบ์ ไลฟ์

- **ชับบ์** คือกลุ่มบริษัทผู้ให้บริการด้านประกันภัยทรัพย์สินและประกันภัยเบ็ดเตล็ดที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์รายใหญ่ที่สุดของโลก
- สำนักงานใหญ่อยู่เมืองนิวยอร์ก สหรัฐอเมริกา
- ดำเนินธุรกิจ 54 ประเทศและเขตการปกครอง
- มีผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุมตั้งแต่ประกันภัยทรัพย์สินเชิงพาณิชย์ ประกันภัยเบ็ดเตล็ด ประกันภัยส่วนบุคคล รวมถึงการประกันชีวิต และประกันภัยต่อ
- ชับบ์ จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์ก (NYSE: CB) และได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือทางด้านการเงินระดับ AA จากสถาบัน Standard & Poor's และระดับ A++ จากสถาบัน A.M. Best

บริษัท ชับบ์ ไลฟ์ แอสซัวร์ันซ์ จำกัด (มหาชน) คือหนึ่งในกลุ่มบริษัทของ ชับบ์

- ชับบ์ ไลฟ์ เริ่มให้บริการด้านประกันชีวิตในประเทศไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ.2544
- ชื่อเดิม เอช ไลฟ์ แอสซัวร์ันซ์ เปลี่ยนชื่อเป็น ชับบ์ ไลฟ์ แอสซัวร์ันซ์ เมื่อปี พ.ศ.2559
- ให้บริการผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่หลากหลายประเภท ทั้งการประกันชีวิต การประกันอุบัติเหตุ และประกันสุขภาพ การประกันชีวิตกลุ่มสวัสดิการพนักงาน รวมถึงการประกันชีวิตคุ้มครองสินเชื่อรูปแบบต่างๆ ทั้งคุ้มครองสินเชื่อรถยนต์ สินเชื่อรถจักรยานยนต์ และสินเชื่อที่อยู่อาศัย
- ให้บริการผ่านช่องทางจัดจำหน่ายที่หลากหลาย ซึ่งประกอบด้วย ช่องทางตัวแทนประกันชีวิต ช่องทางธนาคาร บริษัทนายหน้าประกันภัย และพันธมิตรธุรกิจ
- ศูนย์ดูแลลูกค้า 24 ชั่วโมง โทร. **1283**
- อีเมล : CustomerCare.THLife@Chubb.com

<http://life.chubb.com/th>

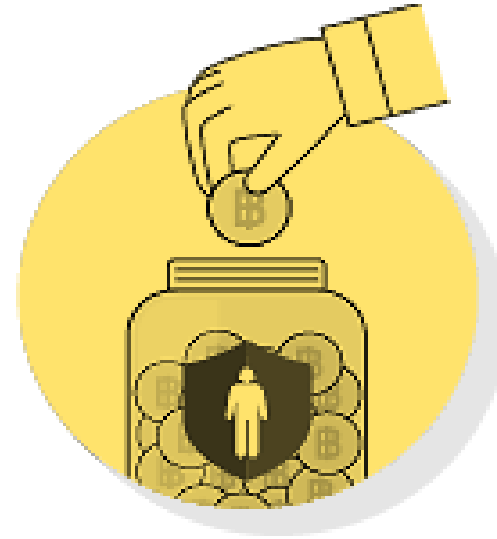


ทำไมต้องทำประกันชีวิต



คุ้มครองชีวิต

ประกันชีวิตกับอีกหนึ่งความคุ้มครอง...ที่เราต้องมี



เก็บออม

ประกันชีวิตกับอีกหนึ่งการออม...ที่เราต้องมี

ข้อดีของการทำประกันชีวิต



ประกันชีวิตเป็นพื้นฐานของการบริหารจัดการความเสี่ยงส่วนบุคคล

CHUBB®

แบบประกันชีวิตและสัญญาเพิ่มเติม

แบบประกันชีวิตและสัญญาเพิ่มเติม

มี 3 แผนการประกันภัยให้เลือก

1

แบบสะสมทรัพย์ 15 สมาร์ท แพลน (15SPS)

2

แบบชั่วระยะเวลา-แพคเกจ (10TLS)

+ สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคร้ายแรง 10 โรค (DD10S)

3

แบบตลอดชีพ-แพคเกจ (ไลฟ์ โพรเทคเตอร์ 90/20)

+ สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคร้ายแรง 10 โรค (DD10S)

+ สัญญาเพิ่มเติมชดเชยการรักษาพยาบาลรายวัน (HBFS)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

อาชีพ : พนักงานบริษัท ผู้บริหาร อาชีพอิสระ เจ้าของธุรกิจ

อายุ : 20 – 70 ปี

รายได้/เดือน : 30,000 บาทขึ้นไป

ลักษณะกลุ่มเป้าหมาย :

- ✓ คนโสด /คนแต่งงาน ทั้งมีบุตรและไม่มีบุตร
- ✓ คนทำงานที่มีเงินเดือนประจำ /เจ้าของธุรกิจ /อาชีพอิสระ
- ✓ ผู้ที่ต้องการวางแผนการเก็บออม
- ✓ ผู้ที่ต้องการความคุ้มครองโรคร้ายแรง
- ✓ ผู้ที่ต้องการชดเชยรายได้เมื่อเข้ารักษาตัว
- ✓ ผู้ที่ต้องการใช้สิทธิลดหย่อนภาษี

แบบสะสมทรัพย์

15 สมาร์ท แพลน (15SPS)

CHUBB

แบบสะสมทรัพย์ 15 สมาร์ท แพลน

ระยะเวลาเอาประกันภัย	21 ปี
ระยะเวลาชำระเบี้ย	15 ปี
อายุการรับประกัน	อายุ 31 วัน ถึง 70 ปี
จำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำ	100,000 บาท
จำนวนเงินเอาประกันภัยสูงสุด	1,000,000 บาท
	เพิ่มจำนวนเงินเอาประกันภัยได้ทุกๆ 50,000 บาท
การชำระเบี้ยประกันภัย	รายปี / ราย 6 เดือน / ราย 3 เดือน / รายเดือน
ระยะเวลาผ่อนผันชำระเบี้ย	31 วัน
อัตราเบี้ยทุกเพศและทุกอายุ	150 บาท ต่อจำนวนเงินเอาประกันภัย 1,000 บาท
การลดหย่อนภาษี	สามารถนำเบี้ยประกันภัยไปหักค่าลดหย่อนภาษีเงินได้ ได้ตามเบี้ยที่จ่ายจริง แต่ไม่เกิน 100,000 บาท

แบบสะสมทรัพย์ 15 สมาร์ท แพลน



รับเงินคืน 2% ของทุนเอาประกันภัยเริ่มต้น ทุกสิ้นปีกรมธรรม์ตั้งแต่วันที่ 2 จนถึงสิ้นปีที่ 20

หมายเหตุ % ที่ระบุไว้ด้านบน เป็นอัตราร้อยละของจำนวนเงินเอาประกันภัยเริ่มต้น

* หรือเงินค่าเวนคืนกรมธรรม์ หรือเบี้ยประกันภัยที่ชำระมาแล้วทั้งหมด หักด้วยเงินจ่ายคืนตามเงื่อนไขกรมธรรม์ที่ได้รับไปแล้วทั้งหมด แล้วแต่จำนวนใดจะมากกว่า



มีสิทธิกู้ยืมเงินจากกรมธรรม์ได้ 90% ของมูลค่าเวนคืน โดยคิดดอกเบี้ยทบต้นในอัตรา 5.05% ต่อปี

ความคุ้มครองและผลประโยชน์ 15 สมาร์ท แพลน

ความคุ้มครอง	ผลประโยชน์
กรณีมีชีวิตอยู่	<p>เงินคืนตามเงื่อนไขกรมธรรม์</p> <p>บริษัทจะจ่ายเงินคืนตามเงื่อนไขกรมธรรม์เป็นงวดรายปีให้แก่ผู้เอาประกันภัย โดยจ่ายงวดละ 2% ของจำนวนเงินเอาประกันภัยเริ่มต้น เริ่มตั้งแต่วันที่ครบรอบปีกรมธรรม์ที่ 2 ไปจนถึงวันครบรอบปีกรมธรรม์ที่ 20 ตามวันที่ของวันเริ่มสัญญาประกันภัย</p>
	<p>เงินครบกำหนดสัญญา</p> <p>ในวันครบรอบปีกรมธรรม์ที่ 21 ตามวันที่ของวันเริ่มสัญญาประกันภัย บริษัทจะจ่ายเงินครบกำหนดสัญญา 212% ของจำนวนเงินเอาประกันภัยเริ่มต้น ให้แก่ผู้เอาประกันภัย</p>
กรณีเสียชีวิต	<p>บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยในขณะที่ผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต หรือจ่ายเงินค่าเวนคืนกรมธรรม์ หรือจ่ายเบี้ยประกันภัยที่ได้ชำระมาแล้วทั้งหมด หักด้วยเงินจ่ายคืนตามเงื่อนไขกรมธรรม์ที่ได้รับไปแล้วทั้งหมด ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับจำนวนใดจะมากกว่าให้แก่ผู้รับประโยชน์ โดยจำนวนเงินเอาประกันภัยในขณะที่ผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตเป็นดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • ระหว่างปีกรมธรรม์ที่ 1 – 10 : 100% ของจำนวนเงินเอาประกันภัยเริ่มต้น • ระหว่างปีกรมธรรม์ที่ 11– 15 : 150% ของจำนวนเงินเอาประกันภัยเริ่มต้น • ระหว่างปีกรมธรรม์ที่ 16 – 21 : 175% ของจำนวนเงินเอาประกันภัยเริ่มต้น

การชำระเบี้ยประกันภัยรายปี 15 สมาร์ท แพลน

คำนวณเบี้ยประกันภัยรายงวด 6 เดือน / ราย 3 เดือน / รายเดือน

รายเดือน	ราย 3 เดือน	ราย 6 เดือน	รายปี
เบี้ยประกันภัยรายปี x 0.09	เบี้ยประกันภัยรายปี x 0.27	เบี้ยประกันภัยรายปี x 0.52	-

ส่วนลดเบี้ยประกันภัยรายปี 15 สมาร์ท แพลน

จำนวนเงินเอาประกันภัย (บาท)	ส่วนลดต่อจำนวนเงินเอาประกันภัย 1,000 บาท
ต่ำกว่า 600,000	-
600,000 - 999,999	2 บาท
1,000,000	4 บาท

การคำนวณส่วนลดค่าเบี้ยประกันภัยรายปี (จำนวนเงินเอาประกันภัยเริ่มต้น 1,000,000 บาท)

$$\frac{(\text{อัตราเบี้ยประกันภัย} - \text{ส่วนลด}) \times \text{จำนวนเงินเอาประกันภัย}}{1,000} \rightarrow \frac{(150 - 4) \times 1,000,000}{1,000}$$

เบี้ยประกันภัยรายปี = 146,000 บาท

อัตราเบี้ยประกันภัยเพิ่มสำหรับภัยต่ำกว่ามาตรฐานเนื่องจากสุขภาพขึ้นอยู่กับหลักเกณฑ์การพิจารณารับประกันภัยของบริษัท

ตัวอย่างผลประโยชน์ 15 สมาร์ท แพลน

จำนวนเงินเอาประกันภัยเริ่มต้น 1,000,000 บาท					
สิ้นปีที่	มูลค่าเวนคืนเงินสด	มูลค่าใช้เงินสำเร็จ	เงินสดคืน	เบี้ยประกันภัยหลักรายปีสะสม*	ความคุ้มครองเสียชีวิต**
1	0	0	0	146,000	1,000,000
2	82,000	58,000	20,000	292,000	1,000,000
3	202,000	139,000	20,000	438,000	1,000,000
4	320,000	217,000	20,000	584,000	1,000,000
5	440,000	292,000	20,000	730,000	1,000,000
6	574,000	374,000	20,000	876,000	1,000,000
7	724,000	463,000	20,000	1,022,000	1,000,000
8	848,000	531,000	20,000	1,168,000	1,048,000
9	977,000	600,000	20,000	1,314,000	1,174,000
10	1,111,000	668,000	20,000	1,460,000	1,300,000
11	1,245,000	734,000	20,000	1,606,000	1,500,000
12	1,385,000	801,000	20,000	1,752,000	1,552,000
13	1,531,000	868,000	20,000	1,898,000	1,678,000
14	1,682,000	934,000	20,000	2,044,000	1,804,000
15	1,840,000	0	20,000	2,190,000	1,930,000
16	1,878,000	0	20,000	2,190,000	1,910,000
17	1,918,000	0	20,000	2,190,000	1,918,000
18	1,960,000	0	20,000	2,190,000	1,960,000
19	2,004,000	0	20,000	2,190,000	2,004,000
20	2,050,000	0	20,000	2,190,000	2,050,000
21	2,120,000	0	2,120,000	2,190,000	2,120,000
			2,500,000	2,190,000	

* เบี้ยประกันภัยมาตรฐานเท่านั้นและไม่รวมเบี้ยประกันภัยเพิ่มเนื่องจากการชำระเบี้ยประกันภัยรายงวด โดยที่แต่ละงวดมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า 12 เดือน

** บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยในขณะที่เสียชีวิต หรือมูลค่าเวนคืนกรมธรรม์ หรือเบี้ยประกันภัยที่ชำระไปแล้วทั้งหมด หักด้วย เงินสดคืนที่ได้รับไปแล้วทั้งหมด แล้วแต่จำนวนใดจะมากกว่า

แบบชั่วคราวระยะเวลา-แพคเกจ

CHUBB®

ประกันชีวิตแบบชั่วคราวระยะเวลา 10/10

+ สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคร้ายแรง 10 โรค

แผนประกันภัย แบบชั่วระยะเวลา-แพคเกจ

กรมธรรม์ประกันภัย	ระยะเวลาเอาประกันภัย	ระยะเวลาชำระเบี้ย	จำนวนเงินเอาประกันภัย (บาท)				
			แผน 1	แผน 2	แผน 3	แผน 4	แผน 5
1 แบบประกันภัย แบบชั่วระยะเวลา (10TLS)	10 ปี	10 ปี	300,000	500,000	1,000,000	1,500,000	2,000,000
2 สัญญาเพิ่มเติม การประกันภัย โรคร้ายแรง 10 โรค (DD10S)	1 ปี (ต่ออายุได้ถึง อายุ 64 ปี)	ปีต่อปี	300,000	500,000	1,000,000	1,500,000	2,000,000
<u>ตัวอย่าง</u> เบี้ยประกันภัยรายปี (เพศชาย อายุ 35 ปี)			2,529	4,215	8,430	12,645	15,860

หมายเหตุ ตัวอย่างเบี้ยประกันภัยแสดงเฉพาะการชำระเบี้ยประกันภัยแบบรายปีและกรณีภัยมาตรฐานเท่านั้น

ความคุ้มครองและผลประโยชน์ แบบชั่วระยะเวลา-แพคเกจ

	กรมธรรม์ประกันภัย	ผลประโยชน์
1	แบบประกันภัย แบบชั่วระยะเวลา (10TLS)	หากผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัย 100% ของกรมธรรม์ประกันภัยแบบชั่วระยะเวลา (10TLS) ให้แก่ผู้รับประโยชน์
2	สัญญาเพิ่มเติม การประกันภัย โรคร้ายแรง 10 โรค (DD10S)	หากผู้เอาประกันภัยได้รับการวินิจฉัยและยืนยันจากแพทย์ว่าเป็นโรคร้ายแรงที่ได้รับ ความคุ้มครองตามสัญญาเพิ่มเติมนี้ เมื่อบริษัทได้รับและเห็นชอบในหลักฐานแล้ว บริษัทจะจ่าย 100% ของจำนวนเงินเอาประกันภัยที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย

หมายเหตุ สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคร้ายแรง 10 โรค (DD10S)

- สัญญาเพิ่มเติมนี้ จะจ่ายผลประโยชน์ 100% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย เมื่อผู้เอาประกันภัยได้รับการวินิจฉัยว่าเป็นโรคร้ายแรง
- เมื่อบริษัทได้จ่ายค่าชดเชยสำหรับการเจ็บป่วยข้อใดข้อหนึ่งแล้ว สัญญาเพิ่มเติมนี้ถือเป็นอันสิ้นสุดความคุ้มครอง
- สัญญาเพิ่มเติมนี้มีระยะเวลารอคอย 60 วัน

1 ประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา 10/10

ความคุ้มครองชีวิต 100%



ให้ความคุ้มครองกรณีเสียชีวิตเท่านั้น

การชำระเบี้ยประกันภัยรายปี แบบชั่วระยะเวลา 10/10

คำนวณเบี้ยประกันภัยรายงวด 6 เดือน / ราย 3 เดือน / รายเดือน

รายเดือน	ราย 3 เดือน	ราย 6 เดือน	รายปี
เบี้ยประกันภัยรายปี x 0.09	เบี้ยประกันภัยรายปี x 0.27	เบี้ยประกันภัยรายปี x 0.52	-

ระยะเวลาผ่อนผันชำระเบี้ยประกันภัย 31 วัน

ส่วนลดเบี้ยประกันภัยรายปี แบบชั่วระยะเวลา 10/10

จำนวนเงินเอาประกันภัย (บาท)	ส่วนลดต่อจำนวนเงินเอาประกันภัย 1,000 บาท
ต่ำกว่า 2,000,000	-
2,000,000 บาท ขึ้นไป	0.50 บาท

อัตราเบี้ยประกันภัยเพิ่มสำหรับภัยต่ำกว่ามาตรฐานเนื่องจากสุขภาพขึ้นอยู่กับหลักเกณฑ์การพิจารณารับประกันภัยของบริษัท

2

สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคร้ายแรง 10 โรค

ให้ความคุ้มครองโรคร้ายแรง 10 โรค ดังนี้

1	โรคมะเร็งระยะลุกลาม (Invasive Cancer)
2	โรคเยื่อหุ้มสมองหรือไขสันหลังอักเสบจากเชื้อแบคทีเรีย (Bacterial Meningitis)
3	ไตวายเรื้อรัง (Chronic Kidney Failure)
4	ตับวาย (Chronic Liver Disease /End-stage Liver disease /Liver Failure)
5	กล้ามเนื้อหัวใจตายเฉียบพลันจากการขาดเลือด (Acute Heart Attack)
6	โรคหลอดเลือดสมองแตกหรืออุดตัน (Major Stroke)
7	การผ่าตัดเส้นเลือดแดงใหญ่ เอออร์ตา (Surgery to Aorta)
8	การผ่าตัดเส้นเลือดเลี้ยงกล้ามเนื้อหัวใจ (Coronary Artery By-pass Surgery)
9	การผ่าตัดลิ้นหัวใจโดยวิธีการเปิดหัวใจ (Open Heart Surgery for the Heart Valve)
10	การผ่าตัดเปลี่ยนอวัยวะหรือปลูกถ่ายไขกระดูก (Major Organs Transplantation or Bone Marrow Transplantation)

หมายเหตุ

1. เมื่อบริษัทได้จ่ายค่าชดเชยสำหรับการเจ็บป่วยข้อใดข้อหนึ่งแล้ว สัญญาเพิ่มเติมนี้ถือว่าสิ้นสุดความคุ้มครอง
2. สัญญาเพิ่มเติมนี้มีระยะเวลารอคอย 60 วัน

CHUBB®

แบบตลอดชีพ-แพคเกจ

ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (ไลฟ์ โพรเทคเตอร์ 90/20)

+ สัญญาเพิ่มเติมชดเชยการรักษาพยาบาลรายวัน

+ สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคร้ายแรง 10 โรค

แผนการประกันภัย แบบตลอดชีพ-แพคเกจ

กรมธรรม์ประกันภัย	ระยะเวลาเอาประกันภัย	ระยะเวลาชำระเบี้ย	จำนวนเงินเอาประกันภัย (บาท)				
			แผน 1	แผน 2	แผน 3	แผน 4	แผน 5
1 ประกันชีวิตแบบตลอดชีพไลฟ์ โพรเทคเตอร์ 90/20	คุ้มครองจนครบรอบปีกรมธรรม์ที่ผู้เอาประกันภัยมีอายุครบ 90 ปี	20 ปี	200,000	300,000	500,000	800,000	1,000,000
2 สัญญาเพิ่มเติมชดเชยการรักษาพยาบาลรายวัน	1 ปี (ต่ออายุได้ถึงอายุ 69 ปี)	ปีต่อปี	1,000	1,500	2,000	2,000	2,000
3 สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคร้ายแรง 10 โรค	1 ปี (ต่ออายุได้ถึงอายุ 64 ปี)	ปีต่อปี	400,000	600,000	1,000,000	1,600,000	2,000,000
ตัวอย่างเบี้ยประกันภัยรายปี (เพศชาย อายุ 35 ปี)			7,378	11,067	17,245	25,112	29,690

หมายเหตุ ตัวอย่างเบี้ยประกันภัยแสดงเฉพาะการชำระเบี้ยประกันภัยแบบรายปีและกรณีภัยมาตรฐานเท่านั้น

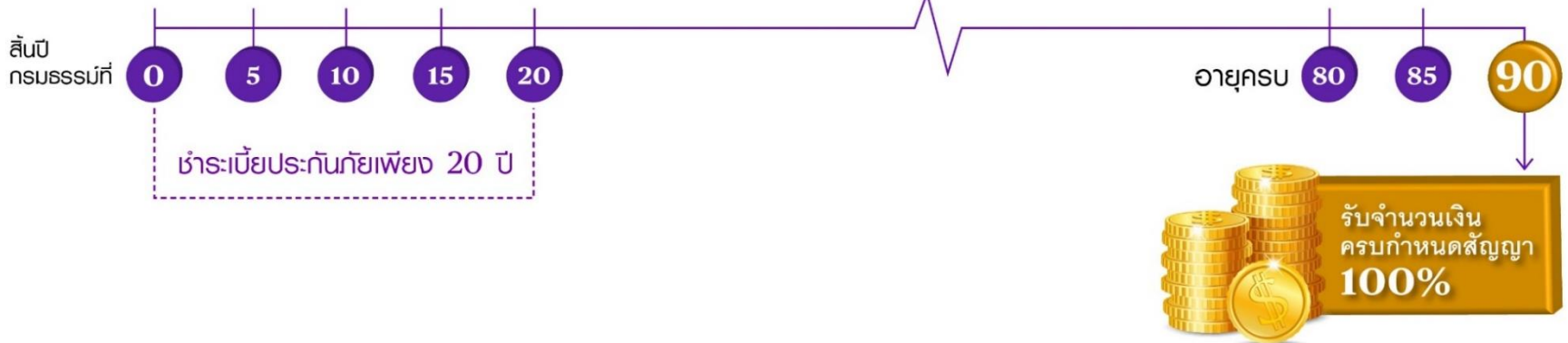
ความคุ้มครองและผลประโยชน์ แบบตลอดชีพ-แพคเกจ

กรมธรรม์ประกันภัย	ผลประโยชน์
1 แบบประกันภัย ไลฟ์ โพรเทคเตอร์ 90/20 (20LPS)	<p><u>กรณีมีชีวิตอยู่</u> ในวันครบรอบปีกรมธรรม์ที่ผู้เอาประกันภัยมีอายุครบ 90 ปี ตามวันที่ของวันเริ่มสัญญาประกันภัย บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัย ให้แก่ผู้เอาประกันภัย</p> <p><u>กรณีเสียชีวิต</u> บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัย ให้แก่ผู้รับประโยชน์</p>
2 สัญญาเพิ่มเติม ชดเชยการรักษาพยาบาล รายวัน (HBFS)	<p>หากผู้เอาประกันภัยได้รับบาดเจ็บหรือเจ็บป่วยจนต้องเข้ารับรักษาในฐานะผู้ป่วยในของโรงพยาบาล ตามความจำเป็นทางการแพทย์ เมื่อบริษัทได้รับและเห็นชอบในหลักฐานต่างๆ แล้ว บริษัทจะจ่ายผลประโยชน์ค่ารักษาพยาบาลตามจำนวนที่กำหนดไว้ใน “กรมธรรม์ประกันภัย” โดยจะจ่ายให้ตามจำนวนวันที่เข้ารับการรักษาพยาบาลตามความจำเป็นทางการแพทย์ในโรงพยาบาลแต่ไม่เกิน 365 วัน ต่อการบาดเจ็บหรือเจ็บป่วยเดียวกัน</p>
3 สัญญาเพิ่มเติม การประกันภัยโรคร้ายแรง 10 โรค (DD10S)	<p>หากผู้เอาประกันภัยได้รับการวินิจฉัยและยืนยันจากแพทย์ว่าเป็นโรคร้ายแรงที่ได้รับความคุ้มครองตามสัญญาเพิ่มเติมนี้ เมื่อบริษัทได้รับและเห็นชอบในหลักฐานแล้ว บริษัทจะจ่าย 100% ของจำนวนเอาประกันภัยตามที่ระบุไว้ใน “กรมธรรม์ประกันภัย”</p>

1 ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (ไลฟ์ โพรเทคเตอร์ 90/20)

- ผลประโยชน์กรณีเสียชีวิต: 100% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย
- ผลประโยชน์กรณีอยู่ครบกำหนดสัญญา: 100% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย
- ระยะเวลาชำระเบี้ย 20 ปี
- ค้ำครองจนถึงอายุ 90 ปี

ความคุ้มครองชีวิต **100%**



มีสิทธิกู้ยืมเงินจากกรมธรรม์ได้ 90% ของมูลค่าเวนคืน โดยคิดดอกเบี้ยทบต้นในอัตรา 6.5% ต่อปี

การชำระเบี้ยประกันภัยรายปี แบบตลอดชีพ (ไลฟ์ โพรเทคเตอร์ 90/20)

คำนวณเบี้ยประกันภัยรายงวด 6 เดือน / ราย 3 เดือน / รายเดือน

รายเดือน	ราย 3 เดือน	ราย 6 เดือน	รายปี
เบี้ยประกันภัยรายปี x 0.09	เบี้ยประกันภัยรายปี x 0.27	เบี้ยประกันภัยรายปี x 0.52	-

ระยะเวลาผ่อนผันชำระเบี้ยประกันภัย 31 วัน

ส่วนลดเบี้ยประกันภัยรายปี แบบตลอดชีพ (ไลฟ์ โพรเทคเตอร์ 90/20)

จำนวนเงินเอาประกันภัย (บาท)	ส่วนลดต่อจำนวนเงินเอาประกันภัย 1,000 บาท
ต่ำกว่า 400,000	-
400,000 - 599,999	1 บาท
600,000 - 999,999	2 บาท
1,000,000	3 บาท

อัตราเบี้ยประกันภัยเพิ่มสำหรับภัยต่ำกว่ามาตรฐานเนื่องจากสุขภาพ
ขึ้นอยู่กับหลักเกณฑ์การพิจารณารับประกันภัยของบริษัท

2

สัญญาเพิ่มเติมชดเชยการรักษาพยาบาลรายวัน (HBFS)

หากผู้เอาประกันภัยเจ็บป่วย หรือบาดเจ็บจากอุบัติเหตุ จนเป็นเหตุให้ต้องเข้ารับการรักษาตัวเป็นผู้ป่วยใน* ของโรงพยาบาล เมื่อบริษัทได้รับและเห็นชอบในหลักฐานแล้ว บริษัทจะจ่ายผลประโยชน์ค่ารักษาพยาบาลรายวันเท่ากับจำนวนเงินเอาประกันภัยของสัญญาเพิ่มเติมนี้ตามที่ระบุไว้ในตารางกรมธรรม์ โดยจะจ่ายให้ตามจำนวนวันที่เข้ารับการรักษาพยาบาลตามความจำเป็นทางการแพทย์ แต่ไม่เกิน **365 วัน** ต่อการเข้าพักรักษาตัวครั้งใดครั้งหนึ่ง**

บริษัทจะจ่ายผลประโยชน์เฉพาะการเจ็บป่วยที่เกิดขึ้นเมื่อพ้นกำหนด **30 วัน** นับจากวันที่บริษัทออกสัญญาเพิ่มเติมนี้ หรือนับจากวันที่บริษัทรับการต่ออายุสัญญาเพิ่มเติมนี้ครั้งล่าสุด แล้วแต่วันใดจะเกิดขึ้นภายหลัง

* ผู้ป่วยใน หมายถึง ผู้ที่จำเป็นต้องเข้ารับการรักษาตัวในโรงพยาบาลติดต่อกันไม่น้อยกว่า 6 ชั่วโมง ซึ่งต้องลงทะเบียนเป็นผู้ป่วยใน โดยได้รับการวินิจฉัยและคำแนะนำจากแพทย์ตามข้อบ่งชี้ซึ่งเป็นมาตรฐานทางการแพทย์ และในระยะเวลาที่เหมาะสมสำหรับการรักษาการบาดเจ็บหรือการเจ็บป่วยนั้นๆ และให้รวมถึงกรณีรับตัวไว้เป็นผู้ป่วยในแล้ว ต่อมาเสียชีวิตก่อนครบ 6 ชั่วโมง

** การเข้าพักรักษาตัวครั้งใดครั้งหนึ่ง หมายถึง การต้องอยู่ในโรงพยาบาลเพื่อรักษาตัวในฐานะผู้ป่วยในครั้งใดครั้งหนึ่ง และให้รวมถึงการต้องอยู่ในโรงพยาบาล 2 ครั้งหรือมากกว่า ด้วยสาเหตุหรือโรคหรือภาวะแทรกซ้อนจากโรคเดียวกัน โดยระยะเวลาการต้องอยู่โรงพยาบาลแต่ละครั้งห่างกันไม่เกินกว่า 90 วัน นับจากวันที่ออกจากโรงพยาบาลครั้งสุดท้าย

สัญญาเพิ่มเติมชดเชยการรักษาพยาบาลรายวัน(HBFS)

กรณีผู้ป่วยในที่ไม่ต้องนอนพักรักษาตัวในโรงพยาบาล (Day Case)*

บริษัทฯ จะจ่ายค่าชดเชยรายวัน จำนวน 1 วัน ให้กับผู้ป่วยที่เข้ารับการตรวจรักษาที่เกิดขึ้นโดยการผ่าตัด หรือหัตถการ ดังต่อไปนี้

1. การสลายนิ่ว	7. การตัดก้อนเนื้อที่เต้านม	13. การเจาะช่องเยื่อหุ้มปอด
2. การตรวจเส้นเลือดหัวใจโดยการฉีดสี	8. การตัดชิ้นเนื้อจากกระดุก	14. การเจาะช่องเยื่อช่องท้อง
3. การผ่าตัดต่อกระดูก	9. การตัดนิ้วมือ หรือนิ้วเท้า	15. การขูดมดลูก
4. การผ่าตัดโดยการส่องกล้องทุกชนิด	10. การเจาะตับ	16. การตัดชิ้นเนื้อจากปากมดลูก
5. การตรวจโดยการส่องกล้องทุกชนิด	11. การเจาะไขกระดูก	17. การรักษา Bartholin's Cyst
6. การผ่าตัด หรือเจาะไซนัส	12. การเจาะช่องเยื่อหุ้มไขสันหลัง	18. การรักษาโรคด้วยรังสีแกมมา

3

สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคร้ายแรง (DD10S)

ให้ความคุ้มครองโรคร้ายแรง 10 โรค ดังนี้

1	โรคมะเร็งระยะลุกลาม (Invasive Cancer)
2	โรคเยื่อหุ้มสมองหรือไขสันหลังอักเสบจากเชื้อแบคทีเรีย (Bacterial Meningitis)
3	ไตวายเรื้อรัง (Chronic Kidney Failure)
4	ตับวาย (Chronic Liver Disease /End-stage Liver disease /Liver Failure)
5	กล้ามเนื้อหัวใจตายเฉียบพลันจากการขาดเลือด (Acute Heart Attack)
6	โรคหลอดเลือดสมองแตกหรืออุดตัน (Major Stroke)
7	การผ่าตัดเส้นเลือดแดงใหญ่ เอออร์ตา (Surgery to Aorta)
8	การผ่าตัดเส้นเลือดเลี้ยงกล้ามเนื้อหัวใจ (Coronary Artery By-pass Surgery)
9	การผ่าตัดลิ้นหัวใจโดยวิธีการเปิดหัวใจ (Open Heart Surgery for the Heart Valve)
10	การผ่าตัดเปลี่ยนอวัยวะหรือปลูกถ่ายไขกระดูก (Major Organs Transplantation or Bone Marrow Transplantation)

หมายเหตุ

1. เมื่อบริษัทได้จ่ายค่าชดเชยสำหรับการเจ็บป่วยข้อใดข้อหนึ่งแล้ว สัญญาเพิ่มเติมนี้ถือว่าสิ้นสุดความคุ้มครอง
2. สัญญาเพิ่มเติมนี้มีระยะเวลารอคอย 60 วัน

CHUBB®

ข้อยกเว้นความคุ้มครอง

ข้อยกเว้นความคุ้มครองสัญญาประกันชีวิตหลัก

1. ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ 15 สมาร์ท แพลน (15SPS)
2. ประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา (10TLS)
3. ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ ไลฟ์ โพรเทคเตอร์ 90/20 (20LPS)



ข้อยกเว้นความคุ้มครองสัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคร้ายแรง 10 โรค (DD10S)

1. ความผิดปกติซึ่งแพทย์ยืนยันและมีหลักฐานชัดเจนว่าเกี่ยวข้องกับโรคร้ายแรง หรือโรคร้ายแรงที่เกิดขึ้นก่อนวันที่เริ่มมีผลคุ้มครองตามสัญญาเพิ่มเติมนี้
2. การฆ่าตัวตาย หรือการทำร้ายร่างกายตนเอง หรือพยายามกระทำเช่นนั้น
3. ผู้เอาประกันภัยปฏิเสธไม่ยอมรับการรักษา แนะนำ หรือปฏิบัติตามคำแนะนำของแพทย์
4. ภาวะใดๆ ซึ่งเป็นผลทางตรงหรือทางอ้อมจากเชื้อภูมิคุ้มกันบกพร่อง (HIV) หรือเอดส์ (AIDS) หรือกลุ่มโรคที่สัมพันธ์กับเอดส์ (ARC) หรือภาวะเสี่ยงจากการติดเชื้อ และ/หรือเนื้อร้ายที่ปรากฏร่วมกับเชื้อเอชไอวี เอดส์ หรือกลุ่มโรคที่สัมพันธ์กับเอดส์
5. การบาดเจ็บหรือเจ็บป่วยอันเกิดจากอาวุธนิวเคลียร์ การแผ่รังสี หรือกัมมันตภาพรังสีจากเชื้อเพลิงนิวเคลียร์ หรือจากกากนิวเคลียร์ใดๆ อันเนื่องมาจากการเผาไหม้ของเชื้อเพลิงนิวเคลียร์ และจากกรรมวิธีใดๆ แห่งการแตกแยกตัวทางนิวเคลียร์ ซึ่งดำเนินติดต่อกันไปโดยตนเอง
6. ขณะที่ผู้เอาประกันภัยกระทำความผิดทางอาญาโดยเจตนา หรือขณะถูกจับกุมโดยเจ้าหน้าที่เพราะการกระทำความผิดดังกล่าว เว้นแต่ความผิดลหุโทษ หรือความผิดอันยอมความกันได้
7. ภาวะแทรกซ้อนจากการตั้งครรภ์ หรือการตรวจ หรือรักษาโรคหรือความพิการที่เป็นมาแต่กำเนิด
8. โรคหรืออาการเกี่ยวกับ สภาวะจิตใจหรือประสาทผิดปกติ สภาวะเครียด การติดสารเสพติด หรือโรคพิษสุราเรื้อรัง หรือการใช้ยาหรือเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์จนเกิดอันตราย
9. การกระทำของผู้เอาประกันภัยขณะอยู่ภายใต้ฤทธิ์สุรา ยาเสพติด หรือสารเสพติดให้โทษจนไม่สามารถครองสติได้
คำว่า “ขณะอยู่ภายใต้ฤทธิ์สุรา” นั้น ในกรณีการตรวจเลือดให้ถือเกณฑ์ที่มีระดับแอลกอฮอล์ในเลือดตั้งแต่ 150 มิลลิกรัมเปอร์เซ็นต์ขึ้นไป

ข้อยกเว้นที่สำคัญสัญญาเพิ่มเติมชุดเซยการรักษาพยาบาลรายวัน (HBFS)

1. โรคเรื้อรัง การเจ็บป่วยหรือการบาดเจ็บที่ยังมิได้รับการให้หายก่อนวันทำสัญญาประกันภัย
2. การทำร้ายร่างกายตนเอง
3. การตรวจรักษา อาการ หรือโรคที่เกี่ยวข้องกับภาวะทางจิตใจ รวมถึงสภาวะเครียด
4. การตรวจสุขภาพหรือการรักษาใดๆ ที่ไม่ใช่ความจำเป็นทางการแพทย์
5. การตั้งครรภ์ แท้งบุตร การคลอดบุตร
6. การตรวจรักษาหรือการผ่าตัดเพื่อเสริมสวย
7. การเจ็บป่วยใดๆ ที่เกิดขึ้นในระยะเวลา 30 วัน นับจากวันทำสัญญาเพิ่มเติมนี้
8. การเจ็บป่วยดังต่อไปนี้ ที่เกิดขึ้นในระยะเวลา 120 วัน นับจากวันทำสัญญาเพิ่มเติมนี้ หรือวันต่ออายุสัญญาเพิ่มเติมนี้
 - เนื้องอก ถุงน้ำ หรือมะเร็งทุกชนิด
 - ริดสีดวงทวาร
 - ไข้เลื่อนทุกชนิด
 - ต้อเนื้อ หรือต้อกระจก
 - การตัดทอนซิล หรืออดีนอยด์
 - นิ้วทุกชนิด
 - เส้นเลือดขอดที่ขา
 - เยื่อบุโพรงมดลูกเจริญผิดที่

ข้อยกเว้นทั่วไปสัญญาเพิ่มเติมชดเชยการรักษาพยาบาลรายวัน (HBFS)

ไม่คุ้มครองความเสียหายที่เกิดจากการบาดเจ็บหรือเจ็บป่วย (รวมทั้งโรคแทรกซ้อน) อาการ หรือภาวะความผิดปกติที่เกิดจาก

1. โรคเรื้อรัง การเจ็บป่วยหรือการบาดเจ็บที่ยังมิได้รับการรักษาให้หายก่อนวันที่สัญญาประกันภัย การตรวจรักษาภาวะที่เป็นมาแต่กำเนิด หรือปัญหาด้านพัฒนาการ หรือโรคทางพันธุกรรม
2. การฆ่าตัวตาย การพยายามฆ่าตัวตาย การทำร้ายร่างกายตนเอง หรือการพยายามทำร้ายร่างกายตนเอง ไม่ว่าจะเป็นการกระทำโดยตนเอง หรือยินยอมให้ผู้อื่นกระทำ ไม่ว่าจะอยู่ในระหว่างวิกฤตหรือไม่ก็ตาม ทั้งนี้รวมถึงอุบัติเหตุจากการที่ผู้เอาประกันภัย กิน ดื่ม หรือฉีดยาหรือสารมีพิษเข้าร่างกาย การใช้ยาเกินกว่าที่แพทย์สั่ง
3. สงคราม การรุกราน การกระทำที่มุ่งร้ายของศัตรูต่างชาติ หรือการกระทำที่มุ่งร้ายคล้ายสงคราม ไม่ว่าจะได้มีการประกาศสงครามหรือไม่ก็ตาม สงครามกลางเมือง การแข็งข้อ การกบฏ การจลาจล การนัดหยุดงาน การก่อความวุ่นวาย การปฏิวัติ การรัฐประหาร การประกาศกฎอัยการศึก หรือเหตุการณ์ใดๆ ซึ่งจะเป็นเหตุให้มีการประกาศหรือคงไว้ซึ่งกฎอัยการศึก
4. การก่อการร้าย
5. การบาดเจ็บที่เกิดขึ้นขณะที่ผู้เอาประกันภัย เข้าร่วมทะเลาะวิวาท หรือมีส่วนร่วมอยู่ให้เกิดการทะเลาะวิวาท
6. การบาดเจ็บที่เกิดขึ้นขณะที่ผู้เอาประกันภัย ปฏิบัติหน้าที่เป็นทหาร ตำรวจ หรืออาสาสมัคร และเข้าปฏิบัติการในสงคราม หรือปราบปราม
7. การบาดเจ็บที่เกิดขึ้นขณะที่ผู้เอาประกันภัย ก่ออาชญากรรมที่มีความผิดฐานหนัก หรือขณะถูกจับกุมหรือหลบหนีการจับกุม
8. การแผ่รังสี หรือการแผ่รังสีแกมมาหรือรังสีเอกซ์หรือจากการนิวเคลียร์ หรือจากการนิวเคลียร์ใดๆ อันเนื่องมาจากการเผาไหม้ของเชื้อเพลิงนิวเคลียร์ และกรรมวิธีใดๆ แห่งการแตกแยกตัวทางนิวเคลียร์ซึ่งดำเนินการติดต่อกันไปโดยตัวเอง
9. การระเบิดของแก๊มมันตภาพรังสี หรือส่วนประกอบของนิวเคลียร์ หรือวัตถุอันตรายอื่นใดที่อาจเกิดการระเบิดในกระบวนการนิวเคลียร์ได้
10. การตรวจรักษา อาการ หรือโรคที่เกี่ยวข้องกับภาวะทางจิตใจ โรคทางจิตเวช หรือทางพฤติกรรม หรือความผิดปกติทางบุคลิกภาพ รวมถึงภาวะสมาธิสั้น ออทิสซึม เครียด ความผิดปกติของการกิน หรือความวิตกกังวล
11. การรักษาหรือการบำบัดการติดยาเสพติดให้โทษ บุหรี่ สุรา หรือสารออกฤทธิ์ต่อจิตประสาท
12. การตรวจสุขภาพทั่วไป การร้องขอเข้าอยู่รักษาตัวในโรงพยาบาล หรือสถานพยาบาลเวชกรรม หรือร้องขอการผ่าตัด การพักผ่อน หรือการพักเพื่อการฟื้นฟู หรือการรักษาโดยวิธีให้พักอยู่เฉยๆ การตรวจวิเคราะห์เพื่อหาสาเหตุใดๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการเข้ารับรักษาในโรงพยาบาล หรือสถานพยาบาลเวชกรรม หรือคลินิก การตรวจวินิจฉัยการบาดเจ็บหรือการเจ็บป่วย การรักษาหรือการตรวจวิเคราะห์เพื่อหาสาเหตุซึ่งไม่ใช่ความจำเป็นทางการแพทย์ หรือไม่เป็นมาตรฐานทางการแพทย์ และค่าบริการเข้าใช้พิเศษ
13. การตรวจรักษา หรือผ่าตัดเกี่ยวกับฟัน หรือเหงือก การทำฟันปลอม การครอบฟัน การรักษารากฟัน อุดฟัน การจัดฟัน ขูดหินปูน ถอนฟัน การใส่รากฟันเทียม ยกเว้นในกรณีจำเป็นอันเนื่องมาจากการบาดเจ็บโดยอุบัติเหตุ ทั้งนี้ไม่รวมค่าฟันปลอมและการครอบฟันและการรักษารากฟันหรือใส่รากฟันเทียม
14. การตั้งครุฑ การแท้งบุตร ทำแท้ง การคลอดบุตร โรคแทรกซ้อนจากการตั้งครุฑ การแก้ไขปัญหาการมีบุตรยาก (รวมถึงการสืบวิเคราะห์และการรักษา) การทำหมันหรือการคุมกำเนิด
15. การปลูกฝีหรือการฉีดวัคซีนป้องกันโรค ยกเว้นการฉีดวัคซีนป้องกันโรคพิษสุนัขบ้าภายหลังจากการถูกสัตว์ทำร้าย และวัคซีนป้องกันบาดทะยัก ภายหลังจากได้รับบาดเจ็บ
16. การตรวจรักษาหรือการผ่าตัดเพื่อเสริมสวย หรือการแก้ไขปัญหามิวพรธ สิว ฝ้า กระ รังแค ผมหงอก หรือการควบคุมน้ำหนักตัว หรือการผ่าตัดอันมีลักษณะเลือกได้ เว้นแต่เป็นการตกแต่งบาดแผลอันเนื่องมาจากอุบัติเหตุที่ได้รับความคุ้มครอง
17. การตรวจรักษาความผิดปกติเกี่ยวกับสายตา การทำเลสิก ค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์เพื่อช่วยในการมองเห็น หรือการรักษาความผิดปกติของการมองเห็น

CHUBB®

หลักเกณฑ์การพิจารณา รับประกันภัยเบื้องต้น

หลักเกณฑ์การรับประกันภัย แบบสะสมทรัพย์ 15 สมาร์ท แพลน

1. อายุการรับประกันภัย 31 วัน – 70 ปี
2. จำนวนเงินเอาประกันภัย

ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกันภัยต่ำสุด ต่อกรมธรรม์	จำนวนเงินเอาประกันภัยสูงสุด ต่อกรมธรรม์
สัญญาหลัก	100,000 บาท	1,000,000 บาท

3. การเพิ่มจำนวนเงินเอาประกันภัยรวม เพื่อสมัครทำสัญญาประกันภัย ต้องเพิ่มจำนวนเงินเอาประกันภัยรวมด้วยจำนวนเต็ม 50,000 บาท ต่อการเพิ่มจำนวนเงินเอาประกันภัยรวม
4. เงื่อนไขอื่นๆ เป็นไปตามหลักเกณฑ์การพิจารณารับประกันภัยของบริษัท ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัท และจะแจ้งให้ทราบหากมีการเปลี่ยนแปลงใดๆ

หลักเกณฑ์การรับประกันภัย แบบชั่วระยะเวลา-แพคเกจ

1. อายุการรับประกันภัย 20 – 60 ปี
2. จำนวนเงินเอาประกันภัย

ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกันภัย ต่ำสุดต่อกรมธรรม์	จำนวนเงินเอาประกันภัย สูงสุดต่อกรมธรรม์
<ul style="list-style-type: none"> • สัญญาหลัก แบบประกันภัยแบบชั่วระยะเวลา (10TLS) 	300,000 บาท	2,000,000 บาท
<ul style="list-style-type: none"> • สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคภัยแรง 10 โรค (DD10S) 	1 เท่าของ จำนวนเงินเอาประกันภัย ตามสัญญาหลัก	<p>ไม่เกิน 5 เท่าของจำนวนเงินเอาประกันภัย ตามสัญญาหลัก</p> <p><u>เงื่อนไขเพิ่มเติม</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • ผู้เอาประกันภัยอายุ 16-40 ปี จำนวนเงินเอา ประกันภัยสูงสุดต้องไม่เกิน 8 เท่าของรายได้ ปัจจุบันต่อปี • ผู้เอาประกันภัยอายุ 41-60 ปี จำนวนเงินเอา ประกันภัยสูงสุดต้องไม่เกิน 5 เท่าของรายได้ต่อปี

3. การเพิ่มจำนวนเงินเอาประกันภัยรวม เพื่อสมัครทำสัญญาประกันภัย ต้องเพิ่มจำนวนเงินเอาประกันภัยรวมด้วยจำนวน
เต็ม 50,000 บาท ต่อการเพิ่มจำนวนเงินเอาประกันภัยรวม
4. เงื่อนไขอื่นๆ เป็นไปตามหลักเกณฑ์การพิจารณารับประกันภัยของบริษัท ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของ
บริษัท และจะแจ้งให้ทราบหากมีการเปลี่ยนแปลงใดๆ

หลักเกณฑ์การรับประกันภัย แบบตลอดชีพ-แพคเกจ

1. อายุการรับประกันภัย 20 – 60 ปี
2. จำนวนเงินเอาประกันภัย

ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกันภัย ต่ำสุดต่อกรมธรรม์	จำนวนเงินเอาประกันภัย สูงสุดต่อกรมธรรม์
<ul style="list-style-type: none"> ● สัญญาหลัก แบบตลอดชีพ ไลฟ์ โพรเทคเตอร์ 90/20 (20LPS) 	200,000 บาท	1,000,000 บาท
<ul style="list-style-type: none"> ● สัญญาเพิ่มเติมชดเชยการรักษาพยาบาล รายวัน (HBFS) 	1,000 บาท ต่อวัน	2,000 บาท ต่อวัน
<ul style="list-style-type: none"> ● สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคร้ายแรง 10 โรค (DD10S) 	2 เท่าของ จำนวนเงินเอาประกันภัย ตามสัญญาหลัก	ไม่เกิน 5 เท่าของจำนวนเงินเอาประกันภัย ตามสัญญาหลัก <u>เงื่อนไขเพิ่มเติม</u> <ul style="list-style-type: none"> ● ผู้เอาประกันภัยอายุ 16-40 ปี จำนวนเงินเอา ประกันภัยสูงสุดต้องไม่เกิน 8 เท่าของรายได้ ปัจจุบันต่อปี ● ผู้เอาประกันภัยอายุ 41-60 ปี จำนวนเงินเอา ประกันภัยสูงสุดต้องไม่เกิน 5 เท่าของรายได้ต่อปี

3. เงื่อนไขอื่นๆ เป็นไปตามหลักเกณฑ์การพิจารณารับประกันภัยของบริษัท ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของ
บริษัท และจะแจ้งให้ทราบหากมีการเปลี่ยนแปลงใดๆ

CHUBB®

- หลักฐานการสมัครเอาประกันภัย
- สิทธิการลดหย่อนภาษีเงินได้

หลักฐานการสมัครทำประกันภัย

- แบบฟอร์มใบคำขอเอาประกันภัย
- สำเนาบัตรประชาชน
- แบบฟอร์มหนังสือยินยอมและมอบอำนาจ
- รายงานการตรวจสุขภาพและรายงานการสอบสวนทางการแพทย์ (ถ้ามี)
- หลักฐานผู้รับผลประโยชน์ (ถ้ามี)

การนำเบี้ยประกันภัยไปลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

แบบประกันภัย	สิทธิในการลดหย่อนภาษี	
สัญญาประกันชีวิตหลัก		
1) แบบสะสมทรัพย์ 15 สมาร์ท แพลน 21/15	ตามเบี้ยที่ชำระจริง แต่ไม่เกิน 100,000 บาท	และเมื่อรวมแล้ว ต้องไม่เกิน 100,000 บาท
2) แบบตลอดชีพ ไลฟ์ โพรเทคเตอร์ 90/20	ตามเบี้ยที่ชำระจริง แต่ไม่เกิน 100,000 บาท	
3) แบบชั่วระยะเวลา 10/10	ตามเบี้ยที่ชำระจริง แต่ไม่เกิน 100,000 บาท	
สัญญาเพิ่มเติม		
สัญญาเพิ่มเติมการประกันภัยโรคร้ายแรง 10 โรค	ตามเบี้ยที่ชำระจริง แต่ไม่เกิน 25,000 บาท	

หมายเหตุ

สัญญาเพิ่มเติมชดเชยการรักษาพยาบาลรายวัน (HBFS) ไม่สามารถนำเบี้ยที่ชำระไปลดหย่อนภาษีได้ตามที่สรรพากรกำหนด

CHUBB®

การเสนอขาย

แบบสะสมทรัพย์ 15 สมาร์ท แพลน

จุดขาย

- เก็บออม *แบบให้ผลตอบแทนแน่นอน
- เงินคืนระหว่างสัญญา *ฝากต่อรับดอกเบี้ยได้อีก 2%
- มีความคุ้มครองชีวิต
- อายุมากก็ซื้อได้ (ถึงอายุ 70 ปี)
- มีส่วนลดค่าเบี้ยประกัน
- กู้ยืมเงินจากกรมธรรม์ได้
- นำเบี้ยไปลดหย่อนภาษีได้ ตามเงื่อนไขสรรพากร

แบบชำระระยะเวลา-แพคเกจ

จุดขาย

- **คุ้มครองชีวิต ตลอด 10 ปี**
- **คุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง ยอดฮิต**
- **มีส่วนลดค่าเบี้ยประกัน (สัญญาหลัก)**
- **นำเบี้ยไปลดหย่อนภาษีได้ (สัญญาหลัก)**

แบบตลอดชีพ-แพคเกจ

จุดขาย

- **คุ้มครองชีวิต ยาวนานถึงอายุ 90 ปี**
- **อายุครบ 90 ปี ได้จำนวนเงินเอาประกัน 100%**
- **คุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง ยอดฮิต**
- **ได้เงินชดเชยรายวัน สูงถึง 365 วันต่อการเข้ารักษาครั้งหนึ่ง**
- **มีส่วนลดค่าเบี้ยประกัน (สัญญาหลัก)**
- **กู้ยืมเงินจากกรมธรรม์ได้ (สัญญาหลัก)**
- **นำเบี้ยไปลดหย่อนภาษีได้ ตามเงื่อนไขสรรพากร**

ลูกค้าคือใคร

ก่อนนำเสนอขาย

วิเคราะห์ลูกค้าก่อน



MANHA

ดีมาก

ดี

พอได้

Money มีเงินใหม่

Authority มีอำนาจตัดสินใจใหม่

Need มีความจำเป็นต้องมีประกันใหม่

Health สุขภาพแข็งแรงสมบูรณ์ใหม่

Age อายุอยู่ในเกณฑ์ซื้อได้ใหม่

Time มีเวลา สะดวกที่จะพูดคุยได้

4 เหตุผลที่คนส่วนใหญ่จะไม่ซื้อประกัน

- No Money
- No Needs
- No Help
- No Trust

ทุกข้อปฏิเสธของลูกค้าเกิดจาก “ความไม่มั่นใจ” (No Trust)

1. ไม่มั่นใจว่าสินค้า : ว่าจะแก้ปัญหาได้ไหม

2. ไม่มั่นใจในคนขาย : ว่าจะหลอกหรือพูดไม่จริงหรือเปล่า

3. ไม่มั่นใจในบริษัท : ว่าจะดูแลต่อเนื่องไหม

ขั้นตอนการขาย



เปิดใจลูกค้า

- พูดเรื่องเดียวกันกับลูกค้าให้เร็วที่สุด
- จำชื่อลูกค้าให้ได้ รวมถึงคนที่ใกล้เคียงลูกค้า
- การแต่งกาย บุคลิกภาพดี ยิ้มแย้ม แจ่มใส
- จริงใจ เป็นมิตร
- การสื่อสารที่ดี ชัดเจน
- เป็นนักฟังที่ดี 80% พูด 20%
- ไม่คิดแทนลูกค้า / อย่าคิดไปก่อนว่าลูกค้าคงไม่อยากทำ
- การมีความรู้เรื่องศาสตร์ตัวเลข ดูดวง (เทคนิค)
- ต้องคิดเสมอว่าเรากำลังนำเสนอเรื่องที่เป็นประโยชน์ให้ลูกค้า

เพื่อสร้างความรู้สึกให้ลูกค้าชอบ เชื่อใจในตัวเรา อยากสนับสนุน

สร้างปัญหา

- สร้างความจำเป็นของลูกค้าให้เป็นปัญหา (ถ้าลูกค้ารู้สึกว่าเป็นปัญหา เขาก็จะสนใจ)
- สร้างให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกกังวลหรือกลัว
เช่น ฝึกกลัวโควิดใหม่ครับ / ฝึกกลัวการเกิดอุบัติเหตุที่รุนแรงใหม่ครับ
- วิธีการสร้างปัญหา คือ “สร้างสถานการณ์”
 - ⇒ ถ้าเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝัน
“ประกันจะเข้ามารองรับรายได้ของครอบครัวที่หายไปหรือจัดการภาระหนี้สินต่างๆ”
 - ⇒ ถ้าต้องมีอายุยืนยาวมากๆ ถึง 90-100 ปี
“พินใจ 100% ใหม่กว่าตอนที่เราเกษียณมีเงินเก็บเพียงพอโดยไม่ลำบาก”
 - ⇒ เมื่อเกิดโรคร้ายแรง บางคนเก็บเงินมาทั้งชีวิตพอป่วยขึ้นมาต้องนำเงินออกมา
รักษา หากมีเงินไม่พอก็ต้องไปหยิบยืม
 - ⇒ มะเร็ง โรคร้ายแรงที่ฆ่าชีวิตคนไทยเป็นอันดับ 1 มาตลอด
 - ⇒ ค่ารักษาพยาบาลในปัจจุบันที่แพงมากขึ้น
“แบบประกันที่เราได้เตรียมรับมือไว้นี้จะเข้ามารับภาระค่าใช้จ่ายให้แน่นอน”
 - ⇒ จากสถานะเศรษฐกิจ ระบาด (Covid-19) ส่งผลให้ผลตอบแทนจากการเก็บ
ออมและการลงทุนต่างๆ มีความไม่แน่นอน ผันผวน
“ประกันแบบสะสมทรัพย์คืออีกหนึ่งรูปแบบการเก็บออมที่การันตีจ่ายผลตอบแทนที่แน่นอน”

เมื่อลูกค้ารู้สึกว่ามันเป็นปัญหาแล้ว...เราก็นำเสนอแบบประกันเพื่อแก้ปัญหานั้น

การเสนอแบบประกัน

ขั้นที่ 1 : การจ่ายผลประโยชน์ (จ่ายอะไร จ่ายเท่าไร)

ขั้นที่ 2 : จุดขายของแบบประกัน

ขั้นที่ 3 : ลูกค้าจะได้ประโยชน์อะไร

- หลักประกันให้ครอบครัวเมื่อเกิดเหตุ
- แผนการเก็บออมที่ให้ผลตอบแทนแน่นอน
- แผนการศึกษาของบุตร
- แผนการเก็บเงินไว้ใช้จ่ายยามเกษียณ
- มีเงินก้อนรักษาเมื่อเกิดโรคร้ายแรง
- มีเงินชดเชยรายได้ขณะพักรักษาตัว

ใบเสนอขาย

ใช้ใบเสนอขาย อธิบายตัวเลขผลประโยชน์ มีลายเซ็นรับทราบทั้งลูกค้าและผู้เสนอขาย

		บริษัท ชับบ์ โลฟท์ แอสซิวรันซ์ จำกัด (มหาชน) ทะเบียนเลขที่ 0107555000431 130 - 132 อาคารสินธร ทาวเวอร์ 1 ชั้น 11-12 ถนนวิทญ์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทร. 1283 โทรสาร 0-2675-3818 http://life.chubb.com/th		พิเศษสำหรับ : นายประสิทธิ์ ตราชู	
ชื่อนายหน้าผู้เสนอ				อายุผู้ขอเอาประกันภัย (ปี)	41
รหัสนายหน้า				เพศผู้ขอเอาประกันภัย	ชาย
โทร				แบบประกันภัย :	15SPS
				แผนประกันภัย :	15 สมาร์ท แพลน (15SPS)
ตัวอย่าง					
เอกสารแสดงความคุ้มครอง และผลประโยชน์ที่ได้รับ					
กรณีจากไปก่อนครบกำหนดสัญญา					
ด้วยโรคภัยไข้เจ็บ (เจ็บป่วย)				บริษัทจ่าย	1,000,000 บาท
+ ด้วยอุบัติเหตุ				บริษัทจ่าย	1,000,000 บาท
+ ด้วยอุบัติเหตุสาธารณภัย (ได้แก่ รถเมล์, รถไฟ, ในลิฟต์, โรงแรม และอาคารสาธารณะ)				บริษัทจ่าย	1,000,000 บาท
+ ด้วยมาตกรรม ลอบทำร้าย หรือภัยจลาจล กรณีชื่อ อบ.1 สมจ. และ/หรือ อบ.2 สมจ.				บริษัทจ่าย	1,000,000 บาท
ตารางผลประโยชน์และเบี้ยประกันภัย					
ประเภทความคุ้มครอง		จำนวนเงินเอา ประกันภัยเริ่มต้น	เบี้ยประกันภัย (บาท)	ระยะเวลาเอา ประกันภัย(ปี)	ระยะเวลาชำระ เบี้ยประกันภัย(ปี)
จำนวนเงินเอาประกันภัยของกรมธรรม์หลัก *		1,000,000	146,000	21	15
		ชำระเบี้ยประกันภัย	รายปี	ชำระเบี้ยประกันภัยงวดละ	146,000 บาท

CHUBB®	Chubb Life	บริษัท ชูบ์ ลൈฟ ออฟ ลائف จำกัด (มหาชน) ทะเบียนเลขที่ 0107555000431 130 - 132 อาคารสินธร ทาวเวอร์ 1 ชั้น 11-12 ถนนวิฑูย์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทร. 1283 โทรสาร 0-2675-3818 http://life.chubb.com/th	พิเศษสำหรับ :	นายปริญญา ตระกูลอินทร์
ชื่อนายหน้าผู้เสนอ			อายุผู้ขอเอาประกันภัย (ปี)	45
รหัสนายหน้า			เพศผู้ขอเอาประกันภัย	ชาย
โทร			แบบประกันภัย :	20LPS+HBFS+DD10S,
			แผนประกันภัย :	แบบตลอดชีพ (แพคเกจ) WHOLE LIFE (Package)

เอกสารแสดงความคุ้มครอง และผลประโยชน์ที่ได้รับ

ค่าชดเชยการรักษาพยาบาลรายวัน						
+ ค่าชดเชยรายวันสำหรับการเข้ารักษาตัวในโรงพยาบาล				วันละ	2,000	บาท
กรณีประกันภัยโรคร้ายแรง						
+ หากเจ็บป่วยด้วยโรคร้ายแรงที่บริษัทฯ ให้ความคุ้มครองจำนวน 10 โรค				บริษัทจ่าย	4,000,000	บาท
กรณีจากไปก่อนครบกำหนดสัญญา						
ด้วยโรคร้ายไข้เจ็บ (เจ็บป่วย)				บริษัทจ่าย	1,000,000	บาท
+ ด้วยอุบัติเหตุ				บริษัทจ่าย	1,000,000	บาท
+ ด้วยอุบัติเหตุสาธารณภัย (ได้แก่ รถเมล์, รถไฟ, ในลิฟต์, โรงหนัง และอาคารสาธารณะ)				บริษัทจ่าย	1,000,000	บาท
+ ด้วยฆาตกรรม ลอบทำร้าย หรือภัยจลาจล กรณีซื้อ อบ.1 ฌจ. และ/หรือ อบ.2 ฌจ.				บริษัทจ่าย	1,000,000	บาท

ตัวอย่าง

ตารางผลประโยชน์และเบี้ยประกันภัย

ประเภทความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกันภัยเริ่มต้น	เบี้ยประกันภัย (บาท)	ระยะเวลาเอาประกันภัย(ปี)	ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย(ปี)	
จำนวนเงินเอาประกันภัยของกรมธรรม์หลัก *	1,000,000	29,560	45	20	
ชดเชยการรักษาพยาบาลรายวัน (สร.) ฟีด (HBFS)	2,000	3,000	1	1	
การประกันภัยโรคร้ายแรง (DD10S)	4,000,000	31,920	1	1	
	ชำระเบี้ยประกันภัย	รายปี	ชำระเบี้ยประกันภัยงวดละ	64,480	บาท

ปิดการขาย

- ปิดการขายทุกครั้งที่มีโอกาส
- ให้ลูกค้ามีส่วนร่วมและเป็นผู้ตัดสินใจซื้อ

เป็นอีกหนึ่งรูปแบบวางแผนการเก็บออมที่น่าสนใจ ใช้นิยามค่ะ

จากผลประโยชน์ทั้งหมดของแผนประกันนี้
ไม่ทราบว่าคุณลูกค้าจะให้ลูกหรือภรรยาเป็นผู้รับประโยชน์ดีค่ะ

จากผลประโยชน์ของคุณลูกค้าที่ได้อธิบายไปแล้ว
ไม่ทราบว่าต้องการจะเพิ่มเติมส่วนไหนอีกไหมค่ะ ..รบกวนเซ็นเอกสารให้ด้วยค่ะ

คนที่จะสามารถทำประกันแบบนี้ได้ นอกจากจะมีเงินแล้ว
สุขภาพก็ต้องดีด้วยค่ะ วันนี้สุขภาพของคุณลูกค้ายังแข็งแรงสมบูรณ์ดี
งั้นเรามาเตรียมรับมือเรื่องสุขภาพอนาคตในวันนี้ ดีไหมค่ะ

สื่อสารดี เปิดใจ สร้างมนุษย์สัมพันธ์ ความรู้สึกที่ดี เป็นมิตร
(ไม่ใช่แค่การถามตอบ)
แต่มันเป็นการสร้างความรู้สึกให้ลูกค้าชอบ เชื่อใจในตัวเรา

วิเคราะห์ หาความต้องการ
เลือกแบบประกันที่เหมาะสมกับความต้องการ
แก้ปัญหาลูกค้าได้ตรงจุด

ปิดการขาย
ด้วยอารมณ์
และความรู้สึก
ที่ดี

ลูกค้าจะซื้ออีกต่อเมื่อเขาเห็นด้วยในมุมมองของเขา ไม่ใช่มุมมองของคนขาย

ข้อโต้แย้งที่จะต้องเจอแน่

ไม่มีเงิน

มีประกันเยอแล้ว

เอาไว่ก่อน

ยังไม่สนใจ

ยังไม่พร้อม

ขอถามแฟนก่อน

ขอดูข้อมูลก่อน

ไม่มีเวลา

เศรษฐกิจไม่ดี

คนรู้จักเป็นตัวแทน

เดี๋ยวดูติดต่อกลับไป

เทคนิคการตอบข้อโต้แย้ง

1. หาข้อโต้แย้งให้เจอ ว่ามันคือ ข้อโต้แย้งที่แท้จริง หรือข้อโต้แย้งบายเบี่ยง

กรณีลูกค้าไม่ซื้อ >70% เพราะอารมณ์ ไม่ใช่เพราะเหตุผล และส่วนใหญ่เกิดจากเขาไม่เชื่อใจคนขาย, ไม่เชื่อถือคนขาย

2. อย่าพยายามตอบข้อโต้แย้ง (อย่าพยายามหักล้างคำแย้งของลูกค้า)

ดีที่สุดคือไม่ตอบเลย ไม่หักล้าง ไม่เป็นศัตรูกับลูกค้า
เทคนิคคือ "เห็นด้วย" :: ดีมากเลยคะ / เห็นด้วยคะ / ถูกต้องคะ
แล้วค่อยกลับมาค้นหาข้อมูลปัญหาที่แท้จริงของลูกค้าใหม่อีกครั้ง

3. ล็อกข้อโต้แย้ง

นอกจากเรื่อง...(ข้อโต้แย้ง)..นี้แล้ว คุณลูกค้ายังกังวลเรื่องอื่นอีกไหมคะ

4. ปิดการขายทันที ...อย่าปล่อยให้ช่องว่างให้ลูกค้าแย้งมาอีก

เสนอแบบประกันที่เหมาะสมและช่วยแก้ปัญหาของลูกค้าได้ จากข้อมูลที่ได้พูดคุยกันมา

- เช่น พี่คะดิฉันขอเป็นแบบนี้ได้ไหมคะ (แบบตลอดชีพ-แพคเกจ) (อายุลูกค้า 48 ปี) ดิฉันขอยื่นเรื่องให้บริษัทพิจารณาก่อนได้ไหมคะ หากบริษัทพิจารณาอนุมัติก็เป็นเรื่องที่ดีมากที่พี่จะได้รับความคุ้มครองทันที แต่ถ้าไม่อนุมัติ เรื่องเงินของพี่ไม่ต้องกังวลนะคะคืนให้แน่นอนคะ

5 คำพูดที่นักขายประกันชีวิตไม่ควรพูด

1. วันนี้ดิฉันมีสิ่งดีๆ จะมานำเสนอ
2. เชื่อดิฉันเถอะค่ะ (เป็นสินค้าที่ดีมากจริงๆ)
3. ขอโทษนะคะ รมกวนเวลาคุณลูกค้าหรือเปล่า
4. ตัดสินใจซื้อวันนี้เลยค่ะ
5. ถ้าตาย...

บริการหลังการขาย

ต้องทำให้ลูกค้ารู้สึกมั่นใจ อุ่นใจ สบายใจ

- ⇒ ต้องเป็นที่ปรึกษาที่ดี (โดยเฉพาะเรื่องประกันชีวิต)
- ⇒ มีแบบฟอร์มและเข้าใจขั้นตอนการเบิกเคลมสินไหม
- ⇒ มีเบอร์ติดต่อ บุคคล ส่วนงานที่เกี่ยวข้อง
- ⇒ สร้างความสัมพันธ์เสมือนคนในครอบครัวกับลูกค้า
- ⇒ ติดต่อถามไถ่ ไม่หายเจียบจากลูกค้า
- ⇒ ส่งของที่ระลึกตามวาระหรือเทศกาลสำคัญให้ลูกค้า

เพราะจะทำให้ลูกค้า

- ⇒ กลับมาใช้บริการซ้ำอีก
- ⇒ แนะนำหรือบอกต่อไปยังลูกค้าคนอื่นๆ

อาวุธของนักขายที่ประสบความสำเร็จ

K

Knowledge

มีความรู้

ความรู้ในตัวสินค้า รู้วิธีขาย รู้คู่แข่ง รู้จุดดี-จุดอ่อนของตัวเอง รู้จักลูกค้าและตลาด

A

Attitude

มีทัศนคติที่ดี

นักขายต้องมีทัศนคติที่ดีเยี่ยมในสินค้า บริษัท ลูกค้า และวิชาชีพ

S

Skill

มีทักษะการขาย

มีทักษะ มีความเชี่ยวชาญ ย่อมรู้จักวางแผนและยกระดับการทำงาน

H

Habit

มีนิสัยการทำงานที่ดี

คือที่มาของความสำเร็จ มีความเสมอต้นเสมอปลาย เคารพในกติกา เป็นผู้มีวินัย และสร้างสรรค์

คุณคิดว่า อะไรคือปัญหาในการขาย

“ไม่ได้ขาย”

หรือ

“ขายไม่ได้”



5 คำพูด 5 ศัพท์เวิร์ด สู่ความสำเร็จ



ทำท่าย
ยิ่งยาก ยิ่งทำท่าย



น่าสนุก
ได้เรียนรู้อะไร ได้เก่งขึ้น



เป็นไปได้
อุปสรรคมีไว้ฝ่าฟัน



อยากรู้
โลกนี้ยังมีอะไรที่ไม่รู้อีกเยอะ



มันส์
ทำสำเร็จแล้ว มันสะใจ!!

Chubb. Insured.

