

Jump Start EP.2





ลงทะเบียน
หลักสูตร Jump Start

เวลา	หัวข้อ	เนื้อหา/กิจกรรม	หมายเหตุ
13.00-13.30	พนักงานลงทะเบียน	เปิดการลงทะเบียน ผ่าน QR Code หน้า ระบบ MS Teams	
13.30-14.00	MC.โทนี่ กล่าวเชิญชวนผู้เข้าอบรม	อ.โทนี่ กล่าวเชิญผู้เข้าอบรม พุดคุยสร้างบรรยากาศ ประชาสัมพันธ์ต่างๆ	
14.00-14.15	กรรมการผู้บริหารศรียุทธ เปิดงาน	MC อ.โทนี่ - กล่าวเชิญ คุณดวงสมร อรุณสวัสดิ์ (คุณเจอย) กรรมการบริหาร บริษัท ศรียุทธประกันชีวิต โบรคเกอร์ จำกัด กล่าวเปิดงาน - คุณดวงสมรฯ กล่าวเปิดงาน - แนะนำตัววิทยากร (จาก SE Life อาคเนย์ประกันชีวิต) – ให้ความรู้ใน ส่วนของหัวข้อและเนื้อหาต้นแบบผลิตภัณฑ์ และสร้างกิจกรรมความ บันเทิงเชิงสาระตลอดในช่วงเช้า	เปิดกล่องช่วงการอบรม
14.15-14.30	กิจกรรมเตรียมความพร้อมก่อนเข้าแบบประกัน	เกมส์ภาพปริศนา	ทีมวิทยากรแนะนำตัว/กิจกรรมก่อนเข้าแบบประกัน
14.30-15.30	2 แบบประกันชีวิต	- เปิด MV / Clip SE Life อาคเนย์ประกันชีวิต - เข้าสู่ช่วงของแบบผลิตภัณฑ์ ➢ อาคเนย์บ้านบุญ 85/60	- MV / Clip SE Life อาคเนย์ประกันชีวิต - ทีมวิทยากร - Presentation Feature แบบผลิตภัณฑ์ - ตารางอัตราเบี้ย - บทการขายแบบผลิตภัณฑ์
15.30-15.45	Break		
15.45-16.15	แบบประกันชีวิต (ต่อ)	➢ อภิพร2 (90/21)	- ทีมวิทยากร - Presentation Feature แบบผลิตภัณฑ์ - ตารางอัตราเบี้ย - บทการขายแบบ แบบผลิตภัณฑ์
16.15-16.30	สรุปการอบรม	-สรุปการอบรม -Q&A เกี่ยวกับแบบประกันที่อบรมไป -กิจกรรมตอนท้ายลุ้นรางวัล	ทีมวิทยากรเปิดกล่อง

วิทยากร



“สิ่งที่สำคัญที่สุดในการเรียน คือ เสี่ยงหัวเราะ”

อ.สมใจ ลับขุนทด

ผู้ช่วยผู้จัดการส่วน ส่วนอบรมช่องทางตัวแทน

ฝ่ายอบรมช่องทางการขาย บมจ.อาคเนย์ประกันชีวิต

- ปริญญาตรี 2543 ครุศาสตร์บัณฑิต สาขาพลศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประสบการณ์ทำงาน

- บริษัท เอไอเอ จำกัด (มหาชน) 9 ปี
- ได้รับใบอนุญาตวิชาชีพครูพลศึกษาและเป็นครูพิเศษสอนว่ายน้ำ
- วิทยากรฝึกอบรมด้านการประกันชีวิตและการทำงานเป็นทีม

วิทยากร



“Be happy with what you are”

อ.รัญยรรณ มีนรัตนทรัพย์

ผู้จัดการส่วน ส่วนอบรมช่องทางบริหารลูกค้าสถาบัน
ฝ่ายอบรมช่องทางการขาย บมจ.จากเนย์ประกันชีวิต

- ปริญญาตรี 2539 ครุศาสตรบัณฑิต สาขาจิตวิทยาการปรึกษาและการแนะแนว คณะศึกษาศาสตร์ ครุศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยจันทรเกษม (สถาบันราชภัฏจันทรเกษม)
- ปริญญาตรี 2534 คณะศิลปกรรม ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาออกแบบนิเทศศิลป์ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต (สถาบันราชภัฏสวนดุสิต)
- ได้รับใบอนุญาตวิชาชีพครูและเป็นครูพิเศษสอนระดับประถมศึกษาโรงเรียนเอกชน
- นักออกแบบนิเทศศิลป์ (Communication Art and Design)
- ผ่านการอบรมหลักสูตรผู้นำการลงทุนตราสารทั่วไป (IC Plain)
- วิทยากรฝึกอบรมด้านการประกันชีวิตและการวางแผนการเงิน

วิทยากร



“It always seem impossible until it’s done”

อ.ชาบีลา วสันต์สุนทร

ผู้ช่วยผู้จัดการส่วน ส่วนอบรมช่องทางบริหารลูกค้าสถาบัน
ฝ่ายอบรมช่องทางการขาย บมจ.จากเนย์ประกันชีวิต

- ปริญญาตรี 2545 ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต (สถาบันราชภัฏสวนดุสิต)

ประสบการณ์ทำงาน

- บริษัท อีออน อินชัวร์نس เซอร์วิส ประเทศไทย จำกัด 2 ปี
- บริษัท เอไอจี ประกันวินาศภัย ประเทศไทย 12 ปี



สร้างนิมิตหมาย เพื่อความพร้อม
กับชีวิตดีๆ ตอนเกษียณ
เพราะมี
อาคเนย์บำนาญ 85/60



ค่าใช้จ่ายวัยเกษียณ 4 ด้าน

1



ค่ากินอยู่ทั่วไป

ค่าใช้จ่ายที่ “ไม่มีไม่ได้”
สำรวจจาก “ไลฟ์สไตล์” เรา

2



ค่าบำรุงรักษาและคุ้มครองทรัพย์สินหรือวัสดุอุปกรณ์

เครื่องใช้ต่างๆ ต้องซ่อมตามอายุการใช้งาน

3



ค่าท่องเที่ยว

ขอเที่ยวบ้างต้อง กำหนดงบประมาณ การเที่ยวไว้

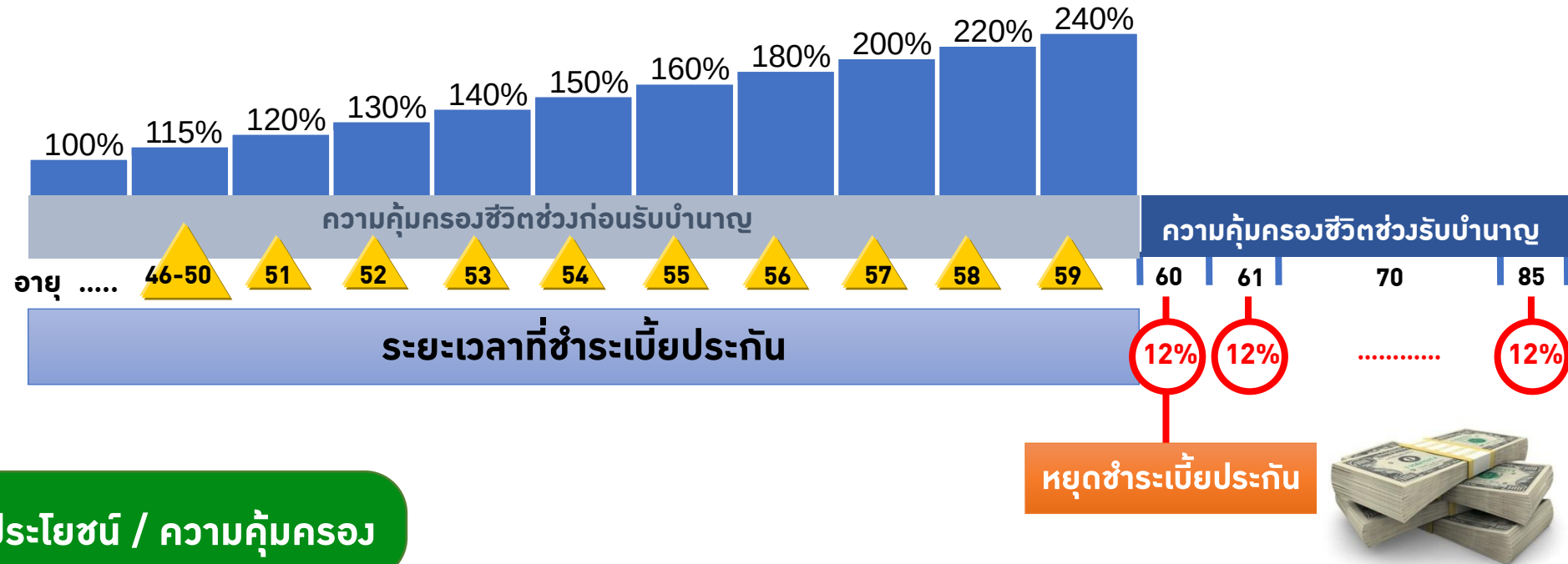
4



ค่าดูแลสุขภาพ

ถือเป็น ค่าใช้จ่ายสำคัญ เราอายุมากขึ้น สุขภาพก็เริ่มจะถดถอย

รายการ	ราคาสินค้า (อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 3% ต่อปี)	
	ปี 2559	อีก 20 ปีข้างหน้า
ค่าดูแลผู้สูงอายุ	เดือนละ 15,000 บาท	เดือนละ 27,100 บาท
รถเงินผู้สูงอายุ	คันละ 3,000 บาท	คันละ 5,400 บาท
ผ้าอ้อมผู้ใหญ่	ตัวละ 50 บาท	ตัวละ 90 บาท
อาหารจานเดียว	จานละ 40 บาท	จานละ 72 บาท
นมถั่วเหลือง	กล่องละ 13 บาท	กล่องละ 23 บาท



ผลประโยชน์ / ความคุ้มครอง

กรณีที่ผู้เอาประกันเสียชีวิตในระหว่างที่รับเงินบำนาญไม่ครบ 15 ปี ผู้รับประโยชน์สามารถเลือกรับ

1. เงินบำนาญเท่ากับร้อยละ 12 ของจำนวนเงินเอาประกันทุกปี จนครบ 15 ปี และเมื่อบริษัทจ่ายเงินบำนาญจนครบ 15 ปี แล้วถือว่าสัญญาเป็นอันสิ้นสุด
2. รับเงินบำนาญที่เหลืออยู่ในครั้งเดียว โดยคิดตามตารางมูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินบำนาญที่บริษัทยังไม่ได้จ่ายจนครบ 15 ปี แล้วถือว่าสัญญาเป็นอันสิ้นสุด

อากเนย์บำนาญ 85/60

อัตราเบี้ยแบบ “อากเนย์บำนาญ 85/60” ต่อจำนวนเงินเอาประกันภัย 1,000 บาท						
เพศ	ชาย			หญิง		
อายุ	รายปี	6 เดือน	3 เดือน	รายปี	6 เดือน	3 เดือน
30	53.75	27.95	14.51	54.02	28.09	14.59
35	68.77	35.76	18.57	69.75	36.27	18.83
40	92.07	47.88	24.86	93.87	48.81	25.34
45	132.08	68.68	35.66	134.95	70.17	36.44
50	213.35	110.94	57.60	218.87	113.81	59.09



ตัวอย่าง

ทุน 100,000 ชำระเบี้ยปีละ (เพศชาย อายุ 30 ปี)	5,375
ชำระเบี้ย.....30..... ปี รวม	161,250
รับบำนาญ 12% ของเงินเอาประกันทุกปี (รวม 26 ครั้ง)(12,000 บาท * 26 ครั้ง)	312,000
ลงทุน	161,250
ส่วนต่าง	150,750

วิธีการคำนวณเบี้ย

เพศชาย อายุ 30 ปี ซื้อ อากเนย์บำนาญ 85/60

ทุนประกัน 100,000 บาท (อัตราเบี้ย 53.75 ต่อ 1,000 บาท)

ระยะชำระเบี้ย 30 ครั้ง ระยะเวลาคุ้มครองถึงอายุ 85 ปี

อัตราเบี้ยประกัน x ทุนประกัน = 53.75 x 100,000

1,000

1,000

ชำระเบี้ยปีละ

= 5,375 บาท

เพศชาย อายุ 30 ปี ชื่อ อาคเนย์บ้านเลขที่ 85/60 ทุนประกัน 100,000 บาท

ตารางมูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินบำนาญที่บริษัทยังไม่ได้จ่ายจนครบ 15 ปี

เสียชีวิตเมื่ออายุ	อัตราต่อทุนประกัน	จำนวนเงิน (บาท)
60 ปี	143.40%	143,400
61 ปี	134.70%	134,700
62 ปี	125.90%	125,900
63 ปี	116.80%	116,800
64 ปี	107.40%	107,400
65 ปี	97.90%	97,900
66 ปี	88.00%	88,000
67 ปี	78.00%	78,000
68 ปี	67.70%	67,700
69 ปี	57.10%	57,100
70 ปี	46.20%	46,200
71 ปี	35.10%	35,100
72 ปี	23.70%	23,700
73 ปี	12.00%	12,000

เงื่อนไขการรับประกันและรายละเอียดผลิตภัณฑ์



ระยะเวลาคุ้มครอง : ถึงครบอายุ 85 ปี
ระยะเวลาชำระเบี้ย : ถึงครบอายุ 60 ปี



งวดการชำระเบี้ยประกันภัย
รายปี / ราย 6 เดือน / ราย 3 เดือน / รายเดือน



อัตราเบี้ยประกันภัย
ขึ้นอยู่กับ เพศ อายุ
ทุนประกันขั้นต่ำ 100,000 บาท



แผนความคุ้มครอง
ซื้อสัญญาเพิ่มเติมแบบทำยได้ทุกแบบ
ภายใต้ระเบียบการรับประกัน



อายุรับประกันภัย
30 ปี - 55 ปี



ลดหย่อนภาษีได้สูงสุด
200,000 บาท



จุดเด่นอาคเนย์บำนาญ 85/60

1. เบี้ยประกันถูก ลดความกังวลที่จะจ่ายเบี้ยไม่ได้
2. ความคุ้มครองสูง
3. สามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมได้ทุกแบบ
4. สามารถนำเบี้ยประกันลดหย่อนภาษี ได้สูงสุด 200,000 บาท
5. ใช้สำหรับวางแผนเกษียณ

กลุ่มลูกค้า

- ผู้ที่ต้องการวางแผนเก็บเงินยามเกษียณยามที่มีอายุยืนยาว
- ผู้ที่ต้องการวางแผนเตรียมความพร้อมเกษียณอายุในเรื่องค่าดูแลสุขภาพ
- ผู้ที่ต้องการวางแผนเตรียมความพร้อมสำหรับค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน
- ผู้ที่ต้องการวางแผนเตรียมความพร้อมสำหรับค่าใช้จ่ายในการพักผ่อนท่องเที่ยว
- ผู้ที่ต้องการวางแผนเตรียมความพร้อมสำหรับปิดภาระหนี้สินระยะยาว

เพื่อเตรียมเป็นคนเกษียณอายุที่มีความสุขและไม่เป็นภาระให้กับลูกหลาน...ของท่าน

บทการขาย อาคเนย์บำนาญ 85/60 (1/3)



ผู้ชาย :ในปัจจุบันการวางแผนเกษียณอายุ หลากๆ คนเริ่มหันมาเตรียมความพร้อม
สำหรับการเกษียณกันมากขึ้น เห็นด้วยไหม คะ/ครับ



ผู้มั่งหวัง : ใช่ เห็นด้วย



ผู้ชาย : คุณลูกค้า คิดว่า มีคนที่ต้องเตรียมเพื่อการเกษียณอายุ/ค่าใช้จ่ายหลัง
เกษียณอายุประมาณสักเท่าไรต่อเดือน คะ/ครับ



ผู้มั่งหวัง : 50,000 บาท ต่อเดือน



ผู้ชาย : คุณลูกค้า คะ/ครับ ไม่ว่าวันนี้ มีเงินหรือไม่มีเงินก่อนนี้ ยามที่เราเกษียณอายุก็
ต้องมีค่าใช้จ่ายเดือนละ 50,000 บาท ถูกต้องไหมคะ/ครับ



ผู้มั่งหวัง : ใช่

บทการขาย อาคมย์บำนาญ 85/60 (2/3)

 ผู้ชาย : สมมติว่า ตอนที่เราก่อเกษียณอายุแล้วเราไม่ได้เตรียมความพร้อมของเงินก้อนนี้ไว้ และเกิดเหตุการณ์เหล่านี้ขึ้น เช่น การมีอายุยืนยาว ค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ค่าอาหารเสื้อผ้า ค่ายารักษาโรค ค่ารักษาพยาบาล จากการเจ็บป่วยต่างๆ คุณมีวิธีการเตรียมความพร้อมอย่างไรยามเกษียณอายุ คะ/ครับ

 ผู้มุ่งหวัง : ยังไม่มี

 ผู้ชาย : ในฐานะที่เราต้องเตรียมเงินก้อนดังกล่าว เพื่อวางแผนเกษียณอายุอย่างมีความสุข อยากกินกิน อยากเที่ยวเที่ยว อยากทำอะไรทำตอนเราก่อเกษียณอายุ คุณลูกค้าเห็นด้วยนะคะ/ครับ

 ผู้มุ่งหวัง : ใช่ เห็นด้วย

บทการขาย อาคเนย์บำนาญ 85/60 (3/3)

 ผู้ชาย : ขออนุญาตจัดแผนการ เพื่อเตรียมการวางแผนเกษียณอายุ ให้คุณลูกค้า คาดการณ์ไว้ประมาณสักเท่าไรดีคะ/ครับ

 ผู้หญิง : 12,000,000 บาท

 ผู้ชาย : เงินที่เป็นค่าใช้จ่ายหลังเกษียณ เดือนละ 50,000 (50,000 บาท/เดือน x 12 เดือน x 20 ปี) = 12,000,000 บาท

จำนวนนี้ เพียงพอสำหรับคุณลูกค้า ทำให้เราอุ่นใจและสบายใจได้ถ้าเราต้องเจ็บไข้ได้ป่วย เป็นคนเกษียณอายุที่มีความสุข และไม่
เป็นภาระ

ให้ลูกหลาน การวางแผนอย่างรอบคอบเพื่อเตรียมเงินออมไว้สำหรับใช้ยามเกษียณจึงเป็นสิ่งสำคัญ คุณลูกค้าเห็นด้วยนะคะ/ครับ

 ผู้หญิง : เห็นด้วย ค่ะ/ครับ

 ผู้ชาย : เงินอีกส่วนที่ต้องเตรียมคือ การปิดภาระหนี้สินระยะยาว ไม่ทราบว่าขณะนี้หนี้สินก้อนนี้อยู่บ้างไหม อะไรบ้างคะ/ครับ

 ผู้หญิง : บ้านติดธนาคารอยู่ 2 ล้านบาท / รถยนต์ติดไฟแนนซ์อยู่ 8 แสนบาท

 ผู้ชาย : หนี้สินทั้งบ้านและรถ รวมแล้วจำนวน 2,800,000 บาท

ดิฉัน/ ผม ขออนุญาตนำเสนอแผนการวางแผนเกษียณอายุเพื่อเตรียมความพร้อมยามเกษียณอย่างมั่นใจ ให้กับคุณลูกค้า
เพื่อเตรียมเป็นคนเกษียณอายุที่มีความสุขและไม่เป็นภาระให้กับลูกหลานนะคะ/ครับ

วันนี้ เรามาพิจารณาโครงการกันเลย ค่ะ/ครับ (เสนอโครงการ)

Education เพื่อทุนการศึกษา อภพร 2 (90/21)



ระดับชั้นเรียน		ค่าเล่าเรียนเฉลี่ยต่อปี		
		ประหยัด	สายกลาง	จัดเต็ม
อนุบาล	(4 ปี)	4,000	122,000	350,000
ประถมศึกษา	(6 ปี)	4,000	81,000	310,000
มัธยมศึกษา	(6 ปี)	6,000	100,000	600,000
ปริญญาตรี	(4 ปี)	41,000	200,000	1,000,000
ปริญญาโท	(2 ปี)	55,000	250,000	1,600,000

หมายเหตุ : ค่าใช้จ่ายนี้เป็นเพียงอัตราค่าธรรมเนียมการศึกษา ไม่ได้รวมค่าหนังสือ
อุปกรณ์การเรียน ค่าอาหาร ค่าการศึกษาในต่างประเทศ
ไม่รวมค่าประกันภัย ค่ากินอยู่ หรือค่าอุปกรณ์การศึกษา

อายุ	ชั้นเรียน	ประหยัด	ปานกลาง	จัดเต็ม
3	เตรียมอนุบาล	4,371	133,313	382,454
4	อนุบาล 1	4,502	137,312	393,928
5	อนุบาล 2	4,637	141,431	405,746
6	อนุบาล 3	4,776	145,674	417,918
7	ประถม 1	7,379	122,987	737,924
8	ประถม 2	7,601	126,677	760,062
9	ประถม 3	7,829	130,477	782,864
10	ประถม 4	8,063	134,392	806,350
11	ประถม 5	8,305	138,423	830,540
12	ประถม 6	8,555	142,576	855,457
13	มัธยม 1	8,811	146,853	881,120
14	มัธยม 2	9,076	151,259	907,554
15	มัธยม 3	9,348	155,797	934,780
16	มัธยม 4	9,628	160,471	962,824
17	มัธยม 5	9,917	165,285	991,709
18	มัธยม 6	10,215	170,243	1,021,460
19	ป.ตรี ปี 1	71,894	350,701	1,753,506
20	ป.ตรี ปี 2	74,051	361,222	1,806,111
21	ป.ตรี ปี 3	76,272	372,059	1,860,295
22	ป.ตรี ปี 4	105,386	479,026	3,065,765
23	ป.โท ปี 1	108,547	493,397	3,157,738
24	ป.โท ปี 2	111,804	508,199	3,252,471

วัยเรียน

20

0

ซึ่งต้องใช้เงิน

หน้าที่คือ

เรียนหนังสือ

ทุนการศึกษาบุตรธิดา รัฐบาล

ทุนการศึกษาบุตรธิดา RR เอกชน

ทุนการศึกษาบุตร ธิดา RR นานาชาติ

ค่าใช้จ่ายเล่าเรียนต่อเดือน
เดือนละ 20,000 X 12 เดือน X ...20...ปี
= 4,800,000 บาท

ค่าใช้จ่ายทุนการศึกษา
เดือนละ 40,000 X 12 เดือน X 20 ปี
= 9,600,000 บาท

ค่าใช้จ่ายทุนการศึกษา ต่อเดือน
เดือนละ 60,000 X 12 เดือน X 20 ปี
= 14,400,000 บาท

มีอยู่แล้ว คือ



ทุนประกันชีวิต = 500,000
ฝากประจำ = 300,000
พันธบัตร = 200,000
อื่นๆ = 500,000
= 1,500,000
รวมที่มีอยู่แล้ว = 1,500,000
∴ ขาด/เกินอยู่ = 3,300,000

มีอยู่แล้ว คือ



ทุนประกันชีวิต = 500,000
ฝากประจำ = 300,000
พันธบัตร = 200,000
อื่นๆ = 500,000
= 1,500,000
รวมที่มีอยู่แล้ว = 1,500,000
∴ ขาด/เกินอยู่ = 8,100,000

มีอยู่แล้ว คือ

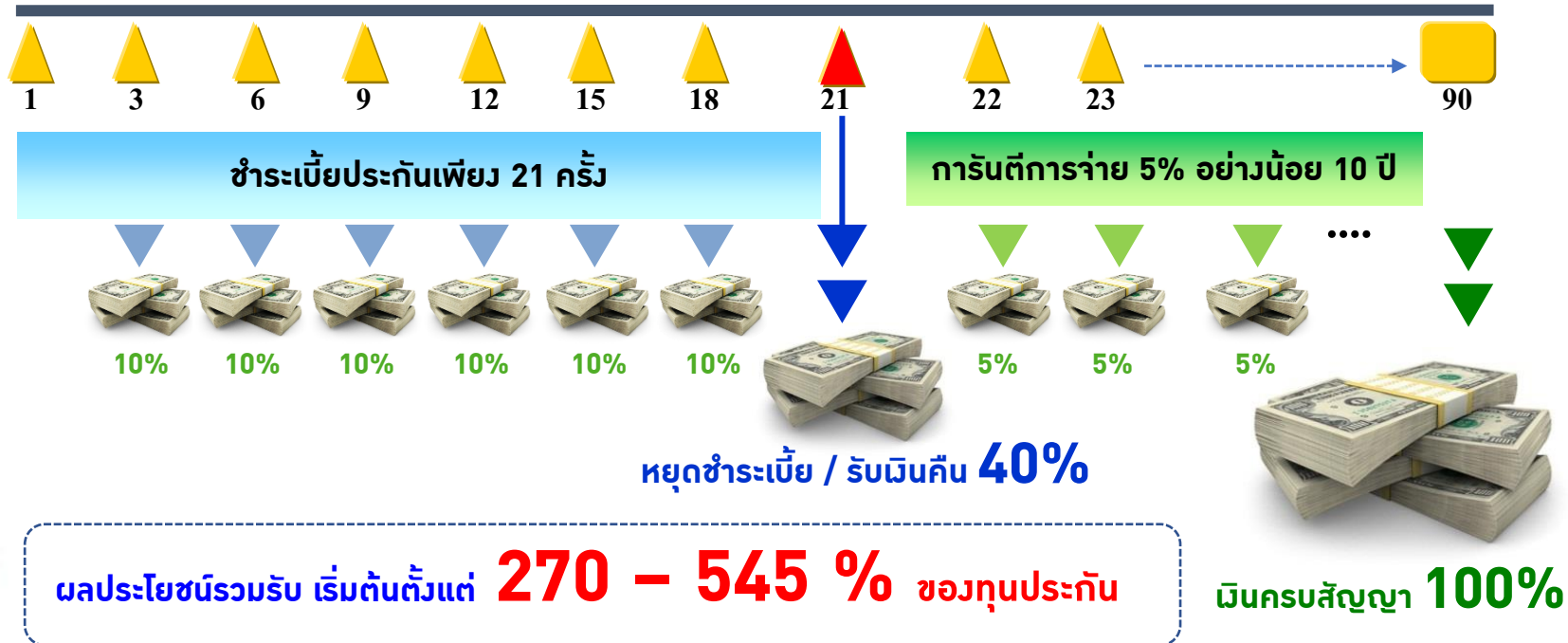


ทุนประกันชีวิต = 500,000
ฝากประจำ = 300,000
พันธบัตร = 200,000
อื่นๆ = 500,000
= 1,500,000
รวมที่มีอยู่ = 1,500,000
= 12,900,000



อภิพร 2 (90/21)

คุ้มครองชีวิต 100% ของทุนประกัน หรือมูลค่าเวนคืนที่มากกว่า



อภิพร 2 (90/21)

คุ้มครองชีวิต 100% ของทุนประกัน หรือมูลค่าเวนคืนที่มากกว่า



ชำระเบี้ยปีละ	9,007
ชำระเบี้ย 21 ปี รวม	189,147
รับเงินสด สิ้นปีกรมธรรม์ที่ 3, 6, 9, 12, 15, 18 ปี ละ 10% รวม 60%	60,000
รับเงินสดสิ้นปีที่ 21 40%	40,000
รับเงินสดตั้งแต่สิ้นปีกรมธรรม์ที่ 22 จนถึงสิ้นปี กรมธรรม์ที่ 90 ปีละ 5% รวม 68 ครั้ง (340%)	340,000

ตัวอย่าง

เพศชาย อายุ 1 ปี

ครบสัญญารับ 100%	100,000
ผลประโยชน์รวม 540%	540,000
ลงทุน	189,147
ส่วนต่าง	350,853

อภิพร 2 (90/21)

เบี้ยประกันภัยรายปี ต่อจำนวนเงินเอาประกัน 1,000 บาท

อัตราเบี้ยแบบ “อภิพร 2(90/21)” ต่อจำนวนเงินเอาประกันภัย 1,000 บาท						
เพศ	ชาย			หญิง		
อายุ	รายปี	6 เดือน	3 เดือน	รายปี	6 เดือน	3 เดือน
1	90.07	46.84	24.32	89.95	46.78	24.44
10	90.51	47.07	24.44	89.62	46.60	24.20
20	92.49	48.10	34.97	89.82	46.70	24.25
25	92.16	47.92	24.88	89.42	46.50	24.14
30	91.75	47.71	24.77	89.09	46.33	24.05
35	91.70	47.68	24.76	89.01	46.29	24.03
40	92.46	48.08	24.96	89.37	46.47	24.13

เงื่อนไขการรับประกัน

ชื่อแบบ	อภิพร 2 (90/21)	ระยะเวลาคุ้มครอง	อายุ 90 ปี
สำหรับ ชาย/หญิง	อายุ 30 วัน – 55 ปี	ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย	21 ปี
จำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำ	100,000 บาท	ผลประโยชน์	1.1 รับเงินจ่ายคืน 10% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย ทุกๆ 3 ปี ตั้งแต่สิ้นปีที่ 3 จนถึงปีที่ 18 1.2 ครบระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย (สิ้นปีกรมธรรม์ ที่ 21) รับเงินจ่ายคืน 40% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย 1.3 ตั้งแต่สิ้นปีที่ 22 เป็นต้นไป รับเงินจ่ายคืนรายปี ปีละ 5% ของจำนวนเงินเอาประกันภัยไปจนกว่าจะ เสียชีวิต หรือครบกำหนดสัญญา (ทั้งนี้บริษัทฯ รับรองการจ่ายเงินคืนไม่น้อยกว่า 10 ปี) 1.4 ครบกำหนดสัญญา (เมื่ออายุครบ 90 ปี) รับเงินครบ สัญญาจำนวน 100% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย
เบี้ยประกันภัย	กรุณาศึกษาจากหน้า 4		
สัญญาเพิ่มเติม	สามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมแนบท้ายได้ทุกแบบ ภายใต้ระเบียบการรับประกันของบริษัทฯ		
อุบัติเหตุ	ADB, ADD, AI/RCC, PA		
สุขภาพ	H&S, HS PLUS, IPD, OPD	ความคุ้มครองเสียชีวิต	รับเงินทดแทน 100% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย หรือมูลค่าเวนคืนที่มากกว่า
ทุพพลภาพ	TPD1, TPD2, PB, TPD2+Death		
ความคุ้มครองพิเศษ	DD, CR, Term Rider	สิทธิในการลดหย่อนภาษี	ไม่สามารถลดหย่อนภาษีได้
ใบคำขอเอาประกันชีวิต	ปกติ		
การพิจารณารับประกัน	กฎเกณฑ์ปกติ		
การแข่งขันคุณวุฒิ	ตามประกาศบริษัท		



อภิพร 2 (90/21)

จุดเด่นแบบประกัน

- เบี้ยประกันราคาถูก
- มีเงินคืนสม่ำเสมอตลอดช่วงสัญญา
- ให้ความคุ้มครองครอบคลุมทุกช่วงวัย
- ให้ผลประโยชน์รวมทั้งสัญญาตั้งแต่ 270- 545 %
- ไม่สามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้

กลุ่มลูกค้า

- ผู้ที่เตรียมวางแผนสำหรับวางแผนสร้างครอบครัวที่สมบูรณ์(การศึกษาของบุตร)
- ผู้ที่ต้องการวางแผนเตรียมความพร้อมสำหรับเป็นทุนการศึกษาของบุตร
- ผู้ที่ต้องการวางแผนเตรียมความพร้อมในเรื่องค่าใช้จ่ายต่างๆในครอบครัว
- ผู้ที่ต้องการวางแผนเตรียมความพร้อมสำหรับกรณีจากไปในฐานะหัวหน้าครอบครัว
- ผู้ที่ต้องการวางแผนเตรียมความพร้อมสำหรับภาระค่าใช้จ่ายต่างๆในครอบครัว

เพื่อวางแผนเตรียมความพร้อมในเรื่องการศึกษาสำหรับลูกหลาน...ของท่าน

บทการขาย เพื่อทุนการศึกษา Education (1/4)



ผู้ชาย : รายได้ส่วนใหญ่ของคุณลูกค้า เป็นค่าใช้จ่ายของครอบครัวและทุนการศึกษา
ลูกก่อนเสมอใช่ไหมคะ/ ครับ



ผู้มั่งหวัง : ใช่



ผู้ชาย : ค่าใช้จ่ายประมาณสักเท่าไรต่อเดือน คะ/ ครับ



ผู้มั่งหวัง : 40,000 บาท ต่อเดือน



ผู้ชาย : คุณลูกค้า คะ/ ครับ ไม่ว่าวันนี้ มีหรือไม่มีเงินก้อนนี้ อย่างไรก็ตามก็ต้องมีค่าใช้จ่าย
เดือนละ 40,000 บาท ถูกต้องไหมคะ/ ครับ



ผู้มั่งหวัง : ใช่

บทการขาย เพื่อทุนการศึกษา Education (2/4)



ผู้ชาย : สมมติว่า ถ้าเมื่อก่อนนี้สะดุดหยุดลง ไม่สามารถผลิตเงินได้แล้ว เช่น การจากไปก่อนวัยอันควร การทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวร หรือการเจ็บป่วย ในภาวะวิกฤติ คุณลูกค้า มีวิธีการทำอย่างไรให้ภรรยา และลูกไม่เดือดร้อน ไหมคะ/ครับ



ผู้มุ่งหวัง : ยังไม่มี



ผู้ชาย : ในฐานะหัวหน้าครอบครัว คุณลูกค้า ต้องเตรียมเมื่อก่อนนี้ไว้ก่อนใช้ไหมคะ/ครับ



ผู้มุ่งหวัง : ใช่

บทการขาย เพื่อทุนการศึกษา Education (3/4)

 **ผู้ชาย :** คุณลูกค้า ค่ะ/ครับ โดยส่วนใหญ่แล้วลูกค้ามักจะมีกังวลใจ ต่างๆ มากมาย เช่น ความคุ้มครองครอบครัว การเจ็บป่วย ทุกพลภาพ หรือแม้แต่ทุนการศึกษาลูก ไม่ทราบว่าลูกค้ามีความกังวลใจเรื่องอะไรมากที่สุด ค่ะ/ครับ ดิฉัน/ผม ขออนุญาตวางแผนทางการเงิน สำหรับทุนการศึกษาให้กับลูกของคุณลูกค้า ในกรณีที่มีเหตุการณ์บางอย่างที่กล่าวมานั้นอาจเกิดขึ้นเร็วเกินไป เห็นด้วยไหม ค่ะ/ครับ

 ผู้มุงหวัง : ก็ดีเลย

 **ผู้ชาย :** ดิฉัน/ผม ขออนุญาตวางแผนทางการเงิน สำหรับทุกการศึกษาให้กับลูกของคุณลูกค้า ไม่ว่าวันนี้จะเกิด หรือไม่เกิดอะไรขึ้น คุณลูกค้าอยากจะเตรียมเงินก้อนนี้ไว้ประมาณเท่าไรดี ค่ะ/ครับ

 ผู้มุงหวัง : สัก 5,000,000 บาท น่าจะพอ ค่ะ/ครับ

บทการขาย เพื่อทุนการศึกษา Education (4/4)

 **ผู้ชาย :** ปัจจุบันคุณลูกค้าได้เตรียมเงินทุนการศึกษาไว้ประมาณเท่าไรครับ พร้อมกับภาระต่างๆที่มี ที่ต้อง
รับผิดชอบในแต่ละเดือน เพื่อวางแผนทางการเงิน และความคุ้มครองที่เกิดประโยชน์ต่อคุณลูกค้า
อย่างสูงสุด นะคะ/ครับ

 **ผู้มุ่งหวัง :** เตรียมทุนการศึกษาของลูกไว้ 2 ล้านบาท มีภาระ คือบ้านติดธนาคารอยู่ 1 ล้านบาท รถยนต์ติด
ไฟแนนซ์อยู่ 5 แสนบาท

 **ผู้ชาย :** ทุนการศึกษาของลูกที่เหลือ 3 ล้านบาทและหนี้สินทั้งบ้านและรถ รวมแล้วจำนวน 4,500,000 บาท
ดิฉัน/ผม ขออนุญาตนำเสนอแผนความคุ้มครองทั้งสามเรื่องนี้ เพื่อให้ภรรยาและลูกของคุณลูกค้า
สามารถใช้ชีวิตอยู่ต่อไป แม้จะไม่มีเราในวันหนึ่งนะคะ/ครับ (เสนอโครงการ)



1.แบบประกันอาคเนย์บำนาญ 85/60 ชำระเบี้ยประกันภัยทั้งหมดกี่ปี

ตอบ ขึ้นอยู่กับอายุลูกค้าในขณะที่ทำประกัน เพราะต้องชำระเบี้ยประกันถึงอายุ 59 ปี

2.แบบประกันอาคเนย์บำนาญ 85/60 เริ่มได้รับบำนาญตอนอายุเท่าไร

ตอบ อายุ 60 ปี

3.แบบประกันอาคเนย์บำนาญ 85/60 ความคุ้มครองชีวิตในกรณีเสียชีวิตผู้รับประโยชน์ ได้รับทุนประกันสูงสุดกี่%

ตอบ 240% ของทุนประกัน



4. แบบประกันอาคณัยบำนาญ 85/60 หากลูกค้าได้รับบำนาญครั้งล่าสุดตอนอายุ 74 ปี และลูกค้ามาเสียชีวิต ผู้รับประโยชน์จะได้รับผลประโยชน์อย่างไร

ตอบ ไม่ได้รับผลประโยชน์ เพราะผู้เอาประกันได้รับเงินบำนาญอย่างน้อย 15 ครั้งแล้ว

5. แบบประกันอาคณัยบำนาญ 85/60 มีจุดเด่นอย่างไร

- ตอบ
1. เบี้ยประกันถูก ลดความกังวลที่จะจ่ายเบี้ยไม่ได้
 2. ความคุ้มครองสูง
 3. สามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมได้ทุกแบบ
 4. สามารถนำเบี้ยประกันลดหย่อนภาษี ได้สูงสุด 200,000 บาท
 5. ใช้สำหรับวางแผนเกษียณ



6. แบบประกัน อภิพร2 (90/21) ลูกค้ายะได้รับควมคุ้มครองท้งหมดที่ปี

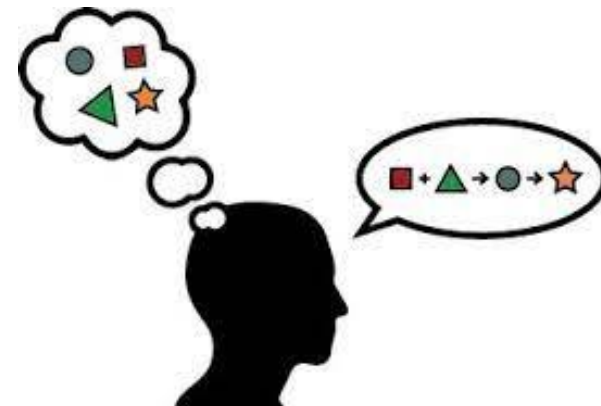
ตอบ ขึ้นอยู่กับอายุลูกค้าในขณะที่ยทำประกัน เพราะคุ้มครองถึงอายุ 90 ปี

7. ผลประโยชน์แบบประกัน อภิพร2 (90/21) กรณีลูกค้าอยู่ครบสัญญาอายุ 90 ปี ผลประโยชน์ที่ได้รับท้งหมดที่% ของทุนประกัน

ตอบ ขึ้นอยู่กับอายุลูกค้าในขณะที่ยทำประกัน โดยผลประโยชน์ได้รับ 270-545% ของทุนประกัน

8. แบบประกัน อภิพร2 (90/21) ลูกค้าอายุเท่าใด หากสมัครทำประกันจะได้รับผลประโยชน์ในกรณีอยู่ครบสัญญาอายุ 90 ปี มากที่สุด

ตอบ 0 ขวบ (30 วัน – 6 เดือน)



9. ลูกค้ายอายุ 35 ปี สมัครทำประกันแบบ อภิพร2(90/21) หากลูกค้ายอยู่ครบสัญญาอายุ 90 ปี ลูกค้ายจะได้รับผลประโยชน์ทั้งหมดที่% ของทุนประกัน

ตอบ 370% ของทุนประกัน

10. แบบประกันแบบ อภิพร2 (90/21) มีจุดเด่นอย่างไร

- ตอบ
1. เบี้ยประกันราคาถูก
 2. มีเงินคืนสมำเสมอตลอดช่วงสัญญา
 3. ให้ความคุ้มครองครอบคลุมทุกช่วงวัย
 4. ให้ผลประโยชน์รวมทั้งสัญญาตั้งแต่ 270- 545 %





แบบประเมินการจับอบรม
หลักสูตร Jump Start

seLife
อาคเนย์ประกันชีวิต

สุขได้กับทุกการเปลี่ยนแปลง

Thank you