



Flexi Pack Training

Dated 24 Feb 2025

1

ทำความเข้าใจผลิตภัณฑ์ และเงื่อนไขของประกันกลุ่ม



2

วิธีการออกข้อเสนอบนแอปพลิเคชัน ICS PACKAGE

FlexiPack



3

การเข้าทำกิจกรรมกับบริษัทลูกค้า เพื่อต่อยอดการขายรายเดี่ยว



4

บริการหลังจากการขาย การจัดการสมาชิกกรมธรรม์ระหว่างปี และระบบ EBENEFITS





FLEXI PACK

ตอบโจทย์ทุกความต้องการ
กับสวัสดิการที่เลือกได้

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

FlexiPack

เฟล็กซ์แพ็ค คือ แผนประกันภัยกลุ่มแบบสำเร็จรูปที่เพิ่มความยืดหยุ่น
ให้นายจ้างหรือฝ่ายทรัพยากรบุคคลสามารถเลือกความคุ้มครองตามความ
ต้องการที่หลากหลายของแต่ละองค์กร และปรับเปลี่ยนวงเงินผลประโยชน์
ภายใต้งบประมาณที่กำหนด

จุดเด่นของ เฟลิกซ์ซี แพ็ค?



อิสระ

ในการกำหนดความคุ้มครอง



หลากหลาย

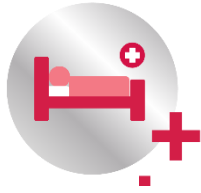
ครอบคลุมทุกความต้องการด้วย 15 ผลิตภัณฑ์
และความคุ้มครองพิเศษเพิ่มเติม



คุ้มค่า

เบี้ยประกันภัยกลุ่มที่ถูกออกแบบ
ให้เหมาะสมกับแต่ละองค์กร

เพล็กซ์ซี แพล็ค มีจุดเด่นอย่างไร ?



ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์



การเลือกแผนความคุ้มครอง



เบี้ยประกันภัย

เพล็กซ์ซี แพล็ค

15 ผลิตภัณฑ์
และ 8 ความคุ้มครองพิเศษเพิ่มเติม
กำหนดความคุ้มครอง และวงเงิน
ความคุ้มครองได้หลากหลาย

สามารถสร้างแผนความคุ้มครองได้สูงสุด
7 แผนต่อกรมธรรม์

อัตราเบี้ยประกันภัยที่คำนวณ
สำหรับแต่ละองค์กร

หมายเหตุ: • เอกสารชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจให้กับตัวแทนประกันชีวิตของบริษัท เอไอเอ จำกัด เท่านั้น ห้ามนำไปใช้ประกอบการเสนอขาย แสดง เฝอแพร่ หรือแจกจ่ายแก่ลูกค้าหรือผู้ขอเอาประกันภัย
• สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย ห้ามเผยแพร่ต่อสาธารณะ ห้ามทำซ้ำ หรือดัดแปลง ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของเอกสารนี้
• ข้อมูลนี้เป็นเพียงข้อมูลเบื้องต้นเพื่อประกอบการนำเสนอเท่านั้น ข้อกำหนดและเงื่อนไขของความคุ้มครองจะระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัยที่ออกให้กับผู้ถือกรมธรรม์

เพลิกซ์ซี แแพค มีจุดเด่นอย่างไร ?



การสร้างข้อเสนอ



การนำส่งงาน



การลงนามของผู้มีอำนาจลงนาม

เพลิกซ์ซี แแพค

✓ สร้างข้อเสนอ บน iCS Package เพื่อให้เห็นเบี่ยงประกันภัยและนำเสนอลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

✓ นำส่งงานผ่าน iCS Package ครบ จบ ในทีเดียว

✓ ลงนาม F2F ผ่าน iCS Package
✓ ลงนามผ่าน iSign

ตัวอย่างการจัดผลประโยชน์แบบสวัสดิการ เฟลิกซ์ซี แฝ็ค

| ความคุ้มครอง | แผนพนักงาน | แผนผู้จัดการ | แผนผู้บริหาร |
|--|------------|--------------|--------------|
| ประกันชีวิต | 200,000 | 300,000 | 400,000 |
| ประกันภัยอุบัติเหตุ | 200,000 | 300,000 | 400,000 |
| ทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวร | 200,000 | 300,000 | 400,000 |
| 40 โรคร้ายแรง | 200,000 | 300,000 | 400,000 |
| ค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยใน | | | |
| - ค่าห้องและค่าอาหารต่อวัน | 1,500 | 2,000 | 2,500 |
| - ค่าห้องไอซียูต่อวัน | 3,000 | 4,000 | 5,000 |
| - ค่ารักษาพยาบาลอื่นๆ (รวมค่ารักษาพยาบาลต่อเนื่องแบบผู้ป่วยนอกภายใน 31 วันนับจากวันที่ออกจาก ร.พ.) | 30,000 | 40,000 | 50,000 |
| - ค่าแพทย์ผ่าตัด (แบบแยกประเภทการผ่าตัด) | 30,000 | 40,000 | 50,000 |
| - ค่าเยี่ยมของแพทย์ต่อวัน | 900 | 1,200 | 1,500 |
| - ค่ารักษาพยาบาลผู้ป่วยนอก (กรณีอุบัติเหตุ) (เข้ารับการรักษาภายใน 72 ชั่วโมงนับจากเกิดอุบัติเหตุ และรวมการรักษาต่อเนื่องภายใน 31 วัน) | 5,000 | 6,000 | 6,000 |
| - ค่าปรึกษาแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะโรค | 5,000 | 6,000 | 6,000 |
| - ค่ามาปนกิจลงเคราะห์ (10 เท่าของค่าห้องและค่าอาหาร) | 15,000 | 20,000 | 25,000 |
| - ค่ารักษาปรึกษาแพทย์ต่อเนื่องภายหลังการรักษาตัวในโรงพยาบาลแบบผู้ป่วยนอก | 800 | 1,000 | 1,200 |
| ค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยนอก กรณีเข้าระหว่างปีกรมธรรม์ ชำระเบี้ยประกันภัยตามสัดส่วน แต่ได้รับผลประโยชน์เต็มปีกรมธรรม์ | 500 | 800 | 1,000 |
| ค่ารักษาทันตกรรม | | | |
| - ตรวจช่องปาก / ซูดหินปูน | 700 | 800 | 1,000 |
| - ตรวจวินิจฉัยโรคด้วยรังสีเอ็กซ์และทดสอบในห้องทดลองปฏิบัติการ | 700 | 800 | 1,000 |
| - อุดฟัน ถอนฟัน และรักษารากฟัน | 1,200 | 1,500 | 2,000 |
| จำนวนพนักงานทั้งหมดของแต่ละแผน | 4 | 3 | 3 |

บริษัท A จำกัด ทำธุรกิจสำนักงานบัญชีและกฎหมายมีพนักงานทั้งหมด 10 คน แบ่งแผนสวัสดิการเป็น 3 แผน ได้แก่ แผนพนักงาน แผนผู้จัดการ และแผนผู้บริหาร ตัวอย่างเบี้ยประกันภัยตามอายุของพนักงานในองค์กร

ตัวอย่างเบี้ยประกันภัย เฟลิกซ์ซี แฝ็คTM ของบริษัท A รวมเบี้ยประกันภัยรายปีทั้งหมด (บาท)⁽²⁾

กรณีที่ 1 อายุเฉลี่ยของพนักงานเท่ากับ 35 ปี ประมาณ 118,000

กรณีที่ 2 อายุเฉลี่ยของพนักงานเท่ากับ 45 ปี และ อายุของพนักงานแต่ละคน น้อยกว่า 50 ปี ประมาณ 128,000

กรณีที่ 3 อายุเฉลี่ยของพนักงานเท่ากับ 45 ปี และ จำนวน 60% ของพนักงานมีอายุมากกว่า 50 ปี ประมาณ 140,000


หมายเหตุ: • เอกสารชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจให้กับตัวแทนประกันชีวิตของบริษัท เอไอเอ จำกัด เท่านั้น ห้ามนำไปใช้ประกอบการเสนอขาย แสดง เผยแพร่ หรือแจกจ่ายแก่ลูกค้าหรือผู้เอาประกันภัย
• สงวนสิทธิ์ตามกฎหมาย ห้ามเผยแพร่ต่อสาธารณะ ห้ามทำซ้ำ หรือดัดแปลง ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของเอกสารนี้
• ข้อมูลนี้เป็นเพียงข้อมูลเบื้องต้นเพื่อประกอบการนำเสนอเท่านั้น ข้อกำหนดและเงื่อนไขของกรมธรรม์จะระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัยที่ออกให้กับผู้ถือกรมธรรม์

อิสระ ในการเพิ่มหรือลดวงเงินได้ตามต้องการ

ค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยใน

| | | | |
|---|--|-------|---------|
|  | ค่าห้องและค่าอาหารต่อวัน (สูงสุดไม่เกิน 31 วัน) | 500 | 10,000 |
|  | ค่ารักษาพยาบาลอื่นๆ (รวมค่ารักษาพยาบาลต่อเนื่องแบบผู้ป่วยนอก ภายใน 31 วัน นับจากวันที่ออกจากโรงพยาบาล) | 5,000 | 300,000 |

ค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยนอก

| | | | |
|---|--|-------|--------|
|  | กำหนดจำนวนผลประโยชน์สูงสุด ต่อปีกรมธรรม์ | 3,000 | 50,000 |
|  | ผลประโยชน์เลือกซื้อเพิ่มเติมและรวมอยู่ในการตรวจรักษาแบบผู้ป่วยนอกสูงสุดต่อปีกรมธรรม์ | | |
|  | การฉีดวัคซีนไข้หวัดใหญ่ 1 เข็มต่อปีกรมธรรม์ และ/หรือ | 500 | 2,000 |
|  | การตรวจสุขภาพ 1 ครั้งต่อปีกรมธรรม์ | 1,000 | 5,000 |

การชำระเบี้ยประกันภัยแบบประกัน เพล็กซ์ซี แพ็ค

สามารถเลือกชำระเป็นรายปีหรือรายเดือนขึ้นอยู่กับจำนวนพนักงาน และปรับอัตราคอมมิชชั่นได้

รายละเอียดเพิ่มเติม (ถ้ามี)

หมวดการชำระเบี้ยประกัน

รายปี รายหกเดือน รายสามเดือน

อัตราคอมมิชชั่น

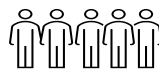
15%

อัตราคอมมิชชั่นอยู่ระหว่าง 1-15%
สำหรับ 40 โรคร้ายแรง (40 GCIR) อัตราคอมมิชชั่นจะได้รับเท่ากับแต่สูงสุดไม่เกิน 10%

ยืนยัน

จำนวนพนักงาน

5-49 คน

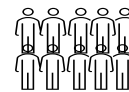


ชำระแบบ

รายปี เท่านั้น

จำนวนพนักงาน

50 - 99 คน

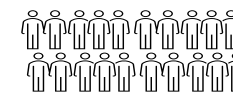


ชำระแบบ

รายปี หรือ
ราย 6 เดือน

จำนวนพนักงาน

100-149 คน



ชำระแบบ

รายปี ราย 6 เดือน
หรือราย 3 เดือน

โดยระบบงวดชำระในขั้นตอน การออกข้อเสนอใน





เงื่อนไขการทำแพนประกัน แบบพลิกชีชี แพนค

เงื่อนไขการทำประกันกลุ่มแบบ พลิกชีชี II เฟ็ค

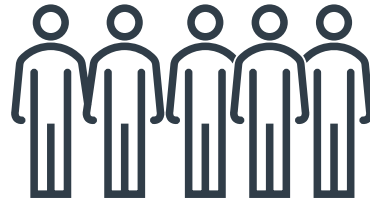
1



ลักษณะองค์กร ที่สามารถทำประกันกลุ่มได้

- องค์กรจะต้องจดทะเบียนเป็น **นิติบุคคล** และมีหนังสือรับรองบริษัทที่ออกโดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

2



จำนวนพนักงาน

- จำนวน **5 - 149 คน** สำหรับแผนประกันชีวิต
- จำนวน **5 - 49 คน** สำหรับแผนแบบมีประกันสุขภาพ

3

ชั้นอาชีพ 1



ส่วนใหญ่ทำงานประจำใน
สำนักงาน ไม่ได้ใช้เครื่องจักร

ชั้นอาชีพ 2



กลุ่มช่างฝีมือที่มีความ
ชำนาญและทักษะ บางครั้ง
อาจจะมีการใช้เครื่องจักร

ชั้นอาชีพ 3

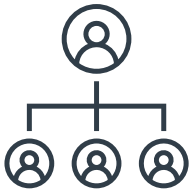


งานที่ส่วนใหญ่มีการใช้
เครื่องจักรกลหนัก เป็นผู้ใช้
แรงงาน หรือทำงานนอก
สำนักงานเป็นประจำ

ประเภทธุรกิจ

- ธุรกิจอยู่ในชั้นอาชีพ **1-3** ตามที่ AIA ระบุ

เงื่อนไขการกำประกันกลุ่มแบบ พลิกชีชี II เฟ็ค



ความคุ้มครองของพนักงานแต่ละตำแหน่ง

4

- พนักงานที่อยู่ตำแหน่งเดียวกัน จะต้องทำแผนเดียวกันเท่านั้น



การขยายความคุ้มครองให้ คู่สมรสและบุตรของพนักงาน

5

- จะต้องทำแผนเดียวกับพนักงานหรือต่ำกว่าพนักงานเท่านั้น
- จะต้องทำให้คู่สมรสและบุตรของพนักงานทุกคนที่อยู่ในกรมธรรม์



เกณฑ์การเลือกแผนและ จำนวนพนักงานในองค์กร

6

- จำนวนพนักงาน 5-19 คน เลือกได้สูงสุด 5 แผน
- จำนวนพนักงาน 20 - 49 คน เลือกได้สูงสุด 6 แผน
- จำนวนพนักงาน 50 - 149 คน เลือกได้สูงสุด 7 แผน



ระยะห่างของความคุ้มครองแต่ละแผน

7

- ความคุ้มครองแต่ละแผนจะต้องมีผลประโยชน์ต่างกันไม่เกิน 3 เท่า



เงื่อนไขการซื้อความคุ้มครองแต่ละประเภท

8

- ทุกความคุ้มครอง ต้องมีพนักงานที่ได้รับความคุ้มครองนั้น อย่างน้อย 5 คนขึ้นไป (นับรวมกันทั้งกรมธรรม์)



เงื่อนไขการกำหนดทุนประกันชีวิต (ทุนประกันแบบคงที่/ทุนประกันเป็นจำนวนเท่าของเงินเดือน)

9

- ภายใต้กรมธรรม์เดียวกันต้องเลือกการกำหนดผลประโยชน์แบบเดียวกันเท่านั้น

หลักเกณฑ์อายุรับประกันในการเข้าร่วมทำประกันภัยแบบ เฟลิกซ์ชี แพล็ค

พนักงาน คู่สมรส และบุตร ที่มีสิทธิทั้งหมดจะต้องเข้าร่วมทำประกันภัย (กรณีขยายความคุ้มครองถึงคู่สมรส และบุตร) โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณารับประกันภัยดังนี้

| ผู้มีสิทธิทำประกันภัย | จำนวนพนักงาน 5-49 คน | จำนวนพนักงาน 50-149 คน |
|----------------------------------|---|-----------------------------------|
| อายุที่รับประกันภัย | 15-64 ปี | 15-69 ปี ^{(2), (3)} |
| อายุที่คุ้มครอง | ถึงอายุ 70 ปี ^{(2), (3)} | ถึงอายุ 70 ปี ^{(2), (3)} |
| อายุที่รับประกันภัย (สำหรับบุตร) | อายุไม่ต่ำกว่า 2 สัปดาห์ และไม่เกินกว่า 18 ปี และยังมีได้สมรส ทั้งนี้ จะขยายความคุ้มครองให้แก่บุตรที่มีอายุระหว่าง 18 ปี จนถึง 22 ปี โดยเป็นผู้ซึ่งกำลังศึกษาเต็มเวลา และได้รับการอุปการะทางการเงินจากพนักงาน และยังมีได้สมรส | |
| อายุที่คุ้มครอง (บุตร) | ถึงอายุ 23 ปี | |

- (1) คุ้มครองถึงอายุ 65 ปี สำหรับการประกันภัย 40 โรคร้ายแรง
- (2) ขยายความคุ้มครองให้กับพนักงานและคู่สมรสที่มีอายุ 65-69 ปี สำหรับกรรมธรรม์ที่ต้องการความคุ้มครองต่อเนื่อง และจำนวนพนักงานและคู่สมรสที่มีอายุระหว่าง 65-69 ปีจะต้องไม่เกิน 5% ของจำนวนพนักงานทั้งหมด
- (3) ให้ความคุ้มครองถึงอายุ 65 ปี สำหรับการประกันภัย 40 โรคร้ายแรง
- (4) ผลประโยชน์และความคุ้มครองสำหรับกรณีอายุ 65-69 ปี ต้องไม่เกินที่เอไอเอกำหนด

วันที่กรมธรรม์มีผลบังคับ

วันที่เริ่มมีผลบังคับของกรมธรรม์ประกันภัยแบบ FlexiPack

“วันถัดไป” หลังจากเอไอเอได้รับและอนุมัติใบคำขอเอาประกันภัยกลุ่มที่เป็นหลักฐานแสดงความสามารถในการเอาประกันภัยเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

1. เมนู กรมธรรม์ ระบบแสดง “รายละเอียดผู้ถือกรมธรรม์”

ชื่อผู้ถือกรมธรรม์: บริษัท ตัวอย่าง จำกัด
เลขที่กรมธรรม์: 0000XXXXXX
สถานะ: **มีผลบังคับ**
วันเริ่มมีผลบังคับใช้: 1 มกราคม 2565
วันครบรอบปีกรมธรรม์: 1 มกราคม 2566
บุคคลติดต่อ: แสดงรายละเอียด

กรมธรรม์ที่มีค่ารักษาพยาบาล IPD จะต้องมีการมีสถานะ “มีผลบังคับ” และ “ไม่มีจำนวนเบี้ยค้างชำระ” สมาชิกจึงจะสามารถ Fax Claim ได้

2. เมนู ใบแจ้งเบียดประกันภัย ระบบแสดง “จำนวนเบียดประกันที่ค้างชำระ”

ข้อมูลใบแจ้งเบียดประกันภัย

0000XXXXXX - บริษัท ตัวอย่าง จำกัด
เลขที่กรมธรรม์: 0000XXXXXX
จำนวนเงินที่จ่าย: THB XXX,XXX.00
จำนวนเงินที่ชำระ: THB XXX,XXX.00

| สภากาชาด: 100 - บริษัท ตัวอย่าง จำกัด | จำนวนเบียดประกันที่ค้างชำระ | จำนวนเงินที่ชำระ | จำนวนเงินที่ชำระ | เลขที่ใบแจ้งเบียด | วันที่ออกใบแจ้งเบียด | วันที่ชำระเบียด | รายละเอียดเบียด |
|---|-----------------------------|------------------|------------------|----------------------|----------------------|-----------------|-----------------|
| ใบแจ้งเบียดประกันภัยครั้งที่ 1 ถึง 1 ธันวาคม 2565 | THB XXX,XXX.00 | THB XXX,XXX.00 | THB XXX,XXX.00 | 02201010000000XXXXXX | 1 ธันวาคม 2565 | 15 ธันวาคม 2565 | รายละเอียดเบียด |
| ทั้งหมด | THB XXX,XXX.00 | THB XXX,XXX.00 | THB 0.00 | | | | |

จำนวนเบียดประกันที่ค้างชำระ = 0
สมาชิกสามารถใช้ FAX Claim ได้

หมายเหตุ: • เอกสารชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจให้กับตัวแทนประกันชีวิตของบริษัท เอไอเอ จำกัด เท่านั้น ห้ามนำไปใช้ประกอบการเสนอขาย แสดง เผยแพร่ หรือแจกจ่ายแก่ลูกค้าหรือผู้ขอเอาประกันภัย
• สงวนสิทธิ์ตามกฎหมาย ห้ามเผยแพร่ต่อสาธารณะ ห้ามทำซ้ำ หรือดัดแปลง ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของเอกสารนี้
• ข้อมูลนี้เป็นเพียงข้อมูลเบื้องต้นเพื่อประกอบการนำเสนอเท่านั้น ข้อกำหนดและเงื่อนไขของกรมธรรม์จะระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัยที่ออกให้กับผู้ถือกรมธรรม์



ความคุ้มครองและตาราง
ผลประโยชน์ของแผนประกัน
แบบเพิลิกซ์ซี แพ็ค

หลากหลาย ครอบคลุมทุกความคุ้มครอง



ตารางผลประโยชน์ เฟลิกซ์ชี แพล็ค (ความคุ้มครองหลัก)

เลือกความคุ้มครองหลัก ความคุ้มครองประกันชีวิต

| ความคุ้มครองพื้นฐาน | ผลประโยชน์ | แบบที่ 1 กำหนดจำนวนเงิน เอาประกันภัยแบบคงที่ ⁽¹⁾ ต่ำสุด - สูงสุด (บาท) | แบบที่ 2 กำหนดจำนวนค่าของ เงินเดือนขึ้นพื้นฐาน ⁽¹⁾ ต่ำสุด - สูงสุด (บาท) |
|---------------------|--|--|--|
| 1. การประกันชีวิต | <ul style="list-style-type: none">การเสียชีวิตเนื่องจากการเจ็บป่วยหรืออุบัติเหตุ | 100,000 – 2,000,000 | 12 - 72 เท่า ของเงินเดือนขั้นพื้นฐาน (สูงสุดไม่เกิน 40 ล้านบาท) |



⁽¹⁾ในแต่ละแผนประกันภัย สามารถกำหนดผลประโยชน์ตามที่ต้องการภายใต้เงื่อนไขของการรับประกันภัยกลุ่ม และภายในกรมธรรม์เดียวกัน สามารถกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัยเลือกแบบที่ 1 หรือแบบที่ 2 ได้เพียงแบบเดียวเท่านั้น



ตารางผลประโยชน์ พลิกชีชี แพ็ค (ความคุ้มครองสำหรับเลือกซื้อเพิ่มเติม)

ความคุ้มครองอุบัติเหตุ ทูพพลภาพสิ้นเชิงถาวร และผลประโยชน์ 40 โรคร้ายแรง

| ความคุ้มครองเลือกซื้อเพิ่มเติม | ผลประโยชน์ | แบบที่ 1 กำหนดจำนวนเงิน เอาประกันภัยแบบคงที่ ⁽¹⁾ ต่ำสุด - สูงสุด (บาท) | แบบที่ 2 กำหนดจำนวนค่าของ เงินเดือนขั้นพื้นฐาน ⁽¹⁾ ต่ำสุด - สูงสุด (บาท) |
|--|---|--|--|
| 2. การประกันภัยอุบัติเหตุ ⁽²⁾ | <ul style="list-style-type: none"> • กรณีเสียชีวิตเนื่องจากอุบัติเหตุทั่วไป • กรณีเสียชีวิตเนื่องจากอุบัติเหตุสาธารณภัย⁽³⁾ • กรณีสูญเสียการใช้งานแขนหรือขาข้างใดข้างหนึ่งโดยสิ้นเชิงถาวร⁽⁴⁾ • กรณีสูญเสียการมองเห็นของตาข้างใดข้างหนึ่งโดยสิ้นเชิงถาวร⁽⁴⁾ • กรณีสูญเสียความสามารถในการพูดและสูญเสียความสามารถในการได้ยินของหูทั้งสองข้าง⁽⁴⁾ • กรณีสูญเสียความสามารถในการพูด⁽⁴⁾ • กรณีสูญเสียเลนส์ตาเพียงข้างเดียวโดยสิ้นเชิงถาวร⁽⁴⁾ • การทูพพลภาพโดยสิ้นเชิงถาวรเนื่องจากอุบัติเหตุ | 100,000 - 2,000,000 | 12 - 72 เท่า ของเงินเดือนขั้นพื้นฐาน (สูงสุดไม่เกิน 40 ล้านบาท) |
| 3. การประกันภัย ทูพพลภาพสิ้นเชิงถาวร ⁽⁵⁾ | <ul style="list-style-type: none"> • การทูพพลภาพโดยสิ้นเชิงถาวรเนื่องจากอุบัติเหตุหรือเจ็บป่วยนานติดต่อกัน 180 วัน | 100,000 - 2,000,000 | 12 - 72 เท่า ของเงินเดือนขั้นพื้นฐาน (สูงสุดไม่เกิน 40 ล้านบาท) |
| 4. สัญญาเพิ่มเติม ผลประโยชน์ 40 โรคร้ายแรง ⁽⁶⁾ | <ul style="list-style-type: none"> • การเสียชีวิตเนื่องจากการเจ็บป่วยหรือเจ็บป่วยด้วย 40 โรคร้ายแรง | 10,000 - 2,000,000 | 12 - 72 เท่า ของเงินเดือนขั้นพื้นฐาน (สูงสุดไม่เกิน 5 ล้านบาท) |

⁽²⁾ จำนวนเงินเอาประกันภัย สูงสุดไม่เกิน 3 เท่า ของจำนวนเงินเอาประกันภัยประกันชีวิต

⁽⁵⁾ จำนวนเงินเอาประกันภัยต้องไม่เกินจำนวนเงินเอาประกันภัยประกันชีวิต และหากเลือกที่จะเพิ่มผลประโยชน์นี้ จะต้องเพิ่มให้กับทุกแผน

⁽¹⁾ ในแต่ละแผนประกันภัย สามารถกำหนดผลประโยชน์ตามที่ต้องการภายใต้เงื่อนไขของการรับประกันภัยกลุ่ม และภายในกรมธรรม์เดียวกัน สามารถกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัยเลือกแบบที่ 1 หรือแบบที่ 2 ได้เพียงแบบเดียวเท่านั้น

⁽³⁾ อุบัติเหตุที่เกิดขึ้นในเขตยานสาธารณะ เช่น รถเมล์ ลิฟต์โดยสาร (ยกเว้นลิฟต์ในเมืองหรือสถานที่ก่อสร้าง) หรือเกิดขึ้นเนื่องจากไฟไหม้อาคารสาธารณะ โรงแรม โรงแรม ซึ่งผู้เอาประกันภัยอยู่ ณ สถานที่นั้นขณะที่เริ่มไฟไหม้

⁽⁴⁾ บริษัทจะจ่ายผลประโยชน์ตามอัตราร้อยละของจำนวนเงินเอาประกันภัยอุบัติเหตุ ตามที่ระบุในตารางเงินทดแทนของสัญญาเพิ่มเติมผลประโยชน์แบบมรณะกรรม และสูญเสียอวัยวะเนื่องจากอุบัติเหตุกลุ่มแบบคอนติเนนตัล



5 กลุ่มโรคร้ายแรง

กลุ่มโรคเมะเร็งและเนื้องอก

1. โรคมะเร็งระยะลุกลาม
2. เนื้องอกในสมอง ชนิดที่ไม่ใช่เมะเร็ง



กลุ่มโรคเกี่ยวกับอวัยวะ: และระบบการทำงานที่สำคัญ

1. ไตวายเรื้อรัง
2. โรคไวรัสตับอักเสบบีขั้นรุนแรง
3. ตับวาย
4. ได้อักเสบลุกลาม จากโรคซิสเต็มมิดลูปัส อิริเดมาโตซุส
5. ภาวะตับอ่อนอักเสบที่กลับเป็นซ้ำและเรื้อรัง
6. โรคลำไส้อักเสบเป็นแผลรุนแรง
7. ภาวะข้ออักเสบรูมาตอยด์ชนิดรุนแรง
8. การผ่าตัดเปลี่ยนอวัยวะหรือปลูกถ่ายไขกระดูก
9. โรคเท้าช้าง



กลุ่มโรคหัวใจ ระบบหายใจ และการไหลเวียนโลหิต

1. กล้ามเนื้อหัวใจตายเฉียบพลันจากการขาดเลือด
2. การผ่าตัดเส้นเลือดเลี้ยงกล้ามเนื้อหัวใจ
3. โรคกล้ามเนื้อหัวใจ
4. การผ่าตัดลิ้นหัวใจโดยวิธีการเปิดหัวใจ
5. โรคแรงดันโลหิตสูงเฉียบพลันแบบปฐมภูมิ
6. โรคหลอดเลือดสมองเรื้อรังขั้นรุนแรง / โรคหลอดเลือดหัวใจ
7. โรคโลหิตจางจากไขกระดูกไม่สร้างเม็ดโลหิต
8. การผ่าตัดเส้นเลือดแดงใหญ่เอออร์ตา



กลุ่มโรคหลอดเลือดสมอง ระบบประสาท / กล้ามเนื้อ และภาวะติดเชื้อ

1. โรคหลอดเลือดสมองแตกหรืออุดตัน
2. โรคระบบประสาทที่มีผลต่อเซลล์ประสาท
3. โรคเยื่อหุ้มสมองและไขสันหลังอักเสบจากเชื้อแบคทีเรีย
4. โรคหลอดเลือดสมองไปฟองที่ต้องรักษาโดยการผ่าตัด
5. สมองอักเสบจากเชื้อไวรัส
6. โรคของเซลล์ประสาทควบคุมการเคลื่อนไหว
7. โรคสมองเสื่อมชนิดอัลไซเมอร์
8. โรคพาร์กินสัน
9. ภาวะอะเพลลิก
10. โรคกล้ามเนื้อเสื่อม
11. โรคโปลิโอ
12. โรคเนื้อเยื่อพังผืดอักเสบติดเชื้อและเป็นเนื้อตาย
13. อัมพาตของกล้ามเนื้อแขนหรือขา



กลุ่มการบาดเจ็บร้ายแรงและภาวะทุพพลภาพ

1. ตาบอด
2. แผลไหม้ถาวร
3. การบาดเจ็บที่ศีรษะอย่างรุนแรง
4. การสูญเสียการดำรงชีพอย่างถาวร
5. การทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิง
6. การสูญเสียความสามารถในการพูด
7. ภาวะโคม่า
8. การฉีกขาดของรากประสาทต้นแขน



ผลประโยชน์ความคุ้มครองครอบคลุม 40 โรคร้าย

กรณีเสียชีวิต
เนื่องจากการเจ็บป่วย

กรณีเจ็บป่วย
ด้วยโรคร้ายแรง

ให้ความคุ้มครอง
ถึงการเสียชีวิตเนื่อง
จากการเจ็บป่วย
ทุกกรณีที่ไม่ใช่สาเหตุ
จากอุบัติเหตุ

ให้ความคุ้มครอง
ขณะที่ผู้เอาประกันภัย
ยังมีชีวิตอยู่
และเจ็บป่วยด้วย
40 โรคร้ายแรง

การสิ้นสุดสัญญาเพิ่มเติม ผลประโยชน์ 40 โรคร้ายแรง

ความคุ้มครองของผู้
เอาประกันภัยตามสัญญา
เพิ่มเติมนี้จะสิ้นสุดลง
ทันที หลังจากที่ได้มีการ
จ่ายเงินผลประโยชน์
เต็ม 100% ตาม
สัญญาเพิ่มเติมแล้ว

สัญญากรมธรรม์หลัก
และ ผลประโยชน์อื่นๆ
เช่น ประกันชีวิต
ประกันอุบัติเหตุ
ประกันสุขภาพ
หรือสัญญาอื่นๆ
ยังคงมีผลบังคับ

หมายเหตุ

- บริษัท เอไอเอ จำกัด ของสหรัฐอเมริกาภายใต้การกำกับดูแลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และเงื่อนไขกรมธรรม์ในสัญญา โดยจะหักค่าเบี้ยในภายหลังประมาณร้อยละ 31 วัน ก่อนวันครบอายุกรมธรรม์
- สำหรับลูกค้าเดิมที่เคยมีประวัติการถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับ และต่อกรมธรรม์การประกันภัย บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการพิจารณาเบี้ยประกันที่บริษัทกำหนดตามตารางผลประโยชน์ของสัญญาเพิ่มเติม
- นายจ้าง และ/หรือผู้เอาประกันภัยควรศึกษาและทำความเข้าใจเอกสารเสนอขายก่อนตัดสินใจทำประกันภัย เมื่อได้รับกรมธรรม์ และ/หรือ หนังสือรับรองการประกันภัยแล้ว โปรดศึกษารายละเอียด ข้อกำหนดและเงื่อนไขในกรมธรรม์ และ/หรือ หนังสือรับรองการประกันภัยทุกฉบับ
- ผู้เอาประกันภัยที่มีน้ำหนักเกินมาตรฐานจริงในการขอเอาประกันภัย การปฏิบัติความจริงหรือแสดงความเป็นที่ปรึกษาอาจเป็นเหตุให้บริษัทปฏิเสธการรับประกันภัย และปฏิเสธไม่จ่ายค่าสินไหมทดแทนตามสัญญาประกันภัย
- ข้อกำหนดและเงื่อนไขของความคุ้มครองจะระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย และ/หรือ หนังสือรับรองการประกันภัยทุกฉบับที่ออกให้กับผู้ถือกรมธรรม์ และ/หรือ ผู้เอาประกันภัย



(6) การเลือกซื้อความคุ้มครองสัญญาเพิ่มเติม ผลประโยชน์ 40 โรคร้ายแรงให้กับพนักงาน

- นายจ้างสามารถเลือกซื้อจำนวนเงินเอาประกันภัยได้ตามแบบที่ 1 และแบบที่ 2 ในตารางข้างต้น
- หากเลือกเพิ่มผลประโยชน์นี้ จะต้องเพิ่มให้กับทุกแผน
- กรณีนายจ้างต้องการขยายความคุ้มครองถึงผู้อยู่ในอุปการะของพนักงาน นายจ้างจะต้องเลือกแบบกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัย **แบบคงที่** ให้กับพนักงานแบบเดียวกันนั้น



หมายเหตุ:

- เอกสารขุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจให้กับตัวแทนประกันชีวิตของบริษัท เอไอเอ จำกัด เท่านั้น ห้ามนำไปใช้ประกอบการเสนอขาย แสดง เผยแพร่ หรือแจกจ่ายแก่ลูกค้าหรือผู้เอาประกันภัย
- สงวนสิทธิ์ตามกฎหมาย ห้ามเผยแพร่ต่อสาธารณะ ห้ามทำซ้ำ หรือดัดแปลง ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของเอกสารนี้
- ข้อมูลนี้เป็นเพียงข้อมูลเบื้องต้นประกอบการนำเสนอเท่านั้น ข้อกำหนดและเงื่อนไขของความคุ้มครองจะระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัยที่ออกให้กับผู้ถือกรมธรรม์



ตารางผลประโยชน์ เพล็กซ์ซี่ แพ็ค (ความคุ้มครองสำหรับเลือกซื้อเพิ่มเติม)

ความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยใน

| ความคุ้มครองเลือกซื้อเพิ่มเติม | ผลประโยชน์ | การกำหนดจำนวนผลประโยชน์ (บาท) ⁽¹⁾ ต่ำสุด - สูงสุด (บาท) |
|--|---|---|
| 5. ค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยในในโรงพยาบาลและศัลยกรรมแบบไม่อ้างอิงตามตารางผ่าตัด 6. ค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยในในโรงพยาบาลและศัลยกรรมแบบแยกประเภทการผ่าตัด มีให้เลือก 2 แบบ โดยภายในกรมธรรม์เดียวกันสามารถเลือกได้เพียงแบบเดียวเท่านั้น | ก. ค่าห้องและค่าอาหารต่อวัน (สูงสุดไม่เกิน 31 วัน) ค่าห้องและค่าอาหารผู้ป่วยไอซียูต่อวัน (สูงสุดไม่เกิน 7 วัน) รวมสูงสุดไม่เกิน 31 วัน ต่อการเจ็บป่วยหนึ่งครั้ง | 500 - 10,000 2 เท่าของค่าห้องและค่าอาหาร |
| | ข. ค่ารักษาพยาบาลอื่นๆ (รวมค่ารักษาพยาบาลต่อเนื่องแบบผู้ป่วยนอกภายใน 31 วัน นับจากวันที่ออกจากโรงพยาบาล) |  5,000 - 300,000 |
| | ค. ค่าแพทย์ผ่าตัด (5. แบบไม่อ้างอิงตามตารางผ่าตัด หรือ 6. แบบแยกประเภทการผ่าตัด) | 5,000 - 300,000 |
| | ง. ค่าเยี่ยมของแพทย์ต่อวัน (สูงสุดไม่เกิน 31 วัน) | 300 - 7,000 |
| | จ. ค่ารักษาพยาบาลผู้ป่วยนอกฉุกเฉิน (กรณีอุบัติเหตุ) (เข้ารับการรักษาภายใน 72 ชั่วโมงนับจากเกิดอุบัติเหตุ และรวมการรักษาต่อเนื่องภายใน 31 วัน) |  3,000 - 60,000 |
| | ฉ. ค่าปรึกษาแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะโรค (รวมอยู่ในค่ารักษาพยาบาลอื่นๆ ข้อ ข. หรือค่าแพทย์ผ่าตัด ข้อ ค. แล้วแต่กรณี) | 3,000 - 60,000 |
| | ช. ค่ามาปนกิจสงเคราะห์ | 10 เท่าของค่าห้องและค่าอาหารต่อวัน |



ตารางผลประโยชน์ เฟลิกซ์ชี แพ็ค (ความคุ้มครองสำหรับเลือกซื้อเพิ่มเติม)

ความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยใน (Cont.)

| ความคุ้มครองเลือกซื้อเพิ่มเติม | ผลประโยชน์ | การกำหนดจำนวน ผลประโยชน์ (บาท) ⁽¹⁾ ต่ำสุด - สูงสุด (บาท) |
|--|---|---|
| 7. ค่าปรึกษาแพทย์ต่อเนื่อง ภายหลังการรักษาตัวใน โรงพยาบาลแบบผู้ป่วยนอก (รวมอยู่ในความคุ้มครองข้อ 5. หรือ ข้อ 6. แล้วแต่กรณี) | การปรึกษาแพทย์แบบผู้ป่วยนอก ไม่เกิน 1 ครั้ง ต่อวัน และสูงสุดไม่เกิน 5 ครั้ง ต่อการเจ็บป่วยหรือบาดเจ็บครั้งหนึ่ง และภายใน 3 เดือน หลังจากวันที่ออกจากโรงพยาบาล | 300 - 7,000 |

ตารางผลประโยชน์ เฟลิกซ์ซี แพ็ค (ความคุ้มครองสำหรับเลือกซื้อเพิ่มเติม)

ความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลอื่นๆ สำหรับเลือกซื้อเพิ่มเติม⁽¹⁾ “ต้องซื้อความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยในก่อน”

| ความคุ้มครองเลือกซื้อเพิ่มเติม | วาระประโยชน์ | การกำหนดจำนวนผลประโยชน์ (บาท) ⁽²⁾ ต่ำสุด - สูงสุด (บาท) |
|--|--|---|
| 8. ค่าปรึกษาแพทย์และหรือค่าตรวจวินิจฉัยโรคแบบผู้ป่วยนอก ก่อนการเข้ารับรักษาตัวในโรงพยาบาล | ภายใน 31 วันก่อนเข้ารับรักษาตัวในโรงพยาบาล | 300 - 7,000 |
| 9. การตรวจรักษาแบบผู้ป่วยนอกแบบกำหนดผลประโยชน์ต่อครั้ง (กรณีชำระระหว่างปีกรมธรรม์ ชำระเบี้ยประกันภัยตามสัดส่วนแต่ได้รับผลประโยชน์เต็มปีกรมธรรม์) | 1. ไม่เกิน 1 ครั้งต่อวัน และสูงสุดไม่เกิน 30 ครั้งต่อปีกรมธรรม์ 2. ผลประโยชน์เลือกซื้อเพิ่มเติม และรวมอยู่ในการตรวจรักษาแบบผู้ป่วยนอกสูงสุด 30 ครั้งต่อปีกรมธรรม์ • การวัดคลื่นหัวใจหัวใจใหญ่ 1 เข็มต่อปีกรมธรรม์ และ / หรือ • การตรวจสุขภาพ 1 ครั้งต่อปีกรมธรรม์ | 500 - 10,000 |
| 10. การตรวจรักษาแบบผู้ป่วยนอกแบบกำหนดจำนวนผลประโยชน์สูงสุดต่อปีกรมธรรม์ (กรณีชำระระหว่างปีกรมธรรม์ ชำระเบี้ยประกันภัยตามสัดส่วนแต่ได้รับผลประโยชน์เต็มปีกรมธรรม์) | 1. กำหนดจำนวนผลประโยชน์สูงสุดต่อปีกรมธรรม์ | 3,000 - 50,000 |
| 11. การตรวจวินิจฉัยโรคด้วยรังสีเอกซ์และการตรวจในห้องทดลองแบบผู้ป่วยนอก | ผลประโยชน์สูงสุดต่อปีกรมธรรม์ทั้งกรณีเจ็บป่วย และอุบัติเหตุ | 500 - 10,000 |
| 12. ค่ารักษาในโรงพยาบาลและค่าธรรมเนียมเพิ่มที่ไม่คุ้มครองโรคมะเร็ง (โรคเอ็ดส์) | ค่าใช้จ่ายส่วนเกินจากผลประโยชน์ค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยใน ยกเว้น ค่าใช้จ่ายค่าห้องและค่าอาหาร จะเริ่มจ่ายในวันที่ 32 โดยจ่ายภายใต้ข้อกำหนดการประกันภัยร่วม มีให้เลือก 2 แบบ ได้แก่ 80:20 ,90:10 หรือ 100 | 100 หรือ 200 เท่าของค่าห้องและค่าอาหาร (ค่าห้องและค่าอาหารต่อวันต่ำสุด 700 บาท) |

⁽¹⁾ กรณีต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ใดๆ ภายใต้ “ความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลอื่นๆ สำหรับเลือกซื้อเพิ่มเติม” ต้องซื้อความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยในก่อน ยกเว้นข้อ 15. ค่ารักษาพยาบาลรายวันในโรงพยาบาล

⁽²⁾ ในแต่ละแผนประกันภัย สามารถกำหนดผลประโยชน์ตามที่ต้องการภายใต้เงื่อนไขของการรับประกันกลุ่ม



ตารางผลประโยชน์ เฟลิกซ์ซี แพ็ค (ความคุ้มครองสำหรับเลือกซื้อเพิ่มเติม)

ความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลอื่นๆ สำหรับเลือกซื้อเพิ่มเติม **“ต้องซื้อความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยในก่อน”** (Cont.)

| ความคุ้มครองเลือกซื้อเพิ่มเติม | ผลประโยชน์ | การกำหนดจำนวนผลประโยชน์ (บาท) ⁽²⁾ ต่ำสุด - สูงสุด (บาท) |
|---|---|---|
| 13. ค่ารักษาทันตกรรม แบบกำหนดจำนวนผลประโยชน์ตามรายการ | 1. ตรวจช่องปาก หรือขูดหินปูนต่อครั้ง สูงสุดไม่เกิน 2 ครั้งต่อปีกรมธรรม์ 2. ตรวจวินิจฉัยโรคด้วยรังสีเอ็กซเรย์ และโดยทดสอบในห้องทดลองปฏิบัติการต่อปีกรมธรรม์ 3. อุดฟัน ถอนฟัน และรักษารากฟันต่อปีกรมธรรม์ | 500 – 3,000 500 – 3,000 1,000 – 6,000 |
| 14. ค่ารักษาทันตกรรม แบบกำหนดจำนวนผลประโยชน์ สูงสุดต่อปีกรมธรรม์ (กรณีเข้าระหว่างปีกรมธรรม์ ชำระเบี้ยประกันภัยตามสัดส่วน แต่ได้รับผลประโยชน์เต็มปีกรมธรรม์) | ตรวจช่องปาก หรือขูดหินปูน ตรวจวินิจฉัยโดยการเอ็กซเรย์และ โดยทดสอบในห้องทดลองปฏิบัติการ อุดฟัน ถอนฟัน และรักษารากฟัน | 2,000 – 6,000 |
| 15. ค่ารักษาพยาบาลรายวันในโรงพยาบาล ⁽³⁾ (สำหรับพนักงานเท่านั้น) | 1. สูงสุดไม่เกิน 100 วัน การต่อการรักษาตัวในโรงพยาบาลต่อครั้ง 2. จ่าย 1 วัน กรณีผู้ป่วยในที่ไม่ต้องรักษาตัวในโรงพยาบาล (Day Case) | 500 – 10,000 |



ข้อ 15. ⁽³⁾ค่ารักษาพยาบาลรายวันในโรงพยาบาล สามารถเลือกซื้อเพิ่มเติมและแนบกับความคุ้มครองพื้นฐาน “การประกันชีวิต” ได้โดยตรง





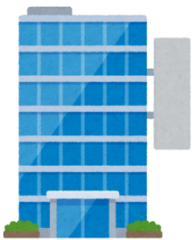
เอกสารประกอบการสมัคร
แฟนประกันแบบเพิลิกซ์ซี แพ็ค

ขั้นตอนการสร้างข้อเสนอ FLEXI PACK

1

เตรียมข้อมูลบริษัทเบื้องต้น

- ชื่อบริษัท / ประเภทธุรกิจตามที่จดทะเบียน
- ข้อมูลผู้ติดต่อ
 - ชื่อ นามสกุล / ตำแหน่ง
 - เบอร์โทรศัพท์ (ใช้เป็นรหัสผ่านการเปิดข้อเสนอและอื่น ๆ)
 - อีเมล
 - ที่อยู่ตามที่จดทะเบียนบริษัท



2

เตรียมข้อมูลก่อนออกข้อเสนอ

- จำนวนแผนที่บริษัทต้องการ _____ แผน (แบ่งตามตำแหน่งงาน)
- จำนวน และอายุจริงของพนักงานทุกคนที่ต้องการเข้าร่วมกรรมธรรม์
- รายละเอียดคู่สมรส และบุตร ของพนักงานแต่ละแผน (หากมี)

กรอกชื่อแผนตามระดับตำแหน่ง เช่น ระดับตำแหน่งพนักงาน ให้กรอกชื่อแผนว่า "พนักงาน"

| สร้างแผน | ชื่อแผน | เลขที่แผน | จำนวนพนักงานตามช่วงอายุ (อายุที่เริ่มทำประกัน) | จำนวนพนักงาน |
|------------------------|-----------|-----------|--|--------------|
| | พนักงาน | 100 | 15-24 25-34 35-44 45-54 55-64 65-69 | 10 |
| | ผู้บริหาร | 200 | | 4 |
| + เพิ่มแผน | | | | |
| จำนวนพนักงานรวมทั้งหมด | | | | 14 |

ระบุจำนวนพนักงานตามช่วงอายุจริง

แผนพนักงาน
มีพนักงานที่อยู่ในช่วงอายุ 25-34 ปี จำนวน 5 คน
มีพนักงานที่อยู่ในช่วงอายุ 35-44 ปี จำนวน 5 คน

แผนผู้บริหาร
มีผู้บริหารที่อยู่ในช่วงอายุ 45-54 ปี จำนวน 2 คน
มีผู้บริหารที่อยู่ในช่วงอายุ 55-64 ปี จำนวน 2 คน

3

รายละเอียดความคุ้มครองเบื้องต้นที่องค์กรต้องการ รวมถึงวงเงินในแต่ละความคุ้มครองที่ลูกค้าต้องการ

| ทุนประกัน | ค่ารักษาพยาบาล |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> ประกันชีวิต (ค.คุ้มครองหลัก) <input type="checkbox"/> อุบัติเหตุ <input type="checkbox"/> ทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวร <input type="checkbox"/> 40 ไร่ร้ายแรง | <input type="checkbox"/> ผู้ป่วยใน <input type="checkbox"/> ผู้ป่วยนอก <input type="checkbox"/> ตรวจสอบสุขภาพประจำปี <input type="checkbox"/> วัคซีนไขหวัดใหญ่ <input type="checkbox"/> ศัลยกรรมเพิ่มทิว <input type="checkbox"/> ทำฟัน <input type="checkbox"/> เอ็กซ์เรย์ & แล็บ <input type="checkbox"/> ค่าชดเชยรายวัน |

เมื่อได้หัวข้อความคุ้มครองที่ลูกค้าต้องการแล้ว ตัวแทนสามารถออกข้อเสนอ Flexi Pack เพื่อดูเบี้ยประกันได้ด้วยตนเองบนแอปพลิเคชัน iCS Package






iCS Package

ครบวงจร ใช้งานง่าย รองรับไลฟ์สไตล์ยุคดิจิทัล

 ตรวจสอบรายชื่อลูกค้า เพื่อนำเสนอการขาย

เพิ่มช่องทางการชำระเงิน 

 เลือกจำนวนแผน ได้สูงสุดถึง 7 แผน

ใบรับเงินอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อรองรับชีวิตในยุคดิจิทัล 

 ลงนามในใบสมัครได้ถึง iCS Package และ iSign



วิธีดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน iCS Package

ฝ่ายประกันธุรกิจองค์กร

CS

1. ให้ iPad เข้าเว็บไซต์ตัวแทนด้วยการสแกน QR Code ด้านล่างนี้



2. เลื่อนหาแอปพลิเคชันที่ชื่อ “iCS Package” จากนั้นกด “ติดตั้ง”



เริ่มต้นใช้งานแอปพลิเคชัน iCS Package

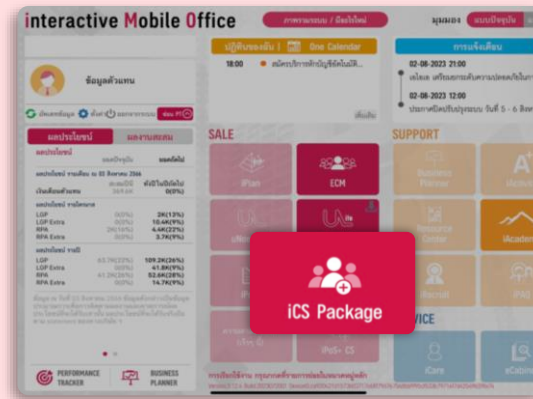
ฝ่ายประกันธุรกิจองค์กร

CS

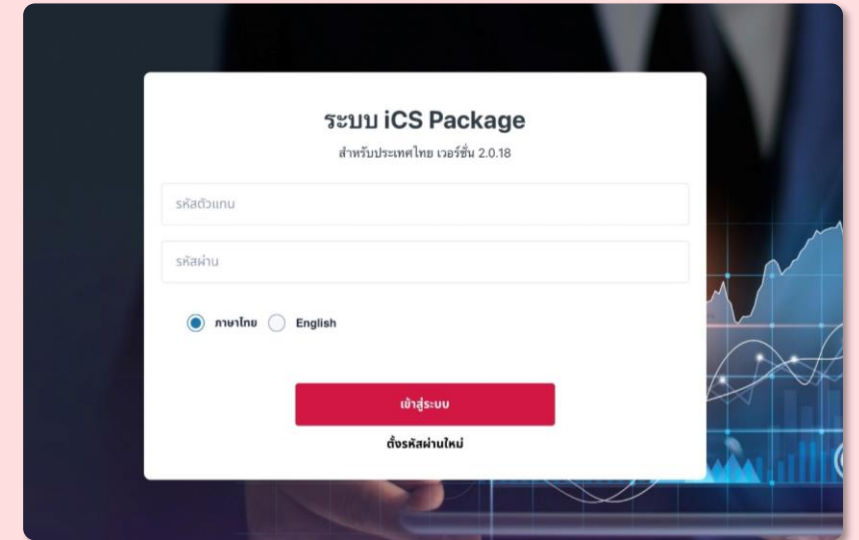
- ใช้งาน iMo ด้วย รหัสตัวแทน และรหัสผ่านของท่าน สามารถเลือกภาษาที่ท่านต้องการได้ตั้งแต่นี้



- เลือก "iCS Package"



- ใช้งาน iCS Package ด้วย รหัสตัวแทน และรหัสผ่านของท่าน สามารถเลือกภาษาที่ท่านต้องการได้ตั้งแต่นี้



- เข้าแอปพลิเคชัน "iCS Package" โดยตรง



ออกแบบข้อเสนอการประกันกลุ่มของบริษัทแบบ FLEXI

Flexi Pack

2 แผน สำหรับพนักงาน 12 คน

- แผน 100 => พนักงาน 8 คน
- แผน 200 => หัวหน้างาน 4 คน

FlexiPack

ออกแบบข้อเสนอการประกันกลุ่ม FLEXI ตามรายละเอียดดังนี้

| ความคุ้มครอง | แผน 100 พนักงาน | แผน 200 หัวหน้างาน |
|--------------------------------|--------------------|-----------------------|
| ความคุ้มครองหลัก | | |
| ประกันชีวิต (ความคุ้มครองหลัก) | 100,000 | 200,000 |
| ความคุ้มครองพื้นฐาน | | |
| ประกันอุบัติเหตุ (ADD) | 100,000 | 200,000 |
| 40 โรคร้ายแรง (40 GCIR) | 100,000 | 200,000 |



| ความคุ้มครอง | แผน 100 พนักงาน | แผน 200 หัวหน้างาน |
|--|--------------------|-----------------------|
| ความคุ้มครองแบบมีค่ารักษาพยาบาล (Medical Product) | | |
| ผู้ป่วยใน (H&S) | จ่ายตามจริง | จ่ายตามจริง |
| ค่าห้องและค่าอาหารต่อวัน | 700 | 900 |
| ค่ารักษาพยาบาลอื่น ๆ | 10,000 | 15,000 |
| ค่าแพทย์ผ่าตัด | 5,000 | 7,000 |
| ค่าเยี่ยมแพทย์ต่อวัน | 400 | 600 |
| ค่ารักษาพยาบาลผู้ป่วยนอกฉุกเฉิน (กรณีอุบัติเหตุ) | 4,000 | 5,000 |
| ค่าปรึกษาแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะโรค | 4,000 | 5,000 |
| ค่ารักษาแบบผู้ป่วยนอกต่อเนื่องหลังนอนร.พ. | 400 | 600 |
| คัลยกรรมเสริมทิว (SMM) | 100 เท่า 80:20 | 100 เท่า 80:20 |



| ความคุ้มครอง | แผน 100 พนักงาน | แผน 200 หัวหน้างาน |
|------------------------------|----------------------|-----------------------|
| ความคุ้มครองเพิ่มเติม | | |
| ค่ารักษาแบบผู้ป่วยนอก (OPD) | 500 | 900 |
| ผลประโยชน์เพิ่มเติม | ตรวจสอบสุขภาพประจำปี | ตรวจสอบสุขภาพประจำปี |
| ชดเชยรายวัน (Hi) | 500 | 1000 |



รวมข่าวประชาสัมพันธ์ ประกันกลุ่ม



ประจำเดือน กุมภาพันธ์ 2568

สรุปแคมเปญโบนัสนี้สประกันกลุ่ม
สำหรับตัวแทน
ประจำเดือนกุมภาพันธ์

แคมเปญโบนัสประกันกลุ่มปีแรก



| ผลิตภัณฑ์ที่นับเข้าการหักภาษี | เงื่อนไขการนับผลงาน | รางวัล |
|--|---|--|
| ผลิตภัณฑ์ประกันกลุ่มแบบสำเร็จรูป FlexiPack | นำส่งผลงานกรมธรรม์อนุมัติใหม่ (NB) FYP ขั้นต่ำ 35,000 บาทต่อกรมธรรม์ | โบนัสพิเศษ 2% จากค่าเบี้ยประกัน (FYP) |

หมายเหตุ :

1. ผลงานกรมธรรม์อนุมัติใหม่ (NB) จะต้องได้รับการอนุมัติและชำระเบี้ยภายในช่วงระยะเวลาการทำทนาย โดยกรมธรรม์ดังกล่าวจะต้องมีวันเริ่มมีผลบังคับ ตั้งแต่ 1 มกราคม - 31 มีนาคม 2568 เท่านั้น
2. กรณีกรมธรรม์เป็นผลงานของตัวแทนมากกว่า 1 ท่าน จะนับผลงานตามสัดส่วนของจำนวนตัวแทนในแต่ละกรมธรรม์ จำนวนสูงสุด 2 ท่าน ต่อ 1 กรมธรรม์
3. กรณีมีข้อโต้แย้งใดๆ ให้ถือคำตัดสินของผู้บริหารระดับสูงของฝ่ายประกันธุรกิจองค์กรเป็นที่สิ้นสุด

ไปกันต่อกับประกันกลุ่ม!! ปิด FLEXI PACK ปีแรก รับโบนัสเลยทันที FYP 2%

แคมเปญต่อยอดรายได้จากลูกค้าประกันกลุ่ม (LIG)

Corporate Solutions

ผู้ให้บริการวัย (ผลงานเด่นชัด) และพัฒนาประกันชีวิตทุกด้าน

LIG FYP
3%
Bonus

รับประกันชีวิตรายเดี่ยว
ทุกประเภท
ที่ขายผ่าน
ฐานลูกค้าองค์กร
ตามเงื่อนไข LIG*

รับปัง ๆ กันทั้งปี

1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2568

*รายละเอียดเงื่อนไขจากประกาศฝ่ายประกันชีวิตองค์กร รหัส: CS-03-2025

ฝ่ายประกันชีวิตองค์กร (Corporate Solutions)

HEALTHIER. LONGER. BETTER LIVES.

| ระยะเวลาการกักตุน 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2568 | | |
|--|---|---|
| ประกันชีวิตรายเดี่ยว ทุกประเภท ที่ขายผ่าน ฐานลูกค้าองค์กร ตามเงื่อนไข LIG* | แบบที่ 1 ประกันชีวิตรายเดี่ยว ตามเงื่อนไข LIG* อนุมัติใหม่ ระหว่าง วันที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2568 | เงินโบนัสพิเศษ 2% ของเบี้ยประกันภัยปีแรก (FYP) |
| | แบบที่ 2 ประกันชีวิตรายเดี่ยว ตามเงื่อนไข LIG* อนุมัติใหม่ และแนบ สัญญาเพิ่มเติมอย่างน้อย 1 แบบ ระหว่าง วันที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2568 | เงินโบนัสพิเศษ 3% ของเบี้ยประกันภัยปีแรก (FYP) |

* LIG (Life in Group) คือ การขายประกันชีวิตรายเดี่ยวในฐานลูกค้าประกันกลุ่มหรือกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โดยตัวแทนบริการกรมธรรม์ประกันกลุ่มหรือกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ตัวแทนในหน่วยเดียวกับตัวแทนบริการกรมธรรม์ประกันกลุ่มหรือกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

ขายรายเดี่ยวในบริษัทลูกค้าประกันกลุ่ม รับเลยทันที FYP สูงสุด 3%

แคมเปญต่อยอดรายได้จากลูกค้าประกันกลุ่ม (LIG)



ต่อกี 2 LIG FAST START EXTRA BONUS ระยะเวลาการกักตุน 1 มกราคม - 31 มีนาคม 2568 (3 เดือน)

ประกันชีวิตรายเดี่ยว
ทุกประเภท
ที่ขายผ่าน
ฐานลูกค้าองค์กร
ตามเงื่อนไข LIG*

นำส่งผลงานประกันชีวิตรายเดี่ยว
ตามเงื่อนไข LIG* ต่อเนื่องทุกเดือน โดยมี
FYP รวม **75,000** บาท ขึ้นไป
และทุกกรมธรรม์ต้องแนบสัญญาเพิ่มเติม
อย่างน้อย 1 แบบ

เงินโบนัสพิเศษ
3%
ของ FYP

* LIG (Life in Group) คือ การขายประกันชีวิตรายเดี่ยวในฐานลูกค้าประกันกลุ่มหรือกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โดยตัวแทนบริการกรมธรรม์ประกันกลุ่มหรือกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
ตัวแทนในหน่วยเดียวกันกับตัวแทนบริการกรมธรรม์ประกันกลุ่มหรือกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

ACTIVE กันต่อ!! ขาย LIG+RIDER ทุกเดือน ม.ค.-มี.ค. รับโบนัสเพิ่ม FYP 3%

ขาย LG ยิ่งขาย ยิ่งรวย โบนัสจัดเต็ม!!

โบนัสจากแคมเปญประจำเดือน ก.พ. 68

| Agent | เบี้ยประกันชีวิตราย สามัญรวม | เบี้ยสัญญาเพิ่มเติม Health รวม | เบี้ยสัญญาเพิ่มเติมกลุ่มโรค ร้ายแรงรวม (CI PPR) | เบี้ยสัญญาเพิ่มเติม กลุ่มอื่น ๆ | Premium Contest โบนัส 2-3% ของ FYP ประกันชีวิต รายสามัญรวม | CI PPR Contest โบนัส 8-10% ของ FYP CI PPR รวม | รวมโบนัส จากรายเดี่ยว |
|----------------|---------------------------------|-----------------------------------|--|------------------------------------|---|---|--------------------------|
| เน้นขาย Health | 50,000 | 70,000 | 0 | 15,000 | 1000 | 0 | 1000 |
| เน้นขายทุกตัว | 50,000 | 50,000 | 40,000 | 15,000 | 1000 | 4000 | 5000 |
| เน้นหนัก CI | 50,000 | 30,000 | 80,000 | 12,000 | 1000 | 8000 | 9000 |

โบนัสจากแคมเปญ Active ประจำไตรมาส 1 (Active ม.ค.-มี.ค.)

| Agent | โบนัส Active ม.ค.-มี.ค |
|---------------------|---------------------------|
| ไม่ Active ทุกเดือน | 0 |
| Active ทุกเดือน | 2,500 |
| Active ทุกเดือน | 2,500 |



แคมเปญแจกโบนัสกรมธรรม์ปีต่ออายุ (CONVERSION & RENEWAL)

CONVERSION CHALLENGE

JAN-MAR 2025



| ผลิตภัณฑ์ที่นับเข้ากรทักทาย | เงื่อนไขการนับผลงาน | รางวัล |
|--|--|---|
| ผลิตภัณฑ์ประกันกลุ่มแบบสำเร็จรูป FlexiPack | นำส่งผลงานต่ออายุกรมธรรม์ประกันภัยกลุ่ม โดยเปลี่ยนจากแบบ 5up 5up+ 20up 20up+ เป็นแบบ FlexiPack | รับ LOTUS'S VOUCHER มูลค่า 500 บาท ต่อกรมธรรม์ |
| | มีเบี้ยประกันภัย (RYP) ขั้นต่ำ 35,000 บาท ต่อกรมธรรม์ | โบนัสพิเศษ 2% จากค่าเบี้ยประกัน (RYP) |

**ต้องเป็นกรมธรรม์ที่มีความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาล

GPA RENEWAL CHALLENGE

JAN-MAR 2025

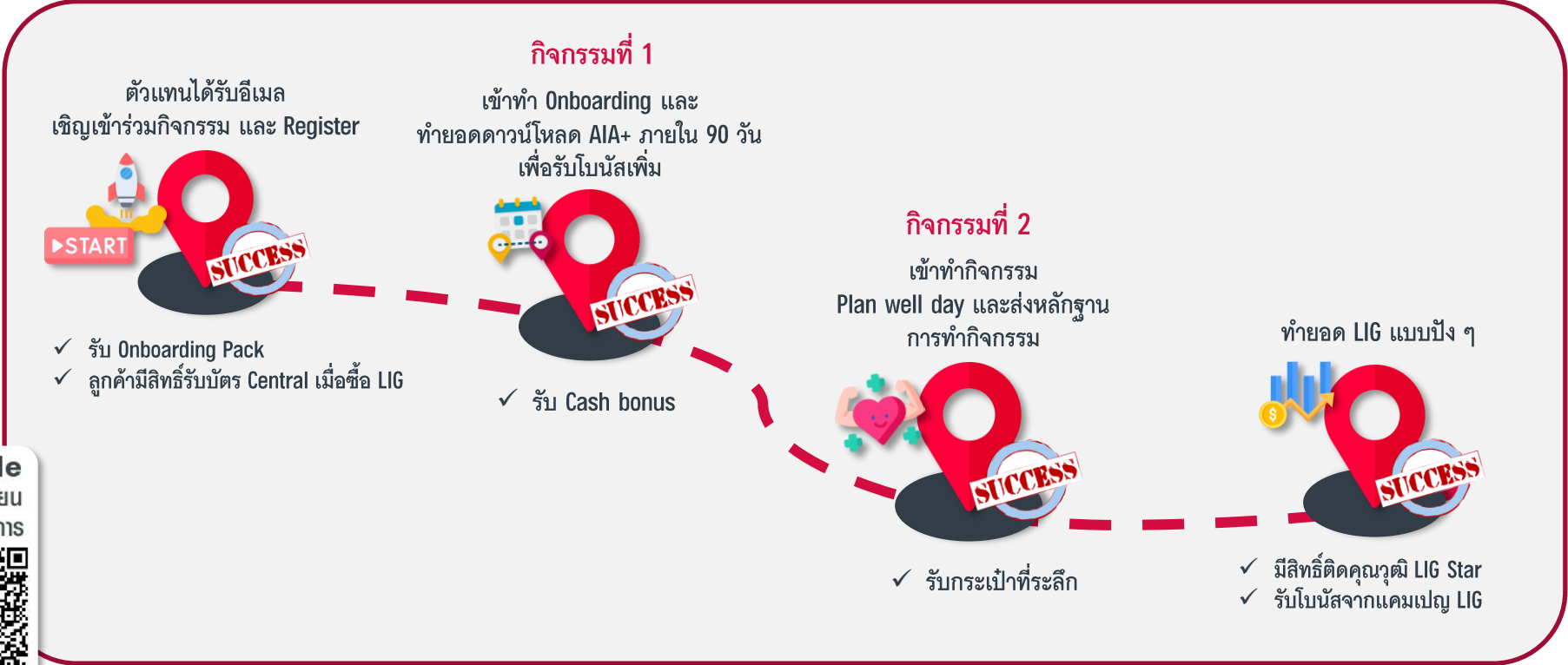


| ผลิตภัณฑ์ที่นับเข้ากรทักทาย | เงื่อนไขการนับผลงาน | รางวัล | | | |
|--|---|---|----------|---|--|
| ผลิตภัณฑ์แบบประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่ม GPA CONTINENTAL | นำส่งผลงานต่ออายุกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่ม GPA CONTINENTAL และมีเบี้ยประกันภัย (RYP) ขั้นต่ำ 10,000 บาท ต่อกรมธรรม์ | โบนัสพิเศษ 2% จากค่าเบี้ยประกันภัย (RYP) | | | |
| | นำส่งผลงานกรมธรรม์ประกันภัยกลุ่มแบบ FlexiPack และมีเบี้ยประกันภัย (FYP) ขั้นต่ำ 35,000 บาท ต่อกรมธรรม์ | <table border="1"> <tr> <td>ต่อที่ 1</td> <td>โบนัสพิเศษ 2% จากค่าเบี้ยประกันภัย (FYP)</td> </tr> <tr> <td>ต่อที่ 2 เฉพาะตัวแทน GPA Continental ปีต่ออายุ</td> <td>รับ LOTUS'S VOUCHER มูลค่า 500 บาท ต่อกรมธรรม์</td> </tr> </table> | ต่อที่ 1 | โบนัสพิเศษ 2% จากค่าเบี้ยประกันภัย (FYP) | ต่อที่ 2 เฉพาะตัวแทน GPA Continental ปีต่ออายุ |
| ต่อที่ 1 | โบนัสพิเศษ 2% จากค่าเบี้ยประกันภัย (FYP) | | | | |
| ต่อที่ 2 เฉพาะตัวแทน GPA Continental ปีต่ออายุ | รับ LOTUS'S VOUCHER มูลค่า 500 บาท ต่อกรมธรรม์ | | | | |

**ต้องเป็นกรมธรรม์ที่มีความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลเนื่องจากอุบัติเหตุ (AME)



แคมเปญเข้าทำกิจกรรมกับองค์กรลูกค้าประกันกลุ่ม (LIG ONBOARDING)



เข้าทำกิจกรรมกับองค์กรลูกค้า ต่อยอดการขายรายเดียวแถมได้โบนัสเพิ่ม!



เงื่อนไขการรับแคมเปญกิจกรรม LIG Onboarding 2025



แคมเปญสำหรับตัวแทน

1

สแกน QR CODE ลงทะเบียนรับแคมเปญ/ ลิงสนับสนุนการทำกิจกรรม Onboarding จากประกันกลุ่ม

โอกาสพิเศษคว้ารางวัลกับลูกค้าประกันกลุ่ม พิเศษ LIG Onboarding 2025

สแกน QR CODE ลงทะเบียนรับแคมเปญ/ ลิงสนับสนุนการทำกิจกรรม Onboarding จากประกันกลุ่ม

ลงทะเบียนเรียบร้อย ลูกค้าได้สิทธิ์รับฟรี!! บัตรกำนัล Central เมื่อซื้อรายเดียว (LIG) ตามเงื่อนไข*



พบลูกค้าตามวันเวลาที่นัดหมาย

- แนะนำความคุ้มครองแก่สมาชิกประกันกลุ่ม

ลงทะเบียน AIA+ รับโบนัสไม่ต้องรอ



แนะนำวิธีการดาวน์โหลดและการใช้งาน AIA+

เฉพาะกรรมกรรรมกลุ่มปีแรกและปีต่ออายุ เริ่มมีผลบังคับ 1 ม.ค.-31 มี.ค.68

ตัวแทนรับโบนัสเงินสด 10 บาท ต่อพนักงาน 1 ท่าน ที่ลงทะเบียน AIA+ เป็นครั้งแรก ตามเกณฑ์ขั้นต่ำที่กำหนด* นับตั้งแต่วันเริ่มมีผลบังคับและนับต่อไปอีก 3 เดือนปฏิทิน

เกณฑ์ขั้นต่ำ*

- กรรมกรรรมน้อยกว่า 500 คน ต้องมีจำนวนพนักงานดาวน์โหลดและลงทะเบียน AIA+ เป็นครั้งแรก **ขั้นต่ำ 35%** ของจำนวนพนักงานทั้งหมด
- กรรมกรรรมมากกว่าหรือเท่ากับ 500 คนขึ้นไป ต้องมีจำนวนพนักงานดาวน์โหลดและลงทะเบียน AIA+ เป็นครั้งแรก **ขั้นต่ำ 20%** ของจำนวนพนักงานทั้งหมด

ท่านจะได้รับโบนัสเงินสดภายในเดือน ก.ย. 68

ภารกิจ Snap & Share บันทึกกิจกรรม CS Plan Well

2



สำคัญมาก ต้องทำ!!

กรรมกรรรมกลุ่มปีแรกและปีต่ออายุ ที่มีผลบังคับ

ทำกิจกรรม Plan Well กับพนักงาน เพื่อต่อตลาดขายรายเดียว LIG

ตัวแทนรับกระเป๋าที่ระลึกสุดเก๋ 5 ใบ เพียงถ่ายภาพกิจกรรม Plan Well ตามเงื่อนไขที่กำหนดครบถ้วนถูกต้อง* ซึ่งจะถูกส่งไปที่หน่วยตัวแทนทุกวันที 15 ของเดือนถัดไป หลังจากส่งหลักฐานผ่านทาง QR Code

เงื่อนไข:

- ถ่ายรูปบรรยายภาคกิจกรรมต่อการขายรายเดียวที่องค์กรลูกค้า
- โพสต์รูปลง Facebook/IG/Linen กลุ่มตัวแทน พร้อม hashtag #AIALIGOnboarding เปิดการเข้าถึงเป็น "สาธารณะ"
- แคปหลักฐานการโพสต์ Facebook/IG/Linen กลุ่มตัวแทน และส่งมาที่ QR CODE ด้านบน

ปิดเคสรายเดียว LIG

LIG Fast Start Challenge 2025
ระยะเวลาท้าทาย 1 ม.ค.-31 มี.ค. 68
ขายได้หมด ไม่ต้องลงทะเบียน Onboarding เงื่อนไขตามประกาศ*



รับ FYP Top up Bonus สูงสุดถึง 6% เงื่อนไขเป็นไปตามประกาศบริษัท*

แคมเปญสำหรับลูกค้า

เฉพาะกรรมกรรรมกลุ่มปีแรกและปีต่ออายุ เริ่มมีผลบังคับ 1 ม.ค.-31 ธ.ค.68

ลูกค้าได้สิทธิ์รับฟรี!! บัตรกำนัล Central [มูลค่าสูงสุด 1,200 บาท และสูงสุด 1 รายการต่อเดือน] เฉพาะกรรมกรรรมประกันกลุ่มที่ตัวแทน สแกน QR CODE ลงทะเบียนทำกิจกรรม Onboarding แล้วเท่านั้น ตามเงื่อนไข* **ไม่สามารถลงทะเบียนย้อนหลังได้**

โครงการส่วนลดเบี้ยปีแรก CS Plan Well "ดีลแรง ขวางทุกโปร" ระยะโครงการ 1 ม.ค.-31 มี.ค. 68

ขายได้หมด ไม่ต้องลงทะเบียน Onboarding เงื่อนไขตามประกาศโครงการ*

สรุปแคมเปญส่วนลด
สำหรับลูกค้าประกันกลุ่ม

ส่วนลดประกันโรคร้ายแรงจาก CS PLAN WELL

ดีลาแรง แข่งทุกโปร

สิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าประกันภัยกลุ่ม เมื่อซื้อกรมธรรม์ฉบับใหม่ที่เข้าร่วมรายการ

| ชื่อแบบประกัน | จำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำ | ส่วนลด | ส่วนลดเบี้ยประกันภัยปีแรกสูงสุด |
|---|------------------------------|---------------------------|---|
| วางแผนเรื่องความคุ้มครองชีวิต และเงินออมในรูปแบบประกัน | | | |
| เอไอเอ เพย์ โฉว์ พลาส 10 ปี 15 ปี และ 20 ปี (ไม่มีเงินปันผล) | 500,000 บาท | 10% | ไม่จำกัด |
| เอไอเอ เลกซี่ เพรสทิจ พลาส 10 ปี 15 ปี และ 20 ปี (ไม่มีเงินปันผล) | 10,000,000 บาท | 10% | ไม่จำกัด |
| โรคร้ายแรงก่อนไว้ก่อน สบายใจกว่า | | | |
| สัญญาเพิ่มเติม เอไอเอ ซีโอ พลาส | 750,000 บาท | 12% | 2,400 บาท เบี้ยฯ สูงสุดที่นำมาคิด ส่วนลด 20,000 บาท |
| บันทึกสลักหลัง เอไอเอ ซีโอ ท็อปอัพ | 300,000 บาท | 12% | 960 บาท เบี้ยฯ สูงสุดที่นำมาคิด ส่วนลด 8,000 บาท |
| เอไอเอ มัลติเพย์ ซีโอ พลาส | 1,000,000 บาท | เอไอเอ มัลติเพย์ ซีโอ 20% | 3,600 บาท เบี้ยฯ สูงสุดที่นำมาคิด ส่วนลด 18,000 บาท |
| | | เอไอเอ โทเทิล แครร์ 20% | 400 บาท เบี้ยฯ สูงสุดที่นำมาคิด ส่วนลด 2,000 บาท |

| ชื่อแบบประกัน | จำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำ | ส่วนลด | ส่วนลดเบี้ยประกันภัยปีแรกสูงสุด |
|---|------------------------------|---------------------------|---|
| วางแผนเรื่องความคุ้มครองชีวิต และเงินออมในรูปแบบประกัน | | | |
| เอไอเอ เพย์ โฉว์ พลาส 10 ปี 15 ปี และ 20 ปี (ไม่มีเงินปันผล) | 500,000 บาท | 10% | ไม่จำกัด |
| เอไอเอ เลกซี่ เพรสทิจ พลาส 10 ปี 15 ปี และ 20 ปี (ไม่มีเงินปันผล) | 10,000,000 บาท | 10% | ไม่จำกัด |
| โรคร้ายแรงก่อนไว้ก่อน สบายใจกว่า | | | |
| สัญญาเพิ่มเติม เอไอเอ ซีโอ พลาส | 750,000 บาท | 12% | 2,400 บาท เบี้ยฯ สูงสุดที่นำมาคิด ส่วนลด 20,000 บาท |
| บันทึกสลักหลัง เอไอเอ ซีโอ ท็อปอัพ | 300,000 บาท | 12% | 960 บาท เบี้ยฯ สูงสุดที่นำมาคิด ส่วนลด 8,000 บาท |
| เอไอเอ มัลติเพย์ ซีโอ พลาส | 1,000,000 บาท | เอไอเอ มัลติเพย์ ซีโอ 20% | 3,600 บาท เบี้ยฯ สูงสุดที่นำมาคิด ส่วนลด 18,000 บาท |
| | | เอไอเอ โทเทิล แครร์ 20% | 400 บาท เบี้ยฯ สูงสุดที่นำมาคิด ส่วนลด 2,000 บาท |

สมาชิกประกันกลุ่ม AIA ได้ส่วนลดทุกคน ไม่ว่าจะเคยมี ๓ มาก่อนหรือไม่

สิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกกรมธรรม์ที่ลงทะเบียนแคมเปญ (LIG ONBOARDING)

แคมเปญพิเศษ สำหรับลูกค้าที่เป็นสมาชิกประกันกลุ่มกับ เอไอเอ

WorkWell with AIA

ซื้อกรมธรรม์ของเอไอเอ ที่ร่วมรายการวันนี้ พร้อมอนุมัติ ภายใน 31 ธันวาคม 2568

รับบัตรสมาชิก Central สูงสุด 1,200 บาท*

ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2568

| เบี้ยประกันภัยรายปี ต่อกรมธรรม์ (อนุบทใหม่) | ผลประโยชน์พิเศษตามโครงการส่งเสริมการตลาด LIG Onboarding บัตรสมาชิก Central | ผลประโยชน์พิเศษเพิ่มเติมตามโครงการส่งเสริมการตลาด LIG Onboarding บัตรสมาชิก Central |
|---|--|---|
| 15,000 - 24,999 บาท | มูลค่า 300 บาท | มูลค่า 200 บาท |
| 25,000 - 49,999 บาท | มูลค่า 600 บาท | มูลค่า 200 บาท |
| 50,000 บาทขึ้นไป | มูลค่า 1,000 บาท | มูลค่า 200 บาท |

* LIG (Life Group) คือ บริษัทเอไอเอที่รับประกันภัยชีวิตกลุ่มบุคคลที่มีอายุไม่เกิน 70 ปีบริบูรณ์ โดยบริษัทจะจัดสรรเงินปันผลเมื่อครบกำหนดสัญญา (เช่น 5 ปี) และตามจำนวนปีที่ยังอยู่ในสัญญาคุ้มครองแบบ 2. สิทธิประโยชน์ด้านสุขภาพจะแตกต่างกันออกไปตามประเภทและวงเงินของค่าเบี้ยประกันภัยที่มีมูลค่า LIG (Life Group) ส่วนนี้ และ 3. ผู้ขายประกันชีวิตที่ออกกรมธรรม์รายบุคคลจะมีวงเงินการรับประกันภัยชีวิตรายปีต่อปี 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2568 เท่านั้น 4. ผู้ขายประกันชีวิตจะประเมินวงเงินการรับประกันภัยชีวิตรายปีต่อปีตามวงเงินที่จ่ายเบี้ยประกันภัยรายปีต่อปีของ LIG* 5. ผู้ขายประกันชีวิตบางรายที่ประกันชีวิตแบบรวมกลุ่มอาจมีวงเงินการรับประกันภัยชีวิตที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2568 โดยบริษัทจะจัดสรรเงินปันผลเมื่อครบกำหนดสัญญาของผลประโยชน์ด้านสุขภาพรายปี. ผู้มีผลประโยชน์ด้านสุขภาพที่เกินวงเงินการรับประกันภัยชีวิตจะไม่สามารถได้รับสิทธิประโยชน์ด้านสุขภาพรายปีได้ 6. วงเงินผลประโยชน์ด้านสุขภาพจะแตกต่างกันออกไปตามประเภทและวงเงินของค่าเบี้ยประกันภัยที่มีมูลค่า LIG (Life Group) เท่านั้น 7. ในกรณีมีผู้ขายประกันชีวิตรายอื่นที่รับประกันภัยชีวิต

* LIG (Life Group) คือ บริษัทเอไอเอที่รับประกันภัยชีวิตกลุ่มบุคคลที่มีอายุไม่เกิน 70 ปีบริบูรณ์ โดยบริษัทจะจัดสรรเงินปันผลเมื่อครบกำหนดสัญญา (เช่น 5 ปี) และตามจำนวนปีที่ยังอยู่ในสัญญาคุ้มครองแบบ 2. สิทธิประโยชน์ด้านสุขภาพจะแตกต่างกันออกไปตามประเภทและวงเงินของค่าเบี้ยประกันภัยที่มีมูลค่า LIG (Life Group) ส่วนนี้ และ 3. ผู้ขายประกันชีวิตที่ออกกรมธรรม์รายบุคคลจะมีวงเงินการรับประกันภัยชีวิตรายปีต่อปี 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2568 เท่านั้น 4. ผู้ขายประกันชีวิตจะประเมินวงเงินการรับประกันภัยชีวิตรายปีต่อปีตามวงเงินที่จ่ายเบี้ยประกันภัยรายปีต่อปีของ LIG* 5. ผู้ขายประกันชีวิตบางรายที่ประกันชีวิตแบบรวมกลุ่มอาจมีวงเงินการรับประกันภัยชีวิตที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2568 โดยบริษัทจะจัดสรรเงินปันผลเมื่อครบกำหนดสัญญาของผลประโยชน์ด้านสุขภาพรายปี. ผู้มีผลประโยชน์ด้านสุขภาพที่เกินวงเงินการรับประกันภัยชีวิตจะไม่สามารถได้รับสิทธิประโยชน์ด้านสุขภาพรายปีได้ 6. วงเงินผลประโยชน์ด้านสุขภาพจะแตกต่างกันออกไปตามประเภทและวงเงินของค่าเบี้ยประกันภัยที่มีมูลค่า LIG (Life Group) เท่านั้น 7. ในกรณีมีผู้ขายประกันชีวิตรายอื่นที่รับประกันภัยชีวิต

ผ่านประกันธุรกิจองค์กร (Corporate Solutions)

| เบี้ยประกันที่อนุมัติใหม่ จ่ายเป็นรายปีต่อกรมธรรม์ | ต่อที่ 1: ลูกค้าได้รับบัตรกำนัล Central มูลค่า ดังนี้ | ต่อที่ 2: ลูกค้ารับเพิ่มหากซื้อภายใน 3 เดือน หลังจากกรมธรรม์ประกันกลุ่มเริ่มมีผลบังคับ |
|---|--|---|
| 15,000-24,999 บาท | 300 บาท | 200 บาท |
| 25,000-49,999 บาท | 600 บาท | 200 บาท |
| 50,000 บาทขึ้นไป | 1,000 บาท | 200 บาท |



ตัวแทนเข้าร่วมแคมเปญ LIG ONBOARDING เพื่อต่อยอดการขายรายเดี่ยว
ลูกค้ารับบัตร CENTRAL เลยกทันทีเมื่อซื้อ LIG

สิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกกรมธรรม์ 5UP/5UP+ 20UP/20UP+ ปีต่ออายุ



WorkWell
with AIA

FlexiPack Conversion

รับฟรี! ความคุ้มครองประกันชีวิตกลุ่ม
100,000 บาท

ลงทะเบียนรับสิทธิผ่านแอปพลิเคชัน



AIA+
TH

ตั้งแต่วันที่ 6 กุมภาพันธ์ - 31 พฤษภาคม 2568

สิทธิประโยชน์และความคุ้มครอง

รับฟรี! ประกันชีวิตกลุ่มคุ้มครองการเสียชีวิตทั้งกรณีเจ็บป่วยหรืออุบัติเหตุ เป็นจำนวนเงิน **100,000** บาท ระยะเวลาความคุ้มครอง 1 ปี



คุณสมบัติขององค์กรที่ได้รับสิทธิ

- องค์กรภายใต้กรมธรรม์ประกันภัยกลุ่ม แบบ 5UP/5UP+ หรือ 20UP/20UP+ และ ต่ออายุกรมธรรม์อย่างต่อเนื่อง ด้วยแบบ "เฟล็กซ์ชี แพ็ค" ซึ่งกรมธรรม์ดังกล่าวยังคงต้อง มีความคุ้มครองประกันสุขภาพ แบบผู้ป่วยใน



เงื่อนไขการรับสิทธิของสมาชิก

- สมาชิกเดิมที่ได้รับความคุ้มครองภายใต้กรมธรรม์ประกันภัยกลุ่ม แบบ 5UP/5UP+ หรือ 20UP/20UP+ (วันที่ผลบังคับของสมาชิก เกิดขึ้นก่อนวันเริ่มความคุ้มครองของกรมธรรม์แบบ "เฟล็กซ์ชี แพ็ค")
- สมาชิกมีอายุตั้งแต่ 15 ปี และไม่เกิน 66 ปี (ไม่รวมคู่สมรสและบุตร)
- สมาชิกยังคงสภาพการเป็นพนักงานขององค์กรที่ได้รับสิทธิ ณ วันที่กดรับสิทธิ
- สมาชิกต้องดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน AIA+ และลงทะเบียน รับสิทธิผ่าน Banner ของแคมเปญพิเศษนี้ ตามระยะเวลาที่กำหนด เท่านั้น
- จำกัด 1 สิทธิต่อสมาชิก 1 ท่าน ตลอดระยะเวลาของแคมเปญ
- สำหรับกรมธรรม์ที่การขายผ่านช่องทางตัวแทน และขายตรง

หมายเหตุ

- รายละเอียดและเงื่อนไขเป็นไปตามที่เอไอเอกำหนด กรุณาศึกษารายละเอียดและเงื่อนไขเพิ่มเติมจากประกาศของโครงการ
- กรณีมีการเปลี่ยนแปลง ชื่อกำหนด เงื่อนไข และระยะเวลาของสิทธิประโยชน์นี้ ทางเอไอเอจะแจ้งให้ทราบล่วงหน้าผ่านช่องทางทางการสื่อสารของเอไอเอ
- ชื่อกำหนดและเงื่อนไขของความคุ้มครองจะระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัยและ/หรือหนังสือรับรองการประกันภัยกลุ่มที่ออกให้กับผู้ถือกรมธรรม์และ/หรือผู้เอาประกันภัย



HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

สมาชิกกรมธรรม์ 5UP/5UP+ 20UP/20UP+

รับฟรีความคุ้มครองประกันชีวิตกลุ่ม 100,000 บาท เมื่อเปลี่ยนแบบเป็น FLEXI PACK



สิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกกรมธรรม์ GPA CONTINENTAL ปีต่ออายุ



WorkWell with AIA

GPA Renewal

รับฟรี! ความคุ้มครองประกันชีวิตกลุ่ม 50,000 บาท

ลงทะเบียนรับสิทธิ์ผ่านแอปพลิเคชัน



AIA+ TH

ตั้งแต่วันที่ 6 กุมภาพันธ์ - 31 พฤษภาคม 2568



สิทธิประโยชน์และความคุ้มครอง

รับฟรี! ประกันชีวิตกลุ่มคุ้มครองการเสียชีวิตทั้งกรณีเจ็บป่วยหรืออุบัติเหตุ เป็นจำนวนเงิน **50,000** บาท ระยะเวลาความคุ้มครอง 1 ปี

คุณสมบัติขององค์กรที่ได้รับสิทธิ์

- องค์กรภายใต้กรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่มแบบ GPA Continental และต่ออายุกรมธรรม์อย่างต่อเนื่อง ด้วยแบบประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่ม GPA Continental ที่ปรับปรุงอัตราเบี้ยประกันภัยและกฎเกณฑ์ การรับประกันใหม่ ซึ่งกรมธรรม์ดังกล่าวยังคงต้องมีความคุ้มครองประกันค่ารักษาพยาบาลเนื่องจากอุบัติเหตุ (AME)
- กรมธรรม์ที่มีวันครบรอบปีกรมธรรม์ตั้งแต่ 1 มกราคม 2568 ถึง 31 มีนาคม 2568 และชำระเบี้ยประกันภัยเรียบร้อยแล้ว เท่านั้น

เงื่อนไขการรับสิทธิ์ของสมาชิก

- สมาชิกเดิมที่ได้รับความคุ้มครองภายใต้กรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่มแบบ GPA Continental (วันมีผลบังคับของสมาชิกเกิดขึ้นก่อนวันเริ่มความคุ้มครอง ด้วยแบบประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่ม GPA Continental ที่ปรับปรุงอัตราเบี้ยประกันภัยและกฎเกณฑ์การรับประกันใหม่)
- สมาชิกมีอายุตั้งแต่ 15 ปี และไม่เกิน 65 ปี (ไม่รวมคู่สมรสและบุตร)
- สมาชิกยังคงสภาพการเป็นพนักงานขององค์กรที่ได้รับสิทธิ ณ วันที่ได้รับสิทธิ
- สมาชิกต้องดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน AIA+ และลงทะเบียนรับสิทธิผ่าน Banner ของแคมเปญพิเศษนี้ ตามระยะเวลาที่กำหนด เท่านั้น
- จำกัด 1 สิทธิต่อสมาชิก 1 ท่าน ตลอดระยะเวลาของแคมเปญ
- สำหรับกรมธรรม์ที่การขายผ่านช่องทางตัวแทน ขายตรง และนายหน้า

หมายเหตุ

- รายละเอียดและเงื่อนไขเป็นไปตามที่เอาโอเอกำหนด กรุณาศึกษารายละเอียดและเงื่อนไขเพิ่มเติมจากประกาศของโครงการ
- กรณีมีการเปลี่ยนแปลง ข้อกำหนด เงื่อนไข และระยะเวลาของสิทธิประโยชน์นี้ ทางเอาโอเอจะแจ้งให้ทราบล่วงหน้าก่อนส่งทางการสื่อสารของเอาโอเอ
- ข้อกำหนดและเงื่อนไขของจำนวนคุ้มครองจะระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัยและ/หรือหนังสือรับรองการประกันภัยกลุ่มที่ออกให้กับผู้ถือกรมธรรม์และผู้เอาประกันภัย



สมาชิกกรมธรรม์ GPA CONTINENTAL

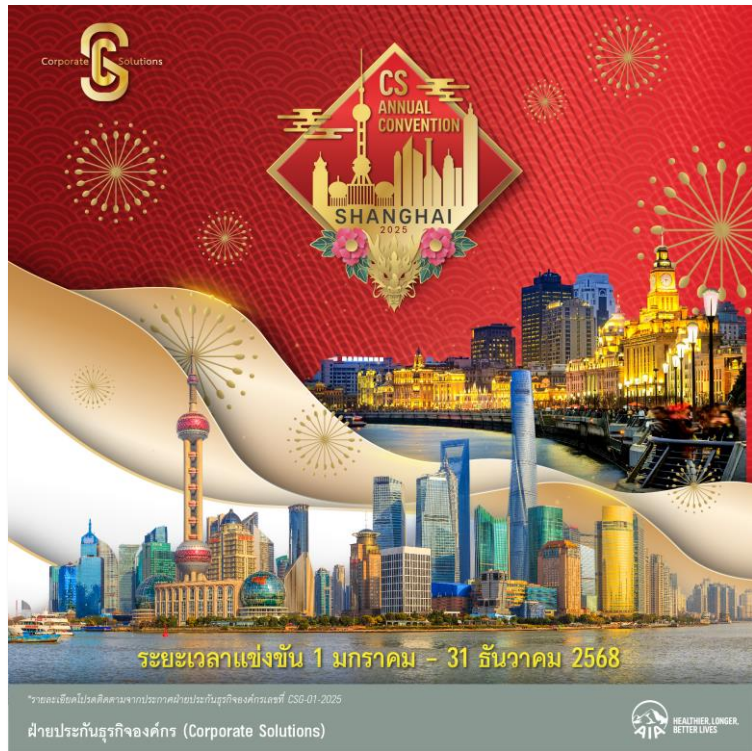
รับฟรีความคุ้มครองประกันชีวิตกลุ่ม 50,000 บาท เมื่อต่ออายุกรมธรรม์



การแข่งขันท่องเที่ยว สะสมผลงานตลอดปี



CS ANNUAL CONVENTION 2025



| ระดับ | ANP & FYP | กรมธรรม์ ประกันกลุ่มปีแรก | กรมธรรม์ รายเดี่ยว ตามเงื่อนไข LIC* | รางวัลท่องเที่ยวพักผ่อน ที่เชียงใหม่ 5 วัน 4 คืน |
|--|--|--|--|---|
| AGT AL (นับผลงานส่วนตัว) | รวม 2,500,000 บาทขึ้นไป หรือ รวม 2,000,000 บาทขึ้นไป | ขั้นต่ำ 3 กรมธรรม์ หรือ ขั้นต่ำ 3 กรมธรรม์ | ขั้นต่ำ 5 กรมธรรม์ หรือ ขั้นต่ำ 10 กรมธรรม์ | 1 ที่นั่ง (คุณวุฒิ 100%) |
| AGT AL (นับผลงานส่วนตัว) | รวม 5,000,000 บาทขึ้นไป หรือ รวม 4,000,000 บาทขึ้นไป | ขั้นต่ำ 6 กรมธรรม์ หรือ ขั้นต่ำ 6 กรมธรรม์ | ขั้นต่ำ 10 กรมธรรม์ หรือ ขั้นต่ำ 15 กรมธรรม์ | 1 ที่นั่ง + พู๊ดติดตาม (คุณวุฒิ 200%) |
| AL (นับผลงานหน่วย) | รวม 8,000,000 บาทขึ้นไป หรือ รวม 7,000,000 บาทขึ้นไป | ขั้นต่ำ 7 กรมธรรม์ หรือ ขั้นต่ำ 7 กรมธรรม์ | ขั้นต่ำ 10 กรมธรรม์ หรือ ขั้นต่ำ 15 กรมธรรม์ | 1 ที่นั่ง (ผู้บริหารหน่วย) |

ประกันกลุ่มพาเที่ยวเชียงใหม่ 5 วัน 4 คืน

WORKSITE ANNUAL SUMMIT 2025



| ผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมการแข่งขัน | ผู้มีสิทธิ์ | เงื่อนไขการนับผลงาน | | รางวัล ท่องเที่ยวพักผ่อน ที่มากถึง 4 วัน 3 คืน |
|---|------------------------------------|--|--|--|
| | | แบบที่ 1 ทุกงวดการชำระเบี้ยประกัน | แบบที่ 2 ชำระเบี้ยประกันรายปี | |
| 1.โครงการ SME สำหรับกลุ่มองค์กร รัฐบาลและเอกชน • ประกันชีวิตรายสามัญ ที่ขายผ่านช่องทาง WSM แบบเปิดกลุ่ม เช่น PL/PQ/PM/PC | ● AGT ● AL นิฟลอง ส่วนตัว | FYC ขั้นต่ำ 345,000 บาท หรือ FYP ขั้นต่ำ 920,000 บาท และมีกรมธรรม์ใหม่ อย่างน้อย 60 กรมธรรม์ และ LIMRA19 (แบบเบี้ยประกันภัยเด็บบี) P12M ไม่ต่ำกว่า 85% (คุณวุฒิ 100%) | FYC ขั้นต่ำ 345,000 บาท หรือ FYP ขั้นต่ำ 920,000 บาท และมีกรมธรรม์ใหม่ อย่างน้อย 20 กรมธรรม์ และ LIMRA19 (แบบเบี้ยประกันภัยเด็บบี) P12M ไม่ต่ำกว่า 85% (คุณวุฒิ 100%) | 1 คืน |
| | | FYC ขั้นต่ำ 690,000 บาท หรือ FYP ขั้นต่ำ 1,840,000 บาท และมีกรมธรรม์ใหม่ อย่างน้อย 120 กรมธรรม์ และ LIMRA19 (แบบเบี้ยประกันภัยเด็บบี) P12M ไม่ต่ำกว่า 85% (คุณวุฒิ 200%) | FYC ขั้นต่ำ 690,000 บาท หรือ FYP ขั้นต่ำ 1,840,000 บาท และมีกรมธรรม์ใหม่ อย่างน้อย 40 กรมธรรม์ และ LIMRA19 (แบบเบี้ยประกันภัยเด็บบี) P12M ไม่ต่ำกว่า 85% (คุณวุฒิ 200%) | 2 คืน |
| 2.โครงการประกันชีวิต เปี่ยมสุข กบข. สำหรับข้าราชการ • ประกันชีวิตรายสามัญ ที่อยู่ในโครงการ • ทุกงวดการชำระ เบี้ยประกัน เช่น รายเดือน ราย 3 เดือน ราย 6 เดือน และรายปี | ● AGT ● AL นิฟลอง ส่วนตัว | FYC ขั้นต่ำ 915,000 บาท หรือ FYP ขั้นต่ำ 2,450,000 บาท และมีกรมธรรม์ใหม่อย่างน้อย 240 กรมธรรม์ และ LIMRA19 (แบบเบี้ยประกันภัยเด็บบี) P12M ไม่ต่ำกว่า 85% (ภายใต้หน่วยเดียวกัน) | | 1 คืน (สำหรับผู้บริหารหน่วย) |

*รายละเอียดโปรดติดตามจากประกาศฝ่ายประกันธุรกิจองค์กรเลขที่ CSG-02-2025

ฝ่ายประกันธุรกิจองค์กร (Corporate Solutions)

AIA HEALTHIER. LONGER. BETTER LIVES.

WORKSITE พาเที่ยวมาเก๊า 4 วัน 3 คืน



รวมแคมเปญ ประกันกลุ่ม



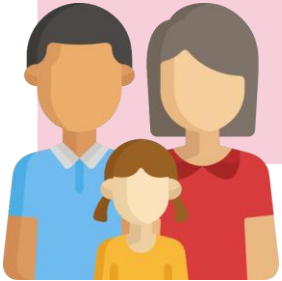


อัปเดตประจำเดือน

อัปเดต: การแนบหลักฐานของคู่สมรส และบุตร

- หากนายจ้างมีการขยายความคุ้มครองให้กับคู่สมรส และบุตรของพนักงาน จะต้องขยายความคุ้มครองให้ทั้งคู่สมรส และบุตรทุกคน โดยไม่สามารถเลือกทำรายบุคคลได้
- กรณีพนักงานบางคนมีการขยายความคุ้มครองให้เฉพาะบุตร (โดยไม่มีคู่สมรส) จะต้องแนบเอกสารประกอบ ดังนี้

| กรณีคู่สมรสเป็นพนักงานบริษัทเดียวกัน (ทำให้มีแค่บุตรได้รับขยายความคุ้มครอง) | กรณีพนักงานมีสถานะสมรส “หย่าร้าง” | กรณีพนักงานมีสถานะ “หม้าย” |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • จดหมายชี้แจงจากนายจ้าง | <ul style="list-style-type: none"> • ใบสำคัญการหย่า <p>กรณีไม่จดทะเบียนสมรส</p> <ul style="list-style-type: none"> • ทะเบียนบ้านที่ระบุสถานะย้ายออกของคู่สมรส • สูติบัตรของบุตร • จดหมายชี้แจงจากนายจ้าง | <ul style="list-style-type: none"> • ใบมรณะบัตร <p>กรณีไม่จดทะเบียนสมรส</p> <ul style="list-style-type: none"> • ทะเบียนบ้านที่ระบุสถานะของคู่สมรส • สูติบัตรบุตร |





MEMO สูงสุดประจำเดือน

อันดับ 1: ลายเซ็นผู้มีอำนาจในแต่ละเอกสารไม่ตรงกัน

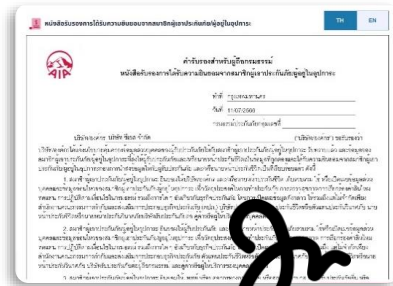
วิธีการที่ถูกต้อง

- สำหรับการเซ็นเอกสารประกกันกลุ่ม ผู้มีอำนาจลงนามจะต้องเซ็นชื่อ หรือ ลายมือชื่อ ให้เหมือนกันในทุกเอกสาร รวมไปถึงการเซ็นสำเนาถูกต้องก็จะต้องเป็นลายเซ็นเดียวกัน
- หากเซ็นทั้ง ชื่อ และ นามสกุล จะต้องเซ็น ชื่อ และ นามสกุล ทุกครั้ง

ตัวอย่างที่ ถูกต้อง



Signature



Signature



สำเนาถูกต้อง



สำเนาถูกต้อง

ตัวอย่างที่ ผิด ผิดเพราะ: บางเอกสารเซ็น ชื่อ-นามสกุล บางเอกสารเซ็นแค่ ชื่อ



ไอวี สวยที่สุด



ไอวี สวยที่สุด



ไอวี

สำเนาถูกต้อง



ไอวี

สำเนาถูกต้อง



อันดับ 2: ไม่แนบสำเนาบัตรบัตรประชาชนแต่แนบรูปถ่าย

วิธีการที่ถูกต้อง

- สำหรับการซื้อประกันกลุ่มผู้มีอำนาจลงนามต้องแนบสำเนาบัตรประชาชนพร้อมลงชื่อสำเนาถูกต้อง ไม่ใช่การถ่ายรูปรูปบัตรประชาชนจริง

ตัวอย่างที่ ถูกต้อง 



ตัวอย่างที่ ผิด  ผิดเพราะ: ไม่แนบสำเนาบัตรประชาชน แต่ถ่ายรูปรูปบัตรมาแทน



อันดับ 3: หนังสือรับรองบริษัทอายุเกิน 6 เดือน

วิธีการที่ถูกต้อง

- เอกสารหนังสือรับรองบริษัทจะต้องมีอายุไม่เกิน 6 เดือน นับจากวันที่ออกเอกสารที่ระบุอยู่บนเอกสาร
- หากหนังสือรับรองบริษัทมีอายุเกิน 6 เดือน ลูกค้าจะต้องคัดสำเนาฉบับใหม่



ตรวจสอบว่าเอกสารมีอายุเกิน 6 เดือน
นับจากวันที่ออกเอกสารหรือไม่



แก้ปัญหาการไม่ได้รับอีเมลแจ้ง MEMO

รู้หรือไม่?

- หากตัวแทน**ไม่ได้รับ**อีเมลแจ้งรายละเอียด MEMO ของกรมธรรม์ อาจเกิดจากที่**อีเมลในเว็บไซต์ Agent ไม่ใช่อีเมลปัจจุบัน**ที่ใช้ทำงานอยู่
- ขอให้ตัวแทนเข้าไปอัปเดตข้อมูลอีเมลในเว็บไซต์ Agent ให้เป็นข้อมูลปัจจุบัน ตามขั้นตอนในภาพ

UPDATE YOUR EMAIL
เพื่อให้ได้รับข้อมูลที่ครบถ้วน

- 1** เข้าเว็บ agent.aia.co.th เข้าสู่ระบบด้วยรหัสตัวแทน
- 2** ไปที่ ระบบข้อมูลตัวแทนออนไลน์ เลื่อนไปที่ ส่วนช่วยเหลือ กด “ปรับปรุงหมายเลขโทรศัพท์มือถือและอีเมล”
ส่วนช่วยเหลือ
 - [ปรับปรุงหมายเลขโทรศัพท์มือถือและอีเมล \(ผู้บริการหน่วยและตัวแทน\)](#)
 - [ข้อมูลการยินยอมการเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคล](#)
 - [เปลี่ยนรหัสผ่าน \(Change Password\)](#)
 - [ออกจากระบบ \(Logout\)](#)
- 3** กดแก้ไขข้อมูลของคุณให้เป็นปัจจุบัน
ปรับปรุงหมายเลขโทรศัพท์มือถือและอีเมล (ผู้บริการหน่วยและตัวแทน)
ชื่อ-สกุล: kamonsakn
รหัสด้านหน้า: 00000000
รหัสด้านหลัง: 00000000
หมายเลขโทรศัพท์มือถือ: 0000000000
อีเมล: kamonsakn@gmail.com

ฝ่าย: ประกันธุรกิจองค์กร (Corporate Solutions)

AIA HEALTHIER. LONGER. BETTER LIVES.

อนุมัติงานทันใจ! ขอความร่วมมือ

ส่งงานภายในวันที่ “ 25 ของทุกเดือน ”





HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

บริการสำหรับ “ลูกค้าประกันกลุ่ม” เอไอเอ



ข้อมูลเพิ่มเติม



ข้อมูล
บริษัท เอไอเอ จำกัด



คู่มือ
แอปพลิเคชัน AIA+



การใช้บริการ
AIA iClaim



การใช้บริการ
พบแพทย์ออนไลน์

AIA Call Center 1581

AIA+

AIA+

แอปเดียวจบ ครบทุกบริการ



Scan QR Code หรือค้นหา **AIA+**
เพื่อดาวน์โหลด



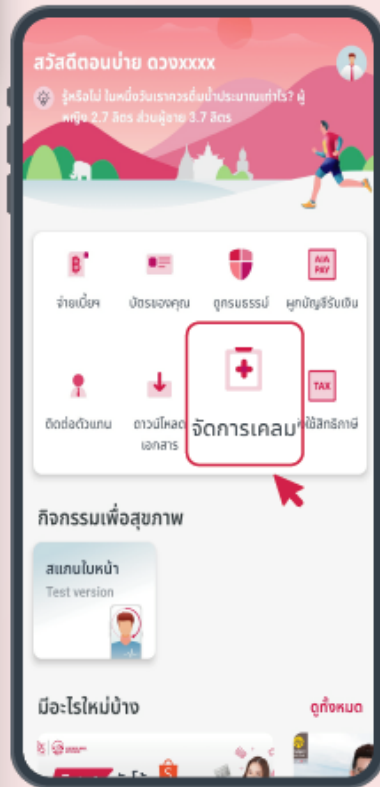
ขั้นตอน

การเรียกร้อง สินไหมออนไลน์ ผ่าน

AIA+

AIA+

1



คลิกเมนู “จัดการเคลม
(Manage claims)”
บนแอปฯ AIA+

2



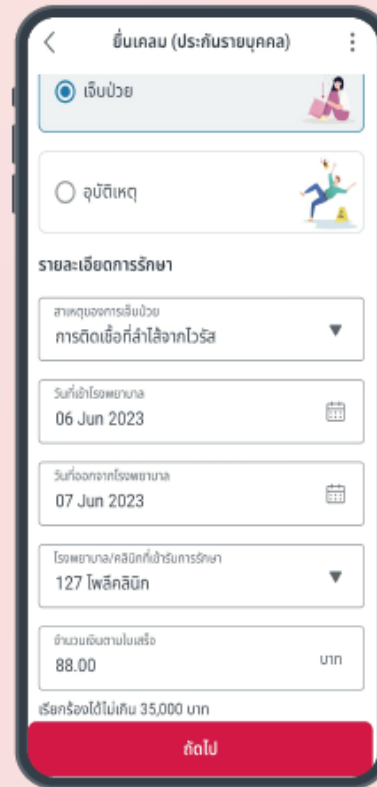
เลือกประเภทกรมธรรม์
(ประกันรายเดี่ยว/กลุ่ม)
และเลือกประเภทสินไหม

3



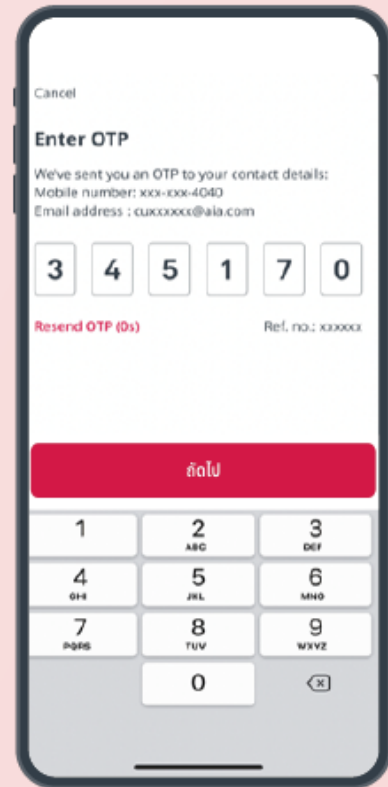
เลือกกรมธรรม์และ
ชื่อผู้เอาประกัน
(เฉพาะประกันกลุ่ม)

4



กรอกข้อมูล
และแนบเอกสาร

5



ตรวจสอบข้อมูล
และกรอก OTP



HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES



WorkWell

with **AIA**



กิจกรรมและสิทธิพิเศษ

เพื่อให้พนักงานของท่านมีสุขภาพดีในทุกมิติ

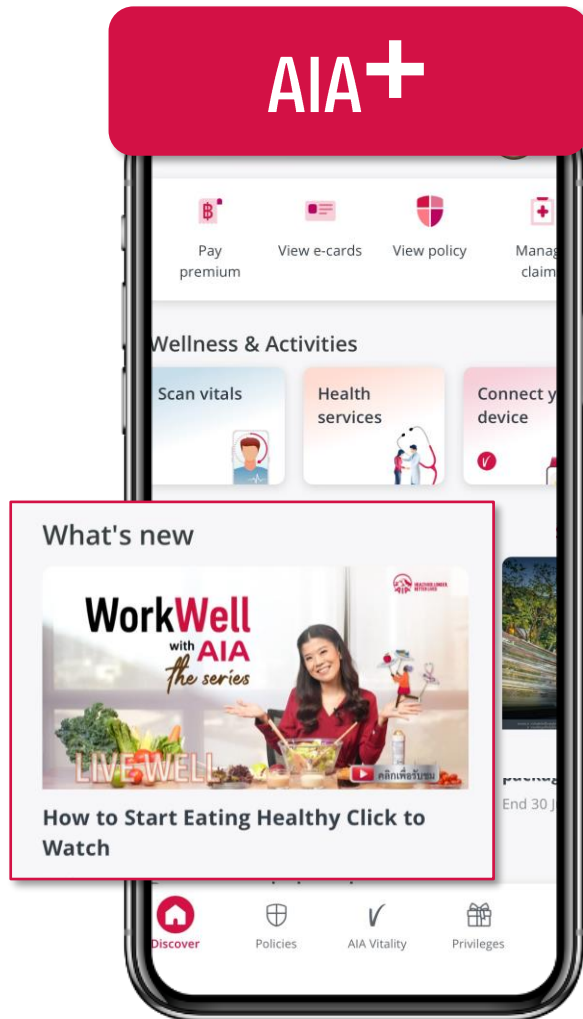


ด้วยพันธกิจของ เอไอเอ ที่ต้องการส่งเสริมให้ทุกคนมีสุขภาพและชีวิตที่ดีขึ้น (Healthier, Longer, Better Lives) เอไอเอพร้อมส่งเสริมในกิจกรรมเพื่อสร้างสุขภาพที่ดีและยั่งยืนแก่ลูกค้าของเรา ใน 4 มิติ ภายใต้โปรแกรม WorkWell with AIA

LIVE WELL | สุขภาพกาย | **THINK WELL** | สุขภาพจิตใจ | **PLAN WELL** | สุขภาพทางการเงิน | **FEEL WELL** | สุขภาวะทางสังคม

THE HEALTHIEST
WORKPLACE
— AIA Vitality —

AIA Vitality
AIA ONE BILLION
TRAIL 2023
All Thailand Long-meng 100 Running Event for The Thai Red Cross Society



เฉพาะลูกค้าประกันกลุ่มเอไอเอเท่านั้น !!



WorkWell with AIA the Series 2024 มิติ Live Well หัวข้อ "เคล็ดลับสุขภาพดี ด้วยผัก ผลไม้ 5 สี" <https://youtu.be/m6tDU2WEy44>



วิธีการออกกำลังกายและปรับสภาพแวดล้อม เพื่อป้องกัน OFFICE SYNDROME



WorkWell
with AIA
the series

WorkWell with AIA the Series 2024 #2 มิติ Live Well หัวข้อ “ออฟฟิศซินโดรม Office Syndrome”



สัมมนาประจำปี 2567



WorkWell with AIA the Series 2024 #3 มิติ Think Well
หัวข้อ “เช็คลิสต์สัมมนาประจำปี 2567 ราบรื่น
ตลอดปี ไม่มีสะดุด!”

https://youtu.be/JoZ5Z0Z_xy4



ช่องทางการติดตามประกันกลุ่ม



ฝ่ายประกันธุรกิจองค์กร
Corporate Solutions



CS Learning

CS LEARNING

ประจำเดือน กุมภาพันธ์ 2568

4 ก.พ.
10:00 - 12:00 น.

สินค้าประกันกลุ่ม (PACKAGE)

- FLEXI PACK
- GPA CONTINENTAL
- การออกข้อเสนอง และเอกสารประกอบการทำประกัน

11 ก.พ.
10:00 - 12:00 น.

AFTER SALE SERVICE

- การแจ้งเข้า แจ้งออก และเปลี่ยนแปลงข้อมูลระหว่างปี
- การตรวจสอบข้อมูลกรมธรรม์ผ่านระบบ E-BENEFIT

13 ก.พ.
10:00 - 12:00 น.

ต่ออายุกรมธรรม์โดยเปลี่ยนเป็น FLEXI PACK

- ขั้นตอนการต่ออายุกรมธรรม์
- ขั้นตอนการส่งงาน บนแอปพลิเคชัน ICS PACKAGE
- เอกสารประกอบการส่งงาน

18 ก.พ.
10:00 - 12:00 น.

AIA HEALTH PLUS

- ทบทวนผลประโยชน์ความคุ้มครอง
- ทางเลือกใหม่ในการกำหนดอายุเกษียณ
- วิธีส่งงานบน IPOS+

19 ก.พ.
10:00 - 12:00 น.

กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

- ทำความรู้จักกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
- ลูกค้ำและกลุ่มเป้าหมาย
- เอกสารการสมัคร



แสดกนเพื่อเข้าอบรม

เรียนผ่านออนไลน์



ไม่มีรับชมย้อนหลัง



ฝ่าย: ประกันธุรกิจองค์กร (Corporate Solutions)





CS CENTER

หน้าหลัก

ผลิตภัณฑ์ ▾

กิจกรรมหลังการขาย

แคมเปญ & ประชาสัมพันธ์

ช่องทางการเรียนรู้

ติดต่อเรา



คอร์สแนะนำ



ผลิตภัณฑ์

ครอบคลุมทุกแผนกผลิตภัณฑ์ประกันกลุ่ม ทั้งผู้ถือ
กรมผลิตภัณฑ์ประกันกลุ่ม โบนัส วีซ่า เอกสารประกอบ
การสมัครประกันกลุ่ม และเคลมบำรุงจ่ายประกันกลุ่ม

ดูรายละเอียด >



บริการหลังการขาย

มารู้จักการบริการหลังการขายไปด้วยกัน ด้วยคู่มือ
บริการหลังการขาย กิจกรรมต่อเนื่องการขยาย (LIG)
การใช้แอปพลิเคชัน AIA+ การเชื่อมต่อ การแจ้งข้อ
การเปลี่ยนแปลงข้อมูล และประโยชน์จากการใช้งาน
eBenefit

ดูรายละเอียด >



CS Community

รวบรวมทุกคอนเทนต์ของประกันกลุ่ม ที่ควารู้
ข่าวสาร ประชาสัมพันธ์ แคมเปญ และเทคนิคการขาย

ดูรายละเอียด >



LIG ACADEMY

อย่ารอช้า!! ถ้าอยากได้ความรู้ไม่อดอยากประกัน
รายละเอียดกับลูกกำกับกลุ่มอย่าช้าอาชีพ ลักเลา

ดูรายละเอียด >

+ Connect with us



ฝ่ายประกันธุรกิจองค์กร
Corporate Solutions

CS CENTER



Scan เลย !



CS Community

รวบรวมทั้งข่าวสาร และความรู้ ไว้ที่ “CS COMMUNITY”



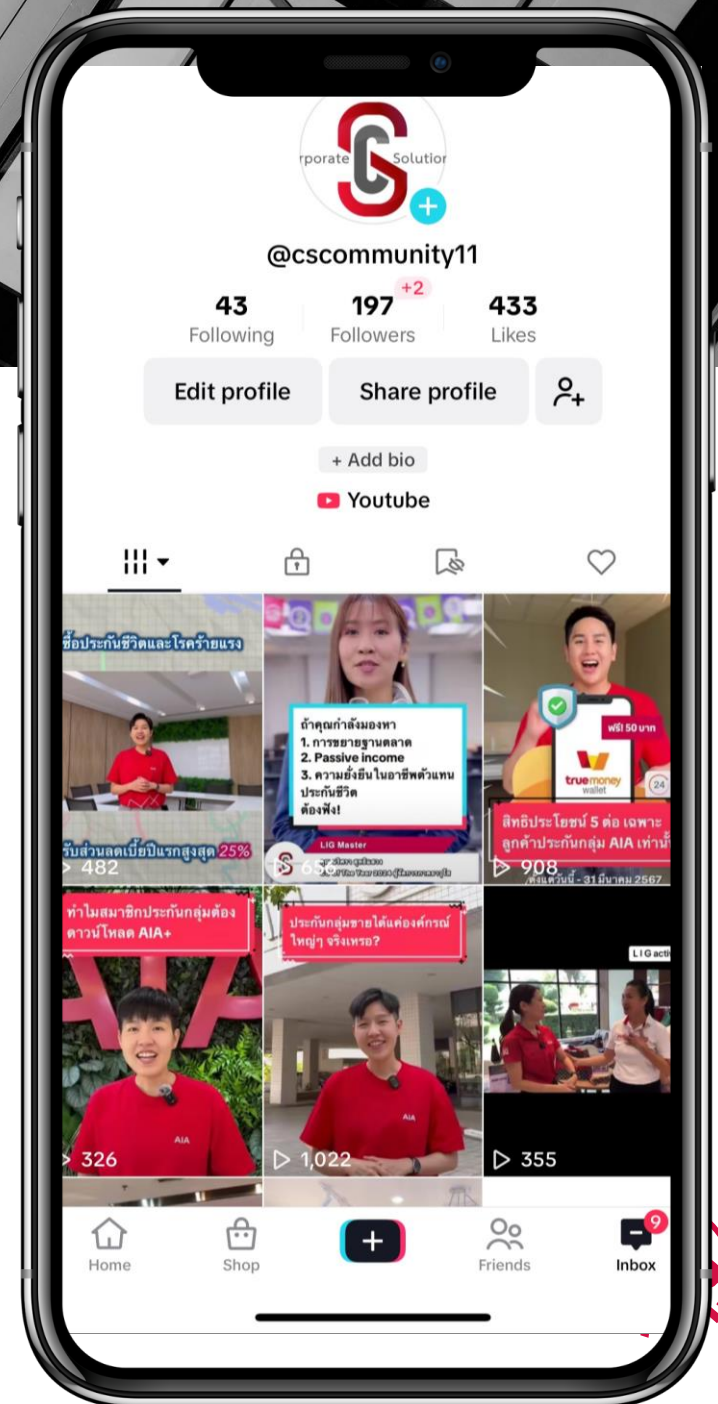
CS community

Let others follow you by scanning your QR code

TikTok

Share profile

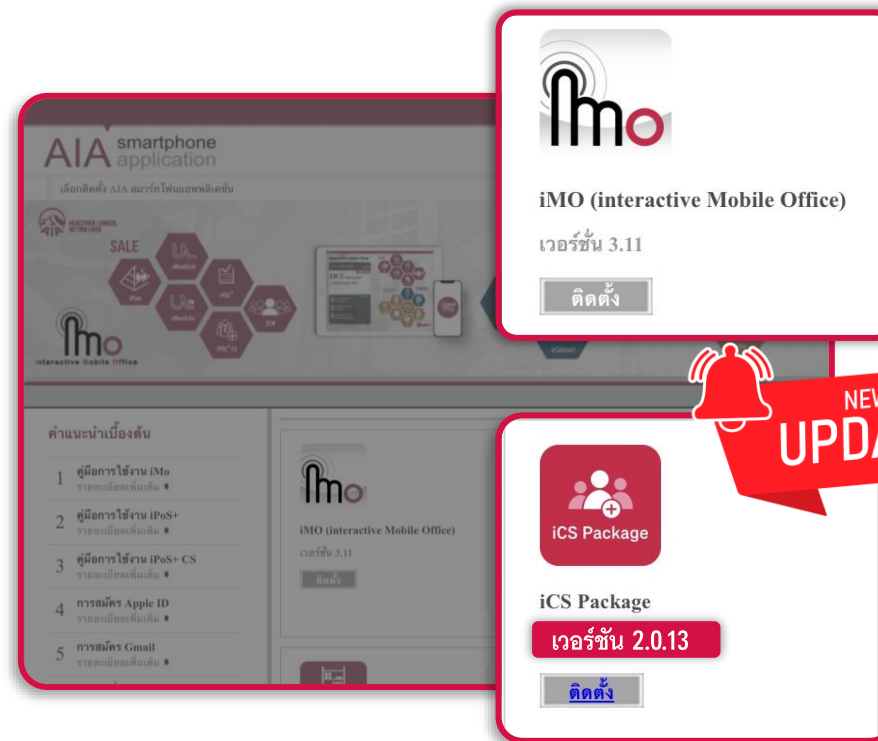
Copy link



ดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน iCS Package



เข้าเว็บไซต์ตัวแทนด้วย QR Code ด้านล่างนี้



อัปเดต iMo โดยกด “ติดตั้ง”
เพื่ออัปเดตเวอร์ชันล่าสุด

ติดตั้งแอปพลิเคชัน
“iCS Package”
เวอร์ชัน 2.0.13



รองรับ iPad iOS 16.0 ขึ้นไปเท่านั้น

THANK YOU

