



## ประชุมสำนักงานเอไอเอราชบุรี (คุณเนตรทิพย์)

*Dated 17 Feb 2025*

# ***CS AGENCY MANAGEMENT TEAM***

*Proudly Supports Your 2025 Journey to SUCCESS*

# ทีมผู้ประสานงานฝ่ายขาย CS AGENCY

# R6 (Division D01, D04, D07)



## R6

คุณวรรณระ อากาพันธ์  
(บอม)

Team Leader  
CS Agency Sale Team 1

090-540-8888



## NON-PACKAGE SPECIALIST TEAM

ดูแลเรื่องการออกข้อเสนอประกันกลุ่ม

D01



คุณชูลี วงศ์ธนาสารกุล (หญิง)  
089-123-6035

chulee.wongthanasankul@aia.com



D04

D07



คุณสิริวัชร สกulpattanasup (เกมส์)  
099-479-2644

siriwatchara.sakulpattanasup@aia.com



## CS-IVS ACTIVATION TEAM

สนับสนุนการขายประกันกลุ่ม  
และกิจกรรมตัวแทนเพื่อเพิ่มผลงาน Life in Group

D01



คุณศุภเดช มียิ้ม (โย)  
097-945-2999

supadath.meeyim@aia.com



D04

D07



คุณเกรียงไกร อวยพรเจริญชัย (เกรียง)  
081-731-6516

kriengkrai.auipornjaroenchai@aia.com



## IVS ACTIVATION CHAMPION

สนับสนุนกิจกรรมตัวแทนเพื่อ  
เพิ่มผลงาน Life in Group



คุณวรวิช วิเศษโวหาร (ไอ)  
086-396-6914

worawich.wisetwoharn@aia.com



# ***CS SITUATION 2024***

*สถานการณ์และความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในธุรกิจประกันกลุ่ม*





**CANCELLED**

**ยกเลิกการขายประกันเด็ก**

บริษัท AIA ยกเลิกการขายประกันในเด็กตั้งแต่ อายุ 0-10 ขวบ ในแบบประกัน H&S Extra, Health Saver, และ Health Happy ตั้งแต่ 3 กรกฎาคม 2567

สอบถามเพิ่มเติม

แต่ประกันสุขภาพเหมาจ่าย Health Happy UDR เบี้ยลดที่ชื่อแบบกับยูนิตลิงค์ ยังคงเปิดขายอยู่ ค่าได้ตั้งแต่อายุ 15 วัน

**6 โรคที่พบบ่อยกับค่ารักษาที่สูงลิบ**  
กรณีของโรงพยาบาลเอกชน

โรคและการรักษา	ค่ารักษาโรงพยาบาลเอกชน*
1. โรคมะเร็งหัวใจ	46,216 - 72,371 บาท
2. โรคมะเร็งเต้านม	24,000 - 84,393 บาท
3. โรคความดันโลหิตสูง	25,722 - 120,298 บาท
4. โรคหัวใจและหลอดเลือด	50,000 - 150,000 บาท
5. ฟันคุดใส่ตั้งอวัยวะ	101,930 - 159,720 บาท
6. ติดเชื้อโควิด-19	150,000 - 300,000 บาท

**ปิดการขายสัญญาเพิ่มเติม**

**แจ้งปิดการขาย**

สัญญาเพิ่มเติมค่ารักษาพยาบาลแบบชำระค่าการประกันภัย โดยการขายคืนหน่วยลงทุน (UDR) สำหรับอายุรับประกันภัย 15 วัน - 10 ปี

นำส่งใบคำขอ วันสุดท้ายวันที่ 16 ตุลาคม 2567

AIA H&S Extra (new standard) - UDR  
AIA Health Saver - UDR  
AIA Health Happy - UDR

ปิดการขายสัญญาเพิ่มเติมแบบ Unit Deducting Rider (UDR) สำหรับอายุรับประกันภัย 15 วัน - 10 ปีเท่านั้น

ชำระรายละเอียดเพิ่มเติมได้จากประกาศการตลาดตัวแทนรหัส MKT55-2024 >>> **คลิกเพื่อดูรายละเอียด** <<<

แผนก : การตลาดตัวแทน

HEALTHIER. LONGER. BETTER LIVES

**วิกฤติประกันสุขภาพภัยเห็นฟ้อง 'คนซื้อร่วมจ่าย' กติกาใหม่สยบวิกฤตสินไหมสุขภาพพุ่งคาดบังคับใช้ 1 ม.ค. 68**

**เงื่อนไขการต่ออายุ กรมธรรม์ประกันสุขภาพ**

1 Co-pay 30%	กรณีป่วย Simple Diseases 3 ครั้งขึ้นไป และ loss มากกว่า 200%
2 Co-pay 30%	กรณีมีเหตุยกเว้น ยกเว้นสินไหม และค่าตัดใจใหญ่ 3 ครั้งขึ้นไป และ loss มากกว่า 400%
3 Co-pay 50%	ถ้าเข้าเงื่อนไขข้อ 1 และ 2 สามารถทำใหม่ Co-pay 50%

ปัญหาประกันสุขภาพได้ช้อยติ ผลสรุป "คปก. -ประกันชีวิต" ใช้ Co-pay กับโรคเจ็บป่วยทั่วไป หรือ Simple Diseases บิดตามเงื่อนไขประกันสุขภาพมาตรฐาน 3 ข้อ เดิม 3 ครั้ง Loss Ratio เกิน 200-400% เจอแน่ Co-pay 30-50% "คปก." ให้ฝ่ายกฎหมายหาวิธีคำนวณ Loss Ratio ที่เหมาะสมเป็นธรรมต่อผู้เอาประกัน เผยยึดแนวทางปฏิบัติเดียวกันทั้ง "ประกันชีวิต-วินาศภัย" วางใหม่ โอนบังคับใช้วันที่ 1 มกราคม 2568 ขณะ ส.วินาศภัยคุมจัดกลุ่มโรงพยาบาลตามเรตค่ารักษา-เบี้ยประกัน ให้ลูกค้าเลือกซื้อความคุ้มครองหวังลดคอสต้อีกทาง **หน้า 2**

**เงื่อนไขการต่ออายุ กรมธรรม์ประกันสุขภาพ**

1 Co-pay 30%	กรณีป่วย Simple Diseases 3 ครั้งขึ้นไป และ loss มากกว่า 200%
2 Co-pay 30%	กรณีมีเหตุยกเว้น ยกเว้นสินไหม และค่าตัดใจใหญ่ 3 ครั้งขึ้นไป และ loss มากกว่า 400%
3 Co-pay 50%	ถ้าเข้าเงื่อนไขข้อ 1 และ 2 สามารถทำใหม่ Co-pay 50%

ปัญหาประกันสุขภาพได้ช้อยติ ผลสรุป "คปก. -ประกันชีวิต" ใช้ Co-pay กับโรคเจ็บป่วยทั่วไป หรือ Simple Diseases บิดตามเงื่อนไขประกันสุขภาพมาตรฐาน 3 ข้อ เดิม 3 ครั้ง Loss Ratio เกิน 200-400% เจอแน่ Co-pay 30-50% "คปก." ให้ฝ่ายกฎหมายหาวิธีคำนวณ Loss Ratio ที่เหมาะสมเป็นธรรมต่อผู้เอาประกัน เผยยึดแนวทางปฏิบัติเดียวกันทั้ง "ประกันชีวิต-วินาศภัย" วางใหม่ โอนบังคับใช้วันที่ 1 มกราคม 2568 ขณะ ส.วินาศภัยคุมจัดกลุ่มโรงพยาบาลตามเรตค่ารักษา-เบี้ยประกัน ให้ลูกค้าเลือกซื้อความคุ้มครองหวังลดคอสต้อีกทาง **หน้า 2**



# ประกาศสำคัญจากฝ่ายประกันกลุ่มในปี 2024



**สำคัญมาก!!!**

**แจ้งกฎเกณฑ์เพิ่มเติม**

สำหรับการพิจารณาต่ออายุกรมธรรม์ประกันภัยกลุ่ม

แบบ 5UP/5PUP+, 20UP/20UP+, GPA Continental, Student Care และ Student Micro

ฝ่าย: ประกันธุรกิจองค์กร (Corporate Solutions)

1 ก.ค. 2024  
ประกาศ ไม่ต่ออายุ  
(NOT RENEW)

สำหรับกรมธรรม์ที่มีอัตราการเคลมเกิน 100% ติดต่อกัน 2 ปี

**แจ้งปิดการขาย**

ผลิตภัณฑ์ประกันกลุ่มแบบสำเร็จรูป 5UP/5UP+ และ 20UP/20UP+

**ธุรกิจใหม่**  
นำส่งธุรกิจใหม่ผ่านระบบ ICS Package วันสุดท้าย 13 พฤศจิกายน 2567 เวลา 18.00 น.

**ธุรกิจปิดต่ออายุ**  
กรมธรรม์ที่มีวันครบรอบปีกรมธรรม์ ภายใน 31 ธันวาคม 2567 ต่ออายุ ด้วยแบบประกันภัย 5UP/5UP+ และ 20UP/20UP+ ต้องชำระเบี้ยประกันภัย เพื่อยื่นขออนุมัติต่ออายุกรมธรรม์ ภายใน 31 ธันวาคมก่อนครบรอบปีกรมธรรม์

ฝ่าย: ประกันธุรกิจองค์กร

13 พ.ย. 2024  
แจ้งปิดการขาย  
ผลิตภัณฑ์ 5UP/20UP

สำหรับธุรกิจใหม่ มีผลตั้งแต่ 13 พ.ค. 2024  
สำหรับธุรกิจต่ออายุ มีผลสำหรับกรมธรรม์ที่ครบรอบ ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2025 เป็นต้นไป

**ประกาศสำคัญ**

- > เปลี่ยนแปลงอัตราเบี้ยประกันภัยปีแรก
- > เปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์การพิจารณารับประกันภัย
- > ประกาศใช้โรชัวร์ฉบับใหม่ สำหรับ

**"GPA Continental"**

**CLOSED**

**และปิดการขายแผนประกัน ลัค อัฟ (LUCK UP)**  
ตั้งแต่ 16 มกราคม 2568 เป็นต้นไป

ฝ่าย: ประกันธุรกิจองค์กร (Corporate Solutions)

16 ม.ค. 2025  
เปลี่ยนกฎเกณฑ์และปรับอัตรา  
เบี้ยผลิตภัณฑ์ GPA CON

สำหรับธุรกิจใหม่ มีผลตั้งแต่ 16 ม.ค. 2025  
ปิดการขายผลิตภัณฑ์ ลัค อัฟ ตั้งแต่วันที่ 16 ม.ค. 2025 เป็นต้นไป

**ATTENTION PLEASE**

**แจ้งปรับปรุง**

- ฐานการคำนวณอัตราเบี้ยประกันภัย
- ผลประโยชน์ความคุ้มครองพิเศษเพิ่มเติม
- กฎเกณฑ์สำหรับปีแรกและปีต่ออายุ

พร้อมโรชัวร์ฉบับใหม่

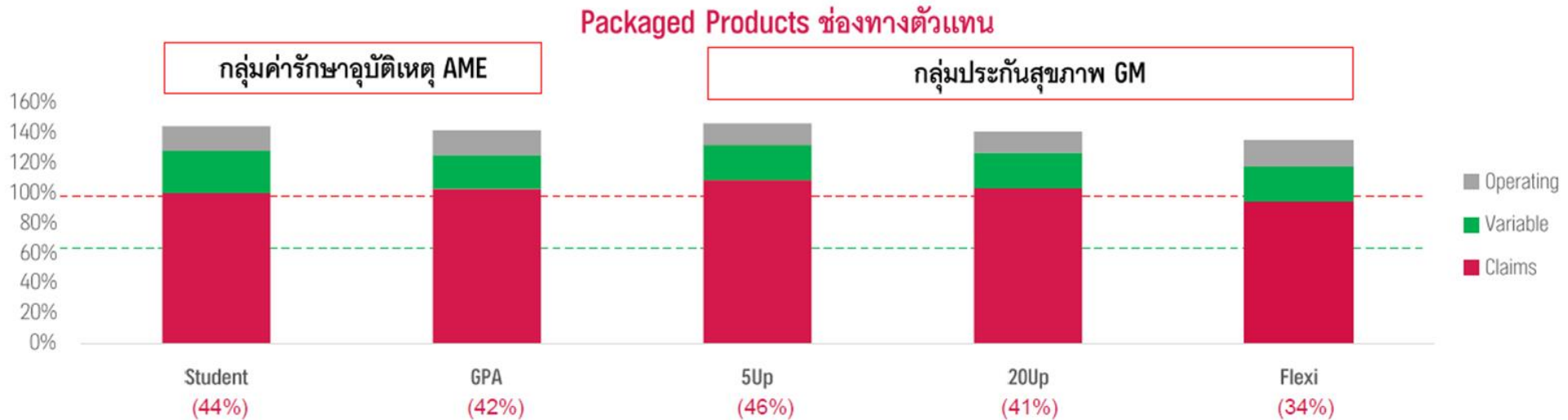
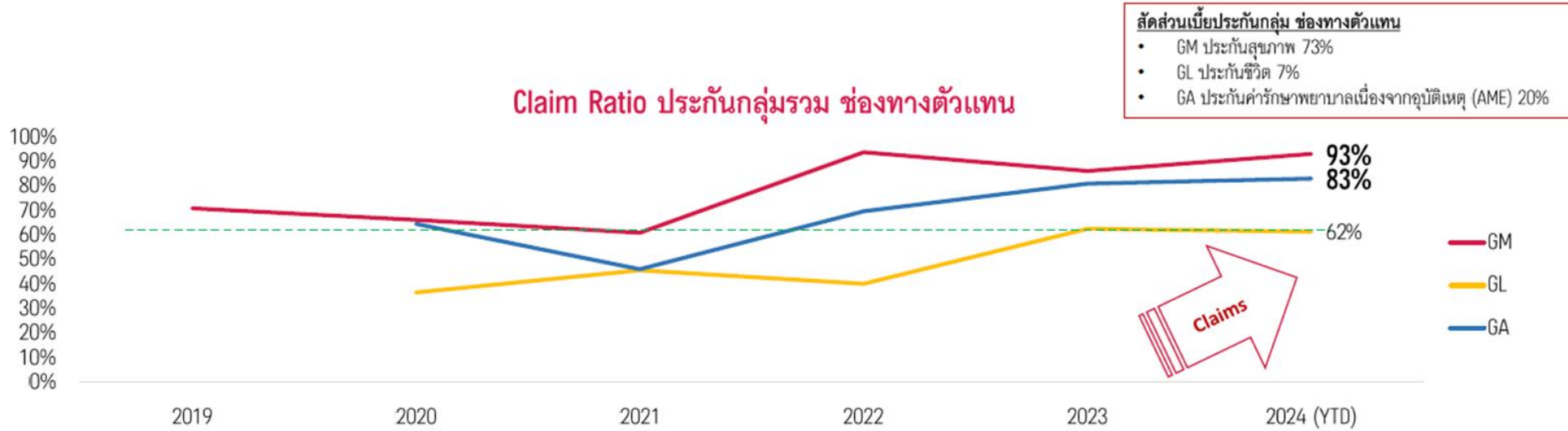
แบบประกัน **FlexiPack**  
มีผลตั้งแต่วันที่ 16 มกราคม 2568 เป็นต้นไป

ฝ่าย: ประกันธุรกิจองค์กร (Corporate Solutions)

16 ม.ค. 2025  
เปลี่ยนกฎเกณฑ์และปรับอัตรา  
คำนวณเบี้ยผลิตภัณฑ์ FlexiPack

สำหรับธุรกิจใหม่ มีผลตั้งแต่ 16 ม.ค. 2025  
เป็นต้นไป

# สาเหตุจากอัตราการเคลมที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง



# ***CS DIRECTION 2025***

*ทิศทางประกันกลุ่ม 2025*



## ธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

- ปรับ Port ประกันกลุ่ม ทั้ง new business และ renewal business เพื่อความยั่งยืน
- Claim Management และ Healthcare มากขึ้น
- เปลี่ยนแบบผลิตภัณฑ์จาก 5UP 20 Up เป็น FlexiPack



## เน้นการขาย SERVICE ด้วย WORKWELL PREPOSITION

- Group Employee Benefits ดูแลด้วยตัวแทนมืออาชีพ
- AIA+ เป็นผู้ช่วยในการบริการ
  - บัตรประกันกลุ่ม
  - ความคุ้มครอง
  - บริการ iClaim
  - พบแพทย์ออนไลน์
  - รับแคมเปญการตลาด



**E-Benefit Application**

- Claim Dashboard
- E-Submission

**WorkWell with AIA**

LIVE well  
THINK well  
PLAN well  
FEEL well

## GO GREEN

- Paper Less ส่งงานผ่าน Application iCS Package
- E-Card **NEW!**
- E-Invoice ปรับลด invoice กระดาษ เป็น Soft files ใช้ผ่าน e-Benefit
- E-Renewal Letter



## สร้างความยั่งยืนของตัวแทน ผ่านการต่อตลาด LIG



**บริการ** → แนะนำลูกค้าลงทะเบียน AIA+

**LIG** → แผนพิเศษ Protect Well ส่วนลดแผนโรคร้ายแรง 10% - 25% เพียงเป็นลูกค้าประกันกลุ่ม

**WorkWell with AIA**

**PROTECT WELL** รับส่วนลดเบี้ยประกันโรคร้ายแรงสูงสุด 25%

ระดับการคุ้มครอง	จำนวนเงินคุ้มครอง
25%	สูงสุด 5,000,000.-
20%	สูงสุด 750,000.-
15%	สูงสุด 300,000.-
10%	สูงสุด 150,000.-

**NEW!** LIG + Riders รับ FYP Bonus

ของขวัญลูกค้า LIG

# CS TRANSFORMATIONS : ~~5UP/20UP~~ → FlexiPack

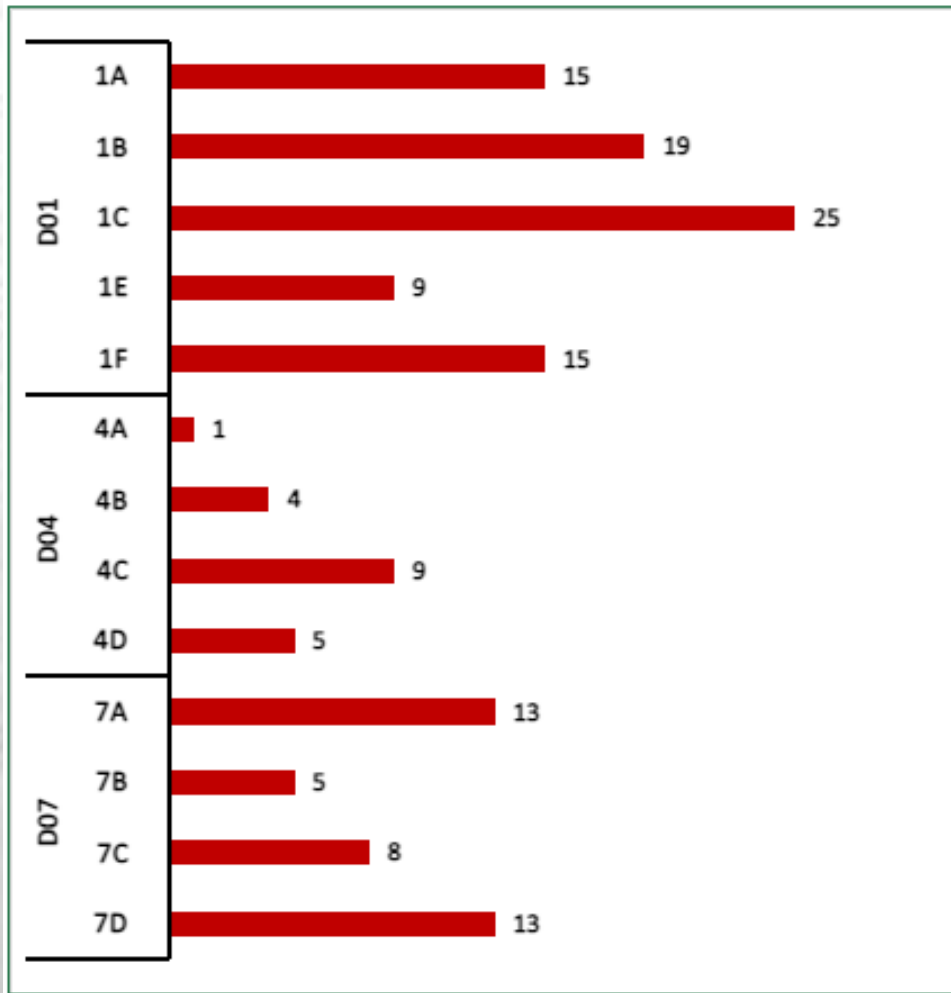
R6 : 39 Policy (5UP,20UP)  
Next Anniversary Date Jan-Feb

ตัวแทนติดต่อลูกค้าเพื่อต่ออายุแบบ  
**FlexiPack**

83

15

39



Zone	Office_Name	No. Policy	No. Employee	Total RYP
⊖D01	กรุงเทพ (เกษม)	3	33	231,030
	กรุงเทพ (จันทมาศ)	7	89	799,961
	กรุงเทพ (ฉัตรชัย)	4	24	160,991
	กรุงเทพ (ณัฐพล)	3	52	328,306
	กรุงเทพ (นพดล)	2	11	85,010
	กรุงเทพ (ประจิดร)	4	71	603,680
	กรุงเทพ (ยุทธนา)	5	65	519,161
	กรุงเทพ (วิระกร)	4	69	401,911
	กรุงเทพ (แสงวง)	7	66	471,967
	กรุงเทพ (อริญญา)	6	98	597,063
	จีเวลรี่	7	99	1,337,138
	ศุภาคาร	12	182	1,176,093
	เอ ไอ จี	17	243	1,523,526
	เอไอทาวเวอร์	2	41	177,873
<b>D01 Total</b>		<b>83</b>	<b>1,143</b>	<b>8,413,710</b>
⊖D04	กาญจนบุรี (ไชยธีร์ฐ์)	1	8	72,692
	นครปฐม (กรรณิศา)	1	18	40,626
	นครปฐม (ณัฐฐ์กฤดา)	1	7	56,863
	นครปฐม (ทวิณา)	3	36	242,123
	นครปฐม (รัตนจิราภรณ์)	3	29	283,865
	นครปฐม (เลอศักดิ์)	3	26	200,946
	เพชรบุรี (วรรณภา)	1	8	66,273
	ราชบุรี (กัญญาภัทร)	1	9	58,403
	ราชบุรี (จเร)	2	31	154,740
	ราชบุรี (นที)	1	6	69,065
	ราชบุรี (นพวรรณ)	1	13	121,824
	ราชบุรี (ไพฑูรย์)	1	6	14,310
<b>D04 Total</b>		<b>19</b>	<b>197</b>	<b>1,381,730</b>
⊖D07	กรุงเทพ (ปราโมทย์)	6	90	820,341
	กรุงเทพ (สุธีภัทร)	1	12	22,737
	กรุงเทพ (สุวิมลนัย)	3	58	233,866
	กรุงเทพ (เอกสิทธิ์)	3	28	124,455
	จีเวลรี่	5	38	91,708
	ชาร์เตอร์สแควร์	1	19	52,320
	ปทุมธานี (กชวรรณ)	1	5	18,003
	ศุภาคาร	11	175	1,221,389
	เอ ไอ จี	3	34	223,535
	เอไอทาวเวอร์	5	38	337,372
<b>D07 Total</b>		<b>39</b>	<b>497</b>	<b>3,145,726</b>
<b>Grand Total</b>		<b>141</b>	<b>1,837</b>	<b>12,941,167</b>



# CONVERSION AGENT CAMPAIGN 2025



ผลิตภัณฑ์ที่นับเข้าการถ่ายภาพ	เงื่อนไขการนับผลงาน	รางวัล
ผลิตภัณฑ์ประกันกลุ่มแบบสำเร็จรูป FlexiPack	นำส่งผลงานต่ออายุกรมธรรม์ประกันภัยกลุ่ม โดยเปลี่ยนจากแบบ 5up 5up+ 20up 20up+ เป็นแบบ FlexiPack	รับ LOTUS'S VOUCHER มูลค่า <b>500</b> บาท ต่อ กรมธรรม์
	มีเบี้ยประกันภัย (RYP) ขั้นต่ำ <b>35,000</b> บาท ต่อกรมธรรม์	โบนัสพิเศษ <b>2%</b> จากค่าเบี้ยประกัน (RYP)

\*รางวัลขึ้นอยู่กับผลรวมของผลงานที่ส่งเข้าประกวดภายในวันที่ 31-01-2025

ฝ่ายประกันธุรกิจองค์กร (Corporate Solutions)



**ต่ออายุกรมธรรม์แบบ FLEXIPACK (RB) รับโบนัส และรางวัลพิเศษ!!**

# CONVERSION COSTUMER CAMPAIGN 2025



WorkWell  
with AIA

# FlexiPack

Conversion

**รับฟรี!** ความคุ้มครองประกันชีวิตกลุ่ม  
**100,000 บาท**

ลงทะเบียนรับสิทธิ์ผ่านแอปพลิเคชัน




ตั้งแต่วันที่ 6 กุมภาพันธ์ - 31 พฤษภาคม 2568

ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม - 31 มีนาคม 2568

ฝ่ายประกันธุรกิจองค์กร (Corporate Solutions)



สมาชิกเดิมจากกรมธรรม์ **5UP/5UP+** และ **20UP/20UP+** ที่เปลี่ยนมาเป็น **FlexiPack**

**รับฟรี** ประกันชีวิตกลุ่มคุ้มครองการเสียชีวิต **100,000 บาท**  
เพียงลงทะเบียนรับสิทธิ์จาก Banner บน AIA+

\*ภายในระยะเวลาที่กำหนด และจำกัด 1 สิทธิ์ต่อสมาชิก 1 คน เท่านั้น



# ***CS PRODUCTION SUMMARY***

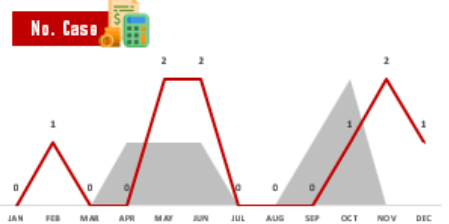
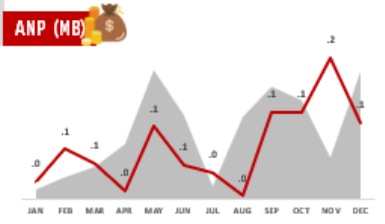
*ภาพรวมผลงานประกันกลุ่ม เพื่อเป็นแนวทางสำหรับปี 2025*

# CS PRODUCTION 2024 OVERVIEW

# R6 D04 (4A1J)

Data as of As of 31 December 2024

CS



Month	2023	2024	%GW
JAN	.0	.0	80%
FEB	.0	.1	124%
MAR	.1	.1	8%
APR	.1	.0	-84%
MAY	.2	.1	-43%
JUN	.1	.1	-59%
JUL	.0	.0	106%
AUG	.1	.0	-96%
SEP	.2	.1	-22%
OCT	.2	.1	-12%
NOV	.1	.2	237%
DEC	.2	.1	-40%
YTD	1.3	1.0	-21%
WY	1.3	1.0	-21%

Month	2023	2024	%GW
JAN	0	0	0%
FEB	0	1	0%
MAR	0	0	0%
APR	1	0	-100%
MAY	1	2	100%
JUN	1	2	100%
JUL	0	0	0%
AUG	0	0	0%
SEP	1	0	-100%
OCT	2	1	-50%
NOV	0	2	0%
DEC	0	1	0%
YTD	6	9	50%
WY	6	9	50%

Month	2023	2024	%GW
JAN	0	0	0%
FEB	0	1	0%
MAR	0	0	0%
APR	1	0	-100%
MAY	1	1	0%
JUN	1	1	0%
JUL	0	0	0%
AUG	0	0	0%
SEP	1	0	-100%
OCT	2	1	-50%
NOV	0	2	0%
DEC	0	1	0%
YTD	6	7	17%
WY	6	7	17%

YTD CS	2023	2024	%GW
CS ANP	1.3	1.0	-21%
No.Case	6	9	50%
Avg Active/month	1	1	17%
Case /Active	1.00	1.29	29%
Case Size	213,783	112,773	-47%

ANP (MB)	Product 2024 (Policy Inforce)							
	Total	5up	20up	Flexi	6PA Con	Std	Non-P	Others
Growth/Adjust	.2	.0	.1	.0	.0	.0	.0	.0
NB 2024	.8	.0	.0	.2	.1	.0	.5	.0
Total	1.0	.0	.1	.2	.1	.0	.5	.0
		4%	12%	23%	7%	2%	51%	0%

Case CS	Product 2024 (Policy Inforce)							
	Total	5up	20up	Flexi	6PA Con	Std	Non-P	Others
NB 2024	9	1	0	3	3	2	0	0
Total	9	1	0	3	3	2	0	0
		11%	0%	33%	33%	22%	0%	0%



CS Member	Product 2024 (Policy Inforce)							
	Total	5up	20up	Flexi	6PA Con	Std	Non-P	Others
Inforce member	4,192	12	47	51	96	319	3,667	0
		0%	1%	1%	2%	8%	87%	0%

## Key Highlight CS 2024

- 1 ผลผลิตจำนวนเบี่ยลดลง 21% YTD
- 2 ผลผลิตจำนวน Case เติบโต 17% / Active เติบโต 50%
- 3 Case Size ลดลง 47%

## 2025 CS Opportunity

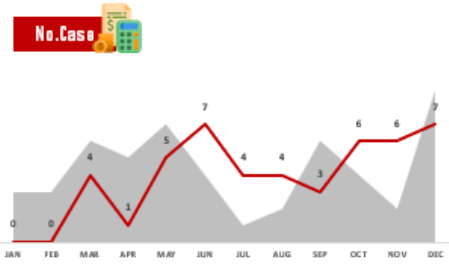
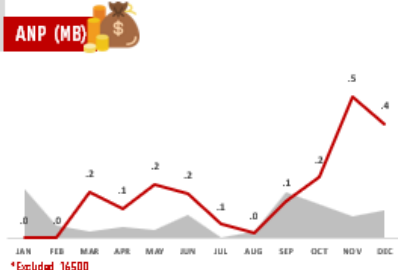
- 1 เพิ่มผลผลิต Flexi Pack
- 2 Convert ต่ออายุเป็น Flexi Pack

# LIG PRODUCTION 2024 OVERVIEW

# R6 D04 (4A1J)

Data as of As of 31 December 2024

LIG



YTD LIG	2023	2024	%GW
LIG ANP	.9	2.1	123%
No. Case	52	47	-10%
Avg Active/month	3	4	2%
Case /Active	1.27	1.12	-12%
Case Size	17,725	43,649	146%

Month	2023	2024	%GW
JAN	.2	.0	-100%
FEB	.0	.0	-100%
MAR	.0	.2	621%
APR	.0	.1	153%
MAY	.0	.2	575%
JUN	.1	.2	97%
JUL	.0	.1	3211%
AUG	.0	.0	-23%
SEP	.2	.1	-19%
OCT	.1	.2	80%
NOV	.1	.5	532%
DEC	.1	.4	318%
YTD	.9	2.1	123%
WY	.9	2.1	123%

Month	2023	2024	%GW
JAN	3	0	-100%
FEB	3	0	-100%
MAR	6	4	-33%
APR	5	1	-80%
MAY	7	5	-29%
JUN	4	7	75%
JUL	1	4	300%
AUG	2	4	100%
SEP	6	3	-50%
OCT	4	6	50%
NOV	2	6	200%
DEC	9	7	-22%
YTD	52	47	-10%
WY	52	47	-10%

Month	2023	2024	%GW
JAN	3	0	-100%
FEB	3	0	-100%
MAR	5	4	-20%
APR	4	1	-75%
MAY	3	5	67%
JUN	3	6	100%
JUL	1	4	300%
AUG	2	3	50%
SEP	5	3	-40%
OCT	4	6	50%
NOV	2	4	100%
DEC	6	6	0%
YTD	41	42	3%
WY	41	42	2%



LIG Opportunity		Product 2024 (Policy Inforce)						
CS Member by product	Total	5up	20up	Flexi	6PA Con	Non-P		Others
		0%	1%	1%	2%	95%	0%	
Inforce member	3,873	12	47	51	96			0
<b>นักขาย LIG</b>	<b>#คนรวม CS</b>	<b>Active LIG</b>	<b>%Active LIG</b>	<b>LIG Case Size</b>	<b>LIG C/A</b>			
Big Fan (Y23 & Y24)	2	2	100%	44,571	1.5	New On board		
New Fan (Y24)	4	1	25%	12,000	2.0	Renew On board		
Sometime(Y23)	3	2	67%	21,309	1.0	New On board		
Old Fan (-Y22)	23	14	61%	42,315	2.2	Renew On board		
	32	19						
<b>Effective CS Member to LIG</b>		<b>Year Effective</b>			<b>% case LIG</b>			
	No Case LIG	1. 0-1 Years	2. 2-3 Years	4 Years up	1. 0-1 Years	2. 2-3 Years	3. 4 Years up	
Y2023	52	18	12	22	35%	23%	42%	
Y2024	47	29	4	14	62%	9%	30%	

## Key Highlight LIG 2024

- 1 ผลผลิตจำนวนเบี้ยเติบโต 123% YTD
- 2 ผลผลิตจำนวน Case ลดลง 10% / Active เติบโต 2%
- 3 Case Size เติบโต 146%

## 2025 LIG Opportunity

- 1 สร้างฐานประกันกลุ่มเพื่อต่อยอด LIG
- 2 เพิ่ม Active จากแคมเปญ LIG Top Up FYP

# WSM PRODUCTION 2024 OVERVIEW

# R6 D04 (4A1J)

WSM

ANP (MB)



No. Case



Active



FYP (MB)



Data as of As of 31 December 2024

YTD LIG	2023	2024	%GW
WSM ANP	.8	.8	0%
No. Case	70	67	-4%
Avg Active/month	3	3	-9%
Case/Active	2.06	2.16	5%
Case Size	11,931	12,524	5%

\*Excluded 16500

Month	2023	2024	%GW
JAN	.00	.08	0%
FEB	.07	.12	82%
MAR	.16	.00	-98%
APR	.03	.05	51%
MAY	.02	.07	209%
JUN	.14	.07	-47%
JUL	.01	.05	866%
AUG	.03	.11	252%
SEP	.14	.10	-24%
OCT	.14	.02	-87%
NOV	.01	.14	1440%
DEC	.10	.02	-75%
YTD	.8	.8	0%
WY	.8	.8	0%

Month	2023	2024	%GW
JAN	0	8	0%
FEB	8	9	13%
MAR	16	1	-94%
APR	4	5	25%
MAY	2	5	150%
JUN	12	6	-50%
JUL	1	3	200%
AUG	3	7	133%
SEP	9	7	-22%
OCT	5	1	-80%
NOV	1	13	1200%
DEC	9	2	-78%
YTD	70	67	-4%
WY	70	67	-4%

Month	2023	2024	%GW
JAN	0	2	0%
FEB	2	4	100%
MAR	8	1	-88%
APR	2	2	0%
MAY	2	3	50%
JUN	5	3	-40%
JUL	1	2	100%
AUG	2	4	100%
SEP	6	5	-17%
OCT	2	1	-50%
NOV	1	3	200%
DEC	3	1	-67%
YTD	34	31	-9%
WY	34	31	-9%

Month	2023	2024	%GW
JAN	.05	.06	31%
FEB	.06	.09	44%
MAR	.09	.05	-43%
APR	.06	.08	50%
MAY	.05	.07	39%
JUN	.06	.05	-16%
JUL	.06	.07	16%
AUG	.04	.13	206%
SEP	.07	.07	9%
OCT	.07	.06	-5%
NOV	.07	.08	15%
DEC	.07	.04	-45%
YTD	.7	.9	13%
WY	.7	.9	16%

## Key Highlight WSM 2024

- 1 ผลผลิตจำนวน FYP เติบโต 16%
- 2 ผลผลิตจำนวน Case ลดลง 4% / Active ลดลง 9%
- 3 Case Size เติบโต 5%

## 2025 WSM Opportunity

- 1 ขยายตลาด WSM ด้วย กบข.





# WSM PRODUCTION 2024 OVERVIEW

# R6<sub>D04</sub> (4A1J)

AGT	AGT10dig	AGT name	AGY	AGY name	S	D	Total CASE	Total FYP_LF	Total FYC
370822	0000370822	ภัคจิรา สพัฒน์นาคกร	0000004088	ขุมทอง 24 เอ็น	4A1J	D04	31	253,413.00	57,730.93
474679	0000474679	กรรณิการ์ สุขปรารถน	0000004088	ขุมทอง 24 เอ็น	4A1J	D04	23	226,662.08	74,539.93
180155	0000180155	ปาริเยศ เล็กกำเหนิด	0000004088	ขุมทอง 24 เอ็น	4A1J	D04	5	236,585.84	69,001.70
351020	0000351020	สุพิชญ์นันท์ ศรีสมุทร	0000004088	ขุมทอง 24 เอ็น	4A1J	D04	2	31,312.60	12,267.24
683144	0000683144	กิตติพงษ์ ศุภรัตน์	0000004088	ขุมทอง 24 เอ็น	4A1J	D04	1	4,145.00	1,564.50
516071	0000516071	น้ำเพชร หลวงวิเศษ	0000004088	ขุมทอง 24 เอ็น	4A1J	D04	1	52,390.72	17,568.44
415874	0000415874	สิริกัญญา อัครมโนไพศาล	0000021403	ขุมทอง 24 เอ็นเอส	4A1J	D04	1	5,975.10	2,390.04
386587	0000386587	พงศธร สรรสรวิสุทธิ	0000004088	ขุมทอง 24 เอ็น	4A1J	D04	1	11,032.00	2,346.40
292076	0000292076	บัทมา ดันจรรย์ภรณ์	0000004088	ขุมทอง 24 เอ็น	4A1J	D04	1	6,033.00	1,492.85
543030	0000543030	กัญญานันท์ ดีปิ่นตา	0000004088	ขุมทอง 24 เอ็น	4A1J	D04	0	9,224.60	3,509.34
262576	0000262576	เสวี อัครมโนไพศาล	0000021403	ขุมทอง 24 เอ็นเอส	4A1J	D04	0	1,398.20	209.73
062596	0000062596	เนตรทิพย์ อัครมโนไพศาล	0000004088	ขุมทอง 24 เอ็น	4A1J	D04	0	-	1,480.01
118557	0000118557	บริษัท ณีฎญรัตน์ จำกัด	0000004088	ขุมทอง 24 เอ็น	4A1J	D04	0	4,053.60	608.04
197937	0000197937	กมลพร กัดลู่ะ	0000004088	ขุมทอง 24 เอ็น	4A1J	D04	-1	15,919.94	5,779.23

# POLICY INFORCE OVERVIEW

# R6 D04 (4A1J)

PolicyNo	OrganizationCode	PolicyDesc	AnniversaryDate	MarketProgramTy	ProducerCode1	ProducerName1	AgencyCode1	AgencyName1	TER1	OFF1	NoOfMember	NoOfDepende
0000130304	0000130304	บริษัท เอ็ม.เอ.พี คอสเมติก จำกัด	09/01/2025	FlexP	0000653626	นางสาว รดา อัครภราภ	0000021691	ชมทอง 24 เอ็นซีพี	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	7	4
0000102337	0000102337	บริษัท โคกไทย-แปลงยาว ฟาร์ม จำกัด	01/11/2021	A	0000623793	นาง युภา อรตัน	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	36	0
0000102338	0000102338	บริษัท โปรเกรสซีฟ สเต็ป จำกัด	01/11/2021	A	0000062596	นางสาวเนตรทิพย์ อัครมโนไพศาล	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	11	0
00000V0975	00000V0975	บริษัท เอ็ม โน้ต พลัส จำกัด	09/13/2024	F24	0000180155	นาย ปารีเยศ เล็กท่าเหนือ	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	7	0
0000127864	0000127864	คุณเออย รถมานมือสอง	04/30/2025	FlexP	0000585422	นางอัจฉรา พิพัฒน์วงษ์	0000021691	ชมทอง 24 เอ็นซีพี	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)		0
0000100835	0000100835	บริษัท อีคอมเมิร์ซ โซลูชั่น จำกัด	08/15/2024	20UP	0000540423	นายชัยวัฒน์ พิพัฒน์วงษ์	0000021691	ชมทอง 24 เอ็นซีพี	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	47	0
0000121394	0000121394	หจก. มีเอ็ม บ้านโป่ง พาร์ท แอนด์ เซอร์วิส	04/27/2024	A	0000625590	นางสาว พิมพ์พิชชา สมฤทธิ์จินดา	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	6	0
0000130894	0000130894	บริษัท ไฮเทค อินเทอร์เน็ตเซอร์วิส จำกัด	09/29/2025	F24	0000683218	นาง พัชรี ศุภภัทราก	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	5	0
0000123906	0000123906	บริษัท วิชาญพาณิชย์ จำกัด	09/13/2025	FlexP	0000562779	นางสาววาทีณี โชคถาวร	0000021692	ชมทอง 24 เอ็นดับเบิลยู	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	2	1
0000124441	0000124441	บริษัท กูเกิ้ลทีเอ็ม คอนสตรัคชั่น กรุ๊ป จำกัด	10/17/2024	A	0000562779	นางสาววาทีณี โชคถาวร	0000021692	ชมทอง 24 เอ็นดับเบิลยู	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	22	0
0000118801	0000118801	บริษัท เอ็ม โน้ต พลัส จำกัด	10/12/2023	A	0000180155	นาย ปารีเยศ เล็กท่าเหนือ	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	7	0
0000122599	0000122599	โครงการวิจัยด้านดิจิทัลปัญญาประดิษฐ์ระบบอัตโนมัติและหุ่นยนต์	06/21/2024	FP	0000180155	นาย ปารีเยศ เล็กท่าเหนือ	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	5	0
0000107189	0000107189	บริษัท มังกี้ ซิกเก้น ฟู้ดส์ 89 จำกัด	08/26/2021	A	0000625590	นางสาว พิมพ์พิชชา สมฤทธิ์จินดา	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	14	0
0000131444	0000131444	บริษัท นันโค เอ็กซ์เพรส (ไทยแลนด์) จำกัด	11/01/2025	FlexP	0000180155	นาย ปารีเยศ เล็กท่าเหนือ	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	32	0
0000127863	0000127863	คุณเออย รถมานมือสอง	04/30/2025	A	0000585422	นางอัจฉรา พิพัฒน์วงษ์	0000021691	ชมทอง 24 เอ็นซีพี	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	13	0
0000114930	0000114930	แขวงทางหลวงสุพรรณบุรีที่ 1	12/25/2024	NP	0000173635	นาง สัตตาวัลย์ โชคถาวร	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)		0
0000119415	0000119415	อัครจักร	11/29/2023	A	0000540423	นายชัยวัฒน์ พิพัฒน์วงษ์	0000021691	ชมทอง 24 เอ็นซีพี	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	13	0
0000132326	0000132326	เอส พี สะสมทรัพย์ เรสซิ่ง	12/10/2025	A	0000632504	นางสาว อลิศา วรกลธนาพล	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	6	0
0000126354	0000126354	บริษัท ศรีเอทีพี อินโนเวชั่น เทคโนโลยี จำกัด	01/30/2025	FlexP	0000562779	นางสาววาทีณี โชคถาวร	0000021692	ชมทอง 24 เอ็นดับเบิลยู	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	1	1
00000A5520	00000A5520	หจก. เอ็กซ์เพอร์เทค	07/21/2022	A	0000118557	บริษัท ณีญูรัตน์ จำกัด	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	9	0
0000130100	0000130100	บริษัท วิรัชย์ การบัญชี จำกัด	08/21/2025	FlexP	0000415874	นางสิริกัญญา อัครมโนไพศาล	0000021403	ชมทอง 24 เอ็นเอส	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	34	7
0000109269	0000109269	บริษัท นันโค เอ็กซ์เพรส (ไทยแลนด์) จำกัด	01/20/2025	A	0000180155	นาย ปารีเยศ เล็กท่าเหนือ	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	34	0
0000131554	0000131554	บริษัท ไฮเทค อินเทอร์เน็ตเซอร์วิส จำกัด	11/05/2025	A	0000683218	นาง พัชรี ศุภภัทราก	0000004088	ชมทอง 24 เอ็น	D04	ราชบุรี (เนตรทิพย์)	5	0

316 13



# ทำความเข้าใจกับประกันภัยกลุ่ม

# ผลประโยชน์ตัวแทน และคุณวุฒิจากการขาย “ประกันกลุ่ม”

## ผลประโยชน์ตัวแทนและการนับผลงาน

**15%**  
Commission  
Up To

**1 Case  
Active  
1 Active**

**2,000**  
โบนัสตัวแทนใหม่  
3 เดือนแรก  
/Case

**FYP  
MDRT  
FYC 100%**

**FYP Annual  
Convention  
FYC 100%**

**FYP 100%  
และแคมเปญ  
FYC 100%**  
พิเศษ

## ผลประโยชน์และการแข่งขันพิเศษ จากประกันกลุ่ม

**CS  
Convention**

**CS  
Champions  
Club**

**CS  
of The Year**

**LIC  
Campaign**

**CS**

• ผู้ขอเอาประกันภัยชีวิตศึกษาและทำความเข้าใจรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ในเอกสารเสนอขายก่อนตัดสินใจทำประกันภัย เมื่อได้รับการยอมรับและ/หรือหนึ่งสิทธิ์รับรองการประกันภัยกลุ่มแล้วโปรดศึกษารายละเอียด ข้อกำหนดและเงื่อนไขในกรมธรรม์และ/หรือหนึ่งสิทธิ์รับรองการประกันภัยกลุ่ม  
 • สื่อการสอนชุดนี้ จัดทำขึ้นเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจ ให้กับตัวแทนประกันชีวิต และ/หรือนายหน้าประกันชีวิตของบริษัท  
 • สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย ห้ามเผยแพร่ต่อสาธารณะ ห้ามทำซ้ำ หรือดัดแปลง ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของเอกสารนี้



# ประกันภัยกลุ่มคืออะไร ?

ประกันภัยกลุ่ม คือ การให้สวัสดิการแก่ลูกจ้างในรูปแบบประกันภัย(แบบภาคบังคับ) โดยมีนายจ้างเป็นผู้ถือกรมธรรม์  
ประกันกลุ่มอาจขยายความคุ้มครองถึงครอบครัวของลูกจ้างขึ้นอยู่กับนโยบายของบริษัท

สวัสดิการที่ **นายจ้าง** จัดทำให้กับกลุ่มลูกจ้าง  
หรือสมาชิก ซึ่งให้การรับประกันกลุ่มพนักงานภายใต้  
กรมธรรม์ฉบับเดียวกัน และเป็นอัตราเดียวสำหรับ  
ความคุ้มครองเดียวกันของทุกคนกลุ่ม



**ลูกจ้างทุกคน** เป็นผู้เอาประกันภัยใต้แผน  
ความคุ้มครองเท่ากัน และจะได้รับ “หนังสือรับรอง  
การประกันภัยกลุ่ม หรือบัตรสิทธิพิเศษประกัน  
กลุ่ม” เพื่อใช้เป็นหลักฐานในการเอาประกันภัย หรือ  
ใช้สิทธิรักษาพยาบาล

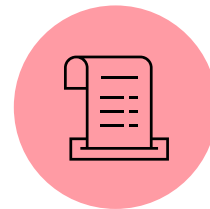
- ผู้เอาประกันภัยควรศึกษาและทำความเข้าใจรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ในเอกสารเสนอขายก่อนตัดสินใจทำประกันภัย เมื่อได้รับกรมธรรม์และ/หรือหนังสือรับรองการประกันภัยกลุ่มแล้วโปรดศึกษารายละเอียด ข้อกำหนดและเงื่อนไขในกรมธรรม์และ/หรือหนังสือรับรองการประกันภัยกลุ่ม
- สื่อการสอนชุดนี้ จัดทำขึ้นเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจ ให้กับตัวแทนประกันชีวิต และ/หรือนายหน้าประกันชีวิตของบริษัท
- สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย ห้ามเผยแพร่ต่อสาธารณะ ห้ามทำซ้ำ หรือดัดแปลง ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของเอกสารนี้



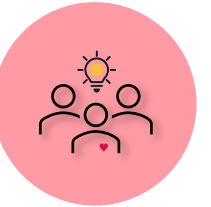
# ประโยชน์ของประกันกลุ่มต่อนายจ้าง



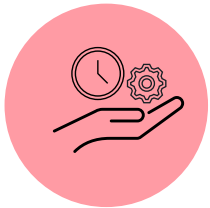
สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร



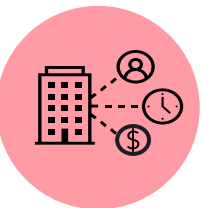
นำหลักฐานการชำระเบี้ยประกันภัยไปหักเป็นค่าใช้จ่ายของบริษัทได้



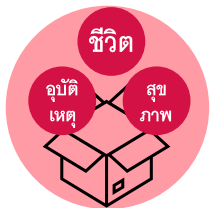
สร้างขวัญและกำลังใจให้กับพนักงาน



ลดภาระของนายจ้างและฝ่ายบุคคลเกี่ยวกับงานด้านสวัสดิการรักษาพยาบาล



ช่วยควบคุมและบริหารงบประมาณสวัสดิการ



มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายรองรับกับความต้องการนายจ้าง

- สื่อประชาสัมพันธ์ชุดนี้ จัดทำขึ้นเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจ ให้กับตัวแทนประกันชีวิตของบริษัท เอไอเอ จำกัด เท่านั้น ห้ามนำไปใช้ประกอบการเสนอขาย แสดง เผยแพร่ หรือแจกจ่ายแก่ลูกค้าหรือผู้ขอเอาประกัน
- สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย ห้ามเผยแพร่ต่อสาธารณะ ห้ามทำซ้ำ หรือดัดแปลง ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของเอกสารนี้

# รูปแบบความคุ้มครองของประกันภัยกลุ่ม



- ผู้ขอเอาประกันภัยควรศึกษาและทำความเข้าใจรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ในเอกสารเสนอขายก่อนตัดสินใจทำประกันภัย เมื่อได้รับกรมธรรม์และ/หรือหนังสือรับรองการประกันภัยกลุ่มแล้วโปรดศึกษารายละเอียด ข้อกำหนดและเงื่อนไขในกรมธรรม์และ/หรือหนังสือรับรองการประกันภัยกลุ่ม
- สื่อการสนทนา จัดทำขึ้นเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจ ให้กับตัวแทนประกันชีวิต และ/หรือนายหน้าประกันชีวิตของบริษัท
- สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย ห้ามเผยแพร่ต่อสาธารณะ ห้ามทำซ้ำ หรือดัดแปลง ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของเอกสารนี้



# คุณสมบัติของธุรกิจที่สามารถทำประกันภัยกลุ่มได้

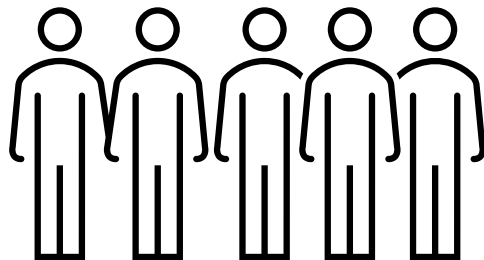
1



จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล

หนังสือรับรองบริษัทที่ออกโดย  
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

2



พนักงาน\*จำนวน 5 คนขึ้นไป

\*พนักงานประจำที่ปฏิบัติงานเต็มเวลา

3

ชั้นอาชีพ 1



ส่วนใหญ่ทำงานประจำใน  
สำนักงาน ไม่ได้ใช้เครื่องจักร

ชั้นอาชีพ 2



กลุ่มช่างฝีมือที่มีความ  
ชำนาญและทักษะ บางครั้ง  
อาจจะมีการใช้เครื่องจักร

ชั้นอาชีพ 3



งานที่ทำส่วนใหญ่มีการใช้  
เครื่องจักรกลหนัก เป็นผู้ใช้  
แรงงาน หรือทำงานนอก  
สำนักงานเป็นประจำ

ประเภทธุรกิจขององค์กร

สามารถสอบถามผู้ประกอบการเพิ่มเติมเกี่ยวกับชั้นอาชีพ  
เบี้ยประกันภัยเป็นไปตามแผนความคุ้มครองสำหรับทุกชั้นอาชีพ



ทำความเข้าใจ  
ผลิตภัณฑ์ประกันภัยกลุ่ม



# ผลิตภัณฑ์ประกันภัยกลุ่ม



องค์กรขนาดเล็ก  
พนักงานไม่เกิน 49 คน

## แบบประกันสุขภาพ FlexiPack

แผนประกันภัยกลุ่มแบบสำเร็จรูป  
ที่ลูกค้าสามารถเลือกความคุ้มครองตามความ  
ต้องการและปรับเปลี่ยนวงเงินผลประโยชน์  
ภายใต้งบประมาณที่กำหนด

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



## แบบประกันอุบัติเหตุ

## GPA Continental

แบบประกันอุบัติเหตุกลุ่ม  
(สำหรับองค์กรขนาด 5-200 คน)



องค์กรขนาดใหญ่  
พนักงาน 50 คนขึ้นไป

## Non-Package

ทำข้อเสนอผลประโยชน์ตาม  
ความต้องการของลูกค้า



- เหมาะกับองค์กรที่ต้องการได้รับความคุ้มครองต่อเนื่อง
- พนักงานจำนวน 50 คนขึ้นไป
- ติดต่อผู้ประสานงานประกันกลุ่ม (CS AE) เพื่อออกข้อเสนอ
- ใช้เวลาออกข้อเสนอประมาณ 14 วันทำการ

CS

- ผู้ขอเอาประกันภัยควรศึกษาและทำความเข้าใจรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ในเอกสารเสนอขายก่อนตัดสินใจทำประกันภัย เมื่อได้รับกรมธรรม์และ/หรือหนังสือรับรองการประกันภัยกลุ่มแล้วโปรดศึกษารายละเอียด ข้อกำหนดและเงื่อนไขในกรมธรรม์และ/หรือหนังสือรับรองการประกันภัยกลุ่ม
- สิทธิการถอนชดเชย จัดทำขึ้นเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจ ให้กับตัวแทนประกันชีวิต และ/หรือนายหน้าประกันชีวิตของบริษัท
- สงวนสิทธิ์ตามกฎหมาย ห้ามเผยแพร่ต่อสาธารณะ ห้ามทำซ้ำ หรือดัดแปลง ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของเอกสารนี้





# FLEXI PACK

ตอบโจทย์ทุกความต้องการ  
กับสวัสดิการที่เลือกได้

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

# FlexiPack

**เฟลิกซ์แพ็ค** คือ แผนประกันภัยกลุ่มแบบสำเร็จรูปที่เพิ่มความยืดหยุ่น  
ให้นายจ้างหรือฝ่ายทรัพยากรบุคคลสามารถเลือกความคุ้มครองตามความ  
ต้องการที่หลากหลายของแต่ละองค์กร และปรับเปลี่ยนวงเงินผลประโยชน์  
ภายใต้งบประมาณที่กำหนด

# จุดเด่นของ เฟลิกซ์ซี แพ็ค?



## อิสระ

ในการกำหนดความคุ้มครอง



## หลากหลาย

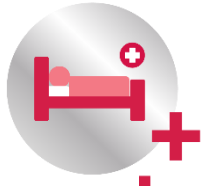
ครอบคลุมทุกความต้องการด้วย 15 ผลิตภัณฑ์  
และความคุ้มครองพิเศษเพิ่มเติม



## คุ้มค่า

เบี้ยประกันภัยกลุ่มที่ถูกออกแบบ  
ให้เหมาะสมกับแต่ละองค์กร

# เพล็กซ์ซี แพล็ค มีจุดเด่นอย่างไร ?



## ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

15 ผลิตภัณฑ์  
และ 8 ความคุ้มครองพิเศษเพิ่มเติม  
กำหนดความคุ้มครอง และวงเงิน  
ความคุ้มครองได้หลากหลาย



## การเลือกแผนความคุ้มครอง

สามารถสร้างแผนความคุ้มครองได้สูงสุด  
7 แผนต่อกรมธรรม์



## เบี้ยประกันภัย

อัตราเบี้ยประกันภัยที่คำนวณ  
สำหรับแต่ละองค์กร

เพล็กซ์ซี แพล็ค

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 แฝ็ค<sup>TM</sup> ของบริษัท A

รวมเบี้ยประกันภัย  
รายปีทั้งหมด  
(บาท)<sup>(2)</sup>

กรณีที่ 1

อายุเฉลี่ยของ  
พนักงานเท่ากับ 35 ปี

ประมาณ  
118,000

กรณีที่ 2

อายุเฉลี่ยของ  
พนักงานเท่ากับ 45 ปี และ  
อายุของพนักงาน  
แต่ละคน น้อยกว่า 50 ปี

ประมาณ  
128,000

กรณีที่ 3

อายุเฉลี่ยของ  
พนักงานเท่ากับ 45 ปี และ  
จำนวน 60% ของ  
พนักงานมีอายุมากกว่า 50 ปี

ประมาณ  
140,000

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

# 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 เพลิกซ์ซี แพ็ค

สามารถเลือกชำระเป็นรายปีหรือรายเดือนขึ้นอยู่กับจำนวนพนักงาน และปรับอัตราคอมมิชชั่นได้

รายละเอียดเพิ่มเติม (ถ้ามี)

หมวดการชำระเบี้ยประกัน

รายปี  รายหกเดือน  รายสามเดือน

อัตราคอมมิชชั่น

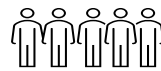
15%

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

ยืนยัน

จำนวนพนักงาน

5-49 คน

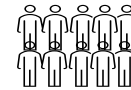


ชำระแบบ

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  
อาจจะมีเครื่องจักร

## ชั้นอาชีพ 3



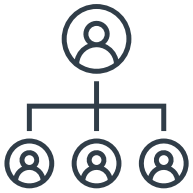
งานที่ส่วนใหญ่มีการใช้  
เครื่องจักรกลหนัก เป็นผู้ใช้  
แรงงาน หรือทำงานนอก  
สำนักงานเป็นประจำ

## ประเภทธุรกิจ

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



# เงื่อนไขการกำประกันกลุ่มแบบ พลิกชีชี II เฟ็ค



## ความคุ้มครองของพนักงานแต่ละตำแหน่ง

4

- พนักงานที่อยู่ตำแหน่งเดียวกัน จะต้องทำแผนเดียวกันเท่านั้น



## การขยายความคุ้มครองให้ คู่สมรสและบุตรของพนักงาน

5

- จะต้องทำแผนเดียวกับพนักงานหรือต่ำกว่าพนักงานเท่านั้น
- จะต้องทำให้คู่สมรสและบุตรของพนักงานทุกคนที่อยู่ในกรมธรรม์



## เกณฑ์การเลือกแผนและจำนวนพนักงานในองค์กร

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 ต้องมีพนักงานที่ได้รับความคุ้มครองนั้นอย่างน้อย 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 <sup>(2), (3)</sup>
อายุที่คุ้มครอง	ถึงอายุ 70 ปี <sup>(2), (3)</sup>	ถึงอายุ 70 ปี <sup>(2), (3)</sup>
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





ความคุ้มครองและตาราง  
ผลประโยชน์ของแผนประกัน  
แบบเพิลิกซ์ซี แพ็ค



# หลากหลาย ครอบคลุมทุกความคุ้มครอง



# ตารางผลประโยชน์ เฟลิกซ์ชี แพล็ค (ความคุ้มครองหลัก)

## เลือกความคุ้มครองหลัก ความคุ้มครองประกันชีวิต

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



<sup>(1)</sup>ในแต่ละแผนประกันภัย สามารถกำหนดผลประโยชน์ตามที่ต้องการภายใต้เงื่อนไขของการรับประกันภัยกลุ่ม และภายในกรมธรรม์เดียวกัน สามารถกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัยเลือกแบบที่ 1 หรือแบบที่ 2 ได้เพียงแบบเดียวเท่านั้น



# ตารางผลประโยชน์ เฟลิกซ์ชี แพล็ค (ความคุ้มครองสำหรับเลือกซื้อเพิ่มเติม)

## ความคุ้มครองอุบัติเหตุ ทูพพลภาพสิ้นเชิงถาวร และผลประโยชน์ 40 โรคร้ายแรง

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

<sup>(2)</sup> จำนวนเงินเอาประกันภัย สูงสุดไม่เกิน 3 เท่า ของจำนวนเงินเอาประกันภัยประกันชีวิต

<sup>(5)</sup> จำนวนเงินเอาประกันภัยต้องไม่เกินจำนวนเงินเอาประกันภัยประกันชีวิต และหากเลือกที่จะเพิ่มผลประโยชน์นี้ จะต้องเพิ่มให้กับทุกแผน

<sup>(1)</sup> ในแต่ละแผนประกันภัย สามารถกำหนดผลประโยชน์ตามที่ต้องการภายใต้เงื่อนไขของการรับประกันภัยกลุ่ม และภายในกรมธรรม์เดียวกัน สามารถกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัยเลือกแบบที่ 1 หรือแบบที่ 2 ได้เพียงแบบเดียวเท่านั้น

<sup>(3)</sup> อุบัติเหตุที่เกิดขึ้นในเขตยานสาธารณะ เช่น รถเมล์ ลิฟต์โดยสาร (ยกเว้นลิฟต์ในเมืองหรือสถานที่ก่อสร้าง) หรือเกิดขึ้นเนื่องจากไฟไหม้อาคารสาธารณะ โรงแรม โรงแรม ซึ่งผู้เอาประกันภัยอยู่ ณ สถานที่นั้นขณะที่เริ่มไฟไหม้

<sup>(4)</sup> บริษัทจะจ่ายผลประโยชน์ตามอัตราร้อยละของจำนวนเงินเอาประกันภัยอุบัติเหตุ ตามที่ระบุในตารางเงินทดแทนของสัญญาเพิ่มเติมผลประโยชน์แบบมรณะกรรม และสูญเสียอวัยวะเนื่องจากอุบัติเหตุกลุ่มแบบคอนติเนนตัล





## 5 กลุ่มโรคร้ายแรง

### กลุ่มโรคเมะเร็งและเนื้องอก

1. โรคมะเร็งระยะลุกลาม
2. เนื้องอกในสมอง ชนิดที่ไม่ใช่เมะเร็ง



### กลุ่มโรคเกี่ยวกับอวัยวะ: และระบบการทำงานที่สำคัญ

1. ไตวายเรื้อรัง
2. โรคไวรัสตับอักเสบบีขั้นรุนแรง
3. ตับวาย
4. ได้อักเสบลุกลาม จากโรคซิสเต็มมิดลูปัส อิริเดมาไตซัส
5. ภาวะตับอ่อนอักเสบที่กลับเป็นซ้ำและเรื้อรัง
6. โรคลำไส้อักเสบบางประเภทรุนแรง
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. โรคไมโลโ
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  
สัญญาเพิ่มเติมนี้แล้ว

สัญญากรมธรรม์หลัก  
และ ผลประโยชน์อื่นๆ  
เช่น ประกันชีวิต  
ประกันอุบัติเหตุ  
ประกันสุขภาพ  
หรือสัญญาอื่นๆ  
ยังคงมีผลบังคับ

### หมายเหตุ

- บริษัท เอไอเอ จำกัด ของสหรัฐอเมริกาภายใต้การกำกับดูแลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และเงื่อนไขกรมธรรม์ในสัญญาฉบับนี้
- โดยจะหักค่าเบี้ยประกันภัยสำหรับค่ารักษาพยาบาลไม่เกิน 31 วัน ก่อนวันครบอายุกรมธรรม์
- สำหรับลูกค้าเดิมที่เคยมีประวัติการถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับ และต่อกรมธรรม์การประกันภัย บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการพิจารณาเบี้ยประกันภัยตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด
- นายจ้าง และ/หรือผู้เอาประกันภัยควรศึกษาและทำความเข้าใจเอกสารเสนอขายก่อนตัดสินใจทำประกันภัย เมื่อได้รับกรมธรรม์ และ/หรือ หนังสือรับรองการประกันภัยแล้ว
- โปรดศึกษารายละเอียด ข้อกำหนดและเงื่อนไขในกรมธรรม์ และ/หรือ หนังสือรับรองการประกันภัยทุกฉบับ
- ผู้เอาประกันภัยที่มีหน้าที่ดูแลข้อความจริงในการขอเอาประกันภัย การปกปิดข้อความจริงหรือการปกปิดข้อมูลจะเป็นเหตุให้สัญญาประกันภัยนี้ขาดผล
- อาจเป็นเหตุให้บริษัทผู้รับประกันภัยออกคำสั่งสัญญาประกันภัย และปฏิเสธไม่จ่ายค่าสินไหมทดแทนตามสัญญาประกันภัย
- ข้อกำหนดและเงื่อนไขของความคุ้มครองจะระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย และ/หรือ หนังสือรับรองการประกันภัยทุกฉบับที่ออกให้กับผู้ถือกรมธรรม์ และ/หรือ ผู้เอาประกันภัย



## (6) การเลือกซื้อความคุ้มครองสัญญาเพิ่มเติมผลประโยชน์ 40 โรคร้ายแรงให้กับพนักงาน

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

### หมายเหตุ:



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





# ตารางผลประโยชน์ เพล็กซ์ซี่ แพ็ค (ความคุ้มครองสำหรับเลือกซื้อเพิ่มเติม)

## ความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยใน

ความคุ้มครองเลือกซื้อเพิ่มเติม	ผลประโยชน์	การกำหนดจำนวนผลประโยชน์ (บาท) <sup>(1)</sup> 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	การกำหนดจำนวนผลประโยชน์ (บาท) <sup>(1)</sup> 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<sup>(1)</sup> “ต้องซื้อความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยในก่อน”

ความคุ้มครองเลือกซื้อเพิ่มเติม	วาระประโยชน์	การกำหนดจำนวนผลประโยชน์ (บาท) <sup>(2)</sup> 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. ค่ารักษาในโรงพยาบาลและศัลยกรรมเพิ่มทวีไม่คุ้มครองโรคมะเร็งก้อนบกร่อง (โรคเอดส์)	ค่าใช้จ่ายส่วนเกินจากผลประโยชน์ค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยใน ยกเว้น ค่าใช้จ่ายค่าห้องและค่าอาหาร จะเริ่มจ่ายในวันที่ 32 โดยจ่ายภายใต้ข้อกำหนดการประกันภัยร่วม มีให้เลือก 2 แบบ ได้แก่ 80:20 ,90:10 หรือ 100	100 หรือ 200 เท่าของค่าห้องและค่าอาหาร (ค่าห้องและค่าอาหารต่อวันต่ำสุด 700 บาท)

<sup>(1)</sup> กรณีต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ใดๆ ภายใต้ “ความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลอื่นๆ สำหรับเลือกซื้อเพิ่มเติม” ต้องซื้อความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยในก่อน ยกเว้นข้อ 15. ค่ารักษาพยาบาลรายวันในโรงพยาบาล

<sup>(2)</sup> ในแต่ละแผนประกันภัย สามารถกำหนดผลประโยชน์ตามที่ต้องการภายใต้เงื่อนไขของการรับประกันกลุ่ม



# ตารางผลประโยชน์ เฟลิกซ์ซี แพ็ค (ความคุ้มครองสำหรับเลือกซื้อเพิ่มเติม)

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

ความคุ้มครองเลือกซื้อเพิ่มเติม	ผลประโยชน์	การกำหนดจำนวนผลประโยชน์ (บาท) <sup>(2)</sup> 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 <sup>(3)</sup> (สำหรับพนักงานเท่านั้น)	1. สูงสุดไม่เกิน 100 วัน การต่อการรักษาตัวในโรงพยาบาลต่อครั้ง 2. จ่าย 1 วัน กรณีผู้ป่วยในที่ไม่ต้องรักษาตัวในโรงพยาบาล (Day Case)	500 – 10,000



ข้อ 15. <sup>(3)</sup>ค่ารักษาพยาบาลรายวันในโรงพยาบาล สามารถเลือกซื้อเพิ่มเติมและแนบกับความคุ้มครองพื้นฐาน “การประกันชีวิต” ได้โดยตรง







เอกสารประกอบการสมัคร  
แอปพลิเคชันแบบเพลิกซ์ซี แอปค

# 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"

ชื่อแผน	เลขที่แผน	จำนวนพนักงานตามช่วงอายุ (อายุที่เริ่มที่ประกัน)	จำนวนพนักงาน
พนักงาน	100	0 5 5 0 0 0	10
ผู้บริหาร	200	0 0 0 2 2 0	4

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

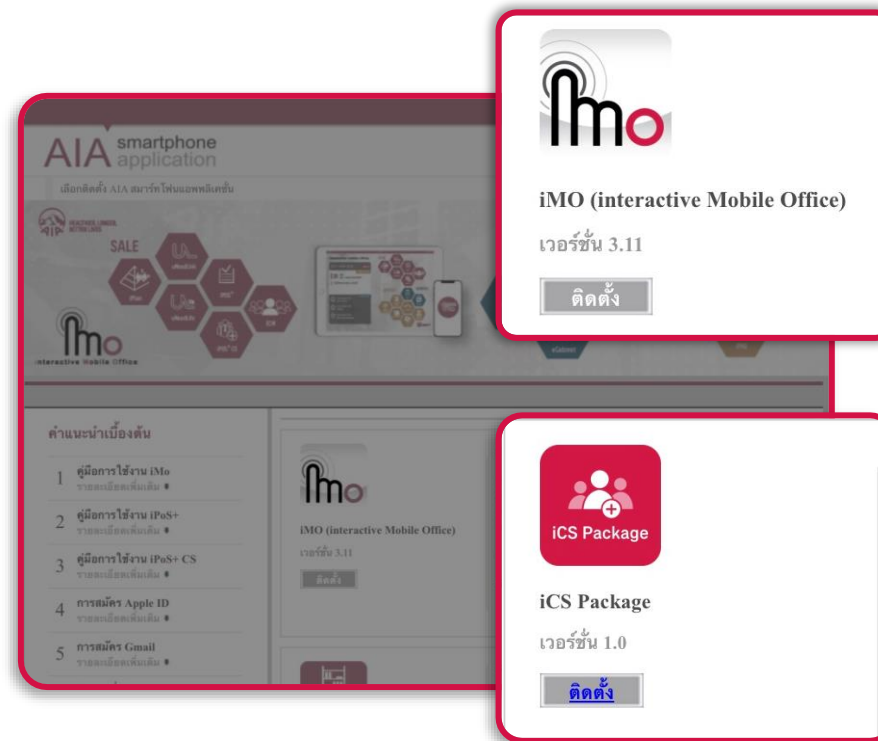
เมื่อได้หัวข้อความคุ้มครองที่ลูกค้าต้องการแล้ว ตัวแทนสามารถออกข้อเสนอ Flexi Pack เพื่อดูเบี้ยประกันได้ด้วยตนเองบนแอปพลิเคชัน iCS Package



# ดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน iCS Package



เข้าเว็บไซต์ตัวแทนด้วย QR Code ด้านล่างนี้



อัปเดต iMo โดยกด “ติดตั้ง”  
เพื่ออัปเดตเวอร์ชันล่าสุด

ติดตั้งแอปพลิเคชัน  
“iCS Package”



# รวมข่าวประชาสัมพันธ์ ประกันกลุ่ม



ประจำเดือน กุมภาพันธ์ 2568



สรุปแคมเปญโบนัสนี้สประกันกลุ่ม  
สำหรับตัวแทน  
ประจำเดือนกุมภาพันธ์

# แคมเปญโบนัสประกันกลุ่มปีแรก



ผลิตภัณฑ์ที่นับเข้าการหักภาษี	เงื่อนไขการนับผลงาน	รางวัล
ผลิตภัณฑ์ประกันกลุ่มแบบสำเร็จรูป FlexiPack	นำส่งผลงานกรมธรรม์อนุมัติใหม่ (NB) FYP ขั้นต่ำ <b>35,000</b> บาทต่อกรมธรรม์	<b>โบนัสพิเศษ 2%</b> 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)



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



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

\*\*ต้องเป็นกรมธรรม์ที่มีความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาล

## GPA RENEWAL CHALLENGE

JAN-MAR 2025

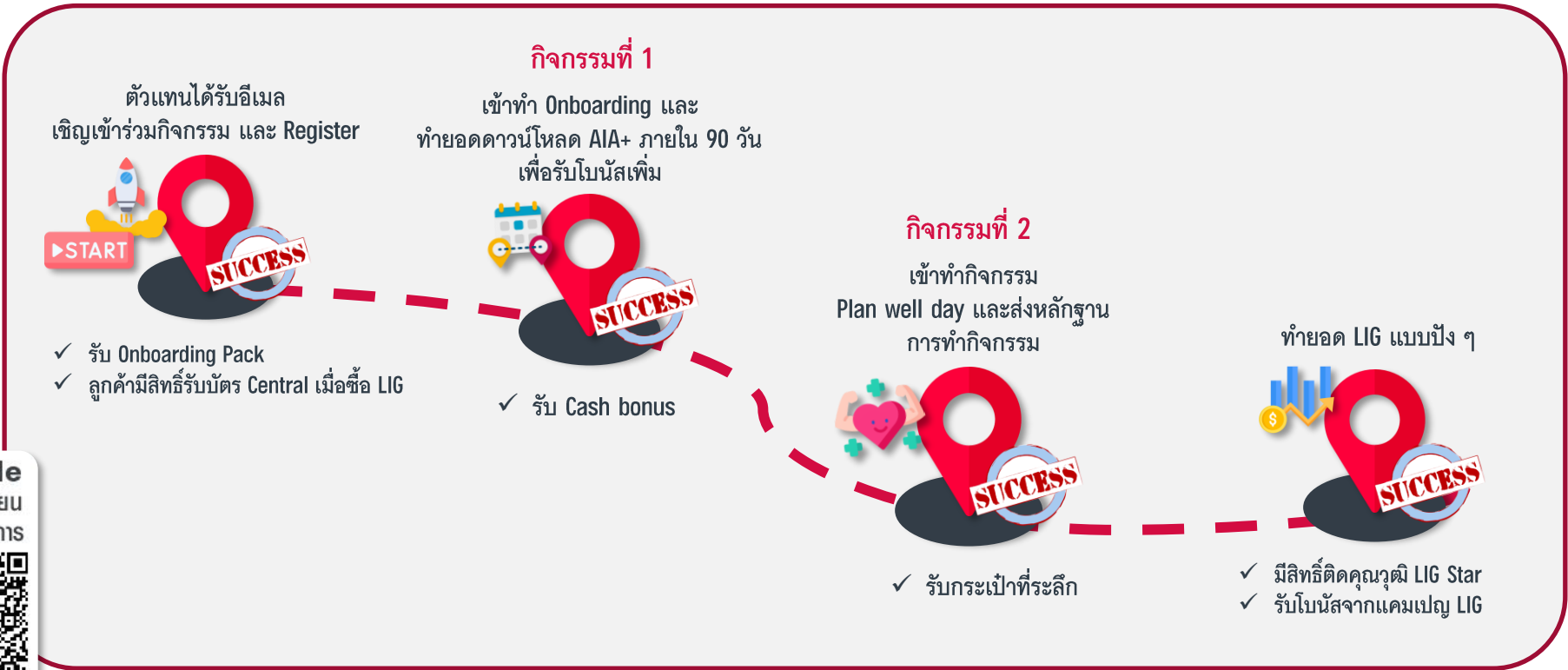


ผลิตภัณฑ์ที่นับเข้าการทำกาย	เงื่อนไขการนับผลงาน	รางวัล			
ผลิตภัณฑ์แบบประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่ม GPA CONTINENTAL	นำส่งผลงานต่ออายุกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่ม GPA CONTINENTAL และมีเบี้ยประกันภัย (RYP) ขั้นต่ำ <b>10,000</b> บาท ต่อกรมธรรม์	โบนัสพิเศษ <b>2%</b> จากค่าเบี้ยประกันภัย (RYP)			
	นำส่งผลงานกรมธรรม์ประกันภัยกลุ่มแบบ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

\*\*ต้องเป็นกรมธรรม์ที่มีความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลเนื่องจากอุบัติเหตุ (AME)



# แคมเปญเข้าทำกิจกรรมกับองค์กรลูกค้าประกันกลุ่ม (LIG ONBOARDING)



เข้าทำกิจกรรมกับองค์กรลูกค้า ต่อยอดการขายรายเดียวแถมได้โบนัสเพิ่ม!





# เงื่อนไขการรับแคมเปญกิจกรรม LIG Onboarding 2025



## แคมเปญสำหรับตัวแทน

**1**

สแกนQR CODEลงทะเบียนรับแคมเปญ/ ลิงสนับสนุนการทำกิจกรรมOnboardingจากประกันกลุ่ม

โอกาสพิเศษคว้ารางวัลกับลูกค้าประกันกลุ่ม พิเศษกับ LIG Onboarding 2025

สแกนQR CODEลงทะเบียนรับแคมเปญ/ ลิงสนับสนุนการทำกิจกรรมOnboardingจากประกันกลุ่ม

ลงทะเบียนเรียบร้อย ลูกค้าได้สิทธิ์รับฟรี!! บัตรกำนัลCentral 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 ที่ลงทะเบียนAIA+เป็นครั้งแรก ตามเกณฑ์ขั้นต่ำที่กำหนด\* นับตั้งแต่วันเริ่มมีผลบังคับและนับต่อไปอีก3เดือนปฏิทิน

เกณฑ์ขั้นต่ำ\*

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

ท่านจะได้รับโบนัสเงินสดภายในเดือน ก.ย. 68

ภารกิจ Snap & Share บันทึกกิจกรรม CS Plan Well

**2**



สำคัญมาก ต้องทำ!!

กรรมกรรรมกลุ่มปีแรกและปีต่ออายุ ที่มีผลบังคับ

ทำกิจกรรมPlan Wellกับพนักงาน เพื่อต่อตลาดขายรายเดียว LIG

ตัวแทนรับกระเป๋าที่ระลึกสุดเก๋ 5 ใบ เพียงถ่ายภาพกิจกรรมPlan Well ตามเงื่อนไขที่กำหนดครบถ้วนถูกต้อง\* ซึ่งจะถูกส่งไปที่หน่วยตัวแทนทุกวันที 15 ของเดือนถัดไป หลังจากส่งหลักฐานผ่านทางQR Code

เงื่อนไข:

- ถ่ายรูปบรรยายภาคกิจกรรมต่อการขายรายเดียวที่องค์กรลูกค้า
- โพสต์รูปลงFacebook/IG/Linกลุ่มตัวแทน พร้อมhashtag #AIALIGOnboarding เปิดการเข้าถึงเป็น "สาธารณะ"
- แคปหลักฐานการโพสต์ Facebook/IG/Linกลุ่มตัวแทน และส่งมาที่QR CODE ด้านบน

ปิดเคสรายเดียว LIG

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



รับ FYP Top up Bonus สูงสุดถึง 6% เงื่อนไขเป็นไปตามประกาศบริษัท\*

แคมเปญสำหรับลูกค้า

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

ลูกค้าได้สิทธิ์รับฟรี!! บัตรกำนัลCentral [มูลค่าสูงสุด1,200บาท และสูงสุด1รายการต่อเดือน] เฉพาะกรรมกรรรมประกันกลุ่มที่ตัวแทน สแกนQR CODEลงทะเบียนทำกิจกรรมOnboardingแล้วเท่านั้น ตามเงื่อนไข\* **ไม่สามารถลงทะเบียนย้อนหลังได้**

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

ขายได้หมด ไม่ต้องลงทะเบียนOnboarding เงื่อนไขตามประกาศโครงการ\*



**สรุปแผนกลยุทธ์ส่วนลด  
สำหรับลูกค้าประกันกลุ่ม**

# ส่วนลดประกันโรคร้ายแรงจาก CS PLAN WELL



**ดีลแรง**  
**แข่งทุกโปร**

สิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าประกันภัยกลุ่ม  
เมื่อซื้อกรมธรรม์ฉบับใหม่ที่เข้าร่วมรายการ

ชื่อแบบประกัน	จำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำ	ส่วนลด	ส่วนลดเบี้ยประกันภัยปีแรกสูงสุด
<b>วางแผนเรื่องความคุ้มครองชีวิต และเงินออมในรูปแบบประกัน</b>			
เอไอเอ เพย์ โฉว 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
<b>โรคร้ายแรงก่อนไว้ก่อน สบายใจกว่า</b>			
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	3,600 บาท เบี้ยฯ สูงสุดที่นำมาคิด ส่วนลด 18,000 บาท
		เอไอเอ โทเทิล แคร่	400 บาท เบี้ยฯ สูงสุดที่นำมาคิด ส่วนลด 2,000 บาท

ชื่อแบบประกัน	จำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำ	ส่วนลด	ส่วนลดเบี้ยประกันภัยปีแรกสูงสุด
<b>วางแผนเรื่องความคุ้มครองชีวิต และเงินออมในรูปแบบประกัน</b>			
เอไอเอ เพย์ โฉว 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
<b>โรคร้ายแรงก่อนไว้ก่อน สบายใจกว่า</b>			
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	3,600 บาท เบี้ยฯ สูงสุดที่นำมาคิด ส่วนลด 18,000 บาท
		เอไอเอ โทเทิล แคร่	400 บาท เบี้ยฯ สูงสุดที่นำมาคิด ส่วนลด 2,000 บาท

สมาชิกประกันกลุ่ม AIA ได้ส่วนลดทุกคน ไม่ว่าจะเคยมี ๓ มาก่อนหรือไม่



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

WorkWell with AIA

## FlexiPack Conversion

รับฟรี! ความคุ้มครองประกันชีวิตกลุ่ม 100,000 บาท

ลงทะเบียนรับสิทธิผ่านแอปพลิเคชัน



ตั้งแต่วันที่ 6 กุมภาพันธ์ - 31 พฤษภาคม 2568

### สิทธิประโยชน์และความคุ้มครอง

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

### คุณสมบัติขององค์กรที่ได้รับสิทธิ

- องค์กรภายใต้กรมธรรม์ประกันภัยกลุ่มแบบ 5UP/5UP+ หรือ 20UP/20UP+ และต่ออายุกรมธรรม์อย่างต่อเนื่องด้วยแบบ "เฟล็กซ์ชี แพ็ค" ซึ่งกรมธรรม์ดังกล่าวยังคงต้องมีความคุ้มครองประกันสุขภาพแบบผู้ป่วยใน
- กรมธรรม์ที่มีวันครบรอบปีกรมธรรม์ตั้งแต่ 1 มกราคม 2568 ถึง 31 มีนาคม 2568 และชำระเบี้ยประกันภัยเรียบร้อยแล้ว เท่านั้น

### เงื่อนไขการรับสิทธิของสมาชิก

- สมาชิกเดิมที่ได้รับความคุ้มครองภายใต้กรมธรรม์ประกันภัยกลุ่มแบบ 5UP/5UP+ หรือ 20UP/20UP+ (วันที่ผลบังคับของสมาชิกเกิดขึ้นก่อนวันเริ่มความคุ้มครองของกรมธรรม์แบบ "เฟล็กซ์ชี แพ็ค")
- สมาชิกมีอายุตั้งแต่ 15 ปี และไม่เกิน 66 ปี (ไม่รวมคู่สมรสและบุตร)
- สมาชิกยังคงสภาพการเป็นพนักงานขององค์กรที่ได้รับสิทธิ ณ วันที่กดรับสิทธิ
- สมาชิกต้องดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน AIA+ และลงทะเบียนรับสิทธิผ่าน Banner ของแคมเปญพิเศษนี้ ตามระยะเวลาที่กำหนด เท่านั้น
- จำกัด 1 สิทธิต่อสมาชิก 1 ท่าน ตลอดระยะเวลาของแคมเปญ
- สำหรับกรมธรรม์ที่การขายผ่านช่องทางตัวแทน และขายตรง

หมายเหตุ

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



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

ลงทะเบียนรับสิทธิผ่านแอปพลิเคชัน

AIA+ TH

ตั้งแต่วันที่ 6 กุมภาพันธ์ - 31 พฤษภาคม 2568



สิทธิประโยชน์และความคุ้มครอง

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

### คุณสมบัติขององค์กรที่ได้รับสิทธิ

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

### เงื่อนไขการรับสิทธิของสมาชิก

- 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

- รายละเอียดและเงื่อนไขเป็นไปตามที่เอไอเอกำหนด กรุณาศึกษารายละเอียดและเงื่อนไขเพิ่มเติมจากประกาศของโครงการ
- กรณีมีการเปลี่ยนแปลง ข้อจำกัด เงื่อนไข และระยะเวลาของสิทธิประโยชน์นี้ ทางเอไอเอจะแจ้งให้ทราบล่วงหน้าก่อนส่งทางการสื่อสารของเอไอเอ
- ข้อกำหนดและเงื่อนไขของจำนวนคุ้มครองจะระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัยและ/หรือหนังสือรับรองการประกันภัยกลุ่มที่ออกให้กับผู้ถือกรมธรรม์และผู้เอาประกันภัย



## สมาชิกกรมธรรม์ GPA CONTINENTAL

# รับฟรีความคุ้มครองประกันชีวิตกลุ่ม 50,000 บาท เมื่อต่ออายุกรมธรรม์

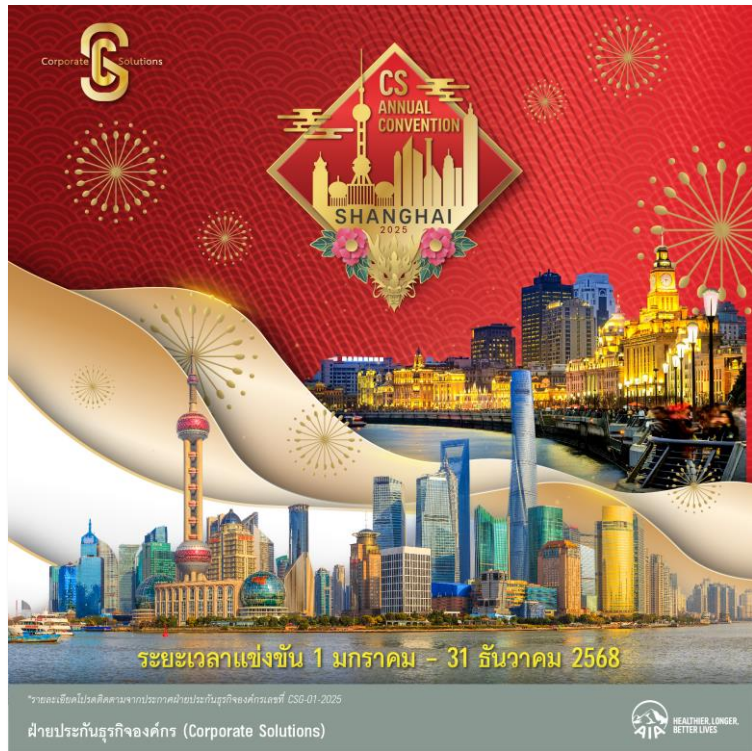


# การแข่งขันท่องเที่ยว สะสมผลงานตลอดปี





# CS ANNUAL CONVENTION 2025



ระดับ	ANP & FYP	กรมธรรม์ ประกันกลุ่มปีแรก	กรมธรรม์ รายเดี่ยว ตามเงื่อนไข LIC*	รางวัลท่องเที่ยวพักผ่อน ที่เชียงใหม่ 5 วัน 4 คืน
 <b>AGT AL</b> (นับผลงานส่วนตัว)	รวม <b>2,500,000</b> บาทขึ้นไป หรือ รวม <b>2,000,000</b> บาทขึ้นไป	ขั้นต่ำ <b>3</b> กรมธรรม์ หรือ ขั้นต่ำ <b>3</b> กรมธรรม์	ขั้นต่ำ <b>5</b> กรมธรรม์ หรือ ขั้นต่ำ <b>10</b> กรมธรรม์	 <b>1</b> ที่นั่ง (คุณวุฒิ 100%)
 <b>AGT AL</b> (นับผลงานส่วนตัว)	รวม <b>5,000,000</b> บาทขึ้นไป หรือ รวม <b>4,000,000</b> บาทขึ้นไป	ขั้นต่ำ <b>6</b> กรมธรรม์ หรือ ขั้นต่ำ <b>6</b> กรมธรรม์	ขั้นต่ำ <b>10</b> กรมธรรม์ หรือ ขั้นต่ำ <b>15</b> กรมธรรม์	 <b>1</b> ที่นั่ง + พู๊ดติดตาม (คุณวุฒิ 200%)
 <b>AL</b> (นับผลงานหน่วย)	รวม <b>8,000,000</b> บาทขึ้นไป หรือ รวม <b>7,000,000</b> บาทขึ้นไป	ขั้นต่ำ <b>7</b> กรมธรรม์ หรือ ขั้นต่ำ <b>7</b> กรมธรรม์	ขั้นต่ำ <b>10</b> กรมธรรม์ หรือ ขั้นต่ำ <b>15</b> กรมธรรม์	 <b>1</b> 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	  นับผลงาน ส่วนตัว	FYC ขั้นต่ำ <b>345,000</b> บาท หรือ FYP ขั้นต่ำ <b>920,000</b> บาท และมีกรมธรรม์ใหม่ อย่างน้อย 60 กรมธรรม์ และ LIMRA19 (แบบเบี้ยประกันภัยเด็กรับ) P12M ไม่ต่ำกว่า 85% (คุณวุฒิ 100%)	FYC ขั้นต่ำ <b>345,000</b> บาท หรือ FYP ขั้นต่ำ <b>920,000</b> บาท และมีกรมธรรม์ใหม่ อย่างน้อย 20 กรมธรรม์ และ LIMRA19 (แบบเบี้ยประกันภัยเด็กรับ) P12M ไม่ต่ำกว่า 85% (คุณวุฒิ 100%)	 1 คืน
		  นับผลงาน ส่วนตัว	FYC ขั้นต่ำ <b>690,000</b> บาท หรือ FYP ขั้นต่ำ <b>1,840,000</b> บาท และมีกรมธรรม์ใหม่ อย่างน้อย 120 กรมธรรม์ และ LIMRA19 (แบบเบี้ยประกันภัยเด็กรับ) P12M ไม่ต่ำกว่า 85% (คุณวุฒิ 200%)	
2.โครงการประกันชีวิต เปี่ยมสุข กบข. สำหรับข้าราชการ • ประกันชีวิตรายสามัญ ที่อยู่ในโครงการ • ทุกงวดการชำระ เบี้ยประกัน เช่น รายเดือน ราย 3 เดือน ราย 6 เดือน และรายปี	 นับผลงาน หน่วย	FYC ขั้นต่ำ <b>915,000</b> บาท หรือ FYP ขั้นต่ำ <b>2,450,000</b> บาท และมีกรมธรรม์ใหม่อย่างน้อย 240 กรมธรรม์ และ LIMRA19 (แบบเบี้ยประกันภัยเด็กรับ) P12M ไม่ต่ำกว่า 85% (ภายใต้หน่วยเดียวกัน)		 1 คืน (สำหรับผู้บริหารหน่วย)

\*รายละเอียดโปรดติดตามจากประกาศฝ่ายประกันธุรกิจองค์กรเลขที่ CSG-02-2025

# 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"> <li>• จดหมายชี้แจงจากนายจ้าง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ใบสำคัญการหย่า</li> </ul> <p><b>กรณีไม่จดทะเบียนสมรส</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ทะเบียนบ้านที่ระบุสถานะย้ายออกของคู่สมรส</li> <li>• สูติบัตรของบุตร</li> <li>• จดหมายชี้แจงจากนายจ้าง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ใบมรณะบัตร</li> </ul> <p><b>กรณีไม่จดทะเบียนสมรส</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ทะเบียนบ้านที่ระบุสถานะของคู่สมรส</li> <li>• สูติบัตรบุตร</li> </ul>





**MEMO สูงสุดประจำเดือน**



# อันดับ 1: ลายเซ็นผู้มีอำนาจในแต่ละเอกสารไม่ตรงกัน

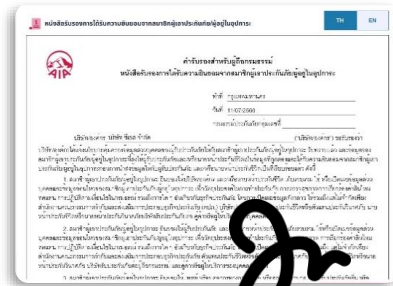
## วิธีการที่ถูกต้อง

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

## ตัวอย่างที่ ถูกต้อง



*โอ๋*



*โอ๋*



สำเนาถูกต้อง



สำเนาถูกต้อง

## ตัวอย่างที่ ผิด ผิดเพราะ: บางเอกสารเซ็น ชื่อ-นามสกุล บางเอกสารเซ็นแค่ ชื่อ



โอ๋วิ สวยที่สุด



โอ๋วิ สวยที่สุด



โอ๋วิ  
สำเนาถูกต้อง



โอ๋วิ  
สำเนาถูกต้อง



# อันดับ 2: ไม่แนบสำเนาบัตรบัตรประชาชนแต่แนบรูปถ่าย

## วิธีการที่ถูกต้อง

- สำหรับการซื้อประกันกลุ่มผู้มีอำนาจลงนามต้องแนบสำเนาบัตรประชาชนพร้อมลงชื่อสำเนาถูกต้อง ไม่ใช่การถ่ายรูปลบัตรประชาชนจริง

ตัวอย่างที่ ถูกต้อง 



ตัวอย่างที่ ผิด  ผิดเพราะ: ไม่แนบสำเนาบัตรประชาชน แต่ถ่ายรูปลบัตรมาแทน



# 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** **UPDATE YOUR EMAIL**  
เพื่อให้ได้รับข้อมูลที่ครบถ้วน

- 1** เข้าเว็บ [agent.aia.co.th](http://agent.aia.co.th) เข้าสู่ระบบด้วยรหัสตัวแทน
- 2** ไปที่ ระบบข้อมูลตัวแทนออนไลน์  
เลื่อนไปที่ ส่วนช่วยเหลือ  
กด “ปรับปรุงหมายเลขโทรศัพท์มือถือและอีเมล”  
ส่วนช่วยเหลือ
  - ปรับปรุงหมายเลขโทรศัพท์มือถือและอีเมล (ผู้บริการหน่วยและตัวแทน)
  - ข้อมูลการยืนยันการเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคล
  - เปลี่ยนรหัสผ่าน (Change Password)
  - ออกจากระบบ (Logout)
- 3** กดแก้ไขข้อมูลของคุณให้เป็นปัจจุบัน

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





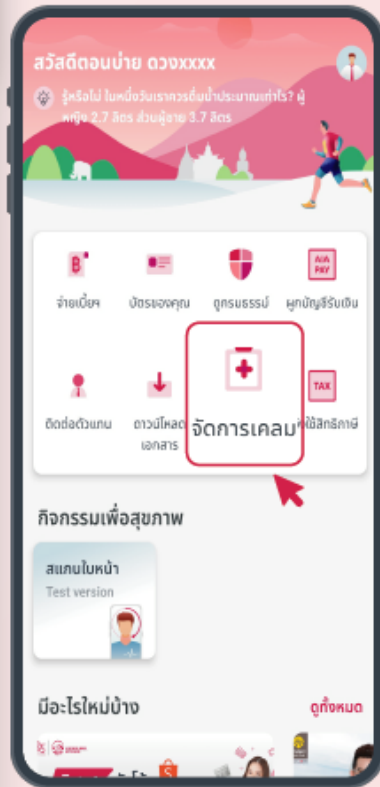
# ขั้นตอน

## การเรียกร้อง สินไหมออนไลน์ ผ่าน

AIA+

AIA+

1



คลิกเมนู “จัดการเคลม  
(Manage claims)”  
บนแอปฯ AIA+

2



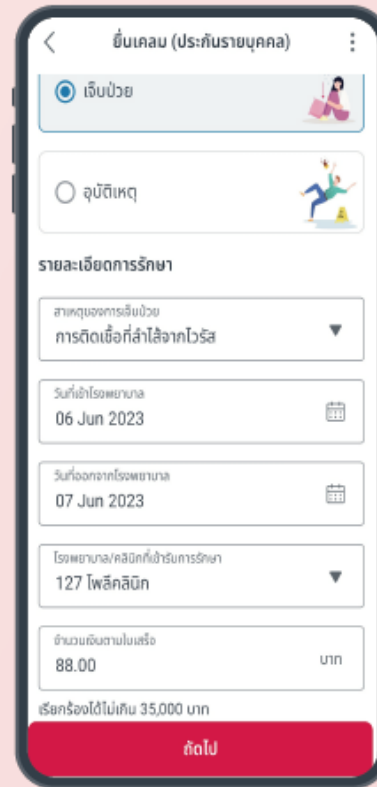
เลือกประเภทกรมธรรม์  
(ประกันรายเดี่ยว/กลุ่ม)  
และเลือกประเภทสินไหม

3



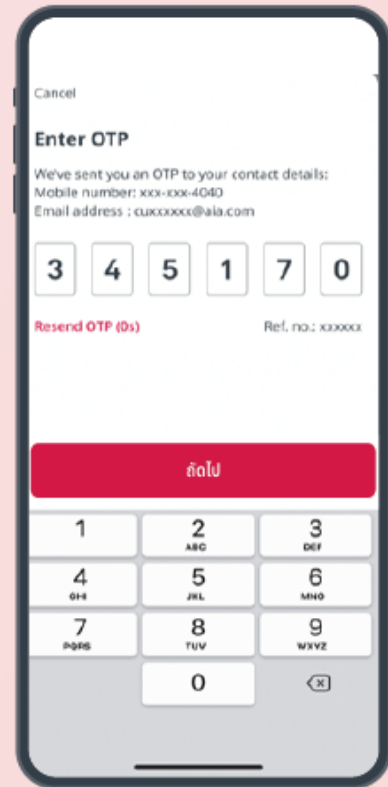
เลือกกรมธรรม์และ  
ชื่อผู้เอาประกัน  
(เฉพาะประกันกลุ่ม)

4



กรอกข้อมูล  
และแนบเอกสาร

5



ตรวจสอบข้อมูล  
และกรอก OTP



HEALTHIER, LONGER,  
BETTER LIVES



# WorkWell

with **AIA**



# กิจกรรมและสิทธิพิเศษ

เพื่อให้พนักงานของท่านมีสุขภาพดีในทุกมิติ



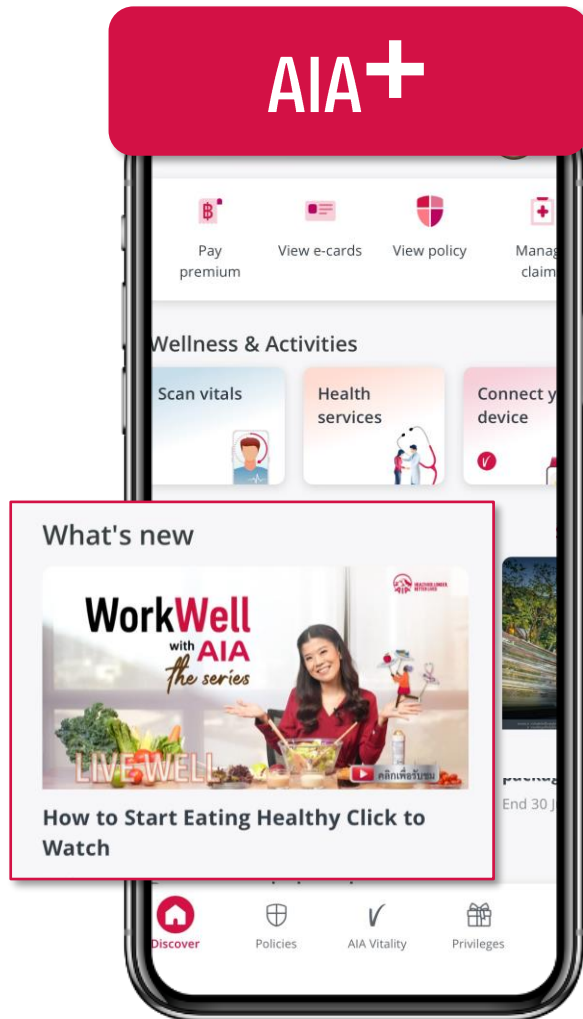
ด้วยพันธกิจของ เอไอเอ ที่ต้องการส่งเสริมให้ทุกคนมีสุขภาพและชีวิตที่ดีขึ้น (Healthier, Longer, Better Lives) เอไอเอพร้อมส่งเสริมในกิจกรรมเพื่อสร้างสุขภาพที่ดีและยั่งยืนแก่ลูกค้าของเรา ใน 4 มิติ ภายใต้โปรแกรม WorkWell with AIA

**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>



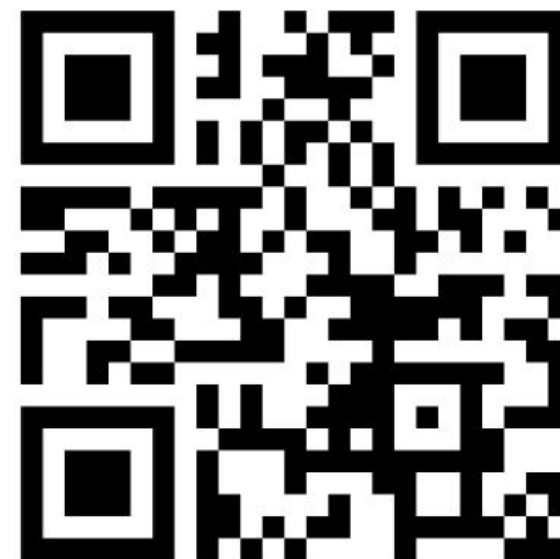


## วิธีการออกกำลังกายและปรับสภาพแวดล้อม เพื่อป้องกัน OFFICE SYNDROME



WorkWell  
with AIA  
the series

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



## EP.3: THINK WELL

### สัมมนาประจำปี 2567



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

[https://youtu.be/JoZ5Z0Z\\_xy4](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

- เงื่อนไขการต่ออายุกรมธรรม์
- 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 เบี้ยหวัด เอกสารประกอบ  
การสมัครประกันกลุ่ม และเคลมบำรุงจ่ายประกันกลุ่ม

ดูรายละเอียด



### บริการหลังการขาย

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

ดูรายละเอียด



### CS Community

รวบรวมทุกคอนเทนต์ของประกันกลุ่ม ที่ควรรู้  
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”



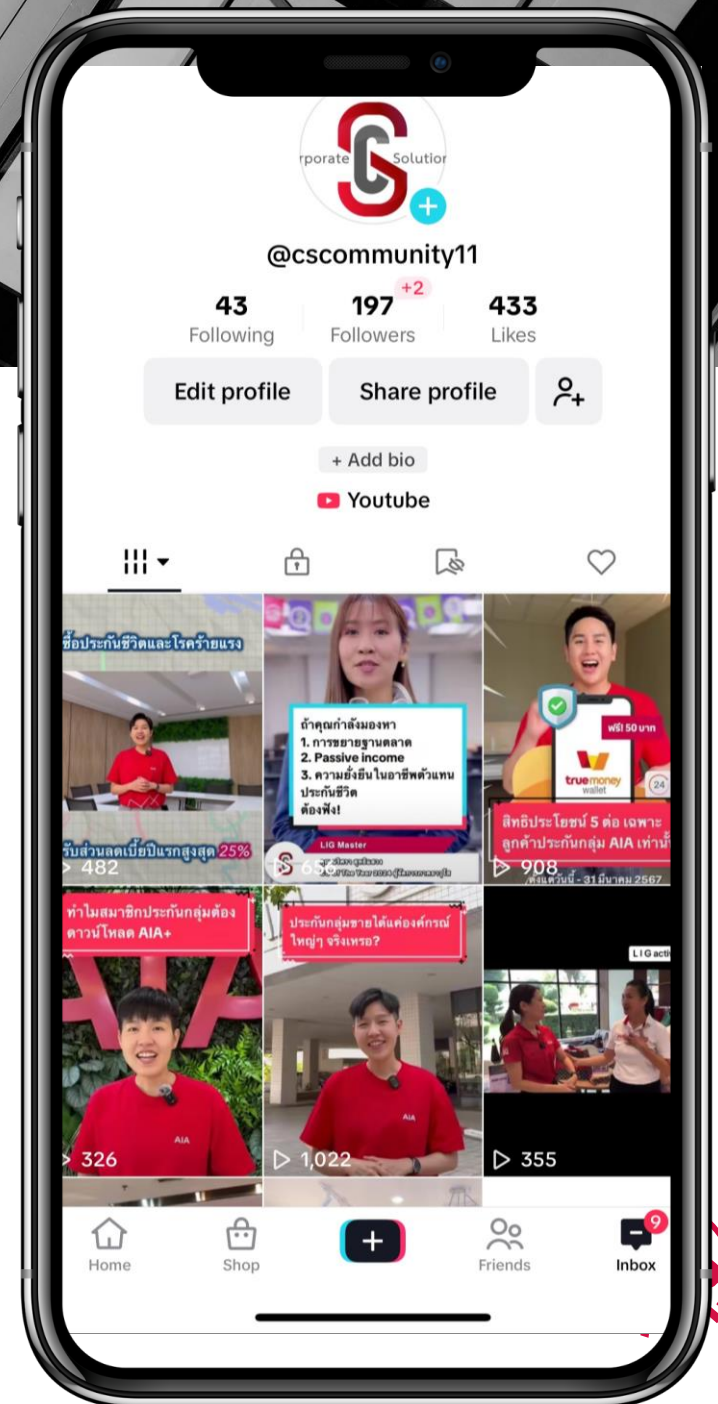
CS community

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

