

คู่มือเตรียมสอบความรู้เพื่อขอรับใบอนุญาต “นายหน้าประกันชีวิต”

คู่มือเตรียมสอบชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อรวบรวมความรู้ และข้อมูลต่างๆที่สำคัญโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ใช้ในการเตรียมความพร้อมในการสอบความรู้เพื่อขอรับใบอนุญาตเป็น " นายหน้าประกันชีวิต" โดยทางผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่า เอกสารชุดนี้จะเป็นประโยชน์แก่ทุกท่านในการนำความรู้ไปใช้ หรือแนะนำให้กับลูกค้า ผู้เอาประกัน บุคคลทั่วไปได้อย่างถูกต้องเหมาะสมและเกิดประโยชน์สูงสุด

เนื้อหาวิชา และเกณฑ์การสอบ

หมวดวิชา	จำนวนข้อสอบ	คะแนนเต็ม	เกณฑ์การผ่าน
1. วิชาจรรยาบรรณ 70%	10 ข้อ	20 คะแนน	14 คะแนน
2. วิชาความรู้เกี่ยวกับการประกันชีวิต 60%			
2.1 ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยการประกันชีวิต	20 ข้อ	40 คะแนน	
2.2 พรบ.ประกันชีวิต พ.ศ.2535 แก้ไขเพิ่มเติมโดย พรบ.ประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ.2551	20 ข้อ	40 คะแนน	108 คะแนน
2.3 หลักการประกันชีวิต	50 ข้อ	100 คะแนน	
รวม	100 ข้อ	200 คะแนน	122 คะแนน

หมายเหตุ คิดคะแนนสอบข้อละ 2 คะแนน

1. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าประกันชีวิต

- ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยการประกันชีวิต
- พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 แก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551

ประเภทของสัญญาประกันภัย

1. สัญญาประกันวินาศภัย

สัญญาซึ่งบุคคลหนึ่งตกลงจะใช้ค่าสินไหมทดแทนหรือใช้เงินจำนวนหนึ่งให้ ในกรณีมีวินาศภัย หรือเหตุอย่างอื่นใดในอนาคตดังได้ระบุไว้ในสัญญา และในการนี้บุคคลอีกคนหนึ่งตกลงจะส่งเงินที่เรียกว่า “ เบี้ยประกันภัย ”

2. สัญญาประกันชีวิต

สัญญาที่คู่สัญญาฝ่ายผู้รับประกันภัยตกลงชดใช้เงินจำนวนหนึ่งให้ เมื่อมีเหตุอย่างหนึ่งในอนาคตตามที่ระบุไว้ในสัญญา การชดใช้เงินของผู้รับประกัน อาศัยความทรงชีพหรือความมรณะของผู้เอาประกัน

ลักษณะของสัญญาประกันภัย (มาตรา 861)

ลักษณะของสัญญาประกันภัย เป็นสัญญาซึ่งบุคคลหนึ่งตกลงจะใช้ค่าสินไหมทดแทนหรือใช้เงินจำนวนหนึ่งให้ ในกรณีมีวินาศภัย หรือเหตุอย่างอื่นใดในอนาคต ดังได้ระบุไว้ในสัญญา และในการนี้บุคคลอีกคนหนึ่งตกลงจะส่งเงินที่เรียกว่า “ เบี้ยประกันภัย ”

ลักษณะของสัญญาประกันชีวิต

- เป็นสัญญาต่างตอบแทน
- เป็นสัญญาเสี่ยงโชค
- เป็นสัญญาที่ต้องการความซื่อสัตย์อย่างยิ่ง
- เป็นสัญญาที่ต้องมีหลักฐานเป็นหนังสือ
- เป็นสัญญาที่มีหน่วยงานภาครัฐกำกับดูแล

สัญญาต่างตอบแทน

ผู้เอาประกันภัย >>> มีหน้าที่ส่งเบี้ยประกัน

ผู้รับประกันภัย >>> มีหน้าที่ ชดใช้เงินค่าสินไหมทดแทน หรือจำนวนเงินเอาประกันให้ผู้รับ

ประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันเสียชีวิตระหว่างสัญญา

สัญญาเสียงโชค

สัญญาซึ่งการชำระหนี้ตามสัญญาจะทำต่อเมื่อมีเหตุการณ์อันไม่แน่นอนเกิดขึ้นในอนาคต

ฝ่ายผู้เอาประกันภัย เสียงโชค โดยการชำระเบี้ยประกันภัย

ฝ่ายผู้รับประกันภัย เสียงโชคที่จะต้องเสียค่าสินไหมทดแทน หากว่าเกิดภัยนั้นตามที่ระบุในสัญญา

สัญญาที่ต้องการความซื่อสัตย์อย่างยิ่ง

ผู้ขอเอาประกันภัยต้องแถลงข้อความจริงทั้งหมดที่ผู้รับประกันภัยต้องการทราบ กรณีผู้เอาประกันภัย ปกปิดข้อความจริง แถลงความเท็จในสิ่งซึ่งเป็นสาระสำคัญ หากผู้รับประกันภัยทราบภายหลัง จากสัญญามีผลบังคับก็สามารถบอกล้างเป็นโมฆียกรรมได้

สัญญาที่ต้องมีหลักฐานเป็นหนังสือ

หลักเกณฑ์ในการทำสัญญาประกันชีวิต กรรมธรรม์ที่สมบูรณ์ต้องมีเนื้อความตามสัญญา และต้องลงลายมือชื่อของผู้รับประกัน

กรรมธรรม์ประกันภัยที่สมบูรณ์ ต้องประกอบด้วย

1. จำนวนเงินซึ่งเอาประกัน
2. จำนวนเบี้ยประกันภัย และวิธีส่งเบี้ยประกันภัย
3. เวลาเริ่มต้น และเวลาสิ้นสุดของสัญญา
4. ชื่อหรือชื่อห้องของผู้รับประกันภัย
5. ชื่อหรือชื่อห้องของผู้เอาประกันภัย
6. ชื่อผู้รับประกัน โฆษน์ ถ้าจะพึงมี (บางกรณีไม่ระบุก็ได้)
7. วันทำสัญญาประกันภัย (วันที่ทำสัญญาประกันภัยเกิดขึ้น)
8. สถานที่ และวันที่ได้ทำกรรมธรรม์ประกันภัย (วันที่ออกกรรมธรรม์)

สัญญาที่มีหน่วยงานภาครัฐกำกับดูแล

ในที่นี้หน่วยงานที่กำกับดูแลได้แก่ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย หรือ คปภ. สำนักงานใหญ่ ถนนรัชดาภิเษก

บุคคลเกี่ยวข้องกับสัญญาประกันภัย

1. ผู้เอาประกันภัย หมายถึง คู่สัญญาฝ่ายซึ่งตกลงจะส่งเบี้ยประกันภัย (ลูกค้า)
2. ผู้รับประกันภัย หมายถึง คู่สัญญาฝ่ายซึ่งตกลงจะใช้ค่าสินไหมทดแทน หรือใช้เงินจำนวนหนึ่งให้ (บริษัท)
3. ผู้รับประโยชน์ หมายถึง บุคคลผู้จะพึงได้รับค่าสินไหมทดแทนหรือรับจำนวนเงินใช้ให้

ความสมบูรณ์ของสัญญาประกันภัย

1. โดยฝ่ายหนึ่ง แสดงเจตนาทำคำเสนอ คือ ลูกค้าลงชื่อและลงรายละเอียดในใบคำขอเอาประกัน
2. อีกฝ่ายหนึ่งทำคำสนอง คือ บริษัทตกลงอนุมัติพิจารณารับประกัน จึงเกิดสัญญาประกันชีวิตขึ้น
(กรณีผู้เยาว์เอาประกันชีวิตต้องได้รับความยินยอมจากพ่อแม่, ผู้ปกครอง)

หน้าที่ในการเปิดเผยข้อความจริง

1. ผู้ที่มีหน้าที่เปิดเผยข้อความจริงคือ ผู้เอาประกันภัย
2. เวลาที่ต้องเปิดเผยข้อความจริงคือ ผู้เอาประกันมีหน้าที่เปิดเผยข้อความจริงขณะยื่นขอเอาประกันภัยและหน้าที่จะมีอยู่ต่อไปจนกระทั่งผู้รับประกันตอบตกลงรับประกัน
3. ข้อความจริงอันเป็นสาระสำคัญที่ต้องเปิดเผยคือ เรื่องที่ผู้รับประกันภัยทราบแล้ว จะจงใจให้ผู้รับประกันภัยเรียก เบี้ยสูงขึ้น หรือบอกปิดไม่ยอมรับประกัน
4. ผลของการไม่เปิดเผยข้อความจริงกรณีผู้เอาประกัน ไม่เปิดเผยความจริง หรือแถลงข้อความอันเป็นเท็จสัญญาประกันชีวิตนั้นตกเป็น โมฆะกรรม
5. กำหนดเวลาในการบอกล้างบริษัทจะต้องกำหนดระยะเวลาในการใช้สิทธิบอกล้างภายใน 2 ปี นับแต่วันทำสัญญา หรือต่ออายุสัญญาครั้งสุดท้าย และต้องใช้สิทธิบอกล้างภายใน 1 เดือน นับแต่ทราบมูลเหตุอันจะบอกล้างได้ มิฉะนั้นสิทธิบอกล้างตกไป

การแถลงอายุตลาดเคลื่อน

กรณีที่ 1 : อายุที่ถูกต้องอยู่ในพิสัยอัตราทางการค้าปกติ

- แถลงอายุต่ำกว่าความเป็นจริง (ชำระเบี้ยต่ำกว่าความเป็นจริง) บริษัทจะลดเงินเอาประกันตามส่วน
- แถลงอายุสูงกว่าความเป็นจริง (ชำระเบี้ยสูงกว่าความเป็นจริง) บริษัทจะคืนเบี้ยประกันส่วนที่เกินแก่ผู้เอาประกัน

กรณีที่ 2 : อายุที่ถูกต้องอยู่นอกพิสัยอัตราทางการค้าปกติ

- สัญญาประกันชีวิตจะตกเป็น โมฆียะ บริษัทจะคืนเบี้ย และบอกเลิกสัญญาประกันภัย

หน้าที่ของผู้รับประกันภัย

1. หน้าที่ในการออกกรมธรรม์ประกันภัย
2. หน้าที่ขอใช้เงินตามสัญญา
 - สัญญาประกันชีวิตแบบอาศัยความทรงชีพ
 - สัญญาประกันชีวิตแบบอาศัยความมรณะ
 - สัญญาประกันชีวิตแบบอาศัยทั้งการทรงชีพและความมรณะ

ข้อยกเว้นความรับผิดชอบของผู้รับประกันภัย

1. ผู้เอาประกันทำอัศวินบาปกรรมด้วยใจสมัคร ภายใน 1 ปี นับแต่วันทำสัญญาหรือ ต่ออายุสัญญาครั้งสุดท้าย “ผู้รับประกันจะคืนเบี้ยประกันภัยที่ได้ชำระให้แก่บริษัทแล้วทั้งหมด ”
2. บุคคลนั้นถูกผู้รับประกันภัยฆ่าตายโดยเจตนา “ผู้รับประกันภัยจำเป็นต้องใช้เงินค่าไถ่ถอนกรมธรรม์แก่ทายาท ”

การเปลี่ยนตัวผู้รับประกันภัย

ผู้รับประกันภัย คือ บุคคลที่ผู้เอาประกันภัยกำหนดให้เป็นผู้รับจำนวนเงินเอาประกันภัยกรณีผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต

- ผู้รับประกันภัยเป็นใครก็ได้ไม่จำเป็นต้องมีส่วนได้เสีย
- กรณีผู้รับประกันภัยระบุไว้หลายคน หากผู้รับประกันภัยคนใด เสียชีวิตก่อนผู้เอาประกัน จำนวนเงินเอาประกันในส่วนของผู้รับประกันภัยคนที่เสียชีวิตก่อนจะตกแก่ผู้รับประกันภัยที่เหลือ คนละเท่าๆ กัน
- ผู้เอาประกันสามารถเปลี่ยนตัวผู้รับประกันภัยได้โดยแจ้งให้ผู้รับประกันทราบ และยินยอม
- หากผู้เอาประกันส่งมอบกรมธรรม์ให้ผู้รับประกันภัยแล้ว และ ผู้รับประกันภัยได้แจ้งเป็นหนังสือไปยังบริษัทว่า ตนจะถือเอาประกันภัยแห่งสัญญานั้น ผู้เอาประกันจะไม่สามารถเปลี่ยนตัวผู้รับประกันภัยได้อีกต่อไป

การบอกเลิกสัญญาประกันชีวิต

- ผู้เอาประกันภัย สามารถแจ้งยกเลิกภายใน 15 วัน นับตั้งแต่วันที่ได้รับการคุ้มครอง (Free Look Period)
- โดยการงดไม่ส่งเบี้ยประกันในปีต่อไป
- หากมีมูลค่าเงินสดเกิดขึ้นแล้ว ผู้เอาประกันจะได้รับมูลค่าเงินสด (มูลค่าเงินสดจะเกิดขึ้นหลังกรมธรรม์ปีที่ 2)

สิทธิของทายาทผู้เอาประกันภัย

ผู้รับประกันภัย ไม่สามารถฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายกับบุคคลที่ทำให้ผู้เอาประกันเสียชีวิตได้ เพราะเป็นสิทธิของทายาทผู้เอาประกันในการเรียกร้อง

สิทธิของเจ้าหนี้ของผู้เอาประกันภัย

- กรณีไม่ได้ระบุตัวผู้รับประโยชน์ไว้เฉพาะเจาะจงจำนวนเงินเอาประกันถือเป็นทรัพย์สินส่วนหนึ่งของกองมรดกเจ้าหนี้สามารถบังคับชำระหนี้จากจำนวนเงินดังกล่าวได้
- กรณีระบุตัวผู้รับประโยชน์ไว้เฉพาะเจาะจงเจ้าหนี้มีสิทธิได้รับชำระหนี้ไม่เกินจำนวนเบี้ยประกันที่ผู้เอาประกันภัยได้ชำระส่งไปแล้วเท่านั้น
- กรณีระบุให้เจ้าหนี้เป็นผู้รับประโยชน์ในกรมธรรม์เจ้าหนี้มีสิทธิได้รับเงินเอาประกันภัยเต็มจำนวน

อายุความ

อายุความ คือ ระยะเวลาที่กฎหมายกำหนดให้ใช้สิทธิเรียกร้องภายใน 10 ปี หากไม่ได้ดำเนินการตามที่กฎหมายกำหนด คดีถือว่าขาดอายุความ ผู้เอาประกันใช้กรมธรรม์เป็นหลักฐานการฟ้องร้อง ผู้รับประกันใช้ใบคำขอเอาประกันเป็นหลักฐานการฟ้องร้อง

กฎเกณฑ์การใช้สิทธิลดหย่อนภาษี ในการซื้อประกันชีวิต

เงื่อนไข	การใช้สิทธิลดหย่อนภาษี
<ol style="list-style-type: none"> ระยะเวลาเอาประกันภัยตั้งแต่ 10 ปี ขึ้นไป นำเบี้ยไปหักลดหย่อนภาษีได้ไม่เกิน 100,000 บาท (ส่วนตัว) ใบเสร็จ / หนังสือรับรองการชำระเบี้ย ไม่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินคืน 	<ol style="list-style-type: none"> ระยะเวลาเอาประกันภัยตั้งแต่ 10 ปี ขึ้นไป นำเบี้ย สัญญาหลัก ไปหักลดหย่อนภาษีได้ไม่เกิน 100,000 บาท (ส่วนตัว) แยกรายการในใบเสร็จรับเงิน โดยให้หักลดหย่อนได้เฉพาะเบี้ยชีวิตเท่านั้น 1 กรณีมีเงินจ่ายคืนทุกปี เงินจ่ายคืนแต่ละปีต้องไม่เกิน 20% ของเบี้ยรายปี 2 กรณีมีเงินจ่ายคืนเป็นช่วง เช่น ทุก 3 ปี ทุก 5 ปี เงินจ่ายคืนแต่ละช่วงต้องไม่เกิน 20% ของเบี้ยสะสมในช่วงนั้น 3 กรณีที่จ่ายเงินคืนไม่เข้าหลักเกณฑ์ 4.1 และ 4.2 เงินจ่ายคืนสะสมต้องไม่เกิน 20% ของเบี้ยสะสม
<p>ค่าลดหย่อนแบบประกันบำนาญ (ส่วนตัว)</p>	<ol style="list-style-type: none"> เป็นการจ่ายเบี้ยประกันภัยสำหรับกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบบำนาญที่มีกำหนดเวลาตั้งแต่สิบปีขึ้นไป เป็นการประกันชีวิตที่ได้เอาประกันไว้กับผู้รับประกันภัยที่ประกอบกิจการประกันชีวิตในราชอาณาจักร มีการกำหนดการจ่ายผลประโยชน์เงินบำนาญเป็นรายงวดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจำนวนผลประโยชน์เงินบำนาญดังกล่าวจะจ่ายเท่ากันทุกงวดหรือจ่ายในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นตามระยะเวลาการเอาประกันก็ได้ โดยการจ่ายผลประโยชน์เงินบำนาญจะจ่ายตามการทรงชีพที่อาจมีการรับรองจำนวนงวดในการจ่ายที่แน่นอน มีการกำหนดช่วงอายุของการจ่ายผลประโยชน์เงินบำนาญเมื่อผู้มีเงินได้มีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ถึงอายุ 85 ปี หรือกว่านั้น และผู้มีเงินได้ต้องจ่ายเบี้ยประกันภัยครบถ้วนแล้วก่อนได้รับผลประโยชน์เงินบำนาญ ให้ยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับเงินได้

	เท่าที่จ่ายเป็นเบี้ยประกันภัย สำหรับการประกันชีวิตแบบบำนาญของผู้มีเงินได้เพิ่มขึ้นอีกในอัตราร้อยละ 15 ของเงินได้พึงประเมิน แต่ไม่เกิน 200,000 บาท ทั้งนี้ สำหรับเบี้ยประกันที่จ่ายตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2553 เป็นต้นไป
หักค่าลดหย่อนประกันชีวิตคู่สมรส	ถ้าความเป็นสามีภรรยาตลอดปีภาษีและภรรยาประกันชีวิตนำเบี้ยมาหักเพิ่มได้ 10,000 บาท
หักค่าลดหย่อนประกันชีวิตบิดา มารดา	<ol style="list-style-type: none">นำไปหักลดหย่อนภาษีได้เฉพาะ เบี้ยสัญญาสุขภาพ รวมกันไม่เกิน 15,000 บาทต้องมีอายุ 60 ปี บริบูรณ์มีเงินได้พึงประเมินไม่เกินคนละ 30,000 บาท



ศรีกรุง

2. พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ.2535 แก้ไขเพิ่มเติม โดย พระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ.2551

- ควบคุมผู้ประกอบการประกันชีวิต คือ บริษัทในประเทศไทย และสาขาของบริษัทต่างประเทศ
- ควบคุมบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย คือ ตัวแทน นายหน้า นักคณิตศาสตร์ประกันภัยผู้ประเมินวินาศภัย และดูแลลูกค้าผู้ถือกรมธรรม์

มาตรา 5 **“นายทะเบียน”** หมายความว่า **เลขาธิการคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยหรือผู้ซึ่ง** เลขาธิการคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยมอบหมาย

มาตรา 6 **ให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังรักษาการตามพระราชบัญญัตินี้** และให้มีอำนาจแต่งตั้งพนักงานเจ้าหน้าที่กับ ออกกฎกระทรวงกำหนดค่าธรรมเนียมไม่เกินอัตราในบัญชีท้ายพระราชบัญญัตินี้ และกำหนดกิจการอื่นเพื่อ ปฏิบัติการตามพระราชบัญญัตินี้ กับออกประกาศตามบทแห่งพระราชบัญญัตินี้

โครงสร้างพระราชบัญญัติ

พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ.2535 แก้ไขเพิ่มเติม โดย พระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ.2551

พระราชบัญญัติทั้ง 2 ฉบับถูกแบ่งออกเป็น 6 หมวดดังนี้

หมวด 1 บริษัท

หมวด 2 การควบคุมบริษัท

หมวด 3 การเพิกถอนใบอนุญาตประกอบ ธุรกิจประกันชีวิต

หมวด 4 ตัวแทนประกันชีวิต และนายหน้าประกันชีวิต

หมวด 5 กองทุนประกันชีวิต

หมวด 6 บทกำหนดโทษ

สาระสำคัญของพระราชบัญญัติ

กฎหมายที่เกี่ยวกับการกำกับ ดูแลความมั่นคงทางการเงิน การวางหลักทรัพย์ประกันไว้กับนายทะเบียนบริษัทผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยจะต้องวางหลักทรัพย์เป็นเงินสด พันธบัตร หรือ ทรัพย์สินอื่นๆ ตามที่กำหนดไว้กับนายทะเบียน เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับลูกค้า ในอันที่จะได้รับการชำระหนี้ก่อนเจ้าหนี้รายอื่น **วางหลักทรัพย์ไม่ต่ำกว่า 20,000,000 บาท**

บริษัท

การประกอบธุรกิจประกันชีวิตจะกระทำได้เมื่อได้จัดตั้งขึ้นในรูปบริษัทมหาชนจำกัดตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด และ โดยได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตจากรัฐมนตรี โดยอนุมัติคณะรัฐมนตรี

บริษัทประกันชีวิตต่างประเทศ จะตั้งสาขาของบริษัทเพื่อประกอบธุรกิจประกันชีวิตตามพระราชบัญญัตินี้ได้ต่อเมื่อได้รับใบอนุญาตจากรัฐมนตรี โดยอนุมัติคณะรัฐมนตรี

บริษัทต้องมีจำนวนหุ้นที่บุคคลผู้มีสัญชาติไทยถืออยู่ไม่ต่ำกว่าสามในสี่ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด และต้องมีกรรมการเป็นบุคคลผู้มีสัญชาติไทยไม่ต่ำกว่าสามในสี่ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

บริษัทที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตจะควบกับบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัดอื่นมิได้ เว้นแต่จะควบกับบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตด้วยกัน การควบบริษัทเข้ากัน ให้กระทำได้เมื่อได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

ในกรณีใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตของบริษัทใดสิ้นอายุ ให้ถือว่าบริษัทนั้นถูกสั่งเพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิต

บริษัทที่จะเปิดสาขาหรือย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่ หรือสำนักงานสาขาต้องได้รับอนุญาตจากนายทะเบียนและให้ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขที่คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยประกาศกำหนด

การจัดสรรเบี้ยประกันภัยไว้เป็นเงินสำรอง

บริษัทต้องจัดสรรเบี้ยประกันภัยไว้เป็นเงินสำรองประกันภัย สำหรับกรรมธรรม์ประกันภัยที่ยังมีความผูกพันอยู่และเงินสำรองอื่นตามที่คณะกรรมการประกาศกำหนด

การดำรงเงินกองทุนและสินทรัพย์สภาพคล่อง

บริษัทต้องดำรงเงินไว้ซึ่งเงินกองทุนตลอดเวลาที่ประกอบธุรกิจประกันชีวิต เป็นอัตราส่วนกับสินทรัพย์ หนี้สิน ภาระผูกพัน หรือตามความเสี่ยง หรือตามที่สำนักงาน คปภ. กำหนด (ไม่ต่ำกว่า 50,000,000 บาท)

กฎหมายที่คุ้มครองประชาชนโดยตรง

1. กฎหมายที่เกี่ยวกับพฤติกรรมทางการตลาดของบริษัทประกันภัยตัวแทน และนายหน้าประกันภัย
 - แบบและข้อความในกรมธรรม์ประกันภัย
 - วิธีการออก และเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย
 - การกำกับกร โฆษณาของบริษัทฯ
 - การกำกับบุคลากรประกันภัย
2. การจัดตั้งกองทุนประกันชีวิต

ใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิต

1. บริษัทมหาชนจำกัด
2. สาขาของบริษัทประกันภัยในต่างประเทศ

สิทธิในการใช้คำว่า “ประกันชีวิต”

เช่น บริษัทประกันชีวิตที่ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิตที่ใช้เพื่อเป็นคำแสดงชื่อในธุรกิจการเป็นตัวแทนประกันชีวิตหรือนายหน้าประกันชีวิตของตน

การควบคุมกิจการดำเนินการของบริษัท บริษัทกระทำการและงดเว้นกระทำการ

1. ห้ามประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย
2. ห้ามลดทุน โดยมีได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการ
3. ห้ามโฆษณาจูงใจอันเป็นเท็จหรือเกินความจริงเกี่ยวกับบริษัท หรือธุรกิจประกันชีวิตของบริษัท
4. ห้ามมิให้บริษัทประวิงการใช้จ่ายเงินแก่ผู้เอาประกันภัย หรือ ผู้รับประโยชน์ หรือประวิงการคืนเบี้ยประกันภัยที่ต้องจ่าย หรือคืนโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร หรือจ่ายหรือคืนไปโดยไม่สุจริต

การกำกับการจ่ายเงินตามสัญญาประกันชีวิต ให้เกิดความเป็นธรรม

การประวิงการจ่ายเงินตามสัญญาประกันชีวิต

- ห้ามมิให้บริษัทประวิงการจ่ายเงิน หรือคืนเบี้ยแก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประโยชน์ โดยไม่มีเหตุอันควรหรือโดยไม่สุจริต
- ฝ่าฝืนมีความผิดและมีโทษปรับไม่เกิน 500,000 บาท และถ้าเป็นความผิดต่อเนื่องให้ปรับอีกวันละ 20,000 บาท ตลอดเวลาที่ฝ่าฝืนอยู่

ตัวแทน / นายหน้าประกันชีวิต

ตัวแทน ➡ บริษัทมอบหมายให้ชักชวนคนอื่นมาทำประกันชีวิต

นายหน้า ➡ ผู้ซึ่งจัดการให้คนมาทำประกันชีวิต

ตัวแทน	นายหน้า
➢ ชักชวน	➢ ชี้ช่อง
➢ รับเบี้ยได้เมื่อมีหนังสือมอบอำนาจ	➢ รับเบี้ยได้เมื่อมีหนังสือมอบอำนาจ
➢ บุคคลธรรมดา	➢ บุคคลธรรมดา / นิติบุคคล
➢ ไม่มีสำนักงาน	➢ ต้องมีสำนักงาน
➢ ไม่ต้องทำสมุดทะเบียน	➢ ทำสมุดทะเบียน / บัญชี

คุณสมบัติของผู้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิต

1. บรรลุนิติภาวะ
2. มีภูมิลำเนาในประเทศไทย
3. ไม่เป็นคนวิกลจริตหรือจิตฟั่นเฟือนไม่สมประกอบ
4. ไม่เคยต้องโทษจำคุก โดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุกในความผิดเกี่ยวกับทรัพย์สิน เว้นแต่ได้พ้นโทษมาแล้วไม่น้อยกว่า 5 ปี ก่อนวันขอรับใบอนุญาต
5. ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
6. ไม่เป็นตัวแทนประกันประกันชีวิต
7. ไม่เคยถูกเพิกถอนใบอนุญาตเป็นตัวแทนประกันชีวิต หรือใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตภายในระยะเวลา 5 ปี ก่อนขอรับใบอนุญาต
8. ได้รับการศึกษาวิชาประกันชีวิตจากสถาบันที่ คปภ. รับรอง และมีหนังสือรับรองการอบรม ตามหลักสูตรที่กำหนด

การยื่นขอรับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิต

เมื่อมีคุณสมบัติครบถ้วน สามารถขอรับใบอนุญาตได้จากนายทะเบียน

1. สอบผ่านตามเกณฑ์ที่ คปภ.กำหนด
2. ยื่นขอรับใบอนุญาตได้ตั้งแต่วันทำการถัดไป ณ สำนักงาน คปภ. ถนนรัชดาภิเษก หรือ สำนักงาน คปภ.เขตบางนา/ท่าพระ สำนักงาน คปภ.จังหวัด ทุกจังหวัด

อัตราค่าธรรมเนียม

กำหนดโดย กฎกระทรวง

- ค่าสมัครสอบความรู้ 200 บาท
- ค่าขอรับใบอนุญาตเป็นนายหน้า 300 บาท
- ค่าต่อใบอนุญาตเป็นนายหน้า ขอต่ออายุใบอนุญาตครั้งที่ 1 200 บาท
- ค่าต่อใบอนุญาตเป็นนายหน้า ขอต่ออายุใบอนุญาตครั้งที่ 2 200 บาท
- ค่าต่อใบอนุญาตเป็นนายหน้า ขอต่ออายุใบอนุญาตครั้งที่ 3 และครั้งต่อไป 5ปี 800 บาท

บทกำหนดโทษ

- กระทำการเป็นนายหน้าประกันชีวิต โดยไม่ได้รับอนุญาตจากนายทะเบียน จำคุกไม่เกิน 6 เดือน หรือปรับไม่เกิน 50,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ
- นายหน้าประกันชีวิตผู้ใดทำสัญญาโดยไม่ได้รับมอบอำนาจเป็นหนังสือจากบริษัท จำคุกไม่เกิน 2 ปี หรือปรับไม่เกิน 200,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ
- นายหน้าไม่แสดงใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิตทุกครั้งที่มีการชี้ช่องให้บุคคลทำสัญญา หรือนำข้อความเรื่องภาพโฆษณา หรือหนังสือชี้ช่องที่ไม่ได้รับความเห็นชอบจากบริษัท ไปใช้ในการชี้ช่องให้บุคคลทำสัญญาประกันชีวิต ฝ่าฝืนปรับ ไม่เกิน 30,000 บาท และถ้าหากเป็นเหตุให้เกิดความเสียหายแก่บริษัท หรือผู้เอาประกันภัย จำคุกไม่เกิน 3 เดือน หรือทั้งจำทั้งปรับ

การอุทธรณ์คำสั่งเพิกถอนใบอนุญาต

ผู้ถูกสั่งเพิกถอนใบอนุญาตนายหน้ามี สิทธิยื่นอุทธรณ์ต่อ คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ภายใน 15 วันนับแต่ ที่ได้ทราบ และคำสั่งคำวินิจฉัยการอุทธรณ์ของคปภ.ถือเป็นที่สุด

กองทุนประกันชีวิต

มีฐานะเป็นนิติบุคคล มีวัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครองเจ้าหน้าที่ซึ่งมีสิทธิได้รับชำระหนี้สินที่เกิดจากการเอาประกันภัยในกรณีที่ บริษัทล้มละลายหรือถูกเพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิต และเพื่อพัฒนาธุรกิจประกันชีวิตให้มีความมั่นคง และมีเสถียรภาพ

ที่มาของเงินกองทุนประกันชีวิต

- เงินที่คปภ.กำหนดให้บริษัทนำส่ง
- เงินค่าปรับบริษัทประกันชีวิต
- เงินค่าสินไหม



ศรีกรุง

3. หลักการประกันชีวิต

- หลักการประกันชีวิต
- ประเภทของการประกันชีวิต

หลักการประกันชีวิต

การประกันชีวิต คือ สัญญาซึ่งผู้รับประกันภัยตกลงว่าจะจ่ายเงินหรือใช้เงินจำนวนหนึ่งให้เมื่อผู้เอาประกันภัยยังคงมีชีวิตอยู่จนถึงเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา หรือถึงแก่กรรมภายในระยะเวลาของสัญญา โดยบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิตมีอยู่ด้วยกัน 3 ฝ่าย คือ ผู้รับประกันภัย ผู้เอาประกันภัย และผู้รับประโยชน์ เมื่อสัญญาประกันชีวิตเกิดขึ้นแล้ว คู่สัญญาต้องมีสิทธิและหน้าที่ตามสัญญาซึ่งกันและกัน

หลักพื้นฐานการประกันชีวิต ประกอบด้วย

1. หลักเกี่ยวกับส่วนได้เสียอันอาจเอาประกันภัยได้
2. หลักสุจริตอย่างข้ง
3. หลักการใช้จำนวนเงินแน่นอน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หลักส่วนได้เสียในการเอาประกันภัย

ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 863 ระบุว่า “อันสัญญาประกันภัยนั้น ถ้าผู้เอาประกันภัยมิได้มีส่วนได้เสียในเหตุที่เอาประกันภัยไว้ในวันไซ้ ท่านว่าย่อมไม่ผูกพันคู่สัญญาแต่อย่างหนึ่งอย่างใด”

- บุคคลสามารถเอาประกันชีวิตตนเองได้
- กรณีการเอาประกันชีวิตบุคคลอื่น ผู้ชำระเบี้ยและผู้เอาประกันจะต้องมีส่วนได้เสียกัน และส่วนได้เสียพิจารณาในวันที่ทำสัญญาเท่านั้น

เหตุที่กฎหมายบังคับให้ผู้เอาประกันภัยต้องมีส่วนได้เสียในชีวิตของผู้ที่ตนเอาประกันภัยนั้น มีเหตุผล 2 ประการคือ

- (1) เพื่อป้องกันมิให้ผู้เอาประกันภัยไปทำสัญญาประกันชีวิตของบุคคลอื่น โดยที่ตนมิได้มีส่วนได้เสียกับความเป็นหรือความตายของบุคคลที่ตนนำมาเอาประกันชีวิตนั้น เพราะจะเป็นการพนัน โดยเอาชีวิตคนอื่นเป็นเดิมพันอันเป็นการขัดต่อความสงบเรียบร้อยและศีลธรรมอันดีของประชาชน
- (2) เพื่อป้องกันมิให้การฆาตกรรมชีวิตของบุคคลอื่นที่ตนมิได้มีส่วนได้เสียโดยมุ่งหวังที่จะได้รับเงินประกันชีวิตมาเป็นประโยชน์ของตนเอง เพราะถ้าหากผู้เอาประกันภัยไม่มีส่วนได้เสียในชีวิตบุคคลอื่นแล้ว ก็อาจยอมเสี่ยงต่อกฎหมายในการทำการฆาตกรรมเพื่อหวังเงินประกันชีวิต

ดังนั้นกฎหมายจึงได้บัญญัติไว้ว่า หากเอาประกันชีวิตของบุคคลที่ตนไม่มีส่วนได้เสียแล้ว สัญญาประกันชีวิตฉบับนั้นก็ไม่เกิดผลแต่ประการใด ซึ่งหมายความว่าคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย จะเรียกร้องให้อีกฝ่ายหนึ่งปฏิบัติตามสัญญานั้นไม่ได้ กล่าวคือ ผู้รับประกันภัยก็ไม่มีหน้าที่ที่จะต้องจ่ายเงินแก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประโยชน์ตามสัญญาประกันภัย ผู้เอาประกันภัยก็ไม่มีหน้าที่ต้องจ่ายเบี้ยประกันภัย

หลักความสุจริตอย่างยิ่ง

ผู้เอาประกันภัยกับผู้รับประกันภัยต้องมีความสุจริตต่อกัน ในขณะทำสัญญา กล่าวคือผู้เอาประกันภัยจะต้องเปิดเผยข้อความจริงทั้งหมดในการขอเอาประกันภัย ซึ่งผู้รับประกันภัยต้องการทราบเพื่อเป็นข้อมูลในการพิจารณารับความเสี่ยงของผู้เอาประกันภัย

หากผู้เอาประกันภัยปกปิดไม่เปิดเผยข้อเท็จจริง หรือแถลงข้อความเท็จอันมีสาระสำคัญ ผู้รับประกันภัยมีสิทธิบอกล้างสัญญาได้ โดยจ่ายคืนเบี้ยประกันชีวิตที่ผู้เอาประกันภัยชำระไว้ **ตามมาตรา 865 ผู้รับประกันภัย มีสิทธิบอกล้างสัญญาภายใน 2 ปี**

หลักสุจริตอย่างยิ่งประกอบด้วย

- 1 การเปิดเผยข้อความจริง ผู้เอาประกันภัยมีหน้าที่เปิดเผยข้อความจริง ดังนี้
 - (1) ข้อความจริงที่ตนรู้หรือควรรู้ข้อความจริงนั้น
 - (2) ข้อความจริงที่เป็นสาระสำคัญต่อการพิจารณารับประกันชีวิต
- 2 การไม่แถลงข้อความเท็จ ขณะทำสัญญาประกันภัย ผู้เอาประกันภัยต้องกรอกข้อมูลลงในใบคำขอเอาประกันภัย เพื่อให้ผู้รับประกันภัยพิจารณารับประกันชีวิต ข้อมูลนั้นต้องไม่มีลักษณะดังนี้
 - (1) ข้อความที่แตกต่างจากข้อความจริงอย่างมาก
 - (2) ข้อความที่ทำให้ผู้รับประกันภัยเข้าใจคลาดเคลื่อนและเข้าทำสัญญาด้วย

เมื่อผู้รับประกันภัยทราบว่าผู้เอาประกันภัยไม่เปิดเผยข้อความจริงหรือแถลงข้อความเท็จในสาระสำคัญซึ่งหากผู้รับประกันภัยรู้แล้วจะบอกปิดไม่ทำสัญญาหรือเรียกเบี้ยประกันภัยสูงขึ้น ก็มีสิทธิบอกล้างสัญญาได้ ครั้นบอกล้างสัญญาแล้วเท่ากับว่าสัญญานั้นไม่มีผลบังคับตั้งแต่นั้น ผู้รับประกันภัยต้องคืนเบี้ยประกันภัยให้ หากไม่ใช่สิทธิบอกล้าง สัญญานั้นยังคงมีผลบังคับสมบูรณ์ ความไม่รู้ของผู้เอาประกันภัยไม่ถือว่าเป็นการปกปิดข้อความจริงหรือแถลงข้อความเท็จ

3 การไม่แถลงอายุคลาดเคลื่อน ผู้เอาประกันภัยต้องแถลงอายุตามความเป็นจริง

การแถลงอายุคลาดเคลื่อนมี 3 กรณี

- (1) กรณีแถลงอายุน้อยกว่าความจริง แต่ยังอยู่ในพิสัยอัตราที่รับประกันภัยได้ ผู้เอาประกันภัยจะได้รับจำนวนเงินเอาประกันภัยรวมทั้งผลประโยชน์ต่าง ๆ ลดลงตามส่วน โดยเทียบอัตราส่วนกับเบี้ยประกันชีวิตที่ต้องชำระตามอายุจริง
- (2) กรณีแถลงอายุมากกว่าความจริงแต่อายุจริงยังอยู่ในพิสัย ทำให้ผู้เอาประกันภัยต้องชำระเบี้ยประกันชีวิตสูงกว่าอัตราที่กำหนดไว้ ผู้รับประกันภัยจะคืนเบี้ยประกันชีวิตให้ โดยไม่มีดอกเบี้ย
- (3) หากแถลงอายุคลาดเคลื่อนและอายุจริงอยู่นอกพิสัยอัตราการรับประกันภัย ผู้รับประกันภัยมีสิทธิบอกล้างสัญญาได้ เช่น ผู้รับประกันภัยถือหลัก ไม่ยอมรับประกันชีวิตผู้ที่อายุเกิน 60 ปีบริบูรณ์ แต่ผู้เอาประกันชีวิตแถลงตอนที่มาขอทำสัญญาประกันชีวิตว่าตนมีอายุ 55 ปี ทั้ง ๆ ที่อายุเกิน 60 ปีบริบูรณ์แล้ว เช่นนี้ หากผู้รับประกันภัยตกลงทำสัญญาประกันชีวิตด้วย สัญญาประกันชีวิตนี้ย่อมเป็นโมฆะ หากผู้รับประกันภัยใช้สิทธิบอกล้างสัญญา เท่ากับว่าสัญญานั้น ไม่มีผลบังคับตั้งแต่นั้น ผู้รับประกันภัยต้องคืนเบี้ยประกันชีวิตทั้งหมดให้ แต่หากผู้รับประกันภัยไม่ใช้สิทธิบอกล้าง สัญญานั้นยังคงมีผลบังคับสมบูรณ์

หลักการใช้จ่ายเงินแน่นอน

ความมุ่งหมายของสัญญาประกันชีวิต มิใช่เพื่อจะชดใช้หรือทดแทนความเสียหายแก่เจ้าของชีวิต หากแต่มุ่งช่วยเหลือผู้ซึ่งต้องอาศัยพึ่งพิงผู้ซึ่งถึงแก่ความตายไปแล้ว หรือมีจะนั้นก็เป็นการลงทุนแบบสะสมทรัพย์เพื่อประโยชน์ของตัวเอง ในกรณีประกันชีวิตโดยอาศัยความทรงชีพของตนเองเป็นประกัน เมื่อผู้เอาประกันภัยได้ตกลงกันไว้กับผู้รับประกันภัยสำหรับการประกันชีวิตเพื่อการทรงชีพ ผู้เอาประกันภัยก็จะได้รับเงินจำนวนหนึ่งตามที่ตกลงกัน เมื่อผู้เอาประกันภัยยังมีชีวิตอยู่จนถึงเวลาตามที่ตกลงกันไว้ สัญญาประกันชีวิตจึงไม่ใช่สัญญาชดใช้ค่าสินไหมทดแทนเหมือนกับสัญญาประกันวินาศภัย แต่เป็น **สัญญาที่คู่สัญญาฝ่ายหนึ่ง (ผู้รับประกันภัย) ต้องจ่ายเงินจำนวนแน่นอนให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง (ผู้เอาประกันภัย) เมื่อความตายที่รับประกันภัยไว้ได้เกิดขึ้น** ทั้งนี้ เนื่องมาจากว่าคุณค่าของชีวิตมนุษย์นั้นไม่มีจำกัด ดังนั้น จึงไม่มีเงินจำนวนใดมากพอที่จะชดเชยการตายที่เกิดขึ้นได้ แม้ว่าผู้เอาประกันภัยจะมีอายุถึงช่วงที่ชีวิตของเขาไม่มีคุณค่าทางเศรษฐกิจแล้วก็ตาม แต่ผู้รับประกันภัยก็ยังต้องชดใช้เงินเป็นจำนวนที่แน่นอนตามที่ได้ตกลงกันไว้ในสัญญาประกันชีวิตนั้น ดังนั้นสัญญาประกันชีวิตจึงมีเหตุแห่งการจ่ายเงินหรือใช้เงินอยู่ 2 กรณี ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 861 และประกอบกับมาตรา 889 คือ

- 1) การใช้จ่ายเงิน โดยอาศัยความทรงชีพของผู้ถูกเอาประกันชีวิต

- 2) การใช้จ่ายเงิน โดยอาศัยความมรณะของผู้ถูกเอาประกันชีวิต

ธุรกิจประกันชีวิตของประเทศไทย

- เริ่มต้นในสมัยรัชกาลที่ 5 คณะทูตจากประเทศอังกฤษได้ขอพระบรมราชานุญาตให้บริษัท อีส์ต์เอเชียติก จำกัด ซึ่งเป็นกิจการประกันภัยของชาวอังกฤษเข้ามาดำเนินธุรกิจรับประกันชีวิตของประชาชนชาวไทยและชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย ในฐานะตัวแทนของบริษัท เอควิตาเบิลประกันภัยแห่งกรุงลอนดอน ซึ่งพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวได้ทรงมีพระบรมราชานุญาต โดยมีสมเด็จพระยาบรมมหาราชศรีสุริยวงศ์เป็นผู้ถือกรรมธรรม์เป็นคนแรก หลังจากนั้นธุรกิจประกันชีวิตไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากกรรมธรรม์ต้องส่งมาจากประเทศอังกฤษ ประกอบกับคนไทยยังไม่มีความสนใจเรื่องการประกันชีวิต ทำให้ธุรกิจต้องหยุดชะงักไปในปลายรัชกาลที่ 5 นั่นเอง

ต่อมาในสมัยพระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าให้ตราพระราชบัญญัติควบคุมกิจการค้าขายอันกระทบถึงความปลอดภัยหรือความผาสุกแห่งสาธารณชนพุทธศักราช 2471 ขึ้น กระทรวงเศรษฐกิจในสมัยนั้นจึงได้กำหนดเงื่อนไขประกาศกระทรวงโดยเฉพาะสำหรับผู้ขออนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิต และธุรกิจประกันวินาศภัยขึ้น ประกาศใช้เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม พ.ศ. 2472 และต่อมาในปี พ.ศ. 2510 รัฐบาลก็ได้ตราพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2510 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2510 ออกใช้บังคับ และในปี พ.ศ. 2535 ได้แก้ไขปรับปรุงเป็นพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 รวมถึงพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภคจากกรณ เพื่อควบคุมและส่งเสริมธุรกิจประกันภัยให้มีความมั่นคงและเป็นที่ยอมรับของประชาชนโดยทั่วไป

- ปัจจุบันมี 24 บริษัท

กรุงเทพประกันชีวิต	กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต	เจนเนอราลี่ ประกันชีวิต
ซันบีไลฟ์ แอสซัวร์นซ์	โตเกียวมารีน ประกันชีวิต	ทิพยประกันชีวิต
ไทยคาร์ดิฟ ประกันชีวิต	ไทยซัมซุง ประกันชีวิต	ไทยประกันชีวิต
ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต	ไทยสมุทรประกันชีวิต	ธนชาติประกันชีวิต
บางกอกสหประกันชีวิต	พูลเด็นเชียลประกันชีวิต	ฟิลลิป ประกันชีวิต
เมืองไทยประกันชีวิต	แมนูไลฟ์ประกันชีวิต	สหประกันชีวิต
อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต	อากเนย์ ประกันชีวิต	เอฟดับบลิวดี ประกันชีวิต
เอ็ม บี เค ไลฟ์ประกันชีวิต	เอไอเอ	แอดวานซ์ไลฟ์ ประกันชีวิต

- ปัจจุบันอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) สังกัดกระทรวงการคลัง

แนวโน้มของธุรกิจประกันชีวิต

ตลอดระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา ผู้เอาประกันภัยนิยมทำประกันสะสมทรัพย์มากที่สุด รองลงมา คือ ตลอดชีพ และชั่วระยะเวลา เนื่องจากประชาชนส่วนใหญ่เน้นการออมเงินและคุ้มครองชีวิตในระยะยาว

ปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวของธุรกิจประกันชีวิต

1. เสถียรภาพทางการเมือง
2. อัตราดอกเบี้ย
3. การสนับสนุนของภาครัฐ
4. ความเข้าใจประโยชน์ของประกันชีวิต
5. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต
6. ช่องทางการจัดจำหน่าย
7. ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันชีวิต
8. ความน่าเชื่อถือของตัวแทนและนายหน้าประกันชีวิต

ประโยชน์ของการประกันชีวิต

1. การให้ความคุ้มครอง
 - เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนของครอบครัว
 - เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการศึกษาบุตร
 - เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล
 - เพื่อเป็นค่าลดหย่อนภาษี
 - การออมทรัพย์ มีเงินก้อนยามฉุกเฉินหรือยามชรา
2. ประโยชน์ต่อเศรษฐกิจและสังคม
 - ระดมทุนเพื่อพัฒนาประเทศ
 - ลดภาระทางสังคมและรัฐบาล

ปัจจัยในการคำนวณเบี้ยประกันภัย

1. อัตราเบี้ยประกันภัยสุทธิ (Net premium) คือ อัตราเบี้ยที่คำนวณจากอัตราภาระ อัตราทรงชีพ และอัตราดอกเบี้ย
2. อัตราเบี้ยประกันภัยรวม (Gross premium) คือ อัตราเบี้ยประกันสุทธิ รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานรวมเป็นเบี้ยที่เก็บจากผู้เอาประกัน

องค์ประกอบที่ใช้ในการกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัย

1. อัตราภาระ (อัตราภาระที่แตกต่างกันมาจากการสำรวจประชากร หรือประสบการณ์ของผู้เอาประกันภัย, อายุแตกต่าง, เพศ, เชื้อชาติ, ถิ่นที่อยู่)
2. อัตราดอกเบี้ย ที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน
3. อัตราค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

สรุปสาระสำคัญของประกันชีวิต

การประกันชีวิตแบ่งได้เป็น

- 2 ชนิด คือ ชนิดมีเงินปันผล และชนิดไม่มีเงินปันผล
- 3 ประเภท คือ สามัญ อุศุสาหกรรม กลุ่ม
- 4 แบบ คือ เฉพาะชั่วระยะเวลา ตลอดชีพ สะสมทรัพย์ เงินได้ประจำ หรือบำนาญ

ชนิดของการประกันชีวิต

1. ชนิดมีเงินปันผล
2. ชนิดไม่มีเงินปันผล

เงินปันผล ได้มาจากผลกำไร หรือเงินส่วนเกินที่เกิดจากการดำเนินงานของบริษัท ดังนี้

1. อัตราภาระจริง ต่ำกว่า อัตราที่ใช้คำนวณ
2. อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน สูงกว่า อัตราดอกเบี้ยที่ใช้คาดคะเน
3. อัตราค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่ำกว่าที่วางแผนไว้

วิธีรับเงินปันผล 4 วิธีคือ

1. ชื้อทุนประกันชีวิตเพิ่ม
2. หักชำระเบี้ยประกันชีวิตงวดถัดไป
3. รับเป็นเงินสด
4. ผากสะสมไว้กับบริษัท โดยได้รับดอกเบี้ย

ประกันชีวิตประเภทสามัญและอุตสาหกรรม

สามัญ	อุตสาหกรรม
<ul style="list-style-type: none"> ▪ สำหรับรายได้ปานกลางถึงสูง ชำระเบี้ยรายปีเป็นหลัก ▪ ผ่อนผัน 30 วัน หรือ 31 วัน ▪ มีการตรวจสอบสุขภาพ ▪ มี 3 มูลค่า คือ เงินสด, ใช้เงินสำเร็จ, ขยายเวลา 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ สำหรับรายได้ปานกลางถึงต่ำ ชำระเบี้ยรายเดือนเป็นหลัก ▪ ผ่อนผัน 60 วัน ▪ ไม่มีการตรวจสอบสุขภาพแต่มี ระยะเวลารอคอย 180 วัน ▪ มี 2 มูลค่า คือ เงินสด และ ใช้เงินสำเร็จ

การประกันชีวิตประเภทกลุ่ม

ให้ความคุ้มครอง 5-10 คนขึ้นไป ภายใต้กรมธรรม์ฉบับเดียว สำหรับสร้างสวัสดิการให้กับพนักงานในองค์กร ไม่มีการตรวจสอบสุขภาพ เน้นคุ้มครองมรดกกรรม ไม่มีการออมทรัพย์

แบบชำระระยะเวลา หรือ เฉพาะกาล

1. มีระยะเวลาคุ้มครองระยะสั้นๆ เช่น 5 ปี 10 ปี
2. มีความคุ้มครองชีวิต แต่ไม่มีการออม
3. เหมาะสำหรับผู้เดินทางระยะเวลานั้น ๆ หรือ ผู้มีหนี้สินหรือกำลังกู้ผ่อนบ้าน

การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ

1. มีระยะเวลาคุ้มครองตลอดชีพ หรือจนถึง ผู้เอาประกันกัยมีอายุ 90 ปีจึงจบสัญญา
2. มีทั้งความคุ้มครองและการออมทรัพย์
3. เหมาะสำหรับคนต้องการความคุ้มครองชีวิตเป็นกองมรดกสำหรับครอบครัว หรือเป็นค่าใช้จ่ายครั้งสุดท้ายของชีวิต

การประกันแบบเงินได้ประจำ หรือบำนาญ

1. จบสัญญาเมื่อผู้เอาประกันอายุครบ 55 หรือ 60 ปี
2. มีการออมเท่านั้น ไม่มีความคุ้มครอง
3. เหมาะสำหรับเป็นค่าใช้จ่ายไว้ใช้ยามชราเนื่องจากเป็นช่วงชีวิตที่ไม่มีรายได้

แบบสะสมทรัพย์

1. มีทั้งความคุ้มครองและการออมทรัพย์
2. จ่ายทุนประกันภัยเมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตหรือมีชีวิตอยู่ครบสัญญา
3. ประกอบด้วยการประกันสองแบบมารวมกัน คือแบบชั่วระยะเวลากับแบบสะสมทรัพย์แท้จริง
4. เหมาะสำหรับเป็นกองทุนการศึกษาให้กับบุตร

แบบที่เกิดจากการผสมแบบประกัน

1. แบบตลอดชีพและแบบเงินได้ประจำ
2. แบบสะสมทรัพย์และแบบเงินได้ประจำ
3. แบบที่มีความคุ้มครองและการลงทุน
 - แบบ Universal life
 - แบบ Unit Link

แบบประกัน Universal Life คือ

แบบประกันให้ความคุ้มครองกรณีผู้เอาประกันเสียชีวิต ไม่ต่ำกว่าจำนวนเงินเอาประกันภัย ส่วนผลประโยชน์เมื่อครบสัญญาขึ้นอยู่กับผลตอบแทนจากการลงทุน บริษัทจะนำเบี้ยในส่วนของความคุ้มครองมาลงทุน โดยบริษัทเป็นผู้บริหารการลงทุน โดยแยกออกจากจำนวนเงินลงทุนประกันชีวิตพื้นฐาน และแบ่งผลตอบแทนให้ผู้เอาประกันภัยตามที่ลงทุนได้จริง

แบบประกัน Unit Linked คือ

แบบประกันชีวิตควบการลงทุนเป็นการขายการลงทุนในหน่วยลงทุน ผู้เอาประกันภัยสามารถเลือกความเสี่ยงได้ด้วยตนเองด้วยการเลือกลงทุนผ่านหน่วยลงทุนระดับที่ตนเองรับได้ผลประโยชน์มรดกกรรมไม่ต่ำกว่าเงินเสี่ยงภัยสุทธิ ผลประโยชน์เมื่อครบสัญญาขึ้นอยู่กับราคาหน่วยลงทุน

สัญญาเพิ่มเติมและบันทึกสลักหลัง

ผู้เอาประกันสามารถเพิ่มสวัสดิการให้ตัวเอง โดยการซื้อสัญญาเพิ่มเติม เพื่อขยายความคุ้มครอง หรือเพิ่มผลประโยชน์พิเศษ นอกเหนือจากความคุ้มครอง ตัวอย่างสัญญาเพิ่มเติมที่มีขายในปัจจุบัน

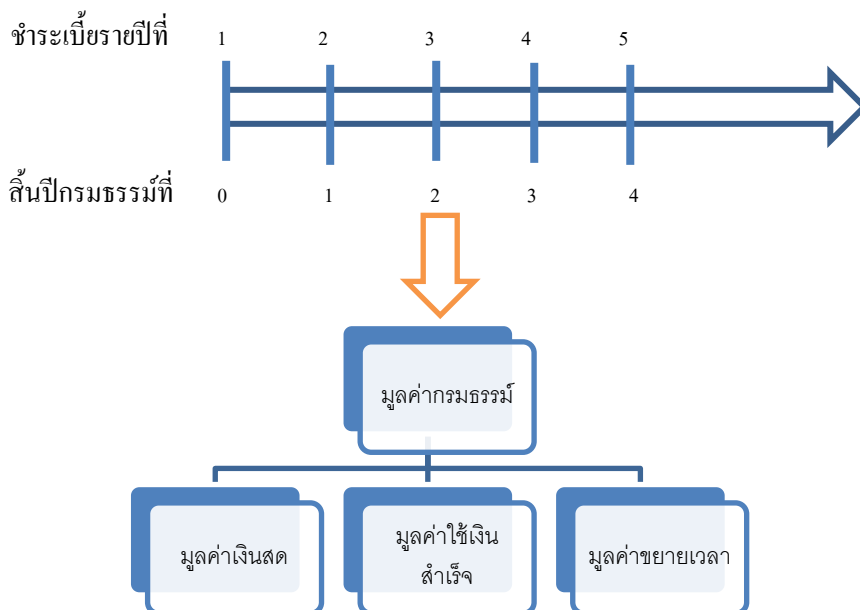
1. สัญญาแนบท้ายการประกันอุบัติเหตุ
2. สัญญาแนบท้ายการประกันสุขภาพ
3. สัญญาเพิ่มเติมการยกเว้นเบี้ยแก่ผู้เอาประกัน, ผู้ชำระเบี้ย
4. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองประกันชีวิตชั่วระยะเวลา
5. คุ้มครองการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์แท้จริง
6. บันทึกสลักหลัง

มูลค่ากรมธรรม์

มูลค่าจะเกิดขึ้นเมื่อสิ้นปีกรมธรรม์ที่ 2 และเป็นกรมธรรม์ที่มีการออมทรัพย์ร่วมอยู่ด้วย

1. มูลค่าเงินสด
2. มูลค่าใช้เงินสำเร็จ
3. มูลค่าขยายเวลา

มูลค่ากรมธรรม์คืออะไร



ตัวอย่างการคำนวณมูลค่ากรมธรรม์ประกันภัย

ตารางมูลค่าเวนคืนกรมธรรม์ประกันภัยแบบสะสมทรัพย์

ระยะเวลาเอาประกันภัย 15 ปี ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย 15 ปี								
เพศหญิง อายุ 30ปี*								
สิ้นปีกรมธรรม์ที่	มูลค่าเงินสด กรมธรรม์ประกันภัย	มูลค่าใช้เงินสำเร็จ		กรมธรรม์แบบขยายเวลา				
		เงินจ่ายคืนทันที	มูลค่าใช้เงินสำเร็จ	ระยะเวลาที่ขยาย		เงินจ่ายคืนทันที	เงินลดบอกราคา	
				ปี	วัน			
1	-	-	-	-	-	-	-	
2	32	-	60	13	-	-	12	
3	95	-	169	12	-	-	130	
4	64	-	279	11	-	-	147	
5	237	-	384	10	-	-	359	
6	321	-	496	9	-	-	477	
7	415	-	611	8	-	-	598	
8	497	-	697	7	-	-	688	
9	583	-	780	6	-	-	774	
10	673	-	858	5	-	-	855	
11	768	-	933	4	-	-	931	
12	868	-	1,000	3	-	4	1,000	
13	973	4	1,000	2	-	66	1,000	
14	1,084	66	1,000	1	-	132	1,000	
15	1,200	132		ชำระเบี้ยประกันภัยครบแล้ว				

*ที่อายุ 30 ปี เพศหญิง อัตราเบี้ยประกันภัยเท่ากับ 73.83 บาท ต่อจำนวนเงินเอาประกันภัย 1,000 บาท

มูลค่าเงินสด

- นำมาเวนคืนกรมธรรม์ ในกรณีเลิกสัญญา
 - หยุดการชำระเบี้ยประกัน
 - ขอรับเป็นเงินสด
 - สัญญาสิ้นสุด (ไม่ต้องการความคุ้มครองต่อไป)
- นำมากู้เงิน โดยมีกรมธรรม์เป็นประกัน และกู้ได้สูงสุดไม่เกินมูลค่าเงินสด
- นำมากู้ชำระเบี้ยประกันอัตโนมัติ

ตัวอย่างตารางมูลค่ากรมธรรม์

นางสาวกาชาลอง ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ จำนวนเงิน เอาประกันภัย 100,000 บาท ระยะเวลาเอาประกัน 15 ปี แต่เมื่อชำระเบี้ยมาได้ 5 ปี ต้องการเลิกสัญญา และใช้สิทธิเวนคืนมูลค่าเงินสด นางสาวกาชาลองจะได้รับเงินเท่าไร

$$237 \times 100,000 / 1,000 = 23,700 \text{ บาท}$$

มูลค่าใช้เงินสำเร็จ

1. หยุดการชำระเบี้ยประกัน
2. คู่คุ้มครองต่อไปจนจบสัญญา
3. ทุนประกันลดลง

ตัวอย่างตารางมูลค่ากรมธรรม์

นางสาวกาชาลอง ไม่ต้องการชำระเบี้ยประกันอีกต่อไปแต่ต้องการความคุ้มครองชีวิตต่อไปโดยไม่ยกเลิกสัญญา จึงใช้สิทธิตามมูลค่าใช้เงินสำเร็จในสิ้นปีที่ 5 หากต่อมานางสาวกาชาลอง เสียชีวิต หรือมีชีวิตจนครบสัญญาจะได้รับเงินทุนประกันจำนวนเท่าใด

$$384 \times 100,000 / 1,000 = 38,400 \text{ บาท}$$

มูลค่าขยายเวลา

1. หยุดการชำระเบี้ยประกัน
2. คู่คุ้มครองต่อไปเท่าทุนประกันเดิมในช่วงระยะเวลาหนึ่ง
3. คู่คุ้มครองต่อไปเท่าทุนประกันเดิมจนจบสัญญาและมีเงินครบกำหนดให้

ตัวอย่างตารางมูลค่ากรมธรรม์

นางสาวกาชาลอง ต้องการแปลงกรมธรรม์เป็นมูลค่าขยายเวลาเมื่อสิ้นปีกรมธรรม์ที่ 5 นางสาวกาชาลอง ได้รับคุ้มครองชีวิตเป็นจำนวนเงินเท่าใด และ เมื่อมีชีวิตครบสัญญาได้รับเงินเท่าใด

ได้รับความคุ้มครองชีวิตด้วยทุนประกัน 100,000 ต่อไป 10 ปี

เมื่อมีชีวิตครบสัญญาในปีกรมธรรม์ที่ 15 จะได้รับ 35,900 บาท

$$359 \times 100,000 / 1,000 = 35,900 \text{ บาท}$$

4. จรรยาบรรณและศีลธรรมของนายหน้าประกันชีวิต

1. มีความซื่อสัตย์สุจริตต่อผู้เอาประกันภัย บริษัท และเพื่อนร่วมอาชีพ

นายหน้าประกันชีวิตที่ดีควรจะปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริตต่อผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ไม่ว่าจะผู้เอาประกันภัย บริษัท หรือเพื่อนนายหน้าประกันชีวิต ไม่หลอกลวงเพื่อให้ฝ่ายใดได้ประโยชน์ในสิ่งหนึ่งที่ไม่ควรได้ ต้อง ชี้แจง ผลประโยชน์และข้อยกเว้นของกรมธรรม์ให้ผู้เอาประกันภัยทราบโดยไม่ปิดบัง อันจะนำมาซึ่งภาพพจน์ที่ดีของ ธุรกิจ ประกันชีวิต

ตัวอย่าง 1 นางสาวชองبيب ซึ่งเป็นนายหน้าประกันชีวิตได้ปิดการขาย และรับเงินค่าเบี้ยประกันของลูกค้าในช่วงวันหยุด แต่ในช่วงนี้เองเธอมีความจำเป็นต้องใช้เงินไปจ่ายค่าเทอมของหลานสาว เธอจึงนำเงินของลูกค้า ไปใช้ก่อน และนำเงินกลับมาคืนภายหลังวันหยุดเทศกาล คุณมีความคิดเห็นอย่างไรกับการกระทำของ ชองبيب ?

นางสาวชองبيب ผิดจรรยาบรรณ เพราะไม่ซื่อสัตย์ต่อ ผู้เอาประกัน และบริษัทฯ

2. ให้บริการที่ดีอย่างสม่ำเสมอและชี้แจงให้ผู้เอาประกันภัยทราบถึงสิทธิและหน้าที่เพื่อรักษาผลประโยชน์ของผู้เอาประกันภัย

นายหน้าประกันชีวิตที่ดีต้องให้บริการแก่ผู้เอาประกันภัยอย่างสม่ำเสมอทั้งก่อนและหลังการขายประกันชีวิต คือต้องแนะนำชี้แจงให้ผู้เอาประกันภัยทราบถึงสิทธิและหน้าที่ของผู้เอาประกันภัยที่ต้องกระทำ เช่น หน้าที่การชำระเบี้ยประกันภัย ต้องชำระเบี้ยประกันภัยให้ตรงตามกำหนด หากมีเหตุจำเป็นที่ไม่สามารถชำระเบี้ยประกันภัยตรงตามกำหนดได้ ก็จะมีระยะเวลาผ่อนผันให้ตามที่กำหนดไว้ในเงื่อนไขกรมธรรม์ประกันภัย (30 วันหรือ 60 วันขึ้นอยู่กับแบบกรมธรรม์) เป็นต้น ขณะเดียวกัน ต้องชี้แจงสิทธิที่ผู้เอาประกันพึงมี เช่น การเรียกร้องผลประโยชน์ตามกรมธรรม์ การใช้สิทธิ์ตามมูลค่าในกรมธรรม์ หรือการขอตรวจสอบข้อมูลในกรมธรรม์ เพื่อให้ผู้เอาประกันภัยนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ สูงสุด นอกจากนี้ ต้องคอยติดตามไต่ถามทุกข์สุขและพร้อมที่จะให้บริการแก่ผู้เอาประกันภัยเมื่อเขาต้องการ

ตัวอย่าง 2 นายเคน. เป็นผู้เอาประกันภัย ซึ่งกรมธรรม์ได้ถึงกำหนดวันชำระเบี้ยประกันภัยตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์แล้ว จึงได้โทรศัพท์ไปบอก นาย อี้ม ผู้เป็นนายหน้าประกันชีวิตซึ่งเคยมาเก็บเบี้ยประกันภัยเป็นประจำให้มาเก็บเบี้ยประกันภัย และนาย อี้ม ตกลงรับว่าจะมาเก็บเบี้ยประกันภัยในวันรุ่งขึ้นแต่ นายอี้ม ไม่ได้ไปตามนัด ถามว่านายอี้ม ผิดจรรยาบรรณหรือไม่

ผิด เพราะแสดงถึงการขาดความรับผิดชอบในเรื่องการบริการที่ดี

3. รักษาความลับอันมิควรเปิดเผยของผู้เอาประกันภัยและของบริษัทต่อบุคคลภายนอก

นายหน้าประกันชีวิตที่ดีต้องรักษาความลับอันไม่ควรเปิดเผยของผู้เอาประกันภัยหรือของบริษัท การเปิดเผย ข้อมูลที่เป็นความลับของผู้เอาประกันภัยและของบริษัทต่อบุคคลภายนอก เช่น ไม่นำความลับหรือข้อมูลข่าวสารของผู้เอาประกันภัยทั้งเรื่องรายละเอียดส่วนตัวและฐานะการเงิน ไปเปิดเผยต่อบุคคลอื่น ทำให้ความลับของผู้เอาประกันภัยรั่วไหล เว้นแต่เป็นการเปิดเผยต่อบริษัทเพื่อการพิจารณารับประกันภัยและการจ่ายสินไหม และไม่นำความลับของบริษัทไปเปิดเผยต่อบุคคลภายนอกหากทำให้เกิดความเสียหายหรือเสียชื่อเสียงต่อภาพลักษณ์ของบริษัท

ตัวอย่าง 3 นายหน้าประกันชีวิต ชื่อหมอเทพ ได้ลูกค้ารายใหญ่ซึ่งเป็นที่รู้จักในแวดวงสังคมมาซื้อประกันเป็นจำนวนเงิน 10 ล้านบาท โดยระบุให้ภรรยาอ่อนเป็นผู้รับผลประโยชน์ ด้วยความดีใจเป็นอย่างมากจึงรีบกลับบ้านไปบอกภรรยาถึงข่าวดี รวมถึงเล่าเรื่องภรรยาอ่อนของลูกค้าคนดังกล่าวด้วย คุณมีความคิดเห็นอย่างไรกับการกระทำของหมอเทพ ?

หมอเทพ ปฏิบัติผิดหลักจรรยาบรรณเพราะนายหน้าต้องรักษาความลับของลูกค้า

4. เปิดเผยข้อความจริงของผู้เอาประกันภัยในส่วนที่เป็นสาระสำคัญเพื่อการพิจารณารับประกันภัย หรือเพื่อความสมบูรณ์แห่งกรมธรรม์

นายหน้าประกันชีวิตจะต้องแจ้งให้ผู้เอาประกันภัยทราบว่า ต้องกรอกข้อความในใบคำขอเอาประกันชีวิตให้ตรงตามความเป็นจริงในส่วนที่เป็นสาระสำคัญเพื่อการพิจารณารับประกันภัย หรือเพื่อความสมบูรณ์แห่งกรมธรรม์ การปกปิดความจริงอันเป็นสาระสำคัญของผู้เอาประกันภัย เช่น ผู้เอาประกันภัยป่วยเป็นโรคร้ายแรง ประวัติบุคคลในครอบครัวเคยป่วยด้วยโรคบางโรค ถือเป็นส่วนที่สำคัญในการพิจารณารับประกันภัย ซึ่งเมื่อบริษัทได้รับรู้อาจจะทำให้ เรียกเก็บเบี้ยประกันภัยเพิ่มพิเศษหรือปฏิเสธไม่รับประกันภัย หากบริษัททราบความจริงในภายหลังอาจใช้สิทธิ์บอกล้างโมฆียกรรม ทำให้ผู้เอาประกันภัยเสียประโยชน์จากการทำประกันชีวิตได้

ตัวอย่าง 4 นาย โด่ง เป็นผู้ขายเต๋ไปผ่าตัดแปลงเพศเป็นผู้หญิง และได้ติดต่อกับ นาย ดา. ซึ่งเป็นนายหน้าของบริษัทประกันชีวิต เพื่อทำประกันชีวิตของนาย โด่ง. แต่นาย ดา. เห็นว่าหากแจ้งแก่บริษัทประกันชีวิตแล้ว อาจจะมีปัญหาจึงตกลงกับนาย โด่ง. ว่าจะไม่แจ้งบริษัทประกันชีวิตว่า นาย โด่ง. ได้ผ่าตัดแปลงเพศแล้ว ท่านคิดว่าการกระทำของนาย ดา. ถูกต้องหรือไม่

ไม่ถูกต้อง เพราะนาย ดา. ไม่เปิดเผยข้อเท็จจริง

5. ไม่เสนอแนะให้ผู้เอาประกันภัยทำประกันภัยสูงเกินความสามารถในการชำระเบี้ยประกันภัยหรือเสนอขาย นอกเหนือเงื่อนไขแห่งกรมธรรม์ประกันภัย

นายหน้าประกันชีวิตที่ดีไม่ควรเสนอแนะผู้เอาประกันภัยทำประกันภัยเกินความสามารถในการชำระเบี้ยประกันภัย การทำประกันชีวิตเกินความสามารถในการชำระเบี้ยประกันภัย จะทำให้เกิดผลเสียกับธุรกิจประกันภัย โดยรวม ทำให้ผู้เอาประกันภัยไม่สามารถรักษากรมธรรม์ไว้ได้จนครบกำหนดสัญญา มีผลให้ผู้เอาประกันภัยไม่ได้รับประโยชน์ครบถ้วนตามเงื่อนไขของกรมธรรม์ ส่วนบริษัทประกันชีวิตก็ต้องเสียโอกาสและขาดรายได้จากเบี้ยประกันภัยที่ไม่สม่ำเสมอ อีกทั้งยังมีผลต่อภาพลักษณ์ของธุรกิจประกันภัยโดยรวม ถึงแม้ว่าจะเป็น การขอซื้อการประกันภัยจากผู้เอาประกันภัยที่เกินความสามารถในการชำระเบี้ยประกันภัย นายหน้าประกันชีวิตก็ควรแนะนำให้ทำประกันชีวิตให้เหมาะสมกับรายรับ-รายจ่ายและภาระต่าง ๆ ของผู้เอาประกันภัยด้วย นอกจากนี้แล้ว การเสนอขายนอกเหนือเงื่อนไขในกรมธรรม์ซึ่งไม่มีผลผูกพันตามสัญญา ทำให้ผู้เอาประกันภัยเกิดความเข้าใจผิดและไม่ได้รับผลประโยชน์ตามที่ นายหน้าประกันชีวิตเสนอไว้ จะทำให้เกิดผลกระทบทางลบต่อธุรกิจประกันภัยและต่อนายหน้าประกันชีวิตด้วย

ตัวอย่าง 5 นาย ป้อ. ทำประกันชีวิตโดยการซื้อของของนายหน้าประกันชีวิตซึ่งเป็นญาติกันด้วยความเกรงใจ แม้ว่า นายหน้าประกันชีวิตจะทราบว่าการซื้อของของนาย ป้อ. ยังมีภาระรับผิดชอบค่าใช้จ่ายประจำอื่น ๆ อีกมากในฐานะหัวหน้าครอบครัว และสามารถจ่ายเบี้ยประกันภัยได้เพียงปีละ 5,000 บาทเท่านั้น แต่นายหน้าประกันชีวิตบอกกับ นาย ป้อ. ว่า การทำประกันชีวิตเหมือนกับการฝากเงินไว้กับธนาคาร เมื่อครบกำหนดระยะเวลาประกันภัยก็จะได้รับเงินคืนหรือ เมื่อนายป้อ เกิดปัญหาด้านการเงินก็สามารถขอลดเบี้ยประกันภัย 10,000 บาท ตามคำแนะนำของนายหน้าประกันชีวิต” ท่านคิดว่านายหน้าประกันชีวิตคนนี้จะขาดจรรยาบรรณข้อใด

ไม่แนะนำให้ผู้เอาประกันภัยทำประกันชีวิตนอกเหนือเงื่อนไขแห่งกรมธรรม์

6. ไม่ลดหรือเสนอที่จะลดค่าบำเหน็จเพื่อเป็นการจูงใจให้ผู้เอาประกันภัย

บริษัทประกันชีวิตจ่ายค่าบำเหน็จให้กับนายหน้าประกันชีวิตด้วยการคิดรวมเป็นค่าใช้จ่ายไว้ในเบี้ยประกันภัยแล้ว ดังนั้นนายหน้าประกันชีวิตจึงควรตอบแทนด้วยการให้บริการที่ดีต่อผู้เอาประกันภัย การลดค่าบำเหน็จ หรือแข่งขันกันลดค่าบำเหน็จจะส่งผลให้ไม่มีแรงจูงใจที่จะให้การบริการที่ดีต่อผู้เอาประกันภัย จึงเป็นการทำลายอาชีพนายหน้าประกันชีวิตในระยะยาว หากผิดจรรยาบรรณข้อนี้จะส่งผลกระทบต่อโดยรวมของธุรกิจประกันภัย และ ผลกระทบของนายหน้าประกันชีวิตคือรายได้ที่ถูกต้องตามกฎหมายลดลง

ตัวอย่าง 6 นายรักดีเป็นพนักงานเปิดบัญชีที่ทำงานอยู่ธนาคารที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่ง ได้มีการขายแบบประกันแบบหนึ่ง ซึ่งตรงกับความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างมาก แต่ลูกค้าก็ไม่มีท่าทีที่จะสนใจซื้อแบบประกันที่นายรักดีได้มีการเสนอ นายรักดีจึงบอกกับลูกค้าว่า “คุณลูกค้าครับ เนื่องจากแบบประกันแบบนี้มีวงเงินสนับสนุนลูกค้าและวันนี้เป็นวันสุดท้ายของการสนับสนุน ถ้าลูกค้าสนใจที่จะซื้อภายในวันนี้ลูกค้าจะได้รับคูปองเงินสดของ ห้างสรรพสินค้าเป็นจำนวนเงิน 1,000 บาททันที” ซึ่งเงินจำนวนนี้ได้มาจากการที่นายรักดีได้แบ่งปันปันส่วน คำบำเพ็ญเพื่อเป็นการดึงดูดให้ลูกค้าสนใจซื้อแบบประกัน การกระทำของนายรักดีสมควรหรือไม่

ไม่สมควรเพราะเป็นการล่อหรือเสนอที่จะลดค่าบำเพ็ญ เพื่อเป็นแรงจูงใจให้เอาประกันภัย

7. ไม่แนะนำผู้เอาประกันภัยสะสมกรมธรรม์เดิมเพื่อทำสัญญาใหม่หากทำให้ผู้เอาประกันภัยเสียประโยชน์

นายหน้าประกันชีวิตต้องไม่แนะนำให้ผู้เอาประกันภัยยกเลิกกรมธรรม์เดิมซึ่งมีผลบังคับแล้ว (เวนคืน กรมธรรม์) หรือแปลงกรมธรรม์เป็นแบบมูลค่าใช้เงินสำเร็จหรือมูลค่าขายเวลาเพื่อมาซื้อกรมธรรม์ฉบับใหม่ เพราะการยกเลิกกรมธรรม์และทำประกันภัยใหม่ ทำให้ผู้เอาประกันภัยเสียประโยชน์ เนื่องจากเงินเวนคืนกรมธรรม์ หรือผลประโยชน์จากการแปลงกรมธรรม์ คือมูลค่ากรมธรรม์ที่เหลือหลังจากหักค่าใช้จ่ายเริ่มต้นเมื่อสมัครทำประกันชีวิต เช่น ค่าบำเพ็ญ ค่าอากร ค่าตรวจสุขภาพ หรือค่าเล่มสัญญากรมธรรม์ เมื่อทำประกันชีวิตฉบับใหม่นอกจากผู้เอาประกันภัยต้องเริ่มมีค่าใช้จ่ายเหล่านี้อีกครั้งหนึ่งแล้ว ยังต้องชำระเบี้ยประกันภัยสูงขึ้นตามอายุ และกรณีที่ทำประกันสุขภาพ ระยะเวลารอคอยจะเริ่มต้นนับใหม่ โรคที่เคยเรียกร้องค่าสินไหมจากสัญญาฉบับเดิมอาจจะไม่ได้รับความคุ้มครอง เนื่องจากจะกลายเป็นโรคที่เป็นมาก่อนการทำสัญญาฉบับใหม่นี้ซึ่งเป็นข้อยกเว้นกรณีที่ผู้เอาประกันภัย ต้องการยกเลิกกรมธรรม์เดิมและทำใหม่ นายหน้าประกันชีวิตควรให้คำแนะนำที่ถูกต้องครบถ้วนว่าอย่าละทิ้งกรมธรรม์เดิม เพราะจะทำให้ต้องเสียประโยชน์จากการเริ่มต้นใหม่

ตัวอย่าง 7 บริษัทแห่งหนึ่งอยู่ในช่วงการแข่งขันผลงาน นาย ก. ซึ่งเป็นนายหน้าประกันชีวิตจึงพยายามเสนอขายกรมธรรม์ใหม่ให้แก่ลูกค้าเก่าที่ทำมา 2-3 ปี โดยนาย ก. ได้บอกแก่นาย ข. ลูกค้าเก่าว่ากรมธรรม์เดิมล้ำสมัยกรมธรรม์แบบใหม่ให้ผลประโยชน์มากกว่า แต่นาย ข. บอกว่าขณะนี้เขายังไม่มีเงิน จะมีเงินก็อีก 2 เดือนข้างหน้า ซึ่งจะหมดระยะเวลาแข่งขันแล้ว นาย ก. จึงแนะนำนาย ข. ให้ยกเลิกกรมธรรม์เดิมเพื่อนำเงินมาชำระเบี้ยประกันภัยสำหรับกรมธรรม์ใหม่ การกระทำของนาย ก. ผิดจรรยาบรรณเพราะอะไร

เพราะนาย ก. แนะนำให้ผู้เอาประกันภัยยกเลิกกรมธรรม์เดิมเพื่อซื้อกรมธรรม์ใหม่เพราะทำให้ผู้เอาประกันภัยเสียผลประโยชน์

8. ไม่กล่าวให้ร้ายทั้บมณายนหน้าหรือบริษัทอื่น

นายหน้าประกันชีวิตที่ดีจะต้องไม่กล่าวให้ร้ายทั้บมณายนหน้าประกันชีวิตหรือบริษัทประกันชีวิตอื่นในทางเสื่อมเสีย เช่น กล่าว่านายหน้าประกันชีวิตคู่แข่งชอบพูดโกหก เชื่อถือไม่ได้ ย้ายบริษัทประกันชีวิตบ่อยๆ ไม่มีบุคลิกที่เหมาะสมสำหรับการเป็นนายหน้าประกันชีวิตเพราะตัวเดียว ชอบเล่นการพนัน ชอบเที่ยวกลางคืน เป็นต้น นอกจากนี้ นายหน้าประกันชีวิตจะต้องไม่กล่าวให้ร้ายบริษัทประกันชีวิตอื่น เช่น กล่าว่านบริษัทประกันชีวิตอื่นจ่ายเงินล่าช้า ไม่สนใจผู้อู่ประกันภัย หรือเป็นบริษัทประกันชีวิตที่เพิ่งเปิดใหม่ ยังไม่มีระบบการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ อาจทำให้ผู้อู่ประกันภัยได้รับการบริการที่ไม่ดี ซึ่งสิ่งเหล่านี้ถือว่าผิดจรรยาบรรณทั้งสิ้น

ตัวอย่าง 8 นายพร เป็นนายหน้าประกันชีวิต ได้เสนอขายแบบการประกันชีวิตแบบหนึ่งให้แก่นางละเอียด และ อดิ อวดแก่นาง ละเอียด ว่า เป็นแบบการประกันชีวิตที่ดี ผลประโยชน์แบบนี้ไม่มีบริษัทใดมีผลประโยชน์ดีกว่านี้อีกแล้ว ซึ่งนายพรมีแบบประกันของบริษัทอื่นที่ให้ผลประโยชน์มากกว่า การกระทำเช่นนี้เป็นการผิดจรรยาบรรณและศีลธรรมหรือไม่

ผิด เพราะเป็นการกล่าวในเชิงทั้บมณายนหน้าบริษัทประกันชีวิตอื่น

9. หมั่นศึกษาหาความรู้ในวิชาชีพเพิ่มเติมอยู่เสมอ

นายหน้าประกันชีวิตที่ดีควรรู้ศึกษาหาความรู้ในวิชาชีพ ทำให้ตัวเองมีความรู้ความสามารถเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา การที่นายหน้าประกันชีวิตต้องหาความรู้ในวิชาชีพเพิ่มเติมอยู่เสมอ แสดงให้เห็นว่านายหน้าประกันชีวิตรู้จักพัฒนาตนเองให้มีคุณภาพที่ดี สามารถนำไปให้บริการลูกค้าได้เป็นอย่างดี การนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ในการบริการลูกค้า กล่าวได้ว่านายหน้าประกันชีวิตมีความรับผิดชอบต่อกลลาค้า ต่อสังคม และต่ออาชีพ ความรับผิดชอบต่อกลลาค้าในที่นี้หมายถึงสามารถให้บริการที่ดีและเชื่อถือได้ ทำให้ผู้อู่ประกันชีวิตได้รับประโยชน์จากนายหน้าประกันชีวิตที่มีความรอบรู้และให้ข้อเสนอแนะที่ดี เป็นการขยายแนวความคิดในการให้ข้อมูลแก่ผู้อู่ประกันชีวิตและผู้ที่สนใจ จะทำประกันชีวิตให้เห็นประโยชน์และคุณค่าของการประกันชีวิต ทั้งยังสามารถหาความรู้เพิ่มเติมในด้านอื่นๆ ได้ เช่น ศิลปะการพูด เศรษฐกิจการเงิน เป็นต้น ด้วยเหตุที่อาชีพนายหน้าประกันชีวิตเป็นงานบริการที่ต้องใช้ การพูดเพื่ออธิบายให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจ ดังนั้นการหาความรู้เพิ่มเติมด้านศิลปะการพูดก็จะช่วยให้นายหน้าประกันชีวิตสามารถอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจง่ายขึ้น ส่วนด้านการเงินนับวันก็จะมีข้องเกี่ยวกับธุรกิจประกันชีวิตมากขึ้น ในเรื่องของการวางแผนเกษียณอายุ วางแผนการลงทุนและวางแผนการเงินอื่นๆ จึงควรมีการศึกษาความรู้เรื่องเหล่านี้เพิ่มเติมอย่างสม่ำเสมอ

ตัวอย่าง 9 นาย ก. และ นาย ข. นอกจากจะเป็นเพื่อนกันแล้ว ยังเป็น นายหน้าประกันชีวิตเหมือนกันด้วย ต่อมา นาย ก. ทราบว่านาย ข. ได้ไปเรียนเพิ่มเติมวิชาโหราศาสตร์ เมื่อพบปะกัน นาย ก. จึงได้ต่อว่า นาย ข. ที่เสียเวลาเรียนเพิ่มเติมดังกล่าว ซึ่งต้องให้ระยะเวลาในการเรียน 1 เดือนเต็ม เพราะนอกจากจะเสียเวลาในการทำมาหากินแล้วยังไม่ตรงกับวิชาชีพของนายหน้าประกันชีวิต การไปเรียนโหราศาสตร์ผิดจรรยาบรรณหรือไม่อย่างไร

การกระทำของ นาย ข. นั้นไม่ผิดจรรยาบรรณ เพราะเป็นสิทธิของ นาย ข. ที่จะไปเรียนหรือทำอะไร ตราบใดที่ไม่ทำให้ ผู้เอาประกันภัยเสียผลประโยชน์

10. ประพฤติตนอยู่ในศีลธรรม ประเพณีอันดีงาม ทั้งธำรงไว้ซึ่งเกียรติ ศักดิ์ศรี และคุณธรรมแห่งอาชีพปฏิญาณ

นายหน้าประกันชีวิตที่ดีควรจะดำเนินชีวิตตามครรลองครองธรรมที่ดี กล่าวคือ ต้องประพฤติตนอยู่ในศีลธรรม ประเพณีอันดีงามโดยสม่ำเสมอ นายหน้าประกันชีวิตที่ดียังต้องมีการยึดถือประเพณีอันดีงามเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพ โดยจะต้องประพฤติปฏิบัติตนด้วยความซื่อสัตย์สุจริตทั้งต่อบริษัทประกันชีวิตต้นสังกัดและต่อผู้เอาประกันภัยหรือลูกค้า การปฏิบัติตนดังกล่าวจะทำให้นายหน้าประกันชีวิตเป็นที่น่าเชื่อถือและไว้วางใจต่อลูกค้า และจะทำให้มีความก้าวหน้าในหน้าที่การงานในที่สุด นอกจากนี้ นายหน้าประกันชีวิตที่ดีจะต้องธำรงไว้ซึ่งเกียรติ ศักดิ์ศรีและคุณธรรมแห่งอาชีพปฏิญาณ คำว่า “อาชีพปฏิญาณ” หมายถึง การที่ผู้ประกอบอาชีพนายหน้าประกันชีวิตจะต้องปฏิญาณต่ออาชีพ กล่าวคือ นายหน้าประกันชีวิตจะต้องละเว้น ไม่ปฏิบัติสิ่งใดๆ อันอาจจะทำให้เสื่อมเสียชื่อเสียงสถาบันประกันชีวิตและบริษัทประกันชีวิต เช่น การกล่าวหาว่าบริษัทประกันชีวิตมีฐานะการเงินไม่มั่นคง เป็นต้น

ตัวอย่าง 10 นายขุน เป็นนายหน้าประกันชีวิตที่ชอบดื่มเหล้า เป็นประจำและมีภรรยาหลายคนเพื่อให้ช่วยบริการลูกค้า นายขุน ไม่เคยก่อความเสียหายใดๆ แก่ผู้เอาประกัน รวมทั้งยังคงให้บริการที่ดี แก่ผู้เอาประกันภัยอย่างสม่ำเสมอด้วย นายขุน ผิดจรรยาบรรณและ ศีลธรรมอาชีพของตัวแทนประกันชีวิตหรือไม่

ผิด เพราะท่านายขุน ไม่ประพฤติตนอยู่ในศีลธรรมประเพณีอันดีงาม