

ขั้นตอนการนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันตะกั่วพล ตามหลัก Market Conduct

ลำดับที่	หัวข้อ	ปฏิบัติ	ไม่ปฏิบัติ
1	แนะนำตัว(ชื่อ-สกุล พนักงาน)+ แจงเลขที่ใบอนุญาต พร้อมแสดงใบอนุญาต		
2	นำแบบสอบถามความต้องการ(แบบฟอร์มของ คปก.) ให้ลูกค้ากรอก		
3	อธิบายความแตกต่างระหว่าง ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตและเงินฝาก -ผลประโยชน์ทางภาษี -สภาพคล่อง เช่น เงื่อนไขการถอนเงิน ฯลฯ -วงเงินความคุ้มครอง		
4	สอบถามความต้องการของลูกค้า เพื่อเลือกผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับลูกค้า(แสดง Product Catalog ให้ลูกค้าดู เพื่อเป็นข้อมูลเปรียบเทียบให้ลูกค้าตัดสินใจ)		
5	ส่งมอบ Sale sheet ผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าตัดสินใจเลือก เพื่อให้ลูกค้าดูข้อมูล		
6	อธิบายสาระสำคัญใน Sale sheet เช่น จำนวนเงินสมทบ,ผลตอบแทน,มูลค่าเวนคืน และวงเงินความคุ้มครอง เป็นต้น		
7	แจ้งเพิ่มเติม -เงื่อนไขที่สำคัญของกรมธรรม์ เช่น - แจงระยะเวลาที่ลูกค้าจะได้รับกรมธรรม์(ประมาณ 15-30 วัน) - เงื่อนไขการยกเลิก ภายใน 15 วัน - ค่าใช้จ่ายกรณียกเลิกกรมธรรม์ (500 บาท) - ในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระเงินสมทบในปีต่อไปได้ จะมีทางเลือกให้ลูกค้า เลือกได้ 3 แบบ 1. ขอคืนเงิน ตามมูลค่าเวนคืน 2. ขยายระยะเวลาความคุ้มครอง 3. ตามมูลค่าใช้เงินสำเร็จ  **หมายเหตุ : แบบของประกันภัยตะกั่วพลบางประเภท มีเงื่อนไขไม่ครบทั้ง 3 ข้อ (ดูรายละเอียดได้จาก Sale sheet)		
8	แจ้ง <u>ข้อยกเว้น</u> ความคุ้มครองของกรมธรรม์ 1. ผู้ทำประกันฆ่าตัวตายภายใน 1 ปี 2. ผู้ทำประกันแจ้งข้อมูลเท็จ 3. ผู้รับผลประโยชน์ฆ่าผู้ทำประกัน		
9	อธิบายการกรอกข้อมูลในใบคำขอเอาประกันภัยตะกั่วพล พร้อมให้ลูกค้าลงนาม		
10	แจ้งช่องทางการติดต่อ(ชื่อ+เบอร์โทร พนง./เบอร์โทร.ของบ.พันธมิตร) และ มอบนามบัตรของพนักงานให้ลูกค้า		