



บริษัท เอ็ม เอส ไอ จี ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด
(มหาชน)

ข้อพึงปฏิบัติของผู้เสนอขายประกันภัย

ข้อพึงปฏิบัติของผู้เสนอขายประกันภัย

บริษัท เอ็ม เอส ไอ จี ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) มุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส และให้ความสำคัญในการสร้างวัฒนธรรมการปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างเป็นธรรม โดยมีจุดมุ่งหมายให้ลูกค้าได้รับการบริการอย่างเป็นธรรม เท่าเทียมกัน และก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้า เพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายดังกล่าว นอกจากพนักงานบริษัทแล้ว ผู้เสนอขายประกันภัยของบริษัทฯ ทุกคนจะต้องรักษามาตรฐานทางจรรยาบรรณและวิชาชีพอย่างสูงสุด และต้องปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรวมถึง แต่ไม่จำกัดเฉพาะข้อกำหนดต่าง ๆ ที่ระบุไว้ในข้อพึงปฏิบัติของผู้เสนอขายประกันภัย (“ข้อพึงปฏิบัติฯ”) ฉบับนี้

เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นภายใต้ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง แนวปฏิบัติตามประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการออก และเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทประกันวินาศภัย และการดำเนินการของตัวแทนประกันวินาศภัย นายหน้าประกันวินาศภัย และธนาคาร พ.ศ. 2563 พ.ศ. 2565

ทั้งนี้ ให้ถือว่าข้อพึงปฏิบัติฯ ฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของสัญญาแต่งตั้งตัวแทนและนายหน้าประกันวินาศภัยด้วย

นิยาม

“พนักงาน” หมายถึง พนักงานของบริษัท เอ็ม เอส ไอ จี ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

“ผู้เสนอขาย” หมายถึง ตัวกลางประกันภัย ได้แก่ ตัวแทนประกันวินาศภัย นายหน้าประกันวินาศภัย และธนาคารซึ่งได้รับมอบหมายจากบริษัทฯ ให้ทำหน้าที่เสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทฯ

“ลูกค้า” หมายถึง บุคคลที่ผู้เสนอขายเชิญชวน ชักชวน ชี้ช่อง หรือจัดการให้ทำประกันภัยกับบริษัทฯ และให้รวมถึงผู้เอาประกันภัย ผู้รับประโยชน์ตามกรมธรรม์ประกันภัย หรือผู้มีสิทธิเรียกร้องตามกรมธรรม์ประกันภัย แล้วแต่กรณี

“การเสนอขาย” หมายถึง การชักชวนโดยตัวแทนประกันวินาศภัย การชี้ช่องหรือจัดการโดยนายหน้าประกันวินาศภัย และธนาคารให้ลูกค้าทำสัญญาประกันภัย

ข้อพึงปฏิบัติทั่วไป

1. ผู้เสนอขายจะต้องรักษาไว้ซึ่งจรรยาบรรณ และศีลธรรมของตัวแทนประกันวินาศภัย หรือนายหน้าประกันวินาศภัย ตลอดเวลา ปรากฏรายละเอียดตามเอกสารภาคผนวก 1 และ 2
2. ผู้เสนอขายจะต้องละเว้นการปฏิบัติดังต่อไปนี้
 - 2.1 ชักชวนให้ผู้เอาประกันภัยยกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยฉบับเดิม หรือที่มีอยู่ก่อนแล้ว เพื่อมาซื้อกรมธรรม์ประกันภัยฉบับใหม่
 - 2.2 ให้ข้อความที่เป็นเท็จ ปกปิดข้อความจริง หรือบิดเบือนข้อมูล ซึ่งควรบอก หรือแจ้งให้ลูกค้าทราบ เพื่อมุ่งหวังให้ลูกค้าทำประกันภัยกับบริษัทฯ
 - 2.3 ให้คำแนะนำซึ่งอาจจะก่อให้เกิดความเข้าใจผิด หรือละเว้นการเปิดเผยข้อมูลอันเป็นสาระสำคัญ ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดความเข้าใจผิด
 - 2.4 บังคับให้ลูกค้าเข้าทำสัญญาประกันภัย หรือใช้การทำสัญญาประกันภัยเป็นเงื่อนไขในการให้บริการ หรือทำธุรกรรมอื่นใด
3. ผู้เสนอขายต้องศึกษารายละเอียดของกรมธรรม์ประกันภัย ให้เข้าใจอย่างถ่องแท้ก่อนทำการเสนอขาย
4. ผู้เสนอขายต้องอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจถึงความสำคัญ และหลักการในการเปิดเผยข้อความจริงในใบคำขอเอาประกันภัย และผลที่จะเกิดขึ้น หากลูกค้าแถลงข้อความอันเป็นเท็จ หรือปกปิดข้อความจริงอันเป็นสาระสำคัญ
5. ผู้เสนอขายต้องไม่กระทำการใด ๆ อันเป็นการรบกวน หรือก่อความรำคาญให้แก่ลูกค้า เช่น เสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยนอกจากวันจันทร์ถึงวันเสาร์ระหว่างเวลา 8.30 น. ถึง 19.00 น. โดยลูกค้ามิได้ยินยอมและมีได้นัดหมายล่วงหน้า หรือใช้ถ้อยคำที่มีลักษณะเป็นการดูหมิ่น ข่มขู่ หรือไม่สุภาพ และต้องยุติการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยทันที หากลูกค้าแสดงเจตนาว่าไม่ประสงค์จะซื้อกรมธรรม์ประกันภัย ไม่ว่าจะการแสดงเจตนาที่นั้นจะเกิดขึ้นขั้นตอนใดก็ตาม
6. ผู้เสนอขายต้องให้ข้อมูลแก่ลูกค้าอย่างครบถ้วน ทั้งเงื่อนไข สิทธิประโยชน์ ข้อยกเว้น ซึ่งข้อมูลนั้น ต้องมีความถูกต้อง ชัดเจน ไม่เกินจริง ไม่บิดเบือน เพียงพอที่จะตัดสินใจในการทำสัญญาประกันภัยกับบริษัทฯ และต้องมีความเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า โดยเฉพาะการเสนอขายแก่กลุ่มลูกค้าที่ต้องใช้ความระมัดระวังในการติดต่อและให้บริการเป็นพิเศษ
7. ผู้เสนอขายต้องมีการบริหารจัดการกรณีเกิดการขัดกันทางผลประโยชน์ เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าได้รับข้อมูลอย่างถูกต้องเพียงพอ และจะต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบทันที หากพบว่ากรมธรรม์ประกันภัยที่เสนอขายไม่มีลักษณะตรงตามความต้องการ ความเสี่ยง และความสามารถในการชำระเบี้ยประกันภัยของลูกค้า หรือมีกรมธรรม์ประกันภัยอื่นที่เหมาะสมกับลูกค้ามากกว่า เพื่อให้ลูกค้าพิจารณาประกอบการตัดสินใจทำสัญญาประกันภัย
8. ผู้เสนอขายต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบว่าได้รับข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้ามาได้อย่างไร หากลูกค้าประสงค์จะทราบการได้มาซึ่งข้อมูลของตนเอง โดยผู้เสนอขายจะต้องมีระบบในการบริหารจัดการการได้มาของข้อมูล การเก็บรักษา และการปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าให้เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

9. ผู้เสนอขายซึ่งเป็นนายหน้านิติบุคคล และธนาคารต้องมีภาระเปิดเผยข้อมูลผู้เสนอขายเพื่อให้ลูกค้าสามารถตรวจสอบผู้เสนอขายที่เป็นผู้กระทำการแทนนิติบุคคลซึ่งได้รับใบอนุญาตให้เป็นนายหน้าประกันวินาศภัย หรือธนาคาร และต้องปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบันตลอดเวลา
10. ผู้เสนอขายจะต้องส่งเบี้ยประกันภัยที่ได้รับจากลูกค้าไปยังบัญชีบริษัทภายในกำหนด
11. ผู้เสนอขายต้องปฏิบัติตามสัญญา และข้อกำหนดที่ตกลงกับบริษัทฯ ให้อย่างเคร่งครัด ซึ่งรวมถึงการปฏิบัติตามกฎหมาย และกฎระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบัน และที่จะบังคับใช้ในอนาคตด้วย

ข้อพึงปฏิบัติเมื่อทำการเสนอขายประกันภัย

1. ผู้เสนอขายจะต้องแจ้งชื่อ นามสกุล เลขที่ใบอนุญาต และบริษัทที่ตนสังกัด (หากมี) พร้อมทั้งแสดงบัตรพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัทที่ตนสังกัด ใบอนุญาตเป็นตัวแทนประกันวินาศภัย หรือใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย แล้วแต่กรณี ซึ่งใบอนุญาตอาจแสดงผ่านแอปพลิเคชันหรือวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ได้ ตามที่สำนักงานกำหนด
2. ผู้เสนอขายต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบอย่างชัดเจนว่า เป็นการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทฯ
3. เมื่อได้รับอนุญาตจากลูกค้าให้เสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย ผู้เสนอขายจะต้องอธิบายเกี่ยวกับกรมธรรม์ประกันภัยที่เสนอขาย และหากจำเป็นที่จะต้องเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยโดยมีการเปรียบเทียบเงื่อนไข ความคุ้มครอง ข้อยกเว้นตามกรมธรรม์ประกันภัย รวมถึงเบี้ยประกันภัยของหลายบริษัท ต้องอ้างอิงและใช้เอกสารประกอบการเสนอขายที่ได้รับความเห็นชอบจากบริษัทฯ เท่านั้น ทั้งนี้ หมายความว่ารวมถึงเอกสารเสนอขายกรมธรรม์รายบุคคลด้วย
4. ผู้เสนอขายจะต้องสอบถามความต้องการ และวัตถุประสงค์ในการซื้อกรมธรรม์ประกันภัยจากลูกค้า เพื่อแนะนำให้ลูกค้าทำประกันภัยที่เหมาะสมกับความเสี่ยง และความสามารถในการชำระเบี้ยประกันภัยของลูกค้า
5. ผู้เสนอขายจะต้องแนะนำ อำนวยความสะดวก หรือช่วยเหลือตามควรในการกรอกใบคำขอของลูกค้า เช่น กรอกรายละเอียดในใบคำขอเอาประกันภัยให้ลูกค้าตามคำร้องขอและให้ลูกค้าอ่านหรืออ่านให้ลูกค้าฟังเกี่ยวกับรายละเอียดในใบคำขอดังกล่าว ก่อนให้ลูกค้าลงลายมือชื่อในฐานะผู้ขอเอาประกันภัย
6. ผู้เสนอขายจะต้องแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการชำระเบี้ยประกันภัยที่จำเป็น เช่น จำนวนเบี้ยประกันภัยที่ต้องชำระระยะเวลาเอาประกันภัย ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย ข้อผูกพันหรือหน้าที่ในการชำระเบี้ยประกันภัยอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (ถ้ามี) และผลกระทบที่เกิดจากการไม่ชำระเบี้ยประกันภัยอย่างต่อเนื่อง
7. ผู้เสนอขายจะต้องแสดงหนังสือมอบอำนาจให้รับชำระเบี้ยประกันภัยจากบริษัทฯ เฉพาะผู้เสนอขายที่ได้รับมอบอำนาจให้รับชำระเบี้ยประกันภัยจากบริษัทฯ เท่านั้น จึงจะสามารถรับชำระเบี้ยประกันภัยของบริษัทฯ จากลูกค้าได้ ทั้งนี้ การรับชำระเบี้ยประกันภัยผ่านนายหน้าประกันวินาศภัยให้ออกเอกสารแสดงการรับเงินของบริษัทฯ หรือเอกสารแสดงการรับเงินที่ได้รับความเห็นชอบจากบริษัทฯ ซึ่งรายละเอียดต้องมือน้อยอย่างน้อยดังนี้
 - ชื่อ และสกุลของผู้เอาประกันภัย
 - จำนวนเงินค่าเบี้ยประกันภัย
 - ชื่อบริษัทผู้รับประกันภัย

- ชื่อ และสกุลของผู้เสนอขาย
 - ชื่อและเลขที่ใบอนุญาตของนิติบุคคลซึ่งได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยที่ผู้เสนอขายสังกัด (ถ้ามี)
8. ผู้เสนอขายจะต้องส่งมอบเอกสารเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยที่ลงรายการครบถ้วนให้แก่ลูกค้า พร้อมแจ้งสิทธิในการยกเลิกกรมธรรม์ประกันภัย ระยะเวลาที่ลูกค้าจะได้รับกรมธรรม์ประกันภัยจากบริษัทฯ หรือได้รับการติดต่อจากบริษัทฯ เกี่ยวกับกรมธรรม์ประกันภัย
 9. ผู้เสนอขายจะต้องนำส่งเบี้ยประกันภัยที่ได้รับจากลูกค้ามายังบริษัทฯ ภายในระยะเวลาที่กำหนด
 10. ในกรณีที่ผู้เสนอขายทำการเช่าพื้นที่การขายนอกสำนักงานใหญ่ หรือสถานที่ทำการเป็นการชั่วคราว หรือการเปิดบูธชั่วคราว เพื่อเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทฯ ผู้เสนอขายต้องแจ้งข้อมูล เช่น รายชื่อผู้เสนอขาย สถานที่ ระยะเวลา ให้บริษัทฯ ทราบก่อนการดำเนินการเสนอขายไม่น้อยกว่า 7 วันทำการ

ข้อพึงปฏิบัติเมื่อจัดทำเอกสารเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยรายบุคคล สำหรับกรมธรรม์ประกันสุขภาพ และกรมธรรม์ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล

ผู้เสนอขายต้องใช้เอกสารเสนอขายที่มีรายละเอียดอย่างน้อย ดังต่อไปนี้

1. ชื่อ สถานที่ทำการ และหมายเลขโทรศัพท์ที่ติดต่อได้ของบริษัทผู้รับประกันภัย
 2. ชื่อ และสกุลของผู้เอาประกันภัย
 3. ชื่อ และสกุล พร้อมทั้งเลขที่ใบอนุญาตของตัวแทนประกันวินาศภัย หรือนายหน้าประกันวินาศภัย ซึ่งเป็นผู้เสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย พร้อมช่องลงลายมือชื่อ
 4. วัน เดือน ปี และเวลาที่มีการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย
 5. สรุปเงื่อนไข ความคุ้มครอง ผลประโยชน์ และข้อยกเว้นตามกรมธรรม์ประกันภัย
 6. จำนวนเบี้ยประกันภัยของกรมธรรม์ประกันภัยและเอกสารแนบท้าย (ถ้ามี) วิธีชำระเบี้ยประกันภัยในช่องทางต่าง ๆ ระยะเวลาเอาประกันภัย และระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย
 7. ข้อความที่ระบุว่าผู้เอาประกันภัยมีหน้าที่ในการชำระเบี้ยประกันภัย และการเก็บเบี้ยประกันภัยโดยตัวแทนประกันวินาศภัย หรือนายหน้าประกันวินาศภัยเป็นการให้บริการเท่านั้น
 8. คำเตือนให้ผู้เอาประกันภัยศึกษา และทำความเข้าใจเงื่อนไข ความคุ้มครองผลประโยชน์ และข้อยกเว้นตามกรมธรรม์ประกันภัย
 9. เอกสารเสนอขายต้องได้รับความเห็นชอบจากบริษัทประกันภัย
 10. กรณีที่มีการเปรียบเทียบเงื่อนไข ความคุ้มครอง และข้อยกเว้นตามกรมธรรม์ประกันภัย (รวมถึงเบี้ยประกันภัย) ของหลายบริษัท ต้องอ้างอิงจากข้อมูล หรือเอกสารประกอบการเสนอขายที่ได้รับความเห็นชอบจากบริษัท
- ตัวอย่าง Checklist การจัดทำเอกสารเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยรายบุคคล สำหรับกรมธรรม์ประกันสุขภาพ และกรมธรรม์ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล ตามเอกสารภาคผนวก 3

ข้อพึงปฏิบัติเมื่อทำการโฆษณากรรมธรรม์ประกันภัย

ผู้เสนอขายต้องปฏิบัติ หรือละเว้นการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ และเงื่อนไข ดังนี้

1. ข้อความโฆษณาต้องไม่เป็นเท็จ หรือเกินความจริง
2. ข้อความโฆษณาต้องมีความชัดเจน เข้าใจง่าย และไม่กำกวม
3. ข้อความโฆษณาต้องไม่ก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในสาระสำคัญเกี่ยวกับกรรมธรรม์ประกันภัย หรือการจ่ายเงินตามสัญญาประกันภัย
4. ต้องมีคำเตือนให้ลูกค้าทำความเข้าใจรายละเอียดของกรรมธรรม์ประกันภัยก่อนตัดสินใจทำประกันภัย โดยใช้ข้อความว่า “ผู้ซื้อควรทำความเข้าใจในรายละเอียด ความคุ้มครองและเงื่อนไขก่อนตัดสินใจทำประกันภัยทุกครั้ง” หรือข้อความทำนองเดียวกัน
5. กรณีโฆษณาผ่านสื่อโฆษณาที่มีเฉพาะการใช้เสียง ต้องจัดให้มีการอ่านออกเสียงคำเตือน และคำอธิบายรายละเอียดที่สามารถฟังเข้าใจได้
6. กรณีที่เป็นการโฆษณาของนายหน้าประกันวินาศภัยและธนาคาร ต้องไม่ทำให้เอาประกันภัยเข้าใจผิดว่าตนเองเป็นผู้รับประกันภัย และให้ระบุแจ้งชัดว่ากรรมธรรม์ประกันภัยที่เสนอขายเป็นกรรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทใด

ตัวอย่าง Checklist การโฆษณากรรมธรรม์ประกันภัย ตามเอกสารภาคผนวก 4

การฝ่าฝืนข้อพึงปฏิบัติฯ

ในกรณีที่มีการฝ่าฝืนข้อพึงปฏิบัติฯ บริษัทฯ อาจระงับการให้ความยินยอมให้ผู้เสนอขายทำการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทฯ และในกรณีที่บริษัทฯ แจ้งให้ผู้เสนอขายดำเนินการปรับปรุง แก้ไขแล้ว แต่ผู้เสนอขายไม่ดำเนินการตามที่บริษัทฯ แจ้ง บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องแจ้งเรื่องดังกล่าวนี้ไปยังสำนักงานคณะกรรมการกำกับ และส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สำนักงาน คปภ.) ให้ทราบด้วย

เอกสารภาคผนวก

1. จรรยาบรรณ และศีลธรรมของตัวแทนประกันวินาศภัย
2. จรรยาบรรณ และศีลธรรมของนายหน้าประกันวินาศภัย
3. Checklist การจัดทำเอกสารเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยรายบุคคล สำหรับกรรมธรรม์ประกันสุขภาพ และกรรมธรรม์ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล
4. Checklist การโฆษณากรรมธรรม์ประกันภัย

จรรยาบรรณและศีลธรรมของตัวแทนประกันวินาศภัย

ข้อที่ 1: ประพฤติตนด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต ไม่มีพฤติกรรม และการกระทำการใด ๆ ให้ได้รับความเสียหายทางด้านการเงิน และผิดหรือขัดต่อกฎหมายและศีลธรรมอันดีงาม

ธุรกิจประกันวินาศภัยเป็นธุรกิจด้านการบริหารทางการเงินและการบริหารการเสี่ยงภัยในรูปแบบต่างๆ ช่วยสร้างหลักประกันความมั่นคงแก่ประชาชนผู้เอาประกันภัยและธุรกิจอื่นทุกสาขา ด้วยการบรรเทาความเสียหายจากภัยต่างๆอันอาจเกิดขึ้น และผลิตภัณฑ์ประกันภัย มีลักษณะเป็นนามธรรม เป็นสิ่งที่จับต้องไม่ได้ เงื่อนไขของสัญญาที่ผู้ซื้อจะได้รับผลประโยชน์ในอนาคต หรือมีเหตุการณ์ตามที่กำหนดไว้ในเงื่อนไขกรมธรรม์ประกันภัยเกิดขึ้น และมีรายละเอียดที่ค่อนข้างเข้าใจยากจึงจำเป็นที่บุคคลที่จะเข้ามาสู่การเป็นตัวแทนประกันวินาศภัยซึ่งถือเป็นคนของบริษัทประกันวินาศภัยที่ทำหน้าที่ชักชวน แนะนำ และเสนอขายความคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันภัยประเภทต่างๆ แก่ประชาชนทั่วไปต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย มีความซื่อสัตย์สุจริต ได้รับความเชื่อถือไว้วางใจ ไม่มีพฤติกรรมที่เสียหายผิดกฎหมายและ/หรือศีลธรรมอันดีงาม ยึดมั่นในจรรยาบรรณ เพื่อให้บริการต่อผู้เอาประกันภัยอย่างมีประสิทธิภาพ และสม่ำเสมอ

ข้อที่ 2 : พัฒนาคความรู้ ทักษะ ให้เท่าทันกับความเสี่ยง และปัจจัยแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการพัฒนาและธำรงวิชาชีพอยู่สม่ำเสมอ

ตัวแทนประกันวินาศภัยที่ดีควรศึกษาหาความรู้ในวิชาชีพ ทำให้ตัวเองมีความรู้ความสามารถเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา การที่ตัวแทนประกันวินาศภัยศึกษาหาความรู้ในอาชีพเพิ่มเติมอยู่เสมอ สร้างพฤติกรรมการใฝ่รู้ หมั่นศึกษา หาประสบการณ์เพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นว่าตัวแทนประกันวินาศภัยรู้จักพัฒนาตนเองให้มีคุณภาพที่ดี นอกจากจะเป็นประโยชน์ต่ออาชีพ สร้างศรัทธาทั้งในตัวแทนและในอาชีพแล้ว ยังสามารถนำไปให้บริการแก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อผู้ซื้อประกันวินาศภัย ทั้งนี้เนื่องจากวิทยาการใหม่ๆได้ เกิดขึ้นตามการเปลี่ยนแปลงของโลกยุคโลกาภิวัตน์รวมตลอดถึง ความเสี่ยงภัย และภัยในอนาคต เป็นเรื่องที่สลับซับซ้อนมากขึ้น ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่าการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมในอาชีพของตัวแทนประกันวินาศภัยนอกจากจะเป็นการขยายแนวความคิดในการให้ข้อมูลแก่ผู้ซื้อประกันวินาศภัยที่ได้พัฒนาขึ้นอย่างหลากหลายแล้วยังสามารถชักชวน แนะนำผู้ที่สนใจจะทำประกันวินาศภัย ให้เห็นประโยชน์และคุณค่าของการประกันวินาศภัยอีกด้วย

ข้อที่ 3 : ป้องกัน หลีกเลียง ตระหนักในส่วนได้เสีย และไม่ปฏิบัติการใดๆ ที่อาจขัดแย้งทางด้านผลประโยชน์โดยตรง และ/หรือที่จะส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ของลูกค้า บริษัท ประกันภัย ตัวแทนประกันวินาศภัยอื่น และผู้ที่เกี่ยวข้อง

ผู้ที่มีบทบาทสำคัญที่ช่วยทำให้ธุรกิจประกันวินาศภัยขยายตัว คือ ตัวแทนประกันวินาศภัย ซึ่งถือเป็นคนของบริษัทประกันวินาศภัยที่ทำหน้าที่ชักชวน แนะนำ และเสนอขายความคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันภัยประเภทต่างๆ แก่ประชาชนทั่วไป ดังนั้นตัวแทนประกันวินาศภัยจึงอยู่ในฐานะคนกลาง ระหว่างบริษัทประกันภัยกับผู้เอาประกันภัย และในบางสถานการณ์จะมีข้อมูล หรือรู้เห็นข้อมูลมากกว่าฝ่ายอื่นๆ ซึ่งข้อมูลเหล่านั้นส่งผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียหลายฝ่าย ที่มีผลประโยชน์ขัดแย้งกัน (conflict of interest) อาทิ ผู้เอาประกันภัย บริษัท ผู้เกี่ยวข้องอื่น เช่น อยู่ Dealer supplier ฯลฯ ถ้าตัวแทนให้ข้อมูลผิดพลาด หรือไม่เป็นคนกลาง หรือไม่ถูกต้อง หรือเห็นแก่ประโยชน์ตน จะทำให้ผู้ที่เกี่ยวข้องบางฝ่ายเสียโอกาสในการได้รับประโยชน์สูงสุด หรือในบางกรณีตัวแทนประกันวินาศภัยอาจมีผลประโยชน์ทับซ้อนกับบริษัท หรือผู้เอาประกันภัย ดังนั้น การปฏิบัติการใดๆ จึงจำเป็นต้องมีการกำกับ ควบคุมให้เป็นไปตามจรรยาบรรณ กฎหมาย เพื่อพิงรักษาผลประโยชน์ของทุกฝ่าย โดยดำเนินอย่างตรงไปตรงมา และให้เป็นไปตามกติกา เงื่อนไขของสัญญา ความคุ้มครอง และการชดเชยค่าเสียหายที่เกิดขึ้นจริง

ข้อที่ 4 : พึ่งปฏิบัติหน้าที่ตามกรอบ กติกา ข้อบังคับ ตามขอบเขต อำนาจหน้าที่ ในฐานะตัวแทนประกันวินาศภัยของบริษัทประกันภัยที่ตนเองสังกัดโดยเคร่งครัด และไม่ปฏิบัติเกินขอบข่ายที่บริษัทประกันภัย และหรือ กฎหมายกำหนดให้อำนาจไว้

ธุรกิจประกันวินาศภัยจะเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนและต่อเนื่องนั้น จะต้องดำเนินธุรกิจตามหลักการความสุจริตใจอย่างยิ่ง (Utmost good faith) และเป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบ และขั้นตอนที่กำหนดอย่างโปร่งใส โดยมีบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถที่หลากหลายร่วมกันทำงานเป็นทีม บทบาทของแต่ละคนในธุรกิจนี้จึงแตกต่างกันไป อาชีพตัวแทนประกันวินาศภัยเป็นอาชีพที่มีการปฏิบัติงานค่อนข้างอิสระ สามารถส่งงานให้กับหลายบริษัทได้ หากได้รับการยินยอมจากบริษัทที่สังกัดอยู่และกระจายตัวอยู่ทั่วประเทศ ดังนั้น จึงต้องมีการกำหนดกรอบภารกิจ บทบาท หน้าที่ และขอบเขตการปฏิบัติงานของตัวแทน ซึ่งกำหนดมาจากบทบัญญัติของกฎหมาย และจรรยาบรรณ ดังนั้นตัวแทนต้องศึกษาและปฏิบัติหน้าที่ตามกรอบ กติกา ข้อบังคับและกฎหมายอย่างเคร่งครัด การที่ตัวแทน ไม่ปฏิบัติหน้าที่ตามกรอบ กติกา ข้อบังคับและกฎหมาย นอกจากจะมีผลให้ต้องยุติการประกอบอาชีพตัวแทนแล้ว ยังมีผลต่อบริษัทต้นสังกัดที่ต้องรับผิดชอบการกระทำของตัวแทนด้วย รวมถึงภาพพจน์ความน่าเชื่อถือของธุรกิจประกันวินาศภัยในอนาคตอีกด้วย

ข้อที่ 5 : มีความภักดี รักษาชื่อเสียง ภาพพจน์ของบริษัทประกันภัย ที่ตนเองสังกัด รวมถึงการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ อย่างเหมาะสม ถูกต้องตามกฎหมาย

ผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยมีลักษณะเป็นนามธรรม โดยที่ลักษณะเงื่อนไขของสัญญาที่ผู้ซื้อจะได้รับผลประโยชน์ในอนาคตหรือมีเหตุการณ์ตามที่กำหนดไว้ในเงื่อนไขกรมธรรม์ประกันภัยเกิดขึ้น และมีรายละเอียดที่ค่อนข้างเข้าใจยากจึงจำเป็นที่บุคคลที่จะเข้ามาสู่การเป็นตัวแทนประกันวินาศภัย ต้องศึกษารายละเอียดในกรมธรรม์ประกันภัยให้ถ่องแท้ และต้องทุ่มเทการทำงานให้กับบริษัท และร่วมสร้างบรรยากาศการทำงานให้เป็นที่น่าพอใจขององค์กร รวมทั้งอธิบายถึงคุณประโยชน์ของการทำประกันวินาศภัย ว่ามีประโยชน์ในการคุ้มครอง และป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นเพื่อที่จะสร้างหลักประกันให้กับตนเองและครอบครัวตลอดจนต้องมีความเชื่อมั่น ศรัทธาในปรัชญา ทิศทางเป้าหมาย การดำเนินธุรกิจของบริษัท รวมถึงมีความจงรักภักดีต่อบริษัทที่ตนเองสังกัด ไม่กล่าวให้ร้ายบริษัท ปฏิบัติตนให้เหมาะสมเพื่อสร้างภาพลักษณ์ด้วยการประชาสัมพันธ์อันจะส่งผลดีต่อความน่าเชื่อถือและช่วยการขับเคลื่อนให้บริษัท และธุรกิจประกันวินาศภัยเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป

ข้อที่ 6 : รักษาความลับของลูกค้า ไม่นำข้อมูลส่วนตัว และ/หรือข้อมูลส่วนบุคคลใด ๆ ของลูกค้าไปเปิดเผยต่อบุคคลอื่น หรือ แสวงหาผลประโยชน์ตอบแทนนอกเหนือจากอำนาจหน้าที่ โดยมีได้รับอนุญาตจากลูกค้า

ในการดำเนินธุรกิจของแต่ละบริษัทย่อมมีผลต่อการแข่งขันทางธุรกิจ และการตัดสินใจของหลายฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น ตัวแทนประกันวินาศภัยมีโอกาสรู้ข้อมูลบางอย่างมากกว่าผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ จึงต้องรักษาความลับของทุกฝ่าย ไม่เปิดเผยข้อมูลส่วนตัว หรือข้อมูลของผู้เอาประกันภัย เช่น เรื่องฐานะทางการเงิน ชีวิตครอบครัว พฤติกรรมนิสัย ความสามารถ ความเกลียดความชอบ ฯลฯ รวมทั้งภัยที่จะขอรับการคุ้มครอง มีผลต่อการรับประกันภัย การกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัย อัตราเบี้ยประกันภัย และเงื่อนไขการคุ้มครอง ซ้ำยกเว้น ฯลฯ ดังนั้น ตัวแทนประกัน วินาศภัยจึงต้องเสาะหาข้อมูลที่เป็นจริงให้มากที่สุด และรายงานให้บริษัทต้นสังกัดทราบ เพราะข้อมูลเหล่านี้ อาจเป็นประโยชน์และโทษทั้งทางตรงและอ้อมแก่ผู้เอาประกันภัย โดยเฉพาะการที่บุคคลอื่น สามารถนำข้อมูลไปแสวงหาผลประโยชน์

ข้อที่ 7 : เต็มใจให้บริการลูกค้าอย่างมีคุณภาพ ใส่ใจ ช่วยเหลือ แนะนำ ให้คำปรึกษา ประสานงาน อำนวยความสะดวก โดยไม่คำนึงถึงอามิสสินจ้าง ตั้งแต่การรับโอนความเสี่ยงภัย การบริการเรียกร้องความเสียหาย และการชดใช้ค่าสินไหมทดแทน

ตัวแทนประกันวินาศภัยต้องเข้าใจหน้าที่ของตน ในฐานะที่เป็นตัวกลางเชื่อมความต้องการของลูกค้าให้ได้รับการตอบสนองจากบริษัทให้มากที่สุด กล่าวคือ ลูกค้าต้องได้รับการแนะนำให้คำปรึกษาถึงความคุ้มครองความเสี่ยงภัยที่เหมาะสมที่สุด ภายใต้กรรมธรรม์ประกันภัย และเงื่อนไข ที่เมื่อเกิดความเสียหาย ผู้เอาประกันภัยสามารถมีฐานะทางการเงินกลับสู่สภาพเดิม สามารถดำเนินชีวิต การงานและธุรกิจได้อย่างปกติ อย่างเร็วที่สุด ฉะนั้นตัวแทนประกันวินาศภัยต้องปฏิบัติหน้าที่อย่างเต็มใจ ในการบริการตั้งแต่การรับประกันภัย ประสานงานให้ความช่วยเหลือ ขจัดข้อขัดข้อง ความไม่เข้าใจ ระหว่างการรับประกันภัย เมื่อผู้เอาประกันภัยเกิดความเสียหาย ตัวแทนประกันวินาศภัยต้องตอบสนอง อย่างกระตือรือร้นในการอำนวยความสะดวกการเรียกร้องและการจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้เป็นไปตาม หลักการของการประกันภัย โดยไม่หวัง อามิสสินจ้างหรือผลประโยชน์ใดๆ

ข้อที่ 8 : ส่งเสริม จรรยาบรรณตัวแทนประกันวินาศภัย จรรยาบรรณธุรกิจประกันวินาศภัย และ วิชาชีพประกันวินาศภัย เพื่อสร้างการยอมรับและความน่าเชื่อถือในธุรกิจประกันวินาศภัย ให้เป็นที่ประจักษ์ต่อสาธารณชนและสังคม

จรรยาบรรณเป็นอีกสิ่งหนึ่งที่ทุกอาชีพ รวมทั้ง การประกันภัย สร้างขึ้นมา เพื่อให้ สมาชิกที่อยู่ในอาชีพนี้ได้ยึดถือเป็นแนวทางปฏิบัติ ให้เป็นไปตามมาตรฐานเดียวกัน นอกจากนี้ ตัวแทนประกันวินาศภัย นอกจากจะต้องศึกษาผลิตภัณฑ์ประกันภัย เงื่อนไขความคุ้มครอง อัตราเบี้ย ประกันภัยและปฏิบัติตามกฎระเบียบ กรอบกติกา จรรยาบรรณที่ครอบคลุมถึงการประพฤติตนที่ดีงาม ไม่ขัดต่อกฎหมายและศีลธรรม สนใจใฝ่หาความรู้ เพื่อพัฒนางานอย่างต่อเนื่องแล้ว ยังต้องช่วยกัน ส่งเสริมให้เพื่อนร่วมอาชีพ และสังคมเข้าใจ ยอมรับในจรรยาบรรณที่กำหนดนี้ เพื่อให้การปฏิบัติงานของ อาชีพนั้นเป็นไปอย่างโปร่งใส ยุติธรรม เป็นไปตามระบบคุณธรรม และรับผิดชอบต่อผู้ที่ได้รับผลกระทบ จากการดำเนินงาน

ข้อที่ 9 : ดำรงตนให้ปรากฏ เป็นที่ประจักษ์ ได้รับการยอมรับจากบุคลากรร่วมวิชาชีพ สาธารณชน และเป็นแบบอย่างที่ดีในการรักษาเกียรติภูมิ ศักดิ์ศรี ชื่อเสียง ในฐานะตัวแทน ประกันวินาศภัยที่ดี เพื่อส่งเสริมวิชาชีพประกันวินาศภัย

การกำหนดจรรยาบรรณแบบแผนพฤติกรรมและแนวทางในการดำเนินงานสำหรับแต่ละกลุ่มอาชีพ จะเกิดประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลมากขึ้น หากมีการสร้างต้นแบบหรือตัวอย่างที่ดีให้ เพื่อนร่วมอาชีพได้รับรู้ และศึกษาบทเรียนอย่างเป็นรูปธรรม โดยสมาชิกของกลุ่มอาชีพ หรือตัวแทน ประกันวินาศภัยต้องพยายามปฏิบัติตามจรรยาบรรณให้มากที่สุด ต้องแข่งขันกันทำแบบอย่างที่ดีและ

เผยแพร่ข้อมูลให้แก่เพื่อนร่วมอาชีพ และกลุ่มอื่นๆในสังคมได้ทราบ รูปธรรมของการสร้างการยอมรับในเกียรติภูมิของวิชาชีพ และอาชีพประกันวินาศภัย คือ การดำรงตนถูกต้องตามทำนองคลองธรรมตามจรรยาบรรณ ยืนหยัดในการทำงานที่ตรงไปตรงมา มีหลักการในการตัดสินใจที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ เน้นการรักษาชื่อเสียงของตนเอง และสร้างการยอมรับในการทำงานที่มีแบบแผนถูกต้อง สมาชิกของกลุ่มต้องยอมรับ ยกย่องในเกียรติภูมิและศักดิ์ศรีของเพื่อนร่วมอาชีพก่อน จากนั้นกลุ่มอื่นๆในสังคมจึงจะค่อยๆเห็นดีงามกับอาชีพ และวิชาชีพนี้

จรรยาบรรณและศีลธรรมของนายหน้าประกันวินาศภัย

ข้อที่ 1

ประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และไม่สนับสนุนการกระทำอันเป็นความผิดตามกฎหมาย ผิดศีลธรรมและผิดจรรยาบรรณใด ๆ

นายหน้าประกันวินาศภัยที่ดีควรปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ไม่สนับสนุนการกระทำอันเป็นความผิดตามกฎหมาย ผิดศีลธรรม และจรรยาบรรณ ไม่หลอกลวงเพื่อให้ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดได้ประโยชน์ในสิ่งที่ไม่ควรได้ ต้องชี้แจงเงื่อนไขความคุ้มครอง ข้อยกเว้นของกรมธรรม์ประกันภัย ให้ผู้เอาประกันภัยทราบโดยไม่ปกปิด เพื่อเป็นข้อมูลให้ผู้เอาประกันภัยทำประกันวินาศภัยอย่างตรงตามความต้องการ อันจะนำมาซึ่งภาพพจน์ที่ดีของธุรกิจ

ข้อที่ 2

ปฏิบัติลูกค้าอย่างเป็นธรรม และยึดถือประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ

นายหน้าประกันวินาศภัยที่ดีควรปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างเป็นธรรม และยึดถือประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยให้คำปรึกษา แนะนำ และจัดการดูแลเกี่ยวกับการประกันภัยให้กับผู้เอาประกันภัยรวมทั้งการให้บริการแก่ผู้เอาประกันภัยอย่างสม่ำเสมอทั้งก่อนและหลังการขายประกันวินาศภัย เช่น ต้องแนะนำชี้แจงให้ผู้เอาประกันภัยทราบถึงสิทธิและหน้าที่ของผู้เอาประกันภัยที่ต้องกระทำ หรือผู้เอาประกันภัยมีหน้าที่ที่จะต้องชำระเบี้ยประกันภัยตามที่กำหนดในกรมธรรม์ประกันภัย ต้องดูแลรักษาทรัพย์สินที่ประกันวินาศภัยไว้อย่างปกติ ตามวิสัยของวิญญูชนจะพึงปฏิบัติ เมื่อเกิดวินาศภัยขึ้นจะต้องแจ้งให้บริษัททราบโดยไม่ชักช้า

ข้อที่ 3

ปฏิบัติงานตามมาตรฐานวิชาชีพ และพัฒนาความรู้ความสามารถ ให้รองรับต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจโดยตลอด

นายหน้าที่ดีควรปฏิบัติงานตามมาตรฐานของอาชีพ อาทิเช่น การปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบที่กำกับ และปฏิบัติตามจรรยาบรรณ พัฒนาตัวเองให้มีความรู้ความสามารถอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพื่อให้ทันต่อสภาวะการณ์ธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา จะเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยได้พัฒนา และเปลี่ยนแปลงจากอดีตค่อนข้างมาก ผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยบางประเภทมีความสลับซับซ้อน บางประเภทได้ปรับปรุงเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เหมาะสมกับภัยต่าง ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไป ทั้งการที่นายหน้าประกันวินาศภัย เป็นผู้ที่ชี้ช่อง หรือจัดการให้บุคคลทำสัญญาประกันวินาศภัยกับบริษัทโดยกระทำเพื่อบาปเหิน เนื่องจากการนั้น ดังนั้น นายหน้าฯ จึงต้องเป็นบุคคลที่ต้องพัฒนาให้มีความรู้ด้านผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยที่หลากหลาย สามารถที่จะอธิบายให้ลูกค้า (ผู้เอาประกันภัย) ได้เห็นความแตกต่างของสินค้า (ผลิตภัณฑ์ฯ) ทั้งในด้านความคุ้มครอง เงื่อนไข ข้อกำหนดในกรมธรรม์ประกันวินาศภัย เสนอแนะว่ากรมธรรม์

ประเภทไหนเหมาะสมกับลูกค้าทั้งด้านราคา (เบียดเบียนกัน) และความคุ้มครอง การพัฒนาความรู้ ความสามารถของนายหน้า เพื่อที่จะรองรับต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ ส่งผลให้นายหน้า มีรายได้จากการประกอบอาชีพดังกล่าวเพิ่มขึ้น รวมทั้งจะส่งผลให้ธุรกิจประกันวินาศภัยขยายตัวตามไปด้วย นอกจากนี้ นายหน้ายังสามารถหาความรู้เพิ่มเติมในด้านอื่น ๆ โดยไม่ถือว่าผิดจรรยาบรรณ เช่น ศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับทักษะการพูด การนำเสนอ หรือในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับภาวะเศรษฐกิจ ตลาดเงิน ตลาดทุน เป็นต้น การพัฒนาความรู้ ความสามารถจะให้นายหน้าประกันวินาศภัยก้าวทันต่อการเปลี่ยนแปลงซึ่งเกิดขึ้นค่อนข้างเร็วมากในยุคปัจจุบัน

ข้อที่ 4

รักษาความลับของลูกค้าที่ตนได้ล่วงรู้มาจากการดำเนินธุรกิจอย่างดี และไม่เปิดเผยแก่บุคคลภายนอกอื่นใด ยกเว้นเป็นการเปิดเผยตามหน้าที่ หรือตามกฎหมาย

นายหน้าประกันวินาศภัยที่ดีต้องรักษาความลับอันไม่ควรเปิดเผยของผู้เอาประกันภัย และของบริษัท การเปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับของผู้เอาประกันภัย และของบริษัทต่อบุคคลภายนอก เช่น การที่นายหน้าประกันวินาศภัยทราบว่าผู้เอาประกันภัยประสบปัญหาทางด้านการเงิน ไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ รวมทั้งไม่สามารถชำระเบี้ยประกันภัยเพื่อต่ออายุกรมธรรม์ประกันภัยได้ตรงตามกำหนดที่นัดหมาย จึงเปิดเผยเรื่องนี้ให้บุคคลอื่นฟัง อาจทำให้เกิดความเสียหายหรือเสียประโยชน์ต่อผู้เอาประกันภัย หรือนายหน้าประกันวินาศภัยได้ทราบข่าวจากแหล่งข่าวที่เชื่อถือได้ว่าบริษัทประกันวินาศภัยที่ส่งงานอยู่ มีฐานะทางการเงินไม่ค่อยจะมั่นคง จึงนำเรื่องดังกล่าวไปแจ้งเพื่อนซึ่งกำลังจะตัดสินใจทำประกันวินาศภัยกับบริษัทนี้ อาจทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทประกันภัย

ข้อที่ 5

ประกอบธุรกิจโดยมีระบบการดำเนินงานที่เป็นมาตรฐาน มีการควบคุมที่ดี มีความโปร่งใสเพียงพอที่จะสร้างความเชื่อมั่นให้กับประชาชนได้

โดยที่นายหน้าประกันวินาศภัยเป็นผู้ชี้ช่องหรือจัดการให้บุคคลทำสัญญาประกันภัยกับบริษัท ดังนั้นจึงเปรียบเสมือนว่านายหน้าเป็นผู้ที่ต้องจัดให้บุคคลสามารถทำประกันภัยเหมาะสมทั้งในด้านความคุ้มครอง และราคา (เบียดเบียนกัน) ที่เหมาะสม ทั้งนี้ จะต้องประกอบธุรกิจโดยมีระบบการดำเนินงานที่เป็นมาตรฐาน มีการควบคุมที่ดี ให้เป็นไปตามกรอบกติกา กฎหมายที่กำกับอยู่ สามารถตรวจสอบการดำเนินงานได้ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับประชาชน

ข้อที่ 6

**ไม่ใช่ถ้อยคำหรือการแสดงออกในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์กิจการที่เกินจริง
หรือก่อให้เกิดความเข้าใจผิด**

นายหน้าประกันวินาศภัย ต้องมีความรู้ ความเข้าใจผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยของแต่ละบริษัทที่ตนต้องการส่งงานอย่างทอ้งแท้ โดยศึกษาจากกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทต่าง ๆ ทั้งในแง่เงื่อนไขความคุ้มครอง อัตราเบี้ยประกันภัย เพื่อที่จะสามารถแนะนำผู้เอาประกันภัยได้อย่างเหมาะสม และไม่ใช่ถ้อยคำที่แสดงออกไม่ว่าจะเป็นการนำเสนอขายต่อผู้เอาประกันภัยหรือประชาชนทั่วไปที่เป็นการสร้างความเข้าใจผิด ซึ่งจะส่งผลต่อภาพพจน์ของธุรกิจ

Checklist การจัดทำเอกสารเสนอขาย

ตามประกาศเสนอขายฯ 2563 และแนวทางปฏิบัติตามประกาศเสนอขายฯ 2565

Checklist	เอกสารเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยรายบุคคล สำหรับกรรมธรรม์ประกันสุขภาพ และกรรมธรรม์ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล
1	<p>ผู้เสนอขายต้องใช้เอกสารเสนอขายที่มีรายละเอียดอย่างน้อย ดังต่อไปนี้</p> <p><input type="checkbox"/> 1.1 ชื่อ สถานที่ทำการ และหมายเลขโทรศัพท์ที่ติดต่อได้ของบริษัทผู้รับประกันภัย</p> <p><input type="checkbox"/> 1.2 ชื่อ และสกุลของผู้เอาประกันภัย</p> <p><input type="checkbox"/> 1.3 ชื่อ และสกุล พร้อมทั้งเลขที่ใบอนุญาตของตัวแทนประกันวินาศภัย หรือนายหน้าประกันวินาศภัย ซึ่งเป็นผู้เสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัย พร้อมช่องลงลายมือชื่อ</p> <p><input type="checkbox"/> 1.4 วัน เดือน ปี และเวลาที่มีการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัย</p> <p><input type="checkbox"/> 1.5 สรุปเงื่อนไข ความคุ้มครอง ผลประโยชน์ และข้อยกเว้นตามกรรมธรรม์ประกันภัย</p> <p><input type="checkbox"/> 1.6 จำนวนเบี้ยประกันภัยของกรรมธรรม์ประกันภัยและเอกสารแนบท้าย (ถ้ามี) วิธีชำระเบี้ยประกันภัยในช่องทางต่าง ๆ ระยะเวลาเอาประกันภัย และระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย</p> <p><input type="checkbox"/> 1.7 ข้อความที่ระบุว่าผู้เอาประกันภัยมีหน้าที่ในการชำระเบี้ยประกันภัย และการเก็บเบี้ยประกันภัยโดยตัวแทนประกันวินาศภัย หรือนายหน้าประกันวินาศภัยเป็นการให้บริการเท่านั้น</p> <p><input type="checkbox"/> 1.8 คำเตือนให้ผู้เอาประกันภัยศึกษา และทำความเข้าใจเงื่อนไข ความคุ้มครองผลประโยชน์ และข้อยกเว้นตามกรรมธรรม์ประกันภัย</p>
2	<input type="checkbox"/> เอกสารเสนอขายต้องได้รับความเห็นชอบจากบริษัทประกันภัย
3	<input type="checkbox"/> กรณีที่มีการเปรียบเทียบเงื่อนไข ความคุ้มครอง และข้อยกเว้นตามกรรมธรรม์ประกันภัย (รวมถึงเบี้ยประกันภัย) ของหลายบริษัท ต้องอ้างอิงจากข้อมูล หรือเอกสารประกอบการเสนอขายที่ได้รับความเห็นชอบจากบริษัท

Checklist การโฆษณากรรมธรรม์ประกันภัย

ตามประกาศเสนอขายฯ 2563 และแนวทางปฏิบัติตามประกาศเสนอขายฯ 2565

Checklist	<p><u>การโฆษณา</u></p> <p>นิยาม การโฆษณา หมายความว่า การกระทำไม่ว่าวิธีการใด ๆ ให้ประชาชนเห็น หรือทราบข้อความเพื่อประโยชน์ในการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัย</p>	
1	ผู้เสนอขายต้องปฏิบัติ หรือละเว้นการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ และเงื่อนไข ดังนี้	
	<input type="checkbox"/>	1.1 ข้อความโฆษณาต้องไม่เป็นเท็จ หรือเกินความจริง
	<input type="checkbox"/>	1.2 ข้อความโฆษณาต้องมีความชัดเจน เข้าใจง่าย และไม่กำกวม
	<input type="checkbox"/>	1.3 ข้อความโฆษณาต้องไม่ก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในสาระสำคัญเกี่ยวกับกรรมธรรม์ประกันภัย หรือการจ่ายเงินตามสัญญาประกันภัย
	<input type="checkbox"/>	1.4 ต้องมีคำเตือนให้ลูกค้าทำความเข้าใจรายละเอียดของกรรมธรรม์ประกันภัยก่อนตัดสินใจทำประกันภัย โดยใช้ข้อความว่า “ผู้ซื้อควรทำความเข้าใจในรายละเอียด ความคุ้มครองและเงื่อนไขก่อนตัดสินใจทำประกันภัยทุกครั้ง” หรือข้อความทำนองเดียวกัน
	<input type="checkbox"/>	1.5 กรณีโฆษณาผ่านสื่อโฆษณาที่มีเฉพาะการใช้เสียง ต้องจัดให้มีการอ่านออกเสียงคำเตือน และคำอธิบายรายละเอียดที่สามารถฟังเข้าใจได้
	<input type="checkbox"/>	1.6 กรณีที่เป็นการโฆษณาของนายหน้าประกันวินาศภัยและธนาคาร ต้องไม่ทำให้เอาประกันภัยเข้าใจผิดว่าตนเองเป็นผู้รับประกันภัย และให้ระบุแจ้งชัดว่ากรรมธรรม์ประกันภัยที่เสนอขายเป็นกรรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทใด