

**หาก** ท่านต้องการมีความมั่นใจในธุรกิจ  
ประกันชีวิต มีความรู้เรื่องประกันชีวิต  
อย่างแท้จริง ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่จะ  
ทำให้ท่านสามารถอยู่ในงานนี้ได้อย่างยั่งยืน

สถาบันประกันภัยไทย

ขอเสนอหลักสูตร

# PU หลักสูตร วิชาชีพ ประกันชีวิต

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

- ผู้บริหาร/พนักงานบริษัทประกันชีวิต
- ผู้บริหาร/พนักงานธนาคาร (Baccasurance) ตัวแทน/นายหน้า
- ประกันชีวิต บุคลากรผู้เกี่ยวข้องกับงานประกันชีวิต
- บุคคลทั่วไปผู้ต้องการความรู้ประกันชีวิต



เปิดการอบรม Module 1 รุ่น 3  
วันที่ 23-24 เม.ย., 7-8 พ.ค. 2565

รูปแบบการอบรม : บรรยายและ  
WORKSHOP แบบ CLASS ROOM  
สถานที่อบรม. สถาบันฯ

ระยะเวลาการ-  
อบรม 4 วัน  
วันละ 6 ช.ม.  
รวม 24 ช.ม.

เวลา 9.00 น. - 16:00 น.

ผู้ติดต่อ

โทร.02-671-7440, 02-249-8584-89

คุณวสุวัต (อ.ต้น) ต่อ#101,089-427-6327

คุณรัญญูรินทร์(หญิง) ต่อ#108, หรือ  
094-294-4451(หญิง)

ผช.ผอ.พันธุ์ทิพา (อ.หนู) ต่อ#502

หรือ Email: thanyarin@tiins.com

Web : www.tiins.com

วันที่ 1

▶ ความเสี่ยงภัยและความสำคัญของการประกันภัยในการ  
บริหารความเสี่ยงภัย

- ▶ ความเสี่ยงภัยและการบริหารจัดการความเสี่ยง
- ▶ ประวัติและบทบาทความสำคัญการประกันภัย
- ▶ ธุรกิจบริษัทประกันภัยและการบริหารความเสี่ยงในธุรกิจประกันภัย
- ▶ พระราชบัญญัติประกันชีวิตพ.ศ.2535แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่2)พ.ศ.2551,(ฉบับ3)พ.ศ.2558และ(ฉบับ4)พ.ศ. 2562

วันที่ 2

▶ กฎหมายเบื้องต้นเกี่ยวกับสัญญาประกันชีวิต, พ.ร.บ.  
ประกันชีวิต, ข้อปฏิบัติและจรรยาบรรณคนกลาง  
ประกันชีวิต

- ▶ กฎหมายเบื้องต้นเกี่ยวกับสัญญาประกันชีวิต
- ▶ ข้อปฏิบัติและจรรยาบรรณของคนกลางประกันชีวิต
- ▶ พื้นฐานเบื้องต้นของการประกันชีวิต
- ▶ ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต/กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- ▶ มูลค่ากรมธรรม์และเงื่อนไขมาตรฐานกรมธรรม์ประกันชีวิต

วันที่ 3

▶ พื้นฐานเบื้องต้นของการประกันชีวิตและความเข้าใจ  
ในผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตและสัญญาเพิ่มเติมในปัจจุบัน

- ▶ พื้นฐานเบื้องต้นของการประกันชีวิต
- ▶ ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสัญญาเพิ่มเติมที่ขายในประกันชีวิต
- ▶ มูลค่ากรมธรรม์และเงื่อนไขมาตรฐานกรมธรรม์ประกันชีวิต

วันที่ 4

▶ การตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคด้วยการประกัน  
ชีวิตและประกันสุขภาพปัจจุบัน

- ▶ ความสำคัญการวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภค
- ▶ ทิศทางการตลาดการขายประกันสุขภาพและโรคร้ายแรง
- ▶ การค้นหาความต้องการของผู้บริโภค
- ▶ การวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภคและนำเสนอแบบประกันชีวิตให้สอดคล้อง
- ▶ เทคนิคการนำเสนอขายประกันชีวิตและประกันสุขภาพ

ค่าอบรม

ท่านละ 6,500 บาท +VAT 7% = 6,955 บาท

ปิดรับสมัคร วันที่....18 เม.ย. 2565.....

