

ประชาสัมพันธ์



คุณสมบุญ พุศรีบุญ กรรมการผู้อำนวยการ ร่วมกับคณะผู้บริหาร พนักงาน ตัวแทน/นายหน้า และแขกผู้มีเกียรติทำบุญครอบคล้ยวันก่อตั้งบริษัท เข้าสู่ปีที่ 66 ณ อาคารนำสินประกันภัย สำนักงานใหญ่ เมื่อ 25 มี.ค. 56



คุณวิจิต เจริญชัยพงศ์ ผู้ช่วยผู้อำนวยการ บมจ.นำสินประกันภัย เป็นตัวแทนมอบเงินสด 100,000 บาท พร้อมของรางวัลอื่นๆ เพื่อร่วมสนับสนุนงานกาชาด ปี 56 โดยมี พล.ร.อ. สุรศักดิ์ หุ่นเรืองรมย์ ผู้บัญชาการทหารเรือ, พล.ร.ต. เจริญศักดิ์ มาร์ตนะ เจ้ากรมขนส่งทหารเรือ คุณพรจิตร หุ่นเรืองรมย์ นายกสมาคม ภริยาทหารเรือ มารับมอบในครั้งนี้ ณ สมาคมภริยาทหารเรือ เมื่อวันที่ 22 มี.ค. 56



นำสินประกันภัย ให้ความรู้ด้านประกันภัย และวิธีปฏิบัติเมื่อรถเกิดอุบัติเหตุแก่เจ้าหน้าที่ ฝ่ายประกันภัย และฝ่ายปฏิบัติงาน ของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 18 เม.ย. 56 ณ ห้องประชุม 510 อาคาร ท 100



นำสินประกันภัย จัดอบรมหลักสูตรขอต่อใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย ครั้งที่ 1 ณ โรงแรมวังจันทร์ ริเวอร์วิว อ.เมือง จ.พิษณุโลก เมื่อวันที่ 16 มี.ค. 56 และโรงแรม อยุธยา แกรนด์ โฮเต็ล อ.เมือง จ.พระนครศรีอยุธยา เมื่อวันที่ 23 มี.ค. 56



นำสินสาร

NSI News Letter

ปีที่ 8 ฉบับที่ 29 เมษายน - มิถุนายน 2556

นำสินประกันภัย ออกแคมเปญใหม่ สำหรับรถยนต์นั่งส่วนบุคคลเฉพาะรุ่น
นำสินประกันภัยเร่งขยายงานประกันภัยรถยนต์เล็ก เพื่อปรับสัดส่วนการรับประกันภัยรถยนต์ให้เหมาะสม ได้ออกแคมเปญ
“ครอบครัวอุ่นใจ” โดยกำหนดคุณสมบัติและเบี้ยประกันภัย เป็น 3 ช่วง เพื่อให้ง่ายต่อการขยายงานตัวแทน/นายหน้า

แคมเปญ “ครอบครัวอุ่นใจ”

| ความคุ้มครอง | จำนวนเงินจำกัดความรับผิด |
|--|---|
| 1. ความรับผิดต่อบุคคลภายนอก 1.1 ความรับผิดต่อชีวิต ร่างกาย หรืออนามัย เฉพาะส่วนเกินวงเงินสูงสุดตาม พ.ร.บ. 1.2 ความเสียหายต่อทรัพย์สิน | 500,000 บาท/คน 10,000,000 บาท/ครั้ง 1,000,000 บาท/ครั้ง |
| 2. ความคุ้มครองตามเอกสารแนบท้าย 2.1 ร.ย.01 (ผู้ขับขี่ 1 คน, ผู้โดยสาร 4 คน) 2.2 ร.ย.02 2.3 ร.ย.03 | 100,000 บาท/คน 100,000 บาท/คน 200,000 บาท/คน |

อัตราเบี้ยประกันภัย

| ทุนประกันภัย | เบี้ยประกันภัย (ไม่รวม พ.ร.บ.) |
|-------------------------|--------------------------------|
| 450,000 – 650,000 บาท | 16,000 บาท |
| 660,000 – 850,000 บาท | 18,000 บาท |
| 860,000 – 1,000,000 บาท | 21,000 บาท |

เงื่อนไขในการรับประกันภัย

- อัตราเบี้ยประกันภัยข้างต้น สามารถใช้ได้เฉพาะรถยนต์ยี่ห้อ Toyota รุ่น Fortuner, Camry (Camry ยกเว้นรุ่น Hybrid ไม่สามารถใช้อัตราเบี้ยแคมเปญนี้), ยี่ห้อ Honda รุ่น CR-V และยี่ห้อ Isuzu รุ่น D-Max 4 Drs. (จดทะเบียนแก่)
- ลักษณะการใช้รถ ใช้ส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช้รับจ้างหรือให้เช่า
- ซ่อมอยู่ทั่วไป
- อายุรถไม่เกิน 5 ปี
- แคมเปญนี้ใช้เฉพาะรถยนต์ที่ไม่เคยทำประกันภัยกับบริษัทฯ
- ระยะเวลาสิ้นสุดแคมเปญ วันที่ 30 ธันวาคม 2556 (วันเริ่มต้นคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันภัยจะต้องไม่เกินวันที่ 30 ธันวาคม 2556)





บ ก. แ ก ก ง

สวัสดีครับ วันเวลาได้ผ่านไปอย่างรวดเร็ว ความรู้สึกเหมือนกันว่าเพิ่งฉลองปีใหม่เมื่อเร็ว ๆ นี้เอง ทั้งๆที่เวลาผ่านไปมาถึงครึ่งปีแล้ว ในแวดวงประกันภัยเรื่องเก่าที่จะนำมาใช้ใหม่ คือ โครงการชนแล้วแยก ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการลดปัญหาจราจร ลดภาระหน้าที่ของเจ้าหน้าที่ตำรวจจราจร และพนักงานสอบสวน สร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อธุรกิจประกันภัยรถยนต์ ฯลฯ โดยโครงการนี้จะเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2556 เป็นต้นไป

เงื่อนไขคือจะต้องเป็นการทำประกันภัยรถยนต์ประเภทหนึ่งเท่านั้น และจะต้องเป็นรถยนต์ 4 ล้อ คือ รถตู้ รถเก๋ง รถกระบะ ซึ่งมีน้ำหนักไม่เกิน 4 ตัน หรือมีที่นั่งไม่เกิน 20 ที่นั่ง ซึ่งได้ทำประกันภัยตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2556 และในขณะที่เกิดเหตุ กรมธรรม์ฯ ยังมีความคุ้มครอง

การเกิดเหตุที่จะเข้าโครงการชนแล้วแยก คือ รถยนต์ 4 ล้อทั้ง 3 ประเภท ดังกล่าวข้างต้นชนกันเอง เช่นรถเก๋งชนกับรถกระบะ แต่หากรถเก๋งชนกับรถ 10 ล้อ ก็ไม่เข้าเงื่อนไขของโครงการนี้

บริษัทฯ จะส่งมอบสติ๊กเกอร์วงกลมมีรูปตัว K อยู่ตรงกลางให้กับผู้เอาประกันภัย เพื่อใช้ติดที่กระจกบังลมหน้า และพิมพ์เอกสารชนแล้วแยกแนบในกรมธรรม์ฯ

วิธีปฏิบัติเมื่อรถเกิดอุบัติเหตุ ผู้เอาประกันภัยไม่ต้องโทรศัพท์แจ้งบริษัทประกันภัยของตน แต่ให้ดำเนินการตรวจดูว่ารถคู่กรณีที่ชนกัน มีสติ๊กเกอร์วงกลมมีรูปตัว K และมีเอกสารชนแล้วแยกหรือไม่ หากมีให้ตรวจสอบเลขทะเบียนรถ และวันหมดอายุของเอกสาร (ซึ่งต้องไม่หมดอายุการใช้) ถ่ายภาพความเสียหายที่รถชนกัน และภาพรถทั้ง 2 ฝ่าย (ถ้าทำได้) จากนั้นตกลงเรื่องอุบัติเหตุตามข้อเท็จจริง ผิด-ถูก หรือประมาททั้ง 2 ฝ่าย แล้วกรอกข้อมูลทีระบุไว้ในเอกสารชนแล้วแยก และเซ็นชื่อตนเอง ส่วนคู่กรณีให้กรอกข้อมูลเช่นเดียวกัน เช่นชื่อ และแลกเปลี่ยนเอกสารกัน จากนั้นผู้เอาประกันภัยต้องติดต่อบริษัทประกันภัยของตนเองภายใน 7 วัน พร้อมเอกสารที่รับมาจากคู่กรณี เพื่อจัดซ่อมรถ

ส่วนรายละเอียดนอกเหนือจากนี้ ท่านตัวแทน/นายหน้า สามารถสอบถามได้ที่ฝ่ายสินไหมทดแทนรถยนต์ของบริษัท เพื่อทำความเข้าใจ หรือสอบถามเพิ่มเติมเพื่อให้คำแนะนำที่ถูกต้องต่อลูกค้าของท่านต่อไป....แล้วพบกันใหม่ฉบับหน้าครับ



มุมมองความกลัว

สาเหตุที่ทำให้ตัวแทนไม่สามารถปิดการขายได้ (ต่อ)

- พูดมากจนลูกค้ารำคาญ บางครั้งพูดแต่เรื่องส่วนตัวหรือเรื่องที่ถูกใจไม่รู้หรือไม่สนใจ...ทำให้บรรยากาศในการพูดคุยไม่สนุก น่าเบื่อหน่าย เช่น ลูกค้าไม่ได้เล่นกอล์ฟ แต่ชวนคุยเรื่องกอล์ฟ โฮลอินวัน เบอร์ดี้ พาร์ โบกี้ ฯลฯ ซึ่งเป็นคำศัพท์ที่ลูกค้าไม่เข้าใจ โดยหลักของการพูดสำหรับตัวแทนควรพูดแต่เรื่องที่ถูกใจสนใจ โดยฟังจากเรื่องที่ลูกค้าชอบพูด และสังเกตสิ่งที่อยู่รอบตัวของลูกค้าแล้วพิจารณาว่าควรจะพูดเรื่องใด
- ชวนคุยในประเด็นที่ละเอียดอ่อนที่อาจจะทำให้เกิดข้อโต้แย้งได้ง่าย เช่น เรื่องการเมือง ศาสนา ความเชื่อหรือเรื่องที่กำลังมีความเห็นแตกต่างในสังคม เมื่อมีข้อโต้แย้งกับลูกค้าขึ้นมาแล้วโอกาสที่จะปิดการขายก็เป็นได้ยาก
- ไม่ได้ขายกับผู้มีอำนาจตัดสินใจซื้อที่แท้จริง แม้ว่าจะนำเสนอขายได้ดีเพียงใดก็ตาม หากผู้มีอำนาจตัดสินใจซื้อไม่ทราบข้อมูลตรงจากผู้ขายจะทำให้การตัดสินใจซื้อยากขึ้น เพราะการถ่ายทอดต่อจะไม่ได้ข้อมูลที่ชัดเจนถูกต้องเหมือนกับการถ่ายทอดตรง
- ไม่ออกไปขายอย่างต่อเนื่อง ทำให้ขาดทักษะ ขาดความชำนาญ อย่าลืมว่าการขายเป็นเรื่องของสถิติโดยรวม ความสำเร็จของการขายไม่ได้วัดกันในระยะแรกซึ่งอาจจะยังขายไม่ได้หรือขายได้น้อย
- ไม่ได้มีการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องในการขายที่ผ่านมา ทำให้ไม่มีการพัฒนาเทคนิคการขายไม่ว่าจะทำอะไรจะต้องตั้งใจว่าทำวันนี้ให้ดีกว่าเมื่อวานนี้
- ไม่มีจิตใจบริการ - การบริการเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในการประกอบอาชีพตัวแทน หากบริการดี ลูกค้าจะซื้อซ้ำ และจะบอกต่อ หรือที่เรียกว่า Word of Mouth ในธุรกิจที่ขายสินค้าทั่วไป หากลูกค้าพอใจจะบอกต่อ 8 คน แต่หากไม่พอใจ 96 % จะเงียบ ไม่แจ้งปัญหาให้บริษัททราบ และจะไม่ซื้อซ้ำ แต่จะบอกต่อ 20 คน

สำหรับธุรกิจประกันภัย ซึ่งไม่มีสินค้าที่จับต้องได้ (แต่รู้สึกได้) น่าจะบอกต่อกันมากกว่านี้

(อ่านต่อฉบับหน้า)

การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล

“การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล” เป็นหลักประกันของชีวิตที่ให้ความคุ้มครองตลอด 24 ชั่วโมง ทุกหนทุกแห่งทั่วโลกในระยะเวลา 1 ปีเต็ม เพื่อชดเชยรายได้/ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เนื่องจากการได้รับอุบัติเหตุหรือถูกฆาตกรรม ซึ่งทำให้เสียชีวิต สูญเสียอวัยวะสำคัญ ทูพพลภาพทำงานไม่ได้ตลอดไป หรือค่ารักษาพยาบาลจากความบาดเจ็บทั้งในและนอกเวลาทำงาน รวมถึงขณะเดินทางโดยรถยนต์ รถไฟ เรือโดยสาร และเครื่องบินโดยสารพาณิชย์

ความคุ้มครอง : เงื่อนไขความคุ้มครอง อ.บ. 1

- การเสียชีวิต การสูญเสียอวัยวะ สายตา ทูพพลภาพถาวรสิ้นเชิง การถูกฆาตกรรม หรือถูกทำร้ายร่างกาย

ผู้เอาประกันภัยประสบอุบัติเหตุ ได้รับความบาดเจ็บทำให้เสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สายตา หรือทูพพลภาพถาวรสิ้นเชิง ภายใน 180 วัน นับตั้งแต่วันที่เกิดอุบัติเหตุ ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประโยชน์จะได้รับการชดเชย/ชดเชย ไม่เกินจำนวนเงินเอาประกันภัยตามที่ระบุในตารางกรมธรรม์

- ค่ารักษาพยาบาล

หากผู้เอาประกันภัยประสบอุบัติเหตุจนได้รับบาดเจ็บและต้องเข้ารับการักษาพยาบาล จะได้รับการชดเชยค่ารักษาพยาบาลตามที่จ่ายจริง ซึ่งเกิดขึ้นภายใน 52 สัปดาห์ นับแต่วันที่เกิดอุบัติเหตุ แต่ไม่เกินจำนวนเงินเอาประกันภัยที่ระบุไว้ในตารางกรมธรรม์

การขยายความคุ้มครอง : แผนการเอาประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคลนี้ ขยายความคุ้มครองถึงการขับขี่หรือโดยสารรถจักรยานยนต์

ข้อยกเว้นความคุ้มครอง : ภายใต้อาชีพความคุ้มครองของกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคลนี้จะไม่รวมถึง ความเจ็บป่วยทุกชนิดเว้นแต่เป็นผลสืบเนื่องจากอุบัติเหตุ การทำศัลยกรรมเพื่อความงาม การแท้งลูก การกระทำภายใต้ฤทธิ์สุรา ยาเสพติด อุบัติเหตุจากการล่าสัตว์ในป่า การแข่งกีฬาความเร็ว และการเล่นกีฬาอันตรายบางประเภท การก่ออาชญากรรม การเข้าร่วมทะเลาะวิวาท ขณะขึ้นลงหรือโดยสารทางอากาศยานที่มีใช้เครื่องบินพาณิชย์ และข้อยกเว้นอื่น ๆ ตามที่ระบุในกรมธรรม์ประกันภัย

คุณสมบัติของผู้เอาประกันภัย

- ผู้เอาประกันภัยควรมีอายุระหว่าง 18 – 55 ปี ทั้งเพศชายและเพศหญิง
- ผู้เอาประกันภัยควรมีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนไม่ต่ำกว่า 5,000.- บาท
- ผู้เอาประกันภัยต้องมีสุขภาพสมบูรณ์แข็งแรง ไม่มีอวัยวะส่วนใดบกพร่องหรือพิการ
- ผู้เอาประกันภัยต้องไม่เป็นโรคลมชัก โรคหัวใจ ความดันโลหิตสูง โรคเบาหวาน โรคกระดูก/กล้ามเนื้อ โรคมะเร็ง โรคเอดส์ หรือโรคร้ายแรงอื่น ๆ

ประเภทอาชีพของผู้เอาประกันภัย

ประเภทอาชีพ ชั้น 1 : เป็นอาชีพที่เวลาส่วนใหญ่ปฏิบัติงานอยู่ในสำนักงาน เช่น พนักงานธนาคาร บัญชี ผู้บริหารที่อยู่ประจำสำนักงาน แม่บ้าน พนักงานขายของหน้าร้าน เจ้าของกิจการบางประเภท เช่น เจ้าของร้านขายผ้า เจ้าของร้านอาหาร ร้านเสริมสวย ช่างแต่งหน้า เป็นต้น

ประเภทอาชีพ ชั้น 2 : เป็นอาชีพที่เวลาส่วนใหญ่ปฏิบัติงานอยู่ในสำนักงาน แต่อาจจะต้องมีการเดินทางออกนอกสำนักงานเพื่อไปติดต่อธุรกิจเป็นครั้งคราว เช่น เจ้าของกิจการรับเหมาก่อสร้าง เจ้าของกิจการโรงเลื่อย พนักงานขายนอกสำนักงาน เจ้าหน้าที่การตลาด วิศวกรประจำโรงงาน ทนายความ ตัวแทนขายประกัน นายหน้าทุกประเภท แพทย์และพยาบาล เป็นต้น

ประเภทอาชีพ ชั้น 3 : เป็นอาชีพที่ทำงานนอกสถานที่เป็นส่วนใหญ่ ลักษณะการทำงานเกี่ยวข้องกับเครื่องจักรกล เช่น สถาปนิก วิศวกรโยธา วิศวกรไฟฟ้า ช่างเครื่องยนต์ ช่างซ่อมรถยนต์ ช่างเชื่อมโลหะ ช่างเจียรนัย ดาราภาพยนตร์ พนักงานขับรถส่วนบุคคล พนักงานแรงรัดหนังสือ เป็นต้น

ตารางแสดงเบี้ยประกันภัย :

| ความคุ้มครอง / ชั้นอาชีพ | เบี้ยประกันภัย / คน / ปี (รวมอากรแล้ว) | | | | | | | | | |
|---|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| | แผน 1 | แผน 2 | แผน 3 | แผน 4 | แผน 5 | แผน 6 | แผน 7 | แผน 8 | แผน 9 | แผน 10 |
| เสียชีวิต, ทูพพลภาพถาวรสิ้นเชิง, สูญเสียมือ เท้า สายตา 2 ข้าง | 100,000 | 200,000 | 300,000 | 400,000 | 500,000 | 600,000 | 700,000 | 800,000 | 900,000 | 1,000,000 |
| สูญเสีย มือ เท้า สายตา 1 ข้าง | 60,000 | 120,000 | 180,000 | 240,000 | 300,000 | 360,000 | 420,000 | 480,000 | 540,000 | 600,000 |
| ค่ารักษาพยาบาลต่อครั้ง | 10,000 | 20,000 | 30,000 | 40,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 |
| ประเภท 1 | 550 | 770 | 990 | 1,210 | 1,430 | 1,562 | 1,694 | 1,826 | 1,958 | 2,090 |
| ประเภท 2 | 770 | 1,100 | 1,430 | 1,760 | 2,090 | 2,398 | 2,398 | 2,794 | 2,992 | 3,190 |
| ประเภท 3 | 880 | 1,320 | 1,870 | 2,310 | 2,860 | - | - | - | - | - |

การขอรับเงินชดเชย

กรณีบาดเจ็บ - ท่านสามารถเข้ารับการรักษา ณ คลินิก หรือ โรงพยาบาลใด ๆ ที่มีแพทย์แผนปัจจุบันชั้น 1

แล้วรวบรวมใบเสร็จรับเงินพร้อมใบรับรองแพทย์ นำส่งบริษัทโดยตรง หรือ ตัวแทน หรือ นายหน้าของท่าน

กรณีอื่น ๆ - โปรดติดต่อบริษัท หรือ ตัวแทน หรือนายหน้า ของท่านโดยทันทีเพื่อขอรับคำแนะนำ

หมายเหตุ เอกสารฉบับนี้มิใช่กรมธรรม์ประกันภัย รายละเอียดเงื่อนไขความคุ้มครองและข้อยกเว้นจะระบุในกรมธรรม์ประกันภัยเท่านั้น