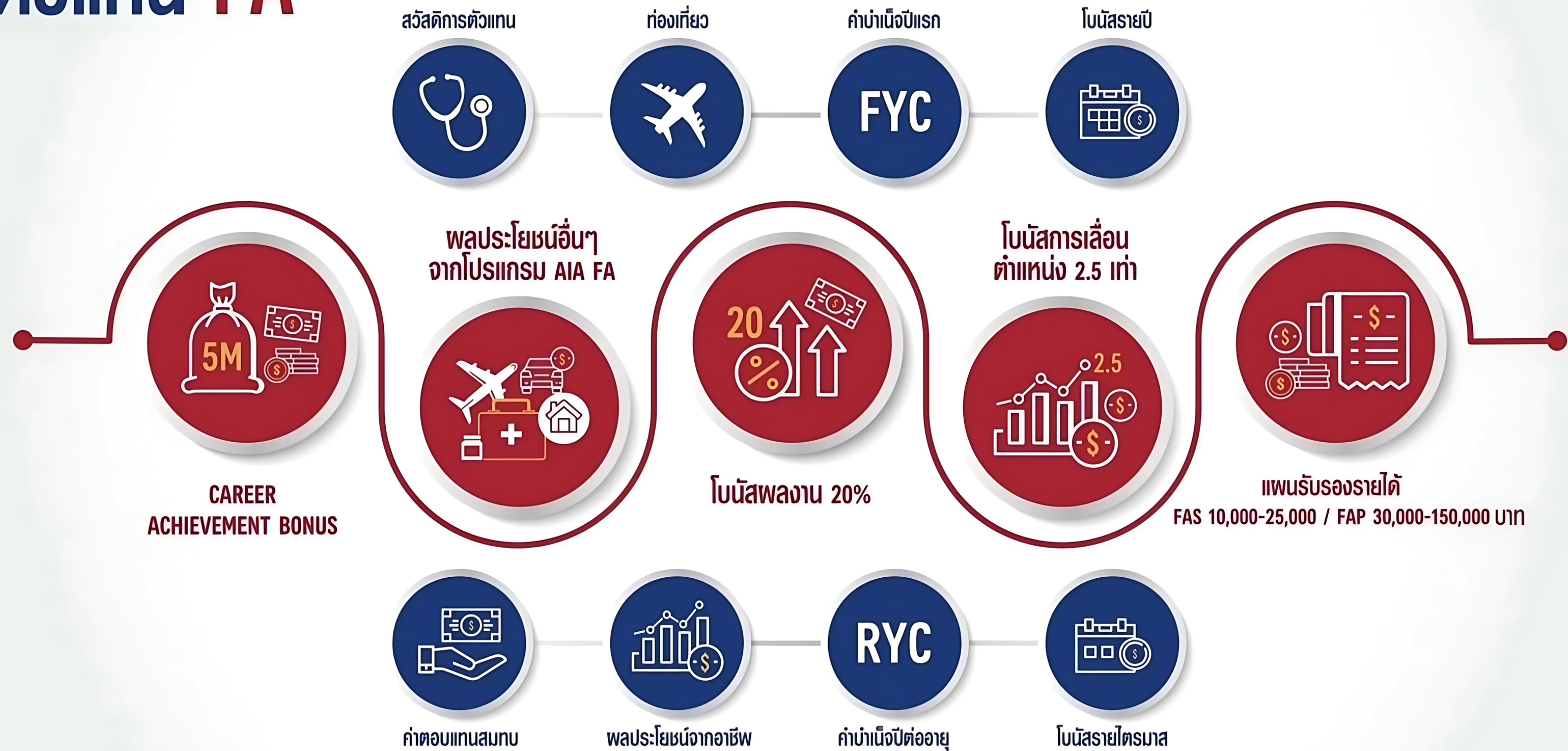


Benefits Agent **ผลประโยชน์ตัวแทน**

ผลประโยชน์จากการ เป็นตัวแทน **FA**

AIA X IN101





ตัวแทนทั่วไป (สื่อน้ำเงิน)

สวัสดิการตัวแทน : ทำยอดถึงบริษัทกำหนดจะมีสวัสดิการประกันกลุ่มให้
จะมีสวัสดิการประกันกลุ่มให้ ขึ้นต่ำ(FYC 120,000 / ปี)

ท่องเที่ยว : ปีละ 1-2 ครั้ง ขึ้นต่ำ ตามยอดประกันที่กำหนด
จะนับแต่เบี้ยประกันปีแรก เท่านั้น



ตัวแทนทั่วไป (สิน้ำเงิน)

คำบำเน็จปีแรก : ค่าคอมมิชชั่นที่ได้จากการเก็บ เบี้ยประกันลูกคำปีแรก
แต่ละแบบจะได้ต่างกัน มีตั้งแต่ 1% - 40%

คำตอบแทนสะสม : บริษัทมีเงินสมทบให้กรณีมียอดตามบริษัทกำหนด





ตัวแทนทั่วไป (สินน้ำเงิน)

**โบนัสไตรมาส /
โบนัสปี**

: บริษัท AIA จะจ่ายโบนัสให้กับตัวแทน ปีละ 5 ครั้ง
(ไตรมาส 4 ครั้ง) / ปี 1 ครั้งโดยคำนวณจาก
ค่าคอมมิชชั่นปีแรกที่เก็บได้

**ค่าคอมมิชชั่น
ปีต่ออายุ**

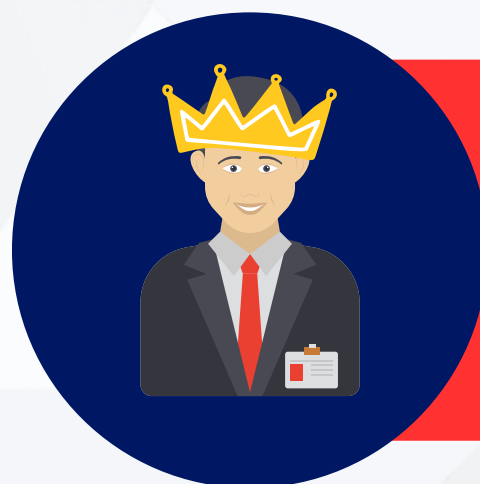
: ค่าคอมมิชชั่นที่ได้จากการเก็บ เบี้ยประกันลูกค้า
ตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป แต่ละแบบจะได้ต่างกัน
มีตั้งแต่ 5 - 35 % และจำลองลงไปเรื่อยๆ



ตัวแทนทั่วไป (ส่น้ำเงิน)

เงินเดือน

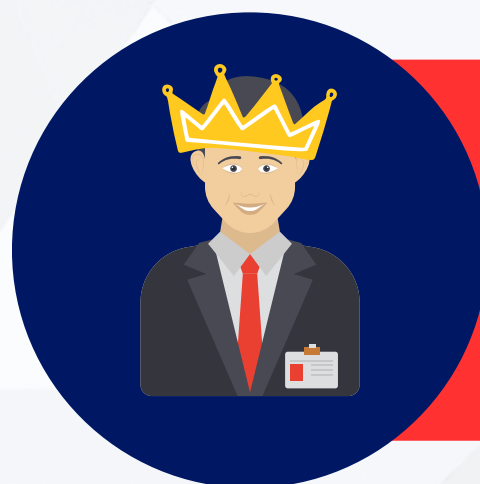
: ตัวแทนจะได้เงินเดือน ในปีที่ 3 ของการทำงาน โดยคำนวณจาก ค่าคอมมิชชั่นปีต่ออายุ ตั้งแต่ปีที่ 2-7
คูณ ด้วยอัตราความยั่งยืน / 12



ตัวแทน FA FAP: FINANCIAL ADVISOR
(สื่อน้ำเงิน + สีแดง)

แผนรับรองรายได้ : เลือกรับเงินจ่ายการันตีตามผลงาน 10,000 - 150,000 / เดือนแล้วแต่ผลงาน (สูงสุด 12 เดือน)

โบนัสผลงาน 20% : หากจบเป้าหมายตัวแทน FA ก่อนกำหนด จะได้โบนัสเพิ่ม 20% จากคอมมิชชั่น



ตัวแทน FA FAP: FINANCIAL ADVISOR
(สื่อน้ำเงิน + สีแดง)

**โบนัสเลื่อน
ตำแหน่ง 2.5 เท่า**

: หากทำได้ตามเป้าหมายและเลื่อนตำแหน่ง จะได้ เงินเพิ่ม
2.5 เท่าของ แผนรับรองรายได้ที่เลือก

CAB

: โบนัส เพิ่มเติม 5 ล้านบาท จากการ เลื่อน
ตำแหน่ง รักษายอดเบี้ยประกัน และอยู่ครบ 5 ปี
ของตัวแทน FA , FAP



คำศัพท์ ผลประโยชน์ตัวแทนที่ควรรู้

FYP

: เบี้ยประกันปีแรก

FYC

: คอมมิชชั่นปีแรก

RYC

: คอมมิชชั่นปีที่ 2 เป็นต้นไป

RYP

: เบี้ยประกันปีที่ 2 เป็นต้นไป

Career

: เงินเดือนตัวแทน

Top Agent

: ตัวแทนที่มี FYC ตั้งแต่ 240,000 ขึ้นไป
และมีผลงาน 9 ใน 12 เดือน



คำศัพท์ ผลประโยชน์ตัวแทนที่ควรรู้

Regular Agent

: ตัวแทนที่มี FYC ตั้งแต่ 120,000 ขึ้นไป
และมีผลงาน 9 ใน 12 เดือน

MDRT

: คุณวุฒิมาตรฐานตัวแทนสากลระดับโลก
FYP : 1,943,800 บาท หรือ
FYC : 971,900 บาท (ณ ปี 2568)
นับผลงาน 1 ม.ค. - 31 ธ.ค.



คำศัพท์ ผลประโยชน์ตัวแทนที่ควรรู้

COT

: คุณวุฒิมาตรฐานตัวแทนสากลระดับโลก

FYP : 5,831,400 บาท หรือ FYC : 2,975,700 บาท

(ณ ปี 2568) นับผลงาน 1 ม.ค. - 31 ธ.ค.

(MDRT X 3)

TOT

: คุณวุฒิมาตรฐานตัวแทนสากลระดับโลก FYP :

11,662,800 บาท หรือ FYC : 5,831,400 บาท

(ณ ปี 2568) นับผลงาน 1 ม.ค. - 31 ธ.ค.

(MDRT X 6)



คำศัพท์ ผลประโยชน์ตัวแทนที่ควรรู้

Annual Convention

: คุณวุฒิที่องเที่ยวฟรีกับบริษัท AIA ประจำปีโดยกำหนด
FYP : 3,600,000 หรือ FYC : 1,100,000 รวมกันขึ้น
ต่ำ 20 ราย และมี FYP RIDER 540,000 หรือ FYC
RIDER 165,000 LIMLA 85% (ณ ปี 2568)

OF THE YEAR

: คุณวุฒิที่นับอันดับตัวแทนบริษัท ที่ยอดเบี้ยประกันปีแรก
หรือ ลูกค้ามากที่สุดในแต่ละปี อันดับที่ 1-20 โดยประมาณ



คำศัพท์ ผลประโยชน์ตัวแทนที่ควรรู้

Limla

: อัตราความยั่งยืนกรมธรรม์ ที่ลูกค้าส่งประกันในปีที่ 2 ต่อ เช่น ปีแรกลูกค้าส่ง FYP 1 ล้านบาท ปีที่ 2 เก็บ RYP ต่อ ได้รวม 9 แสน บาท LIMLA = 90% เป็นตัวกำหนด / อัตราเงินเดือนตัวแทน / โบนัสตัวแทน คุณวุฒิและผลประโยชน์ของตัวแทนต่างๆ ในระยะยาว



คำศัพท์ ผลประโยชน์ตัวแทนที่ควรรู้

ANP

: เบี้ยประกันรวมทั้งปี โดยคำนวณจากทั้งรายเดือนและรายปี

LGP

: เบี้ยประกันรวมเฉพาะกลุ่มประกันชีวิต

RPA

: เบี้ยประกันรวมเฉพาะกลุ่มประกันอนุสัญญา Riders

Riders

: เบี้ยประกันอนุสัญญาเพิ่มเติม

Life Product

: สินค้าประกันชีวิตเท่านั้น ไม่รวม Riders



คำศัพท์ ผลประโยชน์ตัวแทนที่ควรรู้

PA : ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล

Hall Of Honor : คุณวุฒิตัวแทนที่ติด Annual Convention
10 ปี ต่อเนื่องกัน

Hall Of Frame : คุณวุฒิตัวแทนที่ติด Annual Convention
20 ปี ต่อเนื่องกัน



คำศัพท์ ผลประโยชน์ตัวแทนที่ควรรู้

President Convention

: เบี้ยประกันอนุสัญญาเพิ่มเติม

Extra Bonus

: โบนัสจากการเก็บเบี้ยประกันหากเก็บเป็นรายปี
จะได้เพิ่ม 10% ของ FYC

Security Fund

: เงินสมทบของบริษัทที่เก็บให้กับตัวแทน
และจะคืนให้กับตัวแทนตอนสิ้นสุดการเป็นตัวแทน



คำศัพท์ ผลประโยชน์ตัวแทนที่ควรรู้

NAPO

: ผลประโยชน์การชวนคนมาเป็นตัวแทน
โดยคนชวนจะได้รับ 20% ของ FYC
ใน เดือนที่ 1-6 / ในเดือนที่ 7-12 จะได้ 15%
ของ FYC ของคนที่ชวนมา

YTD

: เบี้ยประกันรวม ของตัวแทนตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. - ณ วันนั้น

MTD

: เบี้ยประกันรวม ของตัวแทนตั้งแต่ต้นเดือนนั้น - ณ วันนั้น

ตารางค่าตอบแทนสำหรับตัวแทนประกันชีวิต 2567

2. โบนัสการเป็นตัวแทนใหม่และการชักชวนตัวแทนใหม่

2.1 โบนัสสำหรับตัวแทนประกันชีวิตใหม่ (New Agent Bonus)

ตัวแทนประกันชีวิตใหม่ที่เริ่มมีสัญญาตัวแทนประกันชีวิตกับบริษัทฯ จะได้รับโบนัสสำหรับตัวแทนประกันชีวิตใหม่ หากทำผลงานได้ในระยะเวลาตามข้อกำหนด ดังนี้

ระยะเวลาของสัญญา ตัวแทนประกันชีวิต	ผลงานที่ต้องทำ			โบนัสครั้งเดียว สำหรับตัวแทน ประกันชีวิตใหม่
	จำนวนรายชื่อของผู้เอาประกันชีวิต (ไม่ซ้ำรายประกันชีวิต)	และ	ค่าบำเหน็จปีแรก(ประกันชีวิต รายสัปดาห์, ประกันภัยกลุ่ม, ประกัน สินเชื่อ และ ประกันภัยอุบัติเหตุ ส่วนบุคคล)	
1 - 3 เดือนแรก	3 ราย		20,000 บาท	6,000 บาท
	5 ราย		40,000 บาท	12,000 บาท
	ประกันกลุ่มทุก ๆ 1 ราย			2,000 บาท

ข้อกำหนดอื่นๆ

- เดือนแรกของการทำสัญญาตัวแทนประกันชีวิต จะ**ไม่นับ**รวมอยู่ในระยะเวลา 3 เดือนแรก
- ผลงานนับรวมให้ตั้งแต่เดือนแรกของการทำสัญญาตัวแทนประกันชีวิต
- ผลงานของประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล สามารถนับจำนวนรายชื่อของประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล 2 รายเท่ากับ 1 รายของประกันชีวิตรายสัปดาห์ได้ (แต่ต้องเป็นผู้เอาประกันภัยต่างราย) หรือ ประกันกลุ่ม 1 ราย (**ไม่นับ** 6 สมาชิกใหม่ GSE)
- สำหรับตัวแทนประกันชีวิตใหม่จะไม่รวมถึงตัวแทนประกันชีวิตเดิมที่เคยมีสัญญาตัวแทนประกันชีวิต และถูกระงับสัญญาตัวแทนประกันชีวิตไม่ว่ากรณีใดๆซึ่งภายหลังมาทำสัญญาตัวแทนประกันชีวิตใหม่โดยได้รับรหัสตัวแทนประกันชีวิตใหม่ด้วย

2.2 ค่าตอบแทนการแนะนำชักชวนตัวแทนใหม่รายเดือน ช่วงระยะเวลา 12 เดือน (New Agent first 12 months)

อายูงานตัวแทนใหม่	อัตราผลตอบแทนรายเดือนจากค่าบำเหน็จปีแรกของตัวแทนใหม่
เดือนที่ 1 – 6	20%
เดือนที่ 7 – 12	15%

- "ตัวแทนใหม่" หมายถึง ตัวแทนที่มีสัญญาตัวแทนประกันชีวิตกับบริษัทเป็นครั้งแรก สำหรับผู้ที่เคยมีสัญญาตัวแทนประกันชีวิตกับบริษัทมาก่อน หรือ เปลี่ยนเมื่อสถานะเป็นผู้บริหารหน่วย (ในกรณีพิเศษ) จะไม่เข้าข่ายในการรับผลประโยชน์นี้
- กรณีที่ตัวแทนสามารถชักชวนผู้อื่นเข้ามาสู่อาชีพตัวแทนโดยสังกัดหน่วยเดียวกับผู้ชักชวน ผู้ชักชวนจะได้รับผลประโยชน์ค่าตอบแทนการสร้างตัวแทนใหม่รายเดือน ทำนองเดียวกับที่ผู้บริหารหน่วยชักชวนและได้รับเช่นเดียวกัน ในการนี้ตัวแทนผู้ชักชวนจะต้องแจ้งรหัสตัวแทนของผู้ถูกชักชวนให้ทางบริษัทได้บันทึกเพื่อทำการจ่ายค่าตอบแทนได้ถูกต้อง
- หากตัวแทนผู้ชักชวน หรือ ตัวแทนผู้ถูกชักชวน มีการย้ายหน่วยในช่วงระยะเวลา 12 เดือน ตัวแทนผู้ชักชวนยังคงมีสิทธิได้รับค่าตอบแทนจนครบระยะเวลา 12 เดือน
- การนับช่วงระยะเวลา 12 เดือน เริ่มนับจากเดือนที่ตัวแทนทำสัญญาตัวแทนประกันชีวิต