

(สำเนา)

ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย
เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทประกันชีวิต
และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต และธนาคาร
พ.ศ. ๒๕๖๑

เพื่อให้ประชาชนและผู้เอาประกันภัยได้รับบริการที่ดีและมีคุณภาพจากบริษัทประกันภัยและคนกลางประกันภัย และมีการให้บริการอย่างเป็นธรรมทั้งกระบวนการ ตั้งแต่การพัฒนาและออกกรมธรรม์ประกันภัย การคัดเลือกคนกลางประกันภัยและช่องทางการจำหน่าย การกำหนดมาตรฐานกระบวนการเสนอขายและการให้ข้อมูลประกอบการพิจารณาเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันภัย การให้บริการหลังการขาย การบริหารจัดการข้อร้องเรียนและการชดเชยค่าสินไหมทดแทน ตลอดจนบริษัทประกันภัยซึ่งเป็นผู้ออกกรมธรรม์ประกันภัย ต้องมีระบบงานที่มีประสิทธิภาพในการควบคุมคุณภาพการขายกรมธรรม์ประกันภัยในทุกช่องทางการขาย โดยรวมถึงการบริหารจัดการ การดูแล ควบคุม ติดตาม ตรวจสอบและประเมินผลพฤติกรรมในการขายทุกช่องทาง เพื่อให้แน่ใจได้ว่ากรมธรรม์ประกันภัยของบริษัท และกระบวนการขายของผู้เสนอขายในทุกช่องทางได้คำนึงถึงสิทธิประโยชน์ของประชาชนและผู้เอาประกันภัยเป็นสำคัญ

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๓๘ (๕) และมาตรา ๗๐/๒ แห่งพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. ๒๕๓๕ ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๑ ประกอบกับมติที่ประชุมคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย ครั้งที่ ๕/๒๕๖๑ เมื่อวันที่ ๒๕ พฤษภาคม พ.ศ. ๒๕๖๑ คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย ออกประกาศไว้ ดังต่อไปนี้

ข้อ ๑ ประกาศนี้เรียกว่า “ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทประกันชีวิต และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต และธนาคาร พ.ศ. ๒๕๖๑”

ข้อ ๒ ประกาศนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันที่ ๑ มกราคม พ.ศ. ๒๕๖๒ เป็นต้นไป

ข้อ ๓ ให้ยกเลิก

(๑) ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต และธนาคาร พ.ศ. ๒๕๕๑ ลงวันที่ ๓๐ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๕๑

(๒) ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางโทรศัพท์ พ.ศ. ๒๕๕๒ ลงวันที่ ๖ กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๕๒

(๓) ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทน ประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต และธนาคาร (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๔ ลงวันที่ ๒๘ กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๕๔

(๔) ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทน ประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต และธนาคาร (ฉบับที่ ๓) พ.ศ. ๒๕๕๗ ลงวันที่ ๑๓ มีนาคม พ.ศ. ๒๕๕๗

ข้อ ๔ ในประกาศนี้

“บริษัท” หมายความว่า บริษัทที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตตามกฎหมายว่าด้วยประกันชีวิต และหมายความรวมถึงสาขาของบริษัทประกันชีวิตต่างประเทศที่ได้รับ ใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตในราชอาณาจักรตามกฎหมายว่าด้วยประกันชีวิต

“ตัวแทนประกันชีวิต” หมายความว่า ตัวแทนประกันชีวิตตามกฎหมายว่าด้วย ประกันชีวิต

“นายหน้าประกันชีวิต” หมายความว่า นายหน้าประกันชีวิตตามกฎหมายว่าด้วย ประกันชีวิต ไม่รวมธนาคาร

“ธนาคาร” หมายความว่า ธนาคารที่ได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิตตาม กฎหมายว่าด้วยประกันชีวิต

“การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย” ในกรณีที่ทำโดยตัวแทนประกันชีวิต หมายความว่า การชักชวนลูกค้าให้ทำสัญญาประกันภัยกับบริษัท ในกรณีที่กระทำโดยนายหน้า ประกันชีวิตหรือธนาคาร หมายความว่า การชี้ช่องหรือจัดการให้ลูกค้าทำสัญญาประกันภัยกับบริษัท ในกรณีบริษัท หมายความว่า การเชิญชวนให้ลูกค้าทำสัญญาประกันภัยกับบริษัท

“สำนักงาน” หมายความว่า สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบ ธุรกิจประกันภัย

“ผู้เสนอขาย” หมายความว่า พนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต หรือธนาคาร

“ลูกค้า” หมายความว่า ผู้ที่พนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต หรือธนาคาร เชิญชวน ชักชวน ชี้ช่อง หรือจัดการให้ทำประกันภัยกับบริษัท และให้รวมถึงผู้เอาประกันภัย ผู้รับประโยชน์ หรือผู้มีสิทธิเรียกร้องตามกรมธรรม์ประกันภัย แล้วแต่กรณี

“คณะกรรมการบริษัท” หมายความว่า คณะกรรมการของบริษัทตามกฎหมาย ว่าด้วยประกันชีวิต และให้หมายความรวมถึง คณะกรรมการบริหารสาขาของบริษัทประกันชีวิต ต่างประเทศที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตในราชอาณาจักรตามกฎหมายว่าด้วย ประกันชีวิต ซึ่งต้องมีผู้จัดการสาขาเป็นกรรมการรวมอยู่ด้วย

“ผู้บริหาร” หมายความว่า ผู้จัดการ ผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารของบริษัทที่สักราย นับต่อจากผู้จัดการลงมา ผู้ซึ่งดำรงตำแหน่งเทียบเท่าผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารรายที่สี่ทุกราย

“ผู้จัดการ” หมายความว่า บุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทให้เป็น ผู้ดูแลรับผิดชอบสูงสุดในการบริหารงานของบริษัท ทั้งนี้ ไม่ว่าจะเรียกชื่ออย่างใดก็ตาม

หมวด ๑ บททั่วไป

ข้อ ๕ บริษัทต้องปฏิบัติตามประกาศนี้ และจัดการให้ผู้เสนอขายปฏิบัติ หรือละเว้น การปฏิบัติ ตามหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในประกาศนี้

ข้อ ๖ สำนักงานมีอำนาจกำหนดแนวปฏิบัติเพื่อประโยชน์ในการปฏิบัติตามประกาศนี้ได้ และเมื่อมีการปฏิบัติตามแนวปฏิบัติดังกล่าว ให้ถือว่าบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต หรือธนากรได้ปฏิบัติตามประกาศในส่วนที่เกี่ยวข้องนี้แล้ว

หมวด ๒

วัฒนธรรมองค์กรและบทบาทของคณะกรรมการบริษัทและผู้บริหาร

ข้อ ๗ บริษัทต้องให้ความสำคัญกับการสร้างวัฒนธรรมการปฏิบัติต่อลูกค้า อย่างเป็นธรรม ให้เป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินธุรกิจของบริษัท และการทำงานของพนักงานและ ผู้เสนอขาย โดยต้องดำเนินการอย่างน้อยดังต่อไปนี้

(๑) คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัท ต้องรับผิดชอบในการผลักดัน การปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างเป็นธรรมให้เป็นรูปธรรมและมีประสิทธิผล โดยต้องกำหนดนโยบาย แผนธุรกิจ และกลยุทธ์ที่ให้ความสำคัญในการสร้างและการถ่ายทอดวัฒนธรรมการปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างเป็น ธรรมเป็นลายลักษณ์อักษร พร้อมทั้งมีการสื่อสารและถ่ายทอดวัฒนธรรมการปฏิบัติต่อลูกค้า อย่างเป็นธรรมให้ทั่วถึงทุกส่วนงานและบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการลูกค้า ซึ่งรวมถึงผู้เสนอขาย กรมธรรม์ประกันภัยในทุกช่องทาง การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัท

ทั้งนี้ แผนธุรกิจให้มียอดประกอบที่มีรายการอย่างน้อยเกี่ยวกับอัตราค่าจ้างหรือ ค่าบำเหน็จที่บริษัทจ่ายให้แก่ผู้เสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยในทุกช่องทาง การเสนอขาย ซึ่งคำนึงถึง คุณภาพการให้บริการอย่างมีนัยสำคัญทุกระดับที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขาย ทั้งคำตอบแทนด้านเป้าหมาย รายบุคคลหรือรายกลุ่ม (Key Performance Index – KPI) รวมทั้งมาตรการตักเตือนและลงโทษ ในทุกระบบการบริหารจัดการการให้บริการอย่างเป็นธรรม รวมถึงผู้บริหารที่มีหน้าที่ควบคุมดูแล มีการบังคับใช้อย่างเคร่งครัด และดำเนินการลงโทษให้เหมาะสมกับระดับความผิด

(๒) คณะกรรมการบริษัทต้องกำหนดผู้รับผิดชอบการปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างเป็นธรรม ให้เป็นรูปธรรมและมีประสิทธิผล โดยต้องเป็นผู้บริหารหรือคณะทำงานที่มีผู้บริหารเป็นประธาน คณะทำงาน เพื่อให้สามารถควบคุม ดูแลคุณภาพการให้บริการอย่างเป็นธรรมได้อย่างเป็นระบบและ เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ทันทต่อเหตุการณ์ สามารถประเมินภาพรวมและความเสี่ยงของธุรกิจได้ครบถ้วน สามารถวัดผลสำเร็จ วิเคราะห์จุดที่มีปัญหา และแก้ไขปัญหได้อย่างรวดเร็วมีประสิทธิภาพ

(๓) มีบุคลากรที่มีความพร้อม ทั้งด้านจำนวนและคุณภาพ โดยต้องสอดคล้องกับ ปริมาณธุรกิจและการปฏิบัติหน้าที่อย่างมีคุณภาพ รวมทั้งมีผู้รับผิดชอบดูแล ควบคุม ติดตาม การปฏิบัติงาน และพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรอย่างต่อเนื่องและทันการณ์

(๔) มีการบริหารความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ (conduct of business) ในทุกกิจกรรมของการให้บริการลูกค้า ต้องคำนึงถึงการปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างเป็นธรรมเป็นสำคัญในการพิจารณาความเสี่ยง ทั้งกลุ่มลูกค้าในวงกว้างหรือลูกค้าซึ่งผู้ให้บริการต้องใช้ความระมัดระวังในการติดต่อและให้บริการเป็นพิเศษ เช่น ผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่หกสิบปีขึ้นไป ผู้ที่มีความรู้ทางการเงินอย่างจำกัด หรือไม่มีประสบการณ์การใช้กรรมธรรม์ประกันภัย ผู้ที่มีข้อจำกัดในการสื่อสารหรือตัดสินใจ อาทิ ผู้ที่มีความบกพร่องทางการได้ยินหรือการมองเห็น หรือมีภาวะบกพร่องทางสุขภาพที่ไม่สามารถเข้าใจกรรมธรรม์ประกันภัย โดยต้องครอบคลุมกิจกรรมอย่างน้อยดังต่อไปนี้

(ก) การกำหนดแบบ ข้อความ การพัฒนากรรมธรรม์ประกันภัย ตลอดจนการกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัย

(ข) การโฆษณา การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัย และการให้ข้อมูลผู้เสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัย

(ค) การได้มา การเก็บรักษา และปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า

(ง) การให้บริการผู้เอาประกันภัย

(จ) การจัดการค่าสินไหมทดแทนและการจ่ายผลประโยชน์ตามกรรมธรรม์ประกันภัย

(ฉ) การจัดการเรื่องร้องเรียนเกี่ยวกับกรรมธรรม์ประกันภัย

ทั้งนี้ ให้การบริหารความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนหนึ่งในการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัท และให้นำประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยว่าด้วยหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการกำหนดมาตรฐานขั้นต่ำในการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัทประกันชีวิตมาใช้บังคับโดยอนุโลม

(๕) มีระบบการติดตาม ตรวจสอบ และการควบคุมภายใน ให้เป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยว่าด้วยหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการรับเงิน การจ่ายเงิน การตรวจสอบ และการควบคุมภายในของบริษัทประกันชีวิต โดยต้องเชื่อมโยงการตรวจสอบ และการควบคุมภายในกับความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจตาม (๔) ด้วย

ทั้งนี้ ในการติดตาม และควบคุมความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยตาม (๔) (ข) บริษัทต้องจัดให้มีการติดตาม ควบคุม และตรวจสอบคุณภาพเป็นประจำอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง โดยมุ่งเน้นการตรวจสอบตามความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจที่กำหนด โดยเป็นการตรวจสอบการปฏิบัติงานว่าเป็นไปตามวิธีการ ขั้นตอน และหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้หรือไม่ และตรวจสอบจากสิ่งบ่งชี้ความผิดปกติ โดยกำหนดว่าเหตุการณ์ลักษณะใดที่บ่งบอกถึงความเป็นไปได้ที่ความเสี่ยงกำลังเกิดขึ้น พร้อมทั้งจัดทำรายงานการประเมินคุณภาพ และความเสี่ยงของกระบวนการเสนอขายในทุกช่องทาง ให้คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารเพื่อทราบและพิจารณาปรับปรุงระบบ และกระบวนการทำงานเพื่อลดและป้องกันความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจด้วย

หมวด ๓ การออกกรรมธรรม์ประกันภัย

ข้อ ๘ การกำหนดแบบ ข้อความ การพัฒนากรรมธรรม์ประกันภัย ตลอดจน การกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัย บริษัทต้องมีกระบวนการพัฒนา คัดเลือกกรรมธรรม์ประกันภัย และ กำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยที่นำมาเสนอขาย โดยมีการบริหารจัดการเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า และต้องพิจารณาในเรื่องอย่างน้อยดังต่อไปนี้

(๑) ความเหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ความสามารถทางการเงิน ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และความสามารถในการทำความเข้าใจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

(๒) ความเหมาะสมของเงื่อนไขและสิทธิประโยชน์ อัตราเบี้ยประกันภัย หรือ ค่าธรรมเนียม โดยต้องกำหนดอย่างเป็นธรรม ไม่เอาเปรียบลูกค้า ไม่รวมกับผู้ให้บริการอื่นในการ กำหนดเงื่อนไขและสิทธิประโยชน์ อัตราเบี้ยประกันภัย หรือค่าธรรมเนียม ที่ทำให้ลูกค้าเสียประโยชน์ โดยลูกค้าต้องสามารถประเมินและเปรียบเทียบเงื่อนไขและมูลค่าของกรรมธรรม์ประกันภัยหรือบริการ ได้โดยง่าย

(๓) ความเหมาะสมกับช่องทางการเสนอขายตามข้อ ๑๔ โดยเฉพาะการเสนอขาย กรรมธรรม์ประกันภัยที่มีความซับซ้อนที่ต้องมีการสื่อสารอย่างชัดเจนและด้วยความระมัดระวัง เพื่อให้ มั่นใจว่าลูกค้าได้รับข้อมูลที่ถูกต้องและเพียงพอในการตัดสินใจ

(๔) ความสามารถในการทำความเข้าใจกรรมธรรม์ประกันภัย และความสามารถ ในการให้ข้อมูลและคำแนะนำของผู้เสนอขาย

(๕) แนวทางและแผนการจัดการสื่อสารข้อมูลกรรมธรรม์ประกันภัยและวิธีปฏิบัติงาน เพื่อให้ผู้เสนอขายหรือช่องทางการเสนอขายตามข้อ ๑๔ ที่มีอยู่สามารถนำเสนอกรรมธรรม์ประกันภัย ให้ลูกค้าได้อย่างถูกต้องครบถ้วน

(๖) ระบบงาน กระบวนการขาย และการควบคุม กำกับ ตรวจสอบ ที่สามารถรองรับ การขายกรรมธรรม์ประกันภัยให้มีคุณภาพและประสิทธิภาพ

(๗) สาเหตุของปัญหาของกรรมธรรม์ประกันภัยและการให้บริการในอดีต เพื่อให้มี การปรับปรุงและพัฒนากรรมธรรม์ประกันภัยให้มีคุณภาพยิ่งขึ้น

ข้อ ๙ การดำเนินการตามข้อ ๘ บริษัทต้องมีผู้รับผิดชอบจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เข้าร่วมพิจารณาด้วย เช่น หน่วยงานกฎหมาย หน่วยงานรับประกันภัย หน่วยงานบริหารความเสี่ยง หน่วยงานดูแลการปฏิบัติตามกฎหมาย หน่วยงานปฏิบัติการ และหน่วยงานด้านการขาย โดยมีข้อมูล ประกอบการพิจารณาที่ครบถ้วน มีการบันทึกการหารือและอนุมัติโดยผู้บริหารที่รับผิดชอบ

ข้อ ๑๐ บริษัทต้องกำหนดให้มีวิธีจัดกลุ่มหรือจำแนกกรรมธรรม์ประกันภัยตามความ ซับซ้อน ความเสี่ยง หรือปัจจัยอื่นใด รวมถึงมีวิธีการจัดกลุ่มหรือจำแนกลูกค้า เพื่อให้สามารถกำหนด กลุ่มลูกค้าที่เหมาะสมและไม่เหมาะสมที่จำเป็นจะต้องใช้วิธีการเสนอขาย การสื่อสาร การให้ความรู้ แก่ผู้เสนอขาย การควบคุมและสอบทานการปฏิบัติงานในการเสนอขายที่แตกต่างกันในแต่ละกลุ่ม

ข้อ ๑๑ ในการคัดเลือกกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายต้องทำการวิเคราะห์รายละเอียดของกรรมการธรรมดาผู้เสนอขาย โดยประเมินลักษณะ เงื่อนไข และความเสี่ยงของกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายด้วยความเข้าใจอย่างถ่องแท้ ทั้งนี้ หากผู้เสนอขายเห็นว่าข้อมูลไม่เพียงพอที่จะวิเคราะห์รายละเอียดของกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายต้องปฏิเสธการขายกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายนั้น

ข้อ ๑๒ ภายหลังจากเสนอขายกรรมการธรรมดาผู้เสนอขาย เมื่อบริษัทพิจารณาตอบตกลงรับกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายใด ให้บริษัทส่งมอบกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายอันมีเนื้อความต้องตามสัญญาให้แก่ผู้เอาประกันภัย โดยบริษัทจะต้องแนบเอกสารสรุปเงื่อนไขความคุ้มครอง ข้อยกเว้นตามกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายไปพร้อมกับกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายนั้น

กรณีเป็นการรับประกันภัยกลุ่ม ให้บริษัทส่งมอบกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายและเอกสารตามวรรคหนึ่ง ให้แก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้ถือกรรมการธรรมดาผู้เสนอขาย ส่วนผู้ได้รับความคุ้มครองหรือสมาชิกผู้เอาประกันภัย ให้บริษัทออกหนังสือรับรองการประกันภัย หรือเอกสารอื่นใด พร้อมเอกสารสรุปเงื่อนไข ความคุ้มครอง ข้อยกเว้นตามกรรมการธรรมดาผู้เสนอขาย ให้แก่ผู้ได้รับความคุ้มครองหรือสมาชิกผู้เอาประกันภัยแต่ละราย เว้นแต่เป็นการประกันภัยกลุ่มพนักงาน ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงจำนวนผู้ได้รับความคุ้มครอง หรือสมาชิกผู้เอาประกันภัยในระหว่างระยะเวลาเอาประกันภัย หรือเป็นการประกันภัยกลุ่มที่นายทะเบียนให้ความเห็นชอบ ทั้งนี้ บริษัทต้องมีวิธีอื่นในการให้ข้อมูลแก่ผู้ได้รับความคุ้มครองหรือสมาชิกผู้เอาประกันภัยแต่ละรายตามหลักเกณฑ์ที่นายทะเบียนกำหนด

ในกรณีที่มีการต่ออายุกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายกับบริษัทโดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและประเภทความคุ้มครองตามกรรมการธรรมดาผู้เสนอขาย บริษัทอาจส่งมอบหนังสือรับรองการต่ออายุกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายแทนเอกสารที่ต้องส่งให้แก่บุคคลตามวรรคหนึ่งหรือวรรคสองก็ได้ หากบุคคลดังกล่าวแสดงความประสงค์อย่างแจ้งชัด

หมวด ๔

การเสนอขายกรรมการธรรมดาผู้เสนอขาย

ข้อ ๑๓ ให้บริษัทเสนอขายกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ในหมวดนี้ และต้องจัดการให้ผู้เสนอขายดำเนินการเสนอขายกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในหมวดนี้

ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถกำกับดูแลให้ผู้เสนอขายปฏิบัติตามที่กำหนดในประกาศนี้ ให้บริษัทระงับการให้ความยินยอมให้ผู้เสนอขายทำการเสนอขายกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายของบริษัทในส่วนที่เกี่ยวข้องโดยเร็ว แต่ไม่เกินเจ็ดวันนับแต่วันครบกำหนดที่บริษัทให้ดำเนินการปรับปรุง แก้ไข แต่ไม่มีการดำเนินการดังกล่าวหรือดำเนินการไม่แล้วเสร็จ ทั้งนี้ ให้บริษัทแจ้งการตรวจพบในโอกาสแรก และแจ้งผลการดำเนินการให้สำนักงานทราบด้วย

ข้อ ๑๔ การเสนอขายกรรมการธรรมดาผู้เสนอขาย ให้บริษัทสามารถกระทำได้ ดังต่อไปนี้

(๑) การเสนอขายกรรมการธรรมดาผู้เสนอขายโดยพบพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท
ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต

- (๒) การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางโทรศัพท์
 - (๓) การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางธนาคาร
 - (๔) การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางไปรษณีย์
 - (๕) การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์
 - (๖) การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยโดยวิธีอื่น นอกเหนือจาก (๑) (๒) (๓) (๔) และ (๕)
- การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยตาม (๒) (๓) และ (๔) ให้ชำระเบี้ยประกันภัย
เข้าบัญชีบริษัทเท่านั้น

การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยตาม (๕) ให้ปฏิบัติเป็นไปตามประกาศนี้ และ
ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยว่าด้วยหลักเกณฑ์ วิธีการออก
กรรมธรรม์ประกันภัย การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัย และการชดใช้เงินตามสัญญาประกันชีวิต
โดยใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์

ข้อ ๑๕ บริษัทต้องจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลผู้เสนอขายเพื่อให้ลูกค้าสามารถตรวจสอบ
ผู้เสนอขายที่บริษัทอนุญาตให้ทำการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทตามข้อ ๑๔ (๒) (๓) (๔)
(๕) และ (๖) และต้องปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบันอยู่ตลอดเวลา โดยมีหลักเกณฑ์อย่างน้อย
ดังต่อไปนี้

(๑) กรณีพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต และนายหน้าประกัน
ชีวิตบุคคลธรรมดา บริษัทต้องจัดให้มีระบบตรวจสอบชื่อตัว ชื่อสกุล และเลขที่ใบอนุญาต (ถ้ามี)
ของบุคคลดังกล่าว

(๒) กรณีนายหน้าประกันชีวิตประเภทนิติบุคคล หรือธนาคาร บริษัทต้องจัดให้มี
ระบบตรวจสอบชื่อ และเลขที่ใบอนุญาตของนิติบุคคลนั้น และนิติบุคคลนั้นต้องมีระบบตรวจสอบ
ชื่อตัว ชื่อสกุล และเลขที่ใบอนุญาตของผู้เสนอขายที่กระทำการแทนนายหน้าประกันชีวิตประเภท
นิติบุคคลหรือธนาคารนั้น

ข้อ ๑๖ การโฆษณาหรือการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัย หากมีข้อความ คำแนะนำ
หรือการกระทำใด ๆ ที่อาจจะก่อให้เกิดความเข้าใจผิดหรือไม่ชัดเจน ให้สำนักงานมีอำนาจสั่งให้บริษัท
หรือผู้เสนอขายแก้ไข หรือเพิ่มเติมข้อมูล หรือรายละเอียดการโฆษณา หรือการเสนอขายกรรมธรรม์
ประกันภัยนั้นได้

ส่วนที่ ๑

ข้อกำหนดที่ใช้กับการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัย

ข้อ ๑๗ การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยตามข้อ ๑๔ (๑) (๒) (๓) (๔) (๕) และ (๖)
ให้บริษัทและผู้เสนอขายแล้วแต่กรณี ปฏิบัติดังต่อไปนี้

(๑) อธิบายหลักการเปิดเผยข้อความจริงในใบคำขอเอาประกันภัยและผลที่จะเกิดขึ้น
หากมีการแถลงข้อความอันเป็นเท็จ หรือปกปิดข้อความจริงอันเป็นสาระสำคัญ

(๒) ระบุแจ้งชัดว่ากรรมธรรม์ประกันภัยที่เสนอขายเป็นกรรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทใด

(๓) ไม่กระทำการใด ๆ อันเป็นการรบกวน หรือก่อความรำคาญให้แก่ลูกค้า และต้องยุติการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยทันที หากลูกค้าแสดงเจตนาว่าไม่ประสงค์จะซื้อ ไม่ว่าจะการแสดงเจตนาอันจะเกิดขึ้นในขั้นตอนใด

(๔) แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่าเป็นการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัย ไม่ใช่การฝากเงิน และห้ามใช้คำที่สื่อความหมายให้สำคัญผิด เช่น ใช้คำว่า “ฝาก” หรือ “ฝากเงิน” แทนคำว่า “ชำระเบี้ยประกันภัย” หรือคำอื่นใดที่ทำให้ลูกค้าเข้าใจว่าเป็นการฝากเงิน ทั้งนี้ หากมีการระบุว่าเป็นการออมให้ระบุให้ชัดเจนว่าเป็นการออมในรูปแบบการประกันชีวิต

(๕) แจ้งให้ลูกค้าทราบถึงสิทธิการมีหรือไม่มีเกี่ยวกับเงื่อนไขการขอยกเลิกกรรมธรรม์ประกันภัย (free look period) หากมีสิทธิต้องแจ้งจำนวนวันที่ลูกค้ามีสิทธิขอยกเลิกกรรมธรรม์ประกันภัยด้วย และแจ้งสิทธิของลูกค้าที่สามารถดำเนินการต่าง ๆ ภายหลังจากขายเพื่อให้ได้รับความเป็นธรรม เช่น สิทธิการเวนคืนกรรมธรรม์ประกันภัย สิทธิการยกเลิกกรรมธรรม์ประกันภัย สิทธิเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน ตลอดจนกระบวนการในการเรียกร้องให้ชดใช้เงินหรือค่าสินไหมทดแทนตามสัญญาประกันภัย เป็นต้น

ในการนี้ ต้องอธิบายด้วยว่าผู้เอาประกันภัยอาจได้รับเงินคืนไม่เต็มจำนวนที่ได้ชำระไว้แล้ว เมื่อมีการเวนคืนกรรมธรรม์ประกันภัย หรือยกเลิกกรรมธรรม์ประกันภัย

(๖) บริหารจัดการกรณีเกิดการขัดกันทางผลประโยชน์ เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าได้รับข้อมูลอย่างถูกต้องเพียงพอประกอบการตัดสินใจทำสัญญาประกันภัย

(๗) แจ้งลูกค้าทราบจำนวนเบี้ยประกันภัยที่ผู้เอาประกันภัยจะต้องชำระ ระยะเวลาเอาประกันภัย ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย ความจำเป็นต้องชำระเบี้ยประกันภัยอย่างต่อเนื่อง ตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย และผลกระทบที่เกิดจากการไม่สามารถชำระเบี้ยประกันภัยได้อย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ กรณีเป็นการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยร่วมกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่น ให้แจ้งค่าเบี้ยประกันภัยแยกออกจากค่าใช้จ่ายของผลิตภัณฑ์นั้น เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบของลูกค้า และต้องแสดงให้เห็นว่าลูกค้าได้รับทราบแล้วว่ามีค่าธรรมเนียมประกันภัยร่วมด้วย

(๘) เมื่อลูกค้าต้องการทราบการได้มาซึ่งข้อมูลของตนเอง ผู้เสนอขายต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบว่าได้รับข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้ามาได้อย่างไรด้วย

ทั้งนี้ บริษัทต้องดำเนินการและจัดการให้ผู้เสนอขายมีระบบในการบริหารจัดการการได้มาของข้อมูล การเก็บรักษา และการปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า ให้เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ข้อ ๑๘ การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัย ให้บริษัทและผู้เสนอขายละเว้นการปฏิบัติดังต่อไปนี้

(๑) ชักชวนให้ผู้เอาประกันภัยยกเลิกกรรมธรรม์ประกันภัย เพื่อมาซื้อกรรมธรรม์ประกันภัยใหม่

(๒) ให้ข้อความที่เป็นเท็จ หรือปกปิดข้อความจริง ซึ่งควรบอกให้แจ้งเพื่อมุ่งหวังให้ทำสัญญาประกันภัยกับบริษัท

(๓) ให้คำแนะนำซึ่งอาจจะก่อให้เกิดความเข้าใจผิด หรือละเว้นการเปิดเผยข้อมูลอันเป็นสาระสำคัญ ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดความเข้าใจผิด

(๔) บังคับให้ลูกค้าเข้าทำสัญญาประกันภัย หรือใช้การทำสัญญาประกันภัยเป็นเงื่อนไขในการให้บริการหรือทำธุรกรรมอื่นใด

ส่วนที่ ๒

การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยโดยพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต

ข้อ ๑๙ การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย โดยพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต บริษัทต้องจัดการให้ผู้เสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย ปฏิบัติดังต่อไปนี้

(๑) แจ้งชื่อตัว ชื่อสกุล บริษัทที่ตนสังกัด (ถ้ามี) พร้อมทั้งแสดงบัตรพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ใบอนุญาตเป็นตัวแทนประกันชีวิต หรือใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิต แล้วแต่กรณี

(๒) แจ้งวัตถุประสงค์ในการติดต่อกับลูกค้า ซึ่งต้องแสดงให้เห็นชัดแจ้งว่าเป็นการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย

(๓) เมื่อได้รับอนุญาตให้เสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยจากลูกค้า พนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต จะต้องอธิบายเกี่ยวกับกรมธรรม์ประกันภัยที่เสนอขาย โดยใช้เอกสารประกอบการเสนอขายที่ได้รับความเห็นชอบจากบริษัทเท่านั้น ทั้งนี้ เอกสารประกอบการเสนอขายให้รวมถึงเอกสารเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยรายบุคคลตาม (๗) ด้วย

(๔) สอบถามความต้องการ วัตถุประสงค์ในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต เพื่อแนะนำให้ลูกค้าทำประกันชีวิตให้เหมาะสมกับความเสี่ยงและความสามารถในการชำระเบี้ยประกันภัย (suitability requirement)

(๕) เมื่อลูกค้าประสงค์จะทำประกันชีวิต พนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต จะต้องส่งมอบใบคำขอเอาประกันภัยให้แก่ลูกค้า และให้ลูกค้ากรอกรายละเอียดลงในใบคำขอเอาประกันภัย และลงลายมือชื่อในฐานะผู้ขอเอาประกันภัยด้วยตนเอง

หากพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต เป็นผู้กรอกรายละเอียดให้ตามคำร้องขอของลูกค้า พนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต จะต้องกรอกรายละเอียดให้ถูกต้องตามที่ได้รับข้อมูลจากลูกค้า หรือจากที่ตนทราบข้อมูล และพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิตนั้น จะต้องอ่านรายละเอียดใบคำขอเอาประกันภัยที่กรอกข้อมูลครบถ้วนแล้วให้ลูกค้าฟัง ก่อนให้ลูกค้าลงลายมือชื่อในฐานะผู้ขอเอาประกันภัย

(๖) เมื่อบริษัทได้รับเบี้ยประกันภัยเข้าบัญชีบริษัท หรือได้รับชำระผ่านพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต บริษัทต้องจัดการให้พนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต ออกเอกสารแสดงการรับเงินของบริษัททันที

นอกจากการออกเอกสารแสดงการรับเงินตามวรรคหนึ่งแล้ว พนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท หรือนายหน้าประกันชีวิต ต้องแสดงหนังสือมอบอำนาจให้รับชำระเบี้ยประกันภัยจากบริษัทด้วย

(๗) เมื่อได้รับคำขอเอาประกันภัยและลูกค้าได้ชำระเบี้ยประกันภัยแล้ว ให้พนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต ส่งมอบเอกสารเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยรายบุคคลที่ลงรายการครบถ้วนให้แก่ลูกค้า พร้อมแจ้งระยะเวลาซึ่งลูกค้าจะได้รับกรมธรรม์ประกันภัยจากบริษัท หรือได้รับการติดต่อจากบริษัทเกี่ยวกับกรมธรรม์ประกันภัย

เอกสารเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยรายบุคคล ต้องได้รับความเห็นชอบจากบริษัท และต้องมีรายการดังต่อไปนี้ด้วย เป็นอย่างน้อย

- (ก) ชื่อและสถานที่ทำการของบริษัท
- (ข) ชื่อตัว ชื่อสกุลของผู้เอาประกันภัย
- (ค) ชื่อตัว ชื่อสกุลของพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต ซึ่งเป็นผู้เสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย พร้อมช่องลงลายมือชื่อ
- (ง) วัน เดือน ปี และเวลาที่มีการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย
- (จ) สรุปเงื่อนไขความคุ้มครอง ผลประโยชน์ และช้อยกเว้นตามกรมธรรม์ประกันภัย

(ฉ) จำนวนเบี้ยประกันภัยของกรมธรรม์ประกันภัยและสัญญาเพิ่มเติม (ถ้ามี) วิธีชำระเบี้ยประกันภัยในช่องทางต่าง ๆ ระยะเวลาเอาประกันภัย และระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย

(ช) ข้อความที่ระบุว่าผู้เอาประกันภัยมีหน้าที่ในการนำส่งเบี้ยประกันภัย การที่พนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต มาเก็บเบี้ยประกันภัยเป็นการให้บริการเท่านั้น

(ซ) ค่าเตือนให้ผู้เอาประกันภัยศึกษา และทำความเข้าใจเงื่อนไขความคุ้มครอง ผลประโยชน์ และช้อยกเว้นตามกรมธรรม์ประกันภัย

(๘) พนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต จะต้องส่งคำขอเอาประกันภัย พร้อมเบี้ยประกันภัยที่ได้รับจากลูกค้าไปยังบริษัทในโอกาสแรก ที่กระทำได้แต่ไม่เกินวันทำการถัดไป ในกรณีผู้เสนอขายเป็นผู้ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจบริการรับชำระเงินแทนตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมดูแลธุรกิจบริการการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ ต้องรับชำระเบี้ยประกันภัยเข้าบัญชีบริษัทผู้รับประกันภัยเท่านั้น

(๙) พนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต จะต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบว่า เมื่อลูกค้าได้รับกรมธรรม์ประกันภัยแล้ว ลูกค้ามีสิทธิตรวจสอบเนื้อหาตามกรมธรรม์ประกันภัย หากไม่เป็นที่พอใจลูกค้ามีสิทธิขอยกเลิกกรมธรรม์ประกันภัย ทั้งนี้ ขึ้นกับแบบกรมธรรม์ประกันภัยที่มีการเสนอขาย

ข้อ ๒๐ การเสนอขายกรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุนผ่านตัวแทนประกันชีวิตหรือนายหน้าประกันชีวิต บริษัทต้องดำเนินการ ดังต่อไปนี้

(๑) จัดการให้ตัวแทนประกันชีวิตหรือนายหน้าประกันชีวิตผู้เสนอขาย ผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับกรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุนตามหลักสูตรที่สำนักงานประกาศกำหนด และได้รับความเห็นชอบให้ปฏิบัติหน้าที่ติดต่อและให้บริการแก่ลูกค้าในการให้คำแนะนำการลงทุน

ตราสารตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และได้รับการขึ้นทะเบียนตามหลักเกณฑ์วิธีการ และเงื่อนไขที่นายทะเบียนประกาศกำหนด

(๒) ผู้เสนอขายตาม (๑) ต้องปฏิบัติเช่นเดียวกับข้อ ๑๗ และข้อ ๑๘ นอกจากนี้ต้องปฏิบัติตามดังต่อไปนี้ด้วย เป็นอย่างน้อย

(ก) อธิบายลักษณะของกรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุน โดยต้องชี้แจงให้ลูกค้าทราบว่าจำนวนเบี้ยประกันภัยที่ผู้เอาประกันภัยชำระจะถูกหักค่าใช้จ่าย ค่าธรรมเนียมและค่าการประกันภัยโดยจำนวนเงินที่เหลือจะถูกนำไปลงทุนในกองทุนรวมตามที่ลูกค้าเลือก ซึ่งผลตอบแทนจะเป็นไปตามผลตอบแทนของกองทุนรวมที่ลูกค้าเลือก และมีความเสี่ยงที่จะกำไรหรือขาดทุน

(ข) ชี้แจงความแตกต่างในด้านความเสี่ยงจากการลงทุนและการจัดการในมูลค่าตามกรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุนกับกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบพื้นฐาน และกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบยูนิเวอร์แซลไลฟ์

(ค) ชี้แจงรายละเอียดการคำนวณกระแสเงินสดไหลเวียนเข้าและออก การได้รับผลประโยชน์ การจ่ายเบี้ยประกันภัย ค่าใช้จ่าย ค่าธรรมเนียม และค่าการประกันภัยของลูกค้าที่เกิดจากการทำประกันชีวิตประเภทนี้

(ง) อธิบายเกี่ยวกับกรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุนและหน่วยลงทุนควบคู่กรมธรรม์ประกันชีวิตที่เสนอขาย โดยใช้เอกสารประกอบการเสนอขายกรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุนที่ได้รับความเห็นชอบจากบริษัท ประกอบกับหนังสือชี้ชวนซื้อหน่วยลงทุนควบคู่กรมธรรม์ประกันชีวิตที่เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

(จ) ให้คำแนะนำตามหลักวิชาการอันเป็นที่ยอมรับ โดยมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับกองทุนรวม และมีเอกสารหลักฐานที่ได้รับความเห็นชอบจากบริษัทสามารถนำมาใช้อ้างอิงได้

(ฉ) เก็บหรือรับค่าธรรมเนียม หรือค่าตอบแทน ที่เกี่ยวกับกรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุน และหน่วยลงทุนควบคู่กรมธรรม์ประกันชีวิต จากผู้เอาประกันภัยได้เฉพาะตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุน หรือตามที่กำหนดไว้ในหนังสือชี้ชวนซื้อหน่วยลงทุนควบคู่กรมธรรม์ประกันชีวิตที่เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

(ช) ใช้เอกสารเสนอขายกรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุนรายบุคคลที่บริษัทให้ความเห็นชอบ ซึ่งมีรายการเช่นเดียวกับที่กำหนดไว้ในข้อ ๑๙ (๗) วรรคสอง และมีรายการดังต่อไปนี้ด้วยเป็นอย่างน้อย

๑) รายละเอียดค่าใช้จ่าย ค่าธรรมเนียม

๒) จำนวนเงินที่ผู้เอาประกันภัยต้องชำระทั้งสิ้น

๓) แสดงตัวอย่างการคำนวณกระแสเงินสดไหลเวียนเข้าและออกอย่างน้อยสามสถานการณ์สมมติ ที่ให้ผลตอบแทนทั้งกำไรและขาดทุนของลูกค้าที่เกิดจากการทำประกันชีวิตประเภทนี้ตลอดสัญญา ทั้งนี้ การแสดงตัวอย่างคำนวณต้องแสดงรายละเอียดเป็นรายเดือนอย่างน้อยหนึ่งปี

๔) ข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารประกอบการเสนอขายกรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุน ที่บริษัทให้ความเห็นชอบต้องเป็นปัจจุบัน ถ้าใช้ข้อมูลที่เป็นผลประกอบการในอดีตที่แสดงการวิเคราะห์เพื่อประกอบการขาย ต้องมีค่าเตือนให้ผู้เอาประกันภัยทราบว่าผลประกอบการในอดีตมิได้เป็นเครื่องบ่งชี้ผลประกอบการในอนาคต

ข้อ ๒๑ การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบยูนิเวอร์แซลไลฟ์ผ่านตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต บริษัทต้องดำเนินการ ดังต่อไปนี้

(๑) จัดการให้ตัวแทนประกันชีวิตหรือนายหน้าประกันชีวิตผู้เสนอขาย ผ่านการอบรม ความรู้เกี่ยวกับกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบยูนิเวอร์แซลไลฟ์ที่สำนักงานประกาศกำหนด และได้รับการขึ้นทะเบียนตามหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขที่นายทะเบียนประกาศกำหนด

(๒) ผู้ทำการเสนอขายตาม (๑) ต้องปฏิบัติเช่นเดียวกับข้อ ๑๗ และข้อ ๑๘ นอกจากนี้ ต้องปฏิบัติตามดังต่อไปนี้ด้วย เป็นอย่างน้อย

(ก) ให้คำแนะนำแก่ลูกค้าถึงลักษณะความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องของกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบยูนิเวอร์แซลไลฟ์

(ข) ชี้แจงความแตกต่างในด้านความเสี่ยงจากการลงทุน และการจัดการในมูลค่าตามกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบยูนิเวอร์แซลไลฟ์ กรรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุน และกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบพื้นฐาน

(ค) ใช้เอกสารเสนอขายกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบยูนิเวอร์แซลไลฟ์รายบุคคล ที่บริษัทให้ความเห็นชอบ มีรายการเช่นเดียวกับข้อ ๑๙ (๗) วรรคสอง และข้อ ๒๐ (ข) โดย ๓) ให้แสดงตัวอย่างการคำนวณกระแสเงินสดเข้าและออกอย่างน้อยสองสถานการณ์สมมติ โดยหนึ่งในสถานการณ์นั้น ต้องแสดงอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่กำหนดไว้ในสัญญา และมีรายการดังต่อไปนี้ด้วยเป็นอย่างน้อย

๑) อัตราผลตอบแทนสมมติ ความถี่ และระยะเวลาในการคำนวณอัตราผลตอบแทน

๒) ต้องแสดงนโยบายการลงทุนของกองทุนกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบยูนิเวอร์แซลไลฟ์

ข้อ ๒๒ การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัย โดยพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต ที่ทำการเข้าพื้นที่การขายนอกสำนักงานใหญ่หรือสถานที่ทำการเป็นการชั่วคราวหรือการเปิดบูธชั่วคราว ผู้เสนอขายต้องแจ้งข้อมูล เช่น รายชื่อผู้เสนอขาย สถานที่ ระยะเวลา ให้บริษัททราบก่อนดำเนินการเสนอขาย เพื่อประโยชน์ในการกำกับดูแลและตรวจสอบของบริษัท

ส่วนที่ ๓

การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางโทรศัพท์

ข้อ ๒๓ การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางโทรศัพท์ บริษัทต้องจัดให้การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางโทรศัพท์ เป็นไปตามเงื่อนไข ดังต่อไปนี้

(๑) การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางโทรศัพท์ ให้ดำเนินการโดยพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต หรือธนาคาร ที่บริษัทอนุญาตให้เสนอขายกรรมธรรม์ประกันชีวิตของบริษัท

ผู้เสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยของนายหน้าประกันชีวิตประเภทนิติบุคคลหรือธนาคาร ต้องเป็นพนักงานหรือลูกจ้างที่มีใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิต และเป็นนายหน้า

กระทำการแทนของนายหน้าประกันชีวิตประเภทนิติบุคคล หรือธนาคารนั้น ในการนี้ บริษัทจะต้องแจ้งชื่อผู้เสนอขายตามวรรคหนึ่งให้สำนักงานทราบภายในเจ็ดวันนับแต่วันที่ได้รับอนุญาตจากบริษัท

(๒) กรมธรรม์ประกันภัยที่เสนอขายผ่านทางโทรศัพท์ต้องได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียนให้เสนอขายผ่านทางโทรศัพท์ ทั้งนี้ กรณีธนาคารเป็นผู้เสนอขายต้องเป็นกรมธรรม์ประกันภัยสำหรับธนาคารขายผ่านทางโทรศัพท์ที่ได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียน

(๓) การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยให้กระทำได้ในวันจันทร์ถึงวันเสาร์ ระหว่างเวลา ๘.๓๐ น. ถึง ๑๙.๐๐ น. เว้นแต่มีการนัดหมายล่วงหน้าว่าจะมีการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยโดยความยินยอมของลูกค้าที่ได้รับการนัดหมาย

(๔) ห้ามเสนอขายกับลูกค้าที่แจ้งบริษัทให้ทราบว่าเป็นผู้ไม่ประสงค์จะได้รับการติดต่อหรือลูกค้าที่ปฏิเสธการรับการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยมาแล้ว เว้นแต่เวลาล่วงพ้นมาแล้วไม่น้อยกว่าหกเดือนนับแต่วันที่มีการปฏิเสธ หรือนับแต่วันที่บริษัทได้รับรายชื่อจากสำนักงาน แล้วแต่กรณี

เพื่อประโยชน์ในการนี้ บริษัทต้องดำเนินการให้ผู้เสนอขายจัดเก็บรายชื่อบุคคล วัน และเวลา ที่มีการปฏิเสธการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยและแจ้งให้บริษัททราบ และบริษัทต้องจัดทำฐานข้อมูลดังกล่าวรวมกับข้อมูลรายชื่อที่บริษัทได้รับแจ้งจากสำนักงาน พร้อมให้สำนักงานตรวจสอบได้ตลอดเวลา

ข้อ ๒๔ บริษัทจะต้องจัดการให้ผู้เสนอขายปฏิบัติ ดังต่อไปนี้

(๑) เมื่อมีการโทรศัพท์ไปยังลูกค้า ให้ผู้เสนอขายแจ้งชื่อตัว ชื่อสกุลของตน เลขที่ใบอนุญาต (ถ้ามี) ชื่อบริษัทที่กำลังเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย และต้องแจ้งทันทีว่าประสงค์จะเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย

(๒) หากลูกค้าไม่ประสงค์ทำประกันภัย หรือไม่ต้องการรับการติดต่อ ผู้เสนอขายต้องยุติการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยทันที แต่หากลูกค้าต้องการทราบการได้มาซึ่งข้อมูลของตนเอง ผู้เสนอขายต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบว่าได้รับข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้ามาได้อย่างไรก่อน จึงจะยุติการสนทนาได้

(๓) เมื่อได้รับอนุญาตจากลูกค้าให้เสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย ผู้เสนอขายต้องแจ้งขออนุญาตการบันทึกเสียงก่อน หากได้รับการอนุญาตให้เริ่มบันทึกเสียงและขอคำยินยอมการอนุญาตให้บันทึกเสียงอีกครั้งหนึ่ง หลังจากนั้นให้บันทึกเสียงต่อไปจนกระทั่งสิ้นสุดการสนทนา และให้เก็บหลักฐานการบันทึกเสียงนั้นเป็นระยะเวลาเท่ากับระยะเวลาของสัญญาประกันชีวิตนั้น

หากไม่ได้รับอนุญาต ห้ามผู้เสนอขายบันทึกเสียงการสนทนาใด ๆ ทั้งสิ้น และให้ยุติการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยทันที

(๔) ในการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย ผู้เสนอขายต้องแนะนำให้ลูกค้าทำสัญญาประกันชีวิตให้เหมาะสมกับความเสี่ยงและความสามารถในการชำระเบี้ยประกันภัย และบทสนทนาที่ใช้ในการเสนอขายต้องได้รับความเห็นชอบจากบริษัท โดยบทสนทนาต้องมีรายละเอียดอย่างน้อยดังต่อไปนี้

(ก) ชื่อและหมายเลขโทรศัพท์ที่ติดต่อได้ของบริษัท

(ข) สรุปเงื่อนไข ความคุ้มครอง ผลประโยชน์ และข้อยกเว้นตามกรมธรรม์ประกันภัย

(ค) จำนวนเบี้ยประกันภัยที่ผู้เอาประกันภัยจะต้องชำระ ระยะเวลาเอาประกันภัย และระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย

(ง) แจ้งวิธีชำระเบี้ยประกันภัย และให้เริ่มต้นความคุ้มครองตามวันที่ลูกค้ากำหนด

(จ) แจ้งสิทธิขอยกเลิกกรมธรรม์ประกันภัย โดยระบุด้วยว่าการใช้สิทธินี้ให้ใช้สิทธิได้ภายในสามสิบวัน หรือมากกว่าสามสิบวัน นับตั้งแต่วันที่ผู้เอาประกันภัยได้รับกรมธรรม์ประกันภัยจากบริษัท ทั้งนี้ ขึ้นกับแบบกรมธรรม์ประกันภัยที่มีการเสนอขาย โดยลูกค้าจะได้รับเบี้ยประกันภัยคืนเต็มจำนวน

(ฉ) เมื่อมีการตอบตกลงทำประกันชีวิต ให้บันทึกชื่อตัว ชื่อสกุล พร้อมเลขประจำตัวประชาชนของบุคคลนั้น

(ช) เมื่อลูกค้าตอบตกลงที่จะทำสัญญาประกันชีวิต ผู้เสนอขายจะต้องแจ้งการทำสัญญาประกันชีวิตไปยังบริษัทในโอกาสแรกที่กระทำได้ แต่ไม่เกินวันทำการถัดไป

(ฅ) ผู้เสนอขายจะต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบระยะเวลา ซึ่งลูกค้าจะได้รับกรมธรรม์ประกันภัยจากบริษัท หรือได้รับการติดต่อจากบริษัทเกี่ยวกับกรมธรรม์ประกันภัย

(ฉ) ภายในเจ็ดวันนับแต่วันที่บริษัทส่งกรมธรรม์ประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัย บริษัทจะต้องโทรศัพท์ไปขอคำยืนยันจากลูกค้าอีกครั้งหนึ่ง (confirmation call) เมื่อได้รับอนุญาตให้สนทนา จะต้องขออนุญาตลูกค้าในการบันทึกเทปสนทนา โดยต้องบันทึกตั้งแต่ได้รับอนุญาตจนกระทั่งสิ้นสุดจากการสนทนา และให้บริษัทเก็บเทปสนทนาดังกล่าวไว้เป็นระยะเวลาเท่ากับระยะเวลาของสัญญาประกันภัยนั้น

ในการสนทนาต้องมีรายละเอียดอย่างน้อยดังต่อไปนี้

(ก) ชื่อตัว ชื่อสกุลของผู้ทำการติดต่อ

(ข) สอบถามลูกค้าว่าได้รับกรมธรรม์ประกันภัย แล้วหรือไม่

(ค) ให้สอบถามลูกค้าว่ามีข้อสงสัยเกี่ยวกับเงื่อนไข ความคุ้มครอง ผลประโยชน์ หรือข้อยกเว้นตามกรมธรรม์ประกันภัยใด ๆ หรือไม่ หากมีจะต้องมีการอธิบายให้ลูกค้าสิ้นสงสัย

(ง) หากลูกค้าไม่มีข้อสงสัย ให้สอบถามว่าลูกค้ายังคงยืนยันที่จะทำประกันภัยหรือไม่ หากยังคงยืนยันในการทำประกันภัยให้แจ้งสิทธิการขอยกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยภายในสามสิบวัน หรือมากกว่าสามสิบวัน นับตั้งแต่วันที่ลูกค้าได้รับกรมธรรม์ประกันภัยจากบริษัท ทั้งนี้ ขึ้นกับแบบกรมธรรม์ประกันภัยที่มีการเสนอขาย

หากผู้เอาประกันภัยประสงค์จะยกเลิกการประกันภัย ให้บริษัทคืนเบี้ยประกันภัยเต็มจำนวนโดยไม่หักค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น

การคืนเบี้ยประกันภัย ให้บริษัทดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในสามสิบวัน นับแต่วันที่บริษัทได้รับแจ้งการขอใช้สิทธิยกเลิกกรมธรรม์ประกันภัย

ส่วนที่ ๔

การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางธนาคาร

ข้อ ๒๕ การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางธนาคาร บริษัทจะต้องจัดการให้ธนาคารปฏิบัติเช่นเดียวกับหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ในข้อ ๑๙ ข้อ ๒๐ และข้อ ๒๑ และต้องปฏิบัติดังต่อไปนี้

(๑) เสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยโดยพบพนักงานหรือลูกจ้างของธนาคารที่มีใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิต และเป็นนายหน้ากระทำการแทนของธนาคารนั้น โดยเสนอขายได้เฉพาะภายในสำนักงานธนาคาร และสาขาที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิตเท่านั้น

(๒) มีพื้นที่ในการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยแยกเป็นสัดส่วนระหว่างการฝากเงินและการประกันภัย กรณีพื้นที่เสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยอาจรวมกับการให้บริการธุรกรรมทางการเงินอื่น ๆ ผู้เสนอขายจะต้องแสดงความชัดเจนให้ลูกค้าเข้าใจได้ว่าเป็นพื้นที่ที่ใช้สำหรับการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยด้วย

(๓) แสดงสำเนาใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตประเภทนิติบุคคลของธนาคาร และของนายหน้าประกันชีวิตผู้เสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัย ไว้ในส่วนที่ประชาชนมองเห็นได้ชัดเจน

(๔) แสดงให้ปรากฏชัดแจ้งว่าเป็นการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัย โดยอธิบายความแตกต่างระหว่างการประกันชีวิตกับการฝากเงินกับธนาคารก่อนเสนอขายทุกครั้ง

(๕) เอกสารประกอบการเสนอขาย เอกสารชี้ชวน จะต้องได้รับความเห็นชอบจากบริษัท โดยมีชื่อและสัญลักษณ์ของบริษัทให้เห็นเด่นชัด และมีข้อความที่แสดงว่าธนาคารเป็นนายหน้าประกันชีวิต

(๖) ผลិតภัณฑ์ต่าง ๆ ของธนาคาร หรือการทำธุรกรรมของธนาคาร หากมีความคุ้มครองการประกันภัยรวมอยู่ด้วย ผู้เสนอขายต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบ พร้อมทั้งแสดงให้ลูกค้าทราบชื่อบริษัทผู้รับประกันภัย ซึ่งลูกค้ามีสิทธิเลือกซื้อประกันภัยด้วยความสมัครใจ และปฏิเสธได้หากไม่เป็นความต้องการของตนเอง

ส่วนที่ ๕

การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางไปรษณีย์

ข้อ ๒๖ การเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางไปรษณีย์ ให้กระทำได้โดยบริษัทหรือตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต และธนาคาร ที่บริษัทอนุญาตให้เสนอการขายผ่านทางไปรษณีย์ โดยต้องกำหนดให้ลูกค้าแสดงเจตนาขอทำสัญญาประกันภัยผ่านทางไปรษณีย์เท่านั้น

ข้อ ๒๗ บริษัทต้องดำเนินการหรือจัดการให้ตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต หรือธนาคาร ใช้เอกสารการเสนอขายที่บริษัทเห็นชอบ โดยรายละเอียดเกี่ยวกับกรรมธรรม์ประกันภัยที่เสนอขาย มีรายการอย่างน้อยดังต่อไปนี้

(๑) ชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ที่ติดต่อได้ของบริษัท

(๒) เอกสารประกอบการเสนอขาย เอกสารสรุปความคุ้มครอง เงื่อนไข ความคุ้มครอง ผลประโยชน์ และข้อยกเว้นตามกรรมธรรม์ประกันภัย

(๓) จำนวนเบี้ยประกันภัยที่ผู้เอาประกันภัยจะต้องชำระ ระยะเวลาเอาประกันภัย และระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย

(๔) วิธีชำระเบี้ยประกันภัย และวันเริ่มต้นความคุ้มครอง

(๕) ระยะเวลาในการออกกรรมธรรม์ประกันภัย หรือหนังสือรับรองการประกันภัย

แล้วแต่กรณี

ทั้งนี้ ให้แสดงชื่อและที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ที่ติดต่อได้ของตัวแทนประกันชีวิต หรือนายหน้าประกันชีวิต หรือธนาคารนั้นด้วย

ส่วนที่ ๖

การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยโดยวิธีอื่นนอกจากข้อ ๑๔ (๑) (๒) (๓) (๔) และ (๕)

ข้อ ๒๘ การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยโดยวิธีอื่นนอกจากข้อ ๑๔ (๑) (๒) (๓) (๔) และ (๕) ต้องได้รับอนุญาตจากนายทะเบียน ทั้งนี้ ในการอนุญาตนายทะเบียนจะกำหนดเงื่อนไข เงื่อนไขเวลา และวิธีปฏิบัติใด ๆ ไว้ด้วยก็ได้

หมวด ๕

การให้บริการภายหลังการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย

ข้อ ๒๙ ให้บริษัทจัดให้มีระบบงาน กระบวนการ หรือช่องทางรับเรื่องร้องเรียน ตลอดจนการยกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยและคืนเบี้ยประกันภัยอย่างเหมาะสม โดยผู้เสนอขายมีหน้าที่ ให้บริการและติดตามประสานงานตามความเหมาะสม เพื่อดูแลและอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ การชดใช้เงินให้เป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจ ประกันภัยว่าด้วยหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการชดใช้เงินตามสัญญาประกันชีวิตของบริษัท ประกันชีวิต

หมวด ๖

การฝ่าฝืน หรือไม่ปฏิบัติตามประกาศ

ข้อ ๓๐ ในกรณีที่บริษัทฝ่าฝืน หรือไม่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไข ตามประกาศนี้ ให้สำนักงานมีอำนาจดำเนินการ ดังต่อไปนี้

(๑) มีคำสั่งให้บริษัทแก้ไขการดำเนินการให้เป็นไปตามประกาศนี้ภายในระยะเวลา ที่สำนักงานกำหนด ในกรณีที่ปรากฏว่าบริษัทมิได้ตั้งใจฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามประกาศนี้ และเป็นเหตุ ที่อาจแก้ไขได้

(๒) มีคำสั่งให้ระงับการหรืองดเว้นการกระทำดังกล่าว ในกรณีที่ปรากฏว่าบริษัท ไม่ดำเนินการตาม (๑) โดยไม่มีเหตุผลอันสมควร หรือจงใจฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามประกาศนี้

นอกจากการดำเนินการตามวรรคหนึ่งแล้ว การฝ่าฝืน หรือไม่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขตามประกาศนี้ หรือการฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามคำสั่งของสำนักงานตามวรรคหนึ่ง สำนักงานมีอำนาจพิจารณาดำเนินการเพื่อบังคับโทษกับบริษัทตามกฎหมายว่าด้วยประกันชีวิตได้อีกด้วย

ข้อ ๓๑ ในกรณีตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต หรือธนาคาร ผ่าฝืน หรือไม่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขตามประกาศนี้ ให้สำนักงานมีอำนาจดำเนินการดังต่อไปนี้

(๑) มีคำสั่งให้ตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต หรือธนาคารแก้ไขการดำเนินการให้เป็นไปตามประกาศนี้ภายในระยะเวลาที่สำนักงานกำหนด ในกรณีที่ปรากฏว่าเป็นการกระทำที่มีได้ จงใจฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามประกาศนี้ และเป็นเหตุที่อาจแก้ไขได้

(๒) มีคำสั่งให้ระงับการหรืองดเว้นการกระทำดังกล่าว ในกรณีที่ปรากฏว่าไม่ดำเนินการตาม (๑) โดยไม่มีเหตุผลอันสมควร หรือจงใจฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามประกาศนี้

นอกจากการดำเนินการตามวรรคหนึ่งแล้ว การฝ่าฝืน หรือไม่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขตามประกาศนี้ หรือการฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามคำสั่งของสำนักงานตามวรรคหนึ่ง นายทะเบียนมีอำนาจสั่งเพิกถอนใบอนุญาตเป็นตัวแทนประกันชีวิต หรือใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิตได้อีกด้วย

หมวด ๗

บทเฉพาะกาล

ข้อ ๓๒ บรรดาประกาศ เงื่อนไข หรือคำสั่งที่ออกตามประกาศในข้อ ๓ ที่ใช้อยู่ ในวันที่ประกาศนี้ใช้บังคับ ให้คงใช้บังคับได้ต่อไปเท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับประกาศนี้ จนกว่าจะมี ประกาศ เงื่อนไข หรือคำสั่งตามประกาศนี้ใช้บังคับ

ประกาศ ณ วันที่ ๑๓ พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๖๑

(นายประสงค์ พูนธเนศ)

ปลัดกระทรวงการคลัง

ประธานกรรมการ

คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย