



HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

FA Prime Handbook 2023

www.aia.co.th



HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

FA Prime

Handbook 2023

ที่ปรึกษาด้านการประกันชีวิต และการเงิน



Update MAY 2023

AIA Premier Academy



C ontents

- 3 K A S H
- 4 FAP Month 1
- 5 FAP Month 2
- 6 FAP Month 3
- 7 FAP Month 4 - 6
- 8 FAP Month 7 - 12
- 9 FAP / ALFA Activities



Knowledge

- พัฒนาผลิตภัณฑ์แบบครบวงจร
- เข้าใจเครื่องมือดิจิทัลของบริษัทอย่างชัดเจน และสามารถปฏิบัติได้



Attitude

- เข้าใจทัศนคติด้านประกันชีวิต และมีเป้าหมายการทำงานอย่างก้าวกระโดด
- เริ่มเกิดความคิดในการขายประกันควบการลงทุน



Skills

- ทำกิจกรรม SB 2-3 ครั้ง ใน 1 เดือน
- การทำกิจกรรม Gap Analysis ร่วมกับผู้บริหารเดือนละ 1 ครั้ง
- การทำแบบสอบถาม Financial Health Check อย่างน้อยกับผู้มุ่งหวัง 7 คน



Habits

- เกิดทักษะการขายในยุคดิจิทัลอย่างมืออาชีพ
- มีทักษะการขายเป็นที่ปรึกษาการประกันชีวิต (FHC)
- มีพื้นฐานการขายประกันชีวิตให้กับองค์กรได้

มาตรฐานการทำงาน	รับนัก	เข้าพบ	นำเสนอ	ปิดการขาย	ต่อรายชื่อ
ต่อสัปดาห์	10	5	3	1	10
ต่อเดือน	40	20	12	4	40
ขายให้ได้ ขายให้เป็น ขายให้ต่อเนื่อง Road to MDRT					

FA PRIME Month 1

วัตถุประสงค์

- เตรียมความพร้อมในการเป็นตัวแทนประกันชีวิตและที่ปรึกษาทางการเงินเต็มเวลาในรูปแบบ FA Prime
- สามารถมีเป้าหมายในการทำงาน 1 ปี และลงมือทำกิจกรรมเพื่อบรรลุเป้าหมาย
- เข้าใจเรื่องผลประโยชน์ของการเป็นตัวแทนประกันชีวิตและที่ปรึกษาทางการเงิน
- รู้จักวิธีการทำงานในรูปแบบตัวแทนมืออาชีพครบวงจร



รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 9 วัน / Credit : 0 CPD

หัวข้อการเรียนรู้

- ปฐมนิเทศ
- พื้นฐานธุรกิจประกันชีวิต และ AIA
- ทักษะติดต่อการเป็นตัวแทนประกันชีวิตและที่ปรึกษาการเงิน
- วงจร และ กระบวนการขาย
- ทักษะคิดของการวางแผนการเงิน
- ความรู้พื้นฐานทางการเงินต่อการใช้ชีวิตยุคใหม่
- สินค้าพื้นฐานของ AIA
- การใช้เทคโนโลยีเพื่อสนับสนุนในการทำงาน
- การบริการลูกค้า เช่น การใช้บริการห้องแพทย์ การบริการด้านการชำระเงิน เป็นต้น

ผลที่ได้จากการอบรม

- มีความรู้ด้านผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตเบื้องต้น
- มีความรู้ในการปฏิบัติงานที่ถูกต้อง
- สามารถใช้เครื่องมือดิจิทัล เช่น iActivity ได้ (กิจกรรมการขาย)
- ออกภาคสนาม ใช้ iPlan + FHC
- สร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน

FA PRIME Month 2

วัตถุประสงค์

- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- ทบทวนเป้าหมายในการทำงาน 1 ปี และในการทำกิจกรรมเพื่อบรรลุเป้าหมาย
- เพิ่มทักษะในการขายของตัวแทนอย่างต่อเนื่องจากนักขายมืออาชีพ

รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 6 วัน / Credit : 0 CPD

หัวข้อการเรียนรู้

- การตั้งเป้าหมายเพื่อ MDRT
- เครื่องมือพื้นฐานทางการเงิน
- การบริหารจัดการความเสี่ยง
- มูลค่าเงินตามเวลา
- งบการเงิน การวางแผนทบทวน กรมธรรม์
- สินค้า AIA Wellness : Vitality
- การสร้างสื่อ Social เพื่อใช้ในการตลาด
- แบ่งปันประสบการณ์โดยนักขายระดับแนวหน้า



ผลที่ได้จากการอบรม

- มีความรู้พื้นฐานทางการเงิน
- มีความรู้ในการวางแผนทบทวน กรมธรรม์
- เรียนรู้การใช้ Social เพื่อใช้ในการตลาด
- สามารถตั้งเป้าหมายเพื่อ MDRT
- สร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน



FA PRIME Month 3

วัตถุประสงค์

- การวางแผนการลงทุนและบริหารความมั่งคั่ง
- เรียนรู้การแนะนำสินค้าประกันควบการลงทุนเพื่อใช้ในการวางแผนการเงินให้กับลูกค้า
- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- ทบทวนเป้าหมายในการทำงาน 1 ปี และการทำกิจกรรมเพื่อบรรลุเป้าหมาย



รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 5 วัน / Credit : 0 CPD

หัวข้อการเรียนรู้

- แนวความคิดการวางแผนการเงิน
- การวางแผนการประกันภัย
- การวางแผนการบริโภค
- การวางแผนการลงทุนด้วย ULP
- กองทุนรวม สำหรับ ULP
- เพิ่มประสิทธิภาพการวางแผนการลงทุนสำหรับ AIA Linked
- การนำเสนอประกันกลุ่ม



ผลที่ได้จากการอบรม

- มีความรู้เกี่ยวกับแนวความคิดการวางแผนการเงินในรูปแบบต่างๆ
- มีความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการลงทุนด้วย ULP
- มีความรู้เกี่ยวกับการนำเสนอประกันกลุ่ม
- สร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน

FA PRIME Month 4 - 6

วัตถุประสงค์

- เรียนรู้เรื่องการวางแผนการเงิน
- การขยายตลาด ต่อรายชื่อ และการแนะนำไปสู่ลูกค้าที่มีสินทรัพย์สูง
- เส้นทางสู่ MDRT
- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- ทบทวนเป้าหมายในการทำงาน 1 ปี และการทำกิจกรรม เพื่อบรรลุเป้าหมาย



รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 4 วัน ต่อเดือน / Credit : 0 CPD

หัวข้อการเรียนรู้

- แร้งบันดาลใจ และ เส้นทางสู่ MDRT
- การวางแผนทำประกันภัย (สุขภาพ, โรคร้ายแรง, และ อุบัติเหตุ)
- การวางแผนความคุ้มครองรายได้ของครอบครัว
- การวางแผนเพื่อการศึกษา
- การวางแผนเกษียณ
- การวางแผนมรดกส่งต่อความมั่งคั่ง
- การวางแผนภาษี
- การขยายตลาดสู่ลูกค้าสินทรัพย์สูง High Net Worth
- การบริการด้านการเรียกร้องสินไหมของ AIA
- แนะนำบริการพิเศษของ AIA อาทิ Medix, Alive เป็นต้น
- แบ่งปันประสบการณ์โดยนักขายระดับแนวหน้า

ผลที่ได้จากการอบรม

- มีความรู้เกี่ยวกับแนวความคิดการวางแผนการเงินในรูปแบบต่างๆ
- มีความรู้เกี่ยวกับการขยายตลาดไปสู่ลูกค้าสินทรัพย์สูง High Net Worth
- มีความรู้เกี่ยวกับการบริการพิเศษของ AIA อาทิ Medix, Alive เป็นต้น
- สร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน

FA PRIME Month 7 - 12

วัตถุประสงค์

- เสริมสร้างพัฒนาการอย่างต่อเนื่อง
- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- ทบทวนเป้าหมายในการทำงาน 1 ปี และการทำกิจกรรมเพื่อบรรลุเป้าหมาย
- เรียนรู้เรื่องบุคลิกภาพ และสามารถพัฒนาไปสู่ นักขายมืออาชีพที่ยั่งยืน
- สนับสนุนการเติบโตในการเป็นผู้บริหารหน่วย



รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- อบรม 1 ครั้ง ต่อเดือน (หรือ 0.5 วัน) / Credit : 0 CPD

หัวข้อการเรียนรู้

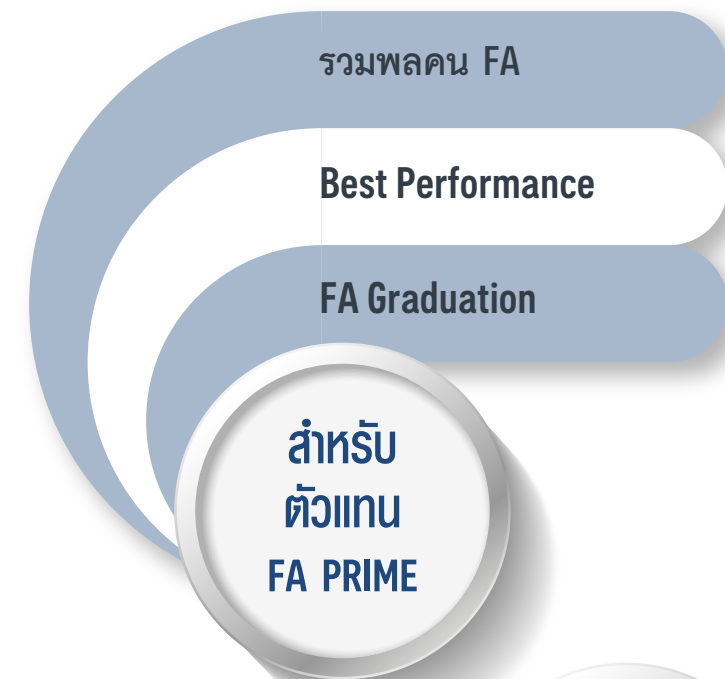
- แรงบันดาลใจสู่ MDRT
- สัมมนาความก้าวหน้าในอาชีพ
- แบ่งปันประสบการณ์โดยนักขายระดับแนวหน้า
- การพัฒนาภาพลักษณ์ อย่างมืออาชีพ
- กิจกรรมเสริมทักษะ ประสบการณ์ ความรู้เกี่ยวกับการขาย การเงิน และอื่นๆ
- ความก้าวหน้าสู่การเป็นผู้บริหารหน่วย



พลที่ได้จากการอบรม

- สามารถนำความรู้ไปวางแผนการประกันชีวิตและการเงินให้ลูกค้าได้
- สามารถใช้เครื่องมือดิจิทัล เช่น iActivity ได้ (กิจกรรมการขาย)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- ออกภาคสนาม ใช้ iPlan + FHC
- สร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน

FA PRIME FAP / ALFA Activities



ALFA CLUB

- Ep.0 : Performance Coaching
- Ep.1 : Professional Image & Performance Coaching (Practitioner Tools)
- Ep.2 : 4 Dilemma , 4 Style / Team Navigating