# เพื่อคุ้มครองตลอดชีพ 99/1 (ไม่มีเงินคืน)

## ทางเลือกส่งต่อความมั่นคงจากรุ่น...สู่รุ่น

mtl | Family

# ทำไมต้องวางแผนมรดกด้วยประกันชีวิต

## สร้างแผนมรดกได้ทันที

ให้ความคุ้มครองชีวิตสูง ตั้งแต่วันแรกที่กรมธรรม์อนุมัติ
ประกันชีวิตสามารถทำงานได้ทันทีในวันที่คุณจากไป

## ส่งมอบทรัพย์สินได้ตามเจตนารมณ์ที่ต้องการ

สามารถระบุชื่อผู้รับประโยชน์และสัดส่วนผลประโยชน์ในกรมธรรม์
ประกันชีวิตได้ชัดเจน ช่วยลดปัญหาความขัดแย้งของทายาท

## ส่งมอบผลประโยชน์ได้อย่างรวดเร็ว

เมื่อเสียชีวิตผลประโยชน์จะถูกมอบให้แก่ผู้รับประโยชน์
โดยไม่ต้องผ่านกระบวนการศาลให้ยุ่งยาก

## ผลประโยชน์ที่ได้รับ ไม่ต้องเสียภาษี

ผลประโยชน์ที่ได้รับจากประกันชีวิตได้รับการยกเว้นภาษี
ทั้งภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และภาษีมรดก

## ช่วยวางแผนภาษีมรดก

ช่วยแบ่งเบาภาษีการรับมรดกที่ต้องจ่าย (กรณีรับมรดกมูลค่ารวมเกิน 100 ล้านบาท)
และยังช่วยเพิ่มพูนกองมรดกได้อีกด้วย

หมายเหตุ : การวางแผนมรดกผ่านการทำประกันชีวิต เป็นกรณีกรมธรรม์ไม่ได้ระบุผู้รับประโยชน์หรือระบุไว้
แต่เสียชีวิตก่อน หรือพร้อมกับผู้เอาประกันภัย ผลประโยชน์ตามกรมธรรม์จะตกแก่กองมรดกของผู้เอาประกันภัย

## เมื่อชีวิตไม่แน่นอน การเตรียมพร้อมจึงสำคัญ

# วางแผนมรดกส่งต่อความมั่งคั่งให้คนที่คุณรัก ด้วยประกันชีวิต เพื่อคุ้มครองตลอดชีพ 99/1

# เพื่อคุ้มครองตลอดชีพ 99/1 (ไม่มีเงินคืน) ดีอย่างไร?

คุ้มครองชีวิตสูง
ตั้งแต่วันแรก
ที่กรมธรรม์อนุมัติ

ผลประโยชน์ที่ได้รับ
ไม่ต้องเสียภาษี

ลดหย่อนภาษีได้[1]
สูงสุด
100,000 บาทต่อปี

จ่ายเบี้ยครั้งเดียว
ไม่เป็นภาระยาว

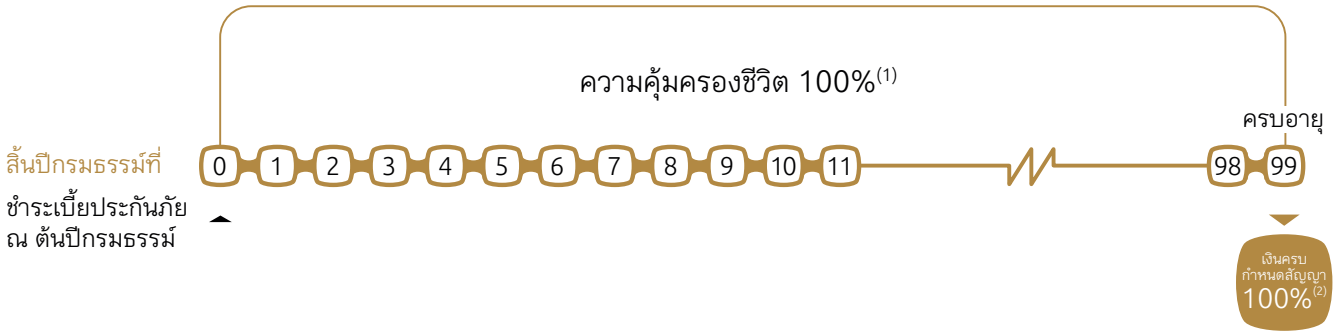
เลือกซื้อ
ความคุ้มครองสุขภาพ
เพิ่มได้[2]

สมัครได้ตั้งแต่
อายุ 30 วัน – 80 ปี

หมายเหตุ :
(1) เบี้ยประกันภัย สามารถ นำไปใช้สิทธิลดหย่อนภาษีได้ ทั้งนี้ หลักเกณฑ์เป็นไปตามที่กรมสรรพากรกำหนด
(2) หลักเกณฑ์เป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด

# ผลประโยชน์และความคุ้มครอง

ระยะเวลาเอาประกันภัย ครบอายุ 99 ปี
ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย ครั้งเดียว




หมายเหตุ :

(1) ความคุ้มครองชีวิตเท่ากับ 100% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย ณ วันเริ่มมีผลคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันภัย หรือ มูลค่าเวนคืนในขณะนั้น หรือ 101% ของจำนวนเบี้ยประกันภัยที่ผู้เอาประกันภัยได้ชำระไว้แล้ว (แล้วแต่จำนวนใดสูงกว่า)

(2) เป็น % ของจำนวนเงินเอาประกันภัย ณ วันเริ่มมีผลคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันภัย หรือ 101% ของจำนวนเบี้ยประกันภัยที่ผู้เอาประกันภัยได้ชำระไว้แล้ว (แล้วแต่จำนวนใดสูงกว่า)

# เพื่อคุ้มครองตลอดชีพ 99/1 (ไม่มีเงินคืน)
# ช่วยวางแผนมรดกอย่างไรได้บ้าง?

## ส่งต่อทรัพย์สินจากรุ่นสู่รุ่น
## Legacy Planning

สร้างหลักประกันก้อนใหญ่ให้กับคนที่คุณรัก
ส่งต่อความมั่งคั่งผ่าน generation

## สืบทอดกิจการ
## Business Continuity

วางแผนส่งต่อกิจการให้กับผู้ที่เหมาะสม
ได้อย่างลงตัว เพื่อให้ธุรกิจดำเนินได้อย่างต่อเนื่อง
แม้ในวันที่คุณต้องจากไป

## วางแผนภาษีมรดก
## Inheritance Tax Planning

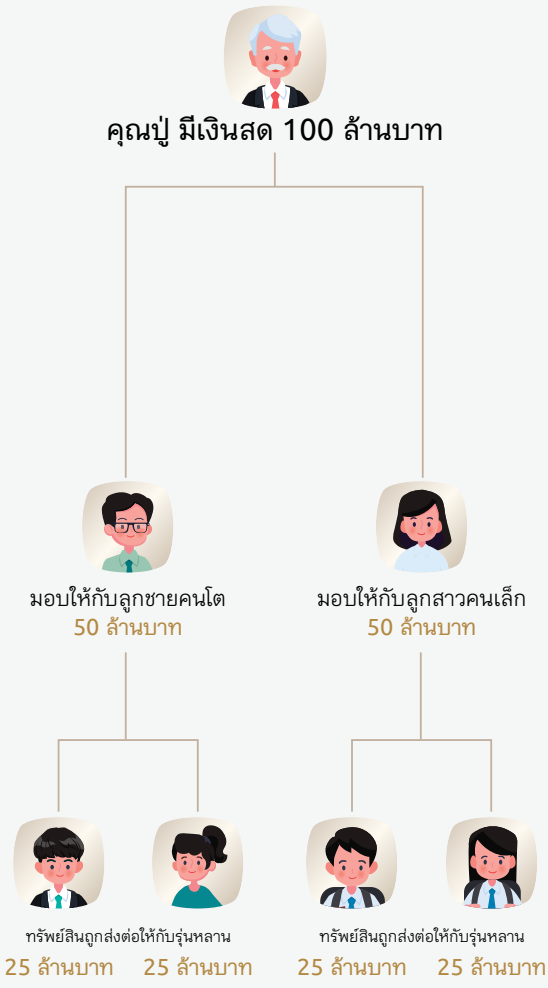
ตัวช่วยบริหารภาษีมรดก
เพื่อส่งต่อทรัพย์สินอย่างมีประสิทธิภาพ

# ส่งต่อทรัพย์สินจากรุ่นสู่รุ่น
# Legacy Planning

สร้างหลักประกันก้อนใหญ่ให้กับคนที่คุณรัก
ส่งต่อความมั่งคั่งผ่าน generation

**ตัวอย่าง** : คุณปู่ อายุ 70 ปี มีเงินสด 100 ล้านบาท วางแผนส่งต่อให้ทายาท

## กรณีที่ 1
## ไม่ได้วางแผนด้วยประกันชีวิต




ทรัพย์สินที่ส่งต่อให้ทายาทไม่ได้มีการเพิ่มมูลค่า

## กรณีที่ 2
## วางแผนด้วยประกันชีวิต

ทรัพย์สินที่ส่งต่อให้ทายาทแต่ละรุ่นมีการเพิ่มมูลค่า

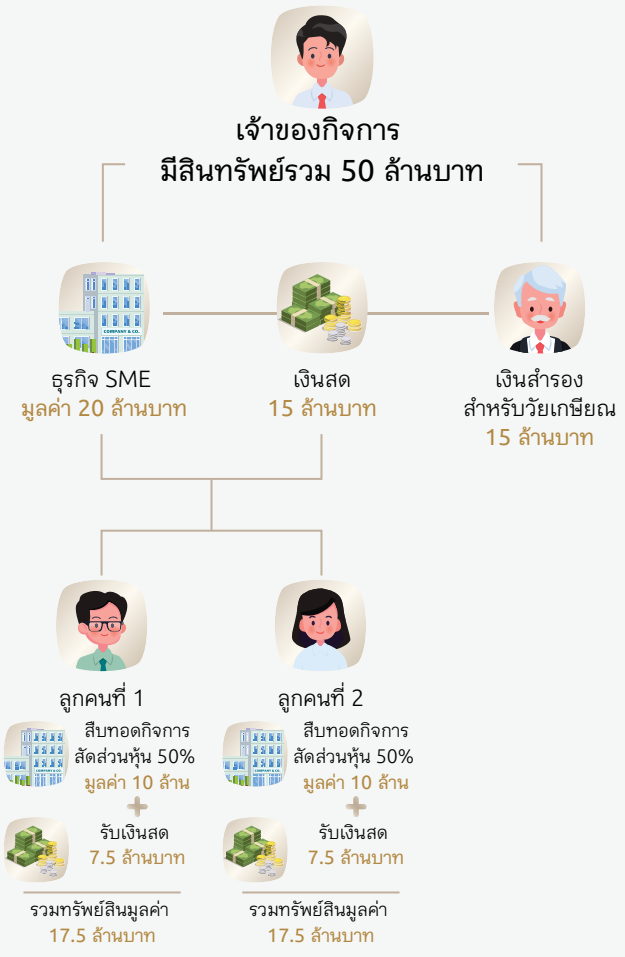
หมายเหตุ :
- ข้อมูลตัวเลขเป็นค่าโดยประมาณ เพื่อให้ง่ายต่อการเข้าใจ
- จากตัวอย่างเป็นการสมมุติว่าผู้เอาประกันภัยระบุผลประโยชน์จากกรมธรรม์ประกันชีวิตให้แก่ทายาทในสัดส่วนที่เท่ากัน

# สืบทอดกิจการ
# Business Continuity

วางแผนส่งต่อกิจการให้กับผู้ที่เหมาะสมได้อย่างลงตัว
เพื่อให้ธุรกิจดำเนินได้อย่างต่อเนื่อง
แม้ในวันที่คุณต้องจากไป

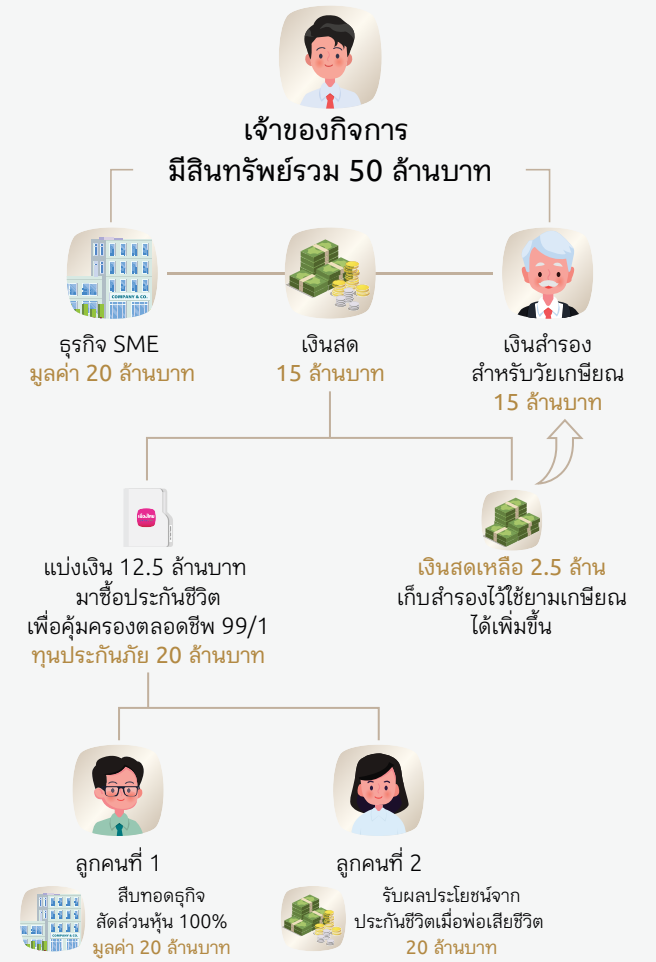
**ตัวอย่าง** : เจ้าของธุรกิจ SME อายุ 60 ปี ต้องการวางแผนการส่งต่อกิจการตั้งแต่ตอนที่เขายังมีชีวิตอยู่เพื่อป้องกันปัญหาเรื่องการแบ่งมรดกและการสืบทอดกิจการที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต โดยมีลูก 2 คน ซึ่งมี Life style แตกต่างกัน ลูกชายคนโต ถนัดด้านบริหาร ช่วยกิจการพ่อมาตั้งแต่วัยเรียน ส่วนลูกสาวคนเล็กชอบงานด้านอื่น ไม่ถนัดบริหารธุรกิจ

## กรณีที่ 1
## ไม่ได้วางแผนด้วยประกันชีวิต




- กิจการอาจจะไม่สามารถดำเนินต่อไปได้อย่างราบรื่น ในวันที่คุณจากไป
- เกิดปัญหาพี่น้องขัดแย้ง เรื่องบริหารธุรกิจ เนื่องจากส่งต่อกิจการ โดยไม่ได้คำนึงถึงความชอบและความถนัดของลูกแต่ละคน

## กรณีที่ 2
## วางแผนด้วยประกันชีวิต




- กิจการถูกสืบทอดไปยังผู้ที่เหมาะสม และสามารถดำเนินต่อได้แม้คุณต้องจากไป
- ลูกแต่ละคนได้ทำงานในสิ่งที่ชอบและถนัด ไม่เกิดปัญหาขัดแย้ง
- คุณมีเงินสำรองในวัยเกษียณเพิ่มขึ้นจาก 15 ล้าน เป็น 17.5 ล้านบาท

หมายเหตุ :
- ข้อมูลตัวเลขเป็นค่าโดยประมาณ เพื่อให้ง่ายต่อการเข้าใจ
- จากตัวอย่างเป็นการสมมุติว่าผู้เอาประกันภัยระบุผลประโยชน์จากกรมธรรม์ประกันชีวิตให้แก่ทายาทในสัดส่วนที่เท่ากัน

# วางแผนภาษีมรดก
# Inheritance Tax Planning

## ตัวช่วยบริหารภาษีมรดก
## เพื่อส่งต่อทรัพย์สินอย่างมีประสิทธิภาพ

**ตัวอย่าง :** เจ้าสัว อายุ 50 ปี มีทรัพย์สินรวม 250 ล้านบาท แต่งงานกับภรรยา แต่ไม่ได้จดทะเบียนสมรส และไม่มีบุตร เตรียมพินัยกรรมมอบทรัพย์สินทั้งหมดให้แก่ภรรยา หากตนเองเสียชีวิต

### กรณีที่ 1
### ไม่ได้วางแผนด้วยประกันชีวิต

**สินทรัพย์รวม 250 ล้านบาท**

- บ้าน และที่ดิน มูลค่า 100 ล้านบาท
- หุ้น และรถหรู มูลค่า 100 ล้านบาท
- เงินฝาก 50 ล้านบาท

ภรรยารับมรดก มูลค่า 250 ล้านบาท
เมื่อเจ้าสัวเสียชีวิต

- ทรัพย์สิน 100 ล้านบาทแรก ไม่ต้องเสียภาษีการรับมรดก
- ทรัพย์สินส่วนที่เกิน 100 ล้านบาท จำนวน 150 ล้านบาท ต้องเสียภาษีการรับมรดก 10% (150x10% = 15 ล้านบาท)

**ทรัพย์สินรวมที่ภรรยาได้รับสุทธิ 235 ล้านบาท**
(250 – 15 = 235 ล้านบาท)

- ภรรยาต้องแบ่งทรัพย์สินบางส่วน มาเสียภาษีการรับมรดก ทำให้ทรัพย์สินที่ได้รับสุทธิคงเหลือเพียง 235 ล้านบาท

### กรณีที่ 2
### วางแผนด้วยประกันชีวิต

**สินทรัพย์รวม 250 ล้านบาท**

- บ้าน และที่ดิน มูลค่า 100 ล้านบาท
- หุ้น และรถหรู มูลค่า 100 ล้านบาท
- เงินฝาก 50 ล้านบาท

นำมาซื้อประกันชีวิต
เพื่อคุ้มครองตลอดชีพ 99/1
ทุนประกันภัย 106 ล้านบาท

ภรรยา

- รับทรัพย์สิน มูลค่า 200 ล้านบาท เมื่อเจ้าสัวเสียชีวิต
  - ทรัพย์สินส่วนที่เกิน 100 ล้านบาท ต้องเสียภาษีการรับมรดก 10% (100x10% = 10 ล้านบาท)
- รับผลประโยชน์จากประกันชีวิต 106 ล้านบาท เมื่อเจ้าสัวเสียชีวิต

**ทรัพย์สินรวมที่ภรรยาได้รับสุทธิ 296 ล้านบาท**
(200 + 106 – 10 = 296 ล้านบาท)

- ภรรยามีเงินที่ได้รับจากประกันชีวิตมาช่วยจ่ายภาษีการรับมรดก ทำให้ไม่ต้องขายทรัพย์สินอื่นเพื่อมาจ่ายภาษี
- มรดกที่ได้รับมีการเพิ่มมูลค่าจาก 250 ล้านบาท เป็น 296 ล้านบาท

หมายเหตุ :
- ข้อมูลตัวเลขเป็นค่าโดยประมาณ เพื่อให้ง่ายต่อการเข้าใจ
- จากตัวอย่างเป็นการสมมุติว่าผู้เอาประกันภัยระบุผลประโยชน์จากกรมธรรม์ประกันชีวิตให้แก่ทายาทในสัดส่วนที่เท่ากัน

# สร้างมรดก 10 ล้านบาท ต้องใช้เงินเท่าไร?

## ตัวอย่างเบี้ยประกันภัยชำระครั้งเดียว
## ต่อจำนวนเงินเอาประกันภัย 10 ล้านบาท

หน่วย : บาท

| อายุ (ปี) | เพศชาย | เพศหญิง |
|---|---|---|
| 30 | 2,663,200 | 2,148,600 |
| 35 | 3,079,000 | 2,528,800 |
| 40 | 3,570,800 | 2,994,500 |
| 45 | 4,066,100 | 3,460,700 |
| 50 | 4,718,600 | 4,094,700 |
| 55 | 5,369,100 | 4,828,700 |
| 60 | 6,163,200 | 5,542,800 |
| 65 | 6,912,200 | 6,226,700 |
| 70 | 7,704,900 | 6,969,000 |

หมายเหตุ :
- เบี้ยประกันภัยของสัญญาประกันภัยนี้ สามารถ นำไปใช้สิทธิลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ทั้งนี้หลักเกณฑ์เป็นไปตามที่กรมสรรพากรกำหนด
- เบี้ยประกันภัยในตารางเป็นกรณีมาตรฐาน (Standard case) ซึ่งบริษัทฯ อาจพิจารณาเรียกเก็บเบี้ยเพิ่มเติมอันเนื่องมาจากความเสี่ยงด้านสุขภาพ หรือความเสี่ยงจากชั้นอาชีพได้

## เงื่อนไขการรับประกันภัย

| | |
|---|---|
| อายุรับประกันภัย | สมัครได้ตั้งแต่ อายุ 30 วัน – 80 ปี |
| ระยะเวลาคุ้มครอง | ถึงครบอายุ 99 ปี |
| ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย | ชำระเบี้ยครั้งเดียว |
| จำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำ | 10 ล้านบาท |
| เงื่อนไขอื่น ๆ | ผู้เอาประกันภัยต้องมีสินทรัพย์รวม ไม่ต่ำกว่า 10 ล้านบาท* |

*สินทรัพย์รวมทั้งหมดของผู้เอาประกันภัยที่มีเอกสารพิสูจน์หรือยืนยันมูลค่าได้

## ความสมบูรณ์ของสัญญาประกันภัย

ในกรณีที่ผู้เอาประกันภัยรู้อยู่แล้ว และแถลงข้อความอันเป็นเท็จ หรือรู้อยู่แล้วในข้อความจริงใด แต่ไม่เปิดเผยข้อความจริงนั้น ให้บริษัทฯ ทราบในขณะที่ขอเอาประกันภัย ซึ่งถ้าบริษัทฯ ทราบข้อความจริงนั้น ๆ แล้ว อาจจูงใจบริษัทฯ ให้เรียกเบี้ยประกันภัยสูงขึ้นหรือให้บอกปัดไม่ยอมทำสัญญา สัญญาประกันภัยจะตกเป็นโมฆียะตาม ป.พ.พ. มาตรา 865 ซึ่งบริษัทฯ อาจบอกล้างสัญญา และไม่จ่ายเงินตามกรมธรรม์ความรับผิดของบริษัทฯ จะมีเพียงคืนเบี้ยประกันภัยที่ได้ชำระให้แก่บริษัทฯ แล้วทั้งหมดเท่านั้น

## กรณีที่บริษัทฯ จะไม่คุ้มครอง

1. กรณีผู้เอาประกันภัยฆ่าตัวตายด้วยใจสมัครภายใน 1 ปี นับแต่วันเริ่มมีผลคุ้มครองตามกรมธรรม์ หรือ วันที่บริษัทฯ อนุมัติให้เพิ่มจำนวนเงินเอาประกันภัย ทั้งนี้เฉพาะในส่วนของจำนวนเงินเอาประกันภัยที่เพิ่มขึ้นเท่านั้น
2. กรณีผู้เอาประกันภัยถูกผู้รับประโยชน์ฆ่าตายโดยเจตนา
3. กรณีผู้เอาประกันภัยแถลงอายุคลาดเคลื่อนไม่ถูกต้องแท้จริง และบริษัทฯ พิสูจน์ได้ว่าในขณะทำสัญญาประกันภัยอายุที่ถูกต้องแท้จริงอยู่นอกจำกัดอัตราเบี้ยประกันภัยตามทางค้าปกติของบริษัทฯ

หมายเหตุ :

- การพิจารณารับประกันภัยเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของบริษัทฯ

คำเตือน : ผู้ซื้อควรทำความเข้าใจในรายละเอียดความคุ้มครอง และเงื่อนไขก่อนตัดสินใจทำประกันภัยทุกครั้ง

MUANG THAI LIFE
ASSURANCE

# สุขมากกว่า พิเศษมากขึ้น ด้วยสิทธิพิเศษเพื่อลูกค้าคนสำคัญ

## สมาชิกเมืองไทยสไมล์คลับ

เติมความสุขสุดพิเศษ กับกิจกรรม
และสิทธิพิเศษที่หลากหลาย
ครบทุกไลฟ์สไตล์

- รับความสุขและรอยยิ้ม ผ่านกิจกรรมแห่งความสุขและสิทธิพิเศษต่างๆ มากมาย
- เติมเต็มความสุข ด้วยการแลกคะแนนสะสม Smile Point ผ่าน MTL Click Application ได้ทุกที่ ทุกเวลา ตลอด 24 ชั่วโมง
- รับความสุขที่มากขึ้น ด้วยประสบการณ์สุดพิเศษเหนือระดับกับการเป็นสมาชิก The Ultimate & Beyond Prestige

## MTL HEALTH BUDDY

### ดูแลครบเครื่อง เรื่องสุขภาพ

สิทธิประโยชน์สำหรับลูกค้าเมืองไทยประกันชีวิต

มอบสิทธิพิเศษด้านสุขภาพให้กับลูกค้าคนสำคัญ โทรปรึกษาปัญหาสุขภาพ กับ **MTL Health Buddy** โทร **0 2290 2424** กด **3** เพื่อขอรับบริการด้านสุขภาพและสิทธิประโยชน์มากมาย ดังนี้

- ปรึกษาปัญหาสุขภาพ
- ค้นหาแพทย์ที่เหมาะกับโรค
- ค้นหาศูนย์แพทย์เฉพาะทาง
- นัดหมายติดต่อเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาล
- สิทธิประโยชน์การรักษาแบบมุ่งเป้า (Targeted Therapy)
- ให้คำแนะนำและปรึกษาเกี่ยวกับยากับเภสัชกรทางโทรศัพท์
- พร้อมรับสิทธิประโยชน์พิเศษอื่นๆ มากมาย

บมจ.เมืองไทยประกันชีวิต เป็นเพียงผู้แนะนำการบริการให้กับลูกค้า เท่านั้น

## MTL Click Application

รวบรวมทุกบริการของเมืองไทยประกันชีวิต
ให้เป็นเรื่องง่ายสำหรับคุณ สะดวกทุกที่ ทุกเวลา

มั่นใจทุกเรื่องกรมธรรม์ ไม่ว่าคุณจะอยู่ที่ไหน
สามารถรับบริการจากเราได้

- เช็กข้อมูลกรมธรรม์
- ยื่นเคลมออนไลน์
- ชำระเบี้ยประกันภัย
- ปรึกษาหมอออนไลน์
- ทำธุรกรรมผ่าน Video Call
- แลกคะแนนเมืองไทยสไมล์คลับ
- และบริการอื่นๆ อีกมากมาย

ดาวน์โหลดเลย

ผู้เสนอขาย ..... ID LINE .....

เบอร์โทรศัพท์ ..... วันที่นำเสนอขาย .....

บมจ. เมืองไทยประกันชีวิต
250 ถนนรัชดาภิเษก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

โทร.1766 ทุกวัน ตลอด 24 ชั่วโมง

muangthai.co.th Muang Thai Life

MTL_2-02-04-0496_01/11/2566