

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์**3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ**

ธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ ธุรกิจประกันภัยต่อด้านการประกันชีวิตทุกประเภท โดยเบี้ยประกันภัยรับส่วนหนึ่งจะถูกกันไว้เป็นเงินสำรองประกันชีวิต และดำเนินการบริหารเงินสำรองประกันชีวิตส่วนนี้โดยนำไปลงทุนเพื่อสร้างผลตอบแทนให้ครอบคลุมภาวะที่จะเกิดขึ้น

ลักษณะงานของธุรกิจประกันภัยต่อด้านการประกันชีวิตของบริษัทฯ จะเป็นการรับประกันชีวิตต่อจากบริษัทประกันชีวิตในประเทศ โดยแบ่งตามประเภทการประกันภัยได้ 2 ประเภทหลัก ดังนี้

1. การประกันชีวิตประเภทดั้งเดิม (Conventional Reinsurance)

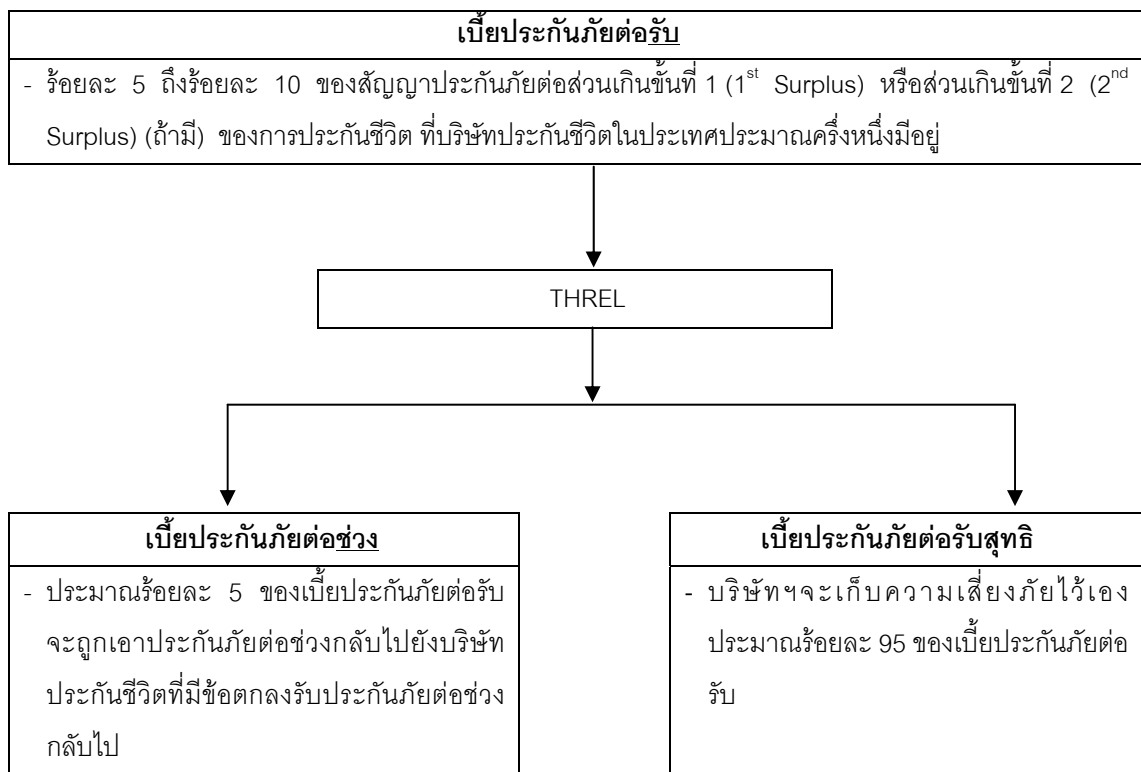
สัญญาประกันชีวิตต่อของการประกันชีวิตประเภทดั้งเดิมมี 3 ลักษณะ ดังนี้

ก. สัญญาตามข้อตกลงของตลาด (Market Agreement)

สัญญาตามข้อตกลงของตลาดนี้ส่วนใหญ่เป็นสัญญาแบบอัตราส่วนที่บริษัทฯ มีกับบริษัทประกันชีวิตในประเทศเกือบทุกบริษัท เพื่อให้บริษัทฯ มีส่วนร่วมในสัญญาประกันชีวิตภายใต้การตกลงของตลาดประกันภัยตามนโยบายของรัฐบาลในการเก็บเบี้ยประกันชีวิตไว้ในประเทศ โดยบริษัทฯ จะเข้าไปมีส่วนร่วมในสัดส่วนการรับประกันภัยต่อร้อยละ 5 ถึงร้อยละ 10 ของสัญญาประกันภัยต่อแบบส่วนเกินขั้นที่ 1 (1st Surplus) หรือแบบส่วนเกินขั้นที่ 2 (2nd Surplus) ที่บริษัทประกันชีวิตมีการเอาประกันภัยต่อกับบริษัทประกันภัยต่อต่างประเทศอยู่แล้วโดยมีวงเงินเอาประกันชีวิตต่อสูงสุดต่อกรมธรรม์กำหนดไว้ในสัญญา ซึ่งการประกันชีวิตต่อแบบ 1st Surplus Treaty นี้ เป็นสัญญาประกันชีวิตต่ออีกประเภทหนึ่งที่มีลักษณะสำคัญ คือ กำหนดให้ผู้เอาประกันภัยต่อจะต้องเอาประกันภัยต่อตามสัญญานี้เป็นลำดับแรก หลังจากที่หักส่วนที่รับความเสี่ยงภัยไว้เองและส่วนที่เอาประกันภัยต่อแบบอัตราส่วน (Quota Share) ออกแล้ว ส่วนการประกันชีวิตต่อแบบ 2nd Surplus Treaty เป็นสัญญาประกันชีวิตต่อที่กำหนดให้ผู้เอาประกันต่อจะต้องเอาประกันภัยต่อตามสัญญานี้หลังจากที่หักส่วนที่รับความเสี่ยงภัยไว้เอง ส่วนที่เอาประกันภัยต่อแบบอัตราส่วน (Quota Share) และส่วนของ 1st Surplus ออกแล้ว

หลังจากที่รับประกันภัยต่อมาแล้ว บริษัทฯ จะมีการเอาประกันภัยต่อช่วงกลับไปยังบริษัทประกันชีวิตคู่สัญญาบางรายที่มีข้อตกลงสัญญาประกันภัยต่อช่วงตามสัดส่วนที่ได้ตกลงกัน

แผนภาพแสดงการรับประกันชีวิตต่อและการเอาประกันชีวิตต่อช่วงของสัญญาตามข้อตกลงของตลาด



โดยทั้งนี้เบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิที่ได้จากสัญญาตามข้อตกลงของตลาดคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.57 ของเบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิในปี 2555

ข. การรับประกันภัยต่อแบบทำสัญญาต่อกัน (Treaty Reinsurance)

เป็นการรับประกันภัยต่อตามเงื่อนไขสัญญาที่ตกลงกันไว้ล่วงหน้ากับบริษัทประกันชีวิตแต่ละบริษัท ทั้งนี้เบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิที่ได้จากการรับประกันภัยต่อแบบทำสัญญาต่อกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.88 ของเบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิในปี 2555

ค. การรับประกันแบบเฉพาะราย (Facultative Reinsurance)

เป็นการรับประกันภัยต่อประเภทที่ไม่มีการทำสัญญาตกลงกันไว้ล่วงหน้า โดยพิจารณาคัดเลือกเป็นรายการกรณีไป ทั้งนี้เบี้ยประกันภัยต่อที่ได้จากการรับประกันภัยแบบเฉพาะรายมีสัดส่วนร้อยละ 6.28 ของเบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิในปี 2555

2. การประกันชีวิตประเภทร่วมกันพัฒนา (Non-conventional Reinsurance)

เป็นการร่วมกันพัฒนา และนำเสนอกรมธรรม์ประกันภัยประเภทใหม่ๆ ระหว่างบริษัทฯ และบริษัทประกันชีวิต ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถกำหนดรูปแบบกรมธรรม์และอัตราเบี้ยประกันภัยที่เหมาะสม รวมทั้งกำหนดส่วนแบ่งการรับประกันภัยต่อในอัตราส่วนที่สูงขึ้น กล่าวคือบริษัทฯ จะเป็นผู้นำเสนอและร่วมกับบริษัทประกันชีวิตคิดค้น และพัฒนากรมธรรม์ประเภทใหม่ๆ ที่คาดว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาด จัดทำแผนการตลาด และหาช่องทางการตลาด ซึ่งรายได้ในส่วนที่บริษัทฯ จะได้รับ จะอยู่ในรูปของเบี้ยประกันภัยต่อของกรมธรรม์นั้น แต่จะได้รับในสัดส่วนที่สูงกว่าอัตราส่วนการรับประกันภัยต่อการประกันชีวิตประเภทดั้งเดิม (Conventional Reinsurance)

โดยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการขายประกันชีวิตตรงผ่านทางโทรศัพท์ (DRTV) และโครงการรับประกันสุขภาพ ร่วมกับบริษัทประกันชีวิตชั้นนำในตลาด สำหรับโครงการ DRTV บริษัทฯ ได้นำเสนอโครงการเต็มรูปแบบ การวิเคราะห์กำไรขาดทุนของโครงการ การคิดผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย การนำเสนอกลุ่มทดลอง การนำเสนอผลิตภัณฑ์โฆษณาในสื่อต่างๆ รวมถึงดูแล และกำหนดขั้นตอนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะช่องทางโทรศัพท์ เพื่อให้ได้เป้าหมายที่กำหนด ส่วนโครงการประกันสุขภาพได้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการเพื่อมุ่งเน้นการลดอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทน (Loss ratio) โดยบริษัทฯ ได้เข้าไปร่วมวางแผนพัฒนาบุคลากรด้านพิจารณารับประกันภัย และสินไหมทดแทน

ทั้งนี้เบี้ยประกันภัยต่อที่ได้จากการประกันชีวิตประเภทร่วมกันพัฒนา (Non-conventional Reinsurance) มีสัดส่วนร้อยละ 26.27 ของเบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิในปี 2555

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

จากการที่บริษัทฯ มีความเข้าใจลึกซึ้งถึงสภาพตลาดประกันชีวิตในประเทศที่เป็นตลาดหลัก ประกอบกับความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับบริษัทประกันชีวิตเป็นไปด้วยดี ทำให้เป็นจุดแข็งของบริษัทฯ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิ งานรับประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองสินเชื่อ (Credit Life) โดยธนาคารเป็นผู้ปล่อยสินเชื่อในการดำเนินธุรกิจ โดยธนาคารต้องการประกันความเสี่ยงในกรณีที่ผู้กู้เสียชีวิต หรือทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวร ดังนั้นบริษัทประกันชีวิตจึงได้พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อคุ้มครองความเสี่ยงดังกล่าว ลักษณะพิเศษของผลิตภัณฑ์คือทุนเอาประกันชีวิตและระยะเวลาเอาประกันชีวิตจะน้อยกว่าหรือเท่ากับจำนวนสินเชื่อและระยะเวลาที่ธนาคารอนุมัติ ซึ่งจำนวนเงินดังกล่าวจะมีวงเงินค่อนข้างสูง และต้องลดขั้นตอนการพิจารณารับประกันด้านฐานะทางการเงิน เนื่องจากธนาคารมีการพิจารณาส่วนนี้ตามกฎหมายเกณฑ์ของธนาคารแล้ว โดยปกติขั้นตอนการรับประกันชีวิตต้องพิจารณาฐานะทางการเงิน และด้านสุขภาพ บริษัทฯ มีความเข้าใจภาคธุรกิจประกันชีวิต จึงสามารถสนับสนุนลักษณะพิเศษดังกล่าวได้จึงได้งานประกันชีวิตต่อด้านรับประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองสินเชื่อ งานที่ได้จะอยู่ในรูปแบบประกันชีวิตประเภทดั้งเดิม (Conventional Reinsurance)

ขณะเดียวกันบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาความต้องการของลูกค้าหลายๆ กลุ่มแล้วนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย โดยเน้นการวางแผน จัดทำการตลาด จัดหาช่องทางการจัดจำหน่าย รวมถึงการพัฒนาบุคลากรเพื่อรองรับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ โดยบริษัทฯ สามารถกำหนดสัดส่วนการรับประกันที่สูงกว่าอัตราส่วนการรับประกันภัยต่อการประกันชีวิตประเภทดั้งเดิม (Conventional Reinsurance) โดยการรับประกันภัยต่อลักษณะดังกล่าวจะอยู่ในรูปการประกันชีวิตประเภทร่วมกันพัฒนา (Non-conventional Reinsurance)

นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำรงฐานะทางการเงินที่เข้มแข็ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 752.19 ล้านบาท และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทฯ สามารถดำรงเงินกองทุนไว้ที่ 889.13 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน (CAR Ratio) ที่ร้อยละ 831.32 ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำที่ร้อยละ 140 (เริ่มบังคับใช้ 1 มกราคม 2556) ที่กำหนดโดยสำนักงาน คปภ. เป็นอย่างมาก และยังมีนโยบายที่จะเพิ่มขนาดของเงินกองทุนขึ้นเป็นระยะๆ เพื่อรองรับการเจริญเติบโตและสอดคล้องกับนโยบายการบริหารความเสี่ยง

นอกจากนี้บริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันที่ดีโดยอาศัยความได้เปรียบที่มีอยู่หลายประการ อาทิ

1. เป็นบริษัทในประเทศเพียงแห่งเดียวที่ดำเนินกิจการเฉพาะการประกันภัยต่อด้านประกันชีวิต
2. มีสัญญาระหว่างบริษัทฯ กับบริษัทประกันชีวิตในประเทศประมาณครึ่งหนึ่ง ในการที่จะส่งงานในสัดส่วนระหว่างร้อยละ 5 ถึงร้อยละ 10 ของการประกันภัยต่อแบบสวนเกินขั้นที่ 1 (1st Surplus Treaty) ที่บริษัทประกันชีวิตมีอยู่
3. รัฐบาลโดยสำนักงาน คปภ. มีนโยบายชัดเจนที่จะให้มีการเก็บความเสี่ยงภัยไว้เองในประเทศให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ จึงนับเป็นโอกาสของบริษัทฯ ในการขยายงาน

3.2.2 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

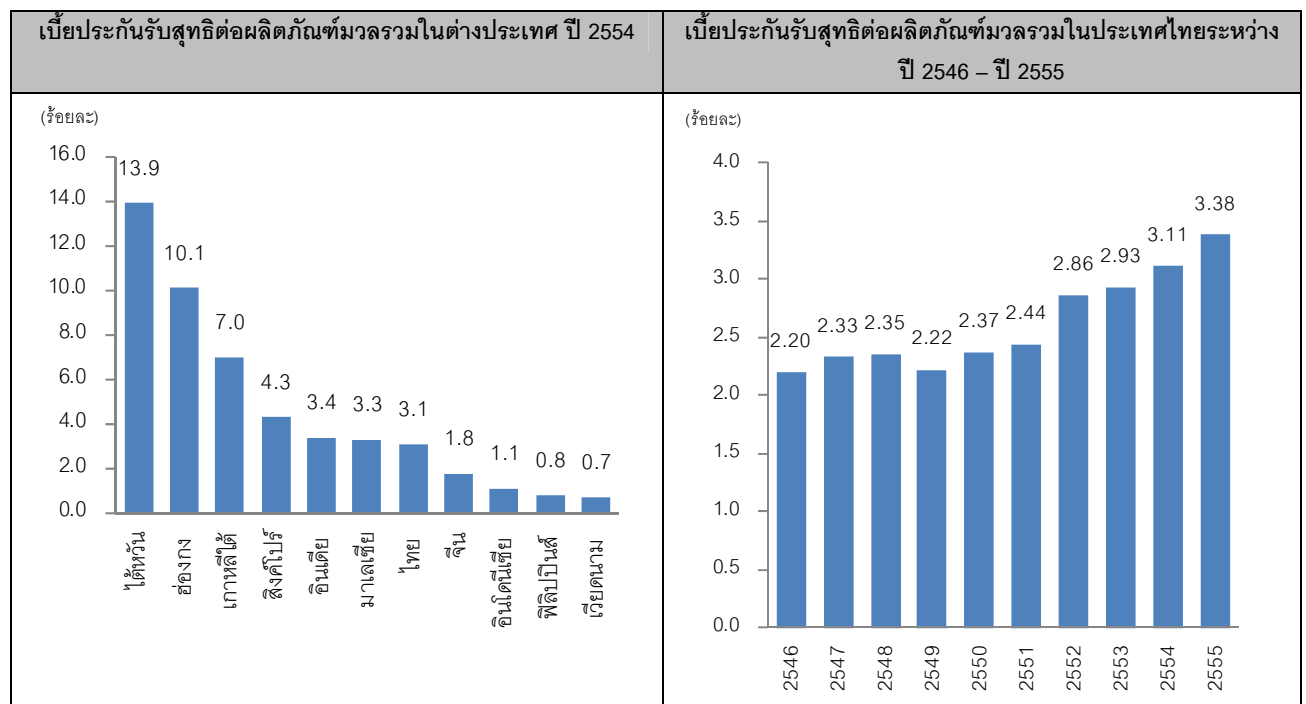
ปัจจุบันบริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่าย โดยการติดต่อโดยตรงกับบริษัทประกันชีวิตที่ประกอบธุรกิจในประเทศทั้ง 24 บริษัท

3.2.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ฐานลูกค้าของบริษัทฯ ประกอบด้วยบริษัทประกันชีวิตที่ประกอบธุรกิจในประเทศทั้ง 24 บริษัท บริษัทเหล่านี้ส่วนหนึ่งนอกจากจะเป็นลูกค้าของบริษัทฯ แล้วยังเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 50.8 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้ ซึ่งช่วยเสริมสร้างฐานการตลาดของบริษัทฯ ให้มีความมั่นคงยิ่งขึ้น

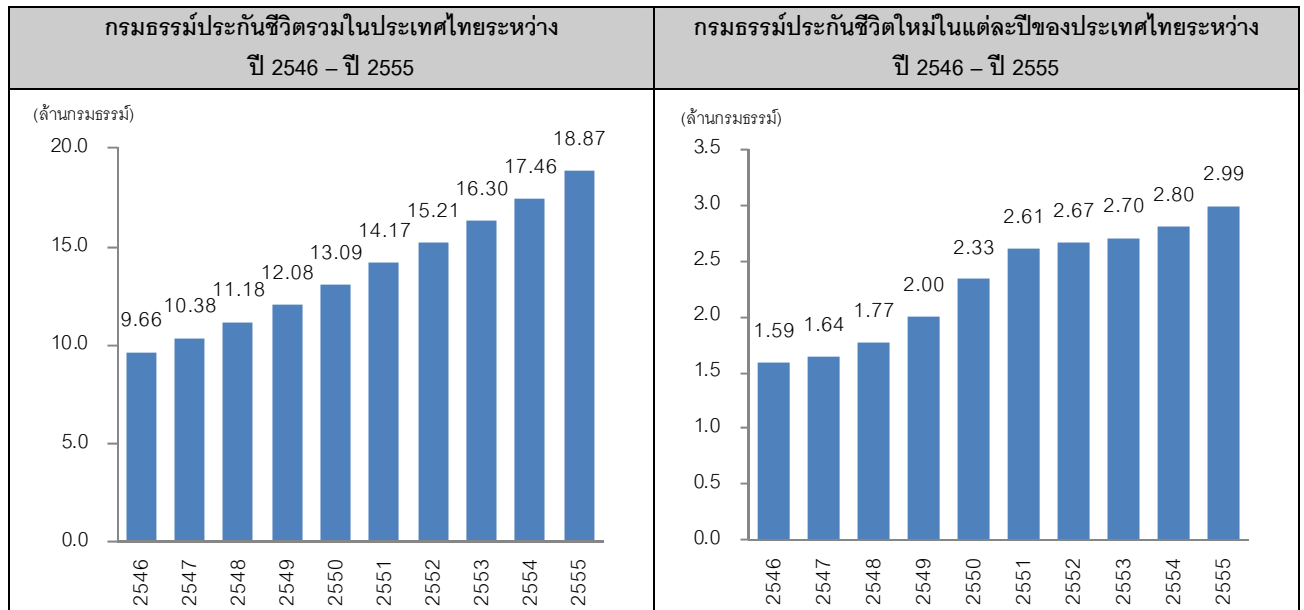
3.2.4 ภาวะตลาด

ปัจจุบันการประกันชีวิตเป็นเครื่องมือสำหรับใช้ป้องกันความเสี่ยงให้กับตนเอง และบุคคลในครอบครัวทำให้ประชาชนที่มีความรู้ความเข้าใจถึงความจำเป็นของการทำประกันชีวิต และมีรายได้ในระดับสูงพอที่จะมีการออมเริ่มให้ความสำคัญในการทำประกันชีวิตมากขึ้น จากเหตุผลดังกล่าวประเทศที่มีระดับการศึกษาและระดับรายได้ต่อหัวสูงจึงมีแนวโน้มที่ประชาชนในประเทศนั้นๆ จะทำประกันชีวิตสูง



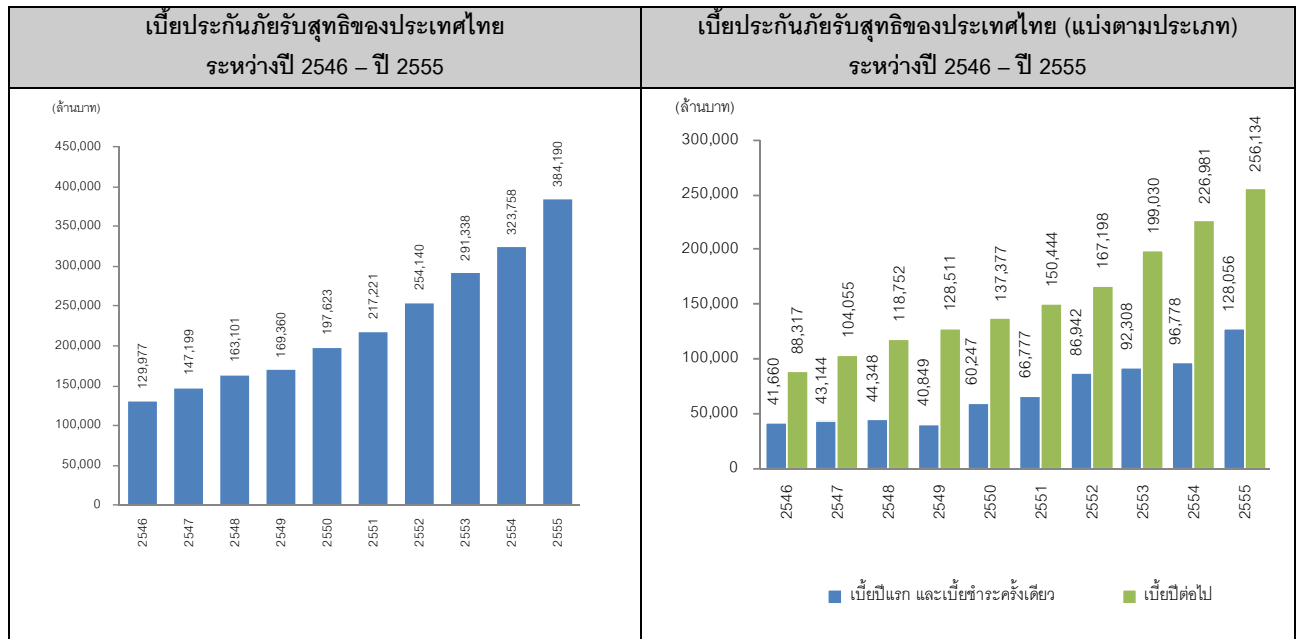
ที่มา: Swiss Reinsurance สมาคมประกันชีวิตไทย และ THRE

แนวโน้มการทำประกันชีวิต โดยเฉพาะกลุ่มประเทศที่มีรายได้สูงในทวีปเอเชีย เช่น ใต้หวัน ฮองกง เกาหลีใต้ และสิงคโปร์ มีสัดส่วนเบี้ยประกันภัยรับสุทธิต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Net Premium per GDP) สูงกว่าประเทศที่มีรายได้ของประชากรต่ำ เช่น อินเดีย มาเลเซีย ไทย จีน อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และเวียดนาม โดยในปี 2554 ประเทศไทยได้หวั่น มีสัดส่วนเบี้ยประกันรับสุทธิต่อรายได้ของประชากรสูงถึงร้อยละ 13.9 หากพิจารณาประเทศไทยซึ่งมีสัดส่วนเบี้ยประกันภัยรับสุทธิต่อรายได้ของประชากรอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว จะพบว่าธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยยังสามารถที่จะเติบโตได้ จากการพัฒนาระดับการศึกษา และระดับรายได้ต่อหัวสูงขึ้น ทำให้สัดส่วนเบี้ยประกันรับสุทธิต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศไทยได้เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 2.20 ในปี 2546 เป็นร้อยละ 3.38 ในปี 2555



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย และสมาคมประกันชีวิตไทย

จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตในประเทศไทยเพิ่มขึ้นจากจำนวน 9.66 ล้านกรมธรรม์ในปี 2546 เป็น 18.87 ล้านกรมธรรม์ในปี 2555 หรือเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 7.72 ต่อปี (CAGR) นอกจากนี้จำนวนกรมธรรม์ชีวิตใหม่แต่ละปีมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจำนวนกรมธรรม์ใหม่เพิ่มขึ้นจากระดับ 1.59 ล้านกรมธรรม์ในปี 2546 เป็น 2.99 ล้านกรมธรรม์ในปี 2555 หรือเป็นการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 7.27 ต่อปี (CAGR)



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย และสมาคมประกันชีวิตไทย

จากการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของจำนวนกรมธรรม์ใหม่ส่งผลให้เบี้ยประกันภัยรับสุทธิเพิ่มขึ้น จากข้อมูลของสำนักงานคปภ. ในปี 2555 การเติบโตของตลาดประกันชีวิตของไทยยังเป็นไปด้วยดี ธุรกิจประกันชีวิตมีเบี้ยประกันภัยรับรวม 384,190 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 18.67 เมื่อเทียบกับปี 2554 โดยการเติบโตของธุรกิจถูกผลักดันด้วยการขยายฐานลูกค้าใหม่ โดยมียอดเบี้ยประกันภัยรับปีแรก และเบี้ยชำระครั้งเดียวจำนวน 128,056 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 32.32 ส่วนเบี้ยประกันภัยปีต่อไป มีจำนวน 256,134 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.84 ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่ามีอัตราการขยายตัวของตลาดจากนโยบายภาครัฐ อาทิ การลดหย่อนภาษีสำหรับการประกันชีวิตแบบบำนาญเพื่อส่งเสริมการออมระยะยาว

3.2.5 ภาวะการแข่งขัน

การเติบโตของตลาดประกันชีวิตของไทยยังเป็นไปด้วยดี จากข้อมูลเบื้องต้นของสำนักงานคปภ. ในปี 2555 ธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยมีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงทั้งสิ้น 384,190 ล้านบาท มีการทำประกันภัยต่อออกไปจำนวน 6,555 ล้านบาท โดยบริษัท มีเบี้ยประกันภัยต่อรับจำนวน 1,145 ล้านบาท หรือคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 17.47 ของเบี้ยประกันภัยต่อรับทั้งหมด

ตารางเบี้ยประกันภัยต่อในประเทศไทยระหว่างปี 2553 - 2555

	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เบี้ยประกันภัยรับโดยตรง	291,338	-	323,758	-	384,190	-
เบี้ยประกันภัยต่อ	4,775	100.00	5,381	100.00	6,555	100.00
เบี้ยประกันภัยต่อรับของบริษัทฯ	607	12.71	842	15.65	1,145	17.47

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย และบริษัทฯ

โดยทั่วไปบริษัทประกันชีวิตส่วนใหญ่จะเอาประกันภัยต่อกับบริษัทประกันภัยต่อมืออาชีพ ทั้งนี้บริษัทประกันภัยต่อด้านประกันชีวิตที่ทำธุรกิจประกันภัยต่อเพียงอย่างเดียวในประเทศไทยมีเพียงบริษัท เท่านั้น นอกนั้นเป็นบริษัทประกันภัยต่อขนาดใหญ่จากต่างประเทศที่เข้ามาปฏิบัติงานในประเทศไทย อาทิ Swiss Reinsurance, Reinsurance Group of America (RGA),

Hannover Reinsurance Group, Munich Reinsurance, SCOR Reinsuracne และบริษัทประกันภัยต่อในเครือของบริษัทประกันชีวิตต่างประเทศที่เข้ามาร่วมทุนหรือเข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทประกันชีวิตในประเทศ

3.2.6 แนวโน้มอุตสาหกรรม

ธุรกิจประกันชีวิตในปี 2556 ยังสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง จากปัจจัยสนับสนุนด้านการเมือง เศรษฐกิจ ตลอดจนแผนฟื้นฟูเศรษฐกิจประเทศมีแนวโน้มที่ดี โดยเฉพาะมาตรการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ และปรับเงินเดือนข้าราชการสำหรับผู้จบปริญญาตรี คาดว่า จะทำให้ประชาชนมีกำลังการซื้อประกันชีวิตมากขึ้น น่าจะส่งผลดีกับธุรกิจประกันชีวิตโดยภาพรวม ทั้งนี้ธุรกิจประกันชีวิตจะให้ความสำคัญกับการขยายช่องทางตลาดใหม่ๆ เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย โดยเฉพาะผู้มีรายได้น้อย โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ประเภทความคุ้มครองชีวิต และสุขภาพ เพื่อให้สอดคล้องกับความเสี่ยงภัย และแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยในสถานการณ์ปัจจุบัน ขณะที่ทิศทางดอกเบี้ยในปี 2556 มีแนวโน้มปรับลดลง ทำให้สินค้าประเภทออมทรัพย์มีความน่าสนใจมากขึ้น ซึ่งอาจต้องเผชิญแรงกดดันจากการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ระหว่างธุรกิจประกันชีวิต และภาคธนาคารพาณิชย์อีกด้วย นอกจากนี้การขยายตัวของช่องทางจำหน่ายผ่านธนาคารพาณิชย์ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทประมาณอัตราการเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตในปี 2556 ไว้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 15

นอกจากนี้ ธุรกิจประกันชีวิตยังคงปรับกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยเน้นการเพิ่มจำนวนตัวแทนใหม่ การพัฒนาคุณภาพ ทักษะ ความรู้แก่บุคลากร รวมทั้งการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัยเข้ามาใช้ เพื่อให้เกิดการบริหารจัดการที่ดี สามารถแข่งขันในระดับประเทศ และสากล เพื่อรองรับสู่การเปิดเสรีภาคการเงินในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทฯ มีแหล่งที่มาของเงินทุนได้แก่ ส่วนของผู้ถือหุ้น เบี้ยประกันภัยรับสุทธิ และกำไรจากการลงทุนสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 752.19 ล้านบาท เบี้ยประกันภัยรับสุทธิ 1,040.66 ล้านบาท และกำไรจากการลงทุนสุทธิ 53.72 ล้านบาท

ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่มีนโยบายการจัดการจัดหาเงินทุนจากการกู้ยืม หรือจากภายนอก อย่างไรก็ตามในการดำเนินธุรกิจประกันภัยมีลักษณะเช่นเดียวกับสถาบันการเงินอื่นที่จำเป็นต้องมีฐานเงินกองทุนที่เพียงพอที่จะรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ การระดมทุนโดยการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งในการจัดหาเงินทุนเพื่อสนับสนุนการขยายธุรกิจนอกจากนี้บริษัทฯ อาจต้องดำเนินการด้วยวิธีการอื่นๆเป็นระยะๆไป

3.3.2 การลงทุน

นโยบายการลงทุน

นโยบายการลงทุนของบริษัทฯ จะยึดหลักการลงทุนแบบอนุรักษ์นิยม (Conservative) โดยให้ความสำคัญกับคุณภาพของหลักทรัพย์เพื่อความปลอดภัยของเงินลงทุนโดยยังคำนึงถึงความเสี่ยงด้านสภาพคล่องที่ต้องดำรงไว้ให้เพียงพอกับค่าสินไหมทดแทนที่จะเกิดขึ้นโดยไม่สามารถคาดการณ์ได้ การบริหารพอร์ตการลงทุนจะใช้ความระมัดระวัง เพื่อสร้างผลตอบแทนที่สม่ำเสมอในระยะยาวในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ และมีการควบคุมความเสี่ยงให้อยู่ในระดับต่ำ นอกจากนี้ยังต้องพิจารณา

ถึงกรอบวิธีการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk-Based Capital Framework) ด้วย ตลอดจนมีการปฏิบัติตามข้อกำหนดของสำนักงาน คปภ. นโยบายการลงทุนได้รับการสอบทานอย่างสม่ำเสมอ และมีความยืดหยุ่นพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การลงทุนเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในระยะยาว

สัดส่วนเงินลงทุนในสินทรัพย์ของบริษัทฯ

	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 53		ณ วันที่ 31 ธ.ค. 54		ณ วันที่ 31 ธ.ค. 55	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	9.36	1.03	19.94	2.08	17.76	1.72
เงินลงทุนเพื่อขาย						
ตราสารทุน	56.95	6.28	47.24	4.92	62.99	6.11
หน่วยลงทุน	203.58	22.46	194.83	20.27	221.39	21.48
เงินลงทุนที่จะถือจนครบกำหนด						
หลักทรัพย์รัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ	567.81	62.65	686.61	71.45	573.37	55.63
หุ้นกู้-หุ้นกู้แปลงสภาพ	40.00	4.41	10.00	1.04	-	0.00
เงินฝากธนาคาร	26.00	2.87	-	-	153.00	14.85
เงินลงทุนทั่วไป	2.11	0.23	2.11	0.22	2.11	0.20
เงินให้กู้ยืม	0.44	0.05	0.22	0.02	-	0.00
รวม	906.25	100.00	960.95	100.00	1,030.62	100.00

โครงสร้างของฝ่ายลงทุน

ฝ่ายลงทุนจะดำเนินการพิจารณาการลงทุนโดยพิจารณาจากผลตอบแทนและความเสี่ยงที่บริษัทฯจะได้รับ ซึ่งจะนำข้อสรุปจากการศึกษาสินทรัพย์ที่จะลงทุนเพื่อนำเสนอต่อผู้อำนวยการฝ่ายลงทุน กรรมการผู้อำนวยการ และประธานกรรมการบริหารเพื่ออนุมัติ ทั้งนี้สายงานการลงทุนจะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกรรมการผู้อำนวยการ เพื่อให้การลงทุนเป็นไปตามนโยบายการลงทุนโดยรวมของบริษัทฯตามที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

นอกเหนือจากการตรวจสอบการทำงานของฝ่ายลงทุนโดยคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯแล้ว เพื่อให้การดำเนินการลงทุนเป็นไปอย่างโปร่งใส สำนักงาน คปภ. ได้มีข้อกำหนดให้บริษัทประกันชีวิตจัดให้มีผู้ตรวจสอบจากภายนอก เข้าทำการประเมินระบบการตรวจสอบภายใน และระเบียบวิธีปฏิบัติการลงทุนเป็นประจำทุกปี สำหรับรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 โดยบริษัทฯ จัดให้บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท์ ยัง จำกัด เป็นผู้ประเมินระบบการควบคุมภายในและระเบียบวิธีปฏิบัติการลงทุน ประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันชีวิต ผลการประเมินพบว่าบริษัทมีประสิทธิภาพในการควบคุมภายใน การลงทุนและการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม

การให้สินเชื่อ

การให้สินเชื่อของบริษัทฯ เป็นการให้กู้ยืมตามสวัสดิการแก่พนักงาน ได้แก่ การให้กู้ยืมฉุกเฉิน การให้กู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัย และการให้กู้ยืมเพื่อซื้อรถยนต์ โดยเงินให้กู้ยืมดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนแก่พนักงานในกรณีที่เป็น และสนับสนุนให้พนักงานมีบ้าน หรือที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยบริษัทฯ จะคิดดอกเบี้ยอัตราคงที่ หรืออัตราลอยตัวแล้วแต่ประเภทของการกู้ยืม

3.3.3 ความสามารถในการดำรงเงินกองทุน

นโยบายในการดำรงอัตราส่วนที่สำคัญของธุรกิจของบริษัทฯ จะต้องไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่ กฎหมายกำหนดและสามารถเทียบเคียงได้กับมาตรฐานสากล โดยอัตราส่วนใดที่บริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่ามีมีความสำคัญต่อฐานะและความมั่นคงของบริษัทฯ ด้วยแล้ว บริษัทฯ จะรักษาไว้ให้อยู่ในระดับสูง ได้แก่ อัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุนที่ต้องดำรงตามกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯมีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 752.19 ล้านบาท และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทฯสามารถดำรงเงินกองทุนไว้ที่ 889.13 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน (CAR Ratio) ที่ร้อยละ 831.32 ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำที่ร้อยละ 125 (อัตราที่บังคับใช้ ณ ขณะนั้น) ที่กำหนดโดยสำนักงาน คปภ.

3.3.4 นโยบายในการบริหารสภาพคล่อง

ในด้านสภาพคล่อง บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งให้สามารถดำรงสภาพคล่องในอัตราที่เหมาะสมด้วยการจัดเตรียมแหล่งเงินทุนไม่ว่าจะได้จากกระแสเงินสดรับและจากสินทรัพย์สภาพคล่องให้สามารถรองรับกับความต้องการใช้เงินได้ในทุกสภาวะการณ์

3.3.5 หลักเกณฑ์สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจประกันชีวิต

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจประกันชีวิตซึ่งกำกับดูแลโดยหน่วยงานรัฐ ได้แก่ สำนักงาน คปภ. ซึ่งมีหน้าที่กำกับและดูแลการประกอบธุรกิจประกันชีวิต โดยได้มีการออกหลักเกณฑ์ต่างๆ มาเพื่อควบคุมให้บริษัทประกันชีวิตดำเนินธุรกิจโดยมีความโปร่งใส และดำรงไว้ซึ่งสถานะทางการเงินซึ่งสามารถรับผิดชอบต่อผู้ทำประกันได้ในอนาคต โดยหลักเกณฑ์สำคัญดังกล่าวสามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

หลักเกณฑ์เกี่ยวกับ	สรุปหลักเกณฑ์	สถานะของบริษัท ณ วันที่ 31 ธ.ค. 55
สถานภาพบริษัท	บริษัทประกันชีวิตทุกบริษัทต้องเป็นบริษัท มหาชน จำกัด ภายในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2556	บริษัทได้แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2554
เงินกองทุน	บริษัทต้องดำรงไว้ซึ่งความเพียงพอของเงินกองทุน (CAR Ratio) ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 140 (เริ่มบังคับใช้ 1 ม.ค. 2556)	ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทฯมีความเพียงพอของเงินกองทุน (CAR Ratio) ที่ร้อยละ 831.32
การจัดสรรเงินสำรอง	ต้องจัดสรรเงินสำรองดังนี้ (1) เงินสำรองสำหรับเบี้ยประกัน ที่ยังไม่ตกเป็นรายได้ของบริษัท (2) เงินสำรองค่าสินไหมทดแทน	บริษัทฯ ได้จัดสรรเงินสำรองไว้อย่างเพียงพอตามพระราชบัญญัติประกันชีวิต
หลักทรัพย์วางประกันไว้กับนายทะเบียน	20 ล้านบาท	บริษัทฯ ได้วางหลักทรัพย์ประกันไว้กับนายทะเบียน ตามพระราชบัญญัติประกันชีวิต จำนวน 20 ล้านบาท
การวางเงินสำรองประกันภัย	ร้อยละ 25 ของเงินสำรองประกันภัย สำหรับกรมธรรม์ประกันภัยที่ยังมีความผูกพันอยู่หลังจากหักด้วยจำนวนเงินให้กู้ยืมโดยมีกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทเป็นประกัน	บริษัทฯ ได้วางหลักทรัพย์ประกันไว้เป็นเงินสำรองประกันภัยกับนายทะเบียน ตามพระราชบัญญัติประกันชีวิต จำนวน 81 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด
สัดส่วนการถือหุ้นโดยต่างชาติ	<ul style="list-style-type: none"> - มีกรรมการซึ่งมีสัญชาติไทยไม่ต่ำกว่าสามในสี่ของจำนวนกรรมการทั้งหมด - ตามพรบ. ประกันชีวิต กำหนดให้บุคคลตาม (1) หรือ (2) หรือ (1) และ (2) ถือหุ้นรวมกันเกินร้อยละ 75 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ <ul style="list-style-type: none"> (1) บุคคลธรรมดาซึ่งมีสัญชาติไทย หรือห้างหุ้นส่วนสามัญซึ่งไม่จดทะเบียนที่ผู้เป็นหุ้นส่วนทั้งหมดมีสัญชาติไทย (2) นิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย และมี 	<ul style="list-style-type: none"> - ปัจจุบันบริษัทฯ มีกรรมการทั้งหมด 8 ท่านโดยไม่มีกรรมการที่เป็นชาวต่างชาติ - THRE เป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด และภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ THRE จะมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ ลดลงเหลือร้อยละ 50.8 ของทุนที่เรียกชำระแล้ว

หลักเกณฑ์เกี่ยวกับ	สรุปหลักเกณฑ์	สถานะของบริษัท ณ วันที่ 31 ธ.ค. 55
	<p>ลักษณะดังต่อไปนี้</p> <p>(ก) มีบุคคลตาม (1) ถือหุ้นอยู่เกินร้อยละ 50 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด หรือ</p> <p>(ข) มีบุคคลตาม (1) หรือนิติบุคคลตาม (2) (ก) หรือบุคคลตาม (1) และนิติบุคคลตาม (2) (ก) ถือหุ้นอยู่เกินร้อยละ 50 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด</p> <p>ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการขอผ่อนผันจากสำนักงาน คปภ. เพื่อให้บริษัทฯ มีบุคคลซึ่งไม่มีสัญชาติไทย (ตามที่นิยามในพรบ. ประกันชีวิต) ถือหุ้นรวมกันได้เกินกว่าร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งสำนักงาน คปภ. ได้มีมตินำคำขอผ่อนผันของบริษัทฯ ดังกล่าวเสนอให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป</p> <p>- ข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้มีผู้ถือหุ้นสัญชาติต่างด้าว (ตามพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ. 2542 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)) ถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 25</p>	

3.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -