

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

ธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ ธุรกิจประกันภัยต่อด้านการประกันชีวิตทุกประเภท (“ประกันภัยต่อ”) โดยเบี้ยประกันภัยรับส่วนหนึ่งจะถูกหักไว้เป็นเงินสำรองประกันชีวิต และดำเนินการบริหารเงินสำรองประกันชีวิตส่วนนี้โดยนำไปลงทุนเพื่อสร้างผลตอบแทนให้ครอบคลุมภาระที่จะเกิดขึ้น

ธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย แบ่งเป็นสองส่วนคือ การประกันชีวิต และการประกันต่อด้านประกันชีวิต โดยบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทยมีทั้งหมด 24 บริษัท และบริษัทรับประกันต่อด้านประกันชีวิตมีเพียงบริษัทเดียวคือ บมจ. ไทยรีประกันชีวิต โดยในปี 2555 มีเบี้ยประกันภัยรับรวม 390,473 ล้านบาท (รวมเบี้ยประกันชีวิตและเบี้ยประกันภัยต่อ) ทั้งนี้ส่วนแบ่งทางการตลาดกระจุกตัวในบริษัทประกันชีวิตขนาดใหญ่ โดยบริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันชีวิตสูงสุด 5 อันดับแรก คือ บมจ.เอไอเอ บมจ. เมืองไทยประกันชีวิต บมจ.ไทยประกันชีวิต บมจ.ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต และ บมจ.กรุงเทพประกันชีวิต ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 71 ของเบี้ยประกันชีวิตรวม (ที่มา: สมาคมประกันชีวิตไทย)

วัตถุประสงค์ของการทำประกันชีวิตสามารถแบ่งออกได้เป็นสองรูปแบบ คือ

- 1) **ผลประโยชน์ทางด้านความคุ้มครองการเสียชีวิตและเจ็บป่วย** ผู้เอาประกันจะได้รับประโยชน์ทางด้านความคุ้มครองโดยบริษัทประกันชีวิตจะชำระเงินคุ้มครองให้กับผู้รับประโยชน์หากผู้เอาประกันเจ็บป่วย ประสบอุบัติเหตุ หรือเสียชีวิต **ซึ่งบริษัทประกันชีวิตไม่สามารถคาดการณ์ค่าสินไหมทดแทนที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้** ตัวอย่างกรมธรรม์อาทิ ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ ประกันชีวิตคุ้มครองเงินเชื่อ ประกันภัยอุบัติเหตุ แบบประกันสุขภาพ ประกันชีวิตคุ้มครองการเจ็บป่วยจากโรคร้ายแรง เป็นต้น
- 2) **ผลประโยชน์ด้านการออมทรัพย์** ผู้เอาประกันจะได้รับเงินผลประโยชน์ในระหว่างระยะเวลาของสัญญาประกันภัยแม้ผู้เอาประกันจะไม่ได้เจ็บป่วย ประสบอุบัติเหตุ หรือเสียชีวิตแต่อย่างใด **ซึ่งบริษัทประกันชีวิตสามารถวางแผนได้ล่วงหน้าสำหรับเงินผลประโยชน์ที่ต้องจ่ายให้ผู้เอาประกันในอนาคต** ตัวอย่างกรมธรรม์อาทิ ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ประกันชีวิตแบบเน้นการลงทุน ประกันชีวิตแบบบำนาญ ประกันชีวิตแบบที่มีการจ่ายเงินคืน/เงินปันผล เป็นต้น **ทั้งนี้การทำประกันชีวิตแบบผลประโยชน์ด้านการออมทรัพย์มีสัดส่วนที่มากกว่าการทำประกันชีวิตแบบผลประโยชน์ทางด้านความคุ้มครองการเสียชีวิตและเจ็บป่วย (ที่มา: บริษัทฯ)**

ดังนั้นความเสี่ยงของบริษัทประกันชีวิตสามารถแบ่งออกได้สองรูปแบบตามวัตถุประสงค์ของการทำประกันชีวิต คือ การจ่ายความคุ้มครองจากการเสียชีวิต หรือทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวร สำหรับผลประโยชน์ทางด้านความคุ้มครองการเสียชีวิตและเจ็บป่วย ซึ่งทุนประกันประเภทดังกล่าวมีทุนประกันค่อนข้างสูง และบริษัทประกันชีวิตไม่สามารถคาดการณ์เหตุการณ์ได้ล่วงหน้าซึ่งหมายถึงค่าสินไหมทดแทนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต **ในขณะที่การจ่ายผลตอบแทนจากเงินออม** สำหรับผลประโยชน์ด้านการออมทรัพย์ ซึ่งทุนประกันประเภทดังกล่าวมีทุนประกันค่อนข้างต่ำ บริษัทประกันชีวิตสามารถวางแผนได้ล่วงหน้าสำหรับค่าสินไหมทดแทนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต **ทั้งนี้โดยบริษัทประกันชีวิตจะบริหารความเสี่ยงภัยโดยจะเอาประกันภัยต่อสำหรับผู้เอาประกันชีวิตในรายที่มีทุนประกันรวมเกินทุนประกันสูงสุดที่บริษัทกำหนด โดยพิจารณาจากความสามารถในการรับความเสี่ยงภัยไว้เอง (Retention)**—โดยประเมินจากจำนวนทุนประกันชีวิตที่รับความเสี่ยงภัยในการขาดใช้ค่าสินไหมทดแทนทั้งหมด (Retention) กับเงินกองทุนของบริษัทที่ต้องดำรงไว้ตามกฎหมาย สำหรับความเสี่ยงภัยที่เกินกว่าส่วนที่บริษัทประกันชีวิตรับไว้เอง นอกจากนี้ยังมีประกาศสำนักงาน คปภ. เรื่องการกำหนดสัดส่วนที่เก็บไว้เองของบริษัทประกันชีวิต (Retention limit) เทียบกับเบี้ยประกันชีวิตโดยตรงของบริษัท ซึ่งมีข้อความโดยสรุปดังนี้

อธิบายเพิ่มเติมเกี่ยวกับธุรกิจประกันชีวิต เพื่อที่จะได้เห็นภาพที่เชื่อมกับธุรกิจประกันภัยต่อ

- บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันชีวิตโดยตรง น้อยกว่า 1,000 ล้านบาท ต้องมีสัดส่วนทุนประกันชีวิตที่เก็บไว้เองอย่างน้อย 500,000 บาท
- บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันชีวิตโดยตรง ตั้งแต่ 1,000 ล้านบาท ต้องมีสัดส่วนทุนประกันชีวิตที่เก็บไว้เองตั้งแต่ 1,000,000 บาท

บริษัทประกันชีวิตจะทำการกระจายความเสี่ยงภัยในการชดใช้ค่าสินไหมทดแทนไปยังบริษัทรับประกันภัยต่อ ทั้งนี้บริษัทประกันชีวิตสามารถทำประกันภัยต่อกับบริษัทประกันภัยต่อได้มากกว่าหนึ่งแห่ง และบริษัทรับประกันภัยต่อก็สามารถกระจายความเสี่ยงต่อให้กับบริษัทรับประกันภัยต่ออื่นได้ ขึ้นอยู่กับขนาดของความเสี่ยง (Risk) และความสามารถในการรับความเสี่ยง (Retention Limit) ของบริษัทรับประกันต่อแต่ละแห่ง เนื่องจากการรับประกันชีวิตแบบที่ให้ผลประโยชน์ทางด้านความคุ้มครองการเสียชีวิตและเจ็บป่วย ก่อให้เกิดความเสี่ยงภัยแก่บริษัทประกันชีวิตมากกว่าการรับประกันชีวิตแบบที่ให้ผลประโยชน์ด้านการออมทรัพย์ ดังนั้นบริษัทประกันชีวิตจึงมีการทำประกันภัยต่อในส่วนที่ให้ผลประโยชน์ทางด้านความคุ้มครองการเสียชีวิตและเจ็บป่วยมากกว่าผลประโยชน์ด้านการออมทรัพย์

หลักการในการพิจารณาคัดเลือกบริษัทรับประกันภัยต่อของบริษัทประกันชีวิต คือ

- ชื่อเสียง สถานะทางการเงิน อันดับความน่าเชื่อถือใน (Credit Rating) ระดับ A ขึ้นไป
- ข้อได้เปรียบจากเงื่อนไขการรับประกันชีวิตต่อ โดยสามารถตอบสนองความต้องการตามนโยบายของบริษัทประกันชีวิตได้ เช่น การพิจารณารับประกันภัย รูปแบบสัญญาประกันภัยต่อ อัตราเบี้ยประกันภัยต่อ รวมถึงค่าบำเหน็จ (commission) เป็นต้น
- ปัจจัยด้านบริการต่างๆ ที่สนับสนุนในการดำเนินงาน
- ความพึงพอใจและความสะดวกรวดเร็วที่ได้รับจากการให้บริการ

3.1.1 ประเภทการประกันชีวิตที่บริษัทรับประกันภัยต่อจากบริษัทประกันชีวิต

ประเภทการประกันชีวิตที่บริษัทรับประกันภัยต่อจากบริษัทประกันชีวิตมีดังนี้

(1) ประกันชีวิตรายสามัญ (Ordinary Life)

คือประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินเอาประกันให้กับผู้รับผลประโยชน์เมื่อผู้ทำประกันเสียชีวิตหรือ จ่ายเงินเอาประกันให้แก่ผู้เอาประกันในกรณีที่ผู้เอาประกันมีชีวิตอยู่ในวันที่กรมธรรม์ครบกำหนดสัญญา ซึ่งโดยทั่วไปจะกำหนดวันครบอายุสัญญาเมื่อผู้เอาประกันมีอายุครบ 90 หรือ 99 ปี จะกำหนดการชำระเบี้ยตลอดชีพ แต่บางแบบอาจจะลดระยะเวลาชำระเบี้ยลงเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า เช่น ชำระเบี้ย 15 ปี 20 ปี หรือ จนถึงอายุ 60 ปี

(2) การประกันชีวิตกลุ่ม (Group Life)

คือประกันชีวิตที่ 1 กรมธรรม์จะมีผู้เอาประกันชีวิตร่วมกันตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป ส่วนมากจะเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัท ซึ่งเป็นสวัสดิการที่บริษัทห้างร้าน และองค์กรต่างๆ ทั้งภาครัฐบาล และเอกชนจัดให้กับลูกจ้างหรือ โดยปกติกรมธรรม์ประกันชีวิตกลุ่มจะเป็นสัญญาปีต่อปี ซึ่งต้องเก็บเบี้ยทุกปี ยกเว้นกรมธรรม์ที่ออกแบบพิเศษซึ่งอาจชำระเบี้ยเพียงครั้งเดียวตลอดระยะเวลาคุ้มครองก็ได้

(3) การประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองสินเชื่อ (Credit Life)

คือประกันชีวิตที่คุ้มครองการเสียชีวิต หรือคุ้มครองการเสียชีวิตและทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิงของผู้กู้เงินจากธนาคารที่เป็นผู้ปล่อยสินเชื่อ โดยธนาคารต้องการประกันความเสี่ยงในกรณีที่ผู้กู้เสียชีวิต หรือทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวร ลักษณะของผลิตภัณฑ์คือทุนเอาประกันชีวิต และระยะเวลาเอาประกันชีวิตจะลดลงรายงวดตามจำนวนและระยะเวลาสินเชื่อ

(4) อุบัติเหตุและสุขภาพ (Accident & Health)

คือประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองการเสียชีวิต และการสูญเสียอวัยวะเนื่องจากอุบัติเหตุ และให้ความคุ้มครองเกี่ยวกับการชดเชยค่ารักษาพยาบาล ที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเกิดจากการเจ็บป่วยหรือจากอุบัติเหตุ

3.1.2 ประเภทสัญญาประกันภัยต่อ

สัญญาประกันภัยต่อแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทดังนี้

1. การรับประกันภัยต่อแบบทำสัญญาต่อกัน (Treaty Reinsurance)

เป็นการรับประกันภัยต่อตามเงื่อนไขสัญญาที่ตกลงกันไว้ล่วงหน้าระหว่างบริษัทประกันชีวิตกับบริษัทผู้รับประกันภัยต่อ (Reinsurer) โดยบริษัทประกันชีวิตจะกำหนดส่วนที่รับไว้เอง (Retention) ตามความสามารถของบริษัท สำหรับความเสี่ยงภัยที่เกินกว่าส่วนที่บริษัทประกันชีวิตรับไว้เองจะเอาประกันภัยต่อกับบริษัทประกันภัยต่อ (Reinsurer) โดยปกติแล้วสัญญาจะกำหนดกรอบเงื่อนไขในการรับประกันภัยต่อไว้อย่างกว้างๆ เช่น ความคุ้มครอง และทุนประกัน เป็นต้น ในกรณีที่กรมธรรม์ใดเข้าเงื่อนไขที่กำหนดไว้ล่วงหน้า บริษัทฯ ก็สามารถรับประกันภัยต่อได้ทันที

สัญญาตามข้อตกลงของตลาด (Market Agreement) เป็น การรับประกันภัยต่อแบบทำสัญญาต่อกัน (Treaty Reinsurance) ประเภทหนึ่ง โดยเป็นสัญญาที่บริษัทฯ ได้ตกลงเงื่อนไขการประกันชีวิตต่อกับบริษัทประกันชีวิตคู่สัญญาจำนวน 11 บริษัท ตั้งแต่ช่วงแรกเริ่มก่อตั้งบริษัทฯ ซึ่งยังมีความต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน เพื่อให้บริษัทฯ มีส่วนร่วมในสัญญาประกันชีวิตภายใต้การตกลงของตลาดประกันชีวิตตามนโยบายของรัฐบาลในการเก็บเบี้ยประกันชีวิตไว้ในประเทศ ทั้งนี้หากเงื่อนไขเป็นไปตามข้อตกลงในสัญญาตามข้อตกลงของตลาด (Market Agreement) บริษัทฯ สามารถรับประกันภัยต่อจากบริษัทประกันชีวิตได้ทันที ในการรับประกันภัยต่อตามสัญญาตามข้อตกลงของตลาด (Market Agreement) อย่างไรก็ตามสัญญาตามข้อตกลงของตลาด (Market Agreement) มีเงื่อนไขเหมือนสัญญาทั่วไป สามารถยกเลิกได้ แต่โดยแนวทางปฏิบัติทางธุรกิจตามที่เป็นอยู่ ยังคงให้สัญญาเดินทางต่อไป

ภายใต้สัญญาประกันภัยต่อช่วง ภายหลังจากที่บริษัทฯ รับประกันภัยต่อมาแล้วนั้น บริษัทฯ จะได้นำธุรกิจบริษัทประกันชีวิตที่ทำสัญญาตามข้อตกลงของตลาด (Market Agreement) ทุกรายมารวมกัน ภายใต้อสัญญาประกันภัยต่อช่วง เพื่อและกระจายธุรกิจกลับไปยังบริษัทประกันชีวิตที่เข้าร่วมสัญญาตามข้อตกลงของตลาด (Market Agreement) ดังกล่าวบางราย โดยมีข้อตกลงร่วมกันว่า บริษัทฯ จะจ่ายเบี้ยประกันภัยต่อช่วง ขณะเดียวกันบริษัทประกันชีวิตดังกล่าวต้องจ่ายค่าบำเหน็จ และมีส่วนรับผิดชอบความเสี่ยงภัย จ่ายค่าสินไหมทดแทนกรณีมีการเรียกร้อง และจะได้รับผลตอบแทน (กำไร/ขาดทุน) ตามผลประกอบการของสัญญาประกันภัยต่อช่วงนั้นบริษัทฯ อาจมีการเอาประกันภัยต่อช่วงกลับไปยังบริษัทประกันชีวิตคู่สัญญาบางรายที่มีข้อตกลงสัญญาประกันภัยต่อช่วงตามสัดส่วนที่ได้ตกลงกัน โดยที่บริษัทฯ จะจ่ายเบี้ยประกันชีวิตต่อช่วงให้กับแต่ละคู่สัญญาและรับบำเหน็จรับจากแต่ละคู่สัญญา และเมื่อมีการจ่ายค่าสินไหมทดแทนจากการรับประกันต่อ บริษัทฯ จะเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนตามสัดส่วนที่ได้ทำประกันชีวิตต่อช่วงกลับจากแต่ละคู่สัญญา

ทั้งนี้เบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิที่ได้จากการรับประกันภัยต่อแบบทำสัญญาต่อกัน มีสัดส่วนร้อยละ 93.72 ของเบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิ ในปี 2555 และ ร้อยละ 96.54 ของเบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิในช่วงหกเดือนแรกของปี 2556

2. การรับประกันแบบเฉพาะราย (Facultative Reinsurance)

เป็นการรับประกันภัยต่อในกรณีที่เงื่อนไขในกรมธรรม์ไม่เข้าเงื่อนไขตามที่ระบุไว้ในสัญญาการรับประกันภัยต่อแบบทำสัญญาต่อกัน (Treaty Reinsurance) ทั้งนี้การรับประกันแบบเฉพาะราย (Facultative Reinsurance) จะมีลักษณะเป็นการรับประกันชีวิตในทุนประกันที่สูง และเกินความสามารถที่บริษัทประกันชีวิตจะรับไว้เอง (Retention limit) จึงมีความจำเป็นที่ต้องเอาประกันภัยต่อกับบริษัทประกันภัยต่อ (Reinsurer) ซึ่งต้องมีการพิจารณาคัดเลือกรับประกันภัยต่อเป็นรายกรมธรรม์ไปโดยวิธีการพิจารณาคัดเลือกรับประกันภัยต่อด้วยข้อเสนอ เงื่อนไขความคุ้มครองและอัตราเบี้ยประกันชีวิตต่อเฉพาะแต่ละรายกรมธรรม์

สัญญาประกันภัยต่อมีเงื่อนไขการต่ออายุอัตโนมัติในแต่ละปี เว้นแต่จะมีการแจ้งยกเลิกโดยคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ซึ่งจะต้องแจ้งล่วงหน้า 3 เดือนก่อนสิ้นปี เพื่อให้มีเวลาในการพิจารณาเงื่อนไขใหม่ร่วมกันของคู่สัญญาก่อนที่จะยืนยันการยกเลิกสัญญา หากไม่สามารถตกลงร่วมกันได้ กรณีที่มีการยกเลิกสัญญาประกันภัยต่อ บริษัทฯ จะยุติการให้ความคุ้มครองในกรมธรรม์ใหม่ แต่ยังคงรับประกันภัยต่อในกรมธรรม์ที่ได้ส่งเบี้ยประกันชีวิตต่อไว้จนกว่ากรมธรรม์นั้นๆ จะสิ้นสุดบังคับ

ทั้งนี้เบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิที่ได้จากการรับประกันภัยต่อแบบเฉพาะราย มีสัดส่วนร้อยละ 6.28 ของเบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิ ในปี 2555 และ ร้อยละ 3.46 ของเบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิในช่วงหกเดือนแรกของปี 2556

3.1.3 ลักษณะธุรกิจประกันภัยต่อตามนโยบายการตลาด

ลักษณะธุรกิจประกันภัยต่อด้านการประกันชีวิตของบริษัทฯจะเป็นการรับประกันชีวิตต่อจากบริษัทประกันชีวิตในประเทศ โดยบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินธุรกิจประกันชีวิตโดยตรงได้ ตามลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก ดังนี้

1. การประกันชีวิตประเภทดั้งเดิม (Conventional Reinsurance)

เป็นการรับประกันภัยต่อจากบริษัทประกันชีวิต โดยที่บริษัทประกันชีวิตมีการจัดการทุกอย่างด้วยตัวเอง ตั้งแต่พัฒนารูปแบบกรมธรรม์ ทำการตลาด และขายด้วยตัวเอง โดยมีการกระจายความเสี่ยงด้านทุนประกันให้กับบริษัทประกันภัยต่อ (Reinsurer) ทั้งในและต่างประเทศหลายๆ ราย ซึ่งจำนวนบริษัทประกันภัยต่อ (Reinsurer) เหล่านั้นมีจำนวนมาก และบริษัทก็เป็นส่วนหนึ่งที่ได้งานประกันภัยต่อลักษณะนี้ โดยที่บริษัทประกันภัยต่อ (Reinsurer) แต่ละรายไม่ต้องเข้าไปมีส่วนร่วมในการสร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์กับบริษัทประกันชีวิต หรือที่เรียกว่า Passive Reinsurance ทั้งนี้การประกันชีวิตประเภทดั้งเดิม (Conventional Reinsurance) มีสัญญาประกันภัยต่อทั้ง 2 ประเภทคือแบบทำสัญญาต่อกัน (Treaty Reinsurance) และสัญญาประกันภัยต่อแบบเฉพาะราย (Facultative Reinsurance)

ทั้งนี้เบี้ยประกันภัยต่อที่ได้จากการประกันชีวิตประเภทดั้งเดิม (Conventional Reinsurance) มีสัดส่วนร้อยละ 73.73 ของเบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิในปี 2555 และร้อยละ 68.4267.39 ของเบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิในช่วงสามหกเดือนแรกของปี 2556

2. การประกันชีวิตประเภทร่วมกันพัฒนา (Non-conventional Reinsurance)

ตลาดรับประกันภัยต่อเป็นตลาดเปิดที่บริษัทรับประกันภัยต่อจากต่างประเทศสามารถเข้ามาได้ตลอด บริษัทฯจึงไม่สามารถเลือกงานได้มากเพราะจำนวนงานในประเทศมีจำนวนจำกัด บริษัทฯ จึงต้องเพิ่มบทบาทในการดำเนินธุรกิจ และเป็นนโยบายของบริษัทฯ ที่จะทำธุรกิจแบบแสวงหาโอกาสทางการตลาดใหม่ (Active Reinsurer) โดยจะเข้าไปมีส่วนร่วมในทุกๆ กิจกรรม

ร่วมกับบริษัทประกันชีวิต ตั้งแต่การนำเสนอและพัฒนากิจกรรมประเภทใหม่ๆ ที่เป็นความต้องการของตลาด จัดทำแผนการตลาด และหาช่องทางการตลาด ซึ่งทำให้บริษัท สามารถกำหนดรูปแบบกิจกรรมและอัตราเบี้ยประกันภัยที่เหมาะสม รวมทั้งกำหนดส่วนแบ่งการรับประกันภัยต่อในอัตราส่วนที่สูงขึ้น ซึ่งรายได้ในส่วนที่บริษัท จะได้รับจะอยู่ในรูปของเบี้ยประกันภัยต่อของกรรมธรรม์นั้น แต่จะได้รับในสัดส่วนที่สูงกว่าอัตราส่วนการรับประกันภัยต่อประเภทดั้งเดิม (Conventional Reinsurance) การประกันชีวิตประเภทร่วมกันพัฒนา (Non-conventional Reinsurance) มีสัญญาประกันภัยต่อทั้ง 2 ประเภทคือแบบทำสัญญาต่อกัน (Treaty Reinsurance) และสัญญาประกันภัยต่อแบบเฉพาะราย (Facultative Reinsurance)

โดยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการขายประกันชีวิตตรงผ่านทางโทรศัพท์ (DRTV) และโครงการรับประกันสุขภาพ ร่วมกับบริษัทประกันชีวิตชั้นนำในตลาด สำหรับโครงการ DRTV บริษัทฯ ได้นำเสนอโครงการเต็มรูปแบบ การวิเคราะห์กำไรขาดทุนของโครงการ การคิดผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย การนำเสนอกลุ่มทดลอง การนำเสนอผลิตภัณฑ์โฆษณาในสื่อต่างๆ เช่น โทรทัศน์ และสิ่งสิ่งพิมพ์ รวมถึงดูแล และกำหนดขั้นตอนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะช่องทางการขายทางโทรศัพท์ เพื่อให้ได้เป้าหมายที่กำหนด ส่วนโครงการประกันสุขภาพบริษัทฯ ได้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการเพื่อมุ่งเน้นการลดอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทน (Loss ratio) โดยบริษัทฯ ได้เข้าไปร่วมวางแผนพัฒนาบุคลากรด้านพิจารณารับประกันภัย และสินไหมทดแทน

ทั้งนี้เบี้ยประกันภัยต่อที่ได้จากการประกันชีวิตประเภทร่วมกันพัฒนา (Non-conventional Reinsurance) มีสัดส่วนร้อยละ 26.27 ของเบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิในปี 2555 และร้อยละ 34.5832.61 ของเบี้ยประกันภัยต่อรับสุทธิในช่วงสามหกเดือนแรก ของปี 2556

3.1.4 การบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ

ตามกฎเกณฑ์ของสำนักงาน คปภ. บริษัทฯ ต้องจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อกำหนดนโยบายบริหารความเสี่ยง โดยต้องประเมินความรุนแรง กำหนดแนวทางการควบคุม และจัดทำรายงานแสดงผลการควบคุมความเสี่ยงตามเกณฑ์ที่สำนักงาน คปภ. กำหนด คือ

1. ความเสี่ยงด้านมหันตภัย
2. การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์และการกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัย
3. การพิจารณารับประกันภัย
4. การจัดการค่าสินไหมทดแทน
5. ความเสี่ยงด้านการซื้อประกันภัยต่อ
6. ความเสี่ยงด้านการลงทุน
7. ความเสี่ยงด้านชื่อเสียง
8. ความเสี่ยงด้านบุคลากรหลัก
9. ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบข้อบังคับ
10. ความเสี่ยงด้านระบบการดำเนินงาน

จากการที่บริษัทฯ รับประกันภัยต่อจากบริษัทประกันชีวิต บริษัทฯ จะบริหารความเสี่ยงภัยโดยจะพิจารณาความสามารถในการรับความเสี่ยงภัยไว้เอง (Retention) โดยประเมินจากจำนวนทุนประกันชีวิตที่รับความเสี่ยงภัยในการชดใช้ค่าสินไหมทดแทนทั้งหมดกับเงินกองทุนของบริษัทฯ ที่ต้องดำรงไว้ตามกฎหมาย สำหรับความเสี่ยงภัยที่เกินกว่าส่วนที่บริษัทฯ รับไว้เอง บริษัทฯ จะ

ทำการกระจายความเสี่ยงภัยโดยการทำประกันภัยต่อช่วง ซึ่งเป็นหลักการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจประกันภัยต่อเพื่อช่วยควบคุมและจำกัดโอกาสที่จะเกิดความเสียหายขนาดใหญ่และส่งเสริมให้เกิดการขยายงานในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้บริษัทรับประกันภัยต่อสามารถทำประกันภัยต่อช่วงกับบริษัทรับประกันภัยต่อได้มากกว่าหนึ่งแห่ง และบริษัทรับประกันภัยต่อก็สามารถกระจายความเสี่ยงต่อให้กับบริษัทรับประกันภัยต่ออื่นได้ ขึ้นอยู่กับขนาดของความเสี่ยง(Risk) และความสามารถในการรับความเสี่ยง (Retention Limit) ของบริษัทรับประกันต่อแต่ละแห่ง

หลักการในการพิจารณาคัดเลือกบริษัทรับประกันภัยต่อช่วงของบริษัทฯ คือ

- ชื่อเสียง สถานะทางการเงิน อันดับความน่าเชื่อถือ (Credit Rating) ระดับ A ขึ้นไป
- ข้อได้เปรียบจากเงื่อนไขการรับประกันชีวิตต่อช่วงเหมาะสมกับความเสี่ยงของบริษัทฯ
- ความพึงพอใจในการบริการและรวดเร็วในการจ่ายสินไหมทดแทน

บริษัทฯ มีนโยบายบริหารความเสี่ยงโดยการเอาประกันภัยต่อช่วง (Excess of Loss Protection) เพื่อป้องกันการเกิดการเรียกร้องค่าสินไหมที่เกิดจากเสียชีวิตของผู้ที่มีทุนประกันชีวิตรวมกันสูงเกินกว่าทุนประกันที่เก็บไว้เอง(Retention) หรือเกิดจากภัยพิบัติต่างๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อให้เกิดการเสียชีวิตของคนจำนวนมาก โดยการเอาประกันภัยต่อช่วง (Excess of Loss Protection) ของบริษัทฯ มีความคุ้มครอง 2 รูปแบบคือ

1. การประกันภัยต่อช่วงแบบคุ้มครองความเสียหายส่วนเกินสำหรับความเสียหายต่อราย (Excess of loss per person) เพื่อควบคุมความเสี่ยงต่อราย
2. การประกันภัยต่อช่วงแบบคุ้มครองความเสียหายส่วนเกินสำหรับความเสียหายต่อเหตุการณ์ (Excess loss per event) เพื่อควบคุมความเสี่ยงต่อภัยพิบัติต่อเหตุการณ์ เช่น มหันตภัย อุทกภัย โรคระบาด เป็นต้น

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินธุรกิจการประกันภัยต่อด้านประกันชีวิตเพียงบริษัทเดียวในประเทศไทย ซึ่งมีความเข้าใจในธุรกิจ และสถานะตลาดประกันชีวิตในประเทศ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการตลาดของบริษัทฯ ดังนี้

- มุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ ที่สร้างโอกาสทางธุรกิจ (value added service) และร่วมเป็นคู่ค้ากับบริษัทประกันชีวิตทุกบริษัท
- แสวงหาโอกาสทางการตลาดใหม่ (Active Reinsurer) โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการขายประกันชีวิตตรงผ่านทางโทรศัพท์ (DRTV) สำหรับโครงการ DRTV บริษัทฯ ได้นำเสนอโครงการเต็มรูปแบบ การวิเคราะห์ก้ำไรขาดทุนของโครงการ การคิดผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย การนำเสนอกลุ่มทดลอง การนำเสนอผลิตภัณฑ์โฆษณาในสื่อต่างๆ เช่น โทรทัศน์ และสื่อสิ่งพิมพ์ รวมถึงดูแล และกำหนดขั้นตอนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะช่องทางโทรศัพท์ เพื่อให้ได้เป้าหมายที่กำหนด
- การใช้ศักยภาพด้านบุคลากรของบริษัทฯ ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางในการสนับสนุนให้มีความรู้ด้านเทคนิค แนวทางการพิจารณารับประกันและพิจารณาสินไหมกับลูกค้า เพื่อให้ผลการดำเนินงานของผลิตภัณฑ์นั้นๆ มีกำไรและบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งช่วงต้นปี 2555 ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ร่วมรับประกันชีวิตต่อด้านประกันสุขภาพ

กับบริษัทประกันชีวิต โดยได้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการเพื่อมุ่งเน้นการลดอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทน (Loss ratio) โดยบริษัทฯ ได้เข้าไปร่วมวางแผนพัฒนาบุคลากรด้านพิจารณารับประกันภัย และสินไหมทดแทน

กลยุทธ์การแข่งขันและโอกาสทางธุรกิจ

- รัฐบาลโดยสำนักงาน คปภ. มีนโยบายที่จะให้มีการเก็บความเสี่ยงภัยไว้เองในประเทศให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ด้วยการกำหนดวงเงินขั้นต่ำที่ต้องเก็บความเสี่ยงภัยไว้ในประเทศขึ้นอยู่กับเบี้ยประกันภัยรับ และเงินกองทุนของแต่ละบริษัทประกันชีวิต จึงนับเป็นโอกาสของบริษัทฯ ในการขยายงาน
- บริษัทฯ มีความเข้าใจธุรกิจประกันภัยต่อรวมถึงความต้องการผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของคนไทยเป็นอย่างดี สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็ว โดยไม่มีข้อจำกัดเรื่องภาษาหรือการติดต่อสื่อสาร เนื่องจากบริษัทฯ เป็นบริษัทประกันภัยต่อในประเทศเพียงแห่งเดียวในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีนโยบายรับประกันชีวิตและเสนออัตราเบี้ยประกันชีวิตที่ยืดหยุ่นและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด
- มีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญทั้งด้านเทคนิค ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านการวิจัยและวางแผน ด้านการบริหารความเสี่ยง รวมถึงมีหน่วยงานรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการประกันชีวิตในประเทศไทย ทำให้มีฐานข้อมูลสถิติในด้านต่างๆ เช่น อัตราการตาย สาเหตุของการเจ็บป่วย สถิติการตายด้วยโรคต่างๆ เป็นต้น ของประชากรในประเทศ ซึ่งช่วยในการพัฒนาธุรกิจและบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ
- บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมาย และเกณฑ์การกำกับดูแลของสำนักงาน คปภ. เช่นเดียวกับกับบริษัทประกันชีวิตอื่นๆ ทำให้การพิจารณาความมั่นคงของบริษัทฯ เป็นมาตรฐานเดียวกัน ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากบริษัทชีวิต
- บริษัทฯ มีความมั่นคงของเงินกองทุนที่แข็งแกร่ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 และวันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทฯ มีอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน (CAR Ratio) ที่ร้อยละ 590.16 และร้อยละ 554.32 ตามลำดับ ซึ่งเกินกว่าร้อยละ 300 ดังนั้นบริษัทประกันชีวิตที่ส่งประกันภัยต่อให้บริษัทฯ จะถูกกำหนดค่าความเสี่ยงด้านเครดิตจากการประกันภัยต่อ (Credit risk charge) ระดับที่ต่ำสุดคือร้อยละ 1.6 เท่านั้น เทียบเท่ากับการทำประกันภัยต่อไปยังบริษัทประกันภัยต่อต่างประเทศที่มีอันดับความน่าเชื่อถือ (International Credit Rating) ในระดับ AAA ส่งผลให้บริษัทประกันชีวิตต้องดำรงเงินกองทุนไว้เพื่อรองรับความเสี่ยงด้านเครดิตจากการประกันภัยต่ออยู่ในระดับต่ำ ทำให้ต้นทุนของการใช้เงินกองทุนในการทำธุรกิจต่ำลงไปด้วย

การบริหารความเสี่ยง

ตามกฎเกณฑ์ของสำนักงาน คปภ. บริษัทฯ ต้องจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อกำหนดนโยบายบริหารความเสี่ยง โดยต้องประเมินความรุนแรง กำหนดแนวทางการควบคุม และจัดทำรายงานแสดงผลการควบคุมความเสี่ยงตามเกณฑ์ที่สำนักงาน คปภ. กำหนด คือ

- 1.— ความเสี่ยงด้านมหันตภัย
- 2.— การออกแบบและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และการกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัย
- 3.— การพิจารณารับประกันภัย
- 4.— การจัดการค่าสินไหมทดแทน
- 5.— ความเสี่ยงด้านการซื้อประกันภัยต่อ
- 6.— ความเสี่ยงด้านการลงทุน
- 7.— ความเสี่ยงด้านชื่อเสียง
- 8.— ความเสี่ยงด้านบุคลากรหลัก

9.—ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบข้อบังคับ

10.11. ความเสี่ยงด้านระบบการดำเนินงาน

จากการที่บริษัทรับประกันภัยต่อจากบริษัทประกันชีวิต บริษัทจะบริหารความเสี่ยงภัยโดยจะพิจารณาความสามารถในการรับความเสี่ยงภัยไว้เอง (Retention) โดยประเมินจากจำนวนทุนประกันชีวิตที่รับความเสี่ยงภัยในการชดเชยค่าสินไหมทดแทนทั้งหมดกับเงินกองทุนของบริษัท ที่ต้องดำรงไว้ตามกฎหมาย สำหรับความเสี่ยงภัยที่เกินกว่าส่วนที่บริษัทรับไว้เอง บริษัทจะทำการกระจายความเสี่ยงภัยโดยการรับประกันภัยต่อช่วง ซึ่งเป็นหลักการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจประกันภัยต่อเพื่อช่วยควบคุมและจำกัดโอกาสที่จะเกิดความเสียหายขนาดใหญ่และส่งเสริมให้เกิดการขยายงานในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้บริษัทรับประกันภัยต่อสามารถทำประกันภัยต่อช่วงกับบริษัทประกันภัยต่อได้มากกว่าหนึ่งแห่ง และบริษัทรับประกันภัยต่อก็สามารถกระจายความเสี่ยงต่อให้กับบริษัทรับประกันภัยต่ออื่นได้ ขึ้นอยู่กับขนาดของความเสี่ยง (Risk) และความสามารถในการรับความเสี่ยง (Retention Limit) ของบริษัทรับประกันต่อแต่ละแห่ง

หลักการในการพิจารณาคัดเลือกบริษัทรับประกันภัยต่อช่วงของบริษัท คือ

- ชื่อเสียง สถานะทางการเงิน อันดับความน่าเชื่อถือ (Credit Rating) ระดับ A ขึ้นไป
- ข้อได้เปรียบจากเงื่อนไขการรับประกันชีวิตต่อช่วงเหมาะสมกับความเสี่ยงของบริษัท
- ความพึงพอใจในการบริการและรวดเร็วในการจ่ายสินไหมทดแทน

บริษัท มีนโยบายบริหารความเสี่ยงโดยการเอาประกันภัยต่อช่วง (Excess of Loss Protection) เพื่อป้องกันเกิดการเรียกร้องค่าสินไหมที่เกิดจากเสียชีวิตของผู้ที่มีทุนประกันชีวิตรวมกันสูงเกินกว่าทุนประกันที่เก็บไว้เอง (Retention) หรือเกิดจากภัยพิบัติต่างๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อให้เกิดการเสียชีวิตของคนจำนวนมาก โดยการเอาประกันภัยต่อช่วง (Excess of Loss Protection) ของบริษัท มีความคุ้มครอง 2 รูปแบบคือ

1. การรับประกันภัยต่อช่วงแบบคุ้มครองความเสียหายส่วนเกินสำหรับความเสียหายต่อราย (Excess of loss per person) เพื่อควบคุมความเสี่ยงต่อราย
2. การรับประกันภัยต่อช่วงแบบคุ้มครองความเสียหายส่วนเกินสำหรับความเสียหายต่อเหตุการณ์ (Excess loss per event) เพื่อควบคุมความเสี่ยงต่อภัยพิบัติต่อเหตุการณ์ เช่น มหันตภัย อุทกภัย โรคระบาด เป็นต้น

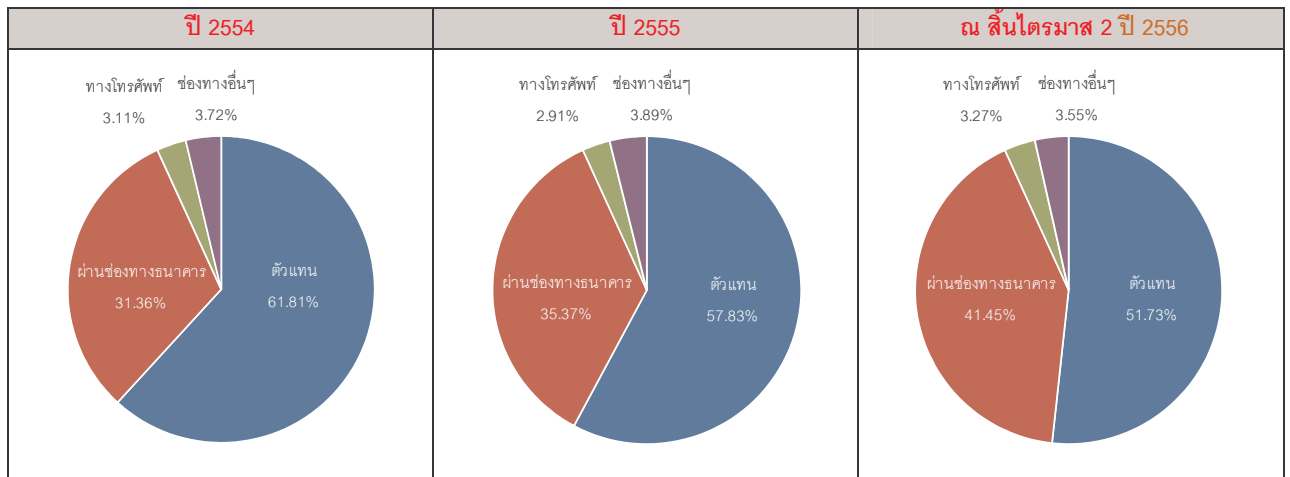
3.2.2 การจำหน่ายและช่องทางจำหน่าย

บริษัทประกันชีวิตในประเทศไทยมีช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตโดยสามารถแบ่งออกได้ 4 ช่องทางคือ

- 1) ตัวแทน
- 2) ผ่านช่องทางธนาคาร (Bancassurance)
- 3) ผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing)

3.2.24) ช่องทางการจำหน่ายอื่น

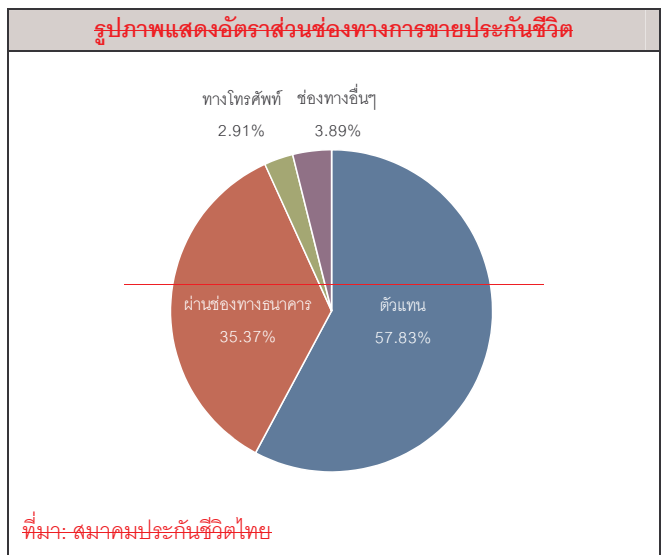
รูปภาพแสดงอัตราส่วนช่องทางการขายประกันชีวิตในปี



ที่มา: สมาคมประกันชีวิตไทย

บริษัทประกันชีวิตในประเทศไทยมีช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตโดยสามารถแบ่งออกได้ 4 ช่องทางคือ

- 1)—ตัวแทน
- 2)—ผ่านช่องทางธนาคาร (Bancassurance)
- 3)—ผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) และ
- 4) —ช่องทางการจำหน่ายอื่น



จะเห็นได้ว่าช่องทางการจำหน่ายผ่านตัวแทนเป็นช่องทางการจำหน่ายที่มีสัดส่วนสูงสุดในธุรกิจ อย่างไรก็ตามในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาช่องทางการจำหน่ายผ่านธนาคารมีอัตราการขยายตัวสูงอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มลูกค้าของธนาคารพาณิชย์ เป็นผู้ที่มีกำลังซื้อทั้งประกันชีวิตแบบรายบุคคลและแบบคุ้มครองสินค้า ด้วยเหตุนี้จึงทำให้รายได้จากค่าธรรมเนียมของธนาคารพาณิชย์เติบโตเพิ่มขึ้นทุกปีจึงเป็นแรงผลักดันให้ธนาคารให้ความสำคัญกับธุรกิจประกันชีวิตอย่างจริงจัง จากอัตราการเติบโตสูงต่อเนื่องของบริษัทประกันชีวิตที่มีช่องทางการขายผ่านธนาคารเป็นช่องทางหลักก็เป็นแรงจูงใจให้บริษัทประกันชีวิตต้องแสวงหาพันธมิตรธนาคารเพิ่มขึ้นด้วย

ปัจจุบันมีความมีความนิยมทำโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์ (DRTV) และปิดการขายด้วยช่องทางการขายทางโทรศัพท์หลังจากบริษัทประกันชีวิตขายกรมธรรม์ให้ลูกค้าผ่านช่องทางที่กล่าวถึงแล้ว บริษัทประกันชีวิตจะบริหารความเสี่ยงโดยจะพิจารณาความสามารถในการรับความเสี่ยงภัยไว้เอง (Retention) โดยประเมินจากจำนวนทุนประกันชีวิตที่รับความเสี่ยงภัยในการชดเชยค่าสินไหมทดแทนทั้งหมดกับเงินกองทุนของบริษัทที่ต้องดำรงไว้ตามกฎหมาย สำหรับความเสี่ยงภัยที่เกินกว่าส่วนที่บริษัทประกันชีวิตรับไว้เองบริษัทประกันชีวิตจะทำการกระจายความเสี่ยงภัยในการชดเชยค่าสินไหมทดแทนมายังบริษัท หรือบริษัทรับประกันภัยต่ออื่น ทั้งนี้บริษัทประกันชีวิตสามารถทำประกันภัยต่อกับบริษัทประกันภัยต่อได้มากกว่าหนึ่งแห่ง และบริษัท

รับประกันภัยต่อก็สามารถกระจายความเสี่ยงต่อให้กับบริษัทรับประกันภัยต่ออื่นได้ ขึ้นอยู่กับขนาดของความเสี่ยง (Risk) และความสามารถในการรับความเสี่ยง (Retention Limit) ของบริษัทรับประกันต่อแต่ละแห่ง

ปัจจุบันบริษัทมีช่องทางการจำหน่าย โดยการติดต่อโดยตรงกับบริษัทประกันชีวิตที่ประกอบธุรกิจในประเทศไทยทั้ง 24 บริษัท

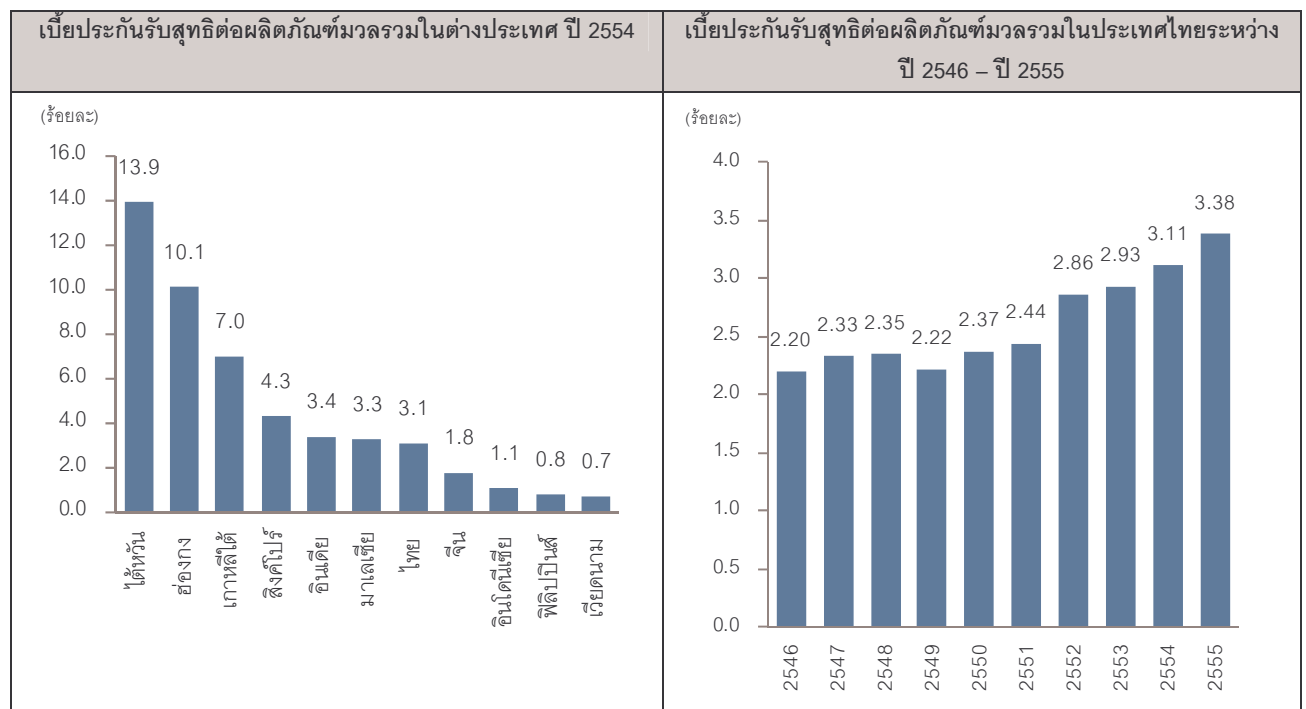
3.2.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัท ประกอบด้วยบริษัทประกันชีวิตที่ประกอบธุรกิจในประเทศไทยทั้ง 24 บริษัท โดยบริษัทประกันชีวิตดังกล่าวมี ส่วนหนึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ถือหุ้นร้อยละ 50.8 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้นี้ ซึ่งช่วยเสริมสร้างฐานการตลาดของบริษัทฯ ให้มีความมั่นคงยิ่งขึ้น

3.2.4 ภาวะตลาด

ธุรกิจประกันชีวิต

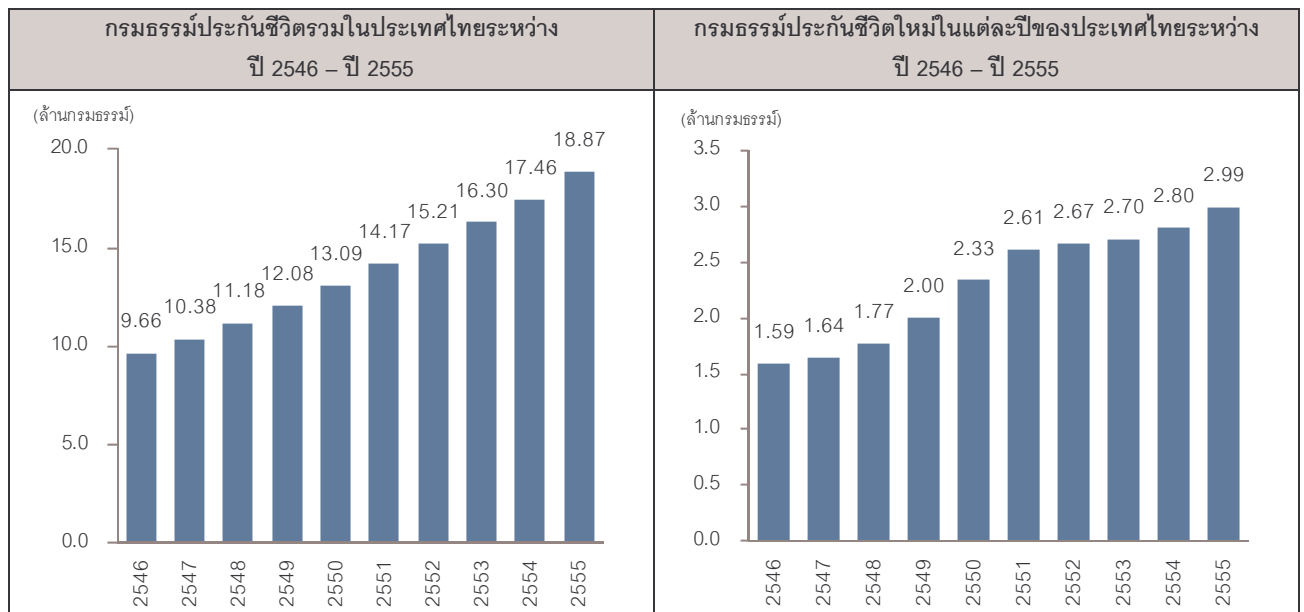
ปัจจุบันการประกันชีวิตเป็นเครื่องมือสำหรับใช้ป้องกันความเสี่ยงให้กับตนเอง และบุคคลในครอบครัวทำให้ประชาชนที่มีความรู้ความเข้าใจถึงความจำเป็นของการทำประกันชีวิต และมีรายได้ในระดับสูงพอที่จะมีการออมเริ่มให้ความสำคัญในการทำประกันชีวิตมากขึ้น จากเหตุผลดังกล่าวประเทศที่มีระดับการศึกษาและระดับรายได้ต่อหัวสูงจึงมีแนวโน้มที่ประชาชนในประเทศนั้นๆ จะทำประกันชีวิตสูง



ที่มา: Swiss Reinsurance สมาคมประกันชีวิตไทย และ THRE

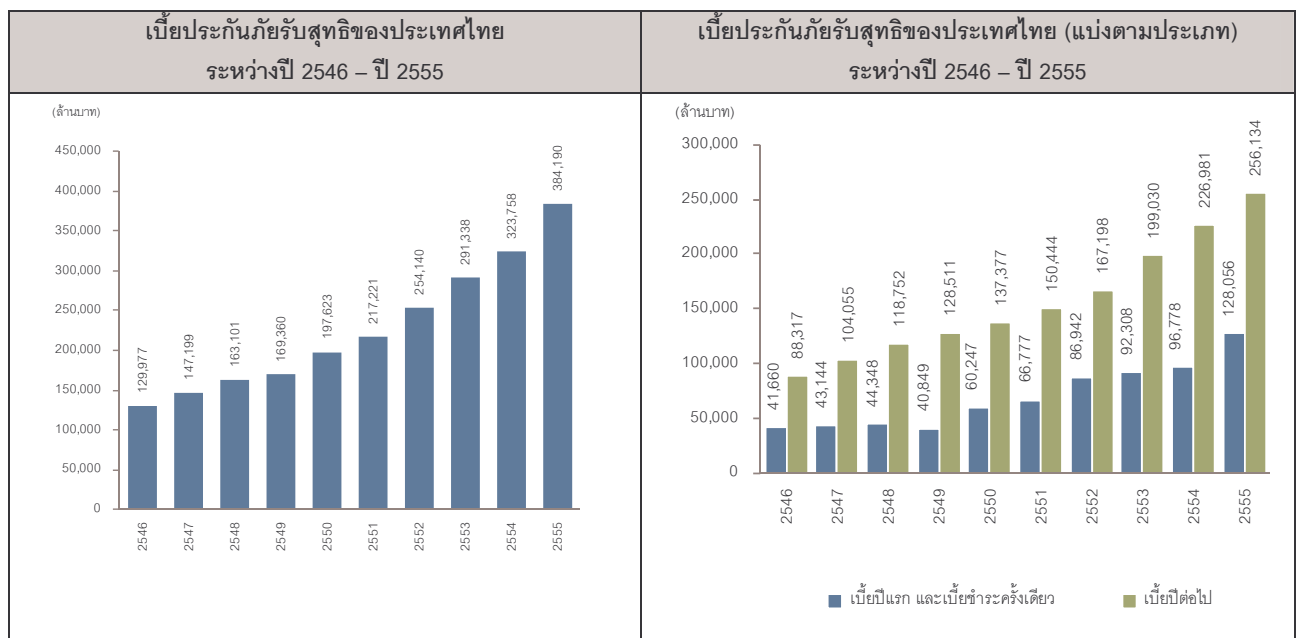
แนวโน้มการทำประกันชีวิต โดยเฉพาะกลุ่มประเทศที่มีรายได้สูงในทวีปเอเชีย เช่น ไต้หวัน ฮองกง เกาหลีใต้ และสิงคโปร์ มีสัดส่วนเบี้ยประกันภัยรับสุทธิต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Net Premium per GDP) สูงกว่าประเทศที่มีรายได้ของประชากรต่ำ เช่น อินเดีย มาเลเซีย ไทย จีน อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และเวียดนาม โดยในปี 2554 ประเทศไต้หวัน มีสัดส่วนเบี้ยประกันรับสุทธิต่อรายได้ของประชากรสูงถึงร้อยละ 13.9 หากพิจารณาประเทศไทยซึ่งมีสัดส่วนเบี้ยประกันภัยรับสุทธิต่อรายได้ของประชากรอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว จะพบว่าธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยยังสามารถที่จะเติบโตได้ เห็นได้

จากการพัฒนาระดับการศึกษา และระดับรายได้ต่อหัวสูงขึ้นในอดีต 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

หมายเหตุ: เบี้ยปีแรก หมายถึง เบี้ยที่ชำระในปีแรก

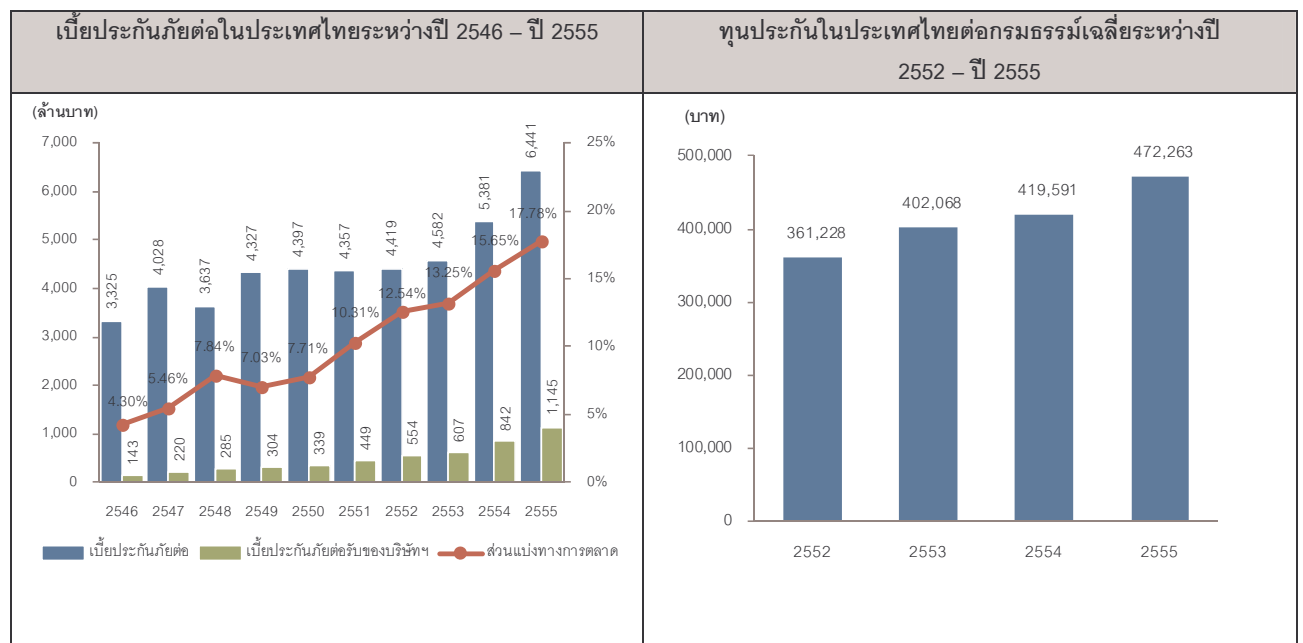
เบี้ยชำระครั้งเดียว หมายถึง เบี้ยที่ชำระครั้งเดียว และให้ความคุ้มครองตลอดอายุสัญญา

เบี้ยปีต่อไป: หมายถึง เบี้ยที่ชำระหลังเบี้ยปีแรกตลอดอายุสัญญากรมธรรม์

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

ธุรกิจประกันภัยต่อด้านประกันชีวิต

จากการที่บริษัทประกันชีวิตจะบริหารความเสี่ยงภัยโดยการกระจายความเสี่ยงภัยไปยังบริษัทรับประกันภัยต่อทำให้ธุรกิจประกันภัยต่อเติบโตตามธุรกิจประกันชีวิต ในประเทศไทยสัดส่วนการรับประกันภัยต่อเมื่อเทียบกับเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงจะมีสัดส่วนร้อยละ 1.65 ของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงในปี 2555 สัดส่วนดังกล่าวอยู่ในระดับที่ต่ำ เนื่องจากทุนประกันในประเทศไทยต่อกรมธรรม์เฉลี่ยในปี 2555 อยู่ที่ 472,263 บาทต่อกรมธรรม์ซึ่งทำให้บริษัทประกันชีวิตจะเก็บความเสี่ยงภัยไว้เอง (Retention) เนื่องจากบริษัทประกันชีวิตมีความสามารถในการรับความเสี่ยง (Retention Limit) ได้ อย่างไรก็ตามในประเทศที่พัฒนาแล้วทุนประกันต่อกรมธรรม์เฉลี่ยจะสูงกว่าของประเทศไทยมาก ซึ่งสังเกตได้จากเบี้ยประกันภัยรับสุทธิต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Net Premium per GDP) ของไต้หวัน ฮังกิง เกาหลีใต้ และสิงคโปร์ อยู่ที่ร้อยละ 13.9 ร้อยละ 10.1 ร้อยละ 7.0 และร้อยละ 4.3 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับประเทศไทยที่ร้อยละ 3.1 ในปี 2554 ดังนั้นธุรกิจประกันภัยต่อในประเทศไทยยังสามารถที่จะเติบโตได้ เห็นได้จากจำนวนทุนประกันในประเทศไทยต่อกรมธรรม์เพิ่มขึ้นจาก 361,228 บาทต่อกรมธรรม์ในปี 2552 เป็น 472,263 บาทต่อกรมธรรม์ ในปี 2555 หรือเป็นการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 9.34 ต่อปี (CAGR)



ที่มา: สมาคมประกันชีวิตไทย และบริษัทฯ

3.2.5 ภาวะการแข่งขัน

แม้ว่าบริษัทประกันชีวิตจะสามารถรับประกันภัยต่อได้ แต่โดยทั่วไปบริษัทประกันชีวิตไม่มีนโยบายส่งประกันภัยต่อระหว่างกัน เนื่องจากไม่ใช่ธุรกิจหลักและเป็นผู้แข่งทางการค้าระหว่างกัน ดังนั้นโดยทั่วไปบริษัทประกันชีวิตส่วนใหญ่จะเอาประกันภัยต่อกับบริษัทประกันภัยต่อในประเทศและต่างประเทศ บริษัทประกันภัยต่อต่างประเทศที่เข้ามาปฏิบัติงานในประเทศไทย อาทิ Swiss

Reinsurance, Reinsurance Group of America (RGA), Hannover Reinsurance Group, Munich Reinsurance, SCOR Reinsurance และบริษัทประกันภัยต่อในเครือของบริษัทประกันชีวิตต่างประเทศที่เข้ามาร่วมทุนหรือเข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทประกันชีวิตในประเทศ

การแข่งขันในตลาดรับประกันภัยต่อในประเทศไทยโดยส่วนใหญ่บริษัทรับประกันภัยต่อจะใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้านราคา ความสามารถในการรับความเสี่ยง และความมั่นคงทางการเงิน ทั้งนี้บริษัทรับประกันภัยต่อที่ไม่มีธุรกิจในประเทศไทยมีอุปสรรคอย่างมากที่จะเข้ามาในตลาดรับประกันภัยต่อในประเทศไทยเนื่องจากขาดความเข้าใจในตลาด และไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย นอกจากนี้สำนักงาน คปภ. ไม่มีนโยบายที่จะให้บริษัทรับประกันภัยต่อต่างประเทศเปิดสาขาในประเทศไทย

ตารางเบี้ยประกันภัยต่อในประเทศไทยระหว่างปี 2553 - 2555

	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เบี้ยประกันภัยต่อ	4,582	100.00	5,381	100.00	6,441	100.00
เบี้ยประกันภัยต่อรับของบริษัทฯ	607	13.25	842	15.65	1,145	17.78

	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555	
	ล้านบาท	เติบโต (ร้อยละ)	ล้านบาท	เติบโต (ร้อยละ)	ล้านบาท	เติบโต (ร้อยละ)
เบี้ยประกันชีวิตรับสุทธิ	291,338	13	323,758	11	384,190	19
เบี้ยประกันชีวิตต่อ	4,775	8	5,381	13	6,555	22
เบี้ยประกันชีวิตต่อรับของบริษัทฯ ¹	607	10	842	39	1,145	36
ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทฯ (ร้อยละ)	13		16		17	

หมายเหตุ: ¹ สัดส่วนเบี้ยประกันชีวิตต่อรับที่เหลือเป็นการรับประกันภัยต่อโดยบริษัทรับประกันภัยต่อจากต่างประเทศ

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย และบริษัทฯ

การเติบโตของตลาดประกันภัยต่อยังเป็นไปด้วยดี จากข้อมูลของสำนักงานคปภ.ตามตารางข้างต้น เบี้ยประกันภัยต่อรับมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องคือ 4,775 ล้านบาท 5,381 ล้านบาท และ 6,555 ล้านบาท ตั้งแต่ปี 2553 – ปี 2555 ตามลำดับ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 13 ในปี 2554 และร้อยละ 22 ในปี 2555 และบริษัทฯมีเบี้ยประกันภัยต่อรับของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องคือ 607 ล้านบาท 842 ล้านบาท และ 1,145 ล้านบาท ตั้งแต่ปี 2553 – ปี 2555 ตามลำดับ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 17 ในปี 2554 และร้อยละ 20 ในปี 2555

3.2.6 แนวโน้มอุตสาหกรรม

ธุรกิจประกันชีวิตในปี 2556 ยังสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง จากปัจจัยสนับสนุนด้านการเมือง เศรษฐกิจ ตลอดจนแผนฟื้นฟูเศรษฐกิจประเทศมีแนวโน้มที่ดี โดยเฉพาะการอนุญาตให้บุคคลธรรมดาสามารถนำเบี้ยประกันชีวิตมาหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาเพิ่มขึ้น มาตรการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ และปรับเงินเดือนข้าราชการสำหรับผู้จบปริญญาตรี คาดว่าจะทำให้ประชาชนมีกำลังการซื้อประกันชีวิตมากขึ้น นอกจากนี้รัฐบาลมีนโยบายผลักดันการประกันชีวิตรายย่อย (Micro Insurance) รวมถึงกระตุ้นการออมผ่านผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตแทนการฝากเงินผ่านบัญชีธนาคาร เพื่อให้การประกันชีวิตเป็นหลักประกันความมั่นคงให้กับชีวิต และทรัพย์สินของประชาชน น่าจะส่งผลดีกับธุรกิจประกันชีวิตโดยภาพรวม ทั้งนี้ธุรกิจประกันชีวิตจะให้

ความสำคัญกับการขยายช่องทางตลาดใหม่ๆ เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย โดยเฉพาะผู้มีรายได้น้อย โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ประเภทความคุ้มครองชีวิต และสุขภาพ เพื่อให้สอดคล้องกับความเสี่ยงภัย และแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยในสถานการณ์ปัจจุบัน การที่รัฐบาลต้องการให้ปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงอีก จะส่งผลให้ลูกค้ากลุ่มที่รับความเสี่ยงได้น้อยเปลี่ยนมาออมเงินกับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตมากขึ้น นอกจากนี้การขยายตัวของช่องทางจำหน่ายผ่านธนาคารพาณิชย์ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ ประเมินอัตราการเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตในปี 2556 ไว้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 15

นอกจากนี้ยังมีการจัดตั้งคณะทำงานร่วมภาครัฐและเอกชนในการดำเนินการกำหนดมาตรการเชิงรุกในการพัฒนารูทกิจประกันชีวิตให้เข้าถึงประชาชนได้อย่างทั่วถึง ภายใต้ผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อความต้องการของประชาชน ในอัตราเบี้ยประกันภัยที่เหมาะสม ผ่านช่องทางการขายที่หลากหลายเพื่อให้ประชาชนทุกระดับสามารถเข้าถึงการประกันภัยได้สะดวกขึ้น รวมถึงการสนับสนุนการขายการประกอบธุรกิจประกันภัยโดยจัดทำ Road Map ร่วมกันเพื่อกำหนดแนวทาง กรอบระยะเวลาดำเนินการ มาตรการต่างๆ ทั้งในส่วนที่เกี่ยวข้องกับภาครัฐ และเอกชน เพื่อสร้างความชัดเจนในการก้าวเข้าสู่การเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

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

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทฯมีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 847.82 ล้านบาท เบี้ยประกันภัยรับสุทธิ 608.80 ล้านบาท และกำไรจากการลงทุนสุทธิ 31.69 ล้านบาท

ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่มีนโยบายการจัดหาเงินทุนจากการกู้ยืม หรือจากภายนอก อย่างไรก็ตามในการดำเนินธุรกิจประกันภัยมีลักษณะเช่นเดียวกับสถาบันการเงินอื่นที่จำเป็นต้องมีฐานเงินกองทุนที่เพียงพอที่จะรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ การระดมทุนโดยการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งในการจัดหาเงินทุนเพื่อสนับสนุนการขายธุรกิจ นอกจากนี้ในอนาคตบริษัทฯ อาจต้องดำเนินการด้วยวิธีการอื่นๆ เช่น การเสนอหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม (Rights Offering) การเสนอเสนอหุ้นเพิ่มทุนให้บุคคลโดยเฉพาะเจาะจง (Private Placement) การออกใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหลักทรัพย์ (Warrant) เป็นต้น เป็นระยะๆ ไป

3.3.2 การลงทุน

นโยบายการลงทุน

นโยบายการลงทุนของบริษัทฯ จะยึดหลักการลงทุนแบบอนุรักษนิยม (Conservative) คือมุ่งเน้นลงทุนเพื่อให้ได้รายได้อย่างสม่ำเสมอ ได้แก่ พันธบัตรรัฐบาล และหน่วยลงทุนที่มีการจ่ายเงินปันผลสม่ำเสมอ โดยให้ความสำคัญกับคุณภาพของหลักทรัพย์เพื่อความปลอดภัยของเงินลงทุนโดยยังคำนึงถึงความเสี่ยงด้านสภาพคล่องที่ต้องดำรงไว้ให้เพียงพอกับค่าสินไหมทดแทนที่จะเกิดขึ้นโดยไม่สามารถคาดการณ์ได้ การบริหารพอร์ตการลงทุนจะใช้ความระมัดระวัง เพื่อสร้างผลตอบแทนที่สม่ำเสมอในระยะยาวในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ และมีการควบคุมความเสี่ยงให้อยู่ในระดับต่ำ นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาถึงกรอบวิธีการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk-Based Capital Framework) ด้วย ตลอดจนมีการปฏิบัติตาม

ข้อกำหนดของสำนักงาน คปภ. นโยบายการลงทุนได้รับการสอบทานอย่างสม่ำเสมอ และมีความยืดหยุ่นพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การลงทุนเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในระยะยาว

สัดส่วนเงินลงทุนในสินทรัพย์ของบริษัทฯ

	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 53		ณ วันที่ 31 ธ.ค. 54		ณ วันที่ 31 ธ.ค. 55		ณ วันที่ 30 มิ.ย. 56	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	9.36	1.03	19.94	2.06	17.76	1.71	16.52	1.59
เงินลงทุนเพื่อขาย								
ตราสารทุน	56.95	6.24	47.24	4.89	62.99	6.08	86.72	8.33
หน่วยลงทุน	203.58	22.32	194.83	20.15	221.39	21.36	304.63	29.26
เงินลงทุนที่จะถือจนครบกำหนด								
หลักทรัพย์รัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ	567.81	62.24	686.61	71.01	573.37	55.31	400.26	38.44
หุ้นกู้-หุ้นกู้แปลงสภาพ	40.00	4.38	10.00	1.03	-	-	-	-
เงินฝากธนาคาร	26.00	2.85	-	-	153.00	14.76	225.00	21.61
เงินลงทุนทั่วไป	2.11	0.23	2.11	0.22	2.11	0.20	2.11	0.20
เงินให้กู้ยืม	0.44	0.05	0.22	0.02	-	-	-	-
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	6.00	0.66	6.00	0.62	6.00	0.58	6.00	0.58
รวม	912.25	100.00	966.95	100.00	1,036.62	100.00	1,041.24	100.00

นโยบายการลงทุน

บริษัทฯ มีเงินลงทุนในปี 2553 ปี 2554 และปี 2555 เท่ากับ 912.24 ล้านบาท 966.95 ล้านบาท และ 1,036.61 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับร้อยละ 5.66 ร้อยละ 4.83 และร้อยละ 5.18 ตามลำดับ

รายการ	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555
อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุน ¹ (ร้อยละ)	5.66	4.83	5.18
เงินลงทุน ² (ล้านบาท)	912.24	966.95	1,036.61
อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุนเฉลี่ยของบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย ³ (ร้อยละ)	5.08	4.74	4.48

¹ อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุนคำนวณจากรายได้จากการลงทุนสุทธิหารด้วยเงินลงทุน

² เงินลงทุนประกอบด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนเพื่อขาย เงินลงทุนที่จะถือจนครบกำหนด เงินลงทุนทั่วไป เงินให้กู้ยืม และเงินลงทุนในบริษัทร่วม

³ ที่มา: คำนวณโดยบริษัทฯ โดยใช้ฐานข้อมูลจากฝ่ายวิเคราะห์ธุรกิจ และสถิติ สำนักงาน คปภ.

วิธีการดำเนินงานโครงสร้างของฝ่ายลงทุน

ฝ่ายลงทุนจะดำเนินการพิจารณาการลงทุนโดยพิจารณาจากผลตอบแทนและความเสี่ยงที่บริษัทฯจะได้รับ ซึ่งจะนำข้อสรุปจากการศึกษาสินทรัพย์ที่จะลงทุนเพื่อนำเสนอต่อผู้อำนวยการฝ่ายลงทุน กรรมการผู้อำนวยการ และประธานกรรมการบริหารเพื่ออนุมัติ ทั้งนี้สายงานการลงทุนจะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกรรมการผู้อำนวยการ เพื่อให้การลงทุนเป็นไปตามนโยบายการลงทุนโดยรวมของบริษัทฯตามที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

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

การให้สินเชื่อ

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

3.3.3 ความสามารถในการดำรงเงินกองทุน

นโยบายในการดำรงอัตราส่วนที่สำคัญของธุรกิจของบริษัทฯ จะต้องไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่ กฎหมายกำหนดและสามารถเทียบเคียงได้กับมาตรฐานสากล โดยอัตราส่วนใดที่บริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่ามีความสำคัญต่อฐานะและความมั่นคงของบริษัทฯ ด้วยแล้ว บริษัทฯ จะรักษาไว้ให้อยู่ในระดับสูง ได้แก่ อัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุนที่ต้องดำรงตามกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯมีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 752.19 ล้านบาท และสามารถดำรงเงินกองทุนไว้ที่ 855.45 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน (CAR Ratio) ที่ร้อยละ 590.16 ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำที่ร้อยละ 140 ที่กำหนดโดยสำนักงาน คปภ.

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทฯมีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 847.82 ล้านบาท ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทฯสามารถดำรงเงินกองทุนไว้ที่ 986.63 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน (CAR Ratio) ที่ร้อยละ 554.32

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 30 มิ.ย.56
สถานภาพบริษัท	บริษัทประกันชีวิตทุกบริษัทต้องเป็นบริษัท มหาชน จำกัด ภายในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2556	บริษัทได้แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2554
เงินกองทุน	บริษัทต้องดำรงไว้ซึ่งความเพียงพอของเงินกองทุน (CAR Ratio) ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 140 (เริ่มบังคับใช้ 1 ม.ค. 2556)	ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทฯมีความเพียงพอของเงินกองทุน (CAR Ratio) ที่ร้อยละ 554.32
การจัดสรรเงินสำรอง	ต้องจัดสรรเงินสำรองดังนี้ (1) เงินสำรองสำหรับเบี้ยประกันที่ยังไม่ตกเป็นรายได้ของบริษัท (2) เงินสำรองค่าสินไหมทดแทน	บริษัทฯมีการกันเงินสำรองตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่พอเพียง ถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนดไว้ โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทฯมีเงินสำรองทั้งสิ้น 389.87 ล้านบาท
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 หรือนางหุ้นส่วนสามัญซึ่งไม่จดทะเบียนที่ผู้เป็นหุ้นส่วนทั้งหมดมีสัญชาติไทย (2) นิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย และมีลักษณะดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> (ก) มีบุคคลตาม (1) ถือหุ้นอยู่เกินร้อยละ 50 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด หรือ (ข) มีบุคคลตาม (1) หรือนิติบุคคลตาม (2) (ก) หรือบุคคลตาม (1) และนิติบุคคลตาม (2) (ก) ถือหุ้นอยู่เกินร้อยละ 50 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด <p>ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2556 บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้บริษัทฯ สามารถมีบุคคลซึ่งไม่มีสัญชาติไทย (ตามที่นิยามในพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)) ถือหุ้นรวมกันได้เกินกว่าร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ปัจจุบันบริษัทฯ มีกรรมการทั้งหมด 8 ท่านโดยไม่มีกรรมการที่เป็นชาวต่างชาติ - THRE เป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด และภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ THRE จะมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯลดลงเหลือร้อยละ 50.8 ของหุ้นที่เรียกชำระแล้ว

หลักเกณฑ์เกี่ยวกับ	สรุปหลักเกณฑ์	สถานะของบริษัท ณ วันที่ 30 มิ.ย.56
	<p>เป็นระยะเวลา 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ได้รับอนุญาต (วันที่ 5 สิงหาคม 2556) ปี</p> <p>– ข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้มีผู้ถือหุ้นสัญชาติต่างด้าว (ตามพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ. 2542 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)) ถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 25</p>	

การดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk Based Capital)

เงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง คือเงินกองทุนที่คำนวณมาจากความเสี่ยงที่บริษัทประกันชีวิตมีอยู่จริง โดยตลอดเวลาที่ดำเนินธุรกิจบริษัทประกันชีวิตจะต้องดำรงเงินกองทุนไม่ต่ำกว่าเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงที่คำนวณได้ โดยเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงนี้เริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2554 โดยเงินกองทุนนี้จะถูกคิดคำนวณขึ้นมาจากพอร์ตความเสี่ยงที่มีอยู่จริง ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวหมายถึงความเสี่ยง 4 ด้านคือ 1) ด้านประกันภัย 2) ด้านตลาด 3) ด้านเครดิต และ 4) ด้านการกระจุกตัว ทั้งนี้หากเงินกองทุนที่คำนวณได้ต่ำกว่า 30 ล้านบาท บริษัทประกันชีวิตจะต้องดำรงเงินกองทุนไว้ที่ 30 ล้านบาท

อัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน (Capital Adequacy Ratio: CAR Ratio)

$$\text{อัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน (Capital Adequacy Ratio: CAR)} = \frac{\text{เงินกองทุนที่บริษัทมีอยู่ (Total Capital Available: TCA)}}{\text{เงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงที่บริษัทต้องดำรงไว้ (Total Capital Required: TCR)}}$$

เงินกองทุนที่บริษัทมีอยู่ หมายถึง ส่วนของผู้ถือหุ้นซึ่งปรับปรุงให้เป็นมูลค่าตามราคาตลาดตามหลักเกณฑ์ของสำนักงาน คปภ.

เงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงที่บริษัทต้องดำรงไว้ หมายถึง เงินกองทุนที่บริษัทจะต้องมีไว้รองรับความเสี่ยงจากการทำธุรกิจ 4 ด้าน คือ ความเสี่ยงด้านประกันภัย ความเสี่ยงด้านตลาด ความเสี่ยงด้านเครดิต และความเสี่ยงด้านการกระจุกตัว

โดยตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไป สำนักงาน คปภ. กำหนดให้บริษัทประกันชีวิตต้องดำรงไว้ซึ่งความเพียงพอของเงินกองทุน (CAR Ratio) ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 140

สำนักงาน คปภ. กำหนดเกณฑ์การเปรียบเทียบอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน (CAR Ratio) กับ อันดับความน่าเชื่อถือ (Credit Rating) ไว้ดังนี้

RBC Model: Reinsurance Credit Risk charge

Risk Grade	Counter party					Risk Charge
	Domestic (CAR)	Off-shore (Credit Rating)				
		S&P's	Moody's	Fitch	A.M. Best	
1	≥ 300%	AAA	Aaa	AAA	A++	1.6%
2	≥ 200% and < 300%	AA+	Aa1	AA+	A+	2.8%
		AA	Aa2	AA		
		AA-	Aa3	AA-		
3	≥ 150% and < 200%	A+	A1	A+	A A-	4%
		A	A2	A		
		A-	A3	A-		
4	< 150%	BBB+	Baa1	BBB+	B++ B+	8%
		BBB	Baa2	BBB		
		BBB-	Baa3	BBB-		
5		BB+ or Below	Ba1 or Below	BB+ or Below	B or Below	12%

หมายเหตุ: บริษัทรับประกันภัยต่อในประเทศไทย ใช้ Risk Grade 1 ถึง 4 เท่านั้น โดยจะพิจารณาจาก CAR Ratio ที่รายงานต่อสำนักงาน คปภ. สำหรับการพิจารณา Risk Charge ของบริษัทรับประกันภัยต่อต่างประเทศจะพิจารณาจาก Credit Rating จากสถาบันจัดอันดับตามตารางข้างต้น
ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

3.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -