## ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของ SEG เป็นดังต่อไปนี้

| **รายการ** | **งบการเงินสำหรับงวดปีสิ้นสุดวันที่** |
| --- | --- |
| **31 ธันวาคม 2559** | **31 ธันวาคม 2560** | **31 ธันวาคม 2561** |
| **ล้านบาท** | **ร้อยละ1** | **ล้านบาท** | **ร้อยละ1** | **ล้านบาท** | **ร้อยละ1** |
| รายได้จากธุรกิจประกันชีวิต | 7,364.00 | 44.62 | 11,552.42 | 51.52 | 16,178.79 | 56.24 |
| รายได้จากธุรกิจประกันภัย | 5,449.49 | 33.02 | 6,963.84 | 31.06 | 7,218.22 | 25.09 |
| รายได้จากธุรกิจลีซซิ่ง | 2,808.20 | 17.02 | 2,880.92 | 12.85 | 3,845.55 | 13.37 |
| รายได้จากธุรกิจอื่นๆ | 0.80 | 0.00 | 0.29 | 0.00 | 1.07 | 0.00 |
| รายได้อื่น | 881.30 | 5.34 | 1,024.26 | 4.57 | 1,521.58 | 5.29 |
| **รวม** | **16,503.79** | **100.00** | **22,421.73** | **100.00** | **28,765.21** | **100.00** |

หมายเหตุ : 1 ร้อยละของรายได้รวมของ SEG

| **รายการ** | **งบการเงินสำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่** |
| --- | --- |
| **31 มีนาคม 2561** | **31 มีนาคม 2562** |
| **ล้านบาท** | **ร้อยละ1** | **ล้านบาท** | **ร้อยละ1** |
| รายได้จากธุรกิจประกันชีวิต | 4,564.35 | 58.27 | 1,726.89 | 37.16 |
| รายได้จากธุรกิจประกันภัย | 1,859.08 | 23.73 | 1,745.45 | 37.56 |
| รายได้จากธุรกิจลีซซิ่ง | 858.19 | 10.96 | 872.79 | 18.78 |
| รายได้จากธุรกิจอื่นๆ | 0.25 | 0.00 | 0.04 | 0.00 |
| รายได้อื่น | 550.84 | 7.03 | 302.19 | 6.50 |
| **รวม** | **7,832.71** | **100.00** | **4,647.36** | **100.00** |

หมายเหตุ : 1 ร้อยละของรายได้รวมของ SEG

ภายหลังการปรับโครงสร้างกิจการ TGH มีการลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจ ได้แก่

ธุรกิจประกันชีวิต ผ่านบริษัท อาคเนย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) (“**SELIC**”)

ธุรกิจประกันวินาศภัย ผ่านบริษัท อาคเนย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) (“**SEIC**”) และบริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) (“**TIC**”)

ธุรกิจลีซซิ่ง ผ่านบริษัท อาคเนย์แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“**SECAP**”)

### ธุรกิจประกันชีวิต

##### **ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ**

กลุ่มบริษัทฯ มีการประกอบธุรกิจประกันชีวิต และมีธุรกิจการลงทุนตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยประกาศกำหนด

* + - * 1. **ประกันชีวิตสามัญ (Ordinary Life Insurance)**

เป็นการประกันชีวิตรายบุคคลที่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป จำนวนเงินเอาประกันภัยขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระเบี้ยประกันภัยของแต่ละบุคคล โดยอัตราค่าเบี้ยประกันขึ้นอยู่กับระดับความเสี่ยงของบุคคล เช่นอายุ เพศ อาชีพ เป็นต้น ความคุ้มครองและระยะเวลาในการชำระเบี้ยประกันภัยขึ้นอยู่กับแบบของการประกันแต่ละแบบ เช่น 5 ปี 10 ปี 15 ปี หรือจนผู้เอาประกันภัยมีอายุครบอายุใดอายุหนึ่งที่กำหนดไว้ โดยอาจมีงวดการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายปี ราย 6 เดือน ราย 3 เดือน หรือรายเดือน การทำประกันชีวิตประเภทนี้ผู้เอาประกันจะได้รับผลประโยชน์หลักคือ ความคุ้มครองและการออมทรัพย์ อีกทั้งเบี้ยประกันชีวิตบางรายการยังสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาได้ตามที่กฎหมายกำหนด โดยประกันชีวิตสามัญแบบต่างๆ จะมีสัดส่วนผลประโยชน์ของความคุ้มครองและการออมทรัพย์ต่างกันออกไป ประกันชีวิตสามัญมีลักษณะแบบประกัน ดังนี้

**แบบตลอดชีพ (Whole Life Insurance)**

หมายถึง แบบประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินเอาประกันภัยให้กับผู้รับผลประโยชน์เมื่อผู้ทำประกันเสียชีวิต หรือ จ่ายเงินเอาประกันให้แก่ผู้เอาประกันในกรณีที่ผู้เอาประกันมีชีวิตอยู่ในวันที่กรมธรรม์ครบกำหนดสัญญา ซึ่งโดยทั่วไปจะกำหนดวันครบอายุสัญญาเมื่อผู้เอาประกันภัยมีอายุครบ 90 หรือ 99 ปี และเป็นแบบประกันชีวิตสามัญที่เน้นผลประโยชน์ด้านความคุ้มครองกรณีเสียชีวิต บาดเจ็บสูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพ และได้รับความนิยมมากประเภทหนึ่ง โดยทั่วไปแบบประกันแบบตลอดชีพจะกำหนดการชำระเบี้ยประกันภัยตลอดชีพ แต่บางแบบอาจจะลดระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัยลงเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า เช่น 15 ปี 20 ปี หรือ จนถึงอายุ 60 ปี โดยกรมธรรม์จะมีลักษณะหลายรูปแบบเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า เช่นกรมธรรม์สำหรับเด็กอายุต่ำกว่า 15 ปี หรือบุคคลในวัยทำงาน เป็นต้น โดยมีทั้งรูปแบบกรมธรรม์ประกันหลักและกรมธรรม์เสริม เช่น กรมธรรม์คุ้มครองโรคมะเร็ง หรือโรคร้ายแรง

**แบบชั่วระยะเวลา (Term Insurance)**

หมายถึง แบบประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย โดยทั่วไปมีระยะเวลาคุ้มครอง หรืออายุกรมธรรม์ 5 ปี ถึง 15 ปี แบบประกันลักษณะนี้มีจุดเด่นที่อัตราเบี้ยประกันภัยต่ำ รวมถึงให้ความคล่องตัวจากระยะเวลาสัญญาที่สั้น อีกทั้งบางผลิตภัณฑ์มีการชำระเงินคืนเป็นสัดส่วนร้อยละของจำนวนเงินเอาประกันภัยอีกด้วย

**แบบสะสมทรัพย์ (Endowment Insurance)**

หมายถึง แบบประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์ เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตภายในระยะเวลาที่กำหนดในกรมธรรม์ หรือจ่ายเงินเอาประกันภัยให้กับผู้เอาประกันภัย เมื่อผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่จนครบสัญญาประกันภัย ซึ่งอาจมีทางเลือกการชำระเบี้ยประกันภัยหลากหลายระยะเวลา และเพิ่มการคืนเงินผลประโยชน์ในระหว่างระยะเวลาของสัญญาประกันภัย เช่นการจ่ายคืนเงินตามสัดส่วนของเงินเอาประกันระหว่างช่วงการชำระเบี้ยประกัน หลังจากครบระยะเวลาการชำระเบี้ยประกัน หรือเมื่อครบอายุกรมธรรม์ รวมถึงการชำระเงินเอาประกันคืนในบางกรณี ทำให้แบบประกันนี้เป็นแบบประกันชีวิตสามัญที่เพิ่มผลประโยชน์ด้านการออมทรัพย์

**แบบบำนาญ (Pension หรือ Annuity Insurance)**

หมายถึง การประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำ เหมาะสำหรับผู้ที่คาดว่าจะยังชีพและมีอายุยืนยาว เป็นการประกันชีวิต เพื่อคุ้มครองการสูญเสียทางเศรษฐกิจ อันเนื่องมาจากการสูญเสียรายได้เมื่อมีอายุมากขึ้นหรือเมื่อพ้นวัยทำงาน บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งเท่ากันอย่างสม่ำเสมอให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตทุกเดือนหรือทุกปี นับแต่ผู้เอาประกันชีวิตเกษียณอายุ หรือมีอายุครบ 55 ปี 60 ปี หรือ 65 ปี เป็นต้น แล้วแต่เงื่อนไขในกรมธรรม์ประกันชีวิตที่กำหนดไว้ สำหรับระยะเวลาการจ่ายเงินขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้เอาประกันชีวิตที่จะเลือกซื้อ จุดเด่นผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้คือมีระยะเวลาการจ่ายเบี้ยค่อนข้างสั้นเมื่อเทียบกับประกันชีวิตตลอดชีพ รวมถึงให้เงินบำนาญสม่ำเสมอพร้อมความคุ้มครองกรณีเสียชีวิตทั้งก่อนและระหว่างรับเงินบำนาญ และยังสามารถนำเบี้ยประกันบำนาญไปลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาเพิ่มเติมจากเบี้ยประกันชีวิตทั่วไปตามที่กฎหมายกำหนดอีกด้วย

**แบบชำระเบี้ยประกันครั้งเดียว (Single Premium)**

หมายถึง การประกันชีวิตแบบผู้เอาประกันชำระเบี้ยประกันเพียงครั้งเดียวเมื่อครั้งแรกเข้า โดยผู้เอาประกัน จะได้รับความคุ้มครองชีวิตกรณีเสียชีวิตและรับเงินจ่ายคืนระหว่างสัญญาตามสัดส่วนของจำนวนเงินเอาประกัน รวมถึงคืนเบี้ยประกันที่ทำการชำระครั้งแรกเมื่อครบอายุสัญญากรมธรรม์ ซึ่งจะมีระยะเวลาคุ้มครองแตกต่างกันไป เช่น 10 ปี หรือจนกว่าอายุจะถึงตามที่กรมธรรม์กำหนด เหมาะสำหรับผู้ที่มีเงินทุนในการชำระเบี้ยครั้งเดียว หรือผู้ที่ต้องการความคุ้มครองชีวิตพร้อมกับได้รับผลตอบแทนจากเงินออม

* + - * 1. **ประกันชีวิตกลุ่ม (Group Life Insurance)**

ประกันกลุ่มเป็นการประกันชีวิตที่กรมธรรม์หนึ่งจะมีผู้เอาประกันชีวิตร่วมกันตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป ส่วนมากจะเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัท ซึ่งเป็นสวัสดิการที่บริษัทห้างร้าน และองค์กรต่างๆ ทั้งภาครัฐบาล และเอกชนจัดให้กับลูกจ้างหรือสมาชิก โดยมีหลักการพิจารณาความเสี่ยงของบุคคลในกลุ่มทั้งหมดด้วยอัตราเฉลี่ย ไม่ว่าจะเป็น อายุ เพศ หน้าที่การงาน หรือจำนวนเงินเอาประกันภัย โดยจะคำนวณออกมาเป็นอัตราเบี้ยประกันภัยเพียงอัตราเดียว และจะใช้กับบุคคลทุกคนในกลุ่มนั้น และเนื่องจากประกันกลุ่มมีค่าใช้จ่ายในการรับประกันหลายๆ อย่างตํ่าลง จึงเป็นผลดีและมีส่วนทำให้เบี้ยประกันภัยรวมโดยส่วนใหญ่ตํ่ากว่าการประกันชีวิตรายบุคคล โดยปกติกรมธรรม์ประกันชีวิตกลุ่มจะเป็นสัญญาปีต่อปีซึ่งต้องเก็บเบี้ยทุกปี ยกเว้นกรมธรรม์ที่ออกแบบพิเศษซึ่งอาจชำระเบี้ยเพียงครั้งเดียวตลอดระยะเวลาคุ้มครองก็ได้ โดยปกติประกันชีวิตกลุ่มจะคุ้มครองไปถึงอุบัติเหตุ ทุพพลภาพ สุขภาพ และทันตกรรมด้วย จุดเด่นของประกันชีวิตกลุ่มคือรองรับความต้องการที่หลากหลายและยืดหยุ่นตามงบประมาณขององค์กร อีกทั้งครอบคลุมด้วยเครือข่ายโรงพยาบาลมากกว่า 250 แห่งทั่วประเทศ

* + - * 1. **ประกันชีวิตธุรกิจสถาบัน**

เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทพัฒนาขึ้นเพื่อให้บริการแก่สถาบันการเงินหรือองค์กร เพื่อวัตถุประสงค์ในการคุ้มครองความเสี่ยงของเงินที่ให้กู้ยืมในกรณีผู้ขอกู้เสียชีวิตหรือทุพพลภาพ (Credit Life Insurance) เช่น กรมธรรม์แบบคุ้มครองสินเชื่อ (Mortgage Insurance) ทั้งนี้ รวมถึงการให้ความคุ้มครองประกันชีวิตเป็นประโยชน์เพิ่มเติมในกรณีของการฝากเงินด้วย หมายถึงแบบประกันชีวิตที่คุ้มครองการเสียชีวิต หรือ คุ้มครองการเสียชีวิตและทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิงภายในระยะเวลาเอาประกันภัยด้วยจำนวนเงินเอาประกันภัยที่ลดลงรายงวด

##### **การตลาดและการแข่งขัน**

* + - * 1. **นโยบายการตลาด ผลิตภัณฑ์และบริการ**

***กลยุทธ์การแข่งขัน***

* ด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ มีกลยุทธ์การแข่งขันในธุรกิจประกันชีวิต โดยการออกแบบกรมธรรม์ที่มีลักษณะและผลตอบแทนที่แตกต่าง รวมถึงมีการร่วมมือกับคู่ค้า ไม่ว่าจะเป็น ธนาคาร ตัวแทนและโบรคเกอร์ เพื่อศึกษาความต้องการของลูกค้า เพื่อให้สามารถออกแบบกรมธรรม์ที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าต่างๆ กลุ่มที่มีความต้องการที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นค่าเบี้ยประกัน ระยะเวลาการชำระเบี้ย สิทธิประโยชน์และความคุ้มครอง และผลประโยชน์ด้านการออม
* ด้านการพัฒนาตัวแทนและคู่ค้า บริษัทฯ เน้นการเพิ่มจำนวนตัวแทน และพัฒนาความรู้ความสามารถของตัวแทนอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการสนับสนุนและพัฒนาตัวแทนและพนักงานในการอบรม สำหรับคู่ค้าทั้งธนาคารและโบรคเกอร์ มีกลยุทธ์ในการรักษาความสัมพันธ์ที่ดี ผ่านการจัดอบรมและจัดกิจกรรมต่างๆ
* ด้านการสื่อสารทางการตลาด มีการประชาสัมพันธ์กรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านการจัดอบรมสัมมนาเพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับประกันชีวิต การจัดงานอีเว้นท์ต่างๆ เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้ามีส่วนร่วมกับ บริษัทฯ และสื่อสารให้ลูกค้ารับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ รวมถึงมุ่งเน้นการเข้าถึงลูกค้าด้วยช่องทางการสื่อสารใหม่ๆ เช่น ช่องทางดิจิตัล

***การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย***

ธุรกิจประกันชีวิตของบริษัทฯ มีการจำหน่ายผ่านช่องทางที่หลากหลาย และยังมีการขยายช่องทางจัดจำหน่ายเพื่อขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันมีช่องทางการจำหน่าย ดังนี้

* ตัวแทนและโบรคเกอร์ บริษัทฯ มีการสรรหาตัวแทนในการจำหน่ายกรมธรรม์ประกันชีวิตทั้งในประเภทบุคคล โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีตัวแทนประเภทบุคคลจำนวนกว่า 2,000 คน ซึ่งกระจายอยู่ตามสาขากว่า 53 สาขาทั่วทุกภูมิภาค รวมถึงมีช่องทางการจำหน่ายเป็นโบรคเกอร์ชั้นนำ โดยในปี 2561 บริษัทฯ มีสัดส่วนเบี้ยประกันชีวิตจากช่องทางตัวแทนและโบรคเกอร์คิดเป็นประมาณร้อยละ 5.17 ของเบี้ยประกันรับทั้งหมด
* ธนาคารและสถาบันการเงิน บริษัทฯ มีการร่วมมือกับธนาคารและสถาบันการเงินในการพัฒนารูปแบบกรมธรรม์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าของธนาคาร โดยบริษัทฯ ได้ขยายการจำหน่ายมายังช่องทางธนาคารอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ในปี 2561 มีสัดส่วนเบี้ยประกันชีวิตจากช่องทางธนาคารคิดเป็นประมาณร้อยละ 94.83 ของเบี้ยประกันรับทั้งหมด ซึ่งเป็นช่องทางอันดับหนึ่งในการจำหน่ายกรมธรรม์ประกันชีวิตของบริษัทฯ
* โทรศัพท์ บริษัทฯ มีการจำหน่ายกรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านการโทรศัพท์หรือที่เรียกว่า “Telesales” โดยมีการรวบรวมฐานข้อมูลลูกค้าจากแหล่งต่างๆ และทำการตลาดโดยตรงกับลูกค้าผ่านการพูดคุยทางโทรศัพท์
* อื่นๆ นอกจากการจำหน่ายผ่าน 3 ช่องทางดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ ยังมีการพัฒนาการจำหน่ายกรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านช่องทางอื่นๆ เช่น Website Application เป็นต้น โดยในปี 2560 มีเบี้ยประกันชีวิตจากการจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ

ทั้งนี้ รายละเอียดสัดส่วนช่องทางการจำหน่ายกรมธรรม์ประกันชีวิต เป็นไปตามตารางดังต่อไปนี้

| **ช่องทางการจำหน่าย** | **25591** | **25601** | **25612** |
| --- | --- | --- | --- |
| ธนาคาร | 46.58% | 64.74% | 94.83% |
| ตัวแทนและโบรคเกอร์ | 43.24% | 27.44% | 5.17% |
| โทรศัพท์ | 0.35% | 0.18% | 0.00% |
| อื่นๆ | 9.82% | 7.64% | 0.00% |
| **รวม** | **100.00%** | **100.00%** | **100.00%** |

*แหล่งข้อมูล: 1 สมาคมประกันชีวิตไทย*

 *2 ข้อมูลจาก SEG*

* + - * 1. **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจประกันชีวิตของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้ 2 ประเภท ดังนี้

* กลุ่มลูกค้าบุคคล ได้แก่ ลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดาทั่วไป ซึ่งส่วนมากสามารถเข้าถึงได้ผ่านช่องทางตัวแทน ธนาคาร ช่องทางอื่นๆ และรวมถึงพนักงานของบริษัทในกลุ่ม TCC
* กลุ่มลูกค้านิติบุคคล ได้แก่ ลูกค้าองค์กร ซึ่งได้แก่ หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ บริษัทเอกชน
	+ - * 1. **ภาวะตลาดและการแข่งขัน**

ภาพรวมธุรกิจประกันชีวิต

ธุรกิจประกันชีวิตไทยยังคงมีอัตราการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องเมื่อเทียบกับธุรกิจอื่น เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่มีการฟื้นตัว มูลค่าการส่งออกขยายตัวอย่างต่อเนื่อง การลงทุนของภาครัฐในโครงการขนาดใหญ่ โดยปี 2555 - 2560 เบี้ยประกันชีวิตรับรวมเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 8.95 ต่อปี

ธุรกิจประกันชีวิตปี 2560 มีเบี้ยประกันชีวิตรับรวมทั้งสิ้น 601,726 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเติบโตถึงร้อยละ 5.89 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา และเบี้ยประกันชีวิตปีต่อไป (Renewal Year Premium) 433,922 ล้านบาท และมีอัตราการคงอยู่ของกรมธรรม์ประกันชีวิตร้อยละ 83.96 คิดเป็นสัดส่วนเบี้ยประกันชีวิตต่อ GDP (Insurance Penetration Rate) ร้อยละ 3.89 และคิดเป็นเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงต่อประชากร (Insurance Density) จำนวนกว่า 9,000 บาทต่อคน เติบโตขึ้นร้อยละ 5.48 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

**เบี้ยประกันชีวิต**

**+ 5.89%**

**537,509**

**568,259**

**601,726**

**503,850**

**442,874**

**392,051**

ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย

**เบี้ยประกันชีวิตต่อจำนวนประชากรและ GDP**

**+ 5.48%**

ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และ ระบบสถิติทางทะเบียน

ในส่วนของช่องทางการจำหน่ายนั้น ตัวแทนประกันชีวิต (Agency) ยังคงเป็นช่องทางหลักและช่องทางสำคัญในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต โดย ณ สิ้นปี 2560 มีสัดส่วนการจำหน่ายผ่านช่องทางนี้มากเป็นอันดับหนึ่งคิดเป็นร้อยละ 49.20 ด้วยเบี้ยประกันชีวิตรับรวมจำนวน 296,047 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 3.08 อันดับสอง ช่องทางการจำหน่ายผ่านธนาคาร (Bancassurance) สัดส่วนการจำหน่ายร้อยละ 44.90 มีเบี้ยประกันชีวิตรับรวม 270,183 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 9.17 อันดับสาม ช่องทางการจำหน่ายผ่านการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) มีสัดส่วนร้อยละ 2.45 เบี้ยประกันชีวิตรับรวม 14,752 ล้านบาท เติบโตลดลงร้อยละ 0.78 และช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ (Other) อีกร้อยละ 3.45 มีเบี้ยประกันชีวิตรับรวม 20,743 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 11.03 ตามลำดับ

**เบี้ยประกันชีวิต จำแนกตามช่องทางการขาย**

ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย

**เบี้ยประกันภัยรับและส่วนแบ่งการตลาดของ SELIC**

ที่มา : สถิติธุรกิจประกันชีวิต สำนักงาน คปภ.

SELIC มีการเติบโตของเบี้ยประกันภัยรับและส่วนแบ่งการตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2559 มีส่วนแบ่งการตลาดเท่ากับร้อยละ 1.18 ของเบี้ยประกันภัยรับรวมทั้งอุตสาหกรรม จัดเป็นบริษัทในอันดับที่ 11 ของอุตสาหกรรม และในงวดเก้าเดือนปี 2561 มีส่วนแบ่งการตลาดเท่ากับร้อยละ 2.73 ของเบี้ยประกันภัยรับรวมทั้งอุตสาหกรรม จัดเป็นบริษัทในอันดับที่ 10 ของอุตสาหกรรม อีกทั้งเบี้ยประกันภัยรับในงวดปี 2560 เติบโตขึ้นจากปี 2559 สูงถึงร้อยละ 63.01 และเบี้ยประกันภัยรับในงวดเก้าเดือนปี 2561 เติบโตขึ้นจากงวดเก้าเดือนปี 2560 ถึงร้อยละ 44.21

##### **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

* + - * 1. **แหล่งที่มาของเงินทุน**

ธุรกิจประกันชีวิตของ TGH มีแหล่งที่มาของเงินทุนหลัก 2 แหล่ง คือ ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว กระแสเงินสดที่ได้มาจากการดำเนินงานหลัก คือ รายได้จากเบี้ยประกันภัยรับ และรายได้จากการลงทุน

* + - * 1. **สัดส่วนการจัดหาทุนหรือให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่**

- ไม่มี -

### ธุรกิจประกันวินาศภัย

##### **ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ**

ภายหลังการปรับโครงสร้างกิจการกลุ่มบริษัทฯ จะมีการประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย และมีธุรกิจการลงทุนตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยประกาศกำหนด โดยมีประเภทการรับประกันภัย ดังนี้

* + - * 1. **การรับประกันภัยโดยตรง**

เป็นการรับประกันภัยผ่านตัวแทน นายหน้าบุคคลธรรมดานายหน้านิติบุคคล สถาบันการเงิน และลูกค้าโดยตรง ซึ่งแบ่งแยกตามประเภทการประกันภัยได้เป็น 4 ประเภท ดังนี้

***การประกันอัคคีภัย (Fire Insurance)***

ให้ความคุ้มครองความเสียหายต่อสิ่งปลูกสร้าง เช่น บ้าน ที่พักอาศัย สำนักงาน หรือโรงงาน เนื่องจากไฟไหม้ ฟ้าผ่า หรือแรงระเบิดของแก๊สที่ใช้สำหรับทำแสงสว่างหรือประโยชน์เพื่อการอยู่อาศัย ความเสียหายเนื่องจากภัยเพิ่มพิเศษ เช่น ภัยลมพายุ ภัยยวดยานพาหนะ ภัยจากควัน ภัยเนื่องจากน้ำ ภัยเปียกน้ำ ภัยเนื่องจากไฟฟ้า ภัยต่อเครื่องไฟฟ้า ภัยระเบิด ภัยจากการจลาจล การนัดหยุดงาน และภัยอื่นๆ รวมถึงบางกรมธรรม์ให้ความคุ้มครองครอบคลุมด้านความเสียหายสิ่งของเครื่องใช้ภายในอาคาร ความเสียหายต่อทรัพย์สินส่วนบุคคล ค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้น รวมถึงค่าเช่าที่พักชั่วคราว

***การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง (Marine Insurance)***

คุ้มครองความเสียหายที่เกิดขึ้นกับสินค้าและ/หรือ ตัวเรือ ตั้งแต่ต้นทางจนถึงจุดหมายปลายทางตามเงื่อนไขความคุ้มครองแต่ละประเภท โดยการประกันภัยการขนส่งสินค้ารวมไปถึงการขนส่งทางทะเล ทางอากศ หรือทางบก ทั้งไปในประเทศจากโรงงานหรือโกดังไปยังจุดหมายปลายทางหรือไปยังท่าเรือ ท่าอากาศยาน หรือด่านชายแดน และระหว่างประเทศทั้งการนำเข้าสินค้าและการส่งออก ซึ่งประกันภัยการขนส่งของอาคเนย์นั้นครอบคลุมเงื่อนไขการส่งออกและนำเข้าที่หลากหลายเช่น Cost, Insurance and Freight, Carriage and Insurance Paid, Free on Board หรือ Delivered Duty Paid เป็นต้น โดยจะคุ้มครองภัยที่หลากหลายไม่ว่าความเสียหายเกิดจาก อัคคีภัย ภัยระเบิด ยานพาหนะเสียหาย สูญหาย และอื่นๆ

***การประกันภัยยานยนต์ (Motor Insurance)***

จำแนกได้เป็น 2 ประเภท คือ

* *การประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (Compulsory Motor Insurance)*

การประกันภัยรถยนต์ที่ถูกบังคับโดยบัญญัติแห่งกฎหมาย หรือที่นิยมเรียกว่า พ.ร.บ. เพื่อความคุ้มครองต่อการสูญเสียของชีวิต ทุพพลภาพ ความบาดเจ็บทางร่างกาย ค่ารักษาพยาบาล ค่าชดเชยรายวันของบุคคลผู้ประสบภัยจากรถยนต์

* *การประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ (Voluntary Motor Insurance)*

การประกันภัยที่เกิดขึ้นโดยสมัครใจของเจ้าของรถยนต์ ผู้ครอบครองรถยนต์ โดยมิได้เกิดจากการถูกบังคับตามบทบัญญัติของกฎหมายแต่อย่างใด สามารถแบ่งความคุ้มครองเป็น 5 ประเภทดังนี้

ประเภท 1 : ให้ความคุ้มครองความเสียหายที่เกิดขึ้นต่อตัวรถยนต์หรืออุปกรณ์ติดประจำรถยนต์ การบาดเจ็บ และการสูญเสียชีวิต ตลอดจนความรับผิดตามกฎหมายสำหรับการเสียชีวิต การบาดเจ็บ หรือการเสียหายต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก

ประเภท 2 : ให้ความคุ้มครองต่อการสูญหายของรถยนต์หรือไฟไหม้เท่านั้น และคุ้มครองความรับผิดตามกฎหมายสำหรับการเสียชีวิต การบาดเจ็บ หรือการเสียหายต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก

ประเภท 3 : ให้ความคุ้มครองเฉพาะความรับผิดตามกฎหมายสำหรับการเสียชีวิต การบาดเจ็บ หรือความเสียหายต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก

ประเภท 4 : ให้ความคุ้มครองเฉพาะความรับผิดตามกฎหมายต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอกเท่านั้น

ประเภท 5 : ให้ความคุ้มครองต่อการสูญหายของรถยนต์ หรือไฟไหม้ รวมถึงความเสียหายต่อรถยนต์ เนื่องจากการชนกับยานพาหนะทางบก

ทั้งนี้กลุ่มธุรกิจประกันวินาศภัยมีประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจที่หลากหลาย สำหรับรถยนต์
แต่ละประเภท ยี่ห้อ และรุ่น เพื่อความเหมาะสมและตอบโจทย์ความต้องการที่แตกต่างของลูกค้า เช่นประกันภัยสำหรับรถมอเตอร์ไซค์ รถยนต์ยุโรปและนำเข้า รถยนต์อีโค่คาร์ รถตู้ หรือการคุ้มครองเฉพาะเจาะจงกรณีนำรถยนต์ซ่อมแซมศูนย์บริการของรถยนต์ยี่ห้อนั้น

***การประกันภัยเบ็ดเตล็ด (Miscellaneous Insurance)***

เป็นการประกันภัย ที่อยู่นอกเหนือจากการประกันอัคคีภัย การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง และการประกันภัยรถยนต์ ซึ่งการประกันภัยเบ็ดเตล็ดให้ความคุ้มครองความสูญเสียหรือความเสียหายภายใต้กรมธรรม์ที่นอกเหนือจาก 3 ประเภทแรก โดยสามารถแบ่งได้ ดังนี้

**การประกันภัยที่ให้ความคุ้มครองเกี่ยวกับบุคคล** เช่น

* + *การประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Individual Personal Accident Insurance)*

คุ้มครองการเสียชีวิต การสูญเสียอวัยวะ และทุพพลภาพ รวมทั้งค่ารักษาพยาบาล และผลประโยชน์การชดเชยรายได้จากการเจ้ารักษาตัวในโรงพยาบาลในฐานะผู้ป่วยใน อันเนื่องจากผู้เอาประกันภัยประสบอุบัติเหตุตามข้อกำหนดในเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย โดยผลิตภัณฑ์มีหลากหลายรูปแบบ เช่นสำหรับวัยทำงานที่เป็นพนักงานประจำ วัยทำงานที่ประกอบธุรกิจส่วนตัว เด็กเล็ก หรือผู้สูงอายุ

* + *การประกันภัยอุบัติเหตุเดินทาง (Travel Accident Insurance)*

คุ้มครองการเสียชีวิต การสูญเสียอวัยวะ และทุพพลภาพ รวมทั้งค่ารักษาพยาบาล อันเนื่องจากผู้เอาประกันภัยประสบอุบัติเหตุในระหว่างการเดินทางทั้งในประเทศและต่างประเทศ ภายในระยะเวลาการเดินทางที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย

* + *การประกันภัยโรคมะเร็ง (Cancer Insurance)*

คุ้มครองการเกิดโรคมะเร็งเมื่อตรวจพบว่าเป็นโรคมะเร็งทุกชนิด ทุกระยะ ยกเว้นที่ระบุไว้ในข้อยกเว้นของกรมธรรม์ประกันภัย โดยบริษัทฯ จะจ่ายผลประโยชน์เต็มจำนวนของเงินเอาประกันภัย รวมถึงคุ้มครองค่าใช้จ่ายในการรักษาและผ่าตัด ค่าชดเชยรายได้ และค่าปลอบขวัญ

**การประกันภัยที่ให้ความคุ้มครองเกี่ยวกับทรัพย์สิน** เช่น

* + *การประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน (Accidental and Property Damage Insurance)*

คุ้มครองตัวอาคาร ทรัพย์สินในอาคาร เครื่องจักร รวมถึงสต๊อกสินค้า อันมีผลจากไฟไหม้ ฟ้าผ่า ภัยระเบิดภัยอากาศยาน ภัยจากควัน ภัยน้ำท่วม ฯลฯ

* + *การประกันภัยโจรกรรม (Burglary Insurance)*

คุ้มครองความสูญเสียหรือเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัย อันเกิดจากการถูกลักทรัพย์โดยบุคคลภายนอกและความเสียหายต่อ ตัวอาคารที่เก็บทรัพย์สินที่เอาประกันภัย

* + *การประกันภัยการเสี่ยงภัยทุกชนิด (All Risk Insurance)*

คุ้มครองความสูญเสียหรือเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัยอันเกิดจากอุบัติเหตุใดๆ ที่ไม่ได้ระบุไว้ในข้อยกเว้นของกรมธรรม์ประกันภัย

* + *การประกันภัยกระจก (Plate Glass Insurance)*

คุ้มครองการแตกหักของกระจกอันเกิดจากอุบัติเหตุ ที่ไม่ได้ระบุไว้ในข้อยกเว้นของกรมธรรม์ประกันภัย เช่น กระจกสำนักงาน ห้องโชว์ กระจกประตู

* + *การประกันภัยสำหรับเงิน (Money Insurance)*

คุ้มครองความสูญเสียเงินสด เช็ค พันธบัตร ธนาณัติ หรือทรัพย์สินอื่นๆ จากการชิงทรัพย์ ปล้นทรัพย์ การโจรกรรมเงินจากตู้นิรภัยหรือ ห้องนิรภัยที่อยู่ในสถานที่เอาประกัน หรืออยู่ในระหว่างการขนส่งรวมถึงความเสียหายต่อตู้นิรภัย หรือห้องนิรภัยของผู้เอาประกัน

* + *การประกันภัยแผ่นป้ายโฆษณา (Neon Sign Insurance)*

คุ้มครองความเสียหายต่อแผ่นป้ายหรือไฟนีออนโฆษณา เนื่องจากไฟไหม้ ฟ้าผ่า ระเบิด ลักทรัพย์ หรือ อุบัติเหตุอันเกิดจากภายนอก รวมถึงความรับผิดต่อบุคคลภายนอก

**การประกันภัยที่ให้ความคุ้มครองเกี่ยวกับงานวิศวกรรม** เช่น

* + *การประกันภัยการเสี่ยงภัยทุกชนิดของผู้รับเหมา (Contractors All Risks Insurance)*

คุ้มครองความเสียหายต่องานก่อสร้างเนื่องจากภัยธรรมชาติ ไฟไหม้ ระเบิด ความประมาท การสูญเสียของวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง และภัยจากอุบัติเหตุอื่นๆ ในระหว่างการก่อสร้าง หรืออาจรวมถึงระยะเวลาบำรุงรักษาและขยายรวมถึงความรับผิดตามกฎหมายต่อบุคคลภายนอก เนื่องจากปฏิบัติงานก่อสร้างดังกล่าว

* + *การประกันภัยการติดตั้งเครื่องจักร (Erection All Risks Insurance)*

คุ้มครองความเสียหายต่อเครื่องจักรที่กำลังติดตั้ง หรือกำลังทดสอบเดินเครื่องจากภัยธรรมชาติ ไฟไหม้ ระเบิด ประมาท และภัยจากอุบัติเหตุอื่นๆ และขยายรวมถึงความรับผิดตามกฎหมายต่อบุคคลภายนอกเนื่องจากการติดตั้งเครื่องจักร

* + *การประกันภัยหม้อกำเนิดไอน้ำและถังอัดความดัน (Boiler & Pressure Vessel Insurance)*

คุ้มครองความเสียหายของหม้อน้ำจากการระเบิด ฟุบแฟบ เนื่องจากแรงอัดภายในหรือแรงดันภายนอก และความคุ้มครองนี้ขยายรวมถึงความรับผิดตามกฎหมายต่อบุคคลภายนอก

* + *การประกันภัยเครื่องอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Equipment Insurance)*

คุ้มครองความเสียหายของอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์ที่ใช้เพื่อบันทึกข้อมูลอันเนื่องจากอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นโดยเฉียบพลัน นอกจากนี้ยังครอบคลุมถึงค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นอันเกิดจากการใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์อื่นที่นำมาทดแทนเครื่องที่ได้รับความสูญเสีย

* + *การประกันภัยเครื่องจักรที่ใช้ในการก่อสร้าง (Contractors’ Plant and Equipment Insurance)*

คุ้มครองเครื่องจักรที่ใช้ในการก่อสร้าง อันมีผลมาจากไฟไหม้ ฟ้าผ่า โจรกรรม การออกแบบผิดพลาด รวมถึงอุบัติเหตุอื่นๆ และภัยธรรมชาติ

* + *การประกันภัยเครื่องจักร (Machinery Breakdown Insurance)*

คุ้มครองความเสียหายที่เกิดโดยฉับพลันของเครื่องจักรอันเนื่องจากการหล่อ หรือการใช้วัสดุที่ไม่มีคุณภาพความบกพร่องในการออกแบบ ความบกพร่องในการติดตั้ง การระเบิดในทางฟิสิกส์ ไฟฟ้าลัดวงจร พายุหรือเหตุอื่นใดซึ่งมิได้ระบุยกเว้นไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย

**การประกันภัยที่ให้ความคุ้มครองเกี่ยวกับความรับผิดตามกฎหมาย** เช่น

* + *การประกันภัยความรับผิดต่อบุคคลภายนอก (Public Liability Insurance)*

คุ้มครองความรับผิดตามกฎหมายของผู้เอาประกันต่อการสูญเสียชีวิต ความบาดเจ็บ หรือทรัพย์สินของบุคคลภายนอกที่มิได้เป็นลูกจ้าง หรือบุคคลภายในครอบครัวของผู้เอาประกันภัย อันเกิดขึ้นโดยอุบัติเหตุจากการประมาทเลินเล่อของผู้เอาประกันภัย

* + *การประกันภัยความรับผิดสำหรับผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์ (Medical Malpractice Liability Insurance (Practitioners))*

คุ้มครองผู้ประกอบวิชาชีพแพทย์ อันเกิดจากความผิดพลาดหรือความประมาทเลินเล่อ ในการประกอบวิชาชีพของแพทย์ ซึ่งทำให้คนไข้บาดเจ็บ หรือเสียชีวิต

* + *การประกันภัยความรับผิดของผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ (Directors’ and Officers’ Liability Insurance)*

คุ้มครองกรรมการ พนักงานหรือลูกจ้าง อันเนื่องมาจากความผิดพลาดในการปฏิบัติหน้าที่

* + *การประกันภัยเงินทดแทนแรงงาน (Workmen’s Compensation Insurance)*

คุ้มครองความรับผิดตามกฎหมายของนายจ้างอันเกี่ยวกับเงินทดแทนแรงงาน เมื่อลูกจ้างประสบอุบัติเหตุหรือขณะปฏิบัติหน้าที่จะได้รับการทดแทนตามสิทธิที่กำหนดไว้ในกฎหมายแรงงาน ได้แก่ ค่ารักษาพยาบาล เงินทดแทนการสูญเสียอวัยวะ การสูญเสียชีวิต เป็นต้น ฯลฯ

**การประกันภัยที่ให้ความคุ้มครองเกี่ยวกับภัยอื่นๆ** เช่น

* + *การประกันภัยความซื่อสัตย์ของลูกจ้าง (Fidelity Guarantee Insurance)*

ชดเชยความเสียหายทางการเงินที่เกิดขึ้นแก่นายจ้าง ในกรณีที่ลูกจ้างทุจริต หรือยักยอกเงิน หรือตราสารทางการเงินของนายจ้าง

* + *การประกันภัยอิสรภาพ (Bail Bond Insurance)*

คุ้มครองกรณีที่ผู้เอาประกันภัยถูกดำเนินคดี และถูกควบคุมตัวในคดีอาญา อันเนื่องมาจากกระทำผิดโดยประมาท แบ่งเป็นก่อนกระทำความผิดและหลังกระทำความผิด

* + *การประกันภัยผู้เล่นกอล์ฟ (Golfer’s Indemnity Insurance)*

คุ้มครองความบาดเจ็บทางร่างกายของผู้เอาประกันภัย รวมทั้งการการเสียชีวิต ทุพพลภาพ และการสูญเสียอวัยวะ ความรับผิดต่อบุคคลภายนอก อุปกรณ์การเล่นกอล์ฟ และการทำโฮล-อิน-วัน

* + *การประกันภัยอื่นๆ (Other Insurance)*

นอกเหนือจากการประกันภัยชนิดต่างๆ ที่กล่าวแล้วข้างต้น บริษัทฯ ยังอาจจัดหาหรือจัดทำประกันภัยชนิดอื่นๆ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางสังคม สภาวะเศรษฐกิจ และมีความหลากหลาย เพื่อสนองความต้องการของประชาชน

* + - * 1. **ประกันภัยต่อ (Reinsurance)**

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจทั้งการเอาประกันภัยต่อ และรับประกันภัยต่อ ตามพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 มาตรา 31(2) ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมตามพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย ฉบับที่ 2 พ.ศ. 2551 ได้กำหนดห้ามมิให้รับประกันภัยรายเดียวหรือเพื่อประกันภัยอันเดียวกัน โดยมีจำนวนเงินเอาประกันภัยสำหรับภัยดังกล่าวเกินกว่าร้อยละ 10 ของเงินกองทุน (Capital Fund) ทำให้บริษัทฯ ต้องเอาประกันภัยต่อออกไป (Outward Reinsurance) เพื่อเพิ่มศักยภาพในการรับประกันที่มีมูลค่าสูงๆ และช่วยลดความเสี่ยงภัยโดยกระจายความเสี่ยงภัยของบริษัทในรูปแบบ ดังนี้คือ

***การเอาประกันภัยต่อออกเฉพาะราย (Outward Facultative Reinsurance)***

เป็นการประกันภัยต่อแบบเป็นรายๆ และบริษัทประกันภัยต่อมีอิสระในการคัดเลือกรับงานโดยสามารถตอบรับหรือปฏิเสธได้เช่นเดียวกัน

***การประกันภัยต่อออกตามสัญญา (Outward Treaty Reinsurance)***

เป็นสัญญาที่บริษัทรับประกันภัยต่อให้ความวางใจ และให้อิสระในการจัดสรรงานแก่บริษัทเอาประกันภัยต่อ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการทำสัญญาประกันภัยต่อ 2 แบบคือ การประกันภัยต่อตามสัญญาแบบเป็นสัดส่วน (Proportional Treaty) และการประกันภัยต่อตามสัญญาแบบไม่เป็นสัดส่วน (Non-Proportional Treaty)

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ มีการรับประกันภัยต่อ (Inward Reinsurance) จากบริษัทประกันภัยทั้งภายในและต่างประเทศในรูปแบบการรับประกันภัยต่อเฉพาะราย (Inward Facultative Reinsurance)

##### **การตลาดและการแข่งขัน**

* + - * 1. **นโยบายการตลาด ผลิตภัณฑ์และบริการ**

***กลยุทธ์การแข่งขัน***

* ด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ มีการศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า เพื่อออกแบบรูปแบบของกรมธรรม์ที่ตอบโจทย์ลูกค้ามากที่สุด โดยสำหรับ TIC ผลิตภัณฑ์ “พี่ช้างคืนเงิน” ซึ่งถือเป็นกรมธรรม์อันดับหนึ่ง หรือ Product Champion ของ TIC ที่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ในวงกว้าง
* ด้านบริการ บริษัทฯ มีการพัฒนาการให้บริการแก่ลูกค้า เพื่อให้มีความสะดวกรวดเร็วตั้งแต่ขั้นตอนการซื้อกรมธรรม์ประกันภัย การพิจารณารับประกันภัย การเบิกจ่ายค่าสินไหม และการซ่อมบำรุง โดยมีสาขาให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศกว่า 75 สาขา มีการพัฒนาเทคโนโลยีซึ่งช่วยให้ขั้นตอนการพิจารณารับประกัน และการเบิกจ่ายค่าสินไหม มีความรวดเร็ว และสำหรับ SEIC มีบริการสำรวจภัยตลอด 24 ชั่วโมง โดย “มิสเตอร์อาคเนย์” รวมถึงมีเครือข่ายศูนย์บริการซ่อมรถยนต์กว่า 1,500 แห่ง โรงพยาบาลในเครือประมาณ 300 แห่งทั่วประเทศ ซึ่งสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างครอบคลุม และสะดวกรวดเร็ว
* ด้านการพัฒนาตัวแทนและคู่ค้า บริษัทฯ เน้นการเพิ่มจำนวนตัวแทนและคู่ค้า รวมถึงมีการรักษาความสัมพันธ์ที่ดี ผ่านการร่วมกิจกรรมต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ
* ด้านการสื่อสารทางการตลาด เน้นสร้างการรับรู้ในผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ผ่านการจัดกิจกรรม จัด Campaign เพื่อส่งเสริมการขายในทุกช่องทาง

***การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย***

ธุรกิจประกันวินาศภัยมีช่องทางการจำหน่าย ดังนี้

* ตัวแทนและโบรคเกอร์ ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่จำหน่ายผ่านช่องทางนี้ ได้แก่ การประกันภัยรถยนต์ โดยณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 TIC มีตัวแทนบุคคลจำนวนกว่า 4,000 คน และมีสาขาทั้งหมด 13 สาขา ทั่วทุกภูมิภาค และ SEIC มีตัวแทนบุคคลจำนวนกว่า 6,000 คน และมีสาขาทั้งหมด 75 สาขา ตามแต่ละจังหวัดทั่วประเทศ
* ธนาคารและสถาบันการเงิน บริษัทฯ มีความร่วมมือกับธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อจำหน่ายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทฯ โดยผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่จำหน่ายผ่านช่องทางนี้ ได้แก่ การประกันภัยทรัพย์สินส่วนบุคคล การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล และการประกันภัยรถยนต์
* โทรศัพท์ บริษัทฯ มีการจำหน่ายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านการโทรศัพท์เช่นเดียวกับธุรกิจประกันชีวิต
* เครือข่ายของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีกลุ่มธุรกิจลีซซิ่ง ซึ่งประกอบธุรกิจการให้เช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน ภายใต้ SECAP บริษัทฯ จึงมีการจำหน่ายประกันภัยรถยนต์ให้แก่ SECAP ด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจของเครือ TCC ซึ่งมีการดำเนินธุรกิจในหลากหลายอุตสาหกรรม ไม่ว่าจะเป็น ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจอุตสาหกรรมและการค้า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจอุตสาหกรรมการเกษตร ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีการจำหน่ายกรมธรรม์ประกันวินาศภัยแก่บริษัทต่างๆ ในกลุ่ม TCC เช่น การประกันวินาศภัยสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม (Industrial All Risk Insurance) เป็นต้น
* อื่นๆ บริษัทฯ มีการจำหน่ายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านช่องทางอื่นๆ เช่น Website ทั้ง www.thaiins.com สำหรับ TIC และ www.seic.co.th สำหรับ SEIC นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนการศึกษาและขยายช่องทางการจำหน่ายใหม่ๆ สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัย เช่น แอพลิเคชั่น หรือช่องทางออนไลน์อื่นๆ อย่างต่อเนื่อง
* การรับประกันภัยต่อ บริษัทฯ มีความสามารถในการรับประกันภัยต่อจากบริษัทประกันภัยอื่น (Ceding Company) ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากการรับประกันต่อจากบริษัทประกันภัยรายอื่น

ภายหลังการปรับโครงสร้างกิจการ บริษัทฯ จะมีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย 2 บริษัท ได้แก่ SEIC และ TIC โดยภายหลังการปรับโครงสร้างกิจการแล้วเสร็จ บริษัทฯ มีแผนการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์การดำเนินงานระหว่างสองบริษัทที่มีความแตกต่างกัน ในประเด็นดังต่อไปนี้

* ภาพรวมธุรกิจ - บริษัทฯ มีแผนให้ธุรกิจวินาศภัยมีผลิตภัณฑ์ มีบริการที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองและครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคในทุกกลุ่ม รวมทั้งสามารถรองรอบทั้งกลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่ และขนาดเล็ก บริษัทฯ เล็งเห็นศักยภาพของTIC และเนื่องจาก TIC เป็นบริษัทขนาดเล็ก ไวต่อการจัดการบริหารและปรับตัว จึงมีแผนให้ TIC เป็นผู้เชี่ยวชาญประกันภัยผลิตภัณฑ์ลักษณะเฉพาะ หรือประกันภัยตามความต้องการพิเศษของลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มเฉพาะเจาะจง ในขณะเดียวกัน SEIC ที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ มีศักยภาพรองรับขนาดธุรกิจจำนวนมาก เป็นผู้นำการให้บริการประกันภัยต่อฝ่ายธุรกิจองค์กร กลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่
* ด้านช่องทางการจำหน่าย – นอกจากแผนในจำหน่ายกรมธรรม์ประกันภัยช่องทางแบบดั้งเดิม (Traditional) ของบริษัทฯ เช่น การขายผ่านตัวแทน/นายหน้า ธนาคารและสถาบันการเงิน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนปรับตัวเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในยุคดิจิทัล โดยขยายช่องทางการจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ เช่น เว็บไซต์ แอพพลิเคชั่น ทั้งนี้ บริษัทฯ จะนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมของ SEIC TIC ต่อกลุ่มลูกค้า ตามช่องทางทั้งหมดดังกล่าว
* ด้านบุคลากร – บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อศักยภาพของบุคคลากร มีวางแผนการพัฒนาศักยภาพ จัดโครงสร้างการบริหารและการทำงานเพื่อรองรับการขยายธุรกิจของทั้ง SEIC TIC ตามแผนกลยุทธ์ และสอดคล้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

ทั้งนี้ ในการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การดำเนินงานดังกล่าว บริษัทฯ จะกระทำการโดยคำนึงถึงผลปรโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น รวมถึงดำเนินการให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและให้ความเห็นอย่างรัดกุม และจะดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตามแผนดังกล่าวเป็นเพียงแผนธุรกิจเบื้องต้น ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลง หลังจากเสนอเพื่อได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบ รวมถึงการปรับตัวเปลี่ยนแปลงตามสภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน ณ ขณะเวลานั้นๆ

* + - * 1. **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**
* กลุ่มลูกค้าบุคคล ได้แก่ ลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดาทั่วไป ซึ่งส่วนมากสามารถเข้าถึงได้ผ่านช่องทางตัวแทนและโบรคเกอร์ ธนาคารและสถาบันการเงิน ช่องทางอื่นๆ รวมถึงพนักงานของบริษัทในกลุ่ม TCC
* กลุ่มลูกค้านิติบุคคล ได้แก่ ลูกค้าองค์กร ซึ่งได้แก่ หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ บริษัทเอกชน รวมถึง SECAP และบริษัทอื่นๆ ในกลุ่ม TCC
	+ - * 1. **ภาวะตลาดและการแข่งขัน**

เศรษฐกิจไทยในปี 2561 มีการปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อนหน้า โดยมีอัตราการเติบโตของ GDP ร้อยละ 4.1 ต่อเนื่องจากปี 2560 ซึ่งเติบโตร้อยละ 4.0 ซึ่งอ้างอิงจากส้านักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เป็นผลให้ธุรกิจประกันวินาศภัยมีอัตราการเติบโตไปในทางเดียวกันกับการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยปี 2555 - 2560 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 4.12 ต่อปี

ธุรกิจประกันวินาศภัยยังคงมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2560 มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงรวมทั้งสิ้น 218,434 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 4.14 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา อีกทั้งงวดเก้าเดือนสิ้นสุด 30 กันยายน 2561 ยังมีการเติบโตจากช่วงเดียวกันของปีก่อนถึงร้อยละ 6.05 ซึ่งเป็นไปในทางเดียวกันกับการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศไทย และเมื่อจำแนกตามประเภทการรับประกัน พบว่า ประกันภัยรถยนต์เป็นสัดส่วนเบี้ยประกันในธุรกิจประกันวินาศภัยมากเป็นอันดับหนึ่งคิดเป็นร้อยละ 58.87 ของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงทั้งหมดของธุรกิจประกันวินาศภัย โดยมีการเติบโตที่ร้อยละ 6.66 เมื่อเทียบกับงวดเก้าเดือนช่วงปีก่อนหน้า อันดับสอง ประกันภัยเบ็ดเตล็ด เช่น การประกันภัยอุบัติเหตุ การประกันความเสี่ยงภัยทุกชนิดและการประกันภัยทรัพย์สิน เป็นต้น มีสัดส่วนร้อยละ 34.02 ของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงทั้งหมดของธุรกิจประกันวินาศภัย เติบโตร้อยละ 6.66 เมื่อเทียบกับงวดเก้าเดือนช่วงปีที่ผ่านมา อันดับสาม ประกันอัคคีภัย มีสัดส่วนร้อยละ 4.69 ของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงทั้งหมดของธุรกิจประกันวินาศภัย เติบโตร้อยละ 5.79 เมื่อเทียบกับงวดเก้าเดือนช่วงปีที่ผ่านมา และประกันภัยทางทะเลและขนส่ง มีสัดส่วนร้อยละ 2.47 ของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงทั้งหมดของธุรกิจประกันวินาศภัย เติบโตร้อยละ 4.39 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

นอกจากนี้ พบว่า เบี้ยประกันวินาศภัยต่อ GDP (Insurance Penetration Rate) คิดเป็นร้อยละ 1.42 และคิดเป็นเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงต่อประชากร (Insurance Density) จำนวนกว่า 3,300 บาทต่อคน เติบโตขึ้นร้อยละ 3.30 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

**เบี้ยประกันวินาศภัยภัย จำแนกตามประเภท**

**+ 3.70%**

ที่มา : สถิติธุรกิจประกันวินาศภัย สำนักงาน คปภ.

**เบี้ยประกันวินาศภัยต่อจำนวนประชากรและ GDP**

ที่มา : สถิติธุรกิจประกันวินาศภัย สำนักงาน คปภ. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และ ระบบสถิติทางทะเบียน

**+ 3.30%**

ธุรกิจประกันวินาศภัยมีอัตราค่าสินไหมทดแทน (Loss Ratio) ที่ร้อยละ 56.15 เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา โดยประเภทของประกันภัยที่มีอัตราค่าสินไหมทนแทนสูงสุดอันดับแรกคือ ประกันภัยรถยนต์คิดเป็นร้อยละ 64.25 อันดับสอง ประกันภัยเบ็ดเตล็ดคิดเป็นร้อยละ 42.67 อันดับสาม ประกันภัยทางทะเลและขนส่งคิดเป็นร้อยละ 32.05 และประกันอัคคีภัยคิดเป็นร้อยละ 15.43

**อัตราค่าสินไหมทดแทน จำแนกตามประเภท**

ที่มา : สถิติธุรกิจประกันวินาศภัย สำนักงาน คปภ. และสมาคมประกันวินาศภัยไทย

**เบี้ยประกันวินาศภัยและส่วนแบ่งการตลาดของ SEIC และ TIC**

ที่มา : สถิติธุรกิจประกันวินาศภัย สำนักงาน คปภ.

SEIC มีการเติบโตของเบี้ยประกันภัยรับและส่วนแบ่งการตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2559 มีส่วนแบ่งการตลาดเท่ากับร้อยละ 4.26 ของเบี้ยประกันภัยรับรวมทั้งอุตสาหกรรม จัดเป็นบริษัทในอันดับที่ 6 ของอุตสาหกรรม และในงวดเก้าเดือนปี 2561 มีส่วนแบ่งการตลาดเท่ากับร้อยละ 4.58 ของเบี้ยประกันภัยรับรวมทั้งอุตสาหกรรม จัดเป็นบริษัทในอันดับที่ 6 ของอุตสาหกรรม สำหรับเบี้ยประกันภัยรับในงวดปี 2560 เติบโตขึ้นจากปี 2559 เท่ากับร้อยละ 15.41 และเบี้ยประกันภัยรับในงวดเก้าเดือนปี 2561 เติบโตจากงวดเก้าเดือนปี 2560 เท่ากับร้อยละ 4.26

TIC มีการเติบโตของเบี้ยประกันภัยรับและส่วนแบ่งการตลาดเล็กน้อย โดยในปี 2559 มีส่วนแบ่งการตลาดเท่ากับร้อยละ 0.98 ของเบี้ยประกันภัยรับรวมทั้งอุตสาหกรรม จัดเป็นบริษัทในอันดับที่ 31 ของอุตสาหกรรม และในงวดเก้าเดือนปี 2561 มีส่วนแบ่งการตลาดเท่ากับร้อยละ 1.02 ของเบี้ยประกันภัยรับรวมทั้งอุตสาหกรรม จัดเป็นบริษัทในอันดับที่ 31 ของอุตสาหกรรม สำหรับเบี้ยประกันภัยรับในงวดปี 2560 เติบโตขึ้นจากปี 2559 เท่ากับร้อยละ 9.12 และเบี้ยประกันภัยรับในงวดเก้าเดือนปี 2561 เติบโตจากงวดเก้าเดือนปี 2560 เท่ากับร้อยละ 3.80

##### **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

* + - * 1. **แหล่งที่มาของเงินทุน**

ธุรกิจประกันวินาศภัยของ TGH มีแหล่งที่มาของเงินทุนหลัก 3 แหล่ง คือ ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว กระแสเงินสดที่ได้มาจากการดำเนินงานหลัก คือ รายได้จากเบี้ยประกันภัยรับ และรายได้จากการลงทุน และการกู้ยืมเงิน

* + - * 1. **สัดส่วนการจัดหาทุนหรือให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 SEIC มีการกู้ยืมเงินระยะสั้นจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ SEG ยอดคงเหลือเท่ากับ 1,000.00 ล้านบาท

### ธุรกิจลีซซิ่ง

##### **ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ**

TGH มีการประกอบธุรกิจลีซซิ่งโดยเน้นการจัดหาทรัพย์สินให้แก่ผู้ประกอบการนิติบุคคลเป็นหลักในรูปแบบการเช่าผ่านบริษัท อาคเนย์แคปปิตอล จำกัด (“**SECAP**”) โดยธุรกิจลีซซิ่งเป็นการให้บริการเช่าทรัพย์สินประเภทหนึ่งซึ่งผู้เช่าตกลงทำสัญญาเช่าทรัพย์สินและชำระค่าเช่าทรัพย์สินเป็นรายงวด โดยผลิตภัณฑ์ของ SECAP มีดังนี้

1. **การให้เช่ารถยนต์ตามสัญญาเช่าดำเนินงาน (Operating Lease)**

SECAP เน้นธุรกิจให้เช่าเพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease) กับทรัพย์สินประเภทยานพาหนะเป็นหลักซึ่งเป็นการให้เช่าระยะยาวแก่หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ บริษัทเอกชน รวมถึงบริษัทในเครือ TCC รถยนต์ที่ให้เช่าพร้อมบริการซ่อมบำรุงรักษาประกันภัยชั้น 1 ต่อภาษีรถยนต์ประจำปี และมีรถยนต์ทดแทนกรณีรถยนต์ใช้งานไม่ได้ ตลอดระยะเวลาให้เช่า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 SECAP มีรถให้เช่ากว่า 19,000 คัน นอกจากนี้ SECAP ยังมีบริการให้คำปรึกษาและรับบริหารจัดการด้านยานพาหนะของธุรกิจและหน่วยงานอีกด้วย

ส่วนผู้เช่าและธุรกิจนั้นจะได้รับประโยชน์จากการเช่าเพื่อการดำเนินงานในรูปแบบต่างๆทั้งด้านการเงินและการบริหารจัดการประโยชน์ เช่น การลดภาระกระแสเงินสดขาออกและเพิ่มความสามารถในการวางแผนการเงินโดยการทยอยชำระค่าเช่าคงที่รายงวด การลดค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงรักษาและประกันภัยยานพาหนะ ลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของความต้องการในการใช้ยานพาหนะ และลดความยุ่งยากซับซ้อนในการบริหารจัดการทรัพย์สิน เป็นต้น

นอกจากธุรกิจรถยนต์ให้เช่าเพื่อการดำเนินงานแล้ว SECAP ยังมีแผนในการขยายธุรกิจการให้สินเชื่อในหลากหลายรูปแบบทั้งที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์และไม่เกี่ยวข้องได้แก่

1. **สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ (New Car Hire Purchase)**

สำหรับผู้ที่ต้องการเป็นเจ้าของรถยนต์ ด้วยหลักเกณฑ์เงื่อนไขที่ยืดหยุ่น ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกในการชำระค่าเช่าซื้อรายเดือนที่เหมาะสมกับรายได้

1. **สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใช้แล้ว (Used Car Hire Purchase)**

สำหรับลูกค้าที่มีความต้องการในการซื้อรถยนต์ที่ใช้แล้วและมีราคาถูกกว่ารถยนต์ใหม่พร้อมทั้งแบ่งชำระเป็นรายงวด ซึ่งเป็นทางเลือกหนึ่งในการประหยัดค่าใช้จ่าย

1. **สินเชื่อกู้ยืมเงินโดยมีรถยนต์เป็นหลักประกัน (Cash Your Car)**

สำหรับผู้ที่มีความต้องการในการใช้เงินสดเร่งด่วน สามารถนำรถยนต์ที่ลูกค้ามีนำมาเป็นสินทรัพย์ค้ำประกันในการกู้ยืมได้ โดยมีระยะเวลาการอนุมัติที่รวดเร็วและเงื่อนไขที่คล่องตัว

1. **สินเชื่อระยะสั้นเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน (Revolving Loan)**

เป็นสินเชื่อระยะสั้นที่ให้แก่ลูกค้าธุรกิจที่มีความจำเป็นต้องใช้เงินสดในระยะสั้น ช่วยให้ลูกค้าสามารถบริหารจัดการเงินทุนได้อย่างคล่องตัวและมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะช่วง High Season ของธุรกิจที่มีความจำเป็นต้องใช้เงินสดในการจัดเตรียมสินค้าและบริการสำหรับจำหน่าย เช่น การสำรองสินค้าบริโภคคงคลังเพิ่มในช่วงเทศกาลที่มีอุปสงค์ในการบริโภคอาหารและเครื่องดื่มเพิ่มขึ้นสูง โดย SECAP จะคำนวนดอกเบี้ยสำหรับการให้สินเชื่อระยะสั้น ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้มุ่งเน้นการปล่อยสินเชื่อประเภทนี้ให้แก่กลุ่มคู่ค้าของบริษัทในเครือ TCC เช่น ตัวแทนจำหน่ายเครื่องดื่มของ ThaiBeverage

1. **สินเชื่อแฟ็กตอริ่ง (Factoring Loan)**

เป็นการให้สินเชื่อแก่ผู้ขายสินค้าและบริการและคู่ค้าบริษัทในเครือ TCC อีกประเภทหนึ่งเพื่อการบริหารสภาพคล่องและเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งผู้ให้สินเชื่อจะรับโอนสิทธิ์การเรียกร้องในการรับเงินจากลูกหรี้การค้าและบริการและชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการทั้งจำนวนหรือบางส่วนให้แก่ผู้ขายสินค้าล่วงหน้าก่อนครบกำหนดการชำระค่าสินค้าและบริการ โดย SECAP จะคิดดอกเบี้ยจากการจ่ายเงินล่วงหน้ารวมถึงค่าธรรมเนียมในการดำเนินการและการบริหารบัญชีลูกหนี้ โดยเมื่อครบกำหนดชำระลูกหนี้การค้า ลูกหนี้การค้าจะชำระหนี้โดยตรงให้กับ SECAP

1. **สินเชื่อสำหรับการดำเนินโครงการ (Project Finance)**

โดยสินเชื่อโครงการนั้นเป็นสินเชื่อมุ่งเน้นโครงการที่มีกระแสเงินสดสม่ำเสมอสำหรับการชำระหนี้ โดยมักจะใช้กระแสเงินสดของโครงการนั้นเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน จึงต้องเป็นโครงการที่มีเสถียรภาพสูง ความผันผวนต่อรายได้ ค่าใช้จ่าย และกระแสเงินสดต่ำ มีผู้รับซื้อสินค้าและบริการจากโครงการและผู้จำหน่ายวัตถุดิบสำหรับโครงการที่ชัดเจนและแน่นอน เช่นโครงการด้านสาธรณูปโภคอย่างโครงการผลิตไฟฟ้าที่มีรายได้และกระแสเงินสดสม่ำเสมอ มีผู้รับซื้อไฟฟ้าจากการผลิตที่ชัดเจน โดยปัจจุบันบริษัทมุ่งเน้นให้สินเชื่อแก่โครงการที่ดำเนินการร่วมกับบริษัทในเครือ TCC

1. **สินเชื่ออื่นๆ**

เป็นสินเชื่อที่มุ่งกลุ่มลูกค้ารายย่อย หรือธุรกิจสำหรับคู่ค้าบริษัท เช่นอู่ตรวจสภาพรถยนต์ หรือบริษัทในเครือ TCC และสำหรับผู้ที่ต้องการได้รับอนุญาตให้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ (Franchisee) ของบริษัทในเครือ TCC รวมถึงสินเชื่อส่วนบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างการพิจารณาขออนุญาตประกอบธุรกิจจากธนาคารแห่งประเทศไทย เพื่อนำวงเงินไปพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเพิ่ม รวมถึงขยายธุรกิจ ซึ่งส่งผลให้กลุ่มธุรกิจประกันชีวิตและประกันภัยมีแนวโน้มในการสร้างเครือข่ายธุรกิจได้เพิ่มเติม

นอกจากนี้ เพื่อการบริหารจัดการหมู่ยานพาหนะและเพื่อรายได้จากสินทรัพย์ที่ไม่มีการใช้งาน กลุ่มธุรกิจลีซซิ่งยังจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วผ่านบริษัท รถดีเด็ด ออโต้ จำกัด (“**RDD**”) โดย RDD จัดซื้อรถยนต์ที่หมดอายุการใช้งานสำหรับการเช่าเพื่อการดำเนินงานหรือรถยนต์ใช้แล้วจาก SECAP และนำมาจำหน่ายผ่านช่องทางต่างๆ เช่น การประมูล โชว์รูมจำหน่ายรถยนต์มือสอง หรือจำหน่ายให้ผู้เช่าเดิม เป็นต้น โดย RDD ดำเนินการซื้อรถยนต์จาก SECAP และจำหน่ายออกไปด้วยราคาตลาด ทำให้กลุ่มธุรกิจเกิดสภาพคล่องและกระแสเงินสดรับสำหรับการนำไปจัดหายานพาหนะเพิ่มเติมที่มีความทันสมัยและตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่มากขึ้น

##### **การตลาดและการแข่งขัน**

* + - * 1. **นโยบายการตลาด ผลิตภัณฑ์และบริการ**

***กลยุทธ์การแข่งขัน***

รถยนต์ให้เช่าเพื่อการดำเนินงาน มีกลยุทธ์การแข่งขันโดยเน้นการบริการที่ครบวงจร โดยมีประกันภัยชั้น 1 และการซ่อมบำรุงรักษารถยนต์จากศูนย์บริการที่ได้มาตรฐาน ส่งผลให้ลูกค้าไม่ต้องแบกรับภาระในการบำรุงรักษา และสามารถบริหารจัดการค่าใช้จ่ายขององค์กรได้ พร้อมทั้งมีบริการรถยนต์ทดแทนตลอดระยะเวลาการเช่า ทำให้ลูกค้ามีความสะดวกสบายในการใช้บริการและไม่เกิดการติดขัดในการดำเนินธุรกิจ โดย SECAP ยังได้มีการนำรถยนต์รุ่นใหม่เข้ามาให้บริการอยู่สม่ำเสมอเพื่อให้เกิดความสะดวกสบายต่อผู้ใช้งาน และจำหน่ายรถยนต์ที่ใช้งานแล้วออกไปยังบุคคลภายนอกผ่าน RDD นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์สำคัญในการแข่งขันสำหรับธุรกิจรถยนต์ให้เช่าเพื่อการดำเนินงาน เนื่องจากเป็นการให้บริการในระยะยาว และเพื่อให้มีการต่ออายุสัญญการเช่าอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังมีรถยนต์หลากหลายรูปแบบเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่แตกต่าง เช่น เพื่อใช้ในกิจการรับส่งสินค้า บรรทุกสิ่งของ รับส่งพนักงาน รถยนต์ส่วนกลาง และรถยนต์ประจำตำแหน่ง เป็นต้น อีกทั้งบริการครบวงจรของ SECAP ยังรวมถึงบริการให้คำปรึกษาและรับบริหารจัดการด้านยานพาหนะของธุรกิจและหน่วยงานอีกด้วย นอกจากนี้ทั้ง SECAP และ RDD ยังสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ควบคู่กัน หรือควบคู่กับผลิตภัณฑ์อื่นในกลุ่มบริษัท เพื่อความสะดวกของลูกค้าอีกด้วย เช่น สินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ใช้แล้ว โดยเป็นสินเชื่อของ SECAP และรถยนต์ใช้แล้วของ RDD หรือการจัดหายานพาหนะสำหรับเช่าดำเนินงานที่มีการทำประกันคุ้มครองวินาศภัยโดย SEIC ในส่วนของ RDD นั้นมุ่งเน้นการจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วที่มีคุณภาพ ประวัติดี และตรวจสอบได้ เพื่อสร้างความมั่นใจให้ลูกค้า พร้อมทั้งการให้บริการหลังการขาย

***การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย***

กลุ่มธุรกิจลีซซิ่ง เน้นการจำหน่ายโดยการเข้าถึงลูกค้าโดยตรงผ่านพนักงานฝ่ายขายของบริษัทฯ ซึ่งจะมีการศึกษาความต้องการของลูกค้ากลุ่มต่างๆ และนำเสนอบริการแก่ลูกค้าแต่ละรายโดยตรง เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีที่สุด โดย SECAP มีช่องทางการจำหน่ายหลักคือพนักงานและตัวแทนในการติดต่อขายประมาณ ส่วน RDD มีการจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วผ่านการประมูล จำหน่ายผ่านโชว์จำหน่ายรถยนต์มือสอง และจำหน่ายให้แก่ผู้เช่ารายเดิม

* + - * 1. **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

กลุ่มลูกค้าของธุรกิจรถยนต์ให้เช่าเพื่อการดำเนินงานเป็นลูกค้าประเภทนิติบุคคล สามารถแบ่งได้ 3 ประเภท ดังนี้

* องค์กรภาครัฐ ได้แก่ หน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ ซึ่งนิยมการเช่ารถยนต์หลากหลายประเภท เช่น รถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถตู้ รถกระบะ เป็นต้น เพื่อใช้สำหรับการเดินทางของบุคลากรในหน่วยงานนั้นๆ
* องค์กรเอกชน ได้แก่ บริษัทเอกชนทั่วไป ซึ่งมีการเช่ารถยนต์หลากหลายประเภทตามวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน ได้แก่ รถยนต์นั่ง รถตู้ และรถยนต์ประเภท Luxury car เพื่อใช้สำหรับการเดินทางของพนักงานและผู้บริหารของบริษัท รถกระบะ และรถบรรทุก เพื่อใช้สำหรับการขนส่งสินค้า
* เครือข่ายของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัทต่างๆ ภายใต้กลุ่ม TCC ซึ่งมีการเช่ารถยนต์หลากหลายประเภทเช่นเดียวกับองค์กรเอกชนทั่วไป

สำหรับกลุ่มลูกค้าของธุรกิจการให้สินเชื่อต่างๆ ปัจจุบัน SECAP เน้นการจำหน่ายให้กับบุคลากรและคู่ค้าของบริษัทต่างๆ ภายใต้กลุ่ม TCC และมีแนวโน้มขยายการให้สินเชื่อแก่บุคคลอื่นๆ

* + - * 1. **ภาวะตลาดและการแข่งขัน**

ธุรกิจรถยนต์ให้เช่ายังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในปี 2560 เป็นผลมาจากความต้องการในการใช้รถยนต์ที่เพิ่มขึ้น และลูกค้ากลุ่มนิติบุคคลที่มีแนวโน้มเช่ารถยนต์มากขึ้น ทั้งนี้ ธุรกิจรถยนต์ให้เช่าสามารถแบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ธุรกิจรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น (Short-term Rental) มีระยะเวลาในการให้บริการน้อยกว่า 1 ปี และ ธุรกิจรถยนต์ให้เช่าระยะยาว (Long-term Rental) หรือการให้เช่าเพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease) มีระยะเวลาในการให้บริการตั้งแต่ 1 ปี ขึ้นไป โดยธุรกิจลีซซิ่งของ SEG ส่วนใหญ่เป็นการให้เช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน ซึ่งศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้ประเมินมูลค่าตลาดรถเช่ารวมในประเทศไทยปี 2561 จะมีมูลค่ารวมกว่า 45,000 ล้านบาท เติบโตจากปี 2560 ประมาณร้อยละ 6-8 โดยมูลค่ารถเช่าระยะยาวมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 68 ของมูลค่าตลาดรถเช่าทั้งหมด โดยคาดว่ามูลค่าตลาดรถเช่าระยะยาวจะเติบโตเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ประมาณร้อยละ 7-9

ในส่วนของธุรกิจรถยนต์ให้เช่าเพื่อการดำเนินงานมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มลูกค้านิติบุคคล เนื่องจากช่วยลดภาระทางการเงินไม่ต้องใช้เงินลงทุนในการซื้อรถ ทางบริษัทผู้เช่าไม่ต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าซ่อมบำรุง ค่าจดทะเบียน ค่าต่อภาษีรถยนต์ประจำปี เป็นต้น นอกเหนือจากนี้ยังมีบริการรถยนต์ทดแทนในกรณีที่รถยนต์เช่าไม่สามารถใช้งานได้ ซึ่งช่วยลดความเสียหายของธุรกิจได้ ปัจจุบันมีบริษัทที่ประกอบธุรกิจการให้เช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงานจำนวนมาก โดยมีตัวอย่างบริษัทและผลประกอบการ ดังตารางต่อไปนี้

| บริษัท | รายได้รวม (ล้านบาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม |
| --- | --- |
| 2558 | 2559 | 2560 |
| บริษัท ไทยโอริกซ์ลีสซิ่ง จำกัด (1) | 3,339.98 | 3,621.08 | 3,870.38 |
| บริษัท ภัทรลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) | 3,704.60 | 4,174.43 | 3,857.05 |
| บริษัท อาคเนย์แคปปิตอล จำกัด(2) | 1,558.84 | 2,894.94 | 2,975.39 |
| บริษัท ทรู ลีสซิ่ง จำกัด | 2,388.28 | 2,434.16 | 2,491.01 |
| บริษัท ซินเนอร์เจติค ออโต้ เพอร์ฟอร์มานซ์ จำกัด (มหาชน)  | 1,086.09 | 1,459.44 | 2,141.91 |
| บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน) | 1,945.79 | 2,002.97 | 2,092.39 |
| บริษัท มาสเตอร์ คาร์เร้นเทิล จำกัด | 1,420.65 | 1,621.42 | 1,588.64 |
| บริษัท ไทยเร้นท์อะคาร์ (1978) จำกัด | 1,459.52 | 1,349.37 | 1,326.01 |
| บริษัท ไทย วี. พี. คอร์ปอเรชั่น จำกัด | 992.07 | 942.93 | N/A |
| บริษัท พรีเมียร์ อินเตอร์ ลิซซิ่ง จำกัด | 562.62 | 630.45 | 687.63 |
| บริษัท แจแปนเร้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) | 255.56 | 235.41 | 244.89 |

*หมายเหตุ: (1) รอบบัญชี เริ่มวันที่ 1 เมษายน และ สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคมของปีถัดไป*

 *(2) อ้างอิงจากงบการเงินเฉพาะกิจการของ บริษัท อาคเนย์แคปปิตอล จำกัด*

*แหล่งข้อมูล: ข้อมูลจากกระทรวงพาณิชย์ผ่านบริษัท บิซิเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน) และตลาดหลักทรัพย์ฯ*

จากข้อมูลรายได้รวมของบริษัทที่ประกอบธุรกิจให้เช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงานข้างต้น จะเห็นได้ว่าบริษัทส่วนใหญ่มีรายได้มั่นคงสม่ำเสมอ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีรายได้จากการทำสัญญาเช่าระยะยาวประมาณ 3 – 5 ปี อีกทั้งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าองค์กร หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ บริษัทเอกชน ซึ่งลูกค้าแต่ละรายมีความต้องการในบริการที่แตกต่างกัน บริษัทที่ดำเนินธุรกิจนี้จึงเน้นการบริการที่มีคุณภาพ สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า และรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ได้ ภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมนี้จึงไม่รุนแรงมากนัก นอกจากนี้อุตสาหกรรมยังมีโอกาศเติบโตจากความต้องการยานพาหนะเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการขยายธุรกิจ รวมถึงผู้ประกอบการบางรายที่เปลี่ยนจากการซื้อขาดมาเป็นการเช่าเพื่อการดำเนินงาน

สำหรับภาวะอุตสาหกรรมการจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วปี 2561 นั้น แม้จะได้รับผลกระทบจากการเพิ่มขึ้นของอุปทานการจำหน่ายรถยนต์ภายหลังจากการซื้อมาในโครงการขอคืนภาษีสรรพสามิตช่วงปี 2554 แต่ศูนย์วิจัยกรุงศรีคาดการณ์ว่าอุปสงค์จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วยเช่นกันจากการฟื้นตัวของการบริโภคและเศรษฐกิจ ซึ่งจะส่งผลให้อัตราการหมุนเวียนของรถยนต์ในสต็อกดีขึ้น สอดคล้องกับข้อมูลจากสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วที่ระบุว่ามูลค่าตลาดรถยนต์ใช้แล้วภายในประเทศในรูปแบบ Business-to-Consumer (B2C) ในปี 2561 มีมูลค่ากว่า 1.46 แสนล้านบาท เติบโตจากปี 2560 กว่าร้อยละ 7.4 และคาดว่าจะเติบโตต่ออีกร้อยละ 7.8 ในปี 2562 จากปัจจัยด้านการหมุนเวียนของสินค้าที่ดีขึ้น รวมถึงกลยุทธ์การสร้างมูลค่าเพิ่มของผู้ประกอบการ เช่นการให้บริการที่หลากหลายและครบวงจรมากขึ้น

##### **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

* + - * 1. **แหล่งที่มาของเงินทุน**

ธุรกิจลีซซิ่งของ TGH มีแหล่งที่มาของเงินทุนหลัก 3 แหล่ง คือ ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว กระแสเงินสดที่ได้มาจากการดำเนินงานหลัก และการกู้ยืมเงิน

* + - * 1. **สัดส่วนการจัดหาทุนหรือให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 SECAP มีการกู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ SEG ยอดคงเหลือเท่ากับ 3,875.01 ล้านบาท

### กลุ่มธุรกิจอื่น

บริษัทฯ มีการประกอบธุรกิจอื่นๆ เพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจประกันชีวิตซึ่งเป็นธุรกิจหลัก รวมถึงธุรกิจประกันวินาศภัย และธุรกิจลีซซิ่ง ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีขนาดเป็นนัยสำคัญ โดยธุรกิจอื่นๆ ดำเนินการผ่านบริษัทย่อยและบริษัทร่วมค้าของบริษัทฯ ตัวอย่างประเภทธุรกิจ เช่น การฝึกอบรมตัวแทนประกันชีวิตและประกันภัย การให้คำปรึกษาด้านธุรกิจ การให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น