

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และเป้าหมายในการดำเนินงาน

คณะกรรมการได้มีส่วนให้ความเห็นชอบต่อการกำหนด วิสัยทัศน์(Vision) ภารกิจ (Mission) ค่านิยมองค์กร(Core Values) กลยุทธ์ เป้าหมาย แผนธุรกิจ และงบประมาณของบริษัทฯ ตลอดจนติดตามให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามแผนธุรกิจและงบประมาณที่กำหนด ภายใต้การจัดการที่มีระบบการควบคุมภายในที่ดี เพื่อให้บริษัทดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

1) วิสัยทัศน์

Vision (วิสัยทัศน์)

เราจะเป็นบริษัทประกันภัยที่ลูกค้าให้ความไว้วางใจมากที่สุด

Mission (ภารกิจ)

มุ่งมั่นพัฒนาสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ควบคู่กับการพัฒนาพนักงานให้มีความรู้และจริยธรรม รวมถึงกระบวนการปฏิบัติงานที่ดีเลิศ เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า และสร้างความมั่นคงทางการเงินของบริษัท

Values (ค่านิยม)

- สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า และเพื่อนร่วมงาน
- มุ่งผลสำเร็จ

TIC Way (วิถีปฏิบัติ)

- มุ่งมั่นทำให้เกิดผลสำเร็จ
- มีความคิดสร้างสรรค์และใฝ่รู้
- มุ่งมั่นทำตามคำสัญญา
- มีความสุขและสนุกกับการทำงาน

2) เป้าหมายการดำเนินธุรกิจใน 3-5 ปี ข้างหน้า

1. ด้านการตลาด บริษัทฯ ยังคงมีเป้าหมายหลักในการขยายฐานลูกค้าในกลุ่มลูกค้ารายบุคคล (Personal Line) และกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ (Commercial Line) โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นรายย่อยและธุรกิจขนาดกลาง (Retail & SME) กระจายผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ ที่มีต้นทุนในการขายที่เหมาะสมรวมถึงการคัดสรรคุณภาพของงานเป็นนโยบายหลัก ทั้งนี้ เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไร ลดแรงกดดันจากการแข่งขันที่รุนแรงทางด้านราคา และสามารถรับเสี่ยงภัยไว้เองได้มากขึ้น ในขณะที่ยังคงรักษาความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่ที่มีการทำธุรกิจร่วมกันมาในอดีต บริษัทฯ จะมีการสร้างภาพลักษณ์องค์กรโดยมี Marketing activities และ Campaign ผ่านช่องทางโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่หลากหลาย รวมทั้ง

การสร้าง Brand Awareness ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและคู่ค้า ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ เพื่อจะช่วยสนับสนุนการทำตลาดในกลุ่มฐานลูกค้าใหม่และสร้าง Brand Loyalty เพื่อรักษฐานลูกค้าเดิมได้อย่างดี

2. ด้านการรับประกันภัย บริษัทฯ มีนโยบายปรับปรุงนโยบายการรับประกันภัย ขั้นตอนการรับประกันภัย และเพิ่มพูนความรู้ด้านการรับประกันภัยแก่บุคลากรอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการรับประกันภัยให้มากขึ้น บริษัทฯ ยังได้นำสถิติการรับประกันภัยทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ มาประกอบการพิจารณารับประกันภัยมากขึ้น เพื่อลดความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น รวมทั้งมุ่งรับงานที่มีโอกาสทำกำไรสูง และทางบริษัทฯ มีนโยบายเอาประกันต่อกับบริษัทรับประกันภัยที่มีความมั่นคง พิจารณารูปแบบการประกันต่อใหม่ๆ เพื่อกระจายความเสี่ยงอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ทางบริษัทได้มีการกำหนดเป้าหมายร่วมกันกับฝ่ายขาย เพื่อที่จะให้ทุกฝ่ายมุ่งไปยังเป้าหมายจุดเดียวกันทั้งด้านยอดขายและผลกำไร

3. ด้านช่องทางการจำหน่าย บริษัทฯ ยังคงรักษฐานลูกค้าเดิมและขยายการรับประกันภัยแบบอื่นๆ ในลักษณะ Cross Selling ให้กับกลุ่มลูกค้าเดิมอีกด้วย โดยนำเสนอด้วยผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ ปรับปรุงการขายผ่านช่องทางการจำหน่าย Telemarketing อย่างต่อเนื่อง ให้ความสำคัญกับช่องทางการจำหน่ายผ่านธนาคาร (Bancassurance) และการขยายงานตัวแทนผ่านสำนักงานสาขาโดยมีการเพิ่มสาขาอย่างต่อเนื่อง เพื่อขยายจุดให้บริการลูกค้ารายย่อยและคู่ค้าต่างๆ ให้ครอบคลุมเพิ่มขึ้น

4. ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการสร้างเสริมศักยภาพในการแข่งขัน จึงได้ปรับปรุงระบบงานสารสนเทศให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น การพัฒนารายงานสำหรับผู้บริหาร การสร้างคลังข้อมูลเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการปรับกลยุทธ์การแข่งขัน และการนำเครื่องมือใหม่ๆ ทางด้านสารสนเทศมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และการเตรียมตัวเพื่อรองรับกับปริมาณงานที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต ตลอดจนจนถึงความต้องการที่หลากหลายจากทั้งลูกค้าและคู่ค้าอันเป็นผลกระทบจากการเปิดเสรีเศรษฐกิจอาเซียนในปีหน้า ทางบริษัทจึงมีแผนการที่จะเปลี่ยนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อรองรับกับการเปลี่ยนแปลงในอนาคตอีกด้วย มีการปรับปรุงกระบวนการทำงานต่างๆ ในองค์กร ให้สามารถรองรับกับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น ภายใต้การบริหารต้นทุนที่เหมาะสม (Cost Effectiveness and Efficiency)

5. ด้านการพัฒนากรรมธรรม์และบริการรูปแบบใหม่ บริษัทฯ มีเป้าหมายในการปรับปรุงกรรมธรรม์เดิม พัฒนารูปแบบกรรมธรรม์ใหม่และเพิ่มบริการเสริมด้านต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้า ทั้งมาจากการสำรวจความต้องการของลูกค้าเพื่อการพัฒนากรรมธรรม์ของบริษัทฯเอง รวมทั้งกรรมธรรม์ประเภทใหม่ๆ ที่เป็นนโยบายของทางการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการประเมินผลถึงความสำเร็จของกรรมธรรม์ประเภทต่างๆ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาต่อไป

6. ด้านบุคลากร บริษัทฯ ได้มีการอบรมพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความรู้ พัฒนาทักษะและความเชี่ยวชาญทั้งด้านหลักวิชาเกี่ยวกับการประกันภัยและด้านการให้บริการต่างๆ ต่อเนื่องหลังการขาย เพื่อสามารถให้คำปรึกษาแนะนำและบริการลูกค้าได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้บริษัทฯ กำหนดค่านิยมองค์กร (Core Values) โดยมุ่งเน้นในเรื่อง Achievement (มุ่งมั่นทำให้เกิดผลสำเร็จ) และ Commitment (มุ่งมั่นทำตามคำสัญญา) ตลอดจนการนำไปสู่วิถีปฏิบัติของพนักงาน (TIC Way) ซึ่งยังประกอบด้วยอีก 2 เรื่องคือ Creative & Continuous Learning (มีความคิดสร้างสรรค์และใฝ่รู้) และ Happiness (ทำงานอย่างมีความสุข) เพื่อให้พนักงานทุกคนจะได้รับการปลูกฝังค่านิยมและแนวทางในการทำงานไปในทิศทางเดียวกัน รวมถึงปลูกฝังให้พนักงานมีจริยธรรมและคุณธรรมในการทำงาน บริษัทฯ ได้จัดทำจรรยาบรรณและข้อพึงปฏิบัติ ไว้เป็นคู่มือแนวทางในการปฏิบัติงานของพนักงาน ทั้งยังมีการนำกิจกรรม 5 ส เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมบริษัท เพื่อที่จะช่วยสร้างสภาพแวดล้อมที่ดีในที่ทำงานให้เกิดบรรยากาศที่น่าทำงาน เกิดความสะอาดเรียบร้อยในสำนักงาน ถูกสุขลักษณะ ทำให้พนักงานมีประสิทธิภาพและเพิ่มคุณภาพในการทำงานให้มีมาตรฐานที่ดีขึ้น

ความคืบหน้าของการดำเนินธุรกิจตามเป้าหมาย

1. ด้านการตลาด บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นขยายฐานลูกค้ารายย่อยประเภทบุคคลธรรมดาและธุรกิจขนาดกลาง (SME) โดยการเข้าเป็นพันธมิตรร่วมกับสถาบันการเงิน การขายผ่านช่องทาง Telemarketing รวมทั้งขยายการรับงานรับประกันภัยจากกลุ่มธุรกิจธนาคารมากขึ้น ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ยังคงรักษฐานลูกค้าเดิมและขยายการรับประกันภัยแบบอื่นๆ ในลักษณะ Cross Selling ให้กับกลุ่มลูกค้าเดิม โดยนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มุ่งพัฒนาการขยายงานจากสาขาให้ครอบคลุมพื้นที่มากขึ้นด้วย ในปี 2556 บริษัทฯ มีเพิ่มสาขาใหม่ 5 สาขา ประกอบด้วย สาขาสุราษฎร์ธานี สาขาหาดใหญ่ สาขาภูเก็ต สาขาอยุธยา และ สาขาอุบลราชธานี มีการปรับปรุงระบบการทำงาน การประสานงาน พัฒนาบุคลากรสาขา และการพัฒนาระบบสารสนเทศที่เชื่อมโยงข้อมูลระหว่างสำนักงานใหญ่และสาขา อีกทั้งยังขยายงานผ่านช่องทางธนาคาร (Bancassurance) และตัวแทนเพิ่มขึ้น ส่วนการสำรวจความพอใจของลูกค้าต่อการให้บริการนั้น บริษัทฯ ได้จัดทำอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่องจากปีก่อนๆ เพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้นต่อไป

2. ด้านการรับประกันภัย บริษัทฯ ได้นำสถิติการรับประกันภัยจากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ มาประกอบในการเลือกภัยและการพิจารณารับประกันภัยมากขึ้น มีการปรับโครงสร้างฝ่ายรับประกันภัยเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและบริหารความเสี่ยงด้านการรับประกันภัยทั้งหมด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงพิจารณารูปแบบการรับประกันภัยต่อใหม่ๆ เพื่อกระจายความเสี่ยงอย่างเหมาะสม

3. ด้านการเพิ่มช่องทางการจำหน่าย มีการจัดทำกิจกรรมทางการตลาดร่วมกับธนาคาร (Bancassurance) รวมทั้งการจำหน่ายทาง Telemarketing บริษัทฯ ยังคงศึกษาช่องทางการจำหน่ายใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความสะดวกแก่ลูกค้าและสามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

4. ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ บริษัทฯ ได้ดำเนินนโยบายปรับปรุงกระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อมุ่งเน้นการลดต้นทุนการดำเนินงานให้ลดลง และรองรับการขยายงานของธุรกิจในอนาคต มีการกำหนดโครงสร้างของ Business Process Improvement Team และ IT committee ที่ชัดเจน ตลอดจนเป้าหมายที่คาดหวังจากโครงการนี้ มีการกำหนดแผนกลยุทธ์ทางด้านเทคโนโลยีที่ชัดเจน ซึ่งระบบงานทั้งหมดจะถูกปรับปรุงใหม่ให้แล้วเสร็จในต้นปี 2558

5. ด้านการพัฒนากर्मธรรมและบริการรูปแบบใหม่ บริษัทฯ ได้มีการสำรวจและประเมินผลการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ อาทิเช่น ผลลัพธ์ดัชนีชี้วัดที่ซ้ำซ้อน ที่ตอบสนองลูกค้าที่มีพฤติกรรม การขั้บรทที่ดี อันเกิดจากการพัฒนาสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามสภาพเศรษฐกิจและสังคม มีพัฒนาการปรับปรุงกर्मธรรมเดิมอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังติดตามและประเมินความสำเร็จของกर्मธรรมต่างๆ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาต่อไป

6. ด้านบุคลากร บริษัทฯ ยังคงพัฒนาพนักงานอย่างต่อเนื่อง ทั้งโดยการอบรมภายนอก การพัฒนาโดยหัวหน้างาน และการให้ข้อมูลป้อนกลับแก่พนักงานเพื่อประเมินผลและพัฒนาตนเอง การประเมินผลงานโดยการใช้ Balanced Scorecard และกำหนดเป้าหมายผลสำเร็จด้วยการกำหนดตัวชี้วัด (KPIs) นอกจากนี้พนักงานยังได้รับการประเมินพฤติกรรมเกี่ยวกับค่านิยมขององค์กร(Core Value)เป็นรายบุคคล ซึ่งโดยรวมแล้วพนักงานทุกคนได้รับการพัฒนาทั้งในด้านความรู้ ทักษะ ค่านิยมองค์กร รวมทั้งคุณธรรมและจริยธรรมด้วย

1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2481 เป็นบริษัทประกันวินาศภัยแห่งแรกในประเทศไทยที่มีผู้ถือหุ้นเป็นคนไทยทั้งหมด ประกอบธุรกิจรับประกันวินาศภัย ซึ่งจำแนกประเภทการรับประกันภัยเป็น 4 ประเภทหลัก ได้แก่ การรับประกันอัคคีภัย การรับประกันภัยทางทะเลและขนส่ง การรับประกันภัยรถยนต์ และการรับประกันภัยเบ็ดเตล็ด เป็นบริษัทประกันวินาศภัยแห่งแรกที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ อาคารไทยประกันภัย เลขที่ 34/3 ซอยหลังสวน ถนนเพลินจิต กรุงเทพมหานคร ปัจจุบันมีสาขาทั้งสิ้น 16 สาขา ประกอบด้วย 1.สาขาระยอง 2.สาขาชลบุรี 3.สาขาขอนแก่น 4.สาขานครราชสีมา 5.สาขาเชียงใหม่ 6.สาขาพิษณุโลก 7.สาขานครปฐม 8.สาขาเชียงราย 9.สาขาอุดรธานี 10.สาขานครสวรรค์ 11.สาขาหัวหิน 12.สาขาหาดใหญ่ 13.สาขาสุราษฎร์ธานี 14.สาขาภูเก็ต 15.สาขาอุบลราชธานี และ 16.สาขาอุทัยธานี

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในรอบปี 2556

1. บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญไปที่คุณภาพของงานที่รับประกันภัยมากกว่าการขยายตัวของเบี้ยรับรวมทั้งการบริหารต้นทุนให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยยังคงมุ่งเน้นขยายฐานลูกค้ารายย่อยประเภทบุคคลธรรมดาและธุรกิจขนาดกลาง (SME) โดยการเข้าเป็นพันธมิตรร่วมกับสถาบันการเงิน การขายผ่านช่องทาง Telemarketing รวมทั้งขยายการรับงานรับประกันภัยจากกลุ่มธุรกิจธนาคารมากขึ้น ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ยังคงรักษาฐานลูกค้าเดิมและขยายการรับประกันภัยแบบอื่นๆ ในลักษณะ Cross Selling ให้กับกลุ่มลูกค้าเดิม โดยนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มุ่งพัฒนาการขยายตัวแทนผ่านสำนักงานสาขาคอปกคลุมพื้นที่ โดยในปีในปี 2556 บริษัทฯ เปิดสาขาในภูมิภาคเพิ่มขึ้น 5 สาขา ประกอบด้วย สาขาหาดใหญ่ สาขาสุราษฎร์ธานี สาขาภูเก็ต สาขาอุบลราชธานี และสาขาอยุธยา มีการปรับปรุงระบบการทำงาน การประสานงาน พัฒนาบุคลากรสาขา และการพัฒนาระบบสารสนเทศที่เชื่อมโยงข้อมูลระหว่างสำนักงานใหญ่และสาขา อีกทั้งยังขยายงานผ่านช่องทางธนาคาร (Bancassurance) และตัวแทนเพิ่มขึ้น

2. ในด้านสารสนเทศ บริษัทฯ ได้ดำเนินนโยบายปรับปรุงกระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อมุ่งเน้นการลดต้นทุนการดำเนินงานให้ลดลง และ รองรับการขยายงานของธุรกิจในอนาคต มีการติดตามและประเมินผลการปรับปรุงกระบวนการทำงาน (Business Process Improvement : BPI) อย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง ได้มีการจัดตั้ง IT Steering Committee เพื่อวางแผนเตรียมพร้อมกับปริมาณธุรกิจที่เพิ่มขึ้น เพื่อให้มีข้อมูลเพียงพอต่อการให้บริการลูกค้าเพิ่มขึ้น และสอดคล้องกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

3. บริษัทฯ ได้เริ่มทำวิจัยทางการตลาด โดยมุ่งเน้นไปที่กลุ่มเป้าหมายลูกค้ารายย่อย เพื่อให้ทราบถึงความต้องการ ความคุ้มครอง การบริการ และความเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรมในการเลือกซื้อประกันวินาศภัยของผู้บริโภค และทางทีมพัฒนาผลิตภัณฑ์ ได้นำผลการวิจัยไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่แตกต่าง และ ตอบสนองตรงตามความต้องการของลูกค้า เช่น พืชข้างคั้นเงิน

4. บริษัทฯ ยังคงพัฒนาพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความรู้ และพัฒนาทักษะและความเชี่ยวชาญทั้งด้านหลักวิชาการประกันภัยและด้านการให้บริการต่างๆ เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำและให้บริการลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ ในปี 2556 บริษัทฯ ได้ให้ผู้ทรงคุณวุฒิจากภายนอก มาจัดทำหลักสูตร "TIC Leadership Development Program" เพื่อเพิ่มศักยภาพในการเป็นผู้นำและการบริหารจัดการให้กับพนักงานระดับผู้จัดการ ในด้านประเมินผลงานยังคงใช้ Balanced Scorecard และกำหนดเป้าหมายผลสำเร็จด้วยการกำหนดตัวชี้วัด (KPIs) นอกจากนี้ยังคงย้ำถึงค่านิยมขององค์กร(Core Value) อย่างต่อเนื่อง รวมถึงให้ความสำคัญปลูกฝังในเรื่องจริยธรรมและคุณธรรมในการทำงาน ตามที่บริษัทฯ ได้จัดทำจรรยาบรรณและข้อพึงปฏิบัติไว้เป็นแนวทางปฏิบัติ ในปี 2556 ได้ให้ความสำคัญกิจกรรม 5ส (สะสาง สะดวก สะอาด สุขลักษณะ และสร้างนิสัย) โดยบรรจุไว้ในแผนกลยุทธ์องค์กรและกำหนดตัวชี้วัดที่ชัดเจน เพื่อให้เกิดการพัฒนาประสิทธิภาพ และเพิ่มคุณภาพงานให้มีมาตรฐานที่ดีขึ้น

mm

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจรับประกันวินาศภัยครบทั้ง 4 ประเภท ประกอบด้วย การรับประกันอัคคีภัย การรับประกันภัยทางทะเลและขนส่งสินค้า การรับประกันภัยรถยนต์ และการรับประกันภัยเบ็ดเตล็ด อาทิเช่น การรับประกันการก่อสร้าง การติดตั้งเครื่องจักร การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล การประกันอุบัติเหตุเดินทาง การขนย้ายเงินสด การโจรกรรมทรัพย์สินและเงินสด การประกันภัยกระจก การประกันความเสียหายต่อบุคคลภายนอก การประกันกอล์ฟ การประกันความซื่อสัตย์ของพนักงาน การประกันธุรกิจหยุดชะงัก (Business Interruption) การประกันการเสี่ยงภัยทุกชนิด (All Risks) เป็นต้น อนึ่ง การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

mm

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 รายได้จากการประกันภัยประเภทรถยนต์ยังคงมีส่วนส่วนมากที่สุดโดยคิดเป็นร้อยละ 55.72 ของเบี้ยรับทั้งหมด รองลงมาได้แก่ การประกันภัยเบ็ดเตล็ด ร้อยละ 36.07 ประกันภัยประเภทอัคคีภัย ร้อยละ 7.09 และประกันภัยทางทะเลและขนส่ง ร้อยละ 1.12

โครงสร้างรายได้

ประเภทการรับประกัน (หน่วย : พันบาท)	เบี้ยประกันภัยรับ					
	2556	%	2555	%	2554	%
อัคคีภัย	133,075	7.09%	141,150	8.95%	123,738	9.59%
ทะเลและขนส่ง	21,015	1.12%	22,840	1.45%	21,674	1.68%
เบ็ดเตล็ด	676,859	36.07%	573,025	36.32%	454,673	35.25%
รถยนต์	1,045,514	55.72%	840,780	53.28%	689,800	53.48%
	1,876,463	100.00%	1,577,795	100.00%	1,289,885	100.00%

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตจากคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ในการประกอบธุรกิจประกันวินาศภัยครบทั้ง 4 ประเภท ประกอบด้วย

1. การประกันอัคคีภัย บริษัทฯ รับประกันภัยที่อยู่อาศัย ตัวอาคาร โรงงาน เฟอร์นิเจอร์ สัตว์เลี้ยง ฯลฯ โดยให้ความคุ้มครองจากไฟไหม้ ฟ้าผ่า การระเบิด และยังสามารถขยายความคุ้มครองพิเศษเพิ่มเติมได้ เช่น ภัยลมพายุ น้ำท่วม แผ่นดินไหว ภัยเนื่องจากไฟฟ้า ฯลฯ

2. การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง บริษัทฯ ให้ความคุ้มครองความสูญเสียชีวิตหรือเสียหายของสินค้าต่างๆ ทั้งที่นำเข้าไปในประเทศและส่งออกต่างประเทศที่เกิดความเสียหายจากภัยทางทะเล ความเสียหายจากภัยธรรมชาติต่างๆ และยังให้ความคุ้มครองพิเศษอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น การลักขโมย ภัยสงคราม การจลาจล การนัดหยุดงาน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังรับประกันการขนส่งสินค้าภายในประเทศอีกด้วย

3. การประกันภัยรถยนต์ บริษัทฯ ให้ความคุ้มครองการสูญหายและความเสียหายของ ตัวรถ อุปกรณ์ประจำรถถูกลักขโมย ความสูญเสียต่อชีวิตและทรัพย์สินของผู้ขับขี่และผู้โดยสารในรถ ความสูญเสียต่อชีวิตและทรัพย์สินของบุคคลภายนอก รวมทั้งความคุ้มครองพิเศษอื่นๆ เช่น การประกันตัวคนขับในคดีอาญา โดยรับประกันภัยทั้งภาคสมัครใจและภาคบังคับ

4. การประกันภัยเบ็ดเตล็ด บริษัทฯ รับประกันภัยประเภทอื่นๆ นอกเหนือจากการประกันภัย 3 ประเภทข้างต้น อาทิเช่น ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล อุบัติเหตุการเดินทาง ประกันการเสี่ยงภัยทุกชนิด (All Risks) ประกันการโจรกรรม ประกันการติดตั้งเครื่องจักร ประกันความซื่อสัตย์ของพนักงาน ประกันเงิน ประกันภัยงานระหว่างก่อสร้าง ประกันกระจก ประกันป้ายโฆษณา ประกัน

Handwritten signature/initials.

เครื่องคอมพิวเตอร์ ประกันธุรกิจหยุดชะงัก (Business Interruption) ประกันผู้เล่นกอล์ฟและอุปกรณ์กอล์ฟ ประกันความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก และประกันสุขภาพ เป็นต้น

บริษัทฯ มีการปรับปรุงกรมธรรม์เดิมและศึกษากรมธรรม์รูปแบบใหม่ๆ เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และมีความระมัดระวังและปรับปรุงการรับประกันภัยมาโดยตลอด เพื่อลดความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น โดยพิจารณาถึงผู้เอาประกันภัย ลักษณะของสถานประกอบการ ความเสี่ยงภัย การป้องกันความเสียหาย เป็นต้น กรณีเป็นภัยที่มีทุนประกันภัยมากหรือมีความเสี่ยงภัยสูง บริษัทฯ จะดำเนินการเอาประกันต่อเพื่อลดความเสี่ยงภัย ซึ่งบริษัทฯ ได้ทำการเอาประกันภัยต่ออย่างรัดกุม ทั้งการรับประกันภัยต่อแบบแต่ละภัยในประเทศและการทำสัญญาเอาประกันภัยต่อกับบริษัทประกันภัยในประเทศและต่างประเทศที่มีความมั่นคง บริษัทฯ ยังมีการรับประกันภัยต่อจากบริษัทประกันภัยอื่นในประเทศ ซึ่งจะเป็นการรับประกันภัยแต่ละภัย ส่วนการเอาประกันภัยต่อจากต่างประเทศนั้น จะเป็นการเอาประกันภัยต่อในรูปของสัญญา

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. **กลยุทธ์ทางการตลาด** บริษัทฯ ได้เน้นการบริการที่รวดเร็วและสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า โดยมีเป้าหมายหลักที่มุ่งเน้นในการขยายฐานลูกค้าในกลุ่มลูกค้ารายบุคคล (Personal Line) และกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ (Commercial Line) โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นรายย่อยและธุรกิจขนาดกลาง (Retail & SME) รวมทั้งบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นในการพัฒนากลุ่มตัวแทน และขยายสาขาของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดการตอบสนองต่อลูกค้าได้อย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้น

2. **ด้านการรับประกันภัย** บริษัทฯ ปรับปรุงนโยบายการรับประกันภัยอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สอดคล้องกับประเภทของภัยที่รับประกัน ทั้งนี้ เพื่อป้องกันหรือลดความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการทบทวนกระบวนการทำงาน ออกสินค้าที่เป็นลักษณะ pre-approved มากขึ้น เพื่อลดขั้นตอนการพิจารณารับประกันภัย การเพิ่มพูนความรู้ด้านการรับประกันภัยแก่บุคลากรอย่างสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการรับประกันภัยให้มากขึ้น การจัดทำ Underwriting Guideline การนำสถิติการรับประกันภัยทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ มาประกอบการพิจารณารับประกันภัยมากขึ้น การเอาประกันต่อกับบริษัทประกันภัยที่มีความมั่นคง เพื่อกระจายความเสี่ยงอย่างเหมาะสม และลดความเสียหายของบริษัทฯ

3. **ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ** บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ จึงมีการปรับปรุงระบบและเครือข่ายดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ให้มีความสะดวก แม่นยำ รวดเร็ว ในการให้บริการลูกค้ามากขึ้นและช่วยให้ผู้บริหารสามารถตัดสินใจได้รวดเร็วมากขึ้น บริษัทฯ ยังได้ตระหนักถึงความสำคัญของฐานข้อมูลและได้จัดทำระบบการรักษาความปลอดภัยของระบบงานคอมพิวเตอร์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนงานที่จะสร้างระบบฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อประโยชน์ในการบริการลูกค้าแต่ละรายได้ดียิ่งขึ้น

4. **ด้านบุคลากร** บริษัทฯ ได้มีการอบรมพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความรู้พัฒนาทักษะและความเชี่ยวชาญทั้งด้านหลักวิชาเกี่ยวกับการรับประกันภัยและด้านการให้บริการต่างๆ ต่อเนื่องหลังการขาย เพื่อสามารถให้คำปรึกษาแนะนำและบริการลูกค้าได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้

หน้า

บริษัท กำหนดค่านิยมองค์กร (Core Values) โดยมุ่งเน้นในเรื่อง Customer Satisfaction (สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าและเพื่อนร่วมงาน), Achievement (มุ่งผลสำเร็จ) ตลอดจนการนำไปสู่วิถีปฏิบัติของพนักงาน (TIC Way) ได้แก่ Achievement (มุ่งมั่นทำให้เกิดผลสำเร็จ), Commitment (มุ่งมั่นทำตามคำสัญญา), Creative & Continuous Learning (มีความคิดสร้างสรรค์และใฝ่รู้) และ Happiness (ทำงานอย่างมีความสุข) เพื่อให้พนักงานทุกคนจะได้รับการปลูกฝังค่านิยมและแนวทางการทำงานไปในทิศทางเดียวกัน รวมถึงปลูกฝังให้มีความซื่อสัตย์สุจริตในการปฏิบัติหน้าที่อันเป็นจรรยาบรรณของบริษัท

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัท มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง และได้พยายามปรับปรุงช่องทางการจำหน่ายในปัจจุบัน ทั้งยังศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา เพื่อขยายฐานลูกค้าและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าให้มากที่สุด ปัจจุบัน บริษัท มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก ดังนี้

1. การขายผ่านตัวแทนจำหน่าย บริษัท มีการเลือกสรรแต่งตั้งตัวแทน นายหน้าทั้งบุคคลและนิติบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญ มีความน่าเชื่อถือ ทั้งนี้ บริษัท ได้พยายามรักษาสัมพันธ์อันดีกับตัวแทนและนายหน้าให้มั่นคงและยาวนาน มีการพัฒนาความรู้ความสามารถของตัวแทนอย่างสม่ำเสมอ ด้วยการจัดอบรมให้แก่ตัวแทนอย่างต่อเนื่อง บริษัท ให้ความสำคัญต่อธุรกิจนายหน้า โดยการดูแลและให้บริการแก่นายหน้าอย่างใกล้ชิด บริษัท ยังมีแผนที่จะสร้างตัวแทนมืออาชีพและเพิ่มจำนวนนายหน้าที่มีคุณภาพให้มากขึ้น

2. การขายผ่านสาขาของบริษัท ปัจจุบันบริษัท มีสาขาทั้งสิ้น 16 สาขา ประกอบด้วย 11 สาขาที่มีอยู่แล้ว คือ ระยอง สาขาชลบุรี สาขานนทบุรี สาขานครราชสีมา สาขาเชียงใหม่ สาขาพิษณุโลก สาขานครปฐม สาขาเชียงราย สาขาอุดรธานี สาขานครสวรรค์ และสาขาหัวหิน และสาขาใหม่ที่เปิดในปี 2556 รวม 5 สาขา คือ สาขาหาดใหญ่ สาขาสุราษฎร์ธานี สาขาภูเก็ต สาขาอุบลราชธานี และสาขาอยุธยา ตามลำดับ ให้บริการรับประกันภัยแก่ลูกค้าในจังหวัดดังกล่าว รวมถึงจังหวัดใกล้เคียงเพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าไปยังภูมิภาคมากขึ้น อันเป็นการเสริมสร้างรายได้และให้บริการอย่างครอบคลุมทั่วถึง

3. การขายผ่านธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ บริษัท มีความร่วมมือทางธุรกิจกับธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ ในการพัฒนารูปแบบของกรมธรรม์ให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้าของธนาคารและสถาบันการเงินนั้นๆ และอำนวยความสะดวกในการรับประกันภัยทุกชนิด ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการรับประกันภัยทางด้านทรัพย์สิน อุบัติเหตุส่วนบุคคล และรถยนต์

4. การรับประกันต่อ บริษัท มีการรับประกันภัยต่อจากบริษัทประกันภัยอื่น (Ceding Company) ซึ่งทำให้บริษัท มีรายได้จากการรับประกันต่อจากบริษัทประกันภัยรายอื่น

5. การขายผ่าน Website ลูกค้าสามารถทำประกันผ่านระบบ E-Commerce โดยผ่านเว็บไซต์ของบริษัท ที่ www.thaiins.com และผ่านเว็บไซต์ www.silkspan.com ผ่านเครื่องคอมพิวเตอร์ของลูกค้าเอง บริษัท ยังมีเป้าหมายที่ชัดเจนในการศึกษาช่องทางการจำหน่ายใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความสะดวกแก่ลูกค้าและสามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

6. การขายผ่านช่องทาง Telemarketing บริษัท ได้ปรับปรุงผลิตภัณฑ์จำหน่ายผ่านช่องทาง Telemarketing โดยเน้นกลุ่มลูกค้ารายบุคคลที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเป็นหลัก

พ.พ.

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. กลุ่มลูกค้ารายบุคคล (Personal Line) ได้แก่ ลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดาทั่วไป นอกจาก ลูกค้าในกลุ่มที่ 2 โดยส่วนใหญ่ทำประกันภัยประเภทรถยนต์ สุขภาพ อุบัติเหตุส่วนบุคคล และอสังหาริมทรัพย์ โดยจะมุ่งเน้นลูกค้าที่เป็นครอบครัว
2. กลุ่มลูกค้าของธนาคารและสถาบันการเงิน ลูกค้าสินเชื่อของธนาคารและบริษัทบริหารสินทรัพย์ส่วนใหญ่จะทำการประกันประเภทอสังหาริมทรัพย์และภัยเบ็ดเตล็ด ส่วนลูกค้าสินเชื่อบริษัทเงินทุนและสินเชื่อส่วนใหญ่เป็นการประกันภัยรถยนต์ นอกจากนั้นการประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล รวมถึงประกันสุขภาพ ก็เป็นสินค้าที่เสนอขายให้กับลูกค้าธนาคารทุกประเภท
3. กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ (Commercial Line) ได้แก่ลูกค้าประเภทนิติบุคคลที่ผู้ถือหุ้นและผู้บริหารของบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ส่วนตัวและทางธุรกิจ ทั้งนี้ นับเป็นกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ มีฐานะทางการเงินดี มีความเสี่ยงค่อนข้างต่ำ

2.2.2 ภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม จำนวนคู่แข่ง

ในปี 2556 เศรษฐกิจไทยมีการขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 2.9 นับเป็นอัตราการเติบโตที่ชะลอลงเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราการขยายตัวร้อยละ 6.5 ในปี 2555 โดยในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีได้รับผลกระทบจากวิกฤตการณ์ทางการเมืองภายในประเทศส่งผลให้การใช้จ่ายของภาครัฐชะลอตัว ยังผลต่อเนื่องต่อการใช้จ่ายของภาคเอกชนและภาคครัวเรือน แต่ทั้งนี้ด้วยปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจของไทยที่ยังแข็งแกร่งส่งผลให้เศรษฐกิจของประเทศยังขยายตัวได้ต่อเนื่อง ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจโลกยังมีแนวโน้มขยายตัวจึงเป็นปัจจัยสนับสนุนการขยายตัวของภาคการส่งออก ซึ่งเป็นแหล่งที่สร้างรายได้และจ้างงานที่สำคัญของประเทศในช่วงหลายสิบปีที่ผ่านมา

สำหรับภาวะการแข่งขันในธุรกิจประกันภัย ในปี 2557 ยังคงอยู่ในระดับสูง บริษัทประกันวินาศภัยต่างปรับกลยุทธ์ในการแข่งขันเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า มุ่งเน้นการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ ด้านการบริการ การขยายช่องทางการตลาด รวมถึงการพัฒนาเทคโนโลยีต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า และจากการแข่งขันที่รุนแรงอย่างต่อเนื่องนั้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีการปรับกลยุทธ์ใหม่ๆ เพื่อที่จะเร่งสนองตอบต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีความหลากหลาย โดยในปี 2557 ยังคงมุ่งเน้นขยายงานรายย่อย ในกลุ่มลูกค้าส่วนบุคคลและกลุ่มธุรกิจเอสเอ็มอีอย่างต่อเนื่อง โดยผ่านช่องทาง Tele Marketing ช่องทาง Bancassurance ร่วมกับธนาคารทหารไทย รวมถึงการขยายงานตัวแทนผ่านสำนักงานสาขาของบริษัทฯ

ในปี 2556 ธุรกิจประกันวินาศภัยขยายตัวอยู่ที่ ประมาณร้อยละ 12 โดยมีเบี้ยรับประมาณ 203,670 ล้านบาท บริษัทฯคาดว่าธุรกิจประกันวินาศภัยปี 2557 จะมีเบี้ยประกันรับ รวมประมาณ 213,000-219,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 5.00-7.00 จากปี 2556 โดยมีปัจจัยหลักจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจทั้งภาคส่งออกและการบริโภคภายในประเทศ ประกอบกับปัญหาความไม่สงบในประเทศที่ทำให้เกิดความตื่นตัวในการทำประกันภัยเพิ่มขึ้นอย่างกว้างขวางในกลุ่มภาคธุรกิจทั้งรายใหญ่และรายย่อยโดยเฉพาะในพื้นที่ที่มีความเสี่ยงสูง รวมถึงการรุกตลาดประกันส่วนบุคคลด้วยช่องทางการขายและรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่เข้าถึงคนส่วนใหญ่ได้มากขึ้น

Handwritten signature

ปัจจุบัน มีบริษัทประกันวินาศภัยทั้งสิ้น 57 แห่ง โดยมีขนาดเล็กใหญ่แตกต่างกันไป ทำให้เกิดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ ทั้งในส่วนของความคุ้มครอง, การให้บริการด้านสินไหม และการเพิ่มเติมบริการอื่นๆ เป็นต้น ในปี 2556 ธุรกิจประกันวินาศภัยขยายตัวอยู่ที่ ประมาณร้อยละ 12 โดยมีเบี้ยรับประมาณ 203,670 ล้านบาท

แต่ทั้งนี้ โครงสร้างส่วนแบ่งการตลาดค่อนข้างกระจุกตัว โดยในปี 2556 บริษัทประกันวินาศภัย 10 อันดับแรก มีเบี้ยประกันภัยทั้งสิ้น 122,665 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดรวมกัน ร้อยละ 60.42 ทั้งนี้สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมามีความรุนแรงมากขึ้น ทั้งด้านราคา รูปแบบกรมธรรม์ และการให้บริการ

ทำให้บริษัทฯ มีความจำเป็นที่ต้องมีแผนธุรกิจที่สามารถแข่งขันได้ ทั้งในด้านความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์, การให้บริการที่ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากที่สุด และการทำให้ลูกค้าจดจำบริษัท รวมถึงการกระจายช่องทางการขายและการให้บริการให้ครอบคลุมให้มากยิ่งขึ้น โดยกลยุทธ์หลักที่จะนำมาใช้นั้น จะประกอบไปด้วย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างและตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อก่อให้เกิดความคุ้มค่าแก่ลูกค้ามากที่สุด กำหนดกลยุทธ์การสร้าง Banding ที่ลูกค้ารู้จักบริษัทมากกว่าที่ผ่านมา และการพัฒนาการให้บริการต่างๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจ รวมถึงการปรับปรุงกระบวนการทำงานให้สะดวก ถูกต้อง และรวดเร็ว โดยใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ และสุดท้ายการจัดทำรายงานและสถิติต่างๆ เพื่อใช้ในการบริหารจัดการภายใน ตลอดจนไปจนถึงการดำเนินการตามนโยบายและกฎเกณฑ์ของ คปภ. ทั้งนี้ เพื่อก่อให้เกิดความมีเสถียรภาพทั้งต่อบริษัทและอุตสาหกรรมประกันวินาศภัย

ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทฯในช่วงปีที่ผ่านมา

	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556
ส่วนแบ่งการตลาด(%)	0.8	0.87	1.22	1.27	0.95	0.86	0.90	0.87	0.92

จากการที่บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงแนวโน้มการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ บริษัทฯ จึงไม่หยุดนิ่งที่จะพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่องมาตลอด เพื่อรักษาขีดความสามารถในการแข่งขันและเพื่อให้บรรลุผลตามเป้าหมายองค์กรที่กำหนด ทั้งการสร้าง Brand, การมุ่งเน้นการขยายตัวกลุ่มลูกค้ารายย่อยตามนโยบายบริษัท, การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการปรับปรุงกระบวนการทำงานและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีข้อได้เปรียบที่สำคัญคือการสนับสนุนด้วยดีจากผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งมีฐานะมั่นคงตลอดมา อาทิ สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ และสำนักงานพระคลังข้างที่

หม

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทฯ มีแหล่งที่มาของเงินทุนหลัก 2 แหล่ง คือ ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว กระแสเงินสดที่ได้มาจากการดำเนินงานหลัก คือ รายได้จากเบี้ยประกันภัยรับ และรายได้จากการลงทุน

เงินให้กู้ยืม

บริษัทมีเงินให้กู้ยืมเพื่อเป็นสวัสดิการแก่พนักงาน ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนด โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมียอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืมเพื่อสวัสดิการพนักงาน จำนวน 3,445,629 บาท

สัดส่วนการจัดหาทุนหรือให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ไม่มี

สภาพคล่อง

บริษัทมีนโยบายในการบริหารสภาพคล่องให้เพียงพอตลอดเวลา โดยการบริหารเบี้ยค้ำรับให้สามารถรับชำระค่าเบี้ยให้เร็วและมากที่สุด และมีการเตรียมสภาพคล่องสำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ ทั้งค่าใช้จ่ายด้านสินไหมและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอย่างเพียงพอ ด้วยการลงทุนในตราสารทางการเงินในระยะเวลาที่เหมาะสม

ความสามารถในการดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามเกณฑ์ที่ คปภ.กำหนด

บริษัทฯ สามารถดำรงอัตราส่วนทางการเงินได้ตามเกณฑ์ ที่ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนด ได้ทุกอัตราส่วน โดยเฉพาะอย่างยิ่งอัตราส่วนที่แสดงถึงความมั่นคงทางการเงิน

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมี

1. อัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน อยู่ที่ร้อยละ 304.87 (อยู่ระหว่างตรวจสอบของผู้สอบบัญชี) ดีกว่าเกณฑ์ที่ คปภ.กำหนด (ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 140)
2. อัตราส่วนสภาพคล่อง อยู่ที่ร้อยละ 154.96 ดีกว่าเกณฑ์ที่ คปภ.กำหนด (ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 100)

mm

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

3. ปัจจัยความเสี่ยง

การบริหารจัดการในธุรกิจประกันวินาศภัยที่มีหน้าที่คุ้มครองความเสี่ยงภัยให้แก่ผู้ถือกรมธรรม์ประกันภัย จำเป็นที่จะต้องให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงโดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงไปมากจากอดีต ทั้งภาวะเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม คู่แข่งขัน ตลอดจนสถานะต่างประเทศ ปัจจัยการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีผลกระทบโดยตรงต่อบริษัท ดังนั้นเพื่อลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลง และความไม่แน่นอน บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยง โดยมีการทบทวนและเสนอให้คณะกรรมการอนุมัติเป็นประจำทุกปี เพื่อเสนอแนวนโยบายดังกล่าวต่อคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ทั้งนี้เพื่อให้มีแนวทางในการจัดการกับความเสี่ยงต่างๆ อันได้แก่ ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง ความเสี่ยงด้านตลาด ความเสี่ยงด้านประกันภัย ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ และความเสี่ยงด้านเครดิต เพื่อให้มั่นใจว่าปัจจัยความเสี่ยง และความเสี่ยงอันอาจจะเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้รับการพิจารณา จัดการ และควบคุมอย่างเพียงพอ ทำให้บริษัทฯ เป็นบริษัทประกันภัยที่ลูกค้าให้ความไว้วางใจมากที่สุด รายละเอียดเกี่ยวกับการจัดการความเสี่ยงของบริษัทมีดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

ในปี 2556 เกิดการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอกในทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านเศรษฐกิจ การเมือง การแข่งขันในอุตสาหกรรมทั้งในด้านตลาดและด้านบุคลากร พฤติกรรมของผู้บริโภค และการเปลี่ยนแปลงทางสภาพอากาศของโลก จนส่งผลต่อการเกิดขึ้นของมหันตภัยต่างๆ เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ ตามที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้

เพื่อลดความเสี่ยงนี้ ทางบริษัทฯ จึงได้มีการจัดทำแผนกลยุทธ์และแผนดำเนินงานประจำปี ที่สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของบริษัทฯ อย่างรอบคอบและคำนึงถึงปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ทั้งที่เกิดขึ้นแล้ว และในอนาคตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นและจะส่งผลต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ตลอดจนการติดตามความเคลื่อนไหวระหว่างปี ทั้งใน สภาพเศรษฐกิจ การเมือง รายงานสถานะตลาด การแข่งขัน และอื่นๆ เพื่อนำมาประกอบการพิจารณาเป็นประจำ ทั้งนี้ เพื่อนำมาปรับเปลี่ยนแผนงานดำเนินงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป จึงทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ได้

บริษัทฯ ได้จัดระบบการทำงานภายใน ได้แก่ ขั้นตอนการทำงานที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานได้ดีขึ้น ต้นทุนต่ำลง และระบบประเมินผลที่ชัดเจน สอดคล้องกับเป้าหมายของบริษัทฯ ฝ่ายวางแผนกลยุทธ์ทำหน้าที่สรุปสถานการณ์ของการดำเนินการ และแสดงสถานะของความสำเร็จของแผนงาน การบริหารความเสี่ยงดังกล่าว ช่วยให้บริษัทสามารถคาดการณ์ถึงความเสี่ยงที่จะเกิดได้ทันเวลา และสามารถหาทางป้องกัน หรือ พลิกให้เป็นโอกาสทางธุรกิจได้

mmw

2. ความเสี่ยงด้านการรับประกันภัย

ทางบริษัทได้มีการกำหนดอัตราเบี้ยประกันให้เหมาะสมกับระดับความเสี่ยง โดยใช้หลักสถิติ และสมมติฐานที่เกี่ยวกับความถี่และความรุนแรงของภัยที่จะเกิดตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่เป็นมาตรฐาน มาใช้ในการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์แต่ละตัว จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยที่เหมาะสม สามารถแข่งขันในตลาดได้

การดำเนินงานของบริษัทฯ เกี่ยวข้องโดยตรงกับการคุ้มครองความเสี่ยงประเภทต่างๆ ของผู้เอาประกันภัย ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้มีแนวทางการป้องกันความเสี่ยงจากการรับประกันภัยในด้านต่างๆ รวมทั้งในด้านการรับประกันภัยต่อ โดยที่บริษัทฯ มีนโยบายการรับประกันภัยที่มีการทบทวนเป็นประจำจากผู้บริหารที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนในการดำเนินงานรับประกันภัยนั้น ฝ่ายรับประกันภัยจะมีการประเมิน สำรวจ และวิเคราะห์ภัยอย่างละเอียดถี่ถ้วน เพื่อให้เหมาะสมกับความเสี่ยงของบริษัทฯ ที่สามารถยอมรับได้ ตลอดจนการจัดทำรายงานผลการดำเนินงานการรับประกันภัย เสนอต่อผู้บริหารระดับสูงอย่างต่อเนื่อง เพื่อตรวจทานและให้คำแนะนำในเชิงนโยบายเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงานอย่างสูงสุด ตลอดจนทำให้บริษัทฯ มีความสามารถในการปฏิบัติตามข้อผูกพันกับผู้เอาประกันภัยได้อย่างรวดเร็วและเป็นธรรม และลดความเสี่ยง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อจำนวนค่าสินไหมทดแทนและกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต

บริษัทฯ ได้มีการกระจายความเสี่ยงภัยในการรับประกันภัยทุกประเภท โดยเฉพาะการรับประกันภัยที่มีทุนเอาประกันภัยสูง ซึ่งการกระจายความเสี่ยงนั้น ได้มีการกระจายไปให้กับบริษัทรับประกันภัยต่อทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการคัดเลือก โดยเน้นไปยังกลุ่มบริษัทที่ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือระดับไม่ต่ำกว่า A เป็นส่วนใหญ่ เพื่อให้มั่นใจว่าผู้เอาประกันภัยจะไม่ได้รับผลใดๆ ในกรณีที่มีเกิดภัยเป็นจำนวนมากทั้งในแง่จำนวนเงินหรือปริมาณที่เกิดภัย อีกทั้งยังเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่เกิดกับบริษัทฯ อีกด้วย

3. ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการเป็นความเสี่ยงที่เกิดจากกระบวนการปฏิบัติงานภายใน คน ระบบงาน หรือเหตุการณ์ภายนอก ที่จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทฯ และทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี จัดสรรบุคลากรที่มีคุณสมบัติที่จำเป็นต่อลักษณะงานให้เพียงพอ เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปรับปรุงกระบวนการทำงานให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ และสามารถรองรับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้

นอกจากนี้ ทางบริษัทฯ ได้จัดทำทะเบียนความเสี่ยง ซึ่งบอกถึงความเสี่ยงของแต่ละฝ่าย สาเหตุของความเสี่ยง, ตัวชี้วัดความเสี่ยง, มาตรการในการควบคุมความเสี่ยง ซึ่งทุกหน่วยงานจะจัดทำและนำไปใช้ในการดำเนินการป้องกันความเสี่ยงของแต่ละหน่วยงานเอง รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทฯ ยังได้มีการจัดทำนโยบายในการบริหารความเสี่ยง ซึ่งครอบคลุมถึงกระบวนการบริหารความเสี่ยงที่ต้องเกิดขึ้นในบริษัทฯ รวมทั้งมีการรายงานผลการดำเนินงานต่อผู้บริหารอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงเกิดประสิทธิภาพ ประสิทธิผล และสอดคล้องไปกับกฎระเบียบและข้อบังคับต่างๆ ทั้งของบริษัทฯ และของหน่วยงานกำกับต่างๆ

mmw

ในด้านผลกระทบและความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก บริษัทฯ มีการจัดทำแผนรองรับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (Business Continuity Management : BCM) เพื่อให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้หากมีเหตุการณ์ที่อาจทำให้ธุรกิจต้องหยุดชะงัก ในปี 2556 บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาที่มีความชำนาญ มาร่วมร่างคู่มือแนวปฏิบัติในการรองรับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ป้องกันการหยุดชะงักทางธุรกิจ โดยในปี 2557 จะมีการซ้อมตามคู่มือในสถานการณ์ต่าง เพื่อทดสอบการรองรับผลกระทบ ทั้งระบบที่เกี่ยวข้อง และไม่เกี่ยวกับระบบสารสนเทศ

4. ความเสี่ยงจากการลงทุน

การลงทุนของบริษัทฯ นั้นดำเนินไปตามขอบเขตข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งบริษัทฯ ถือเป็นกลไกสำคัญในการบริหารการลงทุนของบริษัทฯ ให้มีความรอบคอบรัดกุม

รายได้จากการลงทุนได้มาในรูปของดอกเบี้ย เงินปันผล และกำไร(ขาดทุน) จากการจำหน่ายหลักทรัพย์ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงใดๆ เกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ การเมือง รวมถึงนโยบายทางการเงิน จะมีผลกระทบต่อรายได้จากการลงทุน โดยบริษัทฯ มีหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรงเกี่ยวกับด้านการบริหารการลงทุนที่จะคอยติดตามสถานการณ์ต่างๆ ในการประเมินความเสี่ยงและสามารถปรับกลยุทธ์การลงทุนให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง

คณะกรรมการบริษัทฯ มีการทบทวนนโยบายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การบริหารการลงทุนมีความรอบคอบและเกิดประสิทธิภาพสูงสุดในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้

5. ความเสี่ยงจากการรักษาระดับเงินกองทุนของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีอัตราส่วนเงินกองทุนต่อเงินกองทุนที่ต้องดำรงตามกฎหมาย อยู่ที่ร้อยละ 304.87 สูงกว่าที่ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนดว่าต้องไม่น้อยกว่า 140% โดยบริษัทฯ มีการติดตามผล ประเมินความเสี่ยงพอของเงินกองทุนอย่างต่อเนื่อง

6. ปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ

นอกจากปัจจัยความเสี่ยงจากการรับประกันภัยและความเสี่ยงจากการลงทุนแล้ว ยังมีปัจจัยความเสี่ยงประเภทอื่นๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อสถานะทางการเงินและการดำเนินงานของบริษัทฯ เช่น ความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระเบี้ยประกันภัย และความเสี่ยงจากมหันตภัย เป็นต้น

บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบการบริหารความเสี่ยงทั้งองค์กร (Enterprise Risk Management: ERM) บริษัทฯ ให้ความสำคัญที่ให้ทุกหน่วยจัดทำแผนงานงานบริหารความเสี่ยงไว้ในแผนกลยุทธ์ โดยให้จัดทำการประเมินความเสี่ยงและการควบคุม และนำผลมาประยุกต์ใช้หรือปรับปรุงกระบวนการอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการสร้างความร่วมมือร่วมกันเกี่ยวกับความเสี่ยงและการควบคุมภายใน มีระบบประเมินผลการปฏิบัติงานตามตัวชี้วัด โดยได้มีการจัดตั้งคณะทำงานบริหารความเสี่ยง ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูง ทั้งนี้เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ ในทุกด้านบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้ ภายใต้ระดับความเสี่ยงที่เหมาะสม

(สำหรับ การบริหารจัดการความเสี่ยง บริษัทฯ ได้เปิดเผยไว้ในส่วนที่ 2: การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ ข้อ 11 เรื่องการควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง)

Handwritten signature

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ

ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักร

บริษัทมีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ในปี 2556 ดังนี้

สถานที่ตั้งทรัพย์สิน	ประเภท/ขนาดทรัพย์สิน	ประเภทการถือสิทธิ	วัตถุประสงค์ของการถือครอง	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556
34/3 ซอยหลังสวน ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330	ชั้น 1 อาคารสำนักงาน พื้นที่ 249.79 ตรม.	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค.59	เป็นที่ตั้งทำการสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ	
	ชั้น 2 อาคารสำนักงาน พื้นที่ 718.59 ตรม.	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค.59		
	ชั้น 4 อาคารสำนักงาน พื้นที่ 445.62 ตรม.	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค.59		
	ชั้น 5 อาคารสำนักงาน พื้นที่ 445.62 ตรม.	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค.59		
	ชั้น 6 อาคารสำนักงาน พื้นที่ 276 ตรม.	สัญญาเช่า 32 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค.59		
	ชั้น 7 อาคารสำนักงาน พื้นที่ 350 ตรม.	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค.59		
18/27-28 ถนนสุขุมวิท ตำบลเนินพระ อำเภอเมือง จังหวัดระยอง 21000	อาคารพาณิชย์ 3.75 ชั้น จำนวน 2 คูหา ที่ดินเนื้อที่ 85 ตารางวา	ซื้อเป็นกรรมสิทธิ์	เป็นที่ตั้งทำการสาขาระยอง ซึ่งเป็นสาขา 1 ของบริษัทฯ	อาคาร 216,576.04 บาท ที่ดิน 4,675,000 บาท
74/24 หมู่ 3 ถนนพระยา-สัจจา ตำบลบ้านสวน อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20000	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น จำนวน 2 คูหา 70 ตารางวา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 30 ก.ย.59	เป็นที่ทำการสาขาชลบุรี ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 2 ของบริษัทฯ	
355/15-16 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000	อาคารพาณิชย์ 3.5 ชั้น จำนวน 2 คูหา ที่ดินเนื้อที่ 40 ตารางวา	ซื้อเป็นกรรมสิทธิ์	เป็นที่ทำการสาขาขอนแก่น ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 3 ของบริษัทฯ	อาคาร 357,448.65 บาท ที่ดิน 5,488,636.50 บาท

นพป

สถานที่ตั้งทรัพย์สิน	ประเภท/ขนาดทรัพย์สิน	ประเภทการถือสิทธิ	วัตถุประสงค์ของการถือครอง	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556
1630/9 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 1 คูหา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 ม.ค.58	เป็นที่ทำการสาขานครราชสีมา ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 4 ของบริษัท	
158/7-8 ถนนเชียงใหม่-ลำปาง ตำบลป่าตัน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 50300	อาคารพาณิชย์ 3.5 ชั้น จำนวน 2 คูหา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 30 ก.ย.58	เป็นที่ทำการสาขาเชียงใหม่ ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 5 ของบริษัท	
811/43-44 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก 65000	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 2 คูหา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 4 ตุลาคม 2558	เป็นที่ทำการสาขาพิษณุโลก ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 6 ของบริษัท	
1064/2 ถนนเพชรเกษม ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม 73000	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น จำนวน 1 คูหา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 30 พฤศจิกายน 2559	เป็นที่ทำการสาขานครปฐม ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 7 ของบริษัท	
20/12 หมู่ 13 ถนนพหลโยธิน ตำบลรอบเวียง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย 57000	อาคารพาณิชย์ 2 ชั้น จำนวน 1 คูหา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 28 กุมภาพันธ์ 2557	เป็นที่ทำการสาขาเชียงราย ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 8 ของบริษัท	
119/5 หมู่ 14 ถนนนิตโย ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี 41000	อาคารพาณิชย์ 3.5 ชั้น จำนวน 1 คูหา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 30 กันยายน 2557	เป็นที่ทำการสาขาอุดรธานี ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 9 ของบริษัท	
1250/7 หมู่ 10 ถนนพหลโยธิน ตำบลนครสวรรค์ตก อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ 60000	อาคารพาณิชย์ 3.5 ชั้น จำนวน 1 คูหา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มกราคม 2558	เป็นที่ทำการสาขานครสวรรค์ ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 10 ของบริษัท	
27/62 ซอยหมู่บ้านป้อมฝ้าย อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 70110	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 1 คูหา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 30 พฤศจิกายน 2558	เป็นที่ทำการสาขาหัวหิน ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 11 ของบริษัท	
1339/2 ถนนเพชรเกษม อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา	อาคารพาณิชย์ (ตึกแถว) จำนวน 1 คูหา เนื้อที่ 22 ตารางวา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 29 กุมภาพันธ์ 2559	เป็นที่ทำการสาขาหาดใหญ่ ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 12 ของบริษัท	
80/3 หมู่ 2 ตำบลวัดประตู่ อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี	อาคารพาณิชย์ (ตึกแถว) จำนวน 1 คูหา เนื้อที่ 25 ตารางวา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 29 กุมภาพันธ์ 2559	เป็นที่ทำการสาขาสุราษฎร์ธานี ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 13 ของบริษัท	

กน

สถานที่ตั้งทรัพย์สิน	ประเภท/ขนาดทรัพย์สิน	ประเภทการถือสิทธิ	วัตถุประสงค์ของการถือครอง	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556
9/100 ถนนศักดิ์เดช ตำบลตลาดเหนือ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต	อาคารพาณิชย์ (ตึกแถว) จำนวน 1 คูหา เนื้อที่ 21 ตารางวา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 29 กุมภาพันธ์ 2559	เป็นที่ทำการสาขาที่เกิดขึ้นเป็นสาขาแห่งที่ 14 ของบริษัท	
34 หมู่ 18 ตำบลขามใหญ่ อำเภอเมืองอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี	อาคารพาณิชย์ (ตึกแถว) จำนวน 1 คูหา เนื้อที่ 79 ตารางวา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 15 เมษายน 2559	เป็นที่ทำการสาขาอุบลราชธานี ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 15 ของบริษัท	
139/5 หมู่ 3 ถนนโรจนะ ตำบลไผ่ลิง อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	อาคารพาณิชย์ (ตึกแถว) จำนวน 1 คูหา 5 ชั้น เนื้อที่ 20 ตารางวา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มีนาคม 2559	เป็นที่ทำการสาขาพระนครศรีอยุธยาซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 16 ของบริษัท	
10/183-5 ชั้น 24 อาคาร The Trendy ซอยสุขุมวิท 13 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	อาคารสำนักงาน ชั้น 24 จำนวนพื้นที่ 676.26 ตรม.	สัญญาเช่า 12 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มกราคม 2558	ใช้เป็นพื้นที่ทำการของหน่วยงาน Telemarketing โครงการขั้วตีมิติน	

อนึ่ง ทรัพย์สินทุกรายการ ไม่ติดภาระค้ำประกัน

4.2 เงินให้กู้ยืม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมียอดเงินให้กู้ยืมเพื่อสวัสดิการของพนักงาน จำนวน 3,445,629 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 0.10 ของยอดรวมสินทรัพย์ทั้งหมด

4.3 เงินลงทุนในหลักทรัพย์

บริษัทมียอดเงินลงทุนในหลักทรัพย์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 จำนวน 1,141,298,986 บาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 34.53 ของยอดรวมสินทรัพย์ทั้งหมด

นโยบายเกี่ยวกับการลงทุนในหลักทรัพย์

1. บริษัท เป็นบริษัทประกันวินาศภัยภายใต้ พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย การลงทุนของบริษัทเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของประกาศกระทรวงพาณิชย์ โดยมีคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย(คปภ.) เป็นผู้กำกับดูแลบริษัท
2. บริษัท เป็นผู้พิจารณาการลงทุนเอง โดยพิจารณาจากประเภทการลงทุน อัตราผลตอบแทน ระดับความเสี่ยง และระยะเวลาในการลงทุน ให้สอดคล้องกับนโยบายการลงทุนของบริษัท และระเบียบวิธีปฏิบัติการลงทุน ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์

พ.พ.

3. บริษัทมีการประเมินมูลค่าเงินลงทุนในหลักทรัพย์ทุกเดือน โดยเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้าและเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อขายแสดงตามมูลค่ายุติธรรม เงินลงทุนในตราสารหนี้ที่จะถือจนครบกำหนดแสดงมูลค่าตามวิธีราคาทุนตัดจำหน่าย เงินลงทุนในตราสารทุนที่ไม่อยู่ในความต้องการของตลาดถือเป็นเงินลงทุนทั่วไปแสดงตามราคาทุน
4. บริษัทมีการประเมินผลการบริหารเงินลงทุนทุกเดือน โดยมีการคำนวณอัตราผลตอบแทนเฉลี่ยที่ได้จากการลงทุนเปรียบเทียบกับ Benchmark ที่เหมาะสม

การบริหารความเสี่ยงจากการลงทุน

บริษัทมีนโยบายกระจายความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง โดยพิจารณาถึงภาวะและแนวโน้มของตลาดเงินและตลาดทุน และเลือกการลงทุนที่มีอัตราผลตอบแทนที่ดีในระดับความเสี่ยงที่เหมาะสม ตลอดจนมีการกระจายการลงทุนในหลักทรัพย์หลายประเภท

การตั้งสำรองค่าเผื่อการด้อยค่า

บริษัท ได้บันทึกการด้อยค่าของเงินลงทุน ตามมาตรฐานบัญชีฉบับที่ 40 เรื่องการบัญชีสำหรับเงินลงทุนในตราสารหนี้และตราสารทุน โดยบริษัทจะบันทึกการเปลี่ยนแปลงมูลค่าของเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า ในงบกำไรขาดทุน และบันทึกการเปลี่ยนแปลงมูลค่าของเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อขายเป็นรายการแยกไว้ต่างหากในส่วนของผู้ถือหุ้น จนกว่าจะมีการจำหน่าย จึงจะบันทึกการเปลี่ยนแปลงมูลค่านั้นในงบกำไรขาดทุน

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

-ไม่มี-

MMW -

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 คดีที่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ที่บริษัทเป็นคู่ความหรือคู่กรณีในคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัท โดยทุกคดีเป็นคดีที่เกิดจากการดำเนินงานปกติของบริษัทฯ และไม่มีคดีใดที่มีมูลค่าเกินร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น หรือร้อยละ 10 ของสินทรัพย์หมุนเวียน ณ วันสิ้นปีบัญชี 2556

5.2 คดีที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินเป็นตัวเลขได้

-ไม่มี-

5.3 คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

-ไม่มี-

นน.

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อ สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ และสาขา ประเภทธุรกิจ

บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ชื่อย่อหลักทรัพย์ TIC

ทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัด เลขที่ 0107536000820

ประกอบธุรกิจหลักประเภทรับประกันวินาศภัย

สำนักงานใหญ่ของบริษัทตั้งอยู่ที่ 34/3 อาคารไทยประกันภัย ซอยหลังสวน ถนนเพลินจิต

แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0-2613-0100 โทรสาร 0-2652-2870

Call Center : 0-2613-0123

Home Page : www.thalins.com

ทุนจดทะเบียน ณ 31 ธันวาคม 2556

หุ้นสามัญ จำนวน 23,494,920 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท รวม 234,949,200 บาท

หุ้นบุริมสิทธิ จำนวน 5,080 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท รวม 50,800 บาท

ทุนที่ออกและชำระแล้ว ณ 31 ธันวาคม 2556

หุ้นสามัญ จำนวน 23,494,920 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท รวม 234,949,200 บาท

หุ้นบุริมสิทธิ จำนวน 5,080 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท รวม 50,800 บาท

ณ สิ้นปี 2556 บริษัทมีสาขา 16 แห่ง ดังนี้

ลำดับ	สาขา	สถานที่ตั้ง	โทรศัพท์	โทรสาร
1	ระยอง	18/27-28 ถนนสุขุมวิท ตำบลเนินพระ อำเภอเมือง จังหวัดระยอง 21000	(038) 808-488-90	(038) 616-706
2	ชลบุรี	74/24 หมู่ 3 ถนนพระยาสุรเสนา ตำบลบ้านสวน อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20000	(038) 288-145-8	(038) 288-149
3	ขอนแก่น	355/15-16 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000	(043) 325-252	(043) 325-144
4	นครราชสีมา	1630/9 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	(044) 259-620-2	(044) 259-520
5	เชียงใหม่	158/7-8 ถนนเชียงใหม่-ลำปาง ตำบลป่าตัน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 50300	(053) 220-430-3, (053) 220-435	(053) 220-436
6	พิษณุโลก	811/43-44 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก 65000	(055) 245-475-8	(055) 245-479
7	นครปฐม	1064/2 ถนนเพชรเกษม ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม 73000	(034) 275-535-7	(034) 275-538

mm.

ลำดับ	สาขา	สถานที่ตั้ง	โทรศัพท์	โทรสาร
8	เชียงราย	20/12 หมู่ 13 ถนนพหลโยธิน ตำบลรอบเวียง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย 57000	(053) 712-300-1, (053) 712-320	(053) 712-321
9	อุดรธานี	119/5 หมู่ที่ 14 ถนนนิตโย ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี 41000	(042) 241-265-7	(042) 241-268
10	นครสวรรค์	1250/7 หมู่ที่ 10 ถนนพหลโยธิน ตำบลนครสวรรค์ตก อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ 60000	(056) 371-962-4	(056) 371-965
11	หัวหิน	27/62 ซอยหมู่บ้านป้อมไฟ ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 70110	(032) 522-766-8	(032) 522-769
12	หาดใหญ่	1339/2 ถนนเพชรเกษม ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110	(074) 422-622-4	(074) 422-625
13	สุราษฎร์ธานี	80/3 หมู่ที่ 2 ตำบลวัดประดู่ อำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84000	(077) 269-466-8	(077) 269-469
14	ภูเก็ต	ตั้งอยู่ที่ 9/100 ถนนศักดิ์เดช ตำบลตลาดเหนือ อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต 83000	(076) 242-355-7	(076) 242-358
15	อุบลราชธานี	34 หมู่ที่ 18 ตำบลขามใหญ่ อำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี 34000	(045) 283-565-7	(045) 283-568
16	อยุธยา	139/8 หมู่ที่ 3 ตำบลไผ่ลิง อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13000	(035) 234-560-2	(035) 234-563

6.2 นิติบุคคลที่บริษัท ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

บริษัท รวมทุนไทย จำกัด

ประเภทธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จำนวนหุ้นที่ถือ 60,000 หุ้น เป็นสัดส่วน 16.22%

933 ถนนมหาไชย แขวงวังบูรพาภิรมย์ เขตพระนคร กรุงเทพมหานคร 10200

โทรศัพท์ 0-2223-4171-5 โทรสาร 0-2225-3400

6.3 ชื่อ สถานที่ตั้ง ของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

6.3.1 นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ชั้น 4, 7 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ 0-2359-1200-1 โทรสาร 0-2359-1259

6.3.2 ผู้สอบบัญชี

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ชั้น 33 อาคารเลครัชดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์

193/136-137 ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่ กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ 0-2264-0777 โทรสาร 0-2264-0789

6.3.3 ผู้ประเมินการควบคุมภายใน

บริษัท เอเอสวี แอนด์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด

47 ซอย 53 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ 0-2294-8504 โทรสาร 0-2294-2345

6.3.4 ที่ปรึกษากฎหมาย

ด้านนิติกรรมสัญญาและคดีความ

สำนักงานลอร์บิส ทนายความ

20/3 ถนนอรุณอมรินทร์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700

โทรศัพท์ 0-2433-9078-9 โทรสาร 0-2433-9079

ด้านกฎหมายธุรกิจ และการประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัท ดีเอ็น 36 จำกัด

200/3 ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ 0-2294-6914 โทรสาร 02-294-6913

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-

พมว