

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และเป้าหมายในการดำเนินงาน

นายสุรัตน์ ศรีสมบุญกุล กรรมการผู้จัดการ ได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบถึงวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทที่ได้รับการพิจารณาปรับปรุงใหม่จากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2560 ดังนี้

1) วิสัยทัศน์

Vision (วิสัยทัศน์)

“เร็ว ง่าย ให้พี่ข้างดูแล”

Mission (พันธกิจ)

1. พัฒนาเทคโนโลยีและบุคลากร เพื่อความเติบโตและสร้างกำไรอย่างยั่งยืน
2. Mission 2020 Top 20 in 2020

Values (ค่านิยม)

- สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า และเพื่อนร่วมงาน
- มุ่งผลสำเร็จ

TIC Way (วิถีปฏิบัติ)

- มุ่งมั่นทำให้เกิดผลสำเร็จ
- มีความคิดสร้างสรรค์และใฝ่รู้
- มุ่งมั่นทำตามคำสัญญา
- มีความสุขและสนุกกับการทำงาน

2) เป้าหมายการดำเนินธุรกิจใน 3-5 ปี ข้างหน้า

1. ด้านการตลาด บริษัทฯ ยังคงมีเป้าหมายหลักในการรักษากลุ่มลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้า โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นรายย่อยและธุรกิจขนาดกลาง (Retail & SME) กระจายผ่านช่องทางการจำหน่ายต่าง ๆ ที่มีต้นทุนในการขายที่เหมาะสมรวมถึงการคัดสรรคุณภาพของงาน เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไร ลดแรงกดดันจากการแข่งขันที่รุนแรงทางด้านราคา และสามารถรับเสี่ยงภัยไว้เองได้มากขึ้น ในขณะที่ยังคงรักษาความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่ที่มีการทำธุรกิจร่วมกันมาในอดีต สร้างพันธมิตรทางการค้าเพื่อสนับสนุนธุรกิจร่วมกัน มีการสร้างภาพลักษณ์องค์กรโดยมี Marketing activities และ Campaign ผ่านช่องทางโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่หลากหลาย รวมทั้งการสร้าง Brand Awareness ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและคู่ค้า ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับทิศทางเศรษฐกิจและการเปิดเสรีทางการค้า เพื่อจะช่วยสนับสนุนการทำตลาดในกลุ่มฐานลูกค้าใหม่ และสร้าง Brand Loyalty เพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมได้อย่างดี



2. ด้านการรับประกันภัย บริษัทฯ มีนโยบายปรับปรุงนโยบายการรับประกันภัย ขั้นตอนการรับประกันภัย และเพิ่มพูนความรู้ด้านการรับประกันภัยแก่บุคลากรอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการรับประกันภัยให้มากขึ้น บริษัทฯ ยังได้นำสถิติการรับประกันภัยทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ มาประกอบการพิจารณารับประกันภัยมากขึ้น เพื่อลดความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น รวมทั้งมุ่งรับงานที่มีโอกาสทำกำไรสูง และบริษัทฯ มีนโยบายเอาประกันต่อกับบริษัทประกันภัยที่มีความมั่นคงประกอบกับการพิจารณารูปแบบการประกันต่อใหม่ๆ ทั้งในรูปแบบของสัญญาประกันภัยต่อและการรับประกันภัยต่อสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่บริษัทฯ นำเสนอ เพื่อกระจายความเสี่ยงอย่างเหมาะสมและเพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทประกันภัยต่อสามารถนำส่งค่าสินไหมทดแทนได้ตามระยะเวลาและเงื่อนไขที่กำหนด นอกจากนี้ทางบริษัทฯ ได้มีการกำหนดเป้าหมายร่วมกันกับฝ่ายขาย เพื่อที่จะให้ทุกฝ่ายมุ่งไปยังเป้าหมายจุดเดียวกันทั้งด้านยอดขายและผลกำไร

3. ด้านช่องทางการจำหน่าย บริษัทฯ ยังคงรักษาฐานลูกค้าเดิมและขยายการรับประกันภัยแบบอื่นๆ โดยนำเสนอด้วยผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและให้บริการลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยผ่านช่องทางการจำหน่ายหลักมาจาก ตัวแทน สาขาทั้งหมด 13 สาขา นายหน้า และ ช่องทางอื่นๆ เช่น สถาบันการเงิน Telemarketing และกลุ่มลูกค้าตรง โดยมุ่งเน้นที่จะปรับปรุงการขายผ่านช่องทางการจำหน่าย Telemarketing อย่างต่อเนื่อง ให้ความสำคัญกับการขยายงานตัวแทนผ่านสำนักงานสาขา ขยายจุดให้บริการลูกค้ารายย่อยและลูกค้าต่างๆ ให้ครอบคลุมเพิ่มขึ้น

4. ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการสร้างเสริมศักยภาพในการแข่งขัน จึงได้ปรับปรุงระบบโครงสร้างและงานสารสนเทศให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น การพัฒนารายงานสำหรับผู้บริหาร การสร้างคลังข้อมูลเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการปรับกลยุทธ์การแข่งขัน และการนำเครื่องมือใหม่ๆ ทางด้านสารสนเทศมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และการเตรียมตัวเพื่อรองรับกับปริมาณงานที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตจากช่องทางการขายและลูกค้าทั่วประเทศ ตลอดจนจนถึงความต้องการที่หลากหลายจากทั้งลูกค้าและคู่ค้า ในปี 2558 บริษัทฯ ได้มีโครงการเปลี่ยนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศหลัก (IT Core System) อย่างต่อเนื่อง ระยะแรกในปี 2560 และ ระยะที่สองในปี 2561-2562 บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำมาทดแทนระบบเดิมที่ใช้งานมากกว่า 15 ปี เพื่อรองรับและให้สอดคล้องกับความก้าวหน้าของเทคโนโลยีในปัจจุบัน และเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ตลอดจนการปรับปรุงกระบวนการทำงานต่างๆ ในองค์กร ให้สามารถรองรับกับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น และสามารถใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการส่งต่อและสื่อสารข้อมูลทางไกลระหว่างสำนักงานใหญ่กับสาขาหรือคู่ค้านอกพื้นที่ ภายใต้การบริหารต้นทุนที่เหมาะสม (Cost Effectiveness and Efficiency)

5. ด้านการพัฒนากรรมธรรม์และบริการรูปแบบใหม่ บริษัทฯ มีเป้าหมายในการปรับปรุงกรรมธรรม์เดิม พัฒนารูปแบบกรรมธรรม์ใหม่และเพิ่มบริการเสริมด้านต่างๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้า ทั้งมาจากการสำรวจความต้องการของลูกค้าเพื่อการพัฒนากรรมธรรม์ของบริษัทฯเอง รวมทั้งกรรมธรรม์ประเภทใหม่ๆ ที่เป็นนโยบายของทางการ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังทำการประเมินผลถึงความสำเร็จของกรรมธรรม์ประเภทต่างๆ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาต่อไป

6. ด้านบุคลากร บริษัทฯ ได้มีการอบรมพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความรู้ พัฒนาทักษะและความเชี่ยวชาญทั้งด้านหลักวิชาเกี่ยวกับการประกันภัยและด้านการให้บริการต่างๆ ต่อเนื่องหลังการขาย เพื่อสามารถให้คำปรึกษาแนะนำและบริการลูกค้าได้อย่างเหมาะสม จัดหลักสูตรเสริมสร้างศักยภาพความเป็นผู้นำให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น สำหรับผู้บริหารทุกระดับ นอกจากนี้บริษัทฯ กำหนดค่านิยมองค์กร (Core Values) โดยมุ่งเน้นในเรื่อง Achievement (มุ่งมั่นทำให้เกิดผลสำเร็จ) และ Commitment (มุ่งมั่นทำตามคำสัญญา) ตลอดจนการนำไปสู่วิถีปฏิบัติของพนักงาน (TIC Way) ซึ่งยังประกอบด้วยอีก 2 เรื่องคือ Creative & Continuous Learning (มีความคิดสร้างสรรค์และใฝ่รู้) และ Happiness (ทำงานอย่างมีความสุข) และสนับสนุนให้พนักงานได้ร่วมทำกิจกรรมเพื่อสังคม Corporate Social Responsibility (CSR) เพื่อให้พนักงานทุกคนจะได้รับการปลูกฝังค่านิยมและแนวทางในการทำงานไปในทิศทางเดียวกัน รวมถึงปลูกฝังให้พนักงานมีจริยธรรมและคุณธรรมในการทำงาน บริษัทฯ ได้จัดทำจรรยาบรรณและข้อพึงปฏิบัติ ไว้เป็นคู่มือแนวทางในการปฏิบัติงานของพนักงาน

ความคืบหน้าของการดำเนินธุรกิจตามเป้าหมาย

1. ด้านการตลาด บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นขยายฐานลูกค้ารายย่อยประเภทบุคคลธรรมดาและธุรกิจขนาดกลาง (SME) โดยการเข้าเป็นพันธมิตรร่วมกับสถาบันการเงิน การขายตรงผ่านโทรศัพท์ (Telemarketing) การขยายงานผ่านตัวแทนและนายหน้าที่มีความชำนาญในธุรกิจทั้งที่สำนักงานใหญ่และสาขาที่ได้เตรียมขยายให้ครอบคลุมพื้นที่ทุกภูมิภาคในปีที่ผ่านมา อีกทั้งยังสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อสนับสนุนธุรกิจร่วมกัน บริษัทฯ ก็ยังคงรักษาฐานลูกค้าเดิมและขยายการรับประกันภัยแบบอื่นๆ โดยนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า

2. ด้านการรับประกันภัย บริษัทฯ ได้นำสถิติการรับประกันภัยจากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ มาประกอบในการเลือกภัยและการพิจารณารับประกันภัยมากขึ้น มีการปรับโครงสร้างฝ่ายรับประกันภัยเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและบริหารความเสี่ยงด้านการรับประกันภัยทั้งหมด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงพิจารณารูปแบบการรับประกันภัยต่อใหม่ๆ เพื่อกระจายความเสี่ยงอย่างเหมาะสม

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



4. ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการพัฒนากระบวนการทำงาน บริษัทฯ ได้ดำเนินนโยบายปรับปรุงกระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อมุ่งเน้นเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ด้วยความรวดเร็ว ถูกต้องในการให้บริการ ภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสม และความสามารถในการรองรับการขยายงานของธุรกิจในอนาคต จากการเตรียมในเรื่องปรับปรุงกระบวนการทำงาน (Business Process Improvement) ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เลือกเทคโนโลยีที่เหมาะสม โดยดำเนินการการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาระบบเพื่อเข้ามาควบคุมและจัดการกระบวนการปฏิบัติงานต่างๆ ของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพและนำใช้แล้วในปี 2560 บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่องในปี 2561

5. ด้านการพัฒนากรรมธรรม์และบริการ บริษัทฯ ได้มีการสำรวจและประเมินผลการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามสภาพเศรษฐกิจและสังคม มีพัฒนาการปรับปรุงกรรมธรรม์เดิมอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังติดตามและประเมินความสำเร็จของกรรมธรรม์ต่างๆ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาต่อไป นอกจากพัฒนาผลิตภัณฑ์แล้ว บริษัทฯ ยังปรับปรุงพัฒนาบริการหลังการขาย คือการบริการด้านสินไหมให้มีความรวดเร็ว และครอบคลุมพื้นที่มากขึ้น

6. ด้านบุคลากร บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบการบริหาร และพัฒนาทั้งทางด้านทักษะ ความเชี่ยวชาญ ความชำนาญ เพื่อเพิ่มความรู้ ความชำนาญทั้งด้านหลักวิชาเกี่ยวกับการประกันภัย และด้านการให้บริการต่างๆ ต่อเนื่องหลังการขายร่วมไปถึงการเสริมสร้างความสัมพันธ์ของพนักงานเพื่อให้เกิดการทำงานเป็นทีม โดยการพัฒนาบุคลากรในรูปแบบ Team Building สำหรับผู้บริหารระดับสูง ระดับกลาง และระดับหัวหน้างาน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรร่วมกัน และจะดำเนินการจัดอบรมในแบบนี้ในพนักงานระดับอื่นๆ ต่อไป

บริษัทฯ ได้นำระบบการบริหารผลการปฏิบัติงานมาใช้ โดยมีการกำหนดดัชนีชี้วัดความสำเร็จในการทำงาน (KPIs) ทักษะและความสามารถในการทำงาน เพื่อนำมาใช้ในการประเมินผลงานและจ่ายผลตอบแทนให้กับพนักงาน เพื่อให้สอดคล้องกับผลการปฏิบัติงานและความสามารถของพนักงาน ทั้งยังนำการกำหนดทักษะและความสามารถในการทำงานมาใช้ในการบริหารและพัฒนาบุคลากรได้อย่างเป็นระบบ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้ส่งเสริมและกระตุ้นให้พนักงานเสนอความคิดเห็นในการปรับปรุง พัฒนาการกระบวนการ วิธีการทำงานต่าง ๆ รวมถึงระบบ เพื่อนำมาพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง และทำให้พนักงานทำงานได้อย่างมีความสุข สนับสนุนให้พนักงานได้ร่วมทำกิจกรรมเพื่อสังคม Corporate Social Responsibility (CSR) เพื่อให้พนักงานทุกคนจะได้รับการปลูกฝังค่านิยมและแนวทางในการทำงานไปในทิศทางเดียวกัน รวมถึงปลูกฝังให้พนักงานมีจริยธรรมและคุณธรรมในการทำงาน บริษัทฯ ได้จัดทำจรรยาบรรณและข้อพึงปฏิบัติ ไว้เป็นคู่มือแนวทางในการปฏิบัติงานของพนักงาน

1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

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

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในรอบปี 2560

1. การเปลี่ยนแปลงการดำรงตำแหน่งของกรรมการบริษัท
 - นายปรีชาญ อินทรไฟโรจน์ ได้พ้นจากตำแหน่งกรรมการ เนื่องจากลาออกเมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561
2. การเปลี่ยนแปลงการดำรงตำแหน่งของกรรมการบริหารความเสี่ยง
 - แต่งตั้ง คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วยกรรมการที่เป็นผู้บริหาร ดังนี้
 1. คุณสุรัตน์ ศรีสมบุญกุล ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง
 2. คุณพนิตดา ตูจินดา กรรมการบริหารความเสี่ยง
 3. คุณสุทัศน์ สุชีชน กรรมการบริหารความเสี่ยง
 4. คุณดลาลัด ประหยัดทรัพย์ กรรมการบริหารความเสี่ยง
 5. คุณธนเสฏฐ์ มหาสิทธิธำรงกุล กรรมการบริหารความเสี่ยง
 6. คุณจุฑามาศ สอทิพย์ กรรมการบริหารความเสี่ยง
 7. คุณกิตติภา จันทนาประเสริฐ เลขานุการบริหารความเสี่ยง

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจรับประกันวินาศภัยครบทั้ง 4 ประเภท ประกอบด้วยการรับประกันอัคคีภัย การรับประกันภัยทางทะเลและขนส่งสินค้า การรับประกันภัยรถยนต์ และการรับประกันภัยเบ็ดเตล็ด อาทิเช่น การรับประกันการก่อสร้าง การติดตั้งเครื่องจักร การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล การประกันอุบัติเหตุเดินทาง การขนย้ายเงินสด การโจรกรรมทรัพย์สินและเงินสด การประกันภัยกระเจก การประกันความเสียหายต่อบุคคลภายนอก การประกันกอล์ฟ การประกันความซื่อสัตย์ของพนักงาน การประกันธุรกิจหยุดชะงัก (Business Interruption) การประกันการเสี่ยงภัยทุกชนิด (All Risks) เป็นต้น

อนึ่ง การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 รายได้จากการประกันภัยประเภทรถยนต์ยังคงมีส่วนมากที่สุดโดยคิดเป็นร้อยละ 63.07 ของเบี้ยรับทั้งหมด รองลงมาได้แก่ การประกันภัยประเภทเบ็ดเตล็ด ร้อยละ 27.82 ประกันภัยประเภทอัคคีภัย ร้อยละ 6.67 และการประกันภัยประเภททางทะเลและขนส่ง ร้อยละ 2.43

โครงสร้างรายได้

(หน่วย : พันบาท)

ประเภทการรับประกัน	เบี้ยประกันภัยรับ							
	2560	ร้อยละ	2559	ร้อยละ	2558	ร้อยละ	2557	ร้อยละ
อัคคีภัย	150,769	6.67%	156,666	7.57%	136,315	7.68%	133,946	7.29%
ทะเลและขนส่ง	54,907	2.43%	28,362	1.37%	18,278	1.03%	17,681	0.96%
เบ็ดเตล็ด	628,706	27.82%	648,148	31.30%	634,004	35.73%	722,940	39.35%
รถยนต์	1,425,279	63.07%	1,237,668	59.77%	986,045	55.56%	962,460	52.39%
รวมทั้งสิ้น	2,259,660	100.00%	2,070,844	100.00%	1,774,642	100.00%	1,837,027	100.00%

หมายเหตุ : การประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน (IAR: Industrial All Risks) รวมอยู่ในประเภทการรับประกันภัยเบ็ดเตล็ด

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตจากคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ในการประกอบธุรกิจประกันวินาศภัยครบทั้ง 5 ประเภท ข้างต้น ซึ่งสามารถจัดกลุ่มการรับประกันภัยได้ดังต่อไปนี้

1. การประกันอัคคีภัย บริษัทฯ รับประกันภัยที่อยู่อาศัย ตัวอาคาร เครื่องจักร เฟอร์นิเจอร์ สต็อกสินค้า 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 ยังรับประกันการขนส่งสินค้าภายในประเทศ การประกันภัยความรับผิดของผู้ขนส่ง การประกันความรับผิดของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศอีกด้วย
3. การประกันภัยรถยนต์ บริษัทฯ ให้ความคุ้มครองการสูญหายและความเสียหายของตัวรถ อุปกรณ์ประจำรถจากการเฉี่ยวชน การถูกลักขโมย ความสูญเสียชีวิตและทรัพย์สินของผู้ขับขี่และผู้โดยสารในรถ ความสูญเสียชีวิตและทรัพย์สินของบุคคลภายนอก รวมทั้งความคุ้มครองพิเศษอื่นๆ เช่น การประกันตัวคนขับในคดีอาญา โดยรับประกันภัยทั้งภาคสมัครใจและภาคบังคับ
4. การประกันภัยเบ็ดเตล็ด บริษัทฯ รับประกันภัยประเภทอื่นๆ นอกเหนือจากการประกันภัย 3 ประเภทข้างต้น อาทิเช่น ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล อุบัติเหตุการเดินทาง ประกันการเสี่ยงภัยทุกชนิด (All Risks) ประกันการโจรกรรม ประกันความซื่อสัตย์ของพนักงาน ประกันเงิน ประกันกระจก



ประกันภัยโฆษณา ประกันธุรกิจหยุดชะงัก (Business Interruption) ประกันผู้เล่นกอล์ฟและอุปกรณ์กอล์ฟ ประกันความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก ประกันความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์ และประกันสุขภาพ เป็นต้น

5. การประกันภัยวิศวกรรม บริษัทฯ รับประกันความเสียหายต่องานระหว่างก่อสร้างและงานติดตั้งเครื่องจักร ความเสียหายต่ออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ความเสียหายต่อเครื่องจักรและหม้อน้ำ ความเสียหายต่อสินค้าที่เก็บภายในห้องเย็น ภายใต้กรรมสิทธิ์ประกันภัยงานระหว่างก่อสร้าง กรรมสิทธิ์ประกันการติดตั้งเครื่องจักร กรรมสิทธิ์ประกันภัยเครื่องจักรหยุดชะงักและการเสื่อมสภาพของสต็อกสินค้าในห้องเย็น ฯลฯ

บริษัทฯ มีการปรับปรุงกรรมสิทธิ์เดิมและศึกษากรรมสิทธิ์รูปแบบใหม่ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับบริษัท และเพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์ โดยพิจารณาถึงภาวะการเปลี่ยนแปลงของตลาด ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่อาจมีผลกับการประกอบธุรกิจประกันภัย ความต้องการของผู้เอาประกันภัย ในการพิจารณารับประกันภัยต่างๆ บริษัทฯ พิจารณาปัจจัยที่มีโอกาสทำให้เกิดความเสียหายได้ เช่น ลักษณะของสถานประกอบการ ความเสี่ยงภัย มาตรการป้องกันความเสียหาย เป็นต้น และในกรณีที่บริษัทรับประกันความเสียหายที่มีขนาดใหญ่ที่มีทุนประกันภัยมากหรือมีความเสี่ยงภัยที่อยู่ในเกณฑ์สูง บริษัทฯ จะดำเนินการเอาประกันภัยต่อเพื่อลดความเสี่ยงภัยให้อยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสม ซึ่งบริษัทฯ ได้ทำการเอาประกันภัยต่ออย่างรัดกุม ทั้งการรับประกันภัยแบบแต่ละภัยในประเทศและการทำสัญญาเอาประกันภัยต่อกับบริษัทประกันภัยชั้นนำที่มีความมั่นคงทั้งในประเทศและต่างประเทศ

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. กลยุทธ์ทางการตลาด บริษัทฯ ได้เน้นการบริการที่รวดเร็ว ง่าย ถูกต้องและสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า โดยมีเป้าหมายหลักที่มุ่งเน้นในการขยายฐานลูกค้าในกลุ่มลูกค้ารายบุคคล (Personal Line) และกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ (Commercial Line) ได้แก่ ภาคธุรกิจเอกชน ภาครัฐวิสาหกิจ ฯลฯ โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นรายย่อยและธุรกิจขนาดกลาง (Retail & SME) รวมทั้งบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นในการพัฒนากลุ่มนายหน้าตัวแทน เครือข่ายสาขาและขยายจุดให้บริการของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดการตอบสนองต่อลูกค้าได้อย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้น

2. ด้านการรับประกันภัย บริษัทฯ ปรับปรุงนโยบายการรับประกันภัยอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สอดคล้องกับประเภทของภัยที่รับประกันและภาวะการเปลี่ยนแปลงของตลาด ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทสามารถรักษาและเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดและสามารถป้องกันหรือลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการทบทวนกระบวนการทำงาน นำเสนอสินค้าที่เป็นลักษณะ pre-approved มากขึ้น เพื่อลดขั้นตอนการพิจารณารับประกันภัยและมีการใช้ประโยชน์จากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อควบคุมและลดความผิดพลาด ประกอบกับการจัดให้มีการเพิ่มพูนความรู้ด้านการรับประกันภัยและทักษะในด้านอื่นๆ (Soft Skill) แก่บุคลากรอย่างสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการรับประกันภัยให้มากขึ้น การจัดทำคู่มือการปฏิบัติการ Underwriting Guideline การนำสถิติการรับประกันภัยทั้งภายในและ



ภายนอกบริษัท มาประกอบการพิจารณารับประกันภัยมากขึ้น การเอาประกันต่อกับบริษัทประกันภัยที่มีความมั่นคง เพื่อกระจายความเสี่ยงอย่างเหมาะสม และลดความเสียหายที่อาจเกิดกับบริษัท

3. ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการจัดเก็บฐานข้อมูล รวมถึงระบบการรักษาความปลอดภัยของระบบและข้อมูล จึงมีการพัฒนาปรับปรุงเปลี่ยนแปลงระบบหลักสำหรับทุกสายงานเช่นระบบการบริหารจัดการสินไหม การพิจารณารับประกัน บัญชีการเงิน ฯลฯ โดยพัฒนาควบคู่ไปกับระบบเครือข่ายของบริษัทฯ และโครงสร้างพื้นฐานในการเชื่อมต่อระบบของบริษัทฯกับระบบคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุดในการทำงาน ให้มีความสะดวก แม่นยำ รวดเร็ว ในการให้บริการลูกค้ามากขึ้นและช่วยให้ผู้บริหารสามารถตัดสินใจได้รวดเร็วมากขึ้น

4. ด้านบุคลากร บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบการบริหาร และพัฒนาทั้งทางด้านทักษะ ความเชี่ยวชาญ ความชำนาญ เพื่อเพิ่มความรู้ ความชำนาญทั้งด้านหลักวิชาเกี่ยวกับการประกันภัย และด้านการให้บริการต่างๆ ต่อเนื่องหลังการขายรวมไปถึงการเสริมสร้างความสัมพันธ์ของพนักงานเพื่อให้เกิดการทำงานเป็นทีม โดยการพัฒนาบุคลากรในรูปแบบ Team Building สำหรับผู้บริหารระดับสูง ระดับกลาง และระดับหัวหน้างาน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรร่วมกัน และจะดำเนินการจัดอบรมในแบบนี้ในพนักงานระดับอื่นๆ ต่อไป

บริษัทฯ ได้นำระบบการบริหารผลการปฏิบัติงานมาใช้ โดยมีการกำหนดดัชนีชี้วัดความสำเร็จในการทำงาน (KPIs) ทักษะและความสามารถในการทำงาน เพื่อนำมาใช้ในการประเมินผลงานและจ่ายผลตอบแทนให้กับพนักงาน เพื่อให้สอดคล้องกับผลการปฏิบัติงานและความสามารถของพนักงาน ทั้งยังนำการกำหนดทักษะและความสามารถในการทำงานมาใช้ในการบริหารและพัฒนาบุคลากรได้อย่างเป็นระบบ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้ส่งเสริมและกระตุ้นให้พนักงานเสนอความคิดเห็นในการปรับปรุง พัฒนาระบบงาน วิธีการทำงานต่าง ๆ รวมถึงระบบ เพื่อนำมาพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง และทำให้พนักงานทำงานได้อย่างมีความสุข สนับสนุนให้พนักงานได้ร่วมทำกิจกรรมเพื่อสังคม Corporate Social Responsibility (CSR) เพื่อให้พนักงานทุกคนจะได้รับการปลูกฝังค่านิยมและแนวทางในการทำงานไปในทิศทางเดียวกัน รวมถึงปลูกฝังให้พนักงานมีจริยธรรมและคุณธรรมในการทำงาน บริษัทฯ ได้จัดทำจรรยาบรรณและข้อพึงปฏิบัติ ไว้เป็นคู่มือแนวทางในการปฏิบัติงานของพนักงาน

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง และได้พยายามปรับปรุงช่องทางการจำหน่ายในปัจจุบัน ทั้งยังศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา เพื่อขยายฐานลูกค้าและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าให้มากที่สุด ปัจจุบัน บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก ดังนี้

1. **การขายผ่านตัวแทนนายหน้า** บริษัทฯ มีการเลือกสรรแต่งตั้งตัวแทน นายหน้าทั้งบุคคลและนิติบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญ มีความน่าเชื่อถือ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้พยายามรักษาสัมพันธ์อันดีกับตัวแทนและนายหน้าให้มั่นคงและยาวนาน มีการพัฒนาความรู้ความสามารถของตัวแทนอย่างสม่ำเสมอ ด้วยการจัดอบรมให้แก่ตัวแทนอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อธุรกิจนายหน้า โดยการดูแลและให้บริการแก่นายหน้าอย่างใกล้ชิด



2. การขายผ่านสาขาของบริษัท ปัจจุบันบริษัทฯ มีสาขาทั้งสิ้น 13 สาขา ประกอบด้วย สาขาระยอง สาขาชลบุรี สาขาขอนแก่น สาขานครราชสีมา สาขาเชียงใหม่ สาขาพิษณุโลก สาขานครปฐม สาขาอุดรธานี สาขานครสวรรค์ สาขาหาดใหญ่ สาขาสุราษฎร์ธานี สาขาภูเก็ต สาขาอยุธยา โดยให้บริการรับประกันภัยและบริการสินไหมแก่ลูกค้าในจังหวัดดังกล่าวรวมถึงจังหวัดใกล้เคียงเพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าไปยังภูมิภาคมากขึ้นอันเป็นการเสริมสร้างรายได้และให้บริการอย่างครอบคลุมทั่วถึง

3. การขายผ่านธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ บริษัทฯ มีความร่วมมือทางธุรกิจกับธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ ในการพัฒนารูปแบบของกรมธรรม์ให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้าของธนาคารและสถาบันการเงินนั้นๆ และอำนวยความสะดวกในการรับประกันภัยทุกชนิด ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการรับประกันภัยทางด้านทรัพย์สิน อุบัติเหตุส่วนบุคคล และรถยนต์

4. การรับประกันต่อ บริษัทฯ มีความสามารถในการรับประกันภัยต่อจากบริษัทประกันภัยอื่น (Ceding Company) ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากการรับประกันต่อจากบริษัทประกันภัยรายอื่น

5. การขายผ่าน Website ลูกค้าสามารถทำประกันผ่านระบบ E-Commerce โดยผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่ www.thaiins.com ผ่านเครื่องคอมพิวเตอร์ของลูกค้าเองและ บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายที่ชัดเจนในการศึกษาช่องทางการจำหน่ายใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความสะดวกแก่ลูกค้า และสามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

6. การขายผ่านช่องทาง Telemarketing บริษัทฯ ได้ปรับปรุงผลิตภัณฑ์จำหน่ายผ่านช่องทาง Telemarketing โดยเน้นกลุ่มลูกค้ารายบุคคลที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเป็นหลัก

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. กลุ่มลูกค้ารายบุคคล (Personal Line) ได้แก่ ลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดาทั่วไป โดยส่วนใหญ่ทำประกันภัยประเภทรถยนต์ สุขภาพ อุบัติเหตุส่วนบุคคล และทรัพย์สิน ทั้งที่เป็นลูกค้าตรงและผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆของบริษัทฯ

2. กลุ่มลูกค้าของธนาคารและสถาบันการเงิน ลูกค้าสินเชื่อของธนาคารและบริษัทบริหารสินทรัพย์ส่วนใหญ่จะทำการประกันประเภททรัพย์สิน ลูกค้าขายผ่านธนาคาร (Bancassurance) ซึ่งส่วนใหญ่จะทำการประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลและประกันสุขภาพ ลูกค้าสินเชื่อบริษัทเงินทุนและสินเชื่อส่วนใหญ่เป็นการประกันภัยรถยนต์

3. กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ (Commercial & Industrial Line) ได้แก่ลูกค้าประเภทนิติบุคคลทั้งที่ผู้ถือหุ้นและผู้บริหารของบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ส่วนตัวและทางธุรกิจและนิติบุคคลอื่นๆ ทั้งนี้ นับเป็นกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ มีฐานะทางการเงินดี มีความเสี่ยงค่อนข้างต่ำ

2.2.2 ภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม จำนวนคู่แข่ง

เศรษฐกิจไทยรวมทั้งปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 3.9 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 3.3 ในปี 2559 โดยในด้านการใช้จ่าย การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 3.2 และร้อยละ 1.7 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 3.0 และร้อยละ 0.5 ในปี 2559 ตามลำดับ ขณะที่การส่งออกสินค้าขยายตัวในเกณฑ์สูงร้อยละ 9.7 เติบโตมาจากการขยายตัวร้อยละ 0.1 ในปี



2559 และเป็นอัตราการขยายตัวสูงสุดในรอบ 6 ปี ในขณะที่การลงทุนภาครัฐปรับตัวลดลงร้อยละ 1.2 ในด้านการผลิต การผลิตภาคเกษตรขยายตัวร้อยละ 6.2 ปรับตัวดีขึ้นจากการลดลงร้อยละ 2.5 ในปี 2559 การผลิตสาขาอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.5 ปรับตัวดีขึ้น จากการขยายตัวร้อยละ 2.3 ในปี 2559 สาขาค้าส่งและค้าปลีก และสาขาขนส่งและการคมนาคมขยายตัวร้อยละ 6.3 และร้อยละ 7.3 เพิ่มขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 5.3 และร้อยละ 4.1 ในปี 2559 ตามลำดับ ในขณะที่สาขาโรงแรมและภัตตาคารขยายตัวร้อยละ 8.5 ต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 9.9 ในปีก่อนหน้ารวมทั้งปี 2560 ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) อยู่ที่ 15,450.1 พันล้านบาท (455.4 พันล้านดอลลาร์ สหรัฐ) รายได้ต่อหัวเฉลี่ยของคนไทยอยู่ที่ 228,371.0 บาทต่อคนต่อปี (6,729.0 ดอลลาร์ สหรัฐ ต่อหัวต่อปี) เพิ่มขึ้นจาก 215,454.6 บาทต่อคนต่อปี (6,103.9 ดอลลาร์ สหรัฐ ต่อหัวต่อปี) ในปี 2559 เสถียรภาพทางเศรษฐกิจยังอยู่ในเกณฑ์ดี อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยร้อยละ 0.7 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 10.8 ของ GDP ซึ่งในส่วนนี้เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อธุรกิจประกันวินาศภัยในปี 2560 ให้มีอัตราการเจริญเติบโตที่เพิ่มขึ้นที่ร้อยละ 1.04 โดยในปี 2560 มีเบี้ยประกันรับตรง จำนวน 219,606 ล้านบาท

ในปี 2560 มีบริษัทประกันวินาศภัยทั้งสิ้น 60 แห่ง โดยมีขนาดเล็กใหญ่แตกต่างกันไป บริษัทประกันวินาศภัย 10 อันดับแรก มีเบี้ยประกันภัยทั้งสิ้น 136,815 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดรวมกันร้อยละ 62.30 ซึ่งค่อนข้างกระจุกตัว ทำให้เกิดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ ทั้งในส่วนของความคุ้มครอง การให้บริการด้านสินไหมและการเพิ่มเติมบริการอื่นๆ ทั้งนี้สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมามีความรุนแรงอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านราคารูปแบบกรมธรรม์ และการให้บริการ ทำให้บริษัทฯ มีความจำเป็นต้องมีแผนธุรกิจที่สามารถแข่งขันได้ทั้งในด้านความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์ การให้บริการโดยเฉพาะการบริการด้านสินไหมให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากที่สุด รวมถึงการกระจายช่องทางการขายและการให้บริการให้ครอบคลุมอย่างทั่วถึงในทุกภาคของประเทศ โดย กลยุทธ์หลักที่จะนำมาใช้นั้น จะประกอบไปด้วย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างและตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อก่อให้เกิดความคุ้มค่าแก่ลูกค้ามากที่สุด อีกทั้งการพัฒนาการให้บริการต่างๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจและรวมถึงการปรับปรุงกระบวนการทำงานและบุคลากรในทุกส่วนโดยเฉพาะด้านการบริการด้านสินไหมทดแทน การพิจารณารับประกันภัย การบริการด้านการขายและการเงินให้สะดวก ถูกต้อง และรวดเร็ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งมุ่งเน้นไปที่การปรับปรุงและนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาเสริมสร้างประสิทธิภาพการทำงานให้พนักงาน ซึ่งจะส่งผลให้กับการบริหารค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และสุดท้ายการจัดทำรายงานและสถิติต่างๆ เพื่อใช้ในการบริหารจัดการภายใน ตลอดจนไปจนถึงการดำเนินการตามนโยบายและกฎเกณฑ์ของ คปภ. ทั้งนี้ เพื่อก่อให้เกิดความมีเสถียรภาพทั้งต่อบริษัทฯ และอุตสาหกรรมประกันวินาศภัย

ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทในช่วงปีที่ผ่านมา

	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560
ส่วนแบ่งการตลาด (%)	1.27	0.95	0.86	0.90	0.88	0.92	0.90	0.85	0.98	0.98

จากการที่บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงแนวโน้มการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ บริษัทฯ จึงไม่หยุดนิ่งที่จะพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่องมาตลอด เพื่อรักษาขีดความสามารถในการแข่งขันและเพื่อให้บรรลุผลตามเป้าหมายองค์กรที่กำหนด ทั้งการสร้าง Brand การมุ่งเน้นการขยายตัวกลุ่มลูกค้ารายย่อย ตามนโยบายบริษัทฯ, การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการปรับปรุงกระบวนการทำงานและระบบ เทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีข้อได้เปรียบที่สำคัญคือการสนับสนุนด้วยดีจากผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งมีฐานะมั่นคงตลอดมา อาทิ สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระองศ์ และ สำนักงานพระคลังข้างที่

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทฯ มีแหล่งที่มาของเงินทุนหลัก 2 แหล่ง คือ ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว กระแสเงินสดที่ได้มาจากการดำเนินงานหลัก คือ รายได้จากเบี้ยประกันภัยรับ และรายได้จากการลงทุน

เงินให้กู้ยืม

บริษัทฯ มีเงินให้กู้ยืมเพื่อเป็นสวัสดิการแก่พนักงาน ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนด โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มียอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืมเพื่อสวัสดิการพนักงาน จำนวน 869,077 บาท

สัดส่วนการจัดหาทุนหรือให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่
ไม่มี

สภาพคล่อง

บริษัทฯ มีนโยบายในการบริหารสภาพคล่องให้เพียงพอตลอดเวลา โดยการบริหารเบี้ยค่ารับให้สามารถรับชำระค่าเบี้ยให้เร็วและมากที่สุด และมีการเตรียมสภาพคล่องสำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ ทั้งค่าใช้จ่ายด้านสินไหมและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอย่างเพียงพอ ด้วยการลงทุนในตราสารทางการเงินในระยะเวลาที่เหมาะสม

ความสามารถในการดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามเกณฑ์ที่ คปภ.กำหนด

บริษัทฯ สามารถดำรงอัตราส่วนทางการเงินได้ตามเกณฑ์ ที่ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนด ได้ทุกอัตราส่วน โดยเฉพาะอย่างยิ่งอัตราส่วนที่แสดงถึงความมั่นคงทางการเงิน

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มี

1. อัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน อยู่ที่ร้อยละ 240.91 (อยู่ระหว่างตรวจสอบของผู้สอบบัญชี) ดีกว่าเกณฑ์ที่ คปภ.กำหนด (ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 140)
2. อัตราส่วนสภาพคล่อง อยู่ที่ร้อยละ 239.58 ดีกว่าเกณฑ์ที่ คปภ.กำหนด (ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 100)



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 รายได้จากการประกันภัยประเภทรถยนต์ยังคงมีส่วนมากที่สุดในรอบปี คิดเป็นร้อยละ 63.07 ของเบี้ยรับทั้งหมด รองลงมาได้แก่ การประกันภัยประเภทเบ็ดเตล็ด ร้อยละ 27.82 ประกันภัยประเภทอสังหาริมทรัพย์ ร้อยละ 6.67 และการประกันภัยประเภททางทะเลและขนส่ง ร้อยละ 2.43

โครงสร้างรายได้

(หน่วย : พันบาท)

ประเภทการรับประกัน	เบี้ยประกันภัยรับ							
	2560	ร้อยละ	2559	ร้อยละ	2558	ร้อยละ	2557	ร้อยละ
อสังหาริมทรัพย์	150,769	6.67%	156,666	7.57%	136,315	7.68%	133,946	7.29%
ทะเลและขนส่ง	54,907	2.43%	28,362	1.37%	18,278	1.03%	17,681	0.96%
เบ็ดเตล็ด	628,706	27.82%	648,148	31.30%	634,004	35.73%	722,940	39.35%
รถยนต์	1,425,279	63.07%	1,237,668	59.77%	986,045	55.56%	962,460	52.39%
รวมทั้งสิ้น	2,259,660	100.00%	2,070,844	100.00%	1,774,642	100.00%	1,837,027	100.00%

หมายเหตุ : การประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน (IAR: Industrial All Risks) รวมอยู่ในประเภทการรับประกันภัยเบ็ดเตล็ด

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตจากคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ในการประกอบธุรกิจประกันวินาศภัยครบทั้ง 5 ประเภท ข้างต้น ซึ่งสามารถจัดกลุ่มการรับประกันภัยได้ดังต่อไปนี้

- 1. การประกันอสังหาริมทรัพย์** บริษัทฯ รับประกันภัยที่อยู่อาศัย ตัวอาคาร เครื่องจักร เฟอร์นิเจอร์ สต็อกสินค้า 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 ยังรับประกันการขนส่งสินค้าภายในประเทศ การประกันภัยความรับผิดของผู้ขนส่ง การประกันความรับผิดของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศอีกด้วย
- 3. การประกันภัยรถยนต์** บริษัทฯ ให้ความคุ้มครองการสูญหายและความเสียหายของตัวรถ อุปกรณ์ประจำรถจากการเฉี่ยวชน การถูกลักขโมย ความสูญเสียชีวิตและทรัพย์สินของผู้ขับขี่และผู้โดยสารในรถ ความสูญเสียชีวิตและทรัพย์สินของบุคคลภายนอก รวมทั้งความคุ้มครองพิเศษอื่นๆ เช่น การประกันตัวคนขับในคดีอาญา โดยรับประกันภัยทั้งภาคสมัครใจและภาคบังคับ
- 4. การประกันภัยเบ็ดเตล็ด** บริษัทฯ รับประกันภัยประเภทอื่นๆ นอกเหนือจากการประกันภัย 3 ประเภทข้างต้น อาทิเช่น ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล อุบัติเหตุการเดินทาง ประกันการเสี่ยงภัยทุก



ชนิด (All Risks) ประกันการโจรกรรม ประกันความซื่อสัตย์ของพนักงาน ประกันเงิน ประกันกระจก ประกันป้ายโฆษณา ประกันธุรกิจหยุดชะงัก (Business Interruption) ประกันผู้ล่นกอล์ฟและอุปกรณ์กอล์ฟ ประกันความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก ประกันความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์ และประกันสุขภาพ เป็นต้น

5. การประกันภัยวิศวกรรม บริษัทฯรับประกันความเสียหายต่องานระหว่างก่อสร้างและงานติดตั้งเครื่องจักร ความเสียหายต่ออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ความเสียหายต่อเครื่องจักรและหม้อน้ำ ความเสียหายต่อสินค้าที่เก็บภายในห้องเย็น ภายใต้กรมธรรม์ประกันภัยงานระหว่างก่อสร้าง กรมธรรม์ประกันการติดตั้งเครื่องจักร กรมธรรม์ประกันภัยเครื่องจักรหยุดชะงักและการเสื่อมสภาพของสต็อกสินค้าในห้องเย็น ฯลฯ

บริษัทฯ มีการปรับปรุงกรมธรรม์เดิมและศึกษากรมธรรม์รูปแบบใหม่ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับบริษัท และเพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์ โดยพิจารณาถึงภาวะการเปลี่ยนแปลงของตลาด ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่อาจมีผลกับการประกอบธุรกิจประกันภัย ความต้องการของผู้เอาประกันภัย ในการพิจารณารับประกันภัยต่างๆ บริษัทฯพิจารณาปัจจัยที่มีโอกาสทำให้เกิดความเสียหายได้ เช่น ลักษณะของสถานประกอบการ ความเสี่ยงภัย มาตรการป้องกันความเสียหาย เป็นต้น และในกรณีที่บริษัทรับประกันความเสียหายภัยที่มีขนาดใหญ่ที่มีทุนประกันภัยมากหรือมีความเสี่ยงภัยที่อยู่ในเกณฑ์สูง บริษัทฯ จะดำเนินการเอาประกันภัยต่อเพื่อลดความเสี่ยงภัยให้อยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสม ซึ่งบริษัทฯ ได้ทำการเอาประกันภัยต่ออย่างรัดกุม ทั้งการประกันภัยต่อแบบแต่ละภัยในประเทศและการทำสัญญาเอาประกันภัยต่อกับบริษัทประกันภัยชั้นนำที่มีความมั่นคงทั้งในประเทศและต่างประเทศ

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. กลยุทธ์ทางการตลาด บริษัทฯ ได้เน้นการบริการที่รวดเร็ว ง่าย ถูกต้องและสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า โดยมีเป้าหมายหลักที่มุ่งเน้นในการขยายฐานลูกค้าในกลุ่มลูกค้ารายบุคคล (Personal Line) และกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ (Commercial Line) ได้แก่ภาคธุรกิจเอกชน ภาครัฐวิสาหกิจ ฯลฯ โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นรายย่อยและธุรกิจขนาดกลาง (Retail & SME) รวมทั้งบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นในการพัฒนากลุ่มนายหน้าตัวแทน เครือข่ายสาขาและขยายจุดให้บริการของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดการตอบสนองต่อลูกค้าได้อย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้น

2. ด้านการรับประกันภัย บริษัทฯ ปรับปรุงนโยบายการรับประกันภัยอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สอดคล้องกับประเภทของภัยที่รับประกันและภาวะการเปลี่ยนแปลงของตลาด ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทสามารถรักษาและเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดและสามารถป้องกันหรือลดความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการทบทวนกระบวนการทำงาน นำเสนอสินค้าที่เป็นลักษณะ pre-approved มากขึ้น เพื่อลดขั้นตอนการพิจารณารับประกันภัยและมีการใช้ประโยชน์จากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อควบคุมและลดความผิดพลาด ประกอบกับการจัดให้มีการเพิ่มพูนความรู้ด้านการรับประกันภัยและทักษะในด้านอื่นๆ (Soft Skill) แก่บุคลากรอย่างสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการรับประกันภัยให้

มากขึ้น การจัดทำคู่มือการปฏิบัติการ Underwriting Guideline การนำสถิติการประกันภัยทั้งภายในและภายนอกบริษัท มาประกอบการพิจารณารับประกันภัยมากขึ้น การเอาประกันต่อกับบริษัทประกันภัยที่มีความมั่นคง เพื่อกระจายความเสี่ยงอย่างเหมาะสม และลดความเสียหายที่อาจเกิดกับบริษัท

3. ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการจัดเก็บฐานข้อมูล รวมถึงระบบการรักษาความปลอดภัยของระบบและข้อมูล จึงมีการพัฒนาปรับปรุงเปลี่ยนแปลงระบบหลักสำหรับทุก ๆ สายงานเช่นระบบการบริหารจัดการสินไหม การพิจารณารับประกัน บัญชีการเงิน ฯลฯ โดยพัฒนาควบคู่ไปกับระบบเครือข่ายของบริษัทฯ และโครงสร้างพื้นฐานในการเชื่อมต่อระบบของบริษัทฯ กับระบบคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ก็เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุดในการทำงาน ให้มีความสะดวก แม่นยำ รวดเร็ว ในการให้บริการลูกค้ามากขึ้นและช่วยให้ผู้บริหารสามารถตัดสินใจได้รวดเร็วมากขึ้น

4. ด้านบุคลากร บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบการบริหาร และพัฒนาทั้งทางด้านทักษะ ความเชี่ยวชาญ ความชำนาญ เพื่อเพิ่มความรู้ ความชำนาญทั้งด้านหลักวิชาเกี่ยวกับการประกันภัย และด้านการให้บริการต่าง ๆ ต่อเนื่องหลังการขายรวมไปถึงการเสริมสร้างความสัมพันธ์ของพนักงานเพื่อให้เกิดการทำงานเป็นทีม โดยการพัฒนาบุคลากรในรูปแบบ Team Building สำหรับผู้บริหารระดับสูง ระดับกลาง และระดับหัวหน้างาน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรร่วมกัน และจะดำเนินการจัดอบรมในแบบนี้ในพนักงานระดับอื่นๆ ต่อไป

บริษัทฯ ได้นำระบบการบริหารผลการปฏิบัติงานมาใช้ โดยมีการกำหนดดัชนีชี้วัดความสำเร็จในการทำงาน (KPIs) ทักษะและความสามารถในการทำงาน เพื่อนำมาใช้ในการประเมินผลงานและจ่ายผลตอบแทนให้กับพนักงาน เพื่อให้สอดคล้องกับผลการปฏิบัติงานและความสามารถของพนักงาน ทั้งยังนำการกำหนดทักษะและความสามารถในการทำงานมาใช้ในการบริหารและพัฒนาบุคลากรได้อย่างเป็นระบบ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้ส่งเสริมและกระตุ้นให้พนักงานเสนอความคิดเห็นในการปรับปรุง พัฒนาระบบงาน วิธีการทำงานต่าง ๆ รวมถึงระบบ เพื่อนำมาพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง และทำให้พนักงานทำงานได้อย่างมีความสุข สนับสนุนให้พนักงานได้ร่วมทำกิจกรรมเพื่อสังคม Corporate Social Responsibility (CSR) เพื่อให้พนักงานทุกคนจะได้รับการปลูกฝังค่านิยมและแนวทางในการทำงานไปในทิศทางเดียวกัน รวมถึงปลูกฝังให้พนักงานมีจริยธรรมและคุณธรรมในการทำงาน บริษัทฯ ได้จัดทำจรรยาบรรณและข้อพึงปฏิบัติ ไว้เป็นคู่มือแนวทางในการปฏิบัติงานของพนักงาน

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง และได้พยายามปรับปรุงช่องทางการจำหน่ายในปัจจุบัน ทั้งยังศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา เพื่อขยายฐานลูกค้าและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าให้มากที่สุด ปัจจุบัน บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก ดังนี้

1. **การขายผ่านตัวแทนนายหน้า** บริษัทฯ มีการเลือกสรรแต่งตั้งตัวแทน นายหน้าทั้งบุคคลและนิติบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญ มีความน่าเชื่อถือ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้พยายามรักษาสัมพันธ์อันดีกับตัวแทนและนายหน้าให้มั่นคงและยาวนาน มีการพัฒนาความรู้ความสามารถของตัวแทนอย่างสม่ำเสมอ



ด้วยการจัดอบรมให้แก่ตัวแทนอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อธุรกิจนายหน้า โดยการดูแลและให้บริการแก่นายหน้าอย่างใกล้ชิด

2. การขายผ่านสาขาของบริษัท ปัจจุบันบริษัทฯ มีสาขาทั้งสิ้น 13 สาขา ประกอบด้วย สาขาระยอง สาขาชลบุรี สาขาขอนแก่น สาขานครราชสีมา สาขาเชียงใหม่ สาขาพิษณุโลก สาขานครปฐม สาขาอุดรธานี สาขานครสวรรค์ สาขาหาดใหญ่ สาขาสุราษฎร์ธานี สาขาภูเก็ต สาขาอยุธยา โดยให้บริการรับประกันภัยและบริการสินไหมแก่ลูกค้าในจังหวัดดังกล่าวรวมถึงจังหวัดใกล้เคียงเพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าไปยังภูมิภาคมากขึ้นอันเป็นการเสริมสร้างรายได้และให้บริการอย่างครอบคลุมทั่วถึง

3. การขายผ่านธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ บริษัทฯ มีความร่วมมือทางธุรกิจกับธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ ในการพัฒนารูปแบบของกรมธรรม์ให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้าของธนาคารและสถาบันการเงินนั้นๆ และอำนวยความสะดวกในการรับประกันภัยทุกชนิด ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการรับประกันภัยทางด้านทรัพย์สิน อุบัติเหตุส่วนบุคคล และรถยนต์

4. การรับประกันต่อ บริษัท มีความสามารถในการรับประกันภัยต่อจากบริษัทประกันภัยอื่น (Ceding Company) ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากการรับประกันต่อจากบริษัทประกันภัยรายอื่น

5. การขายผ่าน Website ลูกค้าสามารถทำประกันผ่านระบบ E-Commerce โดยผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่ www.thaiins.com ผ่านเครื่องคอมพิวเตอร์ของลูกค้าเองและ บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายที่ชัดเจนในการศึกษาช่องทางการจำหน่ายใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความสะดวกแก่ลูกค้า และสามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

6. การขายผ่านช่องทาง Telemarketing บริษัทฯ ได้ปรับปรุงผลิตภัณฑ์จำหน่ายผ่านช่องทาง Telemarketing โดยเน้นกลุ่มลูกค้ารายบุคคลที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเป็นหลัก

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. กลุ่มลูกค้ารายบุคคล (Personal Line) ได้แก่ ลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดาทั่วไป โดยส่วนใหญ่ทำประกันภัยประเภทรถยนต์ สุขภาพ อุบัติเหตุส่วนบุคคล และทรัพย์สิน ทั้งที่เป็นลูกค้าตรงและผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ ของบริษัทฯ

2. กลุ่มลูกค้าของธนาคารและสถาบันการเงิน ลูกค้าสินเชื่อของธนาคารและบริษัทบริหารสินทรัพย์ส่วนใหญ่จะทำการประกันประเภททรัพย์สิน ลูกค้าขายผ่านธนาคาร (Bancassurance) ซึ่งส่วนใหญ่จะทำการประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลและประกันสุขภาพ ลูกค้าสินเชื่อบริษัทเงินทุนและสินเชื่อส่วนใหญ่เป็นการประกันภัยรถยนต์

3. กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ (Commercial & Industrial Line) ได้แก่ลูกค้าประเภทนิติบุคคลทั้งที่ผู้ถือหุ้นและผู้บริหารของบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ส่วนตัวและทางธุรกิจและนิติบุคคลอื่นๆ ทั้งนี้ นับเป็นกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ มีฐานะทางการเงินดี มีความเสี่ยงค่อนข้างต่ำ

2.2.2 ภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม จำนวนคู่แข่ง

เศรษฐกิจไทยรวมทั้งปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 3.9 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 3.3 ในปี 2559 โดยในด้านการใช้จ่าย การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 3.2 และร้อยละ 1.7 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 3.0 และร้อยละ 0.5 ในปี 2559 ตามลำดับ ขณะที่การส่งออกสินค้าขยายตัวในเกณฑ์สูงร้อยละ 9.7 เติบโตมาจากการขยายตัวร้อยละ 0.1 ในปี 2559 และเป็นอัตราการขยายตัวสูงสุดในรอบ 6 ปี ในขณะที่การลงทุนภาครัฐปรับตัวลดลงร้อยละ 1.2 ในด้านการผลิต การผลิตภาคเกษตรขยายตัวร้อยละ 6.2 ปรับตัวดีขึ้นจากการลดลงร้อยละ 2.5 ในปี 2559 การผลิตสาขาอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.5 ปรับตัวดีขึ้น จากการขยายตัวร้อยละ 2.3 ในปี 2559 สาขาค้าส่งและค้าปลีก และสาขาขนส่งและการคมนาคมขยายตัวร้อยละ 6.3 และร้อยละ 7.3 เติบโตขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 5.3 และร้อยละ 4.1 ในปี 2559 ตามลำดับ ในขณะที่สาขาโรงแรมและภัตตาคารขยายตัวร้อยละ 8.5 ต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 9.9 ในปีก่อนหน้ารวมทั้งปี 2560 ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) อยู่ที่ 15,450.1 พันล้านบาท (455.4 พันล้านดอลลาร์ สหรัฐ) รายได้ต่อหัวเฉลี่ยของคนไทยอยู่ที่ 228,371.0 บาทต่อคนต่อปี (6,729.0 ดอลลาร์ สหรัฐ ต่อหัวต่อปี) เพิ่มขึ้นจาก 215,454.6 บาทต่อคนต่อปี (6,103.9 ดอลลาร์ สหรัฐ ต่อหัวต่อปี) ในปี 2559 เสถียรภาพทางเศรษฐกิจยังอยู่ในเกณฑ์ดี อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยร้อยละ 0.7 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 10.8 ของ GDP ซึ่งในส่วนนี้เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อธุรกิจประกันวินาศภัยในปี 2560 ให้มีอัตราการเจริญเติบโตที่เพิ่มขึ้นที่ร้อยละ 1.04 โดยในปี 2560 มีเบี้ยประกันรับตรง จำนวน 219,606 ล้านบาท

ในปี 2560 มีบริษัทประกันวินาศภัยทั้งสิ้น 60 แห่ง โดยมีขนาดเล็กใหญ่แตกต่างกันไป บริษัทประกันวินาศภัย 10 อันดับแรก มีเบี้ยประกันภัยทั้งสิ้น 136,815 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดรวมกันร้อยละ 62.30 ซึ่งค่อนข้างกระจุกตัว ทำให้เกิดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ ทั้งในส่วนของความคุ้มครอง การให้บริการด้านสินไหมและการเพิ่มเติมบริการอื่นๆ ทั้งนี้สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมามีความรุนแรงอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านราคารูปแบบกรมธรรม์ และการให้บริการ ทำให้บริษัท มีความจำเป็นต้องมีแผนธุรกิจที่สามารถแข่งขันได้ทั้งในด้านความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์ การให้บริการโดยเฉพาะการบริการด้านสินไหมให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากที่สุด รวมถึงการกระจายช่องทางการขาย และการให้บริการให้ครอบคลุมอย่างทั่วถึงในทุกภาคของประเทศ โดย กลยุทธ์หลักที่จะนำมาใช้นั้น จะประกอบไปด้วย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างและตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อก่อให้เกิดความคุ้มค่าแก่ลูกค้ามากที่สุด อีกทั้งการพัฒนาการให้บริการต่างๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจและรวมถึงการปรับปรุงกระบวนการทำงานและบุคลากรในทุกส่วนโดยเฉพาะด้านการบริการด้านสินไหมทดแทน การพิจารณารับประกันภัย การบริการด้านการขายและการเงินให้สะดวก ถูกต้อง และรวดเร็ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งมุ่งเน้นไปที่การปรับปรุงและนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาเสริมสร้างประสิทธิภาพการทำงานให้พนักงาน ซึ่งจะส่งผลให้กับการบริหารค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และสุดท้ายการจัดทำรายงานและสถิติต่างๆ เพื่อใช้ในการบริหารจัดการภายใน ตลอดจนจนถึงการดำเนินการตามนโยบายและกฎเกณฑ์ของ คปภ. ทั้งนี้ เพื่อก่อให้เกิดความมีเสถียรภาพทั้งต่อบริษัท และอุตสาหกรรมประกันวินาศภัย

ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทในช่วงปีที่ผ่านมา

	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560
ส่วนแบ่งการตลาด (%)	1.27	0.95	0.86	0.90	0.88	0.92	0.90	0.85	0.98	0.98

จากการที่บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงแนวโน้มการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ บริษัทฯ จึงไม่หยุดนิ่งที่จะพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่องมาตลอด เพื่อรักษาขีดความสามารถในการแข่งขันและเพื่อให้บรรลุผลตามเป้าหมายองค์กรที่กำหนด ทั้งการสร้าง Brand การมุ่งเน้นการขยายตัวกลุ่มลูกค้ารายย่อย ตามนโยบายบริษัทฯ, การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการปรับปรุงกระบวนการทำงานและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีข้อได้เปรียบที่สำคัญคือการสนับสนุนด้วยดีจากผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งมีฐานะมั่นคงตลอดมา อาทิ สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระองศ์ และ สำนักงานพระคลังข้างที่

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทฯ มีแหล่งที่มาของเงินทุนหลัก 2 แหล่ง คือ ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว กระแสเงินสดที่ได้มาจากการดำเนินงานหลัก คือ รายได้จากเบี้ยประกันภัยรับ และรายได้จากการลงทุน

เงินให้กู้ยืม

บริษัทฯ มีเงินให้กู้ยืมเพื่อเป็นสวัสดิการแก่พนักงาน ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนด โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มียอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืมเพื่อสวัสดิการพนักงาน จำนวน 869,077 บาท

สัดส่วนการจัดหาทุนหรือให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่
ไม่มี

สภาพคล่อง

บริษัทฯ มีนโยบายในการบริหารสภาพคล่องให้เพียงพอตลอดเวลา โดยการบริหารเบี้ยค้ำรับให้สามารถรับชำระค่าเบี้ยให้เร็วและมากที่สุด และมีการเตรียมสภาพคล่องสำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ ทั้งค่าใช้จ่ายด้านสินไหมและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอย่างเพียงพอ ด้วยการลงทุนในตราสารทางการเงินในระยะเวลาที่เหมาะสม

ความสามารถในการดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามเกณฑ์ที่ คปภ.กำหนด

บริษัทฯ สามารถดำรงอัตราส่วนทางการเงินได้ตามเกณฑ์ ที่ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนด ได้ทุกอัตราส่วน โดยเฉพาะอย่างยิ่งอัตราส่วนที่แสดงถึงความมั่นคงทางการเงิน



โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มี

1. อัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน อยู่ที่ร้อยละ 240.91 (อยู่ระหว่างตรวจสอบของผู้สอบบัญชี) ดีกว่าเกณฑ์ที่ คปภ.กำหนด (ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 140)
2. อัตราส่วนสภาพคล่อง อยู่ที่ร้อยละ 239.58 ดีกว่าเกณฑ์ที่ คปภ.กำหนด (ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 100)

3. ปัจจัยความเสี่ยง

การบริหารจัดการในธุรกิจประกันวินาศภัยที่มีหน้าที่คุ้มครองความเสี่ยงภัยให้แก่ผู้ถือกรมธรรม์ประกันภัย จำเป็นที่จะต้องให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงโดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงไปมากจากอดีต ทั้งภาวะเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม คู่แข่งขัน ตลอดจนสมภาวะต่างประเทศ ปัจจัยการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีผลกระทบโดยตรงต่อบริษัท ดังนั้นเพื่อลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลง และความไม่แน่นอน บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยง โดยมีการทบทวนและเสนอให้คณะกรรมการอนุมัติเป็นประจำปี เพื่อเสนอนโยบายดังกล่าวต่อคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ทั้งนี้เพื่อให้มีแนวทางในการจัดการกับความเสี่ยงต่าง ๆ อันได้แก่ ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง ความเสี่ยงด้านตลาด ความเสี่ยงด้านการรับประกันภัย ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ และความเสี่ยงด้านเครดิต เพื่อให้มั่นใจว่าปัจจัยความเสี่ยง และความเสี่ยงอันอาจจะเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้รับการพิจารณา จัดการ และควบคุมอย่างเพียงพอ ทำให้บริษัทฯ เป็นบริษัทประกันภัยที่ลูกค้าให้ความไว้วางใจมากที่สุด รายละเอียดเกี่ยวกับการจัดการความเสี่ยงของบริษัทฯ มีดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

ในปี 2560 เกิดการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอกในทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านเศรษฐกิจทั้งภายในและนอกประเทศ การแข่งขันในอุตสาหกรรมทั้งในด้านตลาดและด้านบุคลากร พฤติกรรมของผู้บริโภค และการเปลี่ยนแปลงทางสภาพอากาศของโลก จนส่งผลต่อการเกิดขึ้นของภัยพิบัติต่าง ๆ เหล่านี้เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ ตามที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้

เพื่อลดความเสี่ยงนี้ ทางบริษัทฯ จึงได้มีการจัดทำแผนกลยุทธ์และแผนดำเนินงานประจำปี ที่สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของบริษัทฯ อย่างรอบคอบและคำนึงถึงปัจจัยความเสี่ยงต่าง ๆ ทั้งที่เกิดขึ้นแล้ว และในอนาคตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นและจะส่งผลต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ตลอดจนการติดตามความเคลื่อนไหวระหว่างปี ทั้งใน สภาพเศรษฐกิจ การเมือง รายงานสมภาวะตลาด การแข่งขัน และอื่นๆ เพื่อนำมาประกอบการพิจารณาเป็นประจำ ทั้งนี้ เพื่อนำมาปรับเปลี่ยนแผนงานดำเนินงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป จึงทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ได้

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



2. ความเสี่ยงด้านการรับประกันภัย

ทางบริษัทฯ ได้มีการกำหนดอัตราเบี้ยประกันให้เหมาะสมกับระดับความเสี่ยง โดยใช้หลักสถิติ และสมมติฐานที่เกี่ยวกับความถี่และความรุนแรงของภัยที่จะเกิดตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่เป็นมาตรฐาน มาใช้ในการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์แต่ละตัว จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยที่เหมาะสม สามารถแข่งขันในตลาดได้

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

บริษัทฯ ได้มีการกระจายความเสี่ยงภัยในการรับประกันภัยทุกประเภท โดยเฉพาะการรับประกันภัยที่มีทุนเอาประกันภัยสูง ซึ่งการกระจายความเสี่ยงนั้น ได้มีการกระจายไปให้กับบริษัทรับประกันภัยต่อทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการคัดเลือก โดยเน้นไปยังกลุ่มบริษัทที่ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือระดับไม่ต่ำกว่า A หรือมีอัตราส่วนเงินกองทุนทั้งหมดต่อสินทรัพย์เสี่ยง (Capital Adequacy Ratio: CAR) เป็นไปตามมาตรฐานที่คปภ.กำหนด เพื่อให้มั่นใจว่าผู้เอาประกันภัยจะไม่ได้รับผลกระทบใดๆ ในกรณีที่เกิดมหันตภัยที่มีผู้ประสบภัยเป็นจำนวนมากทั้งในแง่จำนวนเงินหรือปริมาณที่เกิดภัย อีกทั้งยังเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่เกิดกับบริษัทฯ อีกด้วย

3. ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

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

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



ในด้านผลกระทบและความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก บริษัทฯ มีการจัดทำแผนรองรับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (Business Continuity Management : BCM) เพื่อให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้หากมีเหตุการณ์ที่อาจทำให้ธุรกิจต้องหยุดชะงัก

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 2560 บริษัทฯ มีอัตราส่วนเงินกองทุนต่อเงินกองทุนที่ต้องดำรงตามกฎหมาย อยู่ที่ร้อยละ 240.91 (อยู่ระหว่างตรวจสอบของผู้สอบบัญชี) 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 โดยให้จัดทำประเมินความเสี่ยงและการควบคุม และนำผลมาประยุกต์ใช้หรือปรับปรุงกระบวนการอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการสร้างความร่วมมือกันเกี่ยวกับความเสี่ยงและการควบคุมภายใน มีระบบประเมินผลการปฏิบัติงานตามตัวชี้วัด โดยได้มีการจัดตั้งคณะทำงานบริหารความเสี่ยง ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูง ทั้งนี้เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ ในทุกด้านบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้ ภายใต้ระดับความเสี่ยงที่เหมาะสม

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



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ

ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักร

บริษัทมีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ในปี 2560 ดังนี้

สถานที่ตั้งทรัพย์สิน	ประเภท/ขนาดทรัพย์สิน	ประเภทการถือสิทธิ	วัตถุประสงค์ของการถือครอง	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
34/3 ซอยหลังสวน ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330	ชั้น 1 อาคารสำนักงาน พื้นที่ 249.79 ตรม.	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค.62	เป็นที่ตั้งทำการสำนักงานใหญ่ของบริษัท	
	ชั้น 2 อาคารสำนักงาน พื้นที่ 718.59 ตรม.	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค.62		
	ชั้น 4 อาคารสำนักงาน พื้นที่ 445.62 ตรม.	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค.62		
	ชั้น 5 อาคารสำนักงาน พื้นที่ 445.62 ตรม.	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค.62		
	ชั้น 6 อาคารสำนักงาน พื้นที่ 276 ตรม.	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค.62		
	ชั้น 7 อาคารสำนักงาน พื้นที่ 350 ตรม.	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค.62		
18/27-28 ถนนสุขุมวิท ตำบลเนินพระ อำเภอเมือง จังหวัดระยอง 21000	อาคารพาณิชย์ 3.75 ชั้น จำนวน 2 คูหา ที่ดินเนื้อที่ 85 ตารางวา	ซื้อเป็นกรรมสิทธิ์	เป็นที่ตั้งทำการสาขาระยอง ซึ่งเป็นสาขา 1 ของบริษัทฯ	อาคาร 1.00 บาท ที่ดิน 4,675,000.00 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.62	เป็นที่ทำการสาขาชลบุรี ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 2 ของบริษัทฯ	
355/15-16 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000	อาคารพาณิชย์ 3.5 ชั้น จำนวน 2 คูหา ที่ดินเนื้อที่ 40 ตารางวา	ซื้อเป็นกรรมสิทธิ์	เป็นที่ทำการสาขาขอนแก่นซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 3 ของบริษัทฯ	อาคาร 1.00 บาท ที่ดิน 5,488,636.50 บาท
1630/9 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 2 คูหา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 ส.ค. 60	เป็นที่ทำการสาขานครราชสีมา ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 4 ของบริษัทฯ	



สถานที่ตั้งทรัพย์สิน	ประเภท/ขนาดทรัพย์สิน	ประเภทการถือสิทธิ	วัตถุประสงค์ของการถือครอง	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
158/7-8 ถนนเชียงใหม่-ลำปาง ตำบลป่าตัน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 50300	อาคารพาณิชย์ 3.5 ชั้น จำนวน 2 คูหา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 30 ก.ย. 61	เป็นที่ทำการสาขาเชียงใหม่ ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 5 ของบริษัท	
811/43-44 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก 65000	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 2 คูหา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 4 ต.ค. 61	เป็นที่ทำการสาขาพิษณุโลก ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 6 ของบริษัท	
1064/2 ถนนเพชรเกษม ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม 73000	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น จำนวน 1 คูหา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 30 พ.ย. 62	เป็นที่ทำการสาขานครปฐม ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 7 ของบริษัท	
119/5 หมู่ 14 ถนนนิตโย ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี 41000	อาคารพาณิชย์ 3.5 ชั้น จำนวน 1 คูหา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 30 ก.ย. 60	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 ม.ค. 61	เป็นที่ทำการสาขานครสวรรค์ ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 10 ของบริษัท	
26/23 ถนนราษฎร์ยินดี ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110	อาคารพาณิชย์ (ตึกแถว) จำนวน 1 คูหา เนื้อที่ 22 ตารางวา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค. 62	เป็นที่ทำการสาขาหาดใหญ่ ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 12 ของบริษัท	
80/3 หมู่ 2 ตำบลวัดประดู่ อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84000	อาคารพาณิชย์ (ตึกแถว) จำนวน 1 คูหา เนื้อที่ 25 ตารางวา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 28 ก.พ. 62	เป็นที่ทำการสาขาสุราษฎร์ธานี ซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 13 ของบริษัท	
9/100 ถนนศักดิ์เดช ตำบลตลาดเหนือ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000	อาคารพาณิชย์ (ตึกแถว) จำนวน 1 คูหา เนื้อที่ 21 ตารางวา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 28 ก.พ. 62	เป็นที่ทำการสาขาภูเก็ตซึ่งเป็นสาขาแห่งที่ 14 ของบริษัท	
139/5 หมู่ 3 ถนนโรจนะ ตำบลไผ่ลิง อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	อาคารพาณิชย์ (ตึกแถว) จำนวน 1 คูหา 5 ชั้น เนื้อที่ 20 ตารางวา	สัญญาเช่า 36 เดือน ครบอายุสัญญาเช่า 31 มี.ค. 62	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 ม.ค. 60	ใช้เป็นพื้นที่ทำการของหน่วยงาน Telemarketing โครงการขั้วดีมีคืน	

อนึ่ง ทรัพย์สินทุกรายการ ไม่ติดภาระค้ำประกัน



4.2 เงินให้กู้ยืม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มียอดเงินให้กู้ยืมเพื่อสวัสดิการของพนักงาน จำนวน 869,077 บาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 0.03 ของยอดรวมสินทรัพย์ทั้งหมด

4.3 เงินลงทุนในหลักทรัพย์

บริษัทฯ มียอดเงินลงทุนในหลักทรัพย์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 1,623,926,738 บาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 48.45 ของยอดรวมสินทรัพย์ทั้งหมด

การลงทุนของบริษัทฯ บริษัทเป็นผู้พิจารณาลงทุนเอง โดยจะต้องอยู่ภายใต้ประกาศ คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของ บริษัทประกันวินาศภัย และเป็นไปตามกรอบนโยบายลงทุน ระเบียบวิธีปฏิบัติ รวมถึงนโยบายการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

บริษัทฯ มีการบริหารเงินลงทุนให้สอดคล้องกับลักษณะการประกอบธุรกิจ ผลผลิตขั้นต้นประกัน วินาศภัย และเหมาะสมต่อภาระผูกพันที่บริษัทมีต่อผู้เอาประกันภัย ทั้งในรูปกระแสเงินสด จำนวนเงิน ระยะเวลา และสกุลเงิน

นโยบายบัญชีเกี่ยวกับเงินลงทุนในหลักทรัพย์

เงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อขายแสดงตามมูลค่ายุติธรรม การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมของ หลักทรัพย์บันทึกในส่วนของกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น และจะบันทึกในส่วนของกำไรหรือขาดทุนเมื่อ ได้จำหน่ายหลักทรัพย์นั้นออกไป

เงินลงทุนในตราสารหนี้ที่จะครบกำหนดชำระในปี รวมทั้งที่จะถือจนครบกำหนดแสดง มูลค่าตามวิธีราคาทุนตัดจำหน่าย บริษัทฯ ตัดบัญชีส่วนเกิน/รับรู้ส่วนต่ำกว่ามูลค่าตราสารหนี้ตามอัตรา ดอกเบี้ยที่แท้จริง ซึ่งจำนวนที่ตัดจำหน่าย/รับรู้จะแสดงเป็นรายการปรับกับดอกเบี้ยรับ ตราสารหนี้ จะจัดประเภทเป็นตราสารหนี้ที่จะถือจนครบกำหนดเมื่อบริษัทฯ มีความตั้งใจแน่วแน่และมี ความสามารถที่จะถือไว้จนครบกำหนดได้ก่อน

เงินลงทุนในตราสารทุนที่ไม่อยู่ในความต้องการของตลาดถือเป็นเงินลงทุนทั่วไปแสดงตามราคา ทุนสุทธิจากค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

มูลค่ายุติธรรมของหลักทรัพย์ในความต้องการของตลาดคำนวณจากราคาเสนอซื้อหลังสุด ณ สิ้นวันทำการสุดท้ายของปีของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มูลค่ายุติธรรมของตราสารหนี้ คำนวณโดยใช้อัตราผลตอบแทนที่ประกาศโดยสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย มูลค่ายุติธรรมของหน่วย ลงทุนคำนวณจากมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของหน่วยลงทุน

บริษัทฯ ใช้วิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักในการคำนวณต้นทุนของเงินลงทุน

ในกรณีที่มีการโอนเปลี่ยนประเภทเงินลงทุนจากประเภทหนึ่งไปเป็นอีกประเภทหนึ่ง บริษัทฯ จะ ปรับมูลค่าของเงินลงทุนดังกล่าวใหม่โดยใช้มูลค่ายุติธรรม ณ วันที่โอนเปลี่ยนประเภทเงินลงทุนผล แตกต่างระหว่างราคาตามบัญชีและมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่โอนจะบันทึกในส่วนของกำไรหรือขาดทุน หรือบันทึกในส่วนของกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นแล้วแต่ประเภทของเงินลงทุนที่มีการโอนเปลี่ยน

เมื่อมีการจำหน่ายเงินลงทุน ผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับกับมูลค่าตามบัญชีของเงิน ลงทุนจะถูกบันทึกในส่วนของกำไรหรือขาดทุน



บริษัทฯ มีการประเมินผลการบริหารเงินลงทุนทุกเดือนโดยมีการคำนวณอัตราผลตอบแทนเฉลี่ยที่ได้จากการลงทุนเปรียบเทียบกับ Benchmark ที่เหมาะสม

การบริหารความเสี่ยงจากการลงทุน

บริษัทฯ มีนโยบายกระจายความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง โดยพิจารณาถึงภาวะและแนวโน้มของตลาดเงินและตลาดทุน และเลือกการลงทุนที่มีอัตราผลตอบแทนที่ดีในระดับความเสี่ยงที่เหมาะสม ตลอดจนมีการกระจายการลงทุนในหลักทรัพย์หลายประเภท

การตั้งสำรองค่าเพื่อการด้อยค่า

บริษัทฯ ได้บันทึกการด้อยค่าของเงินลงทุน ตามมาตรฐานบัญชีฉบับที่ 40 เรื่องการบัญชีสำหรับเงินลงทุนในตราสารหนี้และตราสารทุน โดยบริษัทฯ จะบันทึกการเปลี่ยนแปลงมูลค่าของเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค่า ในงบกำไรขาดทุน และบันทึกการเปลี่ยนแปลงมูลค่าของเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อขายเป็นรายการแยกไว้ต่างหากในส่วนของผู้ถือหุ้น จนกว่าจะมีการจำหน่าย จึงจะบันทึกการเปลี่ยนแปลงมูลค่านั้นในงบกำไรขาดทุน

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

-ไม่มี-



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**5.1 คดีที่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์**

คดีความทุกคดีที่บริษัทฯ มีข้อพิพาท เป็นคู่ความในคดีเป็นคดีที่เกิดจากการดำเนินงานปกติของบริษัทฯ และไม่มีคดีใดที่มีมูลค่าเกินร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น หรือร้อยละ 10 ของสินทรัพย์หมุนเวียน ณ วันสิ้นปีบัญชี 2560

5.2 คดีที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินเป็นตัวเลขได้

-ไม่มี-

5.3 คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ

-ไม่มี-



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	TIC
ประเภทธุรกิจ	รับประกันวินาศภัย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	34/3 อาคารไทยประกันภัย ซอยหลังสวน ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ทะเบียนบริษัทเลขที่	0107536000820
โทรศัพท์	0-2613-0100
โทรสาร	0-2652-2873
Call Center	0-2613-0123
Home Page	www.thaiins.com

ทุนจดทะเบียน ณ 31 ธันวาคม 2560

หุ้นสามัญ จำนวน 23,499,283 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท รวม 234,992,830 บาท

หุ้นบุริมสิทธิ จำนวน 717 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท รวม 7,170 บาท

ทุนที่ออกและชำระแล้ว ณ 31 ธันวาคม 2560

หุ้นสามัญ จำนวน 23,499,283 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท รวม 234,992,830 บาท

หุ้นบุริมสิทธิ จำนวน 717 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท รวม 7,170 บาท

ปัจจุบัน บริษัทมีสาขา 13 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 ถนนพระยาสุรจา ตำบลบ้านสวน อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20000	(038) 288-145-8	(038) 288-149
3	ขอนแก่น	355/15-16 ถนนมิตรภาพ ตำบลโนเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000	(043) 325-252	(043) 325-248
4	นครราชสีมา	1630/9 ถนนมิตรภาพ ตำบลโนเมือง 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) 220-436
6	พิษณุโลก	811/43-44 ถนนมิตรภาพ ตำบลโนเมือง 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



ลำดับ	สาขา	สถานที่ตั้ง	โทรศัพท์	โทรสาร
8	อุดรธานี	119/5 หมู่ที่ 14 ถนนนิตโย ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี 41000	(042) 241-265-7	(042) 241-268
9	นครสวรรค์	1250/7 หมู่ที่ 10 ถนนพหลโยธิน ตำบลนครสวรรค์ตก อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ 60000	(056) 371-962-4	(056) 371-965
10	หาดใหญ่	1339/2 ถนนเพชรเกษม ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110	(074) 422-622-4	(074) 422-625
11	สุราษฎร์ธานี	80/3 หมู่ที่ 2 ตำบลวัดประดู่ อำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84000	(077) 269-466-8	(077) 269-469
12	ภูเก็ต	ต.อยู่ 9/100 ถนนศกิตติเดช ตำบลตลาดเหนือ อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต 83000	(076) 242-355-7	(076) 242-358
13	อยุธยา	139/8 หมู่ที่ 3 ตำบลไผ่ลิง อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13000	(035) 241-140, (035) 234-078, (035) 321-966	(035) 242-990

6.2 นิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

-ไม่มี-

6.3 ชื่อ สถานที่ตั้ง ของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

6.3.1 นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
 โทรศัพท์: 0-2009-9000
 โทรสาร: 0-2009-9991

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 ที่ปรึกษากฎหมาย

ด้านนิติกรรมสัญญาและคดีความ

บริษัท สำนักกฎหมายประมวลชัย จำกัด
 เลขที่ 44 อาคารศรีจุฬทรัพย์ ชั้น 19 ยูนิต ซี
 ถนนพระราม 1 แขวงรองเมือง เขตปทุมวัน
 กรุงเทพมหานคร 10330
 โทรศัพท์ 0-2219-2155 - 60



ด้านกฎหมายธุรกิจ และการประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัท ดีเอ็น 36 จำกัด

200/3 ถนนราธิวาสราชนครินทร์ แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา

กรุงเทพมหานคร 10120

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

6.4 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-

