

# ส่วนที่ 1

## การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทในกลุ่มธุรกิจทางการเงินธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจประกันชีวิต โดยมีภาพรวมที่มาและลักษณะการประกอบธุรกิจดังนี้

### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์

บริษัทมีวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ทางการตลาดในการดำเนินงานของบริษัทตามที่คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดไว้ดังนี้

**วิสัยทัศน์** บริษัทประกันชีวิตที่คุณไว้วางใจ

**พันธกิจ** เราจะเป็นหุ้นส่วนที่สำคัญในการสร้างความมั่งคั่งทางการเงินและความสำเร็จของลูกค้า

#### กลยุทธ์ทางการตลาดปี 2557

จากแนวทางกลยุทธ์ของบริษัทที่ให้ความสำคัญของลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลาง กลยุทธ์การตลาดจึงไม่เพียงแต่มุ่งเน้นพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตต่างๆ ให้เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละกลุ่มเป้าหมาย แต่ยังรวมถึงการพัฒนารูปแบบการสื่อสารและบริการแก่ลูกค้าผ่านหลากหลายช่องทาง ซึ่งในปี 2557 ถือเป็นปีแห่งการเริ่มพัฒนาช่องทางการสื่อสารและบริการที่หลากหลายอย่างจริงจัง

#### การเข้าถึงลูกค้าที่หลากหลายผ่านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการได้มากขึ้น

นอกเหนือจากการจับกลุ่มลูกค้าที่เน้นเรื่องการออมและการลดหย่อนภาษี บริษัทได้ขยายฐานลูกค้าใหม่ผ่านการออกผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์เฉพาะกลุ่มมากขึ้น อาทิเช่น

- กลุ่มลูกค้าสูงวัยที่ต้องการการทำประกันชีวิตและต้องการความสะดวก ไม่ยุ่งยาก อาทิ แผนประกันชีวิต “ประกันชีวิต รุ่นใหญ่ ออมมั่นคง” , “ประกันเลือกได้ ออมตามใจ 10/3” , “ออมคุ้มค่า 12/4”
- กลุ่มลูกค้าที่ต้องการความคุ้มครองตลอดช่วงชีวิต ในทุกช่วงวัย กับแผนประกันชีวิต “พรีเมียร์ไลฟ์” ที่ให้ลูกค้าได้ครบถ้วนทั้งการประหยัดภาษี, ให้ความคุ้มครองสูง และมีเงินคืนอย่างต่อเนื่องในช่วงชีวิต

#### การพัฒนากิจกรรมการสื่อสารและบริการออนไลน์

ช่องทางออนไลน์ ที่เพิ่มความสะดวกสบายในการเข้าถึง และให้ลูกค้าจัดการกรมธรรม์ หรือติดต่อสอบถามข้อมูลได้จากที่ใดก็ได้ตลอด 24 ชั่วโมง

- การปรับปรุงเว็บไซต์ใหม่ [www.scblife.co.th](http://www.scblife.co.th) โดยมีการปรับปรุงทั้งเนื้อหาและรูปแบบการนำเสนอ เพื่อให้ลูกค้าหาข้อมูลและเข้าใจผลิตภัณฑ์ได้ง่ายขึ้น และยังสามารถเข้าถึงได้จากทุกช่องทางไม่ว่าจะเป็นโทรศัพท์มือถือ หรือ แท็บเล็ต
- บริการกรมธรรม์ออนไลน์ 'MY SCBLIFE' หนึ่งในบริการออนไลน์ที่ลูกค้าสามารถเข้าดูรายละเอียดของกรมธรรม์ รวมทั้งบริการดาวน์โหลดหนังสือรับรองการชำระเบี้ยประกันออนไลน์เพื่ออำนวยความสะดวกในการยื่นชำระภาษี รวมทั้งเอกสารอื่นๆ ที่ลูกค้าสามารถเลือกดาวน์โหลดหรือทำแบบคำขอผ่านอินเทอร์เน็ตได้ทันที

บริษัทยังมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนารูปแบบการให้บริการอย่างต่อเนื่องในอนาคต โดยสะท้อนจากเสียงของลูกค้าเป็นหลัก เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด และสร้างความยั่งยืนให้แก่กรมธรรม์

## 1.2 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปี

บริษัทได้รับการจัดอันดับจากวารสารการเงินธนาคาร ให้อยู่ในกลุ่ม 300 บริษัทยอดเยี่ยมแห่งปี 2556 (Best Public Companies of The Year 2013) จากบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยทั้งหมด โดยเป็นอันดับ 1 ในกลุ่มธุรกิจประกันชีวิตและประกันภัย อันดับ 4 ในกลุ่มธุรกิจการเงิน และขยับขึ้นเป็นอันดับที่ 24 จากอันดับที่ 35 ในกลุ่ม 300 บริษัทยอดเยี่ยม แสดงให้เห็นถึงศักยภาพและความสามารถในการสร้างการเติบโตที่แข็งแกร่งและการบริหารคุณภาพธุรกิจด้านการเงิน การสร้างกำไร และผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น รวมถึงการบริหารการลงทุนที่มีประสิทธิภาพ โดยเกณฑ์การพิจารณาจัดอันดับนั้น มีการวิเคราะห์ฐานทางธุรกิจของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่มีมูลค่าตามราคาตลาด (Market Capitalization) สูงสุด 300 อันดับแรก และผลประกอบการที่แสดงกำไร ณ สิ้นปี 2555

ปี 2556 บริษัทได้สร้างการรับรู้ และการจดจำภาพลักษณ์ที่ดีของแบรนด์ SCBLIFE ไปสู่ผู้บริโภค โดยการเปิดตัวแคมเปญโฆษณาประกันออมสบาย ชดเชยรายวัน เรื่อง "คิวเพียบ" ออกอากาศผ่านสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี เคเบิลทีวี และวิทยุ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายคนทำงานอาชีพอิสระ มีรายได้เป็นรายวัน และมนุษย์เงินเดือน อายุระหว่าง 25-35 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความแตกต่างของรายได้แต่มีความต้องการเงินชดเชยรายได้ที่คล้ายกันทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดทั่วประเทศ

ปี 2557 บริษัทเชิญชวนให้ลูกค้าร่วมกันช่วยลดใช้ทรัพยากรผ่านการสมัครใช้บริการ MY SCBLIFE หรือบริการข้อมูลกรมธรรม์ออนไลน์บนเว็บไซต์ [www.scblife.co.th](http://www.scblife.co.th) ที่ออกแบบให้ใช้งานง่าย สะดวก และตอบใจทันที สไตล์ในยุคดิจิทัล ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลกรมธรรม์ของตนเองได้ทุกที่ทุกเวลา ไม่ว่าจะเป็นการดูรายละเอียดข้อมูลตามกรมธรรม์ ดาวน์โหลดใบแจ้งชำระค่าเบี้ยประกัน และหนังสือรับรองการชำระเบี้ยประกัน รวมทั้งสามารถเปลี่ยนแปลงข้อมูลส่วนบุคคลได้โดยไม่ต้องผ่านขั้นตอนเอกสารในรูปแบบเดิม

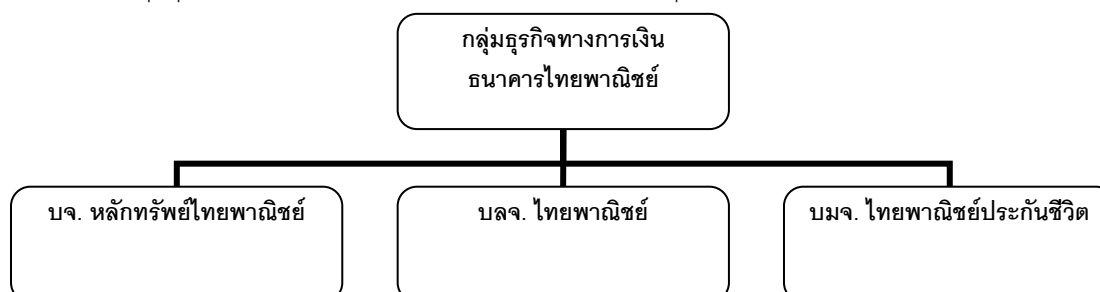
## 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทไม่มีบริษัทย่อยที่มีนัยสำคัญกับผลการดำเนินงานของบริษัท

#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทเป็นบริษัทในกลุ่มธุรกิจทางการเงินธนาคารไทยพาณิชย์ โดยธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 94.66 (ข้อมูล ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2557) รวมถึงมีกรรมกร่วมกันกับบริษัท

โดยกลุ่มธุรกิจทางการเงินธนาคารไทยพาณิชย์ มีโครงสร้างธุรกิจที่สำคัญ ดังนี้



ในด้านธุรกิจ บริษัทพึ่งพิงการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านธนาคาร โดยบริษัทได้ทำข้อตกลงร่วมมือโครงการ Bancassurance กับธนาคารไทยพาณิชย์ ซึ่งบริษัทมีการผูกพันที่จะจ่ายค่าจ้างและค่าธรรมเนียมตามที่ระบุไว้ในบันทึกข้อตกลงดังกล่าว โดยที่อัตราค่าธรรมเนียมเป็นไปตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (“คปภ.”) ทั้งนี้ ในปี 2557 มูลค่าเบี้ยรับรวมของการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันของบริษัทผ่านธนาคารไทยพาณิชย์คิดเป็นร้อยละ 86.32 ทุกช่องทางจัดจำหน่ายรวมกัน บริษัทมีนโยบายที่จะทำงานอย่างใกล้ชิดร่วมกับธนาคารไทยพาณิชย์ เพื่อคงความเป็นผู้นำในธุรกิจ Bancassurance

นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการของธนาคารในด้านการฝากเงิน และการดูแลทรัพย์สิน อย่างไรก็ตาม ทั้งธนาคารและบริษัทต่างก็มีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ดังนั้น การดำเนินนโยบายทางธุรกิจร่วมกันดังกล่าว จะต้องปฏิบัติตามข้อบังคับของบริษัทฯ และกฎเกณฑ์ของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจร่วมกันหรือระหว่างกันดังกล่าว โดยยึดหลักการประกอบธุรกรรมปกติที่มีการกำหนดราคา และเงื่อนไขเช่นเดียวกับรายการที่กระทำกับบุคคลภายนอก

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจประเภทประกันชีวิต โดยมีรายได้หลักมาจากธุรกิจประกันชีวิต และธุรกิจลงทุน สำหรับธุรกิจประกันชีวิตแบ่งออกเป็น 3 สายผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตประเภทดั้งเดิม ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตประเภทบำนาญ และผลิตภัณฑ์ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล โดยมีโครงสร้างรายได้ดังนี้

### โครงสร้างรายได้ของบริษัท

	รายได้ (ล้านบาท)			สัดส่วนรายได้ (%)		
	ปี 2557	ปี 2556	ปี 2555	ปี 2557	ปี 2556	ปี 2555
ก. รายได้เบี้ยประกันภัยรับ (สุทธิ) *						
ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตประเภทดั้งเดิม	47,965	44,641	41,025	87.4	88.4	89.5
ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตประเภทบำนาญ	146	103	69	0.3	0.2	0.1
ผลิตภัณฑ์ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล	61	286	441	0.1	0.6	1.0
รวมเบี้ยประกันภัยรับสุทธิ	48,172	45,030	41,535	87.8	89.2	90.6
ข. รายได้จากการลงทุนสุทธิ	6,534	5,350	4,283	11.9	10.6	9.3
ค. รายได้ค่าบำเหน็จ	161	113	41	0.3	0.2	0.1
ง. รวมรายได้	54,867	50,493	45,859	100.0	100.0	100.0

\* จัดประเภทรายได้ตามประเภทการรับประกันชีวิต

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ลักษณะผลิตภัณฑ์การประกันชีวิตที่บริษัทจำหน่าย มี 4 ประเภท ดังนี้

#### 1. ประกันชีวิตสามัญ (Ordinary Life Insurance)

หมายถึง การประกันชีวิตรายบุคคล ซึ่งจำนวนเงินเอาประกันภัย ระยะเวลาเอาประกันภัย และระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย ขึ้นอยู่กับความต้องการของแต่ละบุคคล ระยะเวลาในการชำระเบี้ยประกันภัย ขึ้นอยู่กับแบบของการประกันแต่ละแบบ เช่น 5 ปี 10 ปี 15 ปี หรือจนผู้เอาประกันภัยมีอายุครบตามที่กำหนดไว้ หรือเป็นการชำระตลอดชีพ โดยมีงวดการชำระเบี้ยประกันภัยเป็น รายปี, ราย 6 เดือน, ราย 3 เดือน หรือ ราย เดือน ซึ่งประกันชีวิตรายสามัญนี้จะมีจำนวนเอาประกันภัยขั้นต่ำค่อนข้างสูง ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป จึงเหมาะสำหรับผู้ที่มีรายได้ปานกลางและผู้มีรายได้สูง โดยการพิจารณารับประกันจะมีการตรวจสอบสุขภาพหรือไม่ จะขึ้นกับดุลพินิจของบริษัท โดยมีลักษณะแบบประกันดังนี้

##### 1.1 แบบตลอดชีพ (Whole Life Insurance)

หมายถึง แบบประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่กับผู้รับประโยชน์ เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต หรือผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่ ณ วันที่กรมธรรม์ครบกำหนดสัญญา ซึ่งมีระยะเวลาเอาประกันภัยตั้งแต่ครบอายุ 90 ปีขึ้นไป โดยทั่วไปกำหนดระยะเวลาเอาประกันภัยสูงสุดที่ครบอายุ 99 ปี นอกจากนี้ การประกันชีวิตแบบนี้ได้รับการพัฒนาให้มีรูปแบบการคืนเงินระหว่างสัญญาที่หลากหลาย ทำให้เป็นแบบที่ได้รับความนิยมมากประเภทหนึ่ง วัตถุประสงค์เบื้องต้นของการประกันภัยแบบนี้ เพื่อเป็น

หลักประกันให้กับครอบครัว เป็นมรดกให้ลูกหลาน หรือเป็นเงินทุนสำหรับเงินฉุกเฉินในครอบครัว เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต หรือเพื่อค่าทำศพ เพื่อไม่ให้เป็นการระงับของผู้อื่น

โดยทั่วไปการประกันชีวิตแบบตลอดชีพ จะกำหนดการชำระเบี้ยประกันภัยตลอดชีพ แต่บางแบบประกันอาจจะลดระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัยให้สั้นลง เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า เช่น ชำระเบี้ยประกันภัยครั้งเดียว ชำระเบี้ย 5 ปี, 15 ปี, 20 ปี หรือจนถึงอายุ 60 ปี

### 1.2 แบบชั่วระยะเวลา (Term Insurance)

หมายถึง แบบประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์ เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตภายในระยะเวลาเอาประกันภัย โดยทั่วไปมีระยะเวลาเอาประกันภัย 5 ปี , 10 ปี , 15 ปี , 20 ปี หรือจนถึงอายุ 60 ปี ซึ่งแบบประกันชีวิตลักษณะนี้มีจุดเด่นที่อัตราเบี้ยประกันภัยที่ต่ำกว่าแบบอื่นๆมากเพราะไม่มีส่วนของการออมทรัพย์ โดยไม่มีเงินเหลือคืนให้หากผู้เอาประกันภัยอยู่จนครบกำหนดสัญญา เหมาะเป็นแบบประกันชีวิตเริ่มต้นสำหรับผู้ที่ต้องการสร้างหลักประกันให้กับครอบครัวโดยใช้ทุนทรัพย์ต่ำ วัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครองการเสียชีวิตก่อนวัยอันสมควรและช่วยปลดปล่อยภาระหนี้สิน

### 1.3 แบบสะสมทรัพย์ (Endowment Insurance)

หมายถึง แบบประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์ เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตภายในระยะเวลาเอาประกันภัย หรือจ่ายให้ผู้เอาประกันภัย หากมีชีวิตอยู่ ณ วันที่กรมธรรม์ครบกำหนดสัญญา รวมถึงมีการคืนเงินระหว่างสัญญาหรือไม่ก็ได้ ซึ่งระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัยอาจสั้นกว่าหรือเท่ากับระยะเวลาเอาประกันภัย หรือมีการปรับปรุงรูปแบบให้มีการเพิ่มการคืนเงินผลประโยชน์ ให้เร็วยิ่งขึ้น โดยรูปแบบที่ปรับปรุงนี้จะสอดคล้องกับรูปแบบความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกันออกไป เช่น การออมเพื่อการศึกษาของบุตร บำเหน็จยามเกษียณ การลงทุน การซื้อทรัพย์สิน หรือการท่องเที่ยว เป็นต้น

### 1.4 แบบบำนาญ (Annuity Insurance)

หมายถึง แบบประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์ เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตภายในระยะเวลาเอาประกันภัยที่กำหนด มีการจ่ายเงินบำนาญเป็นรายงวด อย่างสม่ำเสมอให้กับผู้เอาประกันภัยเมื่อผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่ตามที่เงื่อนไขในกรมธรรม์ที่กำหนดไว้ นับแต่ผู้เอาประกันภัยเกษียณอายุ หรือมีอายุครบ 55 ปี หรือ 60 ปี เป็นต้นไป ซึ่งรูปแบบนี้ เพื่อให้ผู้เอาประกันภัยยังคงมีรายได้อย่างต่อเนื่องไว้ใช้ในยามเกษียณอายุ

## 2. การประกันชีวิตอุตสาหกรรม (Industrial Life Insurance)

เป็นการประกันชีวิตที่ชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายเดือน และไม่มีการตรวจสุขภาพ โดยทั่วไปจะมีจำนวนเงินเอาประกันภัยไม่สูงมากนัก โดยทั่วไปตั้งแต่ 10,000 - 30,000 บาท เหมาะสำหรับผู้ที่มีรายได้ปานกลางถึงรายได้ต่ำ ปัจจุบันบริษัทได้เสนอกิจกรรมเฉพาะแบบประกันชีวิตข้าราชการ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ข้าราชการสามารถมีความคุ้มครองได้โดยได้รับอัตราเบี้ยที่ถูกลงกว่ากรมธรรม์ประเภทอื่นๆ โดยทั่วไป กลุ่มลูกค้าที่บริษัทมุ่งเน้น ได้แก่ ข้าราชการประจำ และเจ้าหน้าที่รัฐวิสาหกิจ

### 3. การประกันชีวิตกลุ่ม (Group Life Insurance)

เป็นกรมธรรม์ประกันชีวิตของบุคคลตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป ในกรมธรรม์ฉบับเดียวกัน เพื่อเป็นสวัสดิการให้กับพนักงาน หรือ ลูกจ้าง (Employee Benefits Plans) โดยอาจมีผลประโยชน์เพิ่มเติม นอกเหนือจากการประกันชีวิต เช่น การประกันการทุพพลภาพ ประกันสุขภาพ การรักษาฟัน อุบัติเหตุ ฯลฯ การชำระเบี้ยแบบประกันชีวิตกลุ่มนี้ จะชำระเบี้ยประกันภัยโดยนายจ้าง หรือชำระร่วมกันระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง หรือลูกจ้างอาจจะเป็นผู้ชำระเบี้ยประกันภัยเอง โดยปกติกรมธรรม์ประกันชีวิตกลุ่มจะเป็นสัญญาปีต่อปี ซึ่งต้องเก็บเบี้ยประกันภัยทุกปี ยกเว้นกรมธรรม์ที่ออกแบบพิเศษซึ่งอาจชำระเบี้ยเพียงครั้งเดียวตลอดระยะเวลาเอาประกันภัยก็ได้ ซึ่งอัตราเบี้ยประกันภัยประเภทกลุ่มจะต่ำกว่าประเภทสามัญ และประเภทอุตสาหกรรม

### 4. การประกันชีวิตธุรกิจสถาบัน

เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทได้พัฒนาขึ้นเป็นการเฉพาะ เพื่อให้การบริการแก่สถาบันการเงิน หรือองค์กรเพื่อวัตถุประสงค์ในการคุ้มครองความเสี่ยงของเงินที่ให้อยู่ในกรณีผู้ขอคุ้มครอง ทุพพลภาพ และ อุบัติเหตุ เช่น กรมธรรม์ประกันชีวิตแบบคุ้มครองสินเชื่อ

## 2.2 ภาวะการตลาดและการแข่งขันของธุรกิจประกันชีวิตปี 2557

ในปี 2557 ธุรกิจประกันชีวิตยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมีเบี้ยรับรวม (Total Year Premium) 503,850 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14 จากปี 2556 ประกอบด้วยเบี้ยรายใหม่ปีแรก (First Year Premium) จำนวน 108,284 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 เบี้ยรับปีต่อไป (Renewal Year Premium) จำนวน 333,224 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 13 และเบี้ยชำระครั้งเดียว (Single Premium) จำนวน 62,342 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 การเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตในปี 2557 ส่วนใหญ่เป็นผลจากการเติบโตจากช่องทางขายผ่านธนาคารและช่องทางตัวแทน ในขณะที่การขายผ่านโทรศัพท์และช่องทางอื่นๆ ทรงตัวอยู่ในระดับใกล้เคียงกับปีก่อน ทั้งนี้ สัดส่วนผู้ถือกรมธรรม์ประกันชีวิตต่อจำนวนประชากร ณ สิ้นปี 2557 คาดว่าจะอยู่ที่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 36 เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีสัดส่วนผู้ถือกรมธรรม์ ร้อยละ 32 โดยไม่รวมแบบประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล

### ด้านผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตในปัจจุบันมีหลากหลายรูปแบบ ทั้งแบบที่เน้นการออม ความคุ้มครอง และการลงทุน สำหรับปี 2557 พัฒนาการที่สำคัญ คือ มีการนำเสนอแบบประกันสุขภาพแบบเหมาจ่าย เพื่อรองรับค่าใช้จ่ายในการเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลที่สูงขึ้น สำหรับแบบประกันผู้สูงอายุมีขายผ่านโฆษณาทางสื่อโทรทัศน์และสื่อสิ่งพิมพ์เช่นเดียวกับปีก่อน โดยมีการเพิ่มผลประโยชน์ เช่น ค่าชดเชยรายวัน ค่ารักษาพยาบาล ซึ่งทำให้เบี้ยประกันสูงขึ้นจากแบบประกันเดิมที่เคยขาย

สำหรับแบบประกันชีวิตรายบุคคลยังคงขยายตัวได้ดีผ่านช่องทางธนาคาร ตัวแทน และช่องทางอื่นๆ เช่นเดียวกับแบบ Unit Link และ Universal Life ที่มียอดขายที่ดีขึ้น ประกอบกับหลายๆ บริษัทมีการขายแบบ Multi Distribution จึงทำให้ภาพรวมของธุรกิจเติบโตดี

ในส่วนของบริษัทประกันชีวิตคุ้มครองสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และสินเชื่ออื่นๆ เกือบทั้งหมดจะเป็นแบบทุนประกันที่ลดลงตามจำนวนเอาประกัน ในขณะที่แบบทุนประกันคงที่มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.1 โดยภาพรวมยอดขายของแบบคุ้มครองสินเชื่อลดลงเมื่อเทียบกับปี 2556 ตามการเติบโตของสินเชื่อที่ชะลอลงจากปี 2556

### ด้านราคา

ในปี 2557 แบบประกันใหม่ที่ขายเป็นแบบเน้นการออมเงิน รองลงมาได้แก่ ประกันแบบบำนาญ ประกันสุขภาพ ประกันโรคร้ายแรง และแบบคุ้มครองการเสียชีวิต เนื่องจากช่องทางการขายหลักของประกันชีวิตในปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นการขายผ่านช่องทางธนาคาร ทำให้แบบประกันส่วนใหญ่จะเน้นการออมเงิน เพราะเป็นแบบที่นิยมสำหรับลูกค้าของธนาคารพาณิชย์ต่างๆ

แบบประกันสุขภาพและโรคร้ายแรงในปี 2557 มีการแข่งขันสูง เนื่องจากค่ารักษาพยาบาลที่ปรับสูงขึ้น ทำให้หลายบริษัทออกแบบประกันสุขภาพและโรคร้ายแรงเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด โดยแบบประกันสุขภาพจะมีความแตกต่างจากเดิม คือมีการแยกหมวดค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการล้างไต หมวดทันตกรรม เป็นต้น ซึ่งเบี้ยประกันจะสูงกว่าแบบเดิม

สำหรับแบบประกันชีวิตรายบุคคลที่ให้อัตราราคาผลตอบแทนต่อปีที่สูงที่สุดในธุรกิจประกันชีวิตในปี 2557 อยู่ที่ระดับร้อยละ 4.5 ต่อปี ลดลงจากระดับร้อยละ 5 ต่อปีในปี 2556 ทั้งนี้ อัตราดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารพาณิชย์ยังคงอยู่ในระดับทรงตัวและต่ำกว่าอัตราผลตอบแทนของแบบประกัน จึงส่งผลให้แบบสะสมทรัพย์ยังเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค

### ด้านการบริการ

ในปี 2557 บริษัทประกันชีวิตได้เตรียมความพร้อมสำหรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558 โดยการขยายสาขาตามภูมิภาคเพื่อรองรับลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น การให้บริการผู้เอาประกันในรูปแบบ One Stop Service ซึ่งบริษัทประกันหลายแห่งกำลังพัฒนาให้ครบวงจร เช่น การออกกรมธรรม์ การพิจารณาสินไหม การจ่ายเงินตามมูลค่ากรมธรรม์ประกันภัย และการบริการอื่นๆ เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วให้กับลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัด นอกจากนี้ ธุรกิจประกันยังมุ่งพัฒนาบุคลากรตัวแทนประกันชีวิตให้มีความรู้ความสามารถมากขึ้น เพื่อรองรับ AEC โดยเน้นการให้บริการและให้คำแนะนำแก่ผู้เอาประกันชีวิต

### ด้านกิจกรรมส่งเสริมการขาย

ในปี 2557 กิจกรรมส่งเสริมการขายประกันชีวิต ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการขายผ่านช่องทางธนาคารและช่องทางตัวแทน มีการจัดแคมเปญและนำเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทมากขึ้น เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคทุกที่ทุกเวลา ส่วนการทำโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น โทรทัศน์ และสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ยังคงมีอย่างต่อเนื่อง

การจัดงานออกบูธเพื่อขายประกันสำหรับเพิ่มยอดขายของบริษัทประกันชีวิตที่ผ่านมาในปี 2557 ยังคงมีอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นการขายผ่านตัวแทนและช่องทางธนาคารพาณิชย์ต่างๆ เนื่องจากบริษัทประกันชีวิตและ



ธนาคารพาณิชย์มีการจัดงานตามสถานที่ต่างๆ ทั่วประเทศ เช่น งาน Money Expo 2014 ที่จัดทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด, งานสัปดาห์ประกันภัย, งาน SET In The City และอื่นๆ

สำหรับการส่งเสริมการขายผ่านตัวแทน ในปี 2557 มีการออกบูธผ่านโรงพยาบาล และห้างสรรพสินค้าต่างๆ มากขึ้น เพื่อเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

นอกจากนี้ ธุรกิจประกันยังมีการทำกิจกรรมเพื่อสังคมเพื่อส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต และเพื่อสร้างภาพลักษณ์ขององค์กร โดยเน้นกิจกรรมรูปแบบเดิมให้เป็นไปอย่างต่อเนื่องเพื่อประโยชน์ในด้านต่างๆ เช่น การสาธารณสุข การศึกษา การกีฬา การพัฒนาชุมชนและคุณภาพชีวิต โดยผ่านโครงการต่างๆ เพื่อมอบรอยยิ้มและคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับผู้คนในสังคมไทยอย่างต่อเนื่อง เช่น โครงการปากแห่งพาดานไหว โครงการฝึกอาชีพให้กับผู้พิการ เป็นต้น

สำหรับกลุ่มลูกค้าเดิมที่ทำประกันชีวิตไปแล้ว บริษัทประกันชีวิตมีวิธีบริหารลูกค้าสัมพันธ์โดยการจัดการกิจกรรมให้กับลูกค้าเพื่อการสนทนากัน เช่น การมอบของขวัญในวันคล้ายวันเกิด การให้ส่วนลดเงินสดตามร้านอาหาร โรงแรม และอื่นๆ

### ด้านตัวแทน

ในปี 2557 มีจำนวนผู้สมัครสอบใบอนุญาตตัวแทนประกันชีวิตรวม 193,061 คน เพิ่มขึ้นจากปี 2556 จำนวน 70,341 คน คิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 57.3 จากปี 2556 แต่มีผู้เข้าสอบเพียง 137,593 คน และสอบผ่าน 53,617 คน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.9 ซึ่งมากกว่าปี 2556 ที่มีผู้สอบใบอนุญาตผ่านเพียง 34,964 คน

จากจำนวนผู้สมัครสอบใบอนุญาตตัวแทนในปี 2557 ดังกล่าวข้างต้น แบ่งเป็นการสมัครสอบในเขตกรุงเทพฯ (ส่วนกลาง) จำนวน 77,522 คน หรือร้อยละ 40.2 ของผู้สมัครสอบทั่วประเทศ ในจำนวนนี้มีผู้เข้าสอบ 69,124 คน และสอบผ่าน 29,401 คน หรือร้อยละ 42.5 ของผู้เข้าสอบ สำหรับการสมัครสอบในต่างจังหวัดมีทั้งสิ้น 115,539 คน หรือร้อยละ 59.9 ของผู้สมัครสอบทั่วประเทศ ในจำนวนนี้มีผู้เข้าสอบ 68,469 คน และสอบผ่าน 24,216 คน หรือร้อยละ 35.4 ของผู้เข้าสอบ สำหรับจังหวัดที่มีผู้สมัครสอบตัวแทนสูงสุด 5 อันดับแรกของประเทศไทยในปี 2557 มีดังนี้ อันดับที่ 1 กรุงเทพมหานคร มีผู้สมัครสอบ 77,522 คน อันดับที่ 2 จังหวัดเชียงใหม่ มีผู้สมัครสอบ 14,094 คน อันดับที่ 3 จังหวัดขอนแก่น ขยับจากอันดับที่ 5 ในปี 2556 เป็นอันดับ 3 มีผู้สมัครสอบ 12,172 คน อันดับที่ 4 จังหวัดสงขลา มีผู้สมัครสอบ 9,711 คน และอันดับที่ 5 จังหวัดชลบุรี มีผู้สมัครสอบ 6,134 คน ลดลงจากอันดับ 3 ในปี 2556

### ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

การขายตลาดของธุรกิจประกันชีวิตรายใหม่ในปี 2557 แบ่งตามช่องทางการขายที่หลากหลาย (Multi Channel Distribution) ได้ดังนี้

เบี้ยรายใหม่ปีแรก : มีการขายผ่านช่องทางธนาคารร้อยละ 59 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 55 ในปี 2556 รองลงมา เป็นการขายผ่านช่องทางตัวแทน สัดส่วนร้อยละ 33 ลดจากร้อยละ 37 ในปี 2556 และช่องทางอื่นๆ ร้อยละ 8 โดยการขายช่องทางธนาคารมีสัดส่วนสูงกว่าช่องทางตัวแทนเป็นเวลา 6 ปีติดต่อกันตั้งแต่ ปี 2552-2557

เบี้ยรับรวม : ช่องทางตัวแทนมีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2552 – 2557 อย่างไรก็ตาม ส่วนแบ่งตลาดเบี้ยรับรวมของช่องทางธนาคารยังคงสูงขึ้นทุกปี เนื่องจากเบี้ยรายใหม่ช่องทางธนาคารสูงกว่าช่องทางตัวแทน ทำให้ส่วนแบ่งตลาดของช่องทางตัวแทนในปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 52 ลดลงร้อยละ 3 จากปี 2556 ขณะที่ช่องทางธนาคารมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 จากปี 2556 เป็นร้อยละ 42 และช่องทางอื่นๆ มีสัดส่วนร้อยละ 6

สำหรับอัตราการเติบโตเบี้ยรับรวมในแต่ละช่องทางในปี 2557 ช่องทางตัวแทนมีอัตราการเติบโตร้อยละ 8 ช่องทางธนาคารมีอัตราการเติบโตร้อยละ 22 และช่องทางอื่นๆ มีอัตราการเติบโตร้อยละ 15

ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2557 มีบริษัทประกันชีวิต 7 บริษัท จากบริษัทประกันชีวิตทั้งหมด 24 บริษัท ที่ยังไม่มีช่องทางการขายผ่านธนาคาร

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

### ด้านการประกันชีวิต

#### สายงานตัวแทนประกันชีวิต

บริษัทยังคงมุ่งเน้นการสรรหาตัวแทนใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยเน้นการคัดกรองผู้ที่เข้ามาสู่อาชีพตัวแทนอย่างมีคุณภาพ และแนวทางการพัฒนาอาชีพตัวแทน ซึ่งบริษัทได้มีการใช้ระบบการฝึกอบรมตัวแทนที่มีประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มศักยภาพในการทำงานของตัวแทนทุกคน ทั้งนี้ ในปี 2557 บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายและสอดคล้องกับจุดแข็งของธุรกิจมากยิ่งขึ้น โดยปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าและนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับลูกค้ามากยิ่งขึ้น ด้วย ทั้งผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตแบบสำเร็จรูป (สินทวี แพ็คเกจ) ที่เน้นความคุ้มครองชีวิตสูงหากเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝัน และแบบประกันชีวิตที่มีเงินคืนระหว่างสัญญาอย่างต่อเนื่อง พร้อมให้ความคุ้มครองชีวิตสูง รวมถึงเงินคืนก้อนใหญ่เมื่ออยู่ครบสัญญา (Premier Life 80/10, Premier Life 80/15) ซึ่งตอบโจทย์ลูกค้าที่มองหาแบบประกันชีวิตที่คุ้มครองระยะยาวแต่ชำระเบี้ยไม่นาน เพื่อไม่เป็นภาระ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังคงการขายกรมธรรม์ที่เน้นการออมพร้อมรับผลประโยชน์ทางด้านภาษีซึ่งได้รับความนิยมอย่างมากในช่วงเทศกาลภาษีคืนปี โดยบางแบบประกันไม่ต้องตรวจหรือตอบคำถามสุขภาพ อนุมัติได้รวดเร็ว รวมทั้งการนำเสนอผลิตภัณฑ์แต่ละแบบนั้น ตัวแทนยังคงเน้นย้ำให้ลูกค้าเห็นถึงประโยชน์ของการประกันชีวิตในเรื่องการวางแผนทางการเงินทั้งในระยะสั้นและในระยะยาวอย่างเหมาะสม

#### สายงานธุรกิจธนาคารไทยพาณิชย์

ในปี 2557 บริษัทยังคงต้องการขยายฐานลูกค้าในสายงานธุรกิจธนาคารไทยพาณิชย์อย่างต่อเนื่อง โดยขยายตลาดไปยังผลิตภัณฑ์ด้านการเงินอื่นๆ ของธนาคารเพื่อสร้างความหลากหลาย และใช้ประโยชน์จากศักยภาพลูกค้าของธนาคารมาออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าของธนาคารในแต่ละวัยมากยิ่งขึ้น อาทิ แบบประกันใหม่ๆ ที่ขยายกลุ่มลูกค้าสูงวัย เช่น “ประกันชีวิต รุ่นใหญ่ ออมมั่นคง” หรือ “ประกันเลือกได้ ออมตามใจ 10/3” ที่รับประกันภัยถึงอายุ 70 ปี และล่าสุด “ออมคุ้มค่า 12/4” ที่รับประกันภัย

ตั้งแต่อายุ 1 วัน ถึงอายุ 80 ปี โดยไม่ต้องตรวจหรือตอบคำถามสุขภาพ ช่วยลดขั้นตอนในการสมัคร สะดวก และรวดเร็ว

สำหรับช่องทางลูกค้าธุรกิจ บริษัทยังเพิ่มโอกาสในการขายประกันชีวิตสำหรับพนักงานของบริษัทกลุ่มลูกค้าธุรกิจเหล่านี้ด้วยประกันชีวิตและสุขภาพกลุ่มแบบสำเร็จรูป (Mini Group Package) ซึ่งมีเบี้ยประกันภัยที่ไม่แพงและมีให้เลือกได้หลายแผนตามความเหมาะสมเป็นสวัสดิการให้กับพนักงานในองค์กร เพื่อสร้างขวัญและกำลังใจให้กับพนักงานให้อยู่กับองค์กรได้นาน ทั้งนี้ นอกจากพนักงานทั่วไปแล้ว ผู้บริหารหรือกรรมการซึ่งถือเป็นบุคคลสำคัญของบริษัทกลุ่มลูกค้าธุรกิจ บริษัทได้นำเสนอแบบประกัน “แผนบริหารการเงิน แก่แก่สุขสันต์” ซึ่งเป็นแบบประกัน Keyman Protection เพื่อวางแผนประกันสำหรับบุคคลสำคัญของกิจการ เป็นการบริหารภาษีเงินได้นิติบุคคลผ่านกรมธรรม์ประกันชีวิต และยังเป็นสวัสดิการให้กับผู้บริหารหรือกรรมการอีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังทำการปรับปรุงผลิตภัณฑ์บางประเภท เช่น ลดจำนวนเงินเอาประกันภัยเริ่มต้นสำหรับแบบประกัน “ออมคุ้มค่า 15/6” เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายระดับล่างจนถึงระดับกลางมากขึ้น และเพิ่มโอกาสในการขายสำหรับลูกค้าทั่วไป เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

## ด้านธุรกิจการลงทุน

รายได้หลักของบริษัทประกันชีวิตส่วนหนึ่งเกิดจากผลตอบแทนจากการลงทุน ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญกับการนำเบี้ยประกันที่ได้รับไปลงทุนให้เกิดผลตอบแทนที่มั่นคงและปลอดภัย เพื่อให้บริษัทมีกระแสเงินสดอย่างเพียงพอในการจ่ายผลประโยชน์ตามภาวะผูกพันตามกรมธรรม์ ทั้งนี้ในการลงทุนจะต้องสอดคล้องกับหลักเกณฑ์การลงทุนที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนด

การดำเนินนโยบายในการลงทุนของบริษัทเน้นให้ความสำคัญต่อการลงทุนในสินทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนที่แน่นอน (Fixed Income) และมีความเสี่ยงต่ำ ซึ่งประกอบไปด้วยการลงทุนในพันธบัตรรัฐบาล พันธบัตรรัฐวิสาหกิจที่มีชื่อเสียงและความมั่นคงสูง รวมทั้งการลงทุนในตราสารหนี้ที่มีอันดับความน่าเชื่อถืออยู่ในอันดับที่สามารถลงทุนได้ (Investment Grade) และเป็นตราสารหนี้ที่ออกโดยบริษัทที่มีชื่อเสียง มีความน่าเชื่อถือในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งมีสถานะทางการเงินที่ดี

ตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการลงทุนในตราสารที่มีการออกแบบให้มีกระแสเงินสดรับและจ่ายสอดคล้องกับกระแสเงินสดของผลิตภัณฑ์ของบริษัทมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องความผันผวนของอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในระยะยาว นอกจากนี้บริษัทมีแนวโน้มที่จะลงทุนในตราสารหนี้สกุลเงินตราต่างประเทศมากขึ้นเพื่อเพิ่มอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

การประกอบธุรกิจของบริษัท ไม่เกี่ยวข้องกับการส่งมอบชิ้นงาน

### 3. การบริหารความเสี่ยง และปัจจัยความเสี่ยง

#### การบริหารความเสี่ยง

บริษัทไทยพาณิชย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นการพัฒนากระบวนการบริหารความเสี่ยงของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจควบคู่กับการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ โดยการกำหนดกรอบนโยบายและแนวทางการจัดการความเสี่ยงด้านต่างๆ ให้อยู่ในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ และเพื่อให้เกิดความมั่นใจว่า บริษัทสามารถบริหารความเสี่ยงที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล สามารถรองรับการเจริญเติบโตทางธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน (Sustainable) ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

#### ระบบการบริหารความเสี่ยง

ระบบการบริหารความเสี่ยงของบริษัทประกอบด้วยกระบวนการสำคัญ 4 ด้าน ได้แก่

1. **การระบุความเสี่ยง (Risk Identification)** ธุรกิจของบริษัทโดยรวม ประกอบด้วยการทำธุรกรรม และการดำเนินธุรกิจด้านประกันชีวิตกับลูกค้าและการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างๆ ความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัท จำแนกออกได้ 8 ประเภทคือ ความเสี่ยงด้านโครงสร้างเงินกองทุน (Capital Structure Risk) ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk) ความเสี่ยงด้านการประกันภัย (Insurance Risk) ความเสี่ยงด้านการลงทุน (Investment Risk) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk) ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน (Operational Risk) ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Risk in Balance Sheet) และความเสี่ยงด้านชื่อเสียง (Reputation Risk) ซึ่งอธิบายภายใต้หัวข้อปัจจัยความเสี่ยงสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

2. **การวัดหรือประเมินความเสี่ยง (Risk Measurement)** บริษัทใช้วิธีการวัดค่าความเสี่ยงที่มีตามความเหมาะสม เพื่อให้สามารถวัดระดับความเสี่ยงที่มีอยู่และที่อาจเกิดขึ้น โดยใช้เครื่องมือต่างๆ เช่น

- การวัดความเสี่ยงด้านโครงสร้างเงินกองทุน โดยการใช้ระบบสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้า (Early Warning System: EWS) เพื่อวัดความมั่นคงของบริษัทในการดำเนินธุรกิจด้านการประกันชีวิต
- การวัดความเสี่ยงด้านการลงทุน มีการวัดมูลค่าหลักทรัพย์ที่ลงทุน เช่น การประเมินมูลค่าราคาตลาด (Marked to Market) และการวิเคราะห์ความอ่อนไหวต่อปัจจัยเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย (Sensitivity Analysis)
- สำหรับการวัดความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน บริษัทมีการวิเคราะห์ข้อมูลเหตุการณ์ความเสียหาย (Incident and Loss Data) เพื่อประเมินความเสี่ยงจากการดำเนินงานในแต่ละหน่วยงานธุรกิจ ในส่วนของแผนการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (Business Continuity Plan: BCP) บริษัทได้มีการจัดทำการศึกษาผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact Analysis:

BIA) ทุกปี เพื่อให้การดำเนินธุรกิจและการกอบกู้ธุรกิจจากผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นมีความสอดคล้องกัน

นอกจากนี้ บริษัทยังได้ดำเนินการจัดให้มีการประเมินและควบคุมความเสี่ยงด้วยตนเอง (Risk and Control Self Assessment: RCSA) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการวัดความเสี่ยงรวมในอนาคตเพิ่มเติม

- ในส่วนของความเสี่ยงด้านกลยุทธ์และความเสี่ยงด้านชื่อเสียง บริษัทมีการประเมินความเสี่ยงโดยการกำหนดปัจจัยเสี่ยงและตัวชี้วัดในแต่ละปัจจัยความเสี่ยง

**3. การติดตามและควบคุมความเสี่ยง (Risk Monitoring and Control)** บริษัทควบคุมความเสี่ยงโดยการกำหนดปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญ (Key Risk Indicator: KRI) การกำหนดระดับความเสี่ยง (Risk Level) และเพดานความเสี่ยง (Risk Limit) เพื่อใช้ในการควบคุมและติดตามความเสี่ยงที่มีอยู่ตามความเหมาะสม และมีกระบวนการควบคุมภายในเพื่อให้การจัดการความเสี่ยงเป็นไปตามนโยบายและกระบวนการบริหารความเสี่ยงที่บริษัทกำหนด

**4. การรายงานความเสี่ยง (Risk Reporting)** ความเสี่ยงประเภทต่างๆ ที่เกิดขึ้น จะถูกรายงานไปยังผู้เกี่ยวข้องและผู้บริหารอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถบริหารจัดการความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพและทันเวลา

### โครงสร้างการกำกับดูแลความเสี่ยง (Governance Structure)

โครงสร้างการกำกับดูแลความเสี่ยง จำแนกออกได้ดังนี้

1. **นโยบาย** คณะกรรมการบริษัท เป็นผู้มีอำนาจอนุมัตินโยบายการบริหารความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทในครั้งแรก และมอบหมายให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเป็นผู้มีอำนาจอนุมัติในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างไม่มีนัยยะสำคัญ และรายงานให้คณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบ อาทิเช่น นโยบายการบริหารความเสี่ยงองค์กร (Enterprise Risk Management Policy) นโยบายบริหารความเสี่ยงด้านการเอาประกันภัยต่อ (Reinsurance Risk Policy) นโยบายการบริหารความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน (Operational Risk Management Policy) นโยบายบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Management Policy) และนโยบายบริหารความเสี่ยงด้านชื่อเสียง (Reputation Risk Policy) เป็นต้น

2. **คณะกรรมการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารความเสี่ยง** ในระดับคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยที่มีบทบาทหน้าที่เกี่ยวข้องกับการบริหารความเสี่ยง ได้แก่

**2.1 คณะกรรมการจัดการ (Management Committee)** ประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงของบริษัทจากสายธุรกิจต่างๆ มีหน้าที่รับผิดชอบจัดการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องติดตามดูแลความเสี่ยงของบริษัท สนับสนุนให้เกิดวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่ดีและมีประสิทธิผล รวมถึงการจัดสรรทรัพยากรอย่างเพียงพอในการจัดการความเสี่ยงของบริษัท และการบริหารงานด้านอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

**2.2 คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee)** ประกอบด้วยกรรมการอิสระทั้งคณะ มีหน้าที่สอบทานให้บริษัทมีกระบวนการจัดการบริหารความเสี่ยง พร้อมทั้งประเมินประสิทธิภาพการทำงานร่วมกับคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัท

**2.3 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee)** มีหน้าที่กำหนดนโยบายและกลยุทธ์ในการบริหารความเสี่ยงของบริษัท ควบคุมการบริหารความเสี่ยงให้เป็นไปตามกรอบนโยบายและกลยุทธ์ กำหนดขอบเขตความเสี่ยงที่สำคัญในด้านต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น และนำเสนอข้อเสนอแนะภาพรวมการบริหารความเสี่ยง รายงานสถานะความเสี่ยงของบริษัทต่อคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการตรวจสอบ

**2.4 คณะกรรมการการลงทุน (Investment Committee)** มีหน้าที่กำหนดนโยบายและหลักการสำหรับการลงทุนของบริษัท รวมถึงข้อจำกัดและขอบเขตในการลงทุนในสินทรัพย์แต่ละประเภท และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท

### ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

**1. ความเสี่ยงด้านโครงสร้างของเงินกองทุน (Capital Structure Risk)** เป็นความเสี่ยงของการที่บริษัทมีเงินกองทุนไม่เพียงพอที่จะรองรับความเสี่ยงที่กำหนดไว้ และไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดของการดำรงเงินกองทุน ซึ่งทำให้บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตามเป้าหมายได้ รวมถึงการเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต

**2. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)** หมายถึง ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและเสถียรภาพของบริษัท ทั้งในปัจจุบันและอนาคต เช่น รายได้ กำไร และเงินทุน ซึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ การตัดสินใจด้านกลยุทธ์ที่ผิดพลาด การนำไปปฏิบัติอย่างไม่เหมาะสม หรือการไม่สามารถปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ เศรษฐกิจ สังคม หรือเทคโนโลยี ได้อย่างทันเวลา

**3. ความเสี่ยงด้านการประกันภัย (Insurance Risk)** ความเสี่ยงด้านการประกันภัย ประกอบด้วย ความเสี่ยงด้านการกำหนดราคาและพัฒนาผลิตภัณฑ์ การทำประกันภัยต่อ พฤติกรรมของผู้เอาประกันภัย ที่อาจยกเลิกกรมธรรม์ หรือการขอเวนคืนก่อนกำหนด รวมถึงแนวโน้มของอัตราความเสียหาย อัตราการเจ็บป่วย ซึ่งปัจจัยเสี่ยงเหล่านี้ จะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทในอนาคต

**4. ความเสี่ยงด้านการลงทุน (Investment Risk)** ถือเป็นความเสี่ยงหลักอีกด้านหนึ่งของบริษัท โดยมีการลงทุนในหลักทรัพย์ประเภทต่างๆ เช่น ตราสารหนี้ภาครัฐ ตราสารหนี้ภาคเอกชน ตราสารทุน และหน่วยลงทุน ความเสี่ยงด้านการลงทุน ประกอบด้วย

- ความเสี่ยงด้านตลาด (Market Risk) หมายถึง ความเสี่ยงที่บริษัทอาจได้รับความเสียหายเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าของฐานะทั้งที่อยู่ในงบดุลและนอกงบดุล ที่เกิดจากความเคลื่อนไหวของ อัตราดอกเบี้ย ราคาตราสารทุน หน่วยลงทุน และอัตราแลกเปลี่ยน โดยการ

เปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยและราคาตราสารทุนอาจเกิดจากปัจจัยตลาดทั่วไป (General Market Risk) และหรือปัจจัยเฉพาะของผู้ออกตราสารนั้น (Specific Risk)

- ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk) เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยเฉพาะของผู้ออกตราสาร ซึ่งอาจก่อให้เกิดการผิดนัดชำระหนี้ในตราสาร (Default Risk) และหรือการผิดนัดชำระหนี้ของคู่สัญญา (Counterparty Risk) การถูกปรับลดอันดับเครดิตความน่าเชื่อถือของตราสาร (The Credit's Downgrade of Debt) รวมถึงความเสี่ยงที่เกิดจากการกระจุกตัวด้านเครดิต (Credit Concentration Risk)
- ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องในตลาด (Liquidity Risk in the Market) คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากสภาพตลาดที่มีขนาดไม่ใหญ่เพียงพอ ในการซื้อขาย ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทไม่สามารถขายหลักทรัพย์ที่ถืออยู่ได้ในราคาที่เหมาะสมและทันต่อเวลา หากสภาพตลาดในช่วงเวลานั้นขาดสภาพคล่อง

**5. ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk)** ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องเป็นความเสี่ยงที่สำคัญที่สุดประเภทหนึ่งของธุรกิจประกันชีวิต เนื่องจากบริษัทประกันชีวิตได้รับเบี้ยประกันชีวิตจากการขายกรมธรรม์ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกรมธรรม์ระยะยาว เช่น 10 ปี 15 ปี 20 ปี เป็นต้น โดยบริษัทนำเงินดังกล่าวไปลงทุนในหลักทรัพย์ต่างๆ ซึ่งมีระยะเวลาครบกำหนดสั้นกว่ากรมธรรม์ที่ขายไป และหรือไม่สามารถไถ่ถอน ก่อนครบกำหนดได้ หรือจำหน่ายได้ในราคาที่ต่ำกว่า จึงทำให้เกิดความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง จากการที่ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์ให้เป็นเงินสดได้ทันกับระยะเวลาครบกำหนดของหนี้สิน

**6. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน (Operational Risk)** หมายถึง ความเสี่ยงที่จะเกิดความเสียหาย อันเนื่องมาจากความไม่เพียงพอ หรือความล้มเหลวของกระบวนการภายใน บุคลากร ระบบงาน หรือ จากเหตุการณ์ภายนอก โดยรวมถึงความเสี่ยงด้านกฎหมาย และผลกระทบต่อชื่อเสียงอันเกิดจากความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน ซึ่งอาจเกิดจากทั้งปัจจัยภายในและภายนอก

**7. ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Risk)** เป็นความเสี่ยงหลักของบริษัท ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยมีผลกระทบต่อรายได้และค่าใช้จ่ายที่เป็นดอกเบี้ย ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยในงบดุล อาทิเช่น

- Yield Curve Risk เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการที่อัตราดอกเบี้ยตามระยะเวลาคบกำหนดที่แตกต่างกัน เปลี่ยนแปลงแตกต่างกัน
- Reinvestment Rate Risk เป็นความเสี่ยงจากการนำดอกเบี้ยที่ได้รับหรือเงินลงทุนที่ครบกำหนดไปลงทุนต่อได้ในอัตราดอกเบี้ยที่ลดลง

8. ความเสี่ยงด้านชื่อเสียง (Reputation Risk) เป็นความเสี่ยงที่บริษัทอาจเกิดความเสียหายจากการสูญเสียชื่อเสียง หรือความน่าเชื่อถือ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการรับรู้ (Perception) ของสาธารณชน ซึ่งเป็นการยากในการระบุหรือประเมินได้อย่างชัดเจน เพราะอาจจะได้รับอิทธิพลหรือเกี่ยวพันกับประเด็นทางด้านการสังคม เศรษฐกิจ และการเมืองในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง รวมถึงความคาดหวังที่มีต่อบริษัทเป็นการเฉพาะด้วย

9. ความเสี่ยงเกี่ยวกับนโยบาย กฎหมาย ระเบียบข้อบังคับของทางการ (Risk pertaining to changes in statutory policies, laws, rules and regulations) บริษัทมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับของทางการ เช่น สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และหน่วยงานอื่นๆ รวมถึง นโยบายการกำกับดูแลจากธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ในฐานะบริษัทแม่ เช่น นโยบายการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มธุรกิจทางการเงิน เป็นต้น



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยมีอุปกรณ์สำนักงาน(ซึ่งรวมถึงอุปกรณ์คอมพิวเตอร์) เป็นสินทรัพย์ถาวรหลักนอกเหนือจากเครื่องตกแต่งและติดตั้งสำหรับสำนักงานใหญ่และ 42 สาขาทั่วประเทศ โดยอาคารของสาขาขอนแก่นและสาขาเพชรบุรีเป็นของบริษัท ส่วนสาขาที่เหลืออีก 40 สาขาและอาคารสำนักงานใหญ่เป็นอาคารเช่า

##### สัญญาเช่าและสัญญาบริการระยะยาว

(ก) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2556 บริษัทมีการระงับจากการทำสัญญาเช่าและบริการระยะยาวเพื่อเช่าอาคาร และรถยนต์ จากกิจการที่เกี่ยวข้องกันและกิจการอื่น สรุปได้ดังนี้

	31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2556
	บาท	บาท
<b>ภาระผูกพันจากสัญญาเช่าดำเนินงาน</b>		
ภายในระยะเวลาหนึ่งปี	98,478,580	55,132,475
ระยะเวลามากกว่าหนึ่งปีถึงห้าปี	87,402,603	48,604,967
<b>รวม</b>	<b>185,881,183</b>	<b>103,737,442</b>

(ข) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทได้ทำสัญญาเช่าและสัญญาบริการอาคารและรถยนต์กับกิจการที่เกี่ยวข้องกันและกิจการอื่นๆ นับตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2555 ถึงเดือนกันยายน 2561 ซึ่งสัญญาเหล่านี้มีกำหนดเวลา 3 ปี ถึง 5 ปี และบริษัทมีค่าเช่าและค่าบริการรายเดือนในอัตราเดือนละ 8.50 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) (31 ธันวาคม 2556: 7.74 ล้านบาท)

##### สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

โดยที่บริษัทมีการพัฒนาระบบงานอย่างต่อเนื่อง ซอฟต์แวร์จึงเป็นสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนหลักของบริษัท

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

สืบเนื่องจากหนังสือของธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ที่ วณก.57/0053 ลงวันที่ 9 ธันวาคม 2557 และคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ (แบบ 247-4) ซึ่งได้ส่งถึงบริษัทและผู้ถือหุ้นรายย่อยทุกรายของบริษัท เพื่อเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัทเป็นการทั่วไปในราคาเสนอซื้อหุ้นสามัญหุ้นละ 1,170 บาท (หนึ่งพันหนึ่งร้อยเจ็ดสิบบาทถ้วน) โดยมีระยะเวลารับซื้อทั้งสิ้น 45 วันทำการ นับตั้งแต่วันที่ 11 ธันวาคม 2557 ถึงวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2558 นั้น ได้มีข้อพิพาททางกฎหมายที่เกี่ยวข้องสรุปได้ดังนี้

- กลุ่มผู้ถือหุ้นรายย่อยของบริษัทมีนายอภิชาติ ศิลปอาชา กับพวกรวม 27 คน ได้ร่วมกันเป็นโจทก์ยื่นฟ้องธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) (“ธนาคาร”) เป็นจำเลยที่ 1 และบริษัทเป็นจำเลยที่ 2 ในคดีหมายเลขดำที่ 5594/2557 ต่อศาลแพ่ง เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2557 เพื่อขอให้ศาลมีคำพิพากษาให้ธนาคารยกเลิกคำเสนอซื้อหลักทรัพย์จดทะเบียนของบริษัท และให้บริษัททำหนังสือยกเลิกคำขอเพิกถอนหลักทรัพย์จดทะเบียน พร้อมยื่นคำร้องขอให้ศาลมีคำสั่งคุ้มครองชั่วคราวก่อนมีคำพิพากษา

- ต่อมาในวันที่ 30 มกราคม 2558 บริษัทได้ยื่นคำคัดค้านคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราวดังกล่าวข้างต้น และต่อมาในวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2558 โจทก์ทั้ง 27 คนได้ยื่นคำร้องต่อศาลเพื่อขอถอนฟ้องบริษัทซึ่งเป็นจำเลยที่ 2 และทนายความของบริษัทได้แถลงคัดค้านต่อศาลว่าการขอถอนฟ้องของโจทก์เป็นไปโดยไม่สุจริตและประสงค์จะขอเข้าชักค้ำพยานโจทก์ด้วย ทั้งนี้ ภายหลังจากที่ศาลได้พิเคราะห์แล้ว ได้มีคำสั่งว่า กรณีโจทก์ยื่นคำร้องขอถอนฟ้องบริษัท ซึ่งเป็นจำเลยที่ 2 นั้น เห็นว่า เมื่อบริษัทยังไม่ได้ยื่นคำให้การ จึงให้โจทก์ถอนฟ้องบริษัทได้ แต่เนื่องจากชั้นนี้เป็นชั้นไต่สวนคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราว ดังนั้น ที่บริษัทในฐานะจำเลยที่ 2 ขอชักค้ำพยานโจทก์เป็นกระบวนการพิจารณาชั้นไต่สวนเพื่อให้ได้ข้อเท็จจริงเข้าสู่สำนวน จึงอนุญาตให้ทนายความของบริษัทชักค้ำพยานโจทก์ได้ อย่างไรก็ตามเนื่องจากโจทก์ทั้ง 27 คนไม่ได้ยื่นคำร้องต่อศาลเพื่อขอถอนฟ้องธนาคารซึ่งเป็นจำเลยที่ 1 คดีจึงยังอยู่ในระหว่างกระบวนการพิจารณาของศาลแพ่ง

- ในวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2558 บริษัทได้รับแจ้งจากธนาคารว่าในวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2558 ศาลแพ่งได้นัดฟังคำสั่งเกี่ยวกับคำร้องขอให้ศาลมีคำสั่งคุ้มครองชั่วคราวก่อนมีคำพิพากษา โดยศาลได้พิเคราะห์คำร้องประกอบทางไต่สวนพยานผู้ร้องและเอกสารผู้ร้องและผู้คัดค้านทั้งหมดแล้ว เห็นว่ากรณียังไม่มีเหตุเพียงพอที่จะนำวิธีการคุ้มครองชั่วคราวก่อนมีคำพิพากษามาใช้ในชั้นนี้ จึงให้ยกคำร้อง

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

#### ข้อมูลของบริษัท ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1060 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร : <td><a href="http://www.scblife.co.th">http://www.scblife.co.th</a></td>	<a href="http://www.scblife.co.th">http://www.scblife.co.th</a>
ประเภทธุรกิจ	:	ประกันชีวิต	
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107537000696	
โทรศัพท์	:	(66) 0-2655-4000	
โทรสาร	:	(66) 0-2256-1666 , (66) 0-2256-1517	
ประเภท/จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ แล้วทั้งหมดของบริษัท	:	ประเภทหุ้นสามัญ จำนวน 80 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ได้รับชำระแล้วจำนวน 66.5 ล้านหุ้นจึงมีมูลค่าหุ้นที่ชำระแล้ว เป็นเงิน จำนวน 665 ล้านบาท	

#### ข้อมูลของบุคคลอ้างอิง

(ก) นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2229-2800 โทรสาร 0-2359-1259	
(ข) ผู้แทนถือหลักทรัพย์	:	ไม่มี	
(ค) ผู้สอบบัญชี	:	นายวินิจ ศิลามงคล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3378 บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด เลขที่ 195 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 50-51 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร โทร. 0-2677-2000 โทรสาร 0-2677-2222 website <a href="http://www.kpmg.com">www.kpmg.com</a>	
(ง) ที่ปรึกษาทางกฎหมาย	:	บริษัท เบเคอร์ แอนด์ แม็คเค็นซี จำกัด เลขที่ 990 อาคารอับดุลราฮิม ชั้น 5 และชั้น 22-25 ถนนพระราม 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ 02-636-2000 โทรสาร 02-636-2111  : <td>บริษัท ลีจิงเลเทอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 87/1 แคปปิตอล ทาวเวอร์ ชั้น 20 ออลซีซั่นเพลส ถนนวิทยุ</td>	บริษัท ลีจิงเลเทอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 87/1 แคปปิตอล ทาวเวอร์ ชั้น 20 ออลซีซั่นเพลส ถนนวิทยุ

แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

โทรศัพท์ 02-305-8000 โทรสาร 02-305-8010

: บริษัท สำนักงานจักรพงษ์ทนายความ จำกัด  
เลขที่ 195 ซอยสันนิบาตเทศบาล ถนนรัชดาภิเษก  
แขวงจันทระเกษม เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900  
โทรศัพท์ 02-930-0123 โทรสาร 02-513-6011

(จ) ที่ปรึกษา หรือผู้จัดการ : ไม่มี

ภายใต้สัญญาการจัดการ

## 6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

การขอเพิกถอนหลักทรัพย์ของบริษัทออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) โดยสืบเนื่องจากเมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2557 ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) (“ธนาคาร”) โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริหารของธนาคารได้มีมติอนุมัติให้ธนาคารเข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัทเป็นการทั่วไป เพื่อเพิกถอนหลักทรัพย์ของบริษัทออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ บริษัทจึงได้ดำเนินการเรียกประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติการขอเพิกถอนหลักทรัพย์ของบริษัทออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ โดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2557 ได้มีมติอนุมัติให้ขอเพิกถอนหลักทรัพย์ของบริษัทออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ต่อมา ธนาคารได้จัดทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์จากผู้ถือหุ้นทั่วไปตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด โดยมีระยะเวลารับซื้อสูงสุด 45 วันทำการ คือ ตั้งแต่วันที่ 11 ธันวาคม 2557 ถึงวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2558 ก่อนที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ จะพิจารณากำหนดวันเพิกถอนหลักทรัพย์ของบริษัทจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ซึ่งบริษัทได้นำส่งสำเนาแบบรายงานผลการซื้อหลักทรัพย์ของบริษัทที่จัดทำโดยธนาคารให้กับตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาเพิกถอนหลักทรัพย์ของบริษัทจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนแล้วเมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2558