

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ความเป็นมาของบริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) เริ่มต้นจาก ฯพลฯ คง อภัยวงศ์ (อดีตนายกรัฐมนตรีนายกรัฐมนตรี) พระยาศรัยวิศาลวาจา คุณชิน โสภณพนิช และคหบดีผู้มีเกียรติอีกหลายท่านได้ร่วมกันก่อตั้งบริษัทประกันชีวิตขึ้น โดยใช้ชื่อว่า "บริษัท กรุงสยามประกันชีวิต จำกัด" และได้เริ่มดำเนินกิจการตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน พ.ศ. 2494 เป็นต้นมา โดยในระยะแรกการประกอบธุรกิจของบริษัทได้เน้นไปในด้านสวัสดิการสงเคราะห์เป็นส่วนใหญ่ จนกระทั่งถึงปี 2520 คุณชิน โสภณพนิช ประธานที่ปรึกษาของบริษัทในขณะนั้น ได้แนะนำให้บริษัทเริ่มพัฒนาด้านประกันชีวิตอย่างจริงจัง โดยได้มอบหมายให้คุณวิชัย วรธนะกุล ผู้ซึ่งมากด้วยประสบการณ์และคุณวุฒิเป็นที่ยอมรับทั้งภายในและต่างประเทศมาวางโครงสร้าง และจัดองค์การบริหารโดยอาศัยคำแนะนำจาก Mr. K.V. Claridge, F.I.A. ผู้เชี่ยวชาญด้านคณิตศาสตร์ประกันชีวิตของบริษัท สวิสรีอินชัวร์นส์ คอมปะนี แห่งประเทศสวิตเซอร์แลนด์ และเมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2522 บริษัท กรุงสยามประกันชีวิต จำกัด ได้ทำการเปลี่ยนชื่อเป็น "บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด" จากนั้นบริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2552 เป็นต้นมา

#### วิสัยทัศน์ (Vision)

“ให้ประชาชนเห็นประโยชน์การประกันชีวิต และทำประกันชีวิตให้เหมาะสมกับฐานะทางการเงินและคุณค่าชีวิต”

#### ภารกิจ (Mission)

“บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในการสร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับประชาชนทุกกลุ่ม ด้วยการปกป้องคุณค่าชีวิต การให้คำแนะนำด้านการวางแผนทางการเงินและบริการที่ประทับใจ ผ่านตัวแทนประกันชีวิต คู่ค้า และพนักงานที่มีความจริงใจ และมีความรู้ระดับแนวหน้าของประเทศ”

### 1.1 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ในปี 2562 การดำเนินธุรกิจของบริษัทได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอก ไม่ว่าจะเป็นสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว และอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวลดลง ซึ่งทำให้บริษัทต้องทำการทบทวนเพื่อปรับเปลี่ยนพอร์ตผลิตภัณฑ์ และพอร์ตการลงทุนใหม่ ให้เหมาะสม รวมทั้งการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับ การกำกับจากหน่วยงานภาครัฐผ่านประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทประกันชีวิตและปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต และธนาคาร พ.ศ. 2561 (Market Conduct), การบังคับใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 และ 17 , และ การดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk Based Capital

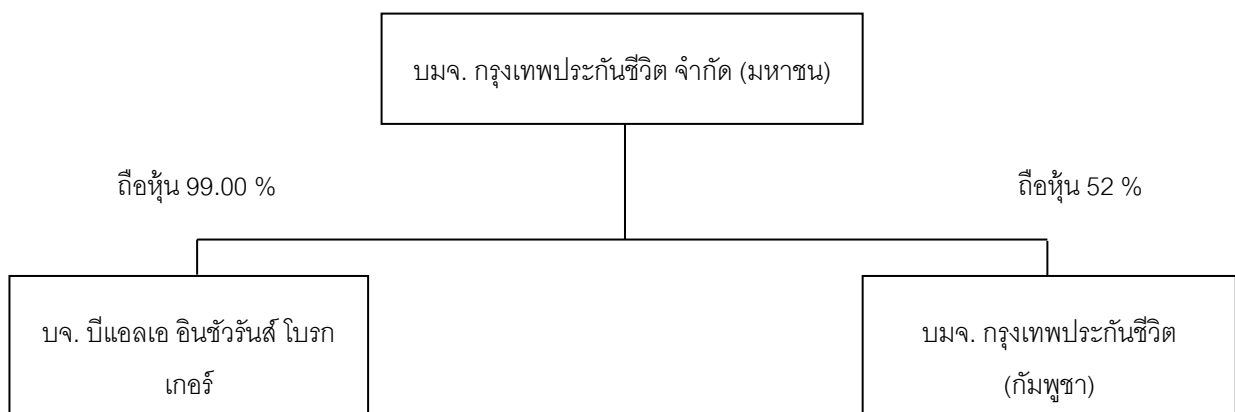
: RBC2) นอกจากนี้ บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ยังมีความเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับช่องทางการขายทางธนาคาร บริษัทจึงได้ทำการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในหลายด้านเพื่อเป็นการรักษาศักยภาพของบริษัทและเพื่อการเติบโตในอนาคตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน อาทิ

- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์ลูกค้าในแต่ละช่องทาง โดยมุ่งเน้นการเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่เน้นความคุ้มครอง เพิ่มสัดส่วนของการแนบสัญญาเพิ่มเติม และลดสัดส่วนการขายสินค้าระยะสั้นลง รวมถึงการปรับปรุงกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายผ่านทางช่องทางธนาคารใหม่
- พัฒนาคุณภาพตัวแทนประกันชีวิตและการสร้างทีมที่ปรึกษาทางการเงินที่มีคุณภาพ มีความเชี่ยวชาญ ปรับปรุงโครงสร้างการบริหารตัวแทนและที่ปรึกษาทางการเงิน ออกแบบโครงการเพื่อสรรหาตัวแทนใหม่ และพัฒนาหลักสูตรการอบรมให้ความรู้ด้านต่าง ๆ เพื่อผลักดันศักยภาพบุคลากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- สรรหาพันธมิตรทางการค้าใหม่ๆ เพื่อสร้างความสมดุลให้กับช่องทางการขาย

เพิ่มฟังก์ชันการใช้งาน BLA Happy Life Mobile Application ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันบนมือถือที่ลูกค้าเพื่อให้สามารถเข้ามาใช้บริการต่าง ๆ ของบริษัทได้ครอบคลุมมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการตรวจสอบข้อมูลกรมธรรม์ การชำระเบี้ยประกันภัย การแจ้งเคลม การเปลี่ยนแปลงข้อมูลกรมธรรม์ รวมถึงการรับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ของลูกค้า

## 1.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท ขยายความสามารถในการเสนอขายสินค้าและบริการให้มีความหลากหลายในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้านการประกันภัยให้รอบด้าน และถือเป็นการสนับสนุนให้ตัวแทนประกันชีวิตของบริษัทเป็นที่ปรึกษาทางการเงินที่ครบวงจร บริษัทจึงร่วมลงทุนในบริษัท บีแอลเอ อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด และบริษัท Bangkok Life Assurance (Cambodia) Plc. โดยมีโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท ดังนี้



- บริษัทเข้าร่วมลงทุนในบริษัท บีแอลเอ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทนายหน้าประกันวินาศภัย โดยจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2555
- บริษัทเข้าร่วมลงทุนในบริษัท Bangkok Life Assurance (Cambodia) Plc. ซึ่งเป็นบริษัทประกันชีวิตที่มีการจดทะเบียนจัดตั้งและประกอบธุรกิจในประเทศกัมพูชา โดยจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2559
- วันที่ 15 มิถุนายน 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของ Bangkok Life Assurance (Cambodia) Public Limited Company (“BLAC”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทมีมติอนุมัติให้ BLAC หยุดการประกอบกิจการและดำเนินการชำระบัญชีโดยสมัครใจ ทั้งนี้บริษัทได้จัดประเภทขาดทุนสุทธิของ BLAC เป็นการดำเนินงานที่ยกเลิก

สำหรับการบริหารงานในบริษัทกับบริษัทย่อย และบริษัทร่วม บริษัทได้แต่งตั้งผู้บริหารระดับสูงเข้าดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการและกรรมการในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม เพื่อให้การบริหารงานในบริษัทย่อยมีวัตถุประสงค์ที่สอดคล้องกับบริษัท (โปรดศึกษาเพิ่มเติมในเอกสารแนบ 2)

### 1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

โปรดศึกษารายการกับกิจการที่เกี่ยวข้องกันเพิ่มเติม หน้า 98 - 108

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจประกันชีวิตและบริการวางแผนทางการเงินอย่างรอบด้าน โดยการประกันชีวิตเป็นวิธีการที่บุคคลกลุ่มหนึ่งร่วมกันเฉลี่ยภัยอันเนื่องจากการเสียชีวิต การสูญเสียอวัยวะ ทุพพลภาพ และการสูญเสียรายได้ในยามชรา เมื่อบุคคลใดต้องประสบกับภัยเหล่านั้น จะได้รับเงินตามเงื่อนไขข้อตกลงที่ตกลงกันไว้ เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนแก่ตนเองและครอบครัว โดยบริษัทจะจ่ายให้แก่ผู้ประสบภัย หรือผู้รับผลประโยชน์

บริษัทได้ทำการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีความหลากหลายในแต่ละช่วงวัย และก่อให้เกิดประโยชน์กับลูกค้าสูงสุด โดยหลักแล้วการทำประกันชีวิตจะให้ผลประโยชน์กับผู้เอาประกันภัยในสองรูปแบบหลัก คือ ผลประโยชน์ทางด้านความคุ้มครองชีวิตเพื่อเป็นหลักประกัน และผลประโยชน์ทางด้านการออมทรัพย์เพื่อสร้างฐานะ ผู้เอาประกันภัยได้รับประโยชน์ทางด้านความคุ้มครองชีวิต โดยบริษัทจะชำระเงินค่าความคุ้มครองชีวิตให้กับผู้รับประโยชน์หากผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต สำหรับประโยชน์ทางด้านการออมทรัพย์ ผู้เอาประกันภัยจะได้รับเงินผลประโยชน์ในระหว่างระยะเวลาของสัญญาประกันภัย

### ประเภทการประกันชีวิต

ปัจจุบันบริษัทมีแบบประกันชีวิตที่สามารถเสนอให้กับลูกค้ามากกว่า 60 แบบ แบ่งตามประเภทการประกันชีวิตได้ดังต่อไปนี้

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

เป็นการประกันชีวิต ซึ่งบริษัทให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัยรายบุคคล ทั้งความคุ้มครองกรณีเสียชีวิต โดยบริษัทจะจ่ายเงินสินไหมให้แก่ผู้รับประโยชน์ และ/หรือการจ่ายเงินผลประโยชน์ในระหว่างที่ผู้เอาประกันภัยยังมีชีวิตอยู่และกรมธรรม์ยังมีผลบังคับ ทั้งนี้ เป็นไปตามรายละเอียดที่ได้ตกลงกันไว้ในเงื่อนไขกรมธรรม์ โดยมีแบบประกันที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

1.1 **แบบตลอดชีพ (Whole Life Insurance)** หมายถึง แบบประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินเอาประกันภัยให้กับผู้รับผลประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต หรือจ่ายเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัยในกรณีที่ผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่ในวันที่กรมธรรม์ครบกำหนดสัญญา ซึ่งโดยทั่วไปจะกำหนดวันครบอายุสัญญาเมื่อผู้เอาประกันภัยมีอายุครบ 90 หรือ 99 ปี และเป็นแบบประกันชีวิตสามัญที่เน้นผลประโยชน์ด้านความคุ้มครองชีวิต

- 1.2 **แบบบำนาญ (Pension)** หมายถึง การประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำ เหมาะสำหรับผู้ที่จะมีอายุยืนยาว เป็นการประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองการสูญเสียทางเศรษฐกิจ อันเนื่องมาจากการสูญเสียรายได้เมื่อมีอายุมากขึ้น หรือเมื่อพ้นวัยทำงาน โดยบริษัทจะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งเท่ากันอย่างสม่ำเสมอให้แก่ผู้เอาประกันรายเดือน หรือทุกปี นับแต่ผู้เอาประกันเกษียณอายุ หรือมีอายุครบ 55 ปี หรือ 60 ปี เป็นต้น แล้วแต่เงื่อนไขในกรมธรรม์ประกันภัยที่กำหนดไว้ สำหรับระยะเวลาการจ่ายเงินขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้เอาประกันภัยที่จะเลือกซื้อ
- 1.3 **แบบชั่วระยะเวลา (Term Life Insurance)** หมายถึง แบบประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์ เมื่อผู้ทำประกันภัยเสียชีวิตภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย แบบประกันลักษณะนี้มีจุดเด่นที่อัตราเบี้ยประกันภัยต่ำ
- 1.4 **แบบสะสมทรัพย์ (Endowment Insurance)** หมายถึง แบบประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์ เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตภายในระยะเวลาที่กำหนดในกรมธรรม์ หรือจ่ายเงินเอาประกันภัยให้กับผู้เอาประกันภัย เมื่อผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่จนครบสัญญาประกันภัย ซึ่งอาจมีทางเลือกการชำระเบี้ยประกันภัยหลากหลายระยะเวลา และเพิ่มการคืนเงินผลประโยชน์ในระหว่างระยะเวลาของกรมธรรม์ประกันภัย แบบประกันชีวิตนี้จึงเป็นแบบที่เน้นผลประโยชน์ด้านการออมทรัพย์
- 1.5 **สัญญาเพิ่มเติม (Rider)** เป็นสัญญาที่ทำให้กับผู้ที่มีกรมธรรม์ประกันภัย เพื่อให้ความคุ้มครองเพิ่มเติมจากกรมธรรม์หลักที่ผู้เอาประกันภัยได้ทำกับบริษัทแล้ว สัญญาเพิ่มเติมมีให้ผู้เอาประกันภัยเลือก 2 ประเภทหลัก ๆ คือ สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ (Personal Accident; PA) และสัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ ซึ่งสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุให้ความคุ้มครองการเสียชีวิตและการสูญเสียอวัยวะเนื่องจากอุบัติเหตุ สำหรับสัญญาเพิ่มเติมสุขภาพให้ความคุ้มครองเกี่ยวกับการชดเชยค่ารักษาพยาบาลที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเกิดจากการเจ็บป่วยหรือจากอุบัติเหตุ

## 2) การประกันชีวิตกลุ่ม (Group Life Insurance)

ประกันชีวิตกลุ่มเป็นการประกันชีวิตที่กรมธรรม์หนึ่งจะมีผู้เอาประกันภัยร่วมกัน ส่วนมากจะเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัท ซึ่งเป็นสวัสดิการที่บริษัทห้างร้าน และองค์กรต่าง ๆ ทั้งภาครัฐบาล และเอกชนจัดให้กับลูกจ้างหรือสมาชิก โดยมีหลักการพิจารณาความเสี่ยงของบุคคลในกลุ่มทั้งหมดด้วยอัตราเฉลี่ย ไม่ว่าจะเป็นอายุ เพศ หน้าที่การงาน หรือจำนวนเงินเอาประกันภัย โดยจะคำนวณออกมาเป็นอัตราเบี้ยประกันภัยเพียงอัตราเดียว และจะใช้กับบุคคลทุกคนในกลุ่มนั้น และเนื่องจากประกันชีวิตกลุ่มมีค่าใช้จ่ายในการรับประกันภัยหลาย ๆ อย่างต่ำ จึงเป็นผลดีและมีส่วนทำให้เบี้ยประกันภัยรวม โดยส่วนใหญ่ต่ำกว่าการประกันชีวิตรายบุคคล โดยปกติกรมธรรม์ประกันชีวิตกลุ่มจะเป็นสัญญาปีต่อปี

### 3) แบบคุ้มครองสินเชื่อ

หมายถึง แบบประกันชีวิตที่คุ้มครองการเสียชีวิต หรือคุ้มครองการเสียชีวิตและทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิง ภายในระยะเวลาเอาประกันภัย ด้วยจำนวนเงินเอาประกันภัยที่ลดลงเป็นรายงวด

#### สัดส่วนผลผลิตแยกตามปีที่ชำระเบี้ยประกันภัยและผลิตภัณฑ์

สัดส่วนผลผลิตรายใหม่ หรือเบี้ยประกันภัยรับปีแรก ของบริษัท ประจำปี 2560 - 2562 แบ่งตาม ประเภทการประกันชีวิตได้ดังต่อไปนี้

ประเภทการประกันชีวิต	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
สามัญ - ชำระเบี้ยครั้งเดียว	1,226.60	10.27	356.85	4.40	539.81	8.71
สามัญ	8,548.78	71.56	5,736.99	70.82	3,936.40	63.51
ตลอดชีพ	1,718.95	14.39	2,130.24	26.30	831.55	13.42
บำนาญ	151.63	1.27	132.24	1.63	95.24	1.54
ชั่วระยะเวลา	37.19	0.31	20.61	0.25	7.69	0.12
สะสมทรัพย์	6,390.04	53.49	3,161.61	39.03	2,617.83	42.23
สัญญาเพิ่มเติม	250.97	2.10	292.29	3.61	384.09	6.20
ประกันกลุ่ม	507.11	4.24	585.60	7.23	506.63	8.17
คุ้มครองสินเชื่อ	1,664.04	13.93	1,421.71	17.55	1,215.41	19.61
<b>ผลผลิตรวมทั้งสิ้น</b>	<b>11,946.53</b>	<b>100.00</b>	<b>8,101.15</b>	<b>100.00</b>	<b>6,198.25</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ: เบี้ยประกันภัยรับปีแรก หักเบี้ยประกันภัยส่งคืนให้กับผู้เอาประกันภัยที่ยกเลิกกรมธรรม์

- ปี 2560 เบี้ยประกันภัยรับปีแรกของบริษัททุกประเภท มีจำนวนทั้งสิ้น 11,946.53 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 7.15 ปี 2561 มีจำนวนทั้งสิ้น 8,101.15 ล้านบาท หดตัวลดลงร้อยละ 32.19 และ ปี 2562 มีจำนวนทั้งสิ้น 6,198.25 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 23.49 โดยผลผลิตในแต่ละประเภทการประกันชีวิต เป็นดังนี้

ผลผลิตประเภทสามัญ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท ปี 2560 มีเบี้ยประกันภัยรับปีแรก 8,548.78 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 71.56 ของผลผลิตทุกประเภท เพิ่มขึ้นร้อยละ 40.50 สำหรับปี 2561 มีเบี้ยประกันภัยรับปีแรก 5,736.99 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 70.82 ของผลผลิตทุกประเภท อัตราการเติบโตลดลง ร้อยละ 32.89 และปี 2562 มีเบี้ยประกันภัยรับปีแรก 3,936.40 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 63.51 ของผลผลิตทุกประเภท ส่งผลให้อัตราการเติบโตลดลง ร้อยละ 31.39

เบี้ยประกันภัยรับปีแรกของแบบประกันชีวิตตลอดชีพ ในปี 2560 มีจำนวนทั้งสิ้น 1,718.95 ล้านบาท ขยายตัวจากปีก่อน ร้อยละ 85.81 สำหรับปี 2561 มีจำนวนทั้งสิ้น 2,130.24 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 23.93 และปี 2562 มีจำนวนทั้งสิ้น 831.55 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน ร้อยละ 60.96

เบี้ยประกันภัยรับปีแรกของแบบประกันชีวิตบำนาญ ในปี 2560 มีจำนวนทั้งสิ้น 151.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 8.83 ปี 2561 มีจำนวนทั้งสิ้น 132.24 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน ร้อยละ 12.79 และปี 2562 มีจำนวนทั้งสิ้น 95.24 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน ร้อยละ 27.98

ระหว่างผลผลิตของแบบประกันชีวิตต่าง ๆ ในการประกันชีวิตประเภทสามัญ แบบสะสมทรัพย์มีส่วนสูงที่สุด โดยในปี 2560 มีเบี้ยประกันภัยปีแรก 6,390.04 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 53.49 ของเบี้ยประกันภัยรับปีแรกรวม เพิ่มขึ้น ร้อยละ 34.98 สำหรับปี 2561 มีเบี้ยประกันภัยปีแรก 3,161.61 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 39.03 ของเบี้ยประกันภัยรับปีแรกรวม ลดลงร้อยละ 50.52 และปี 2562 มีเบี้ยประกันภัยปีแรก 2,617.83 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 42.23 ของเบี้ยประกันภัยรับปีแรกรวม ลดลงร้อยละ 17.20

สำหรับสัญญาเพิ่มเติม ปี 2560 มีจำนวนเบี้ยประกันภัยรับปีแรก 250.97 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 3.10 ปี 2561 มีจำนวนเบี้ยประกันภัยรับปีแรก 292.29 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 16.46 และปี 2562 มีจำนวนเบี้ยประกันภัยรับปีแรก 384.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 31.41

ประกันชีวิตกลุ่ม ปี 2560 มีสัดส่วนในผลผลิตรวมทั้งสิ้นร้อยละ 4.24 ด้วยเบี้ยประกันภัยรับปีแรก 507.11 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 12.35 สำหรับปี 2561 มีสัดส่วนในผลผลิตรวมทั้งสิ้นร้อยละ 7.23 ด้วยเบี้ยประกันภัยรับปีแรก 585.60 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 15.48 และปี 2562 มีสัดส่วนในผลผลิตรวมทั้งสิ้นร้อยละ 8.17 ด้วยเบี้ยประกันภัยรับปีแรก 506.63 ล้านบาท หดตัวจากปีก่อนร้อยละ 13.49

แบบคุ้มครองเงินเชื่อ ปี 2560 มีสัดส่วนในผลผลิตรวมทั้งสิ้นร้อยละ 13.93 ด้วยเบี้ยประกันภัยรับปีแรก 1,664.04 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนร้อยละ 9.28 ปี 2561 มีสัดส่วนในผลผลิตรวมทั้งสิ้นร้อยละ 17.55 ด้วยเบี้ยประกันภัยรับปีแรก 1,421.71 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนร้อยละ 14.56 และปี 2562 มีสัดส่วนในผลผลิตรวมทั้งสิ้นร้อยละ 19.61 ด้วยเบี้ยประกันภัยรับปีแรก 1,215.41 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนร้อยละ 14.51

- สัดส่วนเบี้ยประกันภัยรับปีต่อไป และเบี้ยประกันภัยรับรวมของบริษัท ประจำปี 2560 - ปี 2562 แบ่งตามประเภทการประกันชีวิต ได้ดังนี้

**เบี้ยประกันภัยรับปีต่อไปและเบี้ยประกันภัยรับรวม**

ประเภท การประกันชีวิต	ปี 2560				ปี 2561			
	เบี้ยประกันภัย รับปีต่อไป		เบี้ยประกันภัย รวม		เบี้ยประกันภัย รับปีต่อไป		เบี้ยประกันภัย รวม	
	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
เบี้ยชำระครั้งเดียว-สามัญ	-	-	1,226.60	2.79	-	-	356.85	0.87
สามัญ	31,083.68	96.86	39,632.46	89.99	31,647.90	96.51	37,384.89	91.42
ตลอดชีพ	3,492.30	10.88	5,211.25	11.83	4,915.87	14.99	7,046.11	17.23
บำนาญ	393.02	1.22	544.65	1.24	513.21	1.57	645.45	1.58
ชั่วระยะเวลา	68.57	0.21	105.76	0.24	73.44	0.22	94.05	0.23
สะสมทรัพย์	25,252.79	78.70	31,642.83	71.85	24,239.87	73.92	27,401.48	67.01
สัญญาเพิ่มเติม	1,877.00	5.85	2,127.97	4.83	1,905.51	5.81	2,197.80	5.37
ประกันกลุ่ม	1,008.12	3.14	1,515.23	3.44	1,142.41	3.49	1,728.01	4.23
คุ้มครองสินเชื่อ	0.88	0.00	1,664.92	3.78	0.64	0.00	1,422.35	3.48
<b>ผลผลิตรวมทั้งสิ้น</b>	<b>32,092.68</b>	<b>100.00</b>	<b>44,039.21</b>	<b>100.00</b>	<b>32,790.95</b>	<b>100.00</b>	<b>40,892.10</b>	<b>100.00</b>

ประเภท การประกันชีวิต	ปี 2562				หมายเหตุ: เบี้ย ต่อไป และเบี้ย รวม หัก เบี้ย ให้ กับ ผู้เอา ประกันภัยที่
	เบี้ยประกันภัย รับปีต่อไป		เบี้ยประกันภัย รวม		
	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	
ประกันภัยรับปี	เบี้ยชำระครั้งเดียว-สามัญ	-	-	539.81	1.51
ประกันภัยรับ	สามัญ	28,150.31	95.44	32,086.71	89.90
ประกันภัยส่งคืน	ตลอดชีพ	6,452.08	21.88	7,283.63	20.41
ประกันภัยที่	บำนาญ	604.60	2.05	699.84	1.96
	ชั่วระยะเวลา	74.29	0.25	81.98	0.23
	สะสมทรัพย์	19,093.62	64.73	21,711.45	60.83
	สัญญาเพิ่มเติม	1,925.72	6.53	2,309.81	6.47
	ประกันกลุ่ม	1,343.68	4.56	1,850.31	5.18
	คุ้มครองสินเชื่อ	0.19	0.00	1,215.60	3.41
	ผลผลิตรวมทั้งสิ้น	29,494.18	100.00	35,692.43	100.00



สำหรับเบี้ยประกันภัยรับปีต่อไปและเบี้ยประกันภัยรับรวมของบริษัทในปี 2560 บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับปีต่อไปทั้งสิ้น 32,092.68 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนร้อยละ 0.28 และเบี้ยประกันภัยรับรวมทั้งสิ้น 44,039.21 ล้านบาท เพิ่มขึ้น ร้อยละ 1.63 โดยมีอัตราการเก็บเบี้ยของกรมธรรม์ ร้อยละ 83 ซึ่งต่ำกว่าอัตราการเก็บเบี้ยของกรมธรรม์โดยรวมของอุตสาหกรรมที่ร้อยละ 84

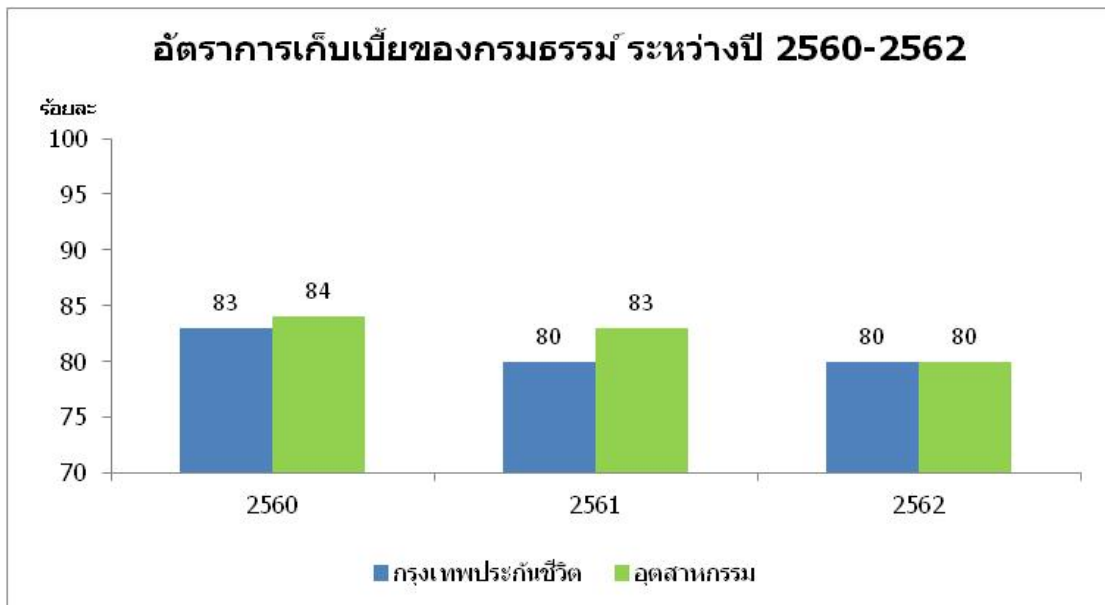
สำหรับในปี 2561 บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับปีต่อไปทั้งสิ้น 32,790.95 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 2.18 และเบี้ยประกันภัยรับรวมทั้งสิ้น 40,892.10 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 7.15 โดยมีอัตราการเก็บเบี้ยของกรมธรรม์ ร้อยละ 80 ซึ่งเป็นอัตราที่ต่ำกว่าอัตราการเก็บเบี้ยของกรมธรรม์โดยรวมของอุตสาหกรรมที่ร้อยละ 83

สำหรับในปี 2562 บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับปีต่อไปทั้งสิ้น 29,494.18 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน ร้อยละ 10.05 และเบี้ยประกันภัยรับรวมทั้งสิ้น 35,692.43 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 12.72 โดยมีอัตราการเก็บเบี้ยของกรมธรรม์ ร้อยละ 80 ซึ่งเป็นอัตราที่เท่ากับอัตราการเก็บเบี้ยของกรมธรรม์โดยรวมของอุตสาหกรรมที่ร้อยละ 80 โดยสามารถพิจารณาแยกตามประเภทการประกันชีวิตได้ดังนี้

ผลผลิตประเภทสามัญ ในปี 2560 มีเบี้ยปีต่อไปทั้งสิ้น 31,083.68 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน ร้อยละ 0.65 สำหรับปี 2561 มีเบี้ยประกันภัยรับปีต่อไปทั้งสิ้น 31,647.90 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 1.82 และปี 2562 มีเบี้ยประกันภัยรับปีต่อไปทั้งสิ้น 28,150.31 ล้านบาท อัตราการเติบโตลดลงจากปีก่อน ร้อยละ 11.05 สำหรับเบี้ยประกันภัยรับรวมในปี 2560 มีจำนวนทั้งสิ้น 39,632.46 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้น ร้อยละ 6.05 ปี 2561 มีจำนวนทั้งสิ้น 37,384.89 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 5.67 และปี 2562 มีจำนวนทั้งสิ้น 32,086.71 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 14.17

ประกันชีวิตกลุ่ม ในปี 2560 มีเบี้ยประกันภัยรับปีต่อไป 1,008.12 ล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 12.54 และมีเบี้ยประกันภัยรับรวม 1,515.23 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 12.48 สำหรับปี 2561 มีเบี้ยประกันภัยรับปีต่อไป 1,142.41 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 13.32 และมีเบี้ยรับรวม 1,728.01 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 14.04 และในปี 2562 มีเบี้ยประกันภัยรับปีต่อไป 1,343.68 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 17.62 และมีเบี้ยรับรวม 1,850.31 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 7.08

แบบคุ้มครองสินเชื่อ ในปี 2560 มีเบี้ยประกันภัยรับรวม 1,664.92 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน ร้อยละ 9.28 ปี 2561 มีเบี้ยรับรวม 1,422.35 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน ร้อยละ 14.57 และในปี 2562 มีเบี้ยรับรวม 1,215.60 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน ร้อยละ 14.54



หมายเหตุ : อัตราการเก็บเบี้ยของกรรมธรรม์ หมายถึง อัตราการชำระเบี้ยประกันภัยของกรรมธรรม์ปีต่ออายุ โดยคำนวณจากเบี้ยประกันภัยรับปีต่อไปของปีปัจจุบันต่อเบี้ยประกันภัยรับรวมของปีก่อนหน้า (ไม่รวมเบี้ยประกันภัยชำระครั้งเดียว)

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 นโยบายการตลาด ผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทดำเนินนโยบายเรื่องการวางแผนการเงินรอบด้าน ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุม ทั้งการสร้างฐานะและการสร้างหลักประกันในปัจจุบันและอนาคตต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา

#### (1) กลยุทธ์การแข่งขัน

##### • ด้านผลิตภัณฑ์

มีการปรับปรุงแบบประกันเดิม และการพัฒนาแบบประกันใหม่ ให้สอดคล้องกับความต้องการกับทุกกลุ่มลูกค้า และรองรับความผันผวนของอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในปัจจุบัน ด้วยผลิตภัณฑ์คุ้มครองชีวิต ผลิตภัณฑ์เตรียมเกษียณ ผลิตภัณฑ์เพื่อการคุ้มครองสุขภาพและโรคร้ายแรง นอกจากนี้ยังมีการกระตุ้นการสร้างผลผลิตของสัญญาเพิ่มเติมต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้าและผลกำไรที่ดีของบริษัทในอนาคต

- **ด้านการพัฒนาคุณภาพตัวแทน**

ส่งเสริมให้มีการเพิ่มปริมาณและคุณภาพของที่ปรึกษาการเงิน ตัวแทนประกันชีวิต และทีมงานคู่ค้า เพื่อให้เพียงพอต่อการให้บริการ ดังนี้

1. การพัฒนาและเพิ่มจำนวนที่ปรึกษาการเงิน

- 1.1 พัฒนาผู้แนะนำการลงทุนด้านหลักทรัพย์ ด้วยหลักสูตรผู้แนะนำการลงทุนด้านหลักทรัพย์ (Securities Investment Consultant) เพื่อขึ้นทะเบียนผู้แนะนำการลงทุนด้านหลักทรัพย์ให้กับตัวแทน โดยปัจจุบันบริษัทมีผู้แนะนำการลงทุนด้านหลักทรัพย์ที่ผ่านการอบรม และได้รับใบอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) จำนวน 1,404 คน

- 1.2 พัฒนานักวางแผนการเงิน CFP® และที่ปรึกษาการเงิน AFPT™ เพื่อสามารถให้บริการวางแผนและให้คำปรึกษาทางการเงินในทุกด้าน ทำให้ลูกค้าสามารถบรรลุเป้าหมายการเงินตามความต้องการ โดยในปัจจุบันบริษัทมีนักวางแผนการเงิน CFP® และที่ปรึกษาการเงิน AFPT™ ที่ได้รับคุณวุฒิวิชาชีพจากสมาคมนักวางแผนการเงินไทย จำนวน 113 คน

2. การพัฒนาตัวแทนประกันชีวิต เน้นการพัฒนาตัวแทนเพื่อให้มีความยั่งยืนในวิชาชีพมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับทั้งในระดับประเทศและระดับสากล

3. พัฒนาทีมงานของคู่ค้าเพื่อให้มีความรู้ความสามารถในการอธิบายผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้อง ครบถ้วน ตามการปรับปรุงและพัฒนาแบบประกันใหม่ ให้เป็นปัจจุบันตามกฎหมายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย และกฎหมายอื่น ๆ เพื่อให้ประชาชนได้ใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจก่อนซื้อผลิตภัณฑ์

- **ด้านเทคโนโลยี**

บริษัทได้มีการพัฒนาเครื่องมือช่วยสนับสนุนการวางแผนการเงิน การลงทุน และประกันชีวิต เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการวางแผนการเงินที่ดีให้กับ FA และการทำงานของตัวแทน รวมไปถึงเครื่องมือการให้บริการลูกค้า ดังนี้

Smart FA ข้อมูลการซื้อขายกองทุน ช่วยให้ FA สามารถเช็คประวัติการลงทุนของลูกค้าได้

Smart FA Service ระบบส่งคำสั่งซื้อขายกองทุนรวม สำหรับ FA

Smart Fund แอปพลิเคชันสำหรับลูกค้า เพื่อดูพอร์ตการลงทุนของตนเอง

Smart Go แอปพลิเคชันสำหรับตัวแทน ในจัดทำใบเสนอขายแบบออฟไลน์

BLA Happy Life แอปพลิเคชันสำหรับลูกค้าในการใช้บริการต่างๆของบริษัท เช่น ตรวจสอบข้อมูลกรมธรรม์ แลกรับสิทธิประโยชน์ เป็นต้น

- **ด้านช่องทางการขายใหม่**

บริษัทได้มีการขยายช่องทางการขายผ่านพันธมิตรทางการค้าใหม่ๆ เพื่อขยายฐานลูกค้าและเสริมสร้างความสมดุลของเบี้ยประกันรับจากช่องทางต่างๆ นอกจากนี้บริษัทยังมีการปรับปรุงขั้นตอนและกระบวนการการขายผ่านช่องทางออนไลน์เพื่อให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น

- **ด้านการสื่อสารการตลาดและกิจกรรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า**

ในปี 2562 บริษัทได้กำหนดเป้าหมายทางการตลาดที่สอดคล้องกับการพัฒนาคุณภาพชีวิตประชาชนอย่างยั่งยืน โดยมุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อการวางแผนการเงิน ควบคู่กับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อการดูแลสุขภาพของประชาชน

สร้างการรับรู้และความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของบริษัท ที่ครอบคลุมกับความต้องการของผู้บริโภค โดยเฉพาะการให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์รองรับความเสี่ยงด้านสุขภาพและโรคภัยเรื้อรัง รวมถึงการสร้างวินัยการออมให้คนไทย เช่น แบบประกันบีแอลเอ เพอร์สทีจ เฮลท์ แบบประกันสุขภาพแบบเหมาจ่ายวงเงินสูงที่ครอบคลุมการรักษาทั่วโลก บีแอลเอ แคนเซอร์ แม็กซ์ ประกันคุ้มครองมะเร็งแบบเต็มแม็กซ์ บีแอลเอ แอสปี เซฟวิ่ง 208 บีแอลเอ แอสปี เซฟวิ่ง 128 และ บีแอลเอ บำนาญ 99

พัฒนาระบบบริการทางด้านสุขภาพ BLA Every Care บริการเสริมสำหรับผู้ที่มีกรรมธรรม์สุขภาพของกรุงเทพประกันชีวิต โดยให้บริการปรึกษาปัญหาและความรู้ด้านสุขภาพตลอด 24 ชั่วโมง การบริการในช่วงเจ็บป่วยโดยเฉพาะการเจ็บป่วยในต่างประเทศ และบริการเพื่ออำนวยความสะดวกในช่วงพักฟื้น

สื่อสารแคมเปญ บีแอลเอ เพอร์สทีจ เฮลท์ เพื่อสร้างความรับรู้ถึงความสำคัญของการวางแผนความคุ้มครองด้านสุขภาพที่ครอบคลุมความจำเป็นของผู้บริโภคในปัจจุบัน

ให้ความรู้การวางแผนการเงินรอบด้านกับกรุงเทพประกันชีวิต ผ่านบทในงานมหกรรมการเงิน รวมถึงผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์และโซเชียลมีเดียต่างๆ

เพิ่มการให้บริการและขยายช่องทางการสื่อสารของกรุงเทพประกันชีวิต ผ่านแอปพลิเคชันบนมือถือ BLA Happy Life Application & Line เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายในการเข้าถึงบริการกรมธรรม์ต่างๆ บนออนไลน์ โดยลูกค้าสามารถทำธุรกรรมผ่านแอปพลิเคชัน โดยไม่จำเป็นต้องมาดำเนินการที่สาขา

สร้างความเชื่อมั่นในบริษัท ด้วยรางวัลรางวัลบริษัทประกันชีวิตที่มีการบริหารงานดีเด่น อันดับ 3 ประจำปี 2561 จากคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) รางวัลหอเกียรติยศสุดยอดแบรนด์องค์กรไทย Thailand's Top Corporate Brand Hall of Fame 2019 หรือองค์กรที่มีมูลค่าแบรนด์สูงสุดในหมวดประกันภัยและประกันชีวิต รางวัล “บริษัทที่ให้ความคุ้มครองประกันสุขภาพดีที่สุดในแห่งปี” ในงานประกาศรางวัล Emerging Asia Insurance Awards 2019 รางวัลตัวแทนคุณภาพดีเด่นแห่งชาติ (TNQA)

**(2) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย**
**โครงสร้างเบี้ยประกันภัยรับ จำแนกตามช่องทางจำหน่าย ปี 2560**

ช่องทางการจำหน่าย	*เบี้ยปีแรก		เบี้ยรับปีต่อไป		เบี้ยรวม	
	จำนวนเงิน	สัดส่วน	จำนวนเงิน	สัดส่วน	จำนวนเงิน	สัดส่วน
	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)
ตัวแทน	2,197	18.39	11,984	37.34	14,181	32.20
ธนาคาร	9,237	77.32	19,012	59.24	28,249	64.15
อื่น ๆ	513	4.29	1,096	3.41	1,609	3.65
ผลผลิตรวมทั้งสิ้น	11,947	100.00	32,092	100.00	44,039	100.00

**โครงสร้างเบี้ยประกันภัยรับ จำแนกตามช่องทางจำหน่าย ปี 2561**

ช่องทางการจำหน่าย	*เบี้ยปีแรก		เบี้ยรับปีต่อไป		เบี้ยรวม	
	จำนวนเงิน	สัดส่วน	จำนวนเงิน	สัดส่วน	จำนวนเงิน	สัดส่วน
	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)
ตัวแทน	2,008	24.78	11,922	36.36	13,930	34.06
ธนาคาร	5,472	67.54	19,634	59.88	25,106	61.40
อื่น ๆ	621	7.68	1,235	3.76	1,856	4.54
ผลผลิตรวมทั้งสิ้น	8,101	100.00	32,791	100.00	40,892	100.00

**โครงสร้างเบี้ยประกันภัยรับ จำแนกตามช่องทางจำหน่าย ปี 2562**

ช่องทางการจำหน่าย	*เบี้ยปีแรก		เบี้ยรับปีต่อไป		เบี้ยรวม	
	จำนวนเงิน	สัดส่วน	จำนวนเงิน	สัดส่วน	จำนวนเงิน	สัดส่วน
	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)
ตัวแทน	1,923	31.03	11,805	40.03	13,728	38.46
ธนาคาร	3,735	60.26	16,243	55.07	19,978	55.97
อื่น ๆ	540	8.71	1,446	4.90	1,986	5.57
ผลผลิตรวมทั้งสิ้น	6,198	100.00	29,494	100.00	35,692	100.00

หมายเหตุ : \*เบี้ยประกันภัยรับปีแรกรวมเบี้ยประกันภัยแบบชำระครั้งเดียว

● ด้านช่องทางจำหน่ายผ่านตัวแทน

ภาพรวมธุรกิจ : เบียร์รับรวม และเบียร์ปีแรกรวมเบียร์ชำระครั้งเดียว ผ่านช่องทางตัวแทน ปี 2562

บริษัท	เบียร์รับรวม			เบียร์ปีแรก รวมเบียร์ชำระครั้งเดียว		
	จำนวน (ล้านบาท)	ส่วนแบ่ง ตลาด	%+/-	จำนวน (ล้านบาท)	ส่วน แบ่ง ตลาด	%+/-
1. เอไอเอ	127,235	40.31	3.42	21,303	33.45	-3.53
2. ไทยประกันชีวิต	66,429	21.03	4.05	15,848	24.89	8.95
3. กรุงเทพ-แอกซ่าประกันชีวิต	28,233	8.95	6.47	5,686	8.93	11.48
4. เมืองไทยประกันชีวิต	21,486	6.81	-7.22	5,244	8.24	0.32
5. อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต	14,634	4.64	0.87	2,510	3.94	13.71
<b>6. กรุงเทพประกันชีวิต</b>	<b>13,728</b>	<b>4.35</b>	<b>-1.47</b>	<b>1,923</b>	<b>3.02</b>	<b>-4.19</b>
7. ไทยสมุทรประกันชีวิต	12,769	4.05	7.74	2,287	3.59	3.47
8. โตเกียวมารีนประกันชีวิต	6,030	1.91	25.56	2,076	3.26	79.98
9. เอฟดับบลิวดี ประกันชีวิต	5,470	1.73	7.69	1,138	1.79	20.95
10. ไทยซัมซุง ประกันชีวิต	4,084	1.29	5.18	1,217	1.91	-2.28
<b>ธุรกิจ</b>	<b>315,617</b>	<b>100.00</b>	<b>3.32</b>	<b>63,683</b>	<b>100.00</b>	<b>4.79</b>

หมายเหตุ : ข้อมูลของบริษัทอื่นจากสมาคมประกันชีวิตไทย เรียงอันดับตามเบียร์รับรวม

ปี 2562 บริษัทมีเบียร์รับรวมอยู่ในอันดับที่ 6 เช่นเดียวกับในปี 2561 โดยมีอัตราเติบโตต่ำกว่าธุรกิจ จากการเติบโตที่ลดลงของเบียร์ปีแรกรวมเบียร์ชำระครั้งเดียว เนื่องจากการลดการขายผลิตภัณฑ์สะสมทรัพย์ระยะสั้น และการปรับพอร์ตผลิตภัณฑ์สะสมทรัพย์ระยะกลางและระยะยาวหลายแบบ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักในการขยายตลาด ทั้งหมดนี้ ส่งผลกระทบต่อการเติบโตของเบียร์ปีแรกโดยรวม แต่สามารถช่วยลดภาระของบริษัทในระยะยาว และสร้างผลกำไรที่ดีให้กับบริษัทได้ในอนาคต

โดยบริษัทมุ่งเน้นการสร้างผลกำไรเพิ่มขึ้น ด้วยการมุ่งขยายตลาดด้านผลิตภัณฑ์คุ้มครองชีวิต และสัญญาเพิ่มเติม โดยเฉพาะการพัฒนาแบบประกันสัญญาเพิ่มเติมด้านสุขภาพ โรคร้ายแรง รวมถึงแบบประกันอุบัติเหตุ เพื่อสร้างความหลากหลายและตอบโจทย์ทุกความต้องการ ส่งผลให้อัตราการแนบสัญญาเพิ่มเติมในปี 2562 สูงขึ้นตามที่ได้คาดหวังไว้

● ด้านช่องทางจำหน่ายผ่านธนาคาร

ภาพรวมธุรกิจ : เบี้ยรับรวม และเบี้ยปีแรกรวมเบี้ยชำระครั้งเดียว ผ่านช่องทางธนาคาร ปี 2562

บริษัท	เบี้ยรับรวม			เบี้ยปีแรกรวม เบี้ยชำระครั้งเดียว		
	จำนวน (ล้านบาท)	ส่วนแบ่ง ตลาด	%+/-	จำนวน (ล้านบาท)	ส่วนแบ่ง ตลาด	%+/-
1. เมืองไทยประกันชีวิต	57,708	23.03	-13.68	19,286	20.11	18.54
2. ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต	40,483	16.16	-11.85	14,842	15.48	11.99
3. กรุงไทย-แอกซ่าประกันชีวิต	28,285	11.53	-25.06	6,790	7.08	-55.06
4. เอฟ ดับบลิว ดี ประกันชีวิต	23,131	9.23	16.19	8,224	8.58	21.43
5. พูเด้นเชียลประกันชีวิต	20,625	8.23	-9.43	8,704	9.08	-30.29
<b>6. กรุงเทพประกันชีวิต</b>	<b>19,978</b>	<b>7.97</b>	<b>-20.51</b>	<b>3,735</b>	<b>3.90</b>	<b>-32.08</b>
7. ไทยประกันชีวิต	19,870	7.93	16.04	8,100	8.45	18.81
8. อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต	10,379	4.15	-10.20	2,169	2.26	0.55
9. เอไอเอ	9,284	3.71	27.42	8,388	8.75	27.47
10. ทิพยประกันชีวิต	8,042	3.21	22.23	7,376	7.69	12.10
<b>ธุรกิจ</b>	<b>250,565</b>	<b>100.00</b>	<b>-10.66</b>	<b>95,883</b>	<b>100.00</b>	<b>-6.97</b>

หมายเหตุ : ข้อมูลของบริษัทอื่นจากสมาคมประกันชีวิตไทย เรียงอันดับตามเบี้ยรับรวม

ในปี 2562 บริษัทมีเบี้ยรับรวมอยู่ในอันดับ 6 ลดลงจากอันดับที่ 4 ในปี 2561 โดยมีอัตราเติบโตต่ำกว่าธุรกิจ จากการลดลงของเบี้ยปีแรก เนื่องจากข้อจำกัดในการขายผลิตภัณฑ์บางประเภท รวมถึงการลดลงของเบี้ยประกันภัยรับปีต่อไป เนื่องจากผลกระทบของกรมธรรม์ที่ชำระเบี้ยประกันภัยครบกำหนดแล้วหากแต่ยังมีผลความคุ้มครองอยู่ (Paid up) ที่มีจำนวนมาก โดยบริษัทได้ทำการสร้างพันธมิตรทางธนาคารใหม่เพื่อเพิ่มรายได้ และปรับพอร์ตสินค้าช่องทางธนาคารใหม่เพื่อสร้างผลกำไรในระยะยาว

• ด้านช่องทางจำหน่ายอื่นๆ

บริษัท	เบียร์รับรอง			เบียร์ปีแรก รวมเบียร์ชำระครั้งเดียว		
	จำนวน (ล้านบาท)	ส่วนแบ่ง ตลาด	%+/-	จำนวน (ล้านบาท)	ส่วน แบ่ง ตลาด	%+/-
1. อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต	7,279	16.27	5.56	1,886	9.94	9.22
2. ไทยประกันชีวิต	5,755	12.87	8.51	3,590	18.93	10.74
3. เมืองไทยประกันชีวิต	4,646	10.39	4.33	1,425	7.52	11.81
4. เอไอเอ	4,433	9.91	15.88	1,683	8.87	67.86
5. เจเนอราลี่ ประกันชีวิต	4,321	9.66	-2.71	1,840	9.70	-7.76
6. เอฟดับบลิวดี ประกันชีวิต	3,756	8.40	22.62	1,964	10.35	51.14
7. พูเร้นชีเยล ประกันชีวิต	2,338	5.23	33.09	1,035	5.46	86.62
8. โตเกียวมารีนประกันชีวิต	2,266	5.07	22.92	571	3.01	45.73
9. กรุงเทพประกันชีวิต	1,986	4.44	8.75	540	2.85	-9.23
10. กรุงไทย-แอกซ่าประกันชีวิต	1,815	4.06	-7.42	1,600	8.44	20.10
<b>ธุรกิจ</b>	<b>44,733</b>	<b>100.00</b>	<b>7.92</b>	<b>18,965</b>	<b>100.00</b>	<b>14.44</b>

หมายเหตุ : ข้อมูลของบริษัทอื่นจากสมาคมประกันชีวิตไทย เรียงอันดับตามเบียร์รับรอง

บริษัทได้มีการพัฒนาช่องทางออนไลน์อย่างต่อเนื่อง โดยได้เพิ่มแคมเปญเพื่อการลดหย่อนภาษีในช่วงปลายปี เพื่อเป็นทางเลือกให้กับผู้สนใจ รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ เพื่อให้สามารถเข้าถึงฐานลูกค้ารุ่นใหม่ให้มากขึ้น นอกจากนี้ ยังได้ค้นหาพันธมิตรทางธุรกิจใหม่ที่มีศักยภาพ เพื่อช่วยสนับสนุนให้บริษัทเข้าถึงตลาดกลุ่มใหม่ได้โดยตรง ช่วยลดต้นทุนและเพิ่มผลกำไรให้กับบริษัทอย่างต่อเนื่องด้วย



## 2.2.2 ภาวะตลาดและการแข่งขัน

### (1) ภาพรวมธุรกิจ

ภาพรวมธุรกิจ : เบี้ยรับรวม และเบี้ยปีแรกรวมเบี้ยชำระครั้งเดียว ปี 2562

บริษัท	เบี้ยรับรวม			เบี้ยปีแรก รวมเบี้ยชำระครั้งเดียว		
	จำนวน (ล้านบาท)	ส่วนแบ่ง ตลาด	%+/-	จำนวน (ล้านบาท)	ส่วนแบ่ง ตลาด	%+/-
1. เอไอเอ	140,952	23.07	5.08	31,373	17.58	5.76
2. ไทยประกันชีวิต	92,054	15.07	6.71	27,538	15.43	11.92
3. เมืองไทยประกันชีวิต	83,840	13.72	-11.25	25,956	14.54	13.98
4. กรุงไทย-แอกซ่าประกันชีวิต	58,943	9.65	-12.07	14,077	7.89	-34.66
5. ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต	44,925	7.35	-11.76	15,357	8.60	10.18
<b>6. กรุงเทพประกันชีวิต</b>	<b>35,692</b>	<b>5.84</b>	<b>-12.72</b>	<b>6,198</b>	<b>3.47</b>	<b>-23.00</b>
7. เอฟดับบลิวดี ประกันชีวิต	32,356	5.30	15.35	11,326	6.35	25.66
8. อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต	32,311	5.29	-2.04	6,565	3.68	7.78
9. พรุเด็นเชียล ประกันชีวิต	24,588	4.02	-4.98	10,144	5.68	-24.77
10. ไทยสมุทรประกันชีวิต	14,469	2.37	9.04	3,076	1.72	2.50
<b>ธุรกิจ</b>	<b>610,914</b>	<b>100.00</b>	<b>-2.63</b>	<b>178,487</b>	<b>100.00</b>	<b>-1.07</b>

หมายเหตุ : ข้อมูลของบริษัทอื่นจากสมาคมประกันชีวิตไทย เรียงอันดับตามเบี้ยรับรวม

ในเดือน มกราคม – ธันวาคม 2562 ธุรกิจประกันชีวิตมีเบี้ยรับรวมทั้งสิ้น 610,914 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 2.63 ซึ่งสาเหตุหลักมาจากเบี้ยปีต่อไปซึ่งลดลงจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 3.25 หรือเท่ากับ 432,427 ล้านบาท จากการที่สัดส่วนธุรกิจใหม่ที่มาจากการขายกรมธรรม์เบี้ยชำระครั้งเดียวในปี 2561 สูงขึ้นมากซึ่งทำให้ไม่มีเบี้ยปีต่อไปเข้ามาในปีนี้ และผลกระทบจากกรมธรรม์ที่ชำระเบี้ยประกันภัยครบกำหนดแล้วหากแต่ยังมีผลความคุ้มครองอยู่ (Paid up) ที่มีจำนวนมาก

สำหรับเบี้ยปีแรกในปี 2562 นั้นมีการปรับตัวลดลงเช่นกัน โดยมีอัตราลดลงจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 1.07 หรือจำนวน 178,487.45 ล้านบาท ซึ่งสาเหตุหลักเกิดจากการที่บริษัทต่างๆ มีความระมัดระวังจะในการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตแบบชำระครั้งเดียวเป็นอย่างมาก ทำให้อัตราการเติบโตของเบี้ยประกันภัยชำระครั้งเดียวชะลุดังอย่างชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 17.68 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน หรือจำนวน 69,749.45 ล้านบาท

นอกจากนี้ยังมีผลกระทบจากปัจจัยภายนอก ไม่ว่าจะเป็นสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว และอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวลดลง ซึ่งทำให้บริษัทต่างๆ ต้องทำการทบทวนเพื่อปรับเปลี่ยนพอร์ตผลิตภัณฑ์ และพอร์ตการลงทุนใหม่ ให้เหมาะสม รวมทั้งปัจจัยแวดล้อมของธุรกิจเอง เช่น การกำกับจากหน่วยงานภาครัฐผ่านประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทประกันชีวิตและปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต และธนาคาร พ.ศ. 2561 (Market Conduct) ที่ส่งผลให้ยอดขายผ่านช่องทางธนาคารลดลง ภาวะความกดดันจากการบังคับใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 และ 17 และการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk Based Capital : RBC2) สิ่งเหล่านี้ล้วนส่งผลให้ภาคธุรกิจต้องเร่งปรับตัวเพื่อเตรียมรองรับผลกระทบที่จะเกิดขึ้น

อย่างไรก็ตาม ยอดเบี้ยปีแรกไม่รวมเบี้ยชำระครั้งเดียวนั้นมีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้นคิดเป็นร้อยละ 13.65 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน หรือจำนวน 108,737.99 ล้านบาท ซึ่งนับเป็นสัญญาณที่ดีที่บ่งบอกถึงการที่ประชาชนมีความสนใจต่อผลิตภัณฑ์ประเภทความคุ้มครองเป็นหลักสูงขึ้น รวมไปถึงการยกระดับของภาคธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ ของบริษัทประกันชีวิตโดยคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก การพัฒนาระบบงานด้านต่างๆ ด้วยเทคโนโลยีอันทันสมัยเพื่อให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบาย รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ และการพัฒนาคุณภาพตัวแทนทั้งด้านทักษะการขาย และการให้บริการที่ดี อีกทั้งการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในด้านการลดหย่อนภาษี และการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารต่างๆ เกี่ยวกับสินค้าและบริการ รวมถึงการให้ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินรอบด้านของธุรกิจประกันชีวิต

## (2) แนวโน้มธุรกิจประกันชีวิตปี 2563

แนวโน้มธุรกิจประกันชีวิตในปี 2563 นั้นจะยังคงได้รับผลกระทบต่อเนื่องจากปี 2562 ไม่ว่าจะเป็นสภาวะเศรษฐกิจที่ยังคงไม่ฟื้นตัว และภาวะอัตราดอกเบี้ยต่ำ รวมไปถึงการเตรียมพร้อมของภาคธุรกิจสำหรับการกำกับจากหน่วยงานภาครัฐผ่านประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทประกันชีวิตและปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต และธนาคาร พ.ศ. 2561 (Market Conduct) การปรับระบบรายงานทางการเงินตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 และ 17 การบังคับใช้ดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk Based Capital : RBC2) และรวมไปถึงการเตรียมความพร้อมสำหรับการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การให้ความเห็นชอบแบบและข้อความสัญญาเพิ่มเติมการประกันสุขภาพ ประเภทสามัญ แบบมาตรฐานสำหรับบริษัทประกันชีวิต

นอกเหนือจากการเตรียมความพร้อมในด้านระบบและกระบวนการปฏิบัติงานแล้ว กลุ่มธุรกิจประกันชีวิตยังต้องมีการพิจารณาปรับกลยุทธ์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยหลายบริษัทได้ปรับกลยุทธ์การขาย โดยลดการขายสินค้าประเภทจ่ายเบี้ยครั้งเดียว และเพิ่มการขายสินค้าประเภทเน้นความคุ้มครองและสัญญาเพิ่มเติมทั้งประกันสุขภาพและประกันอุบัติเหตุ รวมถึงประกันชีวิตควบการลงทุนมากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบ

ในด้านเบี้ยประกันที่ต่ำกว่าสินค้าประเภทอื่น อย่างไรก็ตามธุรกิจประกันชีวิตยังคงมีปัจจัยสนับสนุนต่อการเติบโตต่างๆ ดังต่อไปนี้

### 1. แนวโน้มประชากรผู้สูงอายุเพิ่มขึ้น

ประเทศไทยมีแนวโน้มจำนวนประชากรผู้สูงอายุเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและมีอายุยืนยาวขึ้น โดยประเทศไทยจะก้าวเข้าสู่สังคมประชากรสูงวัยในปี 2573 เป็นต้นไป โดยมีผู้ที่มีอายุมากกว่า 60 ปี เกินร้อยละ 20 ของจำนวนประชากรทั้งหมด ประกอบกับประชาชนในวัยทำงานจะมีสัดส่วนที่ลดลงจากอัตราการเกิดของประชากรในประเทศ ทำให้รัฐบาลไทยอาจต้องมีการระดมงบประมาณรายจ่ายสำหรับสวัสดิการเพื่อประชาชนสูงวัยที่เพิ่มขึ้น รวมถึงรายได้หลังเกษียณอาจไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพ จึงเป็นโอกาสทางธุรกิจที่จะส่งเสริมประชาชนเก็บออมในรูปแบบของประกันชีวิต เพื่อแบ่งเบาภาระในการใช้จ่ายด้านสุขภาพและค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลที่มีแนวโน้มสูงขึ้น รวมถึงการเตรียมวางแผนการเงินหลังเกษียณซึ่งจะมีความจำเป็นมากขึ้นในอนาคต

### 2. อัตราการถือครองกรมธรรม์ในประเทศไทยยังอยู่ในระดับต่ำ

อัตราการถือครองกรมธรรม์ของประชากรไทย ยังคงอยู่ในระดับต่ำที่ร้อยละ 39 ถือเป็นโอกาสในการขยายธุรกิจประกันชีวิต โดยการเริ่มบังคับใช้ประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทประกันชีวิต และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต และธนาคาร พ.ศ. 2561 จะเป็นส่วนช่วยให้ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นในการซื้อประกันชีวิตมากยิ่งขึ้น

### 3. กระแสความนิยมในการรักษาสุขภาพเชิงป้องกัน

ค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลที่สูงขึ้น ประกอบกับปัจจัยเสี่ยงในการทำให้เกิดโรคที่เพิ่มขึ้น เช่น ปัญหามลภาวะจากฝุ่น หรือโรคระบาดใหม่ ทำให้เกิดกระแสความนิยมในการรักษาสุขภาพเชิงป้องกัน ไม่ว่าจะเป็น การรับประทานอาหารที่เป็นประโยชน์ การออกกำลังกาย รวมไปถึงการป้องกันความเสี่ยงโดยการซื้อประกันสุขภาพ ทำให้บริษัทในธุรกิจประกันภัย พัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันสุขภาพหลากหลายรูปแบบให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน อีกทั้งยังเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยการมอบสิทธิประโยชน์พิเศษให้กับลูกค้าที่มีพฤติกรรมที่สอดคล้องกับการรักษาสุขภาพเชิงป้องกันอีกด้วย

### 4. ความต้องการการวางแผนการเงินส่วนบุคคล

ประชาชนมีแนวโน้มให้ความสนใจในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตเป็นเครื่องมือสำคัญชนิดหนึ่งที่จะเป็นหลักประกันในการแบ่งเบาความเดือดร้อนเมื่อเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันขึ้น นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่ถูกออกแบบมาเพื่อผู้ที่ต้องการความคุ้มครองควบคู่กับการลงทุน รวมไปถึงความสามารถในการใช้สิทธินำเบี้ยประกันภัยบางประเภทไปลดหย่อนภาษีได้อีกด้วย

## 5. การเข้าสู่เศรษฐกิจของโลกดิจิทัล

เทคโนโลยีด้านดิจิทัลที่มีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว ช่วยให้บริการในธุรกิจสามารถพัฒนาการบริการให้ลูกค้า พัฒนาช่องทางการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า รวมถึงพัฒนาระบบการทำงานภายในของบริษัท ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้ลูกค้าได้รับความสะดวกและรวดเร็ว รวมไปถึงผลิตภัณฑ์และบริการที่มีลูกค้าเป็นศูนย์กลางมากยิ่งขึ้น

### 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจประกันชีวิต มีแหล่งเงินทุนจากการชำระเบี้ยประกันภัยจากผู้เอาประกันภัย และบริษัทสำรองเงินประกันชีวิตไว้ส่วนหนึ่งเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายชดเชยตามเงื่อนไขข้อตกลงที่ตกลงกันไว้ตามกรมธรรม์อาทิ ผลประโยชน์จ่ายตามกรมธรรม์หากกรมธรรม์ครบกำหนด เงินเวนคืนกรมธรรม์ ค่าสินไหมทดแทนอันเนื่องจากการเสียชีวิต การสูญเสียอวัยวะ ทุพพลภาพ การสูญเสียรายได้ในยามชรา หรือการเสียชีวิต เป็นต้น อีกทั้งบริษัทได้นำเบี้ยประกันภัยส่วนหนึ่งไปลงทุน เพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่มั่นคงแก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับผลประโยชน์ตามภาระผูกพันต่างๆ ข้างต้น นอกจากนี้แหล่งเงินทุนที่บริษัทได้รับมาจากการชำระเบี้ยประกันภัยจากผู้เอาประกันภัยแล้ว บริษัทต้องดำรงเงินกองทุนตามประกาศสำนักงาน คปภ. โดยบริษัทต้องมีเงินทุนส่วนหนึ่งเพื่อประกันความเสียหายจากการลงทุน ซึ่ง ณ สิ้นปี 2562 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินจากสัญญาประกันภัยต่อสินทรัพย์ลงทุน ในปี 2562 ซึ่งเท่ากับ 0.89 เท่า จะเห็นได้ว่าบริษัทมีความสามารถเพียงพอที่จะสามารถชำระหนี้สินที่จะเกิดขึ้นในอนาคตให้กับผู้เอาประกัน

### 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### ปัจจัยความเสี่ยงและการบริหารความเสี่ยง

การบริหารจัดการและการควบคุมภายในของกิจกรรม หรือกระบวนการต่างๆ เพื่อลดโอกาสที่จะทำให้เกิดความเสียหาย หรือ ผิดพลาด/ล้มเหลว และเพื่อลดผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตให้อยู่ในระดับที่สามารถรับได้ ประเมินได้ ควบคุมได้ และสามารถตรวจสอบได้อย่างมีระบบ โดยคำนึงถึงการบรรลุเป้าหมาย และวัตถุประสงค์หลักขององค์กร เป็นไปตามกฎหมายและสอดคล้องตามแนวทางมาตรฐานสากลเป็นหลักการและแนวทางในการบริหารความเสี่ยง ประจำปี 2562 โดยบริษัทได้ประเมินความเสี่ยงทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอก ดังนี้

#### 1. ความเสี่ยงด้านตลาดและความเสี่ยงจากภาวะอัตราดอกเบี้ยลดลงและอยู่ในระดับต่ำ

- 1.1 ความเสี่ยงจากภาวะตลาดมีความผันผวน ได้แก่ การขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ย การเปลี่ยนแปลงราคาของทรัพย์สินลงทุนและอัตราแลกเปลี่ยน การเปลี่ยนแปลงราคาตราสารการเงิน ซึ่งเป็นความเสี่ยงที่กระทบต่อรายได้จากการลงทุนและเงินกองทุนของบริษัท บริษัทควบคุมและบริหารจัดการให้มูลค่าเสี่ยงนั้นอยู่ในระดับไม่เกินเงินกองทุนรองรับ ความเสี่ยงที่จัดสรรไว้ตามแผนธุรกิจ โดยบริษัท มีความเสี่ยงจากความผันผวนของตลาดอยู่ในระดับที่ยอมรับได้และเมื่อรวมกับความเสี่ยงประเภทอื่นแล้ว บริษัทยังมีฐานะเงินกองทุนที่เข้มแข็งและสูงกว่าที่กฎหมายกำหนด
- 1.2 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับต่ำ อัตราดอกเบี้ยเป็นหนึ่งในสมมติฐานหลักของการกำหนดอัตราเบี้ยประกันชีวิต และการประเมินมูลค่าหนี้สินและเงินสำรองของสัญญาประกันภัย ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย หมายถึง ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย โดยเฉพาะหากอัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับต่ำเป็นเวลานานจะส่งผลกระทบต่อบริษัทในเรื่องความสามารถในการจ่ายผลประโยชน์ตามที่ระบุไว้ในสัญญาประกันภัย การรักษาระดับผลกำไร การดำรงเงินกองทุน และการบริหารจัดการความสอดคล้องของสินทรัพย์และหนี้สินจากสัญญาประกันภัย

ทั้งนี้บริษัท มีแนวทางในการบริหารความเสี่ยง โดยกำหนดให้คณะทำงานบริหารเงินกองทุนติดตาม ประเมินและรายงานปัจจัยเสี่ยงและดัชนีชี้วัดความเสี่ยง (KRI : Key Risk Indicators) อย่างใกล้ชิด รวมถึงการบริหารสินทรัพย์และหนี้สิน (Asset and Liability Management: ALM) ด้วยการทำ Duration Matching เพื่อลดผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยทั้งในด้านสินทรัพย์และหนี้สิน การปรับสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (Product mix) โดยการขายผลิตภัณฑ์ที่เป็นการให้ความคุ้มครองมากกว่าการออม การปรับกลยุทธ์การลงทุนเพื่อการบริหารความสอดคล้องระหว่างสินทรัพย์และหนี้สิน ควบคู่ไปกับการรักษาระดับผลตอบแทนจากการลงทุนให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ทั้งนี้ยังเพิ่มประสิทธิภาพการบริหาร

ความเสี่ยงและการติดตามด้วยระบบสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้า การวิเคราะห์ความอ่อนไหวและการทดสอบภาวะวิกฤตของปัจจัยเสี่ยงหลัก

2. **ความเสี่ยงจากการประกันภัย** คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากอัตราการตาย อัตราการเจ็บป่วย อัตราความคงอยู่ หรืออัตราค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง แตกต่างจากอัตรา ที่ได้ประมาณการไว้ ทำให้เกิดผลกระทบทางลบกับผลการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งการบริหารความเสี่ยงด้านการประกันภัยของบริษัทเริ่มจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัย โดยบริษัทมีคณะทำงานพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีหน้าที่ในการสร้างแนวคิดและพัฒนาสินค้าให้เป็นไปตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมายและสอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินงานภายใต้กรอบนโยบายบริหารความเสี่ยงของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังมีการกำหนดแนวทางในการพิจารณารับประกันภัยที่เป็นมาตรฐานตามแบบประกัน อายุ และเพศไว้อย่างชัดเจนในการคัดเลือกภัยจากกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการทำประกันชีวิต โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ได้แก่ อัตราภาระ อัตราความคงอยู่ของกรมธรรม์ หรือความสามารถในการชำระเบี้ยประกันภัยของผู้เอาประกันภัยด้วยเช่นกัน ทั้งนี้จะประเมินความเสี่ยงพอของสำรองประกันภัยและเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่เพียงพอและสูงกว่าเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด เพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทสามารถรองรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตได้ โดยทบทวนสมมติฐานต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ

#### 2.1 ความเสี่ยงด้านการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

ความเสี่ยงด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ หมายถึง ข้อผิดพลาด บกพร่องในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัย การกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสัดส่วนการขายของช่องและกลยุทธ์ด้านสัดส่วนผลิตภัณฑ์ (Product Mix) ซึ่งเป็นความเสี่ยงที่อาจเกิดจากช่องทางการขายเองและ ประสิทธิภาพการบริหารจัดการ และ/หรือ กระบวนการดำเนินงาน อันอาจไม่สอดคล้องหรือไม่สามารถปรับให้เข้ากับปัจจัย หรือ สภาวะแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปได้ บริษัทจึงมีการบริหารความเสี่ยงในการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยกำหนดให้มีการสำรวจความต้องการของตลาดกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และมีการประเมินความเสี่ยงในการออกแบบผลิตภัณฑ์ครอบคลุมในทุกๆ ด้าน อาทิ การพัฒนาศักยภาพและเพิ่มสัดส่วนของรายได้จากทุกช่องทางให้เพิ่มมากขึ้น เช่น การเพิ่มคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงการเพิ่มช่องทางขายใหม่ คือ ช่องทางขายออนไลน์ ควบคู่ไปกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการนำเทคโนโลยีเข้ามาสนับสนุนการบริการที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า

## 2.2 ความอ่อนไหวของความเสี่ยงด้านการประกันภัย ได้แก่ สำรองประกันภัยสำหรับสัญญาประกันภัยระยะยาว

บริษัทคำนวณสำรองประกันภัยสำหรับสัญญาประกันภัยระยะยาวด้วยวิธีสำรองเบี้ยประกันภัยสุทธิชำระคงที่ (Net Level Premium Valuation: NPV) ซึ่งใช้ข้อสมมติคติที่ไม่เปลี่ยนแปลงตลอดอายุกรมธรรม์ (Lock-in Assumption) ส่งผลให้การคำนวณสำรองประกันภัยสำหรับสัญญาประกันภัยระยะยาวไม่ได้รับผลกระทบจากอัตราดอกเบี้ย การขาดอายุ หรืออัตราคิดลดที่เปลี่ยนแปลง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการทดสอบความพอเพียงของหนี้สินทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงานนั้นจัดทำโดยใช้วิธีเปรียบเทียบสำรองตามวิธีเบี้ยประกันภัยสุทธิชำระคงที่กับสำรองตามวิธีสำรองประกันภัยแบบเบี้ยประกันภัยรวม (Gross Premium Valuation: GPV) ซึ่งใช้ข้อสมมติที่เป็นปัจจุบัน และเนื่องจากผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นแบบรับรองของผลประโยชน์ ทำให้ปัจจัยที่มีผลกระทบมากที่สุดในการคำนวณสำรองประกันภัยแบบเบี้ยประกันภัยรวม ได้แก่ อัตราคิดลด ซึ่งคำนวณมาจาก Risk-free rate + illiquidity premium ดังนั้น ในสถานะที่อัตราดอกเบี้ยปลอดความเสี่ยงมีอัตราที่เพิ่มสูงขึ้นจะส่งผลให้สำรองประกันภัยแบบเบี้ยประกันภัยรวมมีจำนวนที่ลดลงและต่ำกว่าสำรองเบี้ยประกันภัยสุทธิชำระคงที่ กลุ่มบริษัทและบริษัทไม่ต้องรับรู้ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในงบกำไรขาดทุน ในทางตรงกันข้าม ในสถานะที่อัตราดอกเบี้ยปลอดความเสี่ยงมีอัตราที่ลดลงจะส่งผลให้สำรองประกันภัยแบบเบี้ยประกันภัยรวมมีจำนวนที่เพิ่มขึ้น ในกรณีที่สำรองประกันภัยแบบเบี้ยประกันภัยรวมเพิ่มสูงขึ้นเกินกว่าจำนวนตามสำรองเบี้ยประกันภัยสุทธิชำระคงที่ บริษัทจะต้องรับรู้ส่วนต่างเป็นค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในงบกำไรขาดทุนจากผลการทดสอบความเพียงพอของหนี้สิน

## 3. ความเสี่ยงด้านการแข่งขัน

เป็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นทั้งในด้านช่องทางการขาย ประสิทธิภาพการบริหารจัดการ และ/หรือ กระบวนการดำเนินงาน อันอาจไม่สอดคล้องหรือไม่สามารถปรับให้เข้ากับปัจจัย หรือ สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปได้ อาทิ พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม เช่น การใช้บริการที่สาขานาครน้อยลง ส่งผลกระทบต่อโอกาสขายของช่องทางธนาคาร สถานะเศรษฐกิจชะลอตัวและหนี้สินครัวเรือนที่สูงขึ้นส่งผลให้อำนาจซื้อลดลงกระทบต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค การนำเทคโนโลยีและอุปกรณ์ส่งเสริมการขายและการบริการที่ทันสมัยมาใช้เป็นเครื่องมือสนับสนุนระบบการดำเนินงาน เป็นต้น บริษัทได้จัดทำแผนธุรกิจที่กำหนดมาตรการและแผนบริหารความเสี่ยงรองรับไว้ ให้สามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ มีการพัฒนาระบบงาน กระบวนการด้านต่างๆ ให้ก้าวหน้าและทันสมัย รวมถึงการบริหารช่องทางการขายและกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์เป็นแนวทางหนึ่งในการบริหารความเสี่ยง เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท



#### 4. ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมายและการกำกับดูแลธุรกิจ

เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของกฎหมาย กฎเกณฑ์ รวมทั้งการกำกับดูแลที่เปลี่ยนแปลงไป อาจส่งผลกระทบต่อทั้งด้านการแข่งขัน ต้นทุนทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัท และ/หรือการไม่ปฏิบัติตาม การฝ่าฝืน กฎเกณฑ์ หรือประมาทเลินเล่อ อาจทำให้บริษัทถูกภาคทัณฑ์ ถูกปรับ หรือถูกฟ้องร้องได้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น บริษัทได้กำหนดโครงสร้างการบริหารงาน โดยนำหลักการแนวปรกาการป้องกัน 3 ชั้น มาใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน ในการควบคุมดูแลและติดตามให้หน่วยงานต่างๆ ปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎข้อบังคับของหน่วยงาน กำกับดูแลธุรกิจ รวมถึงนโยบายและระเบียบต่างๆ ของบริษัท ตลอดจนติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและแจ้งให้หน่วย งานและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องได้รับทราบและถือปฏิบัติโดยทั่วกัน โดยกฎหมายใหม่ที่จะมีผลกระทบต่อกระบวนการดำเนินงาน และบริษัทได้เตรียมการไว้ ได้แก่ พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 พระราชบัญญัติการรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ พ.ศ. 2562 มาตรฐานการรายงานทางการเงิน IFRS และ การดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง ระยะที่ 2 (RBC 2) เป็นต้น



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ตารางแสดงสินทรัพย์ของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีสาขา (ไม่รวมสำนักงานใหญ่) จำนวน 67 สาขา โดยเป็นทรัพย์สินของบริษัท จำนวน 32 แห่ง (อาคารไม่ใช้ 5 แห่ง ได้แก่ สมุทรสงคราม กาฬสินธุ์ ขอนแก่น นครราชสีมา และ อุบลราชธานี และมีชั้นพื้นที่แบ่งให้เช่า 1 แห่ง (หาดใหญ่)) และสาขาที่บริษัทเช่าจำนวน 40 สาขา

บริษัทมีทรัพย์สินประเภท ที่ดิน อาคารชุด ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และอุปกรณ์ ดังนี้

- สำนักงานใหญ่ของบริษัท ตั้งอยู่เลขที่ 23/115-121 ซอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 ซึ่งบริษัททำสัญญาเช่าระยะยาวกับผู้ให้เช่า สิ้นสุด ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2563
- ที่ดิน อาคารชุด ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และอุปกรณ์สุทธิอื่น ๆ ณ สิ้นปี 2562 มีจำนวน 1,442.17 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

##### 4.1.1 ที่ดินเปล่า อาคารชุด และที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง \*

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าทางบัญชี ณ สิ้นปี 2562 (ล้านบาท)	พื้นที่ (ตร.วา)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	วัตถุประสงค์
อาคารชุด จำนวน 1 ห้องชุด (สาขาเอกมัย) ที่ตั้ง เขตพระโขนง จ. กรุงเทพมหานคร	7.02	327.08	123.61	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	ที่ตั้งสำนักงาน
ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง อาคารระหว่างก่อสร้าง						
- ที่ดิน	791.35	7,864.60	904.16	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	ที่ตั้งสำนักงาน
- สิ่งปลูกสร้าง	510.67	8,211.12	616.88	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	ที่ตั้งสำนักงาน
<b>รวม</b>	<b>1,309.04</b>	<b>16,402.80</b>	<b>1,644.65</b>			

หมายเหตุ: ราคาที่ดินและอาคารประเมินตามกฎการประเมินของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริม

การประกอบธุรกิจประกันภัย

\* ส่วนที่เป็นของบริษัท

#### 4.1.2 เครื่องมือ อุปกรณ์ และเครื่องใช้สำนักงานของบริษัท\*

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าทางบัญชี ณ สิ้นปี 2562 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	21.42	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
เครื่องใช้สำนักงาน	76.96	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	24.19	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
ค่าปรับปรุงทรัพย์สินที่เช่า	10.56	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
<b>รวม</b>	<b>133.13</b>		

หมายเหตุ: \* ส่วนที่เป็นของบริษัท

#### 4.2 การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

โปรดศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม หน้า 2 - 3

#### 4.3 การเปิดเผยราคาประเมินทรัพย์สิน

- ไม่มี -

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีข้อพิพาททางกฎหมายที่บริษัทเป็นคู่ความหรือคู่กรณี ซึ่งเป็นคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุดและเป็นคดีที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัท ดังนี้

- บริษัทเป็นจำเลยในคดีเรียกร้อยเงินผลประโยชน์ตามสัญญาประกันภัย เนื่องจากบริษัทได้ทำการปฏิเสธการจ่ายเงินผลประโยชน์กับผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประโยชน์ (แล้วแต่กรณี) จำนวนทั้งสิ้น 7 คดี โดยมีการเรียกร้อยค่าเสียหาย รวมเป็นจำนวนเงิน 8.13 ล้านบาท คดีที่มีการเรียกร้อยค่าเสียหายสูงสุด (ทุนทรัพย์ที่ยื่นฟ้อง) จำนวนเงิน 2.40 ล้านบาท โดยปัจจุบันบริษัทได้แต่งตั้งทนายความเข้าสู่คดี เพื่อไม่ต้องรับผิดชอบตามข้อกล่าวหาดังกล่าว

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### การประเมินมูลค่าธุรกิจ (Embedded Value )

การประเมินมูลค่าธุรกิจ (Embedded Value) ของบริษัท ณ สิ้นปี 2562 โดยมีบริษัท ดีลอยท์ ทูช โธมัทส โซลยัค ที่ปรึกษา จำกัด เป็นบริษัทที่ปรึกษาในการประเมินมูลค่าดังกล่าว มีรายละเอียดเมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมาดังนี้

	31 ธ.ค. 62		31 ธ.ค. 61		Growth
	ล้านบาท	บาทต่อหุ้น	ล้านบาท	บาทต่อหุ้น	%
Embedded Value (EV)	70,882	41.51	62,959	36.86	+12.6
Value of One Year New Business (VNB)	352	0.21	1,396	0.87	-74.8
จำนวนหุ้น ณ สิ้นปี	1,708		1,708		
สมมุติฐานที่สำคัญ :					
อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน	3.50%		4.25%		
อัตราดอกเบี้ยคิดลด (Risk Discount Rate)	8.30%		9.00%		