



3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

ธุรกิจหลักของบริษัท คือ ธุรกิจประกันชีวิต โดยเบี้ยประกันภัยรับส่วนหนึ่งจะถูกหักไว้เป็นเงินสำรองประกันชีวิต โดยมีการดำเนินการบริหารเงินสำรองประกันชีวิตส่วนนี้โดยนำไปลงทุน

ภายใต้พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 ปัจจุบัน บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด ดำเนินธุรกิจหลัก คือ การประกันชีวิต การประกันชีวิตเป็นวิธีการที่บุคคลกลุ่มหนึ่งร่วมกันเฉลี่ยภัยอันเนื่องจากการเสียชีวิต การสูญเสียอวัยวะ ทุพพลภาพ และการสูญเสียรายได้ในยามชรา โดยที่เมื่อบุคคลใดต้องประสบภัยเหล่านั้น ก็ได้รับเงินเฉลี่ยช่วยเหลือเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนแก่ตนเองและครอบครัว โดยบริษัททำหน้าที่นำเงินดังกล่าวไปจ่ายให้แก่ผู้ประสบภัยหรือผู้รับผลประโยชน์

ในอดีตบริษัทเริ่มประกอบธุรกิจประกันชีวิตโดยเน้นกรมธรรม์ประกันชีวิตสามัญประเภทคุ้มครองตลอดชีวิต ปัจจุบันบริษัทได้ทำการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและก่อให้เกิดประโยชน์กับลูกค้าสูงสุด โดยหลักแล้วการทำประกันชีวิตจะให้ผลประโยชน์กับผู้เอาประกันในสองรูปแบบหลัก คือ ผลประโยชน์ทางด้านความคุ้มครอง และผลประโยชน์ทางการออมทรัพย์ ผู้เอาประกันได้รับประโยชน์ทางด้านความคุ้มครองโดยบริษัทประกันจะชำระเงินคุ้มครองให้กับผู้รับประโยชน์หากผู้เอาประกันเจ็บป่วย ประสบอุบัติเหตุหรือเสียชีวิต สำหรับประโยชน์ทางการออมทรัพย์ ผู้เอาประกันจะได้รับเงินผลประโยชน์ในระหว่างระยะเวลาของสัญญาประกันภัย

3.1.1 ประเภทการประกันชีวิต

ปัจจุบันบริษัทมีกรมธรรม์ที่สามารถเสนอให้กับลูกค้ามากกว่า 50 แบบกรมธรรม์ แบ่งตามประเภทการประกันได้ดังต่อไปนี้

3.1.1.1 ประกันชีวิตสามัญ (Ordinary Life Insurance)

เป็นการประกันชีวิตรายบุคคลที่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำ ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป จำนวนเงินเอาประกันภัยขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระเบี้ยของแต่ละบุคคล ความคุ้มครองและระยะเวลาในการชำระเบี้ยขึ้นอยู่กับแบบของการประกันแต่ละแบบ เช่น 5 ปี 10 ปี 15 ปี หรือจนผู้ทำประกันมีอายุครบอายุใดอายุหนึ่งที่กำหนดไว้ โดยอาจมีงวดการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายปี ราย 6 เดือน ราย 3 เดือนหรือรายเดือน นอกจากนี้ยังมีการรับชำระเบี้ยครั้งเดียว¹ การทำประกันชีวิตประเภทนี้ผู้เอาประกันจะได้รับผลประโยชน์หลักคือความคุ้มครองและการออมทรัพย์ โดยประกันชีวิตสามัญแบบต่างๆจะมีสัดส่วนผลประโยชน์ของความคุ้มครองและการออมทรัพย์ต่างกันออกไป ประกันชีวิตสามัญมีลักษณะแบบประกันดังนี้

(1) แบบตลอดชีพ (Whole Life Insurance)

หมายถึง แบบประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินเอาประกันให้กับผู้รับผลประโยชน์เมื่อผู้ทำประกันเสียชีวิตหรือจ่ายเงินเอาประกันให้แก่ผู้เอาประกันในกรณีที่ผู้เอาประกันมีชีวิตอยู่ในวันที่กรมธรรม์ครบกำหนดสัญญา ซึ่งโดยทั่วไปจะกำหนดวันครบอายุสัญญาเมื่อผู้เอาประกันมีอายุครบ 99 ปี และเป็นแบบประกันชีวิตสามัญที่เน้นผลประโยชน์ด้านความคุ้มครองและได้รับความนิยมนามากประเภทหนึ่ง

¹ การชำระเบี้ยครั้งเดียว (Single Premium) เป็นการชำระเบี้ยประกันสำหรับประกันสามัญประเภทที่เน้นผลประโยชน์ด้านการออมทรัพย์ โดยผู้เอาประกันชำระเบี้ยประกันเพียงครั้งเดียว ในอัตราที่เท่ากันทุกอายุ ทั้งเพศชายและเพศหญิง โดยไม่ต้องแถลงสุขภาพ นอกจากเงื่อนไขการจ่ายเงินเอาประกันให้กับผู้รับผลประโยชน์ในกรณีที่ผู้เอาประกันเสียชีวิตแล้ว ผู้เอาประกันยังสามารถได้รับเงินคืนทุกปีหลังจากครบรอบ 1 ปีของกรมธรรม์



โดยทั่วไปแบบประกันแบบตลอดชีพ จะกำหนดการชำระเบี้ยตลอดชีพ แต่บางแบบอาจจะลดระยะเวลาชำระเบี้ยลงเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า เช่น ชำระเบี้ย 15 ปี 20 ปี หรือ จนถึงอายุ 60 ปี

(2) แบบชั่วระยะเวลา (Term Insurance)

หมายถึง แบบประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินเอาประกันให้แก่ผู้รับประโยชน์ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ๆ เมื่อผู้ทำประกันภัยเสียชีวิตภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย โดยทั่วไปมีระยะเวลาคั่นครอง หรืออายุกรมธรรม์ 5 ปี ถึง 15 ปี แบบประกันลักษณะนี้มีจุดเด่นที่อัตราเบี้ยประกันภัยต่ำ

(3) แบบสะสมทรัพย์ (Endowment Insurance)

หมายถึง แบบประกันชีวิตที่กำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินเอาประกันให้แก่ผู้รับประโยชน์ เมื่อผู้ทำประกันเสียชีวิตภายในระยะเวลาที่กำหนดในกรมธรรม์ หรือจ่ายเงินเอาประกันภัยให้กับผู้ทำประกันภัย เมื่อผู้ทำประกันภัยมีชีวิตอยู่จนครบสัญญาประกันภัย ซึ่งอาจมีทางเลือกการชำระเบี้ยหลากหลายระยะเวลา และเพิ่มการคืนเงินผลประโยชน์ในระหว่างระยะเวลาของสัญญาประกันภัย ทำให้แบบประกันนี้เป็นแบบประกันชีวิตสามัญที่เพิ่มผลประโยชน์ด้านการออมทรัพย์

(4) สัญญาเพิ่มเติม (Rider)

สัญญาเพิ่มเติมเป็นสัญญาที่บริษัทประกันชีวิตทำกับผู้ที่มีกรมธรรม์ประกันชีวิตกับบริษัท เพื่อให้ความคุ้มครองเพิ่มเติมจากกรมธรรม์หลักที่ผู้เอาประกันได้ทำกับบริษัทแล้ว บริษัทมีสัญญาเพิ่มเติมให้ผู้เอาประกันเลือก 2 ประเภทหลัก ๆ คือ สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ (Personal Accident; PA) และสัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ ซึ่งสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุให้ความคุ้มครองการเสียชีวิตและการสูญเสียอวัยวะเนื่องจากอุบัติเหตุ และสัญญาเพิ่มเติมสุขภาพให้ความคุ้มครองเกี่ยวกับการชดเชยค่ารักษาพยาบาลที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเกิดจากการเจ็บป่วยหรือจากอุบัติเหตุ

3.1.1.2 การประกันชีวิตกลุ่ม (Group Life Insurance)

ประกันกลุ่มเป็นการประกันชีวิตที่กรมธรรม์หนึ่งจะมีผู้เอาประกันชีวิตร่วมกันตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป ส่วนมากจะเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัท ซึ่งเป็นสวัสดิการที่บริษัททำให้งาน และองค์กรต่างๆ ทั้งภาครัฐบาล และเอกชนจัดให้กับลูกจ้างหรือสมาชิก โดยมีหลักการพิจารณาความเสี่ยงของบุคคลในกลุ่มทั้งหมดด้วยอัตราเฉลี่ย ไม่ว่าจะเป็น อายุ เพศ หน้าที่การงาน หรือจำนวนเงินเอาประกันภัย โดยจะคำนวณออกมาเป็นอัตราเบี้ยประกันภัยเพียงอัตราเดียว และจะใช้กับบุคคลทุกคนในกลุ่มนั้น และเนื่องจากประกันกลุ่มมีค่าใช้จ่ายในการรับประกันหลาย ๆ อย่างต่ำลง จึงเป็นผลดีและมีส่วนทำให้เบี้ยประกันภัยรวมโดยส่วนใหญ่ ต่ำกว่าการประกันชีวิตรายบุคคล โดยปกติกรมธรรม์ประกันชีวิตกลุ่มจะเป็นสัญญาปีต่อปี ซึ่งต้องเก็บเบี้ยทุกปี ยกเว้นกรมธรรม์ที่ออกแบบพิเศษซึ่งอาจชำระเบี้ยเพียงครั้งเดียวตลอดระยะเวลาคุ้มครองก็ได้

สัดส่วนผลผลิตแยกตามกลุ่มธุรกิจ

สัดส่วนผลผลิตรายใหม่ หรือเบี้ยปีแรก (First Year Premium; FYP) ของบริษัท ประจำปี 2549 ถึง 6 เดือนแรกของปี 2552 แบ่งตามประเภทการประกันได้ดังต่อไปนี้



ประเภทการประกัน	ปี 2549		ปี 2550		ปี 2551		6 เดือน ปี 2552	
	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
สามัญ - ชำระเบี้ยครั้งเดียว	17.14	0.67	21.59	0.67	39.69	0.95	53.09	1.40
สามัญ	2,051.60	80.11	2,545.17	78.51	3,296.92	78.76	3,310.56	87.39
ตลอดชีพ	257.96	10.07	256.74	7.92	316.09	7.55	163.24	4.31
ชั่วระยะเวลา	13.56	0.53	21.32	0.66	26.07	0.62	12.30	0.32
สะสมทรัพย์	1,570.16	61.31	2,045.96	63.11	2,698.97	64.48	3,025.27	79.86
สัญญาเพิ่มเติม	209.92	8.20	221.16	6.82	255.79	6.11	109.75	2.90
ประกันกลุ่ม	492.23	19.22	675.15	20.83	849.31	20.29	424.60	11.21
ผลผลิตรวมทั้งสิ้น	2,560.97	100.00	3,241.91	100.00	4,185.91	100.00	3,788.25	100.00

ปี 2551 เบี้ยรับปีแรกของบริษัททุกประเภทธุรกิจ มีจำนวนทั้งสิ้น 4,185.91 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 29.12 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยผลผลิตในแต่ละประเภทการประกัน เป็นดังนี้

- ผลผลิตประเภทสามัญ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท มีเบี้ยรับปีแรก 3,296.92 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 78.76 ของผลผลิตทุกประเภท และมีอัตราการเจริญเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 29.51 จากปี 2550 ทั้งนี้เนื่องมาจากการขยายธุรกิจผ่านช่องทางธนาคารและผ่านตัวแทนเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญ
- เบี้ยรับปีแรกของแบบประกันชีวิตตลอดชีพในปี 2551 มีจำนวนทั้งสิ้น 316.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 23.16
- ระหว่างผลผลิตของแบบประกันต่างๆในประกันชีวิตประเภทสามัญนั้น การประกันแบบสะสมทรัพย์มีอัตราเติบโตสูงที่สุด และมีสัดส่วนสูงสุด โดยในปี 2551 มีเบี้ยประกันภัยปีแรก ถึง 2,698.97 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 64.48 ของเบี้ยประกันรับปีแรกรวม เพิ่มขึ้นร้อยละ 31.92 จากปี 2550 โดยการเพิ่มขึ้นของเบี้ยประกันจากการขายกรมธรรม์แบบสะสมทรัพย์ผ่านช่องทางการขายผ่านธนาคารเป็นปัจจัยสำคัญของการเจริญเติบโตของผลผลิตในแบบประกันนี้
- ในส่วนสัญญาเพิ่มเติม มีจำนวนเบี้ยประกันรับปีแรก 225.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 2.09
- ประกันกลุ่ม มีสัดส่วนในผลผลิตรวมทั้งสิ้นร้อยละ 20.29 ด้วยเบี้ยรับปีแรกรวม 849.31 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 25.80

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 เบี้ยรับปีแรกของบริษัททุกประเภทธุรกิจ มีจำนวนทั้งสิ้น 3,788.25 ล้านบาท โดยผลผลิตในแต่ละประเภทการประกัน เป็นดังนี้

- ผลผลิตประเภทสามัญ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท มีเบี้ยรับปีแรก 3,310.56 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 87.39 ของผลผลิตทุกประเภท
- เบี้ยรับปีแรกของแบบประกันชีวิตตลอดชีพมีจำนวนทั้งสิ้น 163.24 ล้านบาท
- ระหว่างผลผลิตของแบบประกันต่าง ๆ ในการประกันชีวิตประเภทสามัญนั้น การประกันแบบสะสมทรัพย์ เป็นแบบประกันที่มีสัดส่วนสูงสุด ร้อยละ 79.86 ของเบี้ยประกันรับปีแรกรวม หรือคิดเป็นจำนวน 3,025.27 ล้านบาท โดยการเพิ่มขึ้นของเบี้ย



ประกันจากการขายกรมธรรม์แบบสะสมทรัพย์ผ่านช่องทางการขายผ่านธนาคารยังคงเป็นปัจจัยสำคัญของการเจริญเติบโตของผลผลิตในแบบประกันนี้

สัดส่วนเบี้ยรับปีต่อไป (Renewal Year Premium; RYP) ของบริษัท ประจำปี 2549 – 6 เดือนแรกของ ปี 2552 แบ่งตามประเภทการประกันได้ดังนี้

เบี้ยรับปีต่อไปและเบี้ยรวม

ประเภทการประกัน	ปี 2549				ปี 2550			
	เบี้ยรับปีต่อไป		เบี้ยรวม		เบี้ยรับปีต่อไป		เบี้ยรวม	
	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
เบี้ยชำระครั้งเดียว-สามัญ	-	0.00	17.14	0.16	-	0.00	21.59	0.17
สามัญ	7,678.85	95.48	9,730.45	91.77	8,842.59	95.55	11,387.76	91.13
ตลอดชีพ	801.75	9.97	1,059.71	9.99	937.10	10.13	1,193.84	9.55
ชั่วระยะเวลา	25.05	0.31	38.61	0.36	34.26	0.37	55.57	0.44
สะสมทรัพย์	6,003.27	74.65	7,573.43	71.43	6,919.72	74.77	8,965.67	71.75
สัญญาเพิ่มเติม	848.79	10.55	1,058.70	9.98	951.52	10.28	1,172.68	9.38
ประกันกลุ่ม	363.13	4.52	855.37	8.07	411.53	4.45	1,086.68	8.70
ผลผลิตรวมทั้งสิ้น	8,041.99	100.00	10,602.95	100.00	9,254.12	100.00	12,496.03	100.00

ประเภทการประกัน	ปี 2551				6 เดือน ปี 2552			
	เบี้ยรับปีต่อไป		เบี้ยรวม		เบี้ยรับปีต่อไป		เบี้ยรวม	
	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
เบี้ยชำระครั้งเดียว-สามัญ	-	-	39.69	0.26	-	-	53.09	0.55
สามัญ	10,301.57	95.20	13,598.49	90.61	5,388.55	93.03	8,699.11	90.80
ตลอดชีพ	1,070.88	9.90	1,386.97	9.24	468.40	8.09	631.64	6.59
ชั่วระยะเวลา	48.28	0.45	74.34	0.50	22.40	0.39	34.70	0.36
สะสมทรัพย์	8,136.75	75.19	10,835.72	72.20	4,385.20	75.71	7,410.47	77.35
สัญญาเพิ่มเติม	1,045.67	9.66	1,301.46	8.67	512.55	8.85	622.30	6.50
ประกันกลุ่ม	519.91	4.80	1,369.22	9.12	403.84	6.97	828.44	8.65
ผลผลิตรวมทั้งสิ้น	10,821.48	100.00	15,007.39	100.00	5,792.39	100.00	9,580.64	100.00

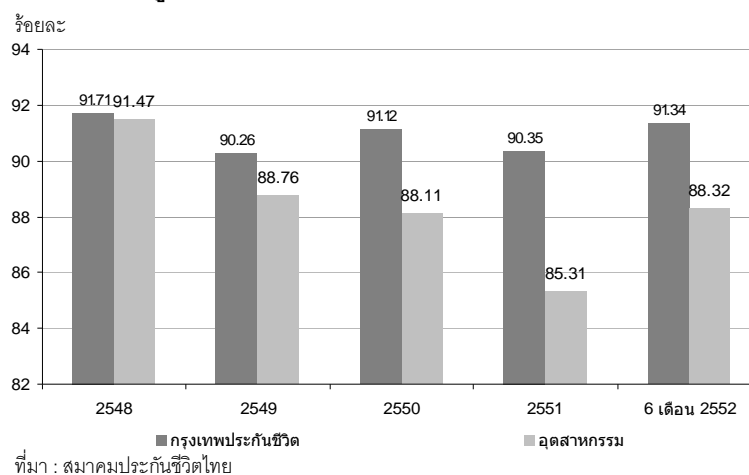


สำหรับเบี้ยปีต่อไปและเบี้ยรวมของบริษัทในปี 2551 บริษัทมีเบี้ยรับปีต่อไปทั้งสิ้น 10,821.48 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 16.93 จากปี 2550 และเบี้ยรับรวม²เพิ่มขึ้นร้อยละ 20.09 จากปี 2550 เป็นจำนวนเงิน 15,007.39 ล้านบาทโดยสามารถพิจารณาแยกตามประเภทการประกันได้ดังนี้

- ผลผลิตประเภทสามัญในปี 2551 มีเบี้ยปีต่อไปทั้งสิ้น 10,821.48 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 16.94 และมีอัตราคงอยู่ของกรมธรรม์ (Persistency rate)³ สูงถึงร้อยละ 90.35 ซึ่งเป็นอัตราที่สูงกว่าอัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์โดยรวมของอุตสาหกรรมที่ร้อยละ 85.31 ในปีเดียวกัน

- ประกันกลุ่มมีเบี้ยรับปีต่อไป 519.91 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 26.34 และมีเบี้ยรับรวม 1,369.22 ล้านบาท ขยายตัวจากปีก่อน ร้อยละ 26.00

อัตราคงอยู่ของกรมธรรม์ ระหว่างปี 2548 – 6 เดือน ปี 2552



สำหรับเบี้ยปีต่อไปและเบี้ยรวมของบริษัทในงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 บริษัทมีเบี้ยรับปีต่อไปทั้งสิ้น 5,792.39 ล้านบาท และเบี้ยรับรวมจำนวน 9,580.64 ล้านบาท โดยเบี้ยรับรวมจากการผลผลิตประเภทสามัญ มีจำนวน 8,699.11 ล้านบาท และเบี้ยรับรวมจากประกันกลุ่มเท่ากับ 828.44 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนของเบี้ยรับรวมร้อยละ 90.80 และ 8.65 ตามลำดับ

3.1.2 นโยบายการรับประกันชีวิต

ในการรับประกันชีวิต บริษัทจะคัดเลือกความเสี่ยงภัยของแต่ละบุคคลดังนี้

- ผู้สมัครทำประกันชีวิตที่มีอายุน้อย ซึ่งมีความเสี่ยงภัยในเรื่องสุขภาพและ/หรือจำนวนทุนประกันชีวิตต่ำ บริษัทจะเพียงให้ผู้สมัครทำประกันเป็นผู้ตอบคำถามเป็นลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับประวัติสุขภาพทั้งหมดของตนเองและครอบครัว เพื่อบริษัทนำมาพิจารณารับประกันโดยไม่ต้องให้ตรวจสุขภาพโดยแพทย์ ซึ่งเรียกการพิจารณารับประกัน

² เบี้ยรับรวม ประกอบด้วยเบี้ยประกันรับปีแรกและเบี้ยประกันรับปีถัดไป โดยไม่รวมเบี้ยประกันรับล่วงหน้า และหักเบี้ยประกันส่งคืนให้กับผู้เอาประกันที่ยกเลิกกรมธรรม์

³ อัตราความคงอยู่ของกรมธรรม์ (Persistency rate) คำนวณจากเบี้ยประกันรับปีต่อไปของปีปัจจุบันไปหารด้วยเบี้ยรับรวมของปีก่อนหน้าหักด้วยเบี้ยประกันรับครั้งเดียวของปีก่อนหน้า



แบบนี้ว่า Non-medical Underwriting การพิจารณาแบบ Non-medical นี้ เป็นส่วนหนึ่งในการที่จะลดค่าใช้จ่ายในการคัดเลือกความเสี่ยงภัยของบริษัทได้ อีกทั้งเพื่อให้บริษัทสามารถส่งมอบกรมธรรม์ให้กับผู้เอาประกันได้อย่างรวดเร็ว

- สำหรับผู้สมัครทำประกันชีวิตที่มีอายุสูงขึ้น บริษัทจะกำหนดระเบียบในการตรวจสุขภาพ ซึ่งขึ้นอยู่กับอายุ และจำนวนทุนประกันชีวิต ค่าใช้จ่ายในการตรวจสุขภาพโดยแพทย์และห้องปฏิบัติการต่างๆนั้น ทั้งนี้บริษัทจะเป็นผู้จ่าย ค่าใช้จ่ายทั้งหมดตามที่ระเบียบกำหนดไว้เท่านั้น โดยค่าใช้จ่ายดังกล่าว บริษัทได้คำนวณไว้แล้วในอัตราเบี้ยประกัน

สำหรับสถานที่ในการตรวจสุขภาพ ผู้สมัครทำประกันสามารถรับการตรวจตามแบบฟอร์มของบริษัทได้จากแพทย์แผนปัจจุบันทุกแห่ง นอกจากนั้น เพื่อความสะดวกและรวดเร็วของผู้สมัครทำประกัน บริษัทได้จัดตั้งศูนย์พยาบาลของบริษัท โดยมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญอยู่ประจำตลอดเวลา เพื่อให้บริการในการตรวจสุขภาพและตรวจพิเศษอื่นๆได้

อนึ่งหากตรวจสุขภาพแล้วพบว่า ผู้สมัครทำประกันมีประวัติการตรวจรักษาโรคที่สำคัญ หรือโรคที่เป็นเรื้อรัง บริษัทสามารถดำเนินการขอประวัติการตรวจรักษาโดยสมบูรณ์จากโรงพยาบาลต่างๆได้โดยต้องได้รับความยินยอมจากผู้สมัครทำประกัน ทั้งนี้ เพื่อหาข้อมูลทางการแพทย์มาประกอบในการคัดเลือกความเสี่ยงภัยให้ได้ใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุดว่าผู้สมัครทำประกันจะมีความยืนยาวในชีวิตได้ตลอดระยะเวลาประกันหรือไม่

การรับประกันชีวิต เป็นความเสี่ยงชนิดหนึ่ง ซึ่งไม่มีใครสามารถรู้ได้ว่าผู้ใดจะเสียชีวิตเมื่อใด ฉะนั้น บริษัทจึงมิได้เก็บความเสี่ยงภัยนั้นไว้แต่เพียงผู้เดียว แต่บริษัทจะกระจายความเสี่ยงภัยออกไป โดยมีบริษัทรับประกันภัยต่อ (Reinsurers) เข้ามาร่วมธุรกิจด้วยในส่วนนี้ ทั้งนี้ เพื่อลดความเสี่ยงภัยลง วิธีการนี้คือ บริษัทจะรับความเสี่ยงไว้เองจำนวนหนึ่ง หากเกินกว่าจำนวนดังกล่าว บริษัทจะส่งประกันต่อไปยังบริษัทรับประกันภัยต่ออื่น

3.1.3 การเรียกร้องสินไหม

บริษัทเป็นบริษัทประกันชีวิตแห่งเดียวแห่งประเทศไทย ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000 สำหรับสายประกันชีวิต ที่ดูแลงานด้าน การพิจารณารับประกันภัย (Underwriting) การเรียกร้องสินไหม (Claim) และการให้บริการผู้เอาประกันภัย (Policy Owner Service ; POS)

การเรียกร้องสินไหม บริษัทมีช่องทางการอำนวยความสะดวก สำหรับผู้เอาประกันชีวิตของบริษัทหลายช่องทาง โดยติดต่อ กับ

- ตัวแทนบริษัท
- สาขาของบริษัท
- สำนักงานใหญ่
- ไปรษณีย์

ในการพิจารณาการจ่ายค่าชดเชยสินไหมให้กับผู้เอาประกันและ/หรือจ่ายให้กับผู้รับประโยชน์ บริษัททำการพิจารณาการจ่ายค่าชดเชยสินไหมในทุกกรณีตามขั้นตอนที่ได้ระบุไว้ในคู่มือปฏิบัติการอย่างเคร่งครัด ซึ่งถ้าเป็นกรณีที่ไม่มีปัญหาซับซ้อนในสาเหตุการเรียกร้องสินไหมที่เกิดขึ้น บริษัทจะอนุมัติจ่ายค่าชดเชยสินไหมได้ภายใน 1 สัปดาห์ สำหรับกรณีที่ปัญหาซับซ้อนบริษัทจะส่งเจ้าหน้าที่ของบริษัทไปตรวจสอบหรือปรึกษากับศูนย์บริการทางการแพทย์ เพื่อตรวจสอบข้อเท็จจริงของกรณีการเรียกร้อง



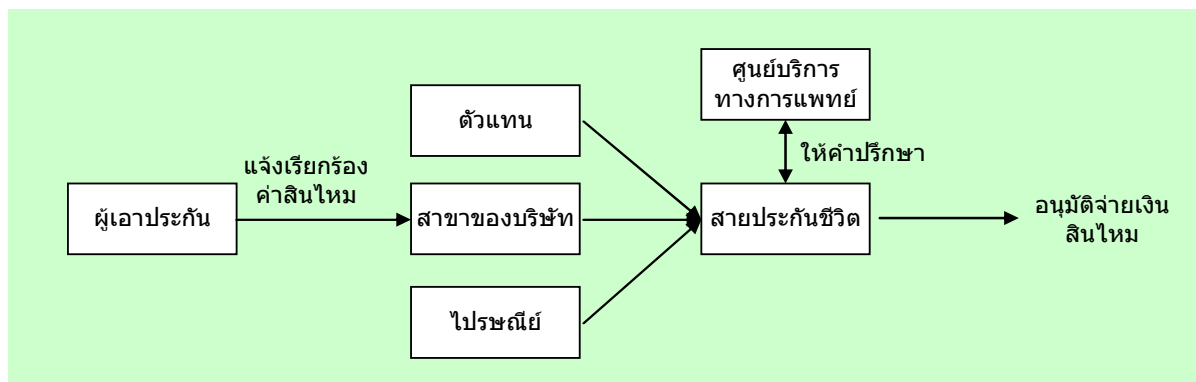
สินไหมดังกล่าว อย่างไรก็ตามบริษัทจะต้องกำหนดการพิจารณาให้แล้วเสร็จตามข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยซึ่งเป็นผู้กำกับดูแลอยู่

นอกจากนี้ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เอาประกันภัยชีวิตของบริษัทที่มีความคุ้มครองสัญญาประกันสุขภาพซึ่งต้องเข้าอยู่ในโรงพยาบาลเพื่อรับการตรวจรักษา บริษัทได้ทำสัญญากับเครือข่ายโรงพยาบาลทั่วประเทศ เพื่อจัดให้มีระบบการเรียกร้องค่าสินไหมผ่านเครื่องโทรสาร (Fax Claim) โดยผู้เอาประกันภัยไม่ต้องจ่ายค่ารักษาพยาบาลค่าพยาบาลแต่ละครั้งนั้นอยู่ภายในข้อกำหนดค่าใช้จ่ายตามที่ตนได้รับความคุ้มครองอยู่ หากมีค่าใช้จ่ายส่วนเกินจากที่ได้กำหนดไว้ในสัญญากรมธรรม์ ผู้เอาประกันภัยต้องจ่ายส่วนเกินนั้นเองให้กับโรงพยาบาล วิธีการนี้โรงพยาบาลจะทำหน้าที่ส่งข้อมูลต่าง ๆ ในการตรวจรักษาโดยทางโทรสารมายังบริษัท ณ วันที่ผู้เอาประกันภัยเข้ารับการรักษาในฐานะผู้ป่วยในและวันที่ออกจากโรงพยาบาล และเรียกเก็บค่ารักษาพยาบาลในส่วนที่บริษัทต้องรับผิดชอบจากบริษัทฯ ในภายหลังต่อไป

สำหรับผู้เอาประกันภัยที่เข้าอยู่ในโรงพยาบาลที่ไม่ได้อยู่ในเครือข่ายของบริษัท ผู้เอาประกันภัยต้องทราดรองจ่ายค่ารักษาพยาบาลไปก่อน และนำไปรับรองแพทย์กับโบสถ์รับเงินฉบับจริงมา เรียกครองค่าชดเชยได้ในภายหลังต่อไป

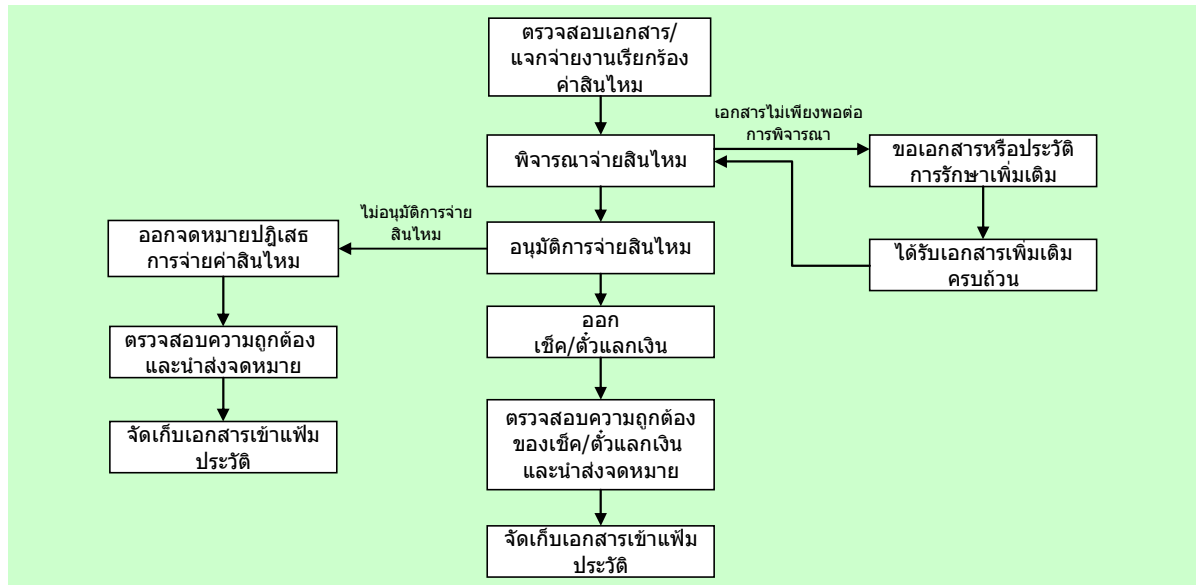
การอนุมัติการจ่ายสินไหมเป็นไปตามกระบวนการที่ได้รับการรับรองโดยมาตรฐาน ISO 9001:2000 โดยบริษัทได้กำหนดให้มีเจ้าหน้าที่แจกจ่ายงานซึ่งจะทำหน้าที่ส่งต่อเอกสารเรียกร้องค่าสินไหมไปยังเจ้าหน้าที่พิจารณาสินไหมเพื่อป้องกันการพิจารณาการเรียกร้องค่าสินไหมโดยเจ้าหน้าที่พิจารณาสินไหมที่มีส่วนได้เสีย หลังจากเจ้าหน้าที่พิจารณาสินไหมแล้วการเรียกร้องค่าสินไหมจะถูกส่งต่อไปยังผู้มีอำนาจเพื่ออนุมัติการจ่ายสินไหมนั้น ๆ นอกจากนั้นยังมีการตรวจสอบความถูกต้องของใบอนุมัติสินไหมก่อนมีการออกเช็คหรือตัวเงินโดยสายบัญชีและการเงินว่าผู้อนุมัติจ่ายสินไหมมีอำนาจในการพิจารณาในการจ่ายสินไหมนั้นๆ หรือไม่

ขั้นตอนการเรียกร้องสินไหม

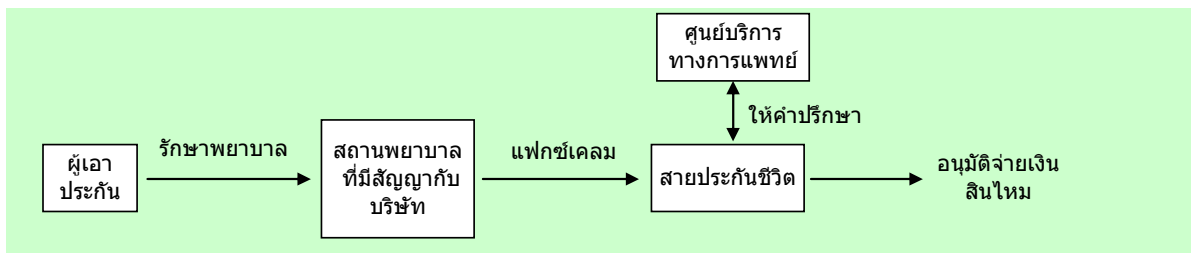




ขั้นตอนการอนุมัติจ่ายสินไหมของสายประกันชีวิต



ขั้นตอนการเรียกร้องค่ารักษาผ่านทางเครื่องโทรสาร (Fax Claim)



3.1.4 การเอาประกันต่อ

บริษัทได้กำหนดนโยบายในการบริหารความเสี่ยงภัย นอกเหนือจากขั้นตอนการคัดเลือกภัยในส่วนของการพิจารณา รับประกัน ด้วยการเอาประกันภัยต่อเพื่อกระจายความเสี่ยงภัยในการชดใช้ค่าสินไหมทดแทนของบริษัทไปยังบริษัทรับ ประกันภัยต่อ โดยบริษัทจะเอาประกันภัยต่อสำหรับผู้เอาประกันชีวิตในรายที่มีทุนประกันรวมเกินทุนประกันสูงสุดที่บริษัทกำหนด เรียกว่า ชิดจำกัดในการรับประกันภัย (Retention) ซึ่งกำหนดที่จำนวนที่เหมาะสมเพื่อเสถียรภาพและความมั่นคงทางการเงินของ บริษัท

บริษัทรับประกันภัยต่อที่เป็นพันธมิตรกับบริษัทจะพิจารณาจากฐานะทางการเงิน การจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ชื่อเสียง การบริการ ประวัติการประกอบการในประเทศไทยเป็นสำคัญ ปัจจุบันบริษัทมีการเอาประกันภัยต่อกับบริษัทรับประกันภัยต่อใน ประเทศ 1 บริษัท และบริษัทรับประกันภัยต่อต่างประเทศ 7 บริษัท ซึ่งบริษัทรับประกันภัยต่อที่สัดส่วนการรับประกันภัยต่อจาก บริษัทมากที่สุด ถูกจัดอันดับเป็นบริษัทรับประกันภัยต่อ 1 ใน 10 อันดับแรกของโลก⁴ โดยพิจารณาจากฐานะทางการเงิน

⁴ จากการจัดอันดับบริษัทรับประกันภัยต่อโดย Fitch Rating ณ วันที่ 28 เมษายน 2551



นอกจากนั้นยังเป็นบริษัทรับประกันภัยต่อที่เป็นพันธมิตรกับทางบริษัทมายาวนานกว่า 18 ปี ทำให้บริษัทมีความเชื่อมั่นในศักยภาพของบริษัทรับประกันภัยต่อว่าสามารถชดเชยค่าสินไหมทดแทนที่เป็นภาระผูกพันระหว่างบริษัทกับผู้เอาประกันได้อย่างรวดเร็วตามสัญญาที่ได้ทำไว้กับบริษัท

เบี้ยประกันภัยต่อต่อเบี้ยประกันภัยรวบรวม

หน่วย : ล้านบาท

	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	6 เดือน ปี 2552
เบี้ยประกันภัยต่อจ่าย	238.70	274.95	275.30	157.62
เบี้ยประกันภัยรวบรวม	10,602.95	12,496.03	15,007.39	9,580.64
เบี้ยประกันภัยต่อ/เบี้ยประกันภัยรวบรวม (ร้อยละ)	2.25	2.20	1.83	1.65

ปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อโอกาส หรือข้อจำกัดการประกอบธุรกิจ

ปัจจัยสำคัญที่เป็นอุปสรรคและมีผลกระทบต่อโอกาสในการประกอบธุรกิจของบริษัท มีดังนี้

1. สภาพเศรษฐกิจที่ซบเซา สืบเนื่องจากภาวะถดถอยของเศรษฐกิจในประเทศสหรัฐอเมริกา ทำให้ทำให้ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมทั่วโลกซบเซามาตั้งแต่ปลายปี 2551 นอกจากนี้ นักลงทุนยังขาดความเชื่อมั่นในสถานการณ์ทางการเมืองและเศรษฐกิจภายในประเทศ ทำให้ประชาชนต้องเพิ่มสัดส่วนการออมที่มีสภาพคล่องสูง และลดสัดส่วนในการออมหรือลงทุนที่มีสภาพคล่องต่ำ เช่นการประกันชีวิต
2. ความแปรปรวนของสภาพดินฟ้าอากาศและภัยธรรมชาติที่ทวีความรุนแรงขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยลบต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ แต่ในขณะเดียวกันก็เป็นปัจจัยบวกต่อธุรกิจประกันชีวิต ทำให้ประชาชนหันมาให้ความสำคัญทำประกันชีวิตมากขึ้น
3. ความเสื่อมโทรมของสิ่งแวดล้อมและสังคม ทำให้ในปัจจุบันอัตราการเสียชีวิตจากโรคมะเร็ง หรืออาชญากรรมร้ายแรงมีมากขึ้น ความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นกับชีวิตเหล่านี้ทำให้ประชาชนหันมาสร้างหลักประกันให้กับครอบครัวด้วยการประกันชีวิตมากขึ้น
4. ความก้าวหน้าทางด้านการแพทย์ ส่งผลให้อายุเฉลี่ยของคนไทยสูงขึ้นทั้งในเพศชายและเพศหญิง⁵ ทำให้กรรมธรรม์ที่เคยออกด้วยตารางมรณะเก่ามีผลกำไรดีขึ้น และบริษัทประกันชีวิตสามารถออกแบบกรรมธรรม์ที่ให้ผลตอบแทนสูงขึ้นได้
5. สภาพครอบครัวที่มีแนวโน้มจะแต่งงานช้าลง มีบุตรช้าลง ไม่แต่งงาน หรือแต่งงานแต่ไม่มีบุตร ซึ่งแนวโน้มแรกส่งผลดีต่อธุรกิจประกันชีวิตเพราะคู่สามีภรรยาที่แต่งงานช้าจะมีความตระหนักถึงความสำคัญในการทำประกันชีวิตและมีความสามารถแบกรับภาระเบี้ยประกันได้มากกว่า ในขณะที่แนวโน้มการไม่แต่งงานส่งผลต่อธุรกิจประกันภัยเนื่องจากผู้ที่ไม่มีครอบครัวมีแรงจูงใจที่จะคุ้มครองบุคคลในครอบครัวต่ำ
6. ภาวะดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำ ตั้งแต่ปี 2551 ที่ผ่านมา ทำให้ความน่าสนใจของประกันชีวิตประเภทสะสมทรัพย์มีมากขึ้น แต่ในทางกลับกันก็ส่งผลให้ความสามารถในการหารายได้จากการลงทุนลดลง

⁵ อายุเฉลี่ยตามสถิติปี 2549 ในชายและหญิงเพิ่มขึ้นเป็น 68 ปี และ 75 ปี ตามลำดับ จาก 67 ปี และ 72 ปี ตามสถิติปี 2540



7. ผลกระทบจากการแข่งขันที่รุนแรง โดยบริษัทประกันชีวิตต่างๆ ได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบในการแข่งขันจากการแข่งขันทางด้านราคาและผลตอบแทนตัวแทน เป็นการแข่งขันในเรื่องการบริการหลังการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากขึ้น ซึ่งจะส่งผลดีต่อธุรกิจประกันชีวิตในอนาคต

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(1) กลยุทธ์การแข่งขัน

- (ก) เน้นการเพิ่มจำนวนตัวแทนใหม่เพื่อขยายตลาดของบริษัท และพัฒนาตัวแทนให้มีความรู้ความสามารถในระดับที่ปรึกษาทางการเงิน
- (ข) ขยายตลาดของบริษัทไประดับท้องถิ่นให้มากขึ้น โดยมีการจัดกิจกรรมการตลาดผ่านตัวแทนและสำนักงานสาขา เช่น การจัดมินิคอนเสิร์ต การแจกของกำนัลเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์ของบริษัทในระดับท้องถิ่น
- (ค) ส่งเสริมความร่วมมือทั้งในระดับนโยบายและระดับปฏิบัติงาน เพื่อประสิทธิภาพในด้านงานขายและการให้บริการสำหรับการขยายตลาดผ่านธนาคาร (Bancassurance)
- (ง) พัฒนาแบบประกันใหม่ที่สอดคล้องกับความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้าเป้าหมายในแต่ละช่องทางจัดจำหน่าย
- (จ) ดำเนินการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างการรับรู้และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทต่อกลุ่มเป้าหมาย เพื่อส่งเสริมการสร้างตลาดของบริษัทในระยะยาว
- (ฉ) พัฒนาด้านการให้บริการกับลูกค้าแบบ One Stop Service

(2) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

เพื่อให้การประกันชีวิตเกินประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อสามารถนำเสนอแบบประกันที่เหมาะสมและตรงกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้องและทั่วถึง โดยปัจจุบันบริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก 2 ช่องทางคือ ตัวแทน (Agent) และผ่านธนาคาร (Bancassurance)

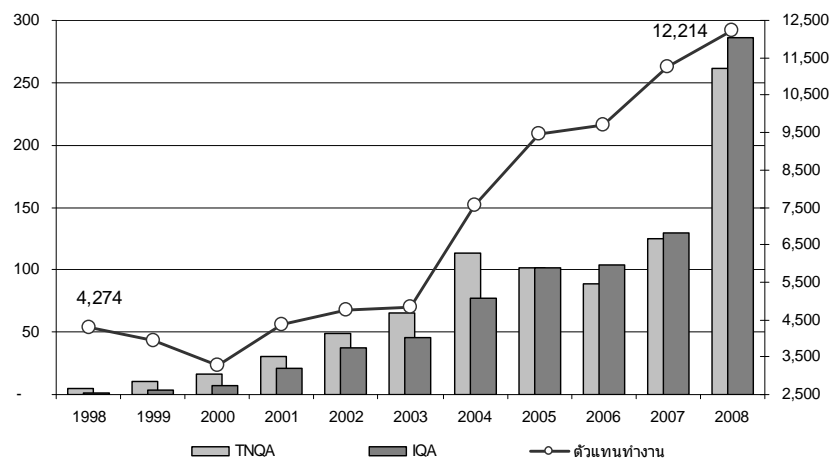
(ก) ตัวแทน

ช่องทางการจำหน่ายผ่านตัวแทน ถือเป็นช่องทางการจำหน่ายหลักที่บริษัทประกันชีวิตแนวหน้าของประเทศไทยให้ความสำคัญ เนื่องจากสินค้าประเภทประกันชีวิตเป็นสินค้าที่ต้องการการให้คำอธิบาย การสร้างความเข้าใจ การวิเคราะห์ความต้องการเฉพาะบุคคล และการบริการอย่างต่อเนื่องตลอดอายุสัญญา ดังนั้นตัวแทนจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการขยายตลาดประกันชีวิต ที่สามารถกระจายตัวเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว ให้คำปรึกษาและแนะนำแบบประกันที่เหมาะสมกับลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยตัวแทนจะได้รับผลตอบแทนในรูปของค่าจ้างหรือค่าตอบแทน (Commission) ซึ่งมีอัตราแตกต่างกันออกไป ตามปัจจัยหลักคือ ระบบโครงสร้างค่าตอบแทน และประเภทของแบบประกัน



ณ สิ้นปี 2551 มีตัวแทนทำงาน (active agent)⁶ 12,214 คน เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 974 คน หรือร้อยละ 8.67 และมีจำนวนตัวแทนที่ได้รับใบอนุญาตตัวแทนประกันชีวิตทั้งสิ้น 21,257 คน และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 มีจำนวนตัวแทนที่ได้รับใบอนุญาตตัวแทนประกันชีวิตทั้งสิ้น 21,490 คน โดยบริษัทได้นำนโยบายการเพิ่มจำนวนตัวแทนใหม่อย่างต่อเนื่องด้วยการวางระบบโครงสร้างค่าตอบแทนที่มีความเชื่อมโยงระหว่างการสร้างผลผลิตและการสร้างตัวแทนใหม่เข้าด้วยกัน โดยเป็นระบบโครงสร้างที่สามารถสืบทอดอาชีพส่วนบุคคลในครอบครัวได้อย่างต่อเนื่องอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับนโยบายด้านการพัฒนาตัวแทนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และการให้บริการแก่ลูกค้าเป้าหมาย โดยส่งเสริมหลักสูตรการอบรมในระดับสากล จากสมาคมการตลาดและการค้นคว้าประกันชีวิตของสหรัฐอเมริกา (LIMRA) และหลักสูตรสำคัญอื่นๆ เพื่อพัฒนาคุณภาพตัวแทนสู่ระดับที่ปรึกษาทางการเงิน ส่งผลให้บริษัทมีตัวแทนคุณภาพระดับชาติและระดับนานาชาติเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยในปี 2551 บริษัทมีจำนวนตัวแทนคุณภาพได้รับประกาศเกียรติบัตร Thailand National Quality Award (TNQA) 258 คน และ International Quality Award (IQA) 286 คน⁷

กราฟจำนวนตัวแทนทำงานและตัวแทนคุณภาพ



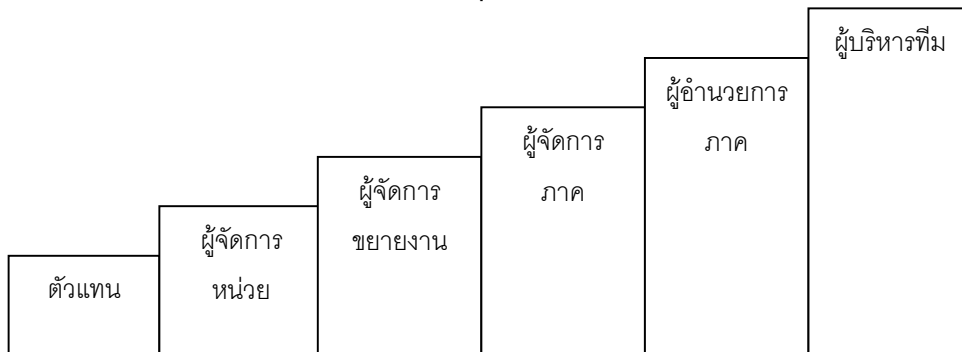
บริษัทมีโครงสร้างบุคคลากรฝ่ายขาย โดยขึ้นอยู่กับเบี้ยประกันที่ทำได้และจำนวนตัวแทนใหม่ที่แนะนำให้กับบริษัท โดยสามารถเรียงลำดับชั้นจากบนไปล่างได้ดังนี้ ผู้บริหารทีม ผู้อำนวยการภาค ผู้จัดการภาค ผู้จัดการขายงาน ผู้จัดการหน่วย และตัวแทน

⁶ ตัวแทนทำงาน (active agent) คือตัวแทนซึ่งมีผลงานจำหน่ายกรมธรรม์ในแต่ละรอบปี โดยจะเริ่มเก็บจำนวนตัวแทนทำงานตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ของรอบปีใดๆ ไปจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม ของรอบปีนั้นๆ

⁷ เกณฑ์ในการพิจารณาตัวแทนคุณภาพ TNQA ได้แก่ ผลงานยอดเงินเอาประกันของกรมธรรม์ที่ขายได้ไม่ต่ำกว่า 3.6 ล้านบาท และความคงอยู่ของกรมธรรม์ที่ขายได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ในช่วงระยะ 2 ปีติดต่อกัน และเป็นตัวแทนให้กับบริษัทประกันชีวิตบริษัทใดบริษัทหนึ่งติดต่อกันในช่วงที่มีการพิจารณาการปฏิบัติงาน ในขณะที่ตัวแทนคุณภาพ IQA จะพิจารณาจากเกณฑ์จำนวนกรมธรรม์ที่ขายได้ไม่น้อยกว่า 30 กรมธรรม์ มีความคงอยู่ของกรมธรรม์ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 เป็นจำนวน 2 ปี ต่อเนื่องกัน และมีคุณสมบัติต่างๆ ครบถ้วนตามข้อกำหนดของสมาคมการตลาดและการค้นคว้าประกันชีวิตของสหรัฐอเมริกา



โครงสร้างบุคลากรฝ่ายขาย



ในปี 2551 บริษัทมีจำนวนตัวแทนเพิ่มขึ้นประมาณ 2,000 คน น้อยกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ 2,800 คน เนื่องจาก คปภ. ได้บังคับใช้มาตรการการฝึกอบรมก่อนสอบขอรับใบอนุญาตการเป็นตัวแทน ทำให้เกิดความสับสนและติดขัดในระยะแรกที่ประกาศ คปภ. มีผลบังคับใช้ อย่างไรก็ตามในปี 2552 บริษัทมีเป้าหมายที่เพิ่มจำนวนตัวแทนคุณภาพดีเด่นแห่งชาติไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ในปี 2551 เบี้ยประกันภัยรับปีแรกผ่านช่องทางตัวแทนเป็นจำนวนเงิน 1,383.17 ล้านบาท หรือเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.37 เมื่อเทียบกับปี 2550 และมียอดเบี้ยรับปีถัดไป 7,898.93 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2550 ร้อยละ 16.71 โดยเบี้ยประกันภัยรับผ่านช่องทางตัวแทนในปี 2550 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.04 ของเบี้ยประกันภัยรับปีแรก และร้อยละ 61.85 ของเบี้ยประกันภัยรับทั้งหมด

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับปีแรกผ่านช่องทางตัวแทนเป็นจำนวนเงิน 647.04 ล้านบาท และมียอดเบี้ยรับปีต่อไป 3,748.34 ล้านบาท โดยเบี้ยประกันภัยรับผ่านช่องทางตัวแทนในงวด 6 เดือนแรกนี้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17.08 ของเบี้ยประกันภัยรับปีแรก และร้อยละ 45.88 ของเบี้ยประกันภัยรับทั้งหมด

(ข) ผ่านช่องทางธนาคาร (Bancassurance)

บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจประกันชีวิตผ่านช่องทางธนาคารในปี 2548 ภายหลังจากที่ธนาคารพาณิชย์ได้รับอนุญาตให้ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตได้ในปี 2547 โดย ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) (“ธนาคารกรุงเทพ”) ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ถือเป็นช่องทางหลักของบริษัทในการดำเนินธุรกิจผ่านช่องทางธนาคาร ซึ่งตลอด 4 ปีที่ผ่านมา ผลการดำเนินธุรกิจผ่านช่องทางนี้มีอัตราการขยายตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จนนับได้ว่าเป็นช่องทางหลักช่องทางหนึ่งของบริษัท โดยธนาคารกรุงเทพ ถือเป็นธนาคารพาณิชย์ที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศไทยซึ่งมีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ

สำหรับนโยบายหลักผ่านช่องทางธนาคาร บริษัทให้ความสำคัญกับเรื่องของการพัฒนาเจ้าหน้าที่ธนาคารเพื่อเสริมสร้างความรู้พื้นฐานของการประกันชีวิต แบบประกัน ตลอดจนทักษะในการขายและการทำธุรกิจประกันชีวิต รวมถึงการดำเนินการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทร่วมกับธนาคารกรุงเทพอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการดำเนินนโยบายในการให้ข้อมูลที่โปร่งใส และครบถ้วนของกรมธรรม์ประกันชีวิตที่นำเสนอต่อลูกค้า และการไม่ผลักดันการประกันชีวิตให้กับลูกค้าที่ไม่ต้องการ เพื่อรักษาภาพลักษณ์ และสัมพันธ์ที่ดีระหว่างลูกค้าและธนาคารกรุงเทพในระยะยาวด้วย

ในด้านการให้บริการ บริษัทได้ดำเนินการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริการก่อนและหลังการขายสำหรับช่องทางธนาคาร โดยได้จัดส่งเจ้าหน้าที่ของบริษัทเข้าดูแล และประสานงานภายในสาขาธนาคาร เพื่อให้คำแนะนำและอำนวยความสะดวกในการทำประกันชีวิตแก่ลูกค้า และเจ้าหน้าที่ธนาคารทุกสาขาทั่วประเทศ

ปี 2551 บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับปีแรกผ่านช่องทางธนาคารเป็นจำนวนเงิน 2,670.82 ล้านบาท หรือเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 63.59 เมื่อเทียบกับปี 2550 และมียอดเบี้ยรับปีถัดไป 2,304.39 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2550 ร้อยละ 72.96 โดยเบี้ยประกันภัยรับผ่าน



ช่องทางธนาคารในปี 2550 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 63.81 ของเบี้ยประกันภัยรับปีแรก และร้อยละ 33.15 ของเบี้ยประกันภัยรับทั้งหมด

ในงวด 6 เดือนแรก ปี 2552 บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับปีแรกผ่านช่องทางธนาคารเป็นจำนวนเงิน 3,048.87 ล้านบาท และมียอดเบี้ยรับปีต่อไป 1,592.95 ล้านบาท โดยเบี้ยประกันภัยรับผ่านช่องทางธนาคารในงวด 6 เดือนแรกนี้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80.48 ของเบี้ยประกันภัยรับปีแรก และร้อยละ 48.45 ของเบี้ยประกันภัยรับทั้งหมด

(ค) ช่องทางการจำหน่ายอื่น

นอกจากช่องทางการจำหน่ายหลัก 2 ช่องทางที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทยังจัดให้มีช่องทางการจำหน่ายอื่น เช่น พนักงานของบริษัท นายหน้านิติบุคคล (Broker) และผ่านช่องทางไปรษณีย์ (Direct Mail) ซึ่งทำให้บริษัทสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย ทำให้การกระจายกรรมธรรม์ของบริษัทมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ผลการดำเนินงานของช่องทางการจัดจำหน่ายนี้ อยู่ในระดับเป็นที่น่าพอใจ โดยในปี 2551 บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับปีแรกผ่านช่องทางการจำหน่ายอื่นเป็นจำนวนเงิน 131.92 ล้านบาท หรือปรับลดลงร้อยละ 48.89 เมื่อเทียบกับปี 2550 และมียอดเบี้ยรับปีถัดไป 618.15 ล้านบาท ลดลงจากปี 2550 ร้อยละ 46.45 โดยเบี้ยประกันภัยรับผ่านช่องทางอื่นในปี 2550 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.15 ของเบี้ยประกันภัยรับปีแรก และร้อยละ 5.00 ของเบี้ยประกันภัยรับทั้งหมด

สำหรับในงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับปีแรกผ่านช่องทางการจำหน่ายอื่นเป็นจำนวนเงิน 92.34 ล้านบาท และมียอดเบี้ยรับปีต่อไป 451.10 ล้านบาท โดยเบี้ยประกันภัยรับผ่านช่องทางอื่นในงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.44 ของเบี้ยประกันภัยรับปีแรก และร้อยละ 5.67 ของเบี้ยประกันภัยรับทั้งหมด

เบี้ยประกันภัยรับ จำแนกตามช่องทางการจำหน่าย ปี 2549

ช่องทางการจำหน่าย	เบี้ยปีแรก		เบี้ยรับปีต่อไป		เบี้ยรวม	
	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
ตัวแทน	1,249.05	48.77	6,248.04	77.69	7,497.09	70.71
ผ่านช่องทางธนาคาร	1,119.64	43.72	715.99	8.90	1,835.63	17.31
ช่องทางอื่น	192.28	7.51	1,077.96	13.40	1,270.24	11.98
ผลผลิตรวมทั้งสิ้น	2,560.97	100.00	8,041.99	100.00	10,602.95	100.00

เบี้ยประกันภัยรับ จำแนกตามช่องทางการจำหน่าย ปี 2550

ช่องทางการจำหน่าย	เบี้ยปีแรก		เบี้ยรับปีต่อไป		เบี้ยรวม	
	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
ตัวแทน	1,351.18	41.68	6,767.54	73.13	8,118.73	64.97
ผ่านช่องทางธนาคาร	1,698.08	52.38	1,332.31	14.40	3,030.39	24.25
ช่องทางอื่น	192.65	5.94	1,154.27	12.47	1,346.92	10.78
ผลผลิตรวมทั้งสิ้น	3,241.91	100.00	9,254.12	100.00	12,496.03	100.00



เบี้ยประกันภัยรับ จำแนกตามช่องทางการจำหน่าย ปี 2551

ช่องทางการจำหน่าย	เบี้ยปีแรก		เบี้ยรับปีต่อไป		เบี้ยรวม	
	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
ตัวแทน	1,383.17	33.04	7,898.93	72.99	9,282.10	61.85
ผ่านช่องทางธนาคาร	2,670.82	63.81	2,304.39	21.29	4,975.21	33.15
ช่องทางอื่น	131.92	3.15	618.15	5.71	750.08	5.00
ผลผลิตรวมทั้งสิ้น	4,185.91	100.00	10,821.47	100.00	15,007.38	100.00

เบี้ยประกันภัยรับ จำแนกตามช่องทางการจำหน่าย 6 เดือน ปี 2552

ช่องทางการจำหน่าย	เบี้ยปีแรก		เบี้ยรับปีต่อไป		เบี้ยรวม	
	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
ตัวแทน	647.04	17.08	3,748.34	64.71	4,395.38	45.88
ผ่านช่องทางธนาคาร	3,048.87	80.48	1,592.95	27.50	4,641.82	48.45
ช่องทางอื่น	92.34	2.44	451.10	7.79	543.44	5.67
ผลผลิตรวมทั้งสิ้น	3,788.25	100.00	5,792.39	100.00	9,580.64	100.00

3.2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เนื่องจากในปัจจุบัน บริษัทได้ดำเนินธุรกิจประกันชีวิตใน 2 ประเภทหลัก คือ การประกันชีวิตสามัญและประกันชีวิตกลุ่ม ซึ่งการแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละประเภทนั้น บริษัทเน้นให้เกิดความเชื่อมโยงกับช่องทางจัดจำหน่ายเป็นสำคัญ โดยสามารถแบ่งกลุ่มเป้าหมายได้ดังต่อไปนี้

- (1) ประกันชีวิตสามัญ ผู้มีรายได้ทั่วไป พนักงาน ข้าราชการ เจ้าของธุรกิจ ลูกค้าเงินฝากและสินเชื่อส่วนบุคคลของธนาคาร
- (2) ประกันชีวิตกลุ่ม กลุ่มอุตสาหกรรม องค์กรธุรกิจต่าง ๆ กลุ่มลูกค้าบัตรเครดิต สินเชื่อบ้าน และสินเชื่อธุรกิจ

3.2.3 ภาวะตลาดและการแข่งขัน⁸

ในปี 2551 ธุรกิจประกันชีวิตมีเบี้ยประกันภัยรับรวม 221,969.10 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 10.09 เมื่อเทียบกับปี 2550 มากกว่าอัตราการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจโดยรวมที่เติบโตร้อยละ 2.6 โดยการเติบโตของธุรกิจถูกผลักดันด้วยการขยายฐานลูกค้าใหม่ โดยมียอดเบี้ยประกันภัยรับปีแรก 44,733.11 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.95 ส่วนเบี้ยประกันภัยปีต่อไปมีจำนวน 153,230.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.67

⁸ ข้อมูลจากสมาคมประกันชีวิตแห่งประเทศไทย



สำหรับช่วง 6 เดือนแรกของปี 2552 ธุรกิจประกันชีวิตมีเบี้ยประกันภัยรับรวม 119,862.77 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 15.37 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2551 ซึ่งมีเบี้ยประกันภัยรับรวม 103,893.98 ล้านบาท โดยมียอดเบี้ยประกันภัยรับปีแรกในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2552 เท่ากับ 39,420.91 ล้านบาท ส่วนเบี้ยประกันภัยปีต่อไปมีจำนวน 80,441.82 ล้านบาท

(1) ภาวะเศรษฐกิจและอัตราดอกเบี้ยนโยบาย

การทำประกันชีวิตถือได้ว่าเป็นการทำธุรกรรมที่มีลักษณะผสมผสานระหว่างการออมหรือการลงทุน โดยจะได้รับผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมจากภาวะการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ธุรกิจประกันชีวิตเป็นการดำเนินธุรกิจโดยการรับเบี้ยประกันจากผู้เอาประกันไปลงทุนต่อในหลักทรัพย์ของรัฐบาลหรือเอกชนเพื่อหวังผลตอบแทนให้เพียงพอต่อการจ่ายชำระภาระต่อผู้เอาประกันที่จะเกิดขึ้นและอาจจะเกิดขึ้น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดจึงส่งผลกระทบต่อความสามารถในการหาผลตอบแทนในการลงทุนของบริษัท โดยเฉพาะอัตราผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาล พันธบัตรรัฐวิสาหกิจ และตราสารหนี้ภาคเอกชน

ในช่วงปลายปี 2551 และ 6 เดือนแรกของปี 2552 เศรษฐกิจโลกชะลอตัวอย่างมากจากการหดตัวของเศรษฐกิจของประเทศอุตสาหกรรม และประเทศที่พึ่งพิงการส่งออกเป็นสำคัญ ปัญหาทางการเงินในสหรัฐอเมริกาเพิ่มความรุนแรงมากขึ้น การล้มละลายของสถาบันการเงินและการขาดความเชื่อมั่นในภาวะเศรษฐกิจโลกส่งผลให้สินเชื่อกีดความตึงตัวมาก ทำให้อินาการกลางทั่วโลกต้องเสริมสภาพคล่องเข้าสู่ระบบโดยการลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายอย่างต่อเนื่อง สิ่งที่มาตามก็คือผลตอบแทนที่ต่ำลงของการลงทุนในตลาดพันธบัตร

ประมาณการขยายตัวของเศรษฐกิจในประเทศต่าง

หน่วย : ร้อยละ

	2549	2550	2551	2552 ¹
ทั่วโลก	5.3	5.2	2.8	(-2.0) – (-1.5)
สหรัฐอเมริกา	2.8	2.0	1.2	(-3.0) – (-1.5)
กลุ่มยูโรโซน	3.0	3.0	0.7	-4.2
ญี่ปุ่น	2.1	2.4	-0.7	(-6.0) – (-5.0)
จีน	11.6	13.0	9.1	6.5
อินเดีย	9.7	9.3	7.3	4.8
ไทย	5.2	4.9	2.6	(-3.0) – (-4.5)

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, ธนาคารแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ /1 - ประมาณการ

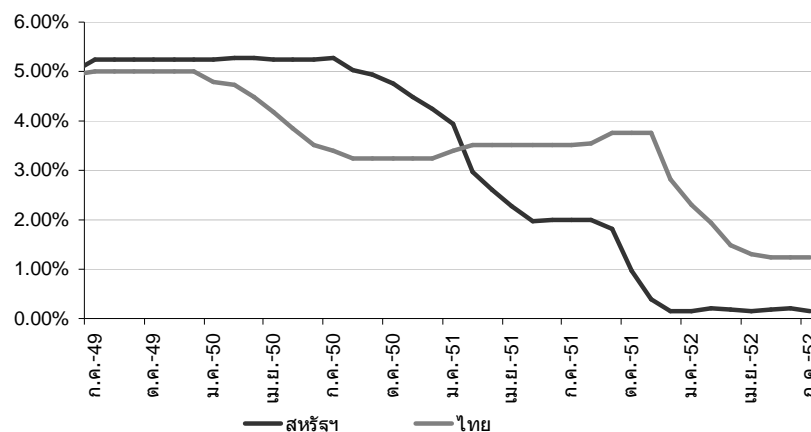
เครื่องชี้วัดทางเศรษฐกิจในหลายประเทศชี้ว่าเศรษฐกิจเริ่มมีเสถียรภาพมากขึ้นและเริ่มมีสัญญาณของการปรับตัวในทิศทางที่ดี ทำให้เกิดความเชื่อมั่นว่าเศรษฐกิจอาจจะฟื้นตัวดีขึ้นในช่วงปลายปี 2552 โดยเศรษฐกิจในสหรัฐอเมริกาและจีนเริ่มมีการหดตัวในอัตราที่ลดลงซึ่งเป็นผลมาจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ ทั้งการปรับลดอัตราดอกเบี้ย การอัดฉีดสภาพคล่อง และการเพิ่มการใช้จ่ายและการลงทุนของภาครัฐ อย่างไรก็ตามเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศยูโรและญี่ปุ่นนั้นยังไม่มีสัญญาณของการปรับตัวในทิศทางดีขึ้นอย่างชัดเจนนัก



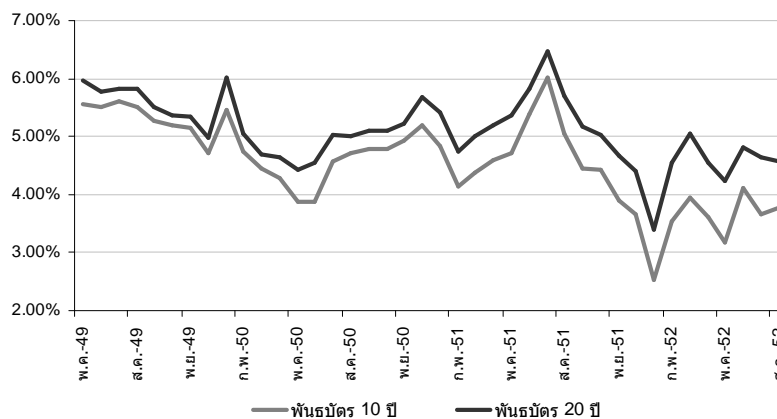
ธนาคารกลางสหรัฐได้ดำเนินมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจโดยการปรับลดอัตราดอกเบี้ยเพื่อเพิ่มสภาพคล่องเข้าไปในระบบการเงิน ซึ่งเมื่อเดือนพฤษภาคม 2552 ธนาคารกลางสหรัฐได้ปรับลดอัตราดอกเบี้ย Fed Funds Rate ลงมาอยู่ที่ร้อยละ 0 - 0.25 ต่อปี พิจารณาจากภาวะเศรษฐกิจที่หดตัวจากการส่งออกที่ลดลง เช่นเดียวกับสหรัฐอเมริกา เมื่อเดือนเมษายน 2552 ประเทศไทยได้ปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงมาอยู่ที่ร้อยละ 1.25 ต่อปี

จากกราฟการเคลื่อนไหวของดอกเบี้ยนโยบาย จะเห็นได้ว่าอัตราดอกเบี้ยของทั้งสองประเทศโดยมากจะเคลื่อนไหวใกล้เคียงกัน เช่นเมื่อปี 2549 ที่ธนาคารกลางทั้งสองแห่งปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยต่อเนื่องเพื่อแก้ปัญหาเงินเฟ้อ แต่ในปี 2550 ประเทศไทยไม่สามารถปรับอัตราดอกเบี้ยนโยบายให้เท่า Fed Funds Rate ได้เนื่องจากความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและอุปสงค์ของภาคเอกชนอยู่ในเกณฑ์ต่ำจากความไม่มั่นคงของสถานการณ์ทางการเมือง แต่ในเดือนพฤษภาคม 2552 อัตราดอกเบี้ยนโยบายของสหรัฐได้ปรับตัวลงมาในระดับที่ต่ำกว่าของประเทศไทยร้อยละ 1.06 ต่อปี การลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงนั้นส่งผลกระทบโดยตรงต่อผลตอบแทนของการลงทุนในพันธบัตรรัฐบาล ตราสารหนี้ และหุ้นกู้ ดังนั้น การเคลื่อนไหวของ Fed Funds Rate ในสหรัฐอเมริกานั้นสามารถสะท้อนถึงผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาลในประเทศไทยได้เป็นอย่างดี

ดอกเบี้ยนโยบายของประเทศไทยและสหรัฐ อเมริกา



ผลตอบแทนของพันธบัตรระยะยาว 10 ปี และ 20 ปี

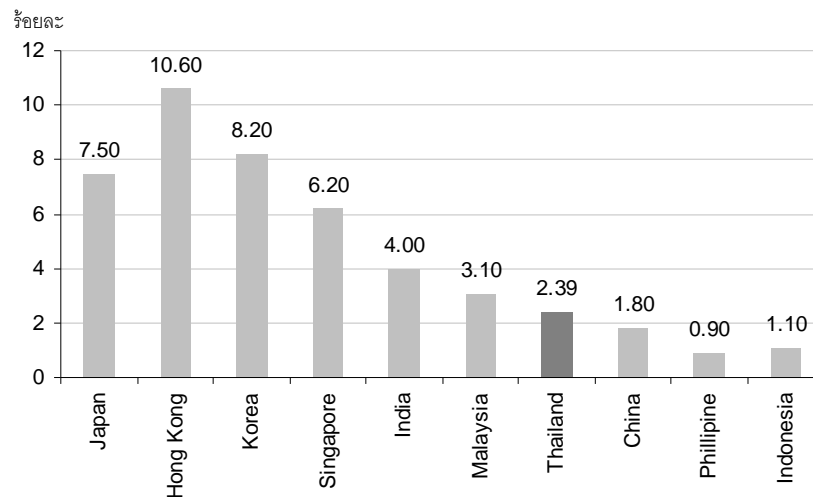




จากกราฟความสัมพันธ์ข้างต้น พบว่าโดยมากผลตอบแทนของพันธบัตรระยะยาวกับดอกเบี้ยนโยบายมีความสัมพันธ์กัน ในทางบวก คือเมื่อธนาคารกลางปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบาย ผลตอบแทนของพันธบัตรก็จะมากขึ้นตาม และในทางกลับกัน ดังนั้น การที่ธนาคารกลางสหรัฐฯ ได้ดำเนินมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจด้วยการปรับลดอัตราดอกเบี้ยเพื่อเพิ่มสภาพคล่องนั้นทำให้ ธนาคารแห่งประเทศไทยต้องลดดอกเบี้ยตาม และสิ่งที่ตามมาคือการลดลงของผลตอบแทนจากการลงทุนใน พันธบัตรรัฐบาล ตราสารหนี้ และหุ้นกู้ และจะส่งผลกระทบต่อเนื่องไปยังการหาผลกำไรจากการลงทุนของธุรกิจประกันชีวิต

(2) ภาวะธุรกิจประกันชีวิตของประเทศไทย

สัดส่วนของเบี้ยประกันภัยรับสุทธิต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศต่าง ๆ ปี 2550



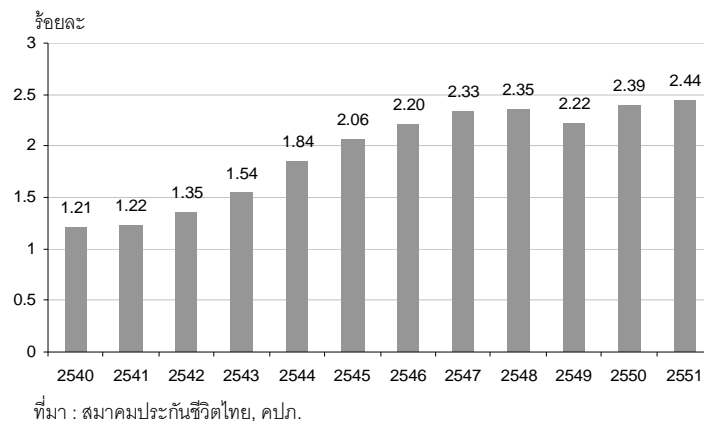
ที่มา : Swiss Reinsurance, สมาคมประกันชีวิตไทย

ปัจจุบันการประกันชีวิตกลายเป็นเครื่องมือจำเป็นสำหรับใช้ป้องกันความเสี่ยงทั้งให้กับตนเอง และบุคคลในครอบครัว ทำให้ประชาชนที่มีความรู้ความเข้าใจถึงความจำเป็นของการทำประกันชีวิตและมีรายได้ในระดับสูงพอที่จะมีการออมเริ่มหันมาทำประกันชีวิตมากขึ้น จากเหตุผลดังกล่าวประเทศที่มีระดับการศึกษาและระดับรายได้ต่อหัวสูงจึงมีแนวโน้มที่ประชาชนในประเทศนั้นๆ จะทำการประกันชีวิตสูง

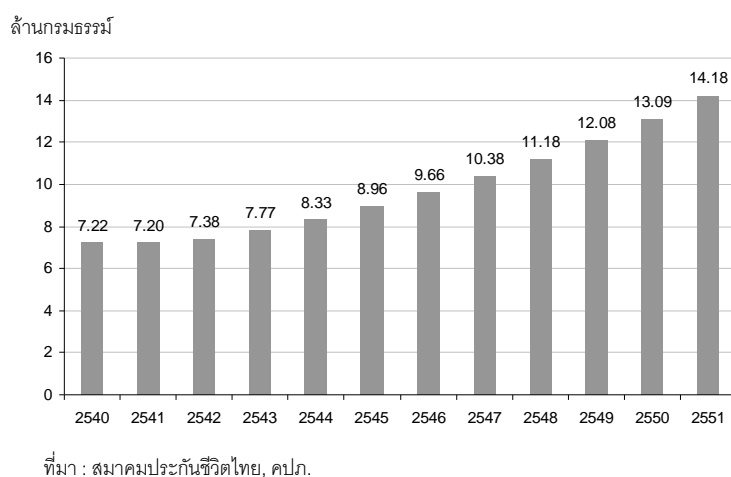
แนวโน้มดังกล่าวสามารถพบได้จากแผนภูมิข้างต้น โดยกลุ่มประเทศที่มีรายได้สูงในทวีปเอเชีย เช่น ญี่ปุ่น ฮองกง เกาหลี และสิงคโปร์ มีสัดส่วนเบี้ยประกันรับสุทธิต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Net Premium per GDP) สูงกว่าประเทศที่มีรายได้ของประชากรต่ำ เช่น มาเลเซีย ไทย จีน ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย โดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น ซึ่งในปี 2550 มีสัดส่วนเบี้ยประกันรับสุทธิต่อรายได้ของประชากรสูงถึงร้อยละ 7.5 หากพิจารณาประเทศไทยซึ่งมีสัดส่วนเบี้ยประกันรับสุทธิต่อรายได้ของประชากรอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว จะพบว่าธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยยังสามารถที่จะเจริญเติบโตได้เร็วกว่าการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ เห็นได้จากการพัฒนาการศึกษาระดับรายได้ของประชาชนในประเทศให้สูงขึ้นในอดีต ซึ่งทำให้สัดส่วนเบี้ยประกันรับสุทธิต่อรายได้ของประชากรของประเทศไทยได้เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 1.21 ในปี 2540 เป็นร้อยละ 2.44 ในปี 2551



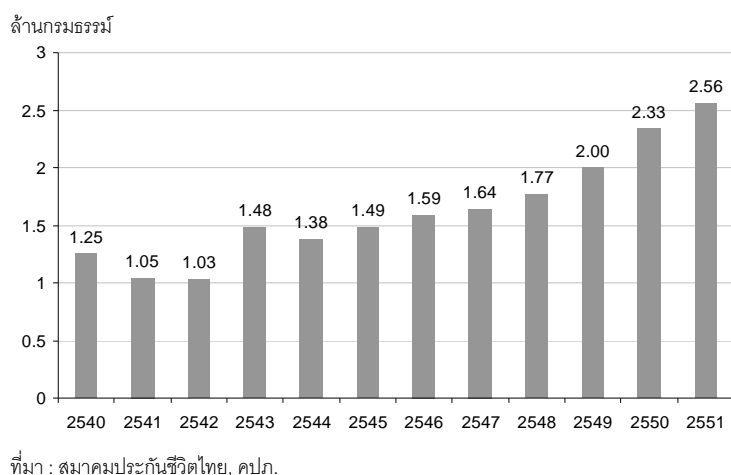
อัตราส่วนเบี้ยประกันภัยรับสุทธิต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของประเทศไทย ระหว่างปี 2540 -2551



จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตรวมในแต่ละปีของประเทศไทย



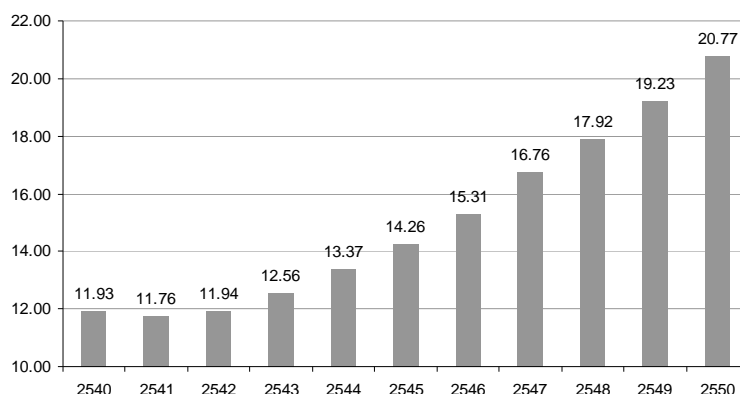
จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตใหม่ในแต่ละปีของประเทศไทย





จำนวนกรรมธรรม์ต่อประชากรในแต่ละปีของประเทศไทย

กรรมธรรม์ต่อร้อยคน



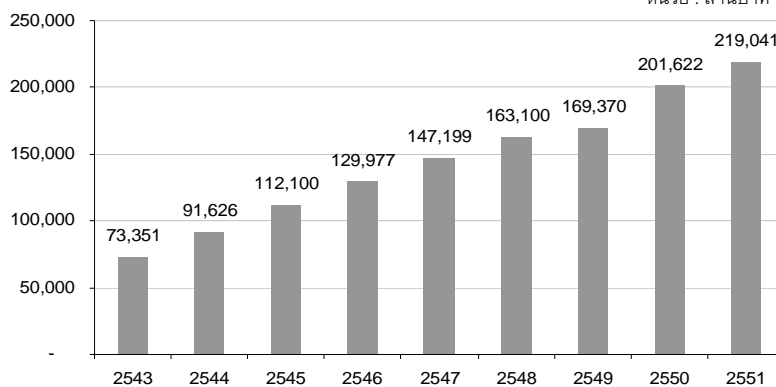
ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย, คปภ.

นอกจากอัตราส่วนเบี้ยประกันภัยรับสุทธิต่อผลิตภัณฑ์ประชาชาติ หากพิจารณาด้านจำนวนกรรมธรรม์จะพบว่าจำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิตของประเทศไทยซึ่งเท่ากับ 7.22 ล้านกรรมธรรม์ ในปี 2540 ได้เพิ่มขึ้นเป็น 14.18 ล้านกรรมธรรม์ ในปี 2551 หรือเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 6.34 ต่อปี

นอกจากจำนวนกรรมธรรม์โดยรวมซึ่งเพิ่มขึ้นจากการที่จำนวนกรรมธรรม์ใหม่มีมากกว่าจำนวนกรรมธรรม์ที่ครบอายุในแต่ละปี จะเห็นได้ว่าจำนวนกรรมธรรม์ใหม่ในแต่ละปีมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยตั้งแต่ปี 2540 กระทั่งปี 2551 จำนวนกรรมธรรม์ใหม่เพิ่มขึ้นจากระดับ 1.25 ล้านกรรมธรรม์ในปี 2540 เป็น 2.56 ล้านกรรมธรรม์ในปี 2551 หรือเป็นการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยด้วยอัตราร้อยละ 6.73 ต่อปี

เบี้ยประกันภัยรับสุทธิของประเทศไทย ปี 2543-2551

หน่วย : ล้านบาท

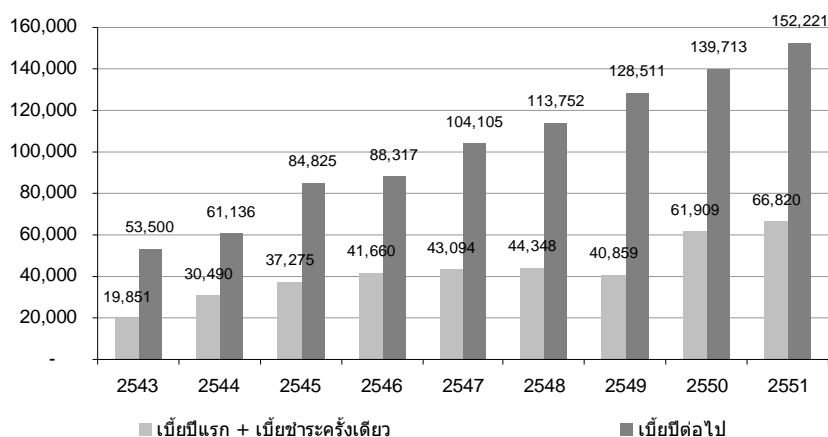


ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย, คปภ.



เบี้ยประกันภัยรับสุทธิของประเทศไทย ปี 2543-2551

หน่วย : ล้านบาท



ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย, คปภ.

ผลจากการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของจำนวนกรรมวิธีใหม่ส่งผลให้มูลค่าเบี้ยประกันภัยรับสุทธิในตลาดมีการเพิ่มขึ้นเช่นกัน โดยในปี 2543 มูลค่าเบี้ยประกันภัยรับสุทธิมีเพียง 73,351 ล้านบาท ขณะที่ปี 2551 มีมูลค่าเพิ่มขึ้นเป็น 219,041 ล้านบาท ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 14.65 ต่อปี

ทั้งนี้เมื่อจำแนกมูลค่าเบี้ยประกันภัยรับสุทธิปีแรกรวมกับมูลค่าเบี้ยประกันภัยรับสุทธิจ่ายครั้งเดียวพบว่ามียอดการเติบโตอยู่ในเกณฑ์สูงที่ระดับเฉลี่ยร้อยละ 16.38 ต่อปี ในช่วงปี 2543 – 2551 ซึ่งจากการเพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่สูงของเบี้ยประกันภัยรับสุทธิปีแรก ส่งผลให้มูลค่าเบี้ยประกันภัยรับสุทธิต่อไปมีการเติบโตในอัตราที่สูงขึ้นเช่นกัน โดยเป็นการเพิ่มขึ้นจากระดับ 53,500 ล้านบาท ในปี 2540 เป็น 152,221 ล้านบาทในปี 2551 ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 13.96 ต่อปี

สำหรับผลประกอบการของธุรกิจประกันชีวิต ในช่วง 5 เดือนแรกของปี 2552 ธุรกิจประกันชีวิตทั้งระบบมีจำนวนกรรมวิธีที่มีผลบังคับเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2551 ทั้งสิ้น 985,855 กรรมวิธี⁹ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.68 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาที่มีจำนวนกรรมวิธีที่มีผลบังคับใช้เพิ่มขึ้น 960,112 กรรมวิธี ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ประชากรในประเทศยังเห็นความสำคัญของการประกันชีวิตถึงแม้จะอยู่ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจซบเซา

(3) การแข่งขัน

ปัจจุบันมีบริษัทที่ประกอบธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยรวมทั้งหมด 25 แห่ง แบ่งออกเป็นบริษัทในประเทศไทย 24 แห่ง และสาขาของบริษัทต่างประเทศ 1 แห่ง โดยในปี 2551 บริษัทที่มีส่วนแบ่งตลาดของเบี้ยประกันภัยปีแรก (ไม่รวมเบี้ยจ่ายครั้งเดียว) ร้อยละ 8.01 (เพิ่มจากปี 2550 ที่ ร้อยละ 6.37) ถือเป็นบริษัทประกันชีวิตที่ใหญ่เป็นอันดับที่ 6 ของประเทศ การขยายธุรกิจประกันชีวิตจากอดีตได้ใช้การเพิ่มจำนวนตัวแทนของบริษัทเป็นหลักจึงทำให้ส่วนแบ่งตลาดกระจุกตัวในบริษัทประกันชีวิตขนาดใหญ่ ส่วนแบ่งตลาดรวมของบริษัทประกันชีวิต 10 อันดับแรกอยู่ที่ประมาณร้อยละ 95.11 ซึ่งหมายความว่าบริษัทประกันชีวิตอีกเกือบ 15

⁹ ข้อมูลจาก คปภ.



บริษัทต้องต่อสู้เพื่อส่วนแบ่งตลาดไม่ถึงร้อยละ 5 สำหรับช่วง 6 เดือนแรกของปี 2552 บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดของเบี้ยประกันภัยปีแรก (ไม่รวมเบี้ยจ่ายครั้งเดียว) ร้อยละ 12.61 ถือเป็นบริษัทประกันชีวิตที่ใหญ่เป็นอันดับที่ 2 ของประเทศ

บริษัท อเมริกัน อินเตอร์เนชั่นแนล แอสซัวรันส์ จำกัด เป็นบริษัทที่ครองส่วนแบ่งตลาดประกันชีวิตเป็นอันดับ 1 มานานกว่าสิบปี ด้วยส่วนแบ่งการตลาดกว่าร้อยละ 25 ในขณะที่เดียวกันบริษัทประกันชีวิตอื่น ๆ ได้แข่งขันในการสรรหาตัวแทนเพิ่มเพื่อเพิ่มปริมาณเบี้ยประกันรวมและส่วนแบ่งการตลาด

ส่วนแบ่งเบี้ยประกันภัยปีแรกของบริษัทต่างๆ ในธุรกิจประกันชีวิต 2549 – 6 เดือน ปี 2552¹

หน่วย : ล้านบาท

บริษัท	2549		2550		2551		6 เดือน 2552	
	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด
1 เอไอเอ	11,055.28	33.29	12,623.46	28.77	12,774.27	28.56	6,594.98	24.15
2 กรุงเทพประกันชีวิต	2,292.31	6.90	2,794.82	6.37	3,515.66	7.86	3,441.83	12.61
3 ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์	2,182.06	6.57	3,627.79	8.27	4,367.08	9.76	3,225.16	11.81
4 เมืองไทยประกันชีวิต	2,413.47	7.27	3,409.51	7.77	3,647.98	8.15	3,193.82	11.70
5 ไทยประกันชีวิต	4,586.28	13.81	5,112.10	11.65	5,452.73	12.19	2,592.70	9.50
6 อยูรยา อลิอันซ์	3,762.86	11.33	6,296.80	14.35	4,127.62	9.23	1,882.38	6.89
7 กรุงเทพไทยแอกซ่า	1,247.46	3.76	2,259.18	5.15	2,928.50	6.55	1,871.23	6.85
8 ไทยสมุทร	1,733.63	5.22	1,839.00	4.19	2,072.25	4.63	1,091.45	4.00
9 โอเอเอ็นจี	1,340.19	4.04	1,743.34	3.97	1,993.51	4.46	972.57	3.56
10 ธนชาติ	130.69	0.39	267.84	0.61	205.85	0.46	404.36	1.48
อื่นๆ	2,462.97	7.42	3,9015.37	8.90	3,647	8.15	2,032.81	7.45
รวม	33,204.02	100.00	43,879.20	100.00	44,733.11	100.00	27,303.29	100.00

ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย

หมายเหตุ /1 - เบี้ยประกัน หมายถึง เบี้ยประกันภัยปีแรก ไม่รวมเบี้ยประกันภัยจ่ายครั้งเดียว



ส่วนแบ่งเบี้ยประกันภัยรับรวมของบริษัทต่างๆ ในธุรกิจประกันชีวิต 2549 – 6 เดือน ปี 2552

หน่วย : ล้านบาท

บริษัท	2549		2550		2551		6 เดือน 2552	
	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด
1 เอไอเอ	72,681.87	41.94	78,819.86	39.09	83,289.25	37.52	40,469.22	33.76
2 ไทยประกันชีวิต	24,348.02	14.05	29,901.63	14.83	32,246.08	14.53	16,416.33	13.70
3 เมืองไทยประกันชีวิต	10,001.02	5.77	13,693.25	6.79	17,242.67	7.77	10,759.00	8.98
4 กรุงเทพมหานคร	10,432.83	6.02	12,399.22	6.15	15,007.39	6.76	9,580.64	7.99
5 ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์	10,000.77	5.77	12,157.12	6.03	15,101.05	6.80	9,552.47	7.97
6 อยูธยา อลิอันซ์	18,436.76	10.64	19,237.09	9.54	14,558.28	6.56	7,045.23	5.88
7 กรุงเทพประกันชีวิต	3,610.04	2.08	5,814.15	2.88	9,052.39	4.08	5,487.83	4.58
8 ไทยสมุทร	8,813.58	5.09	9,247.74	4.59	9,878.85	4.45	5,123.31	4.27
9 ธนชาติ	1,331.52	0.77	3,364.54	1.67	4,935.92	2.22	3,746.62	3.13
10 โอเอเอ็นจี	3,537.87	2.04	4,826.31	2.39	6,200.56	2.79	3,312.63	2.76
อื่นๆ	10,098.09	5.83	12,161.92	6.03	14,456.66	6.51	8,369.48	6.98
รวม	173,292.38	100.00	201,622.82	100.00	221,969.10	100.00	19,862.77	100.00

ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย

ในช่วงสองปีที่ผ่านมา บริษัทประกันชีวิตจำนวนหนึ่งได้เล็งเห็นถึงโอกาสและให้ความสำคัญในการขยายผลผลิตผ่านช่องทางจำหน่ายผ่านธนาคาร นอกจากนั้นผู้เอาประกันภัยเองได้เริ่มหันมาซื้อกรมธรรม์ผ่านช่องทางจำหน่ายผ่านทางธนาคารมากขึ้น ทำให้ส่วนแบ่งตลาดของบริษัทประกันชีวิตที่มีช่องทางจำหน่ายผ่านธนาคารที่แข็งแกร่งเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด โดยบริษัทประกันชีวิตที่มีการเพิ่มขึ้นของเบี้ยประกันจากการจำหน่ายผ่านช่องทางธนาคารได้แก่ บริษัทไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) บริษัท กรุงเทพมหานคร จำกัด (มหาชน) บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด บริษัท อยูธยา อลิอันซ์ ซี.พี. ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) เป็นต้น สำหรับบริษัทประกันชีวิตที่ไม่มีช่องทางจำหน่ายชนิดนี้ก็ตระหนักถึงความสำคัญและพยายามติดต่อเพื่อทำสัญญาการจำหน่ายผ่านธนาคาร อย่างไรก็ตามธนาคารขนาดใหญ่ที่มีเครือข่ายสาขาแข็งแกร่งได้ทำสัญญาเป็นตัวแทนให้กับบริษัทประกันชีวิตในกลุ่มแล้ว จึงทำให้การแข่งขันในช่องทางจำหน่ายนี้มีจำกัด โดยในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2552 บริษัทที่มีเบี้ยประกันภัยที่ธนาคารซื้อให้ทั้งสิ้น 3,048.70 ล้านบาท โดยมีส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอันดับ 3 หรือคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาด ร้อยละ 16.33

สัดส่วนเบี้ยประกันภัยปีแรกผ่านช่องทางธนาคารของแต่ละบริษัทประกันชีวิต ปี 2550 – 6 เดือน 2552 ¹

หน่วย : ล้านบาท

บริษัท	2550		2551		6 เดือน 2552	
	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด
1 เมืองไทยประกันชีวิต	2,482.32	24.87	1,847.67	17.02	3,342.61	17.91
2 ธนชาต	19.21	0.19	55.00	0.51	3,174.88	17.01
3 กรุงไทยประกันชีวิต	1,146.30	11.48	1,951.92	17.98	3,048.70	16.33
4 ไทยพาณิชย์วินยอร์คไลฟ์	2,899.37	29.05	3,489.98	32.14	2,771.05	14.84
5 เอไอเอ	225.89	2.26	239.63	2.21	2,052.48	10.99
6 กรุงไทยแอกซ่า	741.98	7.43	1,249.63	11.51	1,635.77	8.76
7 อยูรยา อลิอันซ์	1,261.69	12.64	589.88	5.43	532.17	2.85
8 ไอเอ็นจี	0.48	0.00	426.32	3.93	454.48	2.43
9 พรูเด็นเชียล	49.15	0.49	149.80	1.38	374.60	2.01
10 นครหลวง	338.42	3.39	450.51	4.15	352.92	1.89
อื่นๆ	816.86	8.18	407.58	4.08	927.78	9.28
รวม	9,981.68	100.00	10,857.91	100.00	18,667.44	100.00

ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย

หมายเหตุ /1 - เบี้ยประกัน หมายถึง เบี้ยประกันภัยปีแรก รวมเบี้ยประกันภัยจ่ายครั้งเดียว

สัดส่วนเบี้ยประกันภัยรวมผ่านช่องทางธนาคารของแต่ละบริษัทประกันชีวิต ปี 2550 – 6 เดือน 2552

หน่วย : ล้านบาท

บริษัท	2550		2551		6 เดือน 2552	
	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด	เบี้ยประกัน	ส่วนแบ่ง การตลาด
1 ไทยพาณิชย์วินยอร์คไลฟ์	8,239.09	41.13	10,517.91	39.16	7,452.11	24.70
2 เมืองไทยประกันชีวิต	3,439.99	17.17	4,316.93	16.07	5,397.32	17.89
3 กรุงไทยประกันชีวิต	2,466.76	12.31	4,253.17	15.84	4,641.65	15.39
4 ธนชาต	32.51	0.16	83.38	0.31	3,189.11	10.57
5 กรุงไทยแอกซ่า	1,405.68	7.02	2,726.32	10.15	2,734.53	9.06
6 เอไอเอ	428.02	2.14	467.12	1.74	2,205.10	7.31
7 ไทย คาร์ดิฟ	754.81	3.77	747.08	2.78	914.87	3.03
8 นครหลวง	1,073.90	5.36	1,287.53	4.79	883.60	2.93
9 อยูรยา อลิอันซ์	1,797.24	8.97	1,325.38	4.93	864.99	2.87
10 ไอเอ็นจี	0.48	0.00	426.66	1.59	505.41	1.68
อื่นๆ	395.36	1.97	707.06	2.63	1,378.50	4.57
รวม	20,033.84	100.00	26,858.54	100.00	30,167.19	100.00

ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย



นอกจากการแข่งขันทางด้านช่องทางการจัดจำหน่ายแล้ว ยังมีการแข่งขันทางด้านผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอต่อลูกค้าด้วย โดย
กรมธรรม์ส่วนใหญ่ที่กำหนดผลตอบแทนคงที่นั้น การแข่งขันเสนอผลตอบแทนที่สูงกว่าถูกกำหนดด้วยความสามารถในการลงทุน
และอัตราค่าตอบแทนที่เสนอให้กับตัวแทนของบริษัทประกันชีวิต ซึ่งไม่มีข้อแตกต่างมากนักสำหรับบริษัทประกันแนวหน้าของตลาด
นอกจากนี้ในช่วงที่ผ่านมาได้มีการออกผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ เช่น กรมธรรม์ที่บริษัทประกันชีวิตขายควบคู่กับหน่วยลงทุนของกองทุน
รวม ซึ่งทำให้ผู้ซื้อได้รับทั้งความคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันชีวิต และได้ลงทุนในกองทุนรวม เรียกว่ากรมธรรม์แบบ Unit Link
อย่างไรก็ตามปัญหาข้อหนึ่งในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้คือ ยังต้องอาศัยตัวแทนและลูกค้าที่มีความรู้ระดับหนึ่ง เนื่องจาก
ผลิตภัณฑ์มีความซับซ้อนกว่ากรมธรรม์ประกันชีวิตทั่วไป



(4) แนวโน้มของธุรกิจประกันชีวิตปี 2552

ในปี 2552 คาดว่าอัตราการขยายตัวของเบี้ยประกันภัยรับรวมน่าจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 10.6¹⁰ ซึ่งสูงกว่าอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ซึ่งประมาณการไว้ที่ร้อยละ -3.0 ถึงร้อยละ -4.5¹¹ เนื่องจากฐานเบี้ยประกันภัยรับรวมในปีที่ผ่านมาเติบโตขึ้น ประกอบกับสภาวะแวดล้อมทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป จึงคาดว่า การขยายตลาดเบี้ยประกันชีวิตรายใหม่ (New Business) อาจได้รับผลกระทบจากปัจจัยที่สำคัญดังนี้

1. ผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจระหว่างปลายปี 2551 ถึงต้นปี 2552 ทำให้ประชาชนเล็งเห็นความสำคัญของการออม และการหาวิธีรับภาระจากความเสี่ยง
2. ทิศทางอัตราดอกเบี้ยของสถาบันการเงินเริ่มคงที่และอาจมีการปรับเพิ่มขึ้น หลังจากที่ได้ปรับลดลงมากกว่าร้อยละ 1 ตั้งแต่ต้นปี 2552 ตามภาวะดอกเบี้ยโลกที่ปรับตัวลดลง
3. นโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล ซึ่งรัฐบาลจะทำการอัดฉีดเงินจำนวนกว่าสี่แสนล้านบาทเข้าสู่ระบบ จะเพิ่มการจ้างงานและรายได้ต่อหัวของประชากรโดยรวม ซึ่งจะเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะเพิ่มโอกาสในการออมของประชาชน
4. นโยบายกำหนดยอดประกันเงินฝากของบุคคลทั่วไปในธนาคารพาณิชย์ ซึ่งรัฐจะทยอยลดยอดประกันเงินฝากจนยอดการประกันเงินฝากเป็นจำนวนไม่เกิน 1 ล้านบาทต่อรายต่อสถาบันการเงินหนึ่งแห่ง ในปี 2555 จะส่งผลให้ส่วนหนึ่งของเงินฝากที่ไม่ได้รับการประกันจะไหลเข้าไปสู่การลงทุนประเภทอื่น ซึ่งส่งผลดีต่อธุรกิจประกันชีวิต
5. การกำหนดมาตรฐานการสอบหรือขอต่ออายุใบอนุญาตตัวแทนซึ่งเป็นการส่งเสริมคุณภาพและสร้างภาพลักษณ์ของตัวแทนให้ประชาชนเกิดความเชื่อมั่น และมีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพตัวแทนประกันมากยิ่งขึ้น
6. การปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายและจุดแข็งของธุรกิจ โดยพัฒนากรรมธรรม์ที่จูงใจประชาชนที่แสวงหาผลตอบแทนจากการออมในภาวะที่ดอกเบี้ยเงินฝากอยู่ในระดับต่ำ โดยหลายบริษัทได้มีการพัฒนากรรมธรรม์แบบชำระเบี้ยครั้งเดียวที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่าเงินฝาก
7. การขยายตัวของช่องทางการจำหน่ายผ่านธนาคารพาณิชย์ทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้กว้างขวางมากขึ้น และทำให้ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบผลตอบแทนระหว่างการฝากเงินและการทำประกันชีวิตได้ง่ายขึ้น
8. มาตรการป้องกันและแก้ไขผลกระทบจากภาวะทางเศรษฐกิจ โดยมีการปรับเปลี่ยนนโยบายของกรรมธรรม์ต่าง ๆ เพื่อเป็นมาตรการในการป้องกันและแก้ไขผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากความเสี่ยงดังกล่าว

¹⁰ ข้อมูลจากสมาคมประกันชีวิตไทย ณ กรกฎาคม 2552

¹¹ ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย ณ กรกฎาคม 2552



3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

(1) แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาสำคัญของเงินทุนของบริษัท ประกอบด้วย ส่วนของผู้ถือหุ้น เบี้ยประกันภัยรับสุทธิ และ กำไรจากการลงทุนสุทธิ ณ สิ้นปี 2551 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 3,018.77 ล้านบาท เบี้ยประกันภัยรับสุทธิ 14,732.09 ล้านบาท และกำไรจากการลงทุนสุทธิ 2,237.26 ล้านบาท

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 3,873.78 ล้านบาท ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2552 บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับสุทธิ 9,423.03 ล้านบาท และกำไรจากการลงทุนสุทธิ 1,323.59 ล้านบาท

(2) แหล่งที่ใช้ไปของเงินทุน

บริษัทจะจัดส่วนหนึ่งของเงินทุนจากเบี้ยประกันรับสุทธิไว้สำหรับค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัท และอีกส่วนหนึ่งสำหรับเป็นเงินสำรองประกันชีวิตเพื่อใช้จ่ายค่าสินไหมทดแทน ผลประโยชน์ให้กับผู้เอาประกันหรือผู้รับประโยชน์กับบริษัทหากผู้เอาประกันเสียชีวิต หรือครบกำหนดชำระผลตอบแทน

แหล่งใช้ไปของเงินทุนของบริษัทที่สำคัญในปี 2551 ประกอบด้วย เงินจ่ายตามกรมธรรม์ 4,925.88 ล้านบาท ค่าจ้างและบำเหน็จให้กับตัวแทนและนายหน้า 1,985.49 ล้านบาท และเงินสำรองประกันชีวิตเพิ่มจากปีก่อนทั้งสิ้น 7,670.00 ล้านบาท

แหล่งใช้ไปของเงินทุนของบริษัทที่สำคัญ ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2552 ประกอบด้วย เงินจ่ายตามกรมธรรม์ 2,563.19 ล้านบาท ค่าจ้างและบำเหน็จให้กับตัวแทนและนายหน้า 1,273.31 ล้านบาท และเงินสำรองประกันชีวิตเพิ่มจากงวดก่อนทั้งสิ้น 5,255.27 ล้านบาท

3.3.2 การลงทุน

เนื่องจากรายได้หลักของบริษัทประกันชีวิตมาจากผลตอบแทนจากการลงทุน ดังนั้น บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการนำรายได้จากเบี้ยประกันที่ได้รับจากผู้ถือกรมธรรม์ไปลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความมั่นคงปลอดภัย ขณะเดียวกันก็ให้ผลตอบแทนในระดับที่ยอมรับได้ เพื่อให้บริษัทสามารถจ่ายผลประโยชน์ตามภาระผูกพันตามกรมธรรม์ได้ ทั้งนี้การลงทุนจะต้องสอดคล้องกับระเบียบและกฎเกณฑ์การลงทุนที่กำหนดโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (“คปภ.”)

การลงทุนเป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญมากต่อบริษัทประกันชีวิต เนื่องจากเป็นกิจกรรมหลักที่บริษัทประกันชีวิตดำเนินการเพื่อจัดหากระแสเงินสดสำหรับชำระคืนให้กับผู้เอาประกันในกรณีที่ผู้เอาประกันเสียชีวิตหรือครบกำหนดการจ่ายคืนผลตอบแทน โดยหลักสำคัญในการลงทุนของบริษัทประกันชีวิตก็คือ บริษัทประกันชีวิตจะนำเบี้ยประกันที่ผู้เอาประกันส่งให้กับบริษัทไปลงทุนโดยให้มีระยะเวลาและผลตอบแทนในการลงทุนสอดคล้องกับภาระผูกพันตามกรมธรรม์

บริษัทเน้นให้ความสำคัญต่อการลงทุนในสินทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนที่แน่นอน (Fixed Income) และมีความเสี่ยงต่ำ ซึ่งประกอบไปด้วยการลงทุนในพันธบัตรรัฐบาล พันธบัตรรัฐวิสาหกิจที่มีชื่อเสียงและมีความมั่นคงสูง



นโยบายการลงทุน

เกณฑ์การลงทุนของบริษัทยึดถือตามประกาศกระทรวงว่าด้วยการลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันชีวิต โดยนโยบายการลงทุนของบริษัทในปี 2552 ยังคงเน้นการให้ความสำคัญต่อการลงทุนในตราสารระยะยาวที่ให้ผลตอบแทนแน่นอนและมีความเสี่ยงต่ำ ซึ่งประกอบไปด้วยการลงทุนในพันธบัตรรัฐบาล พันธบัตรรัฐวิสาหกิจ และตราสารหนี้ภาคเอกชนที่มีความมั่นคงสูง โดย ณ สิ้นปี 2551 บริษัทมีเงินลงทุนในพันธบัตรรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 58.01 ในหุ้นกู้เอกชนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.14 ในตัวเงินคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.68 และในหุ้นสามัญคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.28 ซึ่งเป็นการลงทุนในบริษัทจดทะเบียนที่มีผลประกอบการดี และสร้างกำไรได้อย่างสม่ำเสมอ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 บริษัทมีเงินลงทุนในพันธบัตรรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 53.60 ในหุ้นกู้เอกชนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.82 ในตัวเงินคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.51 และในหุ้นสามัญคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.78

สัดส่วนเงินลงทุนในสินทรัพย์ ณ สิ้นปี 2549

ประเภทสินทรัพย์	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	การเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	633.99	18.52	1.83
พันธบัตร	20,792.77	20.70	59.98
ตัวเงิน	2,543.61	13.20	7.34
หุ้นทุน	2,824.14	19.31	8.15
หุ้นกู้	4,071.71	56.82	11.75
หน่วยลงทุน	2,457.23	-8.57	7.09
เงินให้กู้ยืมสุทธิ	1,340.49	44.13	3.87
รวม	34,663.94	21.25	100.00

สัดส่วนเงินลงทุนในสินทรัพย์ ณ สิ้นปี 2550

ประเภทสินทรัพย์	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	การเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	760.04	19.88	1.80
พันธบัตร	24,166.67	16.71	57.17
ตัวเงิน	3,667.98	44.20	8.68
หุ้นทุน	3,515.56	24.48	8.32
หุ้นกู้	7,421.76	82.28	17.56
หน่วยลงทุน	1,237.13	-49.65	2.93
เงินให้กู้ยืมสุทธิ	1,499.03	11.83	3.55
รวม	42,268.18	21.94	100.00



สัดส่วนเงินลงทุนในสินทรัพย์ ณ สิ้นปี 2551

ประเภทสินทรัพย์	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	การเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
เงินสดและเงินฝากสถาบัน			
การเงิน	2,381.64	213.36	4.86
พันธบัตร	28,448.59	17.72	58.01
ตัวเงิน	4,058.37	10.64	8.28
หุ้นทุน	3,594.04	10.64	8.28
หุ้นกู้	7,422.86	0.01	15.14
หน่วยลงทุน	1,334.41	7.86	2.72
เงินให้กู้ยืมสุทธิ	1,798.44	19.97	3.67
รวม	49,038.35	16.02	100.00

สัดส่วนเงินลงทุนในสินทรัพย์ ณ 30 มิถุนายน 2552

ประเภทสินทรัพย์	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน		
การเงิน	3,747.96	6.73
พันธบัตร	29,867.08	53.60
ตัวเงินคด	974.41	1.75
ตัวเงิน	5,857.59	10.51
หุ้นทุน	3,778.60	6.78
หุ้นกู้	7,699.17	13.82
หน่วยลงทุน	1,952.66	3.50
หลักทรัพย์อื่น	1.59	0.00
เงินให้กู้ยืมสุทธิ	1,848.20	3.32
รวม	55,727.26	100.00

ผลตอบแทนการลงทุน

การบริหารการลงทุนของบริษัทที่มีสินทรัพย์ลงทุนเฉลี่ยเพิ่มจาก 31,626.88 ล้านบาท ในปี 2549 เป็น 45,342.47 ล้านบาท ในปี 2551 รายได้ก่อนหักส่วนลดเบี้ยรับล่วงหน้าและค่าใช้จ่ายอื่น เพิ่มขึ้นประมาณ 2,154.38 ล้านบาท จากในปี 2549 ซึ่งมีจำนวน 1,820.13 ล้านบาท คิดเป็นอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนร้อยละ 4.75

ในงวด 6 เดือนแรก ปี 2552 บริษัทมีสินทรัพย์ลงทุนเฉลี่ยเท่ากับ 52,033.01 ล้านบาท รายได้ก่อนหักส่วนลดเบี้ยรับล่วงหน้าและค่าใช้จ่ายอื่น ประมาณ 1,529.04 ล้านบาท คิดเป็นอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนต่อปี ร้อยละ 5.88



รายได้จากการลงทุนประจำปี 2549 – 6 เดือน ปี 2552

หน่วย : ล้านบาท

	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	6 เดือน ปี 2552
รายได้ดอกเบี้ยและส่วนลดรับสุทธิ	1,468.38	1,871.01	2,216.22	1,187.24
รายได้เงินปันผล	331.97	210.55	296.73	175.51
กำไรจากการซื้อขายหลักทรัพย์	33.13	152.44	(231.27)	141.19
กำไร(ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าเงินลงทุน	(13.35)	(21.67)	(127.30)	20.10
รายได้ก่อนส่วนลดเบี้ยรับล่วงหน้าและค่าใช้จ่ายอื่น	1,820.13	2,212.33	2,154.38	1,529.04
ส่วนลดเบี้ยรับล่วงหน้าและค่าใช้จ่ายอื่น	94.31	96.61	82.88	39.17
รายได้จากการลงทุนรวม	1,725.83	2,115.71	2,237.26	1,489.87
ผลตอบแทนจากการลงทุน (ร้อยละ)	5.76	5.75	4.75	5.88
สินทรัพย์ลงทุนเฉลี่ย	31,626.88	38,466.06	45,342.47	52,033.01

หมายเหตุ /1 – อัตราผลตอบแทนการลงทุนของงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 คิดเป็นอัตราผลตอบแทนต่อปี

/2 – สินทรัพย์ลงทุนเฉลี่ยของงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 เป็นค่าเฉลี่ยระหว่างสินทรัพย์ลงทุน ณ สิ้นปี 2551 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552

โครงสร้างของฝ่ายลงทุน

การพิจารณาการลงทุนดำเนินงานโดยสายการลงทุน (Investment Division) ซึ่งอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกรรมการผู้จัดการใหญ่และคณะกรรมการบริหารให้เป็นไปตามนโยบายการลงทุนโดยรวมซึ่งได้รับมาจากคณะกรรมการบริษัทและกฎระเบียบต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนของบริษัทประกันชีวิต โดยการพิจารณาการลงทุนจะเริ่มจากคณะทำงานของสายลงทุนจะทำการศึกษาความเสี่ยง ผลตอบแทน และความเหมาะสมด้านอื่นๆของสินทรัพย์ที่จะลงทุน แล้วจึงนำผลการศึกษาเสนอให้กับผู้บริหารสายลงทุนเป็นผู้พิจารณาตัดสินใจลงทุน โดยหากการลงทุนโดยอยู่นอกเหนืออำนาจในการพิจารณาของผู้บริหารสายการลงทุน ผู้บริหารสายการลงทุนจะนำเสนอการลงทุนดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริหารหรือกรรมการผู้จัดการใหญ่เพื่อพิจารณาอนุมัติการลงทุนดังกล่าวเป็นกรณีไป โดยบริษัทได้มีการกำหนดอำนาจในการพิจารณาการลงทุนของผู้บริหารแต่ละระดับในสายการลงทุนอย่างชัดเจน เช่น ผู้บริหารสายการลงทุนมีอำนาจในการพิจารณาการลงทุนในหุ้นกู้ระยะยาว ที่มีอันดับเครดิตตั้งแต่ BBB- ขึ้นไปไม่เกิน 50 ล้านบาทต่อราย และมีอำนาจในการพิจารณาการลงทุนในหุ้นของบริษัทย่อยไม่เกิน 50 ล้านบาทต่อราย เป็นต้น

นอกจากนี้เพื่อให้การดำเนินการลงทุนเป็นไปอย่างโปร่งใส นอกเหนือจากการตรวจสอบการทำงานของสายการลงทุน โดย คปภ. และคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว บริษัทได้มีการให้ผู้ตรวจสอบจากภายนอกเข้าทำการประเมินระเบียบวิธีปฏิบัติการลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทเป็นประจำทุกปี สำหรับรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551 ผู้สอบพบว่าบริษัทมีมาตรการเพื่อลดความเสี่ยงจากการลงทุนไว้แล้วโดยเฉพาะตราสารหนี้ที่มีความเสี่ยงสูง อย่างไรก็ตามผู้สอบมีข้อเสนอแนะให้บริษัทจัดทำรายงานการประเมินความเสี่ยง และควรจัดให้มีคณะกรรมการประเมินความเสี่ยงเพื่อรับผิดชอบในการประเมินความเสี่ยงในการลงทุน ซึ่งคณะกรรมการบริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้บริษัทมีระบบการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพและเป็นไปตามประกาศ คปภ. เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2552 ที่ผ่านมา



การบริหารความเสี่ยงจากการลงทุน

สำหรับความเสี่ยงด้านเครดิต บริษัทได้จัดสรรเงินลงทุนส่วนใหญ่ในตราสารระยะยาวที่ให้ผลตอบแทนคงที่ของภาครัฐ ซึ่งเป็นตราสารที่มีความเสี่ยงต่ำ ขณะที่การลงทุนตราสารของภาคเอกชน บริษัทได้ลงทุนโดยเน้นถึงความปลอดภัยของเงินลงทุนสูงสุด โดยเลือกลงทุนในบริษัทชั้นนำ พร้อมทั้งมีการวิเคราะห์บริษัทผู้ออกตราสาร โดยการวิเคราะห์ถึงประวัติ ความสามารถ และจริยธรรมของผู้บริหารในการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ยังวิเคราะห์ถึงความสามารถในการชำระหนี้โดยอาศัยข้อมูลจากงบการเงินเพื่อทำการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ความสามารถในการทำกำไร ระดับหนี้ สภาพคล่อง และประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนมีการติดตามและทบทวนผลการดำเนินงานของบริษัทผู้ออกตราสารอยู่เป็นประจำ

สำหรับการลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงมากขึ้น เช่น หุ้นสามัญ บริษัทเน้นการลงทุนระยะยาวในธุรกิจที่มีปัจจัยพื้นฐานที่แข็งแกร่ง มีหนี้สินไม่มากนัก และให้ผลตอบแทนในรูปเงินปันผลที่ดีในระยะยาว สำหรับความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการลงทุนในหลักทรัพย์ที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศ บริษัทได้มีการทำการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนไว้แล้วทั้งจำนวน ซึ่งมากกว่าเงื่อนไขที่นายทะเบียนกำหนดไว้ตามแต่ละประเภทของหลักทรัพย์

การให้สินเชื่อ

สำหรับการให้สินเชื่อของบริษัทแบ่งออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ๆ คือ การให้สินเชื่อโดยมีกรรมกรรมเป็นประกัน การให้สินเชื่อโดยมีทรัพย์สินจำนองเป็นประกัน และการให้สินเชื่อโดยมีบุคคลค้ำประกัน (เพื่อเป็นสวัสดิการเฉพาะพนักงานเท่านั้น¹²)

(ก) การให้สินเชื่อโดยมีกรรมกรรมเป็นประกัน เป็นการให้สินเชื่อกับลูกค้าที่ทำประกันชีวิตกับบริษัท โดยมีกรรมกรรมซึ่งออกโดยบริษัทเป็นประกัน การให้สินเชื่อประเภทดังกล่าวได้รับการควบคุมดูแลโดยเจ้าหน้าที่สายประกันชีวิต โดยปกติบริษัทจะอนุมัติวงเงินสินเชื่อให้กับลูกค้าไม่เกินร้อยละ 75 ถึง 90 ของมูลค่าสินเงินสด (Cash Value)¹³ ขึ้นอยู่กับแบบประกัน

(ข) การให้สินเชื่อกับบุคคลทั่วไปโดยมีทรัพย์สินจำนองเป็นประกัน โดยหลักจะเป็นการสินเชื่อที่อยู่อาศัย บริษัทมีหลักการพิจารณาวงเงินสินเชื่ออยู่ที่ประมาณร้อยละ 75 ถึง 85 ของราคาซื้อขายจากโครงการ หรือราคาประเมินหลักทรัพย์โดยบริษัทอิสระ การให้สินเชื่อประเภทดังกล่าวได้รับการควบคุมดูแลโดยเจ้าหน้าที่สายการลงทุน ซึ่งจะทำหน้าที่ตรวจสอบความถูกต้องของคำขอสินเชื่อและเอกสารประกอบต่างๆของลูกค้ารายใหม่ วิเคราะห์คำขอสินเชื่อ และสรุปความเห็นนำเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติ ประสานกับส่วนบัญชีเพื่อดำเนินการออกเช็คจ่ายเงินกู้ให้กับผู้ขอสินเชื่อ ออกใบเสร็จและจัดส่งหลักฐานการชำระเงินกู้ให้แก่ผู้กู้ และติดตามทวงถามการชำระเงินค่างวด และประสานงานกับสำนักกฎหมายเพื่อดำเนินการติดตามผู้กู้ที่ค้างชำระค่างวดเงินกู้ให้แก่บริษัท

¹² รายละเอียดใน ส่วนที่ 2.9 การจัดการ

¹³ มูลค่าสินเงินสด (Cash Value) คือ จำนวนเงินสดที่ผู้เอาประกันจะได้รับ หากทำการยกเลิกการประกัน ณ เวลาใดเวลาหนึ่งก่อนที่จะครบอายุกรรมกรรม



รายละเอียดสินเชืแต่ละประเภท

ประเภทสินเชื่อ	ณ สิ้นปี 2549		ณ สิ้นปี 2550		ณ สิ้นปี 2551		ณ 30 มิถุนายน 2552	
	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
สินเชื่อโดยมีกรรมกรรม ค้ำประกัน	620.12	46.26	828.83	55.25	1,050.86	58.43	1,132.82	61.29
สินเชื่อโดยมีทรัพย์สิน จำนองเป็นประกัน	715.68	53.39	662.10	44.13	735.57	40.90	703.71	38.08
สินเชื่อโดยมีบุคคลค้ำ ประกัน	4.68	0.35	9.24	0.62	12.01	0.67	11.67	0.63
รวม	1,340.48	100.00	1,500.17	100.00	1,798.44	100.00	1,848.20	100.00

3.3.3 ความสามารถในการดำรงเงินกองทุน¹⁴

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 3,018.77 ล้านบาท และบริษัทสามารถดำรงเงินกองทุนไว้ที่ 2,800.21 ล้านบาท เกินกว่าที่ คปภ. กำหนดไว้ว่าบริษัทประกันชีวิตต้องดำรงไว้ซึ่งเงินกองทุนตลอดเวลาที่ประกอบธุรกิจประกันชีวิต เป็นจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 2 ของเงินสำรองประกันชีวิต¹⁵ แต่ทั้งนี้ไม่ต่ำกว่า 50 ล้านบาท

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 3,873.78 ล้านบาท และดำรงเงินกองทุนเท่ากับ 3,413.69 ล้านบาท คิดเป็นจำนวนมากกว่า 3.5 เท่าของจำนวนเงินกองทุนซึ่ง คปภ. กำหนดให้ดำรงไว้

	ณ สิ้นปี 2549	ณ สิ้นปี 2550	ณ สิ้นปี 2551	ณ 30 มิ.ย. 2552
เงินกองทุน (ล้านบาท)	3,247.94	3,015.70	2,800.21	3,413.69
ร้อยละ 2 ของเงินสำรองประกันชีวิต (ล้านบาท)	559.84	684.43	837.83	942.94
เงินกองทุนต่อเกณฑ์เงินกองทุนขั้นต่ำ (เท่า)	5.80	4.41	3.44	3.62

3.3.4 นโยบายในการบริหารสภาพคล่อง

รายจ่ายของบริษัท แบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก ๆ คือ รายจ่ายที่สามารถประมาณจำนวนเงินและกำหนดเวลาชำระได้อย่างแน่นอน เช่น ค่าจ้างและบำเหน็จ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่าง ๆ เป็นต้น และรายจ่ายที่ไม่อาจคาดการณ์ได้ล่วงหน้า ซึ่งหมายถึงค่าสินไหมทดแทน ดังนั้น บริษัทจึงดำเนินการจัดสรรเงินสำรองประกันชีวิตไว้ให้สอดคล้องกับรายจ่ายดังกล่าว

โดยบริษัทจะทำการกันเบี้ยประกันภัยรับบางส่วนสำหรับใช้เป็นค่าใช้จ่ายประเภทแรก ซึ่งเบี้ยประกันภัยรับส่วนที่ถูกันออกมาจะไม่แตกต่างไปจากค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นจริงมากนัก เนื่องจากค่าใช้จ่ายประเภทนี้มีจำนวนคงที่หรือแปรผันตามจำนวนเบี้ยประกันภัยรับและสามารถประมาณเวลาชำระได้ล่วงหน้า แต่หากเป็นค่าใช้จ่ายประเภทที่สอง บริษัทจะจัดสรรเบี้ยประกันภัยรับส่วนที่เหลือจากค่าใช้จ่ายประเภทแรกไว้เป็นเงินสำรองประกันชีวิต เพื่อทำการลงทุนในตราสารทางการเงินที่มีระยะเวลาก่อนลงทุนสัมพันธ

¹⁴ เงินกองทุน หมายถึง ทรัพย์สินส่วนที่เกินกว่าหนี้สินของบริษัทตามราคาประเมินทรัพย์สินและหนี้สินของบริษัทที่ประเมินตามพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535

¹⁵ เงินสำรองประกันชีวิต หมายถึง เงินสำรองประกันภัยที่บริษัทประกันชีวิตจะต้องจัดสรรจากเบี้ยประกันภัยไว้เป็นเงินสำรองประกันชีวิตสำหรับกรณีประกันภัยที่ยังมีความผูกพันอยู่ตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่รัฐมนตรีประกาศกำหนด

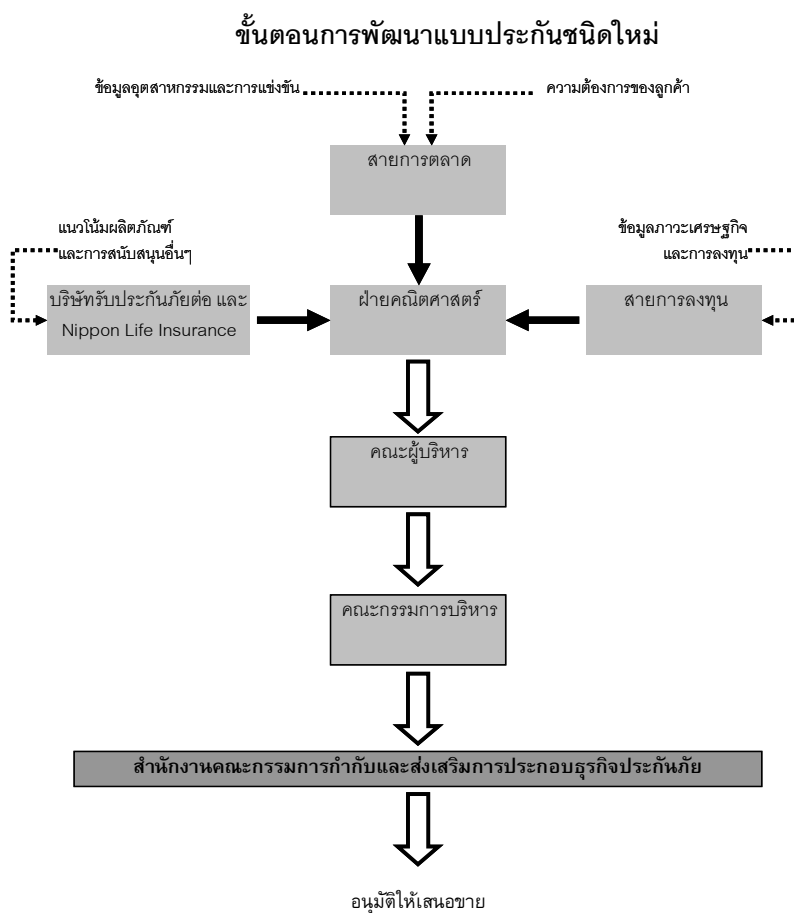


กับภาระค่าสินไหมทดแทนที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยบริษัทมีเงินสำรองเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 5,250.62 ล้านบาท เป็น 6,229.75 ล้านบาท และเป็น 7,670.00 ล้านบาท ในปี 2549 ปี 2550 และปี 2551 ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนต่อเบี้ยรับสุทธิในแต่ละปีร้อยละ 50.32 ร้อยละ 50.67 และร้อยละ 52.06 ตามลำดับ

ในขณะที่ยังคง 6 เดือนแรกของปี 2552 บริษัทมีเงินสำรองเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2551 เท่ากับ 5,255.27 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.77 ของเบี้ยรับสุทธิในงวดเดียวกันของปี 2552

3.3.5 การพัฒนาแบบประกัน

ปัจจุบันบริษัทมีกรรมธรรมที่หลากหลายเพื่อสนองต่อความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่ม อย่างไรก็ตาม ฝ่ายคณิตศาสตร์ของบริษัทยังคงมีกระบวนการในการพัฒนากรรมธรรมใหม่ ๆ รวมถึงการปรับปรุงกรรมธรรมที่ออกเสนอขายอยู่แล้วอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค และการเปลี่ยนแปลงของภาวะการณ์ลงทุนและอัตราผลตอบแทนทั่วไป โดยกระบวนการพัฒนาแบบประกันดังกล่าวนอกจากจะได้รับข้อมูลความต้องการของลูกค้าและภาวะการแข่งขันของธุรกิจประกันชีวิตผ่านการสื่อสารจากสายงานการตลาดแล้ว บริษัทยังได้รับการสนับสนุนจากบริษัทรับประกันภัยต่อที่เป็นคู่ค้า และบริษัทนิปปอนไลฟ์ อินชัวรันส์ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทอีกด้วย





3.4 หลักเกณฑ์สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจประกันชีวิต

บริษัทประกอบธุรกิจประกันชีวิตซึ่งกำกับดูแลโดยหน่วยงานรัฐ ได้แก่ กระทรวงการคลัง¹⁶ และ คปภ. โดยหน่วยงานซึ่งมีหน้าที่กำกับและดูแลการประกอบธุรกิจประกันชีวิตได้มีการออกหลักเกณฑ์ต่าง ๆ มาเพื่อควบคุมให้บริษัทประกันชีวิตดำเนินธุรกิจโดยมีความโปร่งใส และดำรงไว้ซึ่งสถานะทางการเงินซึ่งสามารถรับผิดชอบต่อผู้ทำประกันได้ในอนาคต โดยหลักเกณฑ์สำคัญของหน่วยงานที่กำกับดูแลการประกอบธุรกิจประกันชีวิต¹⁷ และสถานะปัจจุบันของบริษัทสำหรับหลักเกณฑ์ดังกล่าวสามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

¹⁶ เมื่อเดือนมกราคม 2551 ได้มีการเปลี่ยนแปลงหน่วยงานซึ่งทำการกำกับดูแลธุรกิจประกันชีวิต จาก กรมการประกันภัย มาเป็น คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พร้อมทั้งมีการเปลี่ยนแปลงกระทรวงที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยจากกระทรวงพาณิชย์เป็นกระทรวงการคลัง

¹⁷ หลักเกณฑ์สำคัญในประกอบธุรกิจประกันชีวิต รวบรวมมาจาก พระราชบัญญัติประกันชีวิต กฎกระทรวงฯ ประกาศกระทรวงฯ ประกาศกรมฯ ประกาศนายทะเบียน และคำสั่งนายทะเบียน



หลักเกณฑ์เกี่ยวกับ	สรุปหลักเกณฑ์	สถานะของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 ¹	หมายเหตุ
สถานภาพบริษัท	บริษัทประกันชีวิตทุกบริษัทต้องเป็นบริษัท มหาชน จำกัด ภายในปี 2554	บริษัทได้แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนเมื่อเดือนธันวาคม 2550	พรบ. ประกันชีวิต พ.ศ. 2551
เงินกองทุน	บริษัทต้องดำรงไว้ซึ่งเงินกองทุน ไม่ต่ำกว่า ร้อยละ 2 ของเงินสำรอง หรือไม่ต่ำกว่าห้าสิบล้านบาท	บริษัทมีเงินกองทุนจำนวน 3,413.69 ล้านบาท ซึ่งมากกว่า ร้อยละ 2 ของเงินสำรอง ซึ่งเท่ากับ 942.94 ล้านบาท	พรบ. ประกันชีวิต พ.ศ. 2551
เงินสำรอง	บริษัทต้องกันเงินสำรองไว้เท่ากับเกณฑ์ที่กระทรวงกำหนด โดยบริษัทเลือกใช้วิธีการสำรองประกันภัยสัดส่วน (Fractional Reserve) ซึ่งกำหนดให้ สำหรับกรมธรรม์ใดๆ เงินสำรองของกรมธรรม์นั้น ณ จุดเวลาใดมีค่าเท่ากับเงินสำรองประกันภัย ณ วันครบรอบปี กรมธรรม์ประกันภัยครั้งหลังสุด รวมกับผลต่างของเงินสำรอง ณ วันครบรอบปีกรมธรรม์ถัดไป กับเงินสำรอง ณ วันครบรอบปีกรมธรรม์ประกันภัยครั้งหลังสุด คูณด้วยจำนวนช่วงเวลานับแต่หลังวันครบรอบปีกรมธรรม์ประกันภัยครั้งหลังสุด ถึงวันที่คำนวณเงินสำรอง (ในหน่วยปี) รวมกับเบี้ยประกันภัยรับสุทธิส่วนของช่วงเวลาหลังวันที่คำนวณเงินสำรองไปจนถึงวันครบรอบปี กรมธรรม์ถัดไป	บริษัทมีการกันเงินสำรองถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนดไว้ - บริษัทมีเงินสำรองทั้งสิ้น 47,146.96 ล้านบาท ซึ่งมากกว่า ผลรวมของเงินสำรองประกันภัยของทุกกรมธรรม์ตาม เกณฑ์สัดส่วนที่กระทรวงกำหนด	ประกาศกระทรวงฯ เรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการ จัดสรรเบี้ยประกันภัยไว้เป็น เงินสำรองประกันภัย พุทธศักราช 2544
ค่าตอบแทน	บริษัทต้องจ่ายค่าตอบแทนให้กับตัวแทน และนายหน้า - ปีแรก ไม่เกินร้อยละ 40 ของ FYP - ปีที่ 2 ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของค่าตอบแทนปีแรก - ปีที่ 3 ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 25 ของค่าตอบแทนปีแรก	บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับตัวแทนของบริษัท นายหน้า และธนาคารกรุงเทพ ในอัตราที่แตกต่างกันไปตาม ชนิดของกรมธรรม์ โดยบริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับตัวแทนของบริษัท	ประกาศนายทะเบียน เรื่อง อัตราค่าจ้างหรือค่าบำเหน็จ สำหรับตัวแทนประกันชีวิต และนายหน้าประกันชีวิต



หลักเกณฑ์เกี่ยวกับ	สรุปหลักเกณฑ์	สถานะของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 ¹	หมายเหตุ
	<ul style="list-style-type: none">- ปีที่ 4 เป็นต้นไป ตามความเหมาะสม	นายหน้า และธนาคารกรุงเทพ ถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนดไว้	กันยายน 2541
สัดส่วนการลงทุน	<p>บริษัทต้องทำการลงทุนในหลักทรัพย์แต่ละชนิดตามหลักเกณฑ์ที่กระทรวงกำหนด</p> <ul style="list-style-type: none">- ซื้อหุ้นประกันชีวิต/ภัยได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของบริษัทประกันชีวิต/ภัยนั้นๆ และรวมแล้วไม่เกินร้อยละ 10 ของสินทรัพย์รวม- ลงทุนในหุ้นของบริษัทจำกัดนอกจากบริษัทประกันชีวิต/ภัยได้ไม่เกินร้อยละ 15 ของบริษัทใดๆนั้น และรวมแล้วไม่เกินร้อยละ 20 ของสินทรัพย์รวม- ลงทุนในหุ้นกู้บริษัทจำกัดไม่เกินร้อยละ 20 ของสินทรัพย์บริษัทรวม- ลงทุนในตั๋วเงินของธนาคารแต่ละแห่ง รวมกับภาระผูกพันกับธนาคารนั้นๆ ไม่เกินร้อยละ 20 ของสินทรัพย์บริษัทรวม- ลงทุนในหน่วยลงทุนไม่เกินร้อยละ 20 ของสินทรัพย์รวม- การลงทุนนอกราชอาณาจักร ทำได้ก็ต่อเมื่อได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียน- การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ต้องได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียน- ลงทุนในพันธบัตรรัฐบาลไทย ตั๋วเงินคลัง พันธบัตรธนาคารแห่งประเทศไทยได้ไม่จำกัด	<p>ปัจจุบันบริษัทได้มีการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างๆตามข้อกำหนดของกระทรวงกำหนด</p> <ul style="list-style-type: none">- บริษัทมีการลงทุนในหุ้นบริษัทชีวิต/ภัยไม่เกิน ร้อยละ 10 ของบริษัทประกันชีวิต/ภัยนั้นๆ และรวมแล้วไม่เกินร้อยละ 10 ของสินทรัพย์รวม- บริษัทไม่มีการลงทุนในหุ้นของบริษัทใดๆเกินร้อยละ 15 ของบริษัทนั้นๆ และมีการลงทุนในหุ้นทั้งสิ้น ร้อยละ 6.47 ของสินทรัพย์รวม- บริษัทลงทุนในหุ้นกู้ ร้อยละ 13.18 ของสินทรัพย์รวม- บริษัทลงทุนในตั๋วเงิน ร้อยละ 10.03 ของสินทรัพย์รวม- บริษัทลงทุนในหน่วยลงทุน ร้อยละ 3.34 ของสินทรัพย์รวม- การลงทุนนอกราชอาณาจักรทุกรายการได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียนทุกรายการ- บริษัทไม่มีการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	<p>ประกาศนายทะเบียน เรื่อง หลักเกณฑ์ การให้ความเห็นชอบการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทประกันชีวิต</p> <p>ตุลาคม 2549</p> <p>ประกาศกระทรวง เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันชีวิต</p> <p>ตุลาคม 2547</p>



หลักเกณฑ์เกี่ยวกับ	สรุปหลักเกณฑ์	สถานะของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 ¹	หมายเหตุ
สินเชื่อ	<ul style="list-style-type: none"> - ให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยได้ไม่เกินรายละ 20 ล้านบาท ไม่เกินร้อยละ 90 ของราคาประเมินสินทรัพย์จำนอง รวมแล้วไม่เกินร้อยละ 25 ของสินทรัพย์รวมของบริษัท ระยะเวลาสินเชื่อไม่เกิน 30 ปี - ให้สินเชื่ออื่น เมื่อรวมกับเจ้าหนี้แล้วไม่เกินร้อยละ 70 ของราคาประเมินสินทรัพย์จำนอง แต่ละรายไม่เกินร้อยละ 5 ของสินทรัพย์รวมของบริษัท รวมทุกรายไม่เกิน ร้อยละ 20 ของสินทรัพย์รวมของบริษัท ระยะเวลาสินเชื่อไม่เกิน 20 ปี - สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่ออื่นรวมแล้วไม่เกินร้อยละ 35 ของสินทรัพย์รวม - ให้สินเชื่อแก่พนักงานได้ไม่เกินรายละ 1 ล้านบาท และรวมแล้วไม่เกินร้อยละ 5 ของสินทรัพย์รวมของบริษัท ระยะเวลาสินเชื่อไม่เกิน 10 ปี 	<ul style="list-style-type: none"> - สินเชื่อให้แก่บุคคลธรรมดาเพื่อที่อยู่อาศัยของบริษัทเป็นไปตามหลักเกณฑ์ทุกราย รวมยอดสินเชื่อดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 0.07 ของสินทรัพย์รวม - สินเชื่ออื่นของบริษัทเป็นไปตามหลักเกณฑ์ทุกราย รวมยอดสินเชื่อดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 1.09 ของสินทรัพย์รวม - สินเชื่อให้แก่บุคคลธรรมดาและสินเชื่ออื่นรวมแล้วคิดเป็นร้อยละ 1.15 ของสินทรัพย์รวม - สินเชื่อแก่พนักงานของบริษัทเป็นไปตามหลักเกณฑ์ทุกราย รวมยอดสินเชื่อดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 0.05 ของสินทรัพย์รวม 	ประกาศกระทรวง เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันชีวิต ฉบับที่ 3 มกราคม 2550
ตัวแทนประกันชีวิต	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ขอรับใบอนุญาตเป็นตัวแทนประกันชีวิตต้องได้ผ่านการอบรมและสอบผ่านตามเกณฑ์ที่นายทะเบียนประกาศกำหนดไว้ - ตัวแทนประกันชีวิตที่ประสงค์จะขอต่ออายุใบอนุญาตต้องผ่านการอบรมเพิ่มเติมตามหลักสูตรที่ คปภ. ประกาศกำหนด 	<ul style="list-style-type: none"> - ตัวแทนประกันชีวิตของบริษัททุกคนได้รับการอบรม และผ่านการทดสอบสำหรับขอรับใบอนุญาตและต่ออายุใบอนุญาตตามระเบียบที่ คปภ. กำหนด 	ประกาศ คปภ. เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ เงื่อนไขการขออนุญาต การอนุญาต และการต่ออายุใบอนุญาตเป็นตัวแทนประกันชีวิตและนายหน้าประกันชีวิต พ.ศ. 2551
สินทรัพย์หนุนหลัง	<ul style="list-style-type: none"> - ให้จัดสินทรัพย์หนุนหลังเป็นจำนวนไม่น้อยกว่า ร้อยละ 	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทได้จัดให้มีสินทรัพย์หนุนหลังจำนวน 50,541.15 ล้าน 	ประกาศ คปภ. เรื่อง การ



หลักเกณฑ์เกี่ยวกับ	สรุปหลักเกณฑ์	สถานะของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 ¹	หมายเหตุ
	90 ของ จำนวนเงินสำรองและจำนวนหนี้สินและภาระผูกพันรวมกัน	บาท ซึ่งคิดเป็น ร้อยละ 95.37 ของ จำนวนเงินสำรองและจำนวนหนี้สินและภาระผูกพันรวมกัน	จัดสรรสินทรัพย์ไว้สำหรับหนี้สินและภาระผูกพันตามสัญญาประกันชีวิตและการฝากสินทรัพย์ไว้กับสถาบันการเงิน พ.ศ. 2551
Foreign Limit	<ul style="list-style-type: none">- มีกรรมการซึ่งมีสัญชาติไทยไม่ต่ำกว่าสามในสี่ของจำนวนกรรมการทั้งหมด- มีผู้ถือหุ้นสัญชาติไทยถือหุ้นรวมกันเกินร้อยละ 75 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	<ul style="list-style-type: none">- ปัจจุบันบริษัทมีกรรมการต่างชาติ 3 คน จากทั้งหมดจำนวน 14 คน- ปัจจุบันผู้ถือหุ้นที่ไม่ได้มีสัญชาติไทยมีเพียง บริษัท นิปปอนไฟฟ์ อินชัวรันส์ ซึ่งถือหุ้นในกรุงเทพประกันชีวิต ร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด และจะลดสัดส่วนการถือหุ้นเป็นร้อยละ 20.83 หลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน	พรบ. ประกันชีวิต พ.ศ. 2551



3.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -