

1.2 นโยบาย วัตถุประสงค์ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทไทยประกันชีวิตมีเบี้ยประกันภัยต่อปี 2567 จำนวน 4,559 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 32 เมื่อเทียบกับปี 2566 และมีการเติบโตของเบี้ยที่สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดประกันชีวิต และมีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ร้อยละ 13.1 โดยในปีที่ผ่านมาบริษัทสามารถร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่กับบริษัทประกันชีวิตได้เพิ่มขึ้นในส่วนของผลิตภัณฑ์ประกันสุขภาพและประกันกลุ่ม ซึ่งได้เติบโตขึ้นมากเมื่อเทียบกับปีก่อน

ตลอดปี 2567 บริษัทยังคงมีนโยบายทางการตลาดที่มุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ ที่สร้างโอกาสทางธุรกิจที่ยั่งยืน เป็นคู่ค้ากับบริษัทประกันชีวิตทุกบริษัท เสมือนหนึ่งเป็นพันธมิตรที่ดำเนินธุรกิจไปด้วยกัน ร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาดและผู้บริโภค ตัวอย่างเช่น ผลิตภัณฑ์ประกันสุขภาพที่ครอบคลุมการรักษารูปแบบใหม่ รวมถึงการรักษาด้านจิตเวช เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพสังคมและความต้องการทางการรักษาที่ปรับเปลี่ยนไป โดยขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริษัทมุ่งเน้นการนำเสนอโครงการเติมรูปแบบ การวิเคราะห์กำไรขาดทุนของโครงการ การคิดผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย การนำเสนอกลุ่มทดลอง รวมถึงดูแลและกำหนดขั้นตอนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ได้เป้าหมายที่กำหนด

สำหรับตลาดต่างประเทศ บริษัทมีการเติบโตที่ดีผ่านการขยายงานในประเทศอินโดนีเซียเป็นหลัก ส่วนประเทศอื่นๆ ได้แก่ กัมพูชา และลาว บริษัทยังคงบริหารงานและหาโอกาสการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการหาโอกาสในตลาดใหม่ เช่น อินเดีย โดยมุ่งเน้นกลุ่มผลิตภัณฑ์ประกันสินเชื่อ ประกันกลุ่มและโรคร้ายแรง นอกจากนี้ จากแนวโน้มค่ารักษาพยาบาลที่สูงขึ้น บริษัทได้ปรับตัวเพื่อเน้นกระบวนการพิจารณารับประกันภัยและบริหารความเสี่ยงด้วยความระมัดระวังและรอบคอบ เพื่อควบคุมคุณภาพของผลการรับประกันภัยให้อยู่ในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้

จากการบริหารงานตลาดต่างประเทศในหลายปีที่ผ่านมา ทำให้เรามีประสบการณ์และผลการปฏิบัติงานในการสร้างธุรกิจใหม่ที่เกิดขึ้นในประเทศต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น ซึ่งจะพื้นฐานให้บริษัทมีโอกาสเติบโตในธุรกิจต่างประเทศต่อไป ผ่านการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ reinsurer, partner, broker เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และโซลูชันกับทางเลือกใหม่ๆ ในด้านการบริหารจัดการแต่ละสัญญาที่ได้รับรับประกันชีวิตให้กับคู่ค้า บริษัทจะร่วมดูแลบริหารผลการรับประกันชีวิตให้มีกำไรและบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ มุ่งเน้นการควบคุมอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทน (Loss Ratio) ให้อยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสม ด้วยการสนับสนุนให้ความรู้ด้านเทคนิค แนวทางการพิจารณารับประกันและพิจารณาสินไหมกับคู่ค้า

ในปีที่ผ่านมา อัตราเงินเฟ้อทางการแพทย์ (medical inflation) ที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องส่งผลให้การบริหารและควบคุมคุณภาพการเคลมสินไหมประกันสุขภาพเป็นเรื่องที่ท้าทาย อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ปรับ portfolio ให้เกิดความสมดุลระหว่างการรับประกันกลุ่ม ประกันส่วนบุคคล และประกันประเภทอื่นๆ พร้อมทั้งปรับเงื่อนไขการรับประกันภัยต่อเพื่อให้สอดคล้องกับอัตราสินไหมทดแทนที่เพิ่มสูงขึ้น ตลอดจนยกเลิกสัญญาที่ไม่สร้างผลตอบแทนเชิงธุรกิจในระยะยาวบางส่วน โดยบริษัทยังคงเน้นกระบวนการพิจารณารับประกันภัยและบริหารความเสี่ยงด้วยความระมัดระวังและรอบคอบ เพื่อควบคุมคุณภาพของผลการรับประกันภัยให้อยู่ในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้

ในด้านการบริหารความเสี่ยง บริษัทยังคงรักษาความแข็งแกร่งของกิจการสร้างความเชื่อมั่นและความไว้วางใจกับคู่ค้าในด้านความมั่นคงด้านการเงินด้วยการที่บริษัทได้ปฏิบัติตามกฎหมายและเกณฑ์การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เช่นเดียวกันกับบริษัทประกันชีวิตอื่นๆ ทำให้การพิจารณาความมั่นคงของบริษัทเป็นมาตรฐานเดียวกัน บริษัทมีความมั่นคงของเงินกองทุนที่แข็งแกร่ง โดยมีอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน (CAR or Capital Adequacy Ratio) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ก่อนการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชี อยู่ที่ร้อยละ 340 ซึ่งเกินกว่าร้อยละ 300 ดังนั้น บริษัทคู่ค้าที่ส่งประกันภัยต่อให้บริษัทจะถูกกำหนดค่าความเสี่ยงด้านเครดิตจากการรับประกันภัยต่อ

(Credit Risk Charge) ระดับที่ต่ำสุด เป็นการเทียบเท่ากับการทำประกันภัยต่อไปยังบริษัทประกันภัยต่อต่างประเทศที่มีอันดับความน่าเชื่อถือ ในระดับ AAA ส่งผลให้บริษัทประกันชีวิตต้องดำรงเงินกองทุน ไว้เพื่อรองรับความเสี่ยงด้านเครดิตจากการประกันภัยต่ออยู่ในระดับต่ำ ทำให้ต้นทุนของการใช้เงินกองทุนในการทำธุรกิจต่ำลงไปด้วย

ธุรกิจประกันชีวิตจะมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยในปี 2568 คาดว่าจะมีการเติบโตร้อยละ 2-3 โดยมีปัจจัยที่ส่งเสริมธุรกิจ อาทิ

1. การเติบโตจากประกันสุขภาพซึ่งเป็นผลมาจากความตระหนักและการให้ความสำคัญของการมีประกันสุขภาพของประชาชน ประกอบกับอัตราเงินเฟ้อทางการแพทย์ (medical inflation) ที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ค่ารักษาพยาบาลสูงขึ้นตามลำดับ
2. การประกาศใช้เกณฑ์ประกันสุขภาพแบบร่วมจ่าย (Copayment) ที่จะเริ่มมีผลเดือนมีนาคม 2568 จะช่วยกระตุ้นให้เกิดอุปสงค์ในการทำประกันสุขภาพในไตรมาสแรก นอกจากนี้ จะมีการปรับเปลี่ยนประกันสุขภาพที่ช่วยปรับพฤติกรรมผู้บริโภคให้ไม่เคลมเกินความจำเป็น ส่งผลให้บริษัทประกันชีวิตไม่ขาดทุนจากแบบประกันดังกล่าว
3. โครงสร้างประชากรสูงวัยมีสัดส่วนสูงขึ้นทุกปี ประกอบกับการขยายอายุรับประกันสุขภาพเป็น 80 ปี มีผลทำให้ประกันสุขภาพขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง
4. กลุ่มคนรุ่นใหม่ให้ความสนใจในการวางแผนทางการเงิน โดยการทำประกันชีวิตและประกันสุขภาพเป็นเครื่องมือในการวางแผนที่จะช่วยให้บรรลุเป้าหมายทางการเงินควบคู่ไปกับการลงทุนในรูปแบบอื่นๆ เป็นปัจจัยบวกที่ช่วยให้การทำประกันเพิ่มสูงขึ้น

แต่อย่างไรก็ตาม ปี 2568 ก็ยังมีปัจจัยที่ท้าทายความสามารถในการดำเนินธุรกิจอยู่เช่นกัน อาทิ ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ในระดับโลก ความไม่มั่นคงทางการเมืองในไทย สภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่แน่นอน อัตราดอกเบี้ยขาลง และการรายงานทางการเงินมาตรฐานบัญชีฉบับใหม่ IFRS17 ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้งบการเงินของบริษัทประกันสะท้อนภาพรายได้และค่าใช้จ่ายที่สอดคล้องกับสภาพการดำเนินงานมากขึ้น

จากแนวโน้มและปัจจัยที่ท้าทายการดำเนินธุรกิจประกันภัย บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินกลยุทธ์เพื่อตอบรับต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น รวมถึงแสวงหาโอกาสในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ตลาดใหม่ และพันธมิตรใหม่ๆ เพื่อสร้างสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป

1. การบริหารจัดการพอร์ตเพื่อสร้างผลกำไรที่แข็งแกร่ง รวมถึงการสร้างแผนงานในการกำกับดูแลกรรมธรรม์ที่มีการเคลมสูง
2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันสุขภาพให้สอดคล้องกับนโยบายของ คปภ. รวมถึงคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของตลาดสำหรับโรคร้ายแรงและสังคมผู้สูงอายุ ด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ครอบคลุมความต้องการที่แตกต่างกันตามกลุ่มอายุของผู้เอาประกันภัย
3. ร่วมบริหารผลการรับประกันให้มีกำไรในระยะยาว ด้วยการพัฒนาเครื่องมือในการบริหารจัดการพอร์ต เพื่อช่วยบริหารด้านอัตราค่าสินไหมทดแทน และการบริหารเงินกองทุนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
4. รักษาความสัมพันธ์กับคู่ค้าในตลาดต่างประเทศเชิงกลยุทธ์ ได้แก่ อินโดนีเซีย ลาว กัมพูชา ตลอดจนแสวงหาโอกาสการขยายการเติบโตสู่ตลาดใหม่อย่างประเทศอินเดีย เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจต่างประเทศ



THAIRE LIFE ASSURANCE PUBLIC COMPANY LIMITED

92/7 6th floor Sathorn Thani 2 Tower, North Sathorn Road, Silom, Bangrak, Bangkok 10500 Thailand +66 2666 9000 mailbox@thairelife.co.th www.thairelife.co.th

5. บริษัทได้ดำเนินการเตรียมความพร้อมทั้งด้านบุคลากร ขั้นตอนการทำงาน รวมถึงระบบการทำงานเพื่อให้เริ่มใช้รายงานทางการเงินและบัญชีตามมาตรฐานฉบับใหม่ (IFRS17) ที่มีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 1 มกราคม 2568
6. มุ่งเป็นกิจการเพื่อความยั่งยืน (Sustainable) บริษัทให้ความสำคัญกับบทบาทและความรับผิดชอบในการช่วยเหลือและยกระดับคุณภาพสิ่งแวดล้อมและสังคมนอกเหนือจากบทบาทตัวกลางทางการเงินในระบบเศรษฐกิจซึ่งเป็นบทบาทดั้งเดิมที่มีความสำคัญต่อการเติบโตและเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ บริษัทจึงได้นำแนวคิดเรื่องความยั่งยืนมาปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยกำหนดแนวทางการดำเนินงานด้านความยั่งยืนไว้ 4 ด้าน ได้แก่
 - 1) การใส่ใจดูแลสังคมและสิ่งแวดล้อม
 - 2) การดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม
 - 3) การสร้างความมั่นคงทางธุรกิจ
 - 4) การดูแลพนักงานและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าการดำเนินงานดังกล่าวถูกหลอมรวมเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ทางธุรกิจ เพื่อให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนสร้างคุณค่าแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม และมีส่วนช่วยสนับสนุนการบรรลุเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน