

MTL Fact Sheet

The Company for Forward Thinking People

เมืองไทย
ประกันชีวิต
MUANG THAI LIFE ASSURANCE

ฉบับที่ 18: กรกฎาคม 2559

Key information

วิสัยทัศน์

" มุ่งมั่นเป็นคู่คิดที่ลูกค้าวางใจ
ผ่านนวัตกรรมเพื่อตอบสนองทุกความต้องการ
ด้วยการทำงานที่มีลูกค้าเป็นศูนย์กลาง "

พันธกิจ

- ❖ เราคือผู้นำการประกันชีวิตในระดับภูมิภาค ที่มีความแข็งแกร่งทั้งทางการเงิน การบริการ และภาพลักษณ์ ภายใต้หลักธรรมาภิบาล และระบบการบริหารความเสี่ยง ระดับมาตรฐานสากล
- ❖ เราเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้าอย่างลึกซึ้ง เพื่อส่งมอบสินค้าและบริการที่เหมาะสมในการสร้างความมั่นคงทางการเงิน และเติมเต็มชีวิตของลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์ตลอดช่วงชีวิต
- ❖ เราให้ความสำคัญกับความยั่งยืนในระยะยาว พร้อมทั้งมุ่งมั่นที่จะส่งมอบความสุขแก่ลูกค้า พนักงาน พันธมิตรทางธุรกิจ ผู้ถือหุ้น และสังคม

ค่านิยมองค์กร

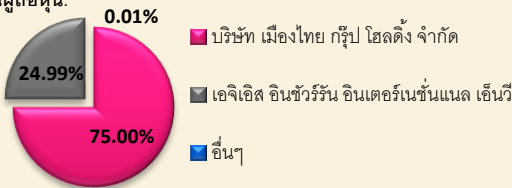
The M Powered C

- Customer Centric เพื่อลูกค้าด้วยความเข้าใจ
- Creativity กล้าคิด กล้าทำ
- Commitment to Success รับผิดชอบต่อความสำเร็จ
- Collaboration ประสานเพื่อภาพรวม
- Caring ดูแล ใส่ใจ ด้วยใจจริง

ประวัติความเป็นมา: 6 เมษายน 2494 ก่อตั้งบริษัท
1 ตุลาคม 2555 แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด

ทุนจดทะเบียน: 1,000 ล้านบาท

สัดส่วนผู้ถือหุ้น:



ประธานกรรมการ: นายโพธิพงษ์ ลำคำ

กรรมการผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร: นายสวระ ลำคำ

จำนวนสาขา: 170 สาขา

จำนวนสำนักงานตัวแทน: 60 แห่ง (ณ สิ้นปี 2558)

จำนวนโรงพยาบาลเครือข่าย: โรงพยาบาล (280), คลินิก (137)

สำนักงานผู้แทน: กรุงเทพมหานคร สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

Credit ratings:

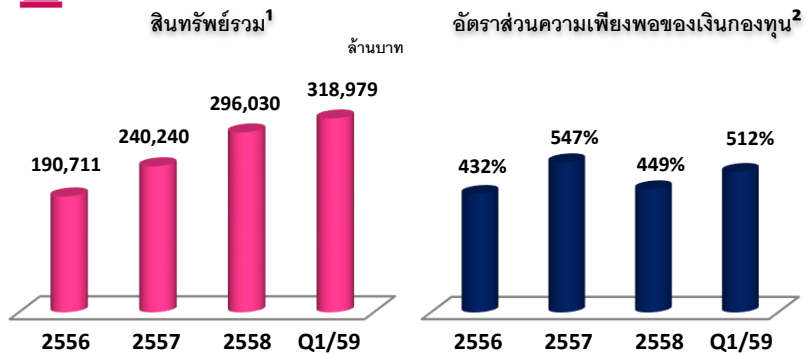
	FitchRatings		S&P Global	
	Rating	Outlook	Rating	Outlook
International	A-	Stable	BBB+	Stable
National	AAA (tha)	Stable	axA+ (Asean)	-

(ณ วันที่ 16 ก.พ. 59)

(ณ วันที่ 29 พ.ย. 58)



Financial Highlight



- หมายเหตุ: 1. ข้อมูลสินทรัพย์ผ่านการสอบทานแล้วโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต
2. การคำนวณเงินกองทุนของบริษัทฯ ดำเนินการตามหลักการคำนวณเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (RBC)



Market Position

1 - 31 พฤษภาคม 2559

เบี้ยประกันชีวิตรับรายใหม่

MTL เป็น **อันดับที่ 1** ของธุรกิจประกันชีวิต
จำนวน 2,465.72 ล้านบาท โดยมีอัตราการเติบโต -7.02% (YoY)
คิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด **20.16%**

เบี้ยประกันชีวิตรับปีแรก

MTL เป็น **อันดับที่ 1** ของธุรกิจประกันชีวิต
จำนวน 1,806.96 ล้านบาท โดยมีอัตราการเติบโต 14.85% (YoY)
คิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด **20.97%**

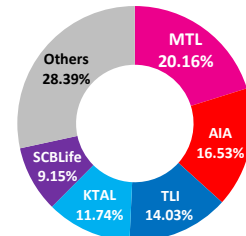
เบี้ยประกันชีวิตรับรวม

MTL เป็นอันดับที่ 2 ของธุรกิจประกันชีวิต
จำนวน 7,109.70 ล้านบาท โดยมีอัตราการเติบโต 8.59% (YoY)
คิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด **16.47%**

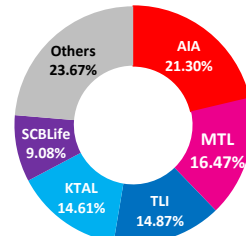
ภาพรวมธุรกิจประกันชีวิต

- ✓ เบี้ยประกันรับรายใหม่ จำนวน 12,229.49 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตที่ -7.12% (YoY)
- ✓ เบี้ยประกันรับปีแรก จำนวน 8,617.67 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตที่ 3.64% (YoY)
- ✓ เบี้ยประกันรับรวม จำนวน 43,159.26 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตที่ 2.71% (YoY)

ที่มา: สมาคมประกันชีวิตไทย



เบี้ยประกันชีวิตรับรายใหม่



เบี้ยประกันชีวิตรับรวม

Market Position (Cont'd)

มกราคม – พฤษภาคม 2559

MTL อันดับที่ 1 เบี้ยประกันชีวิตรับรายใหม่

เป็นจำนวนเงิน 14,600.15 ล้านบาท

คิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด **22.42%**



MTL: -7.62% growth (YoY)
Industry: -0.31% growth (YoY)

➢ ธุรกิจประกันชีวิตมี
เบี้ยประกันชีวิตรับรายใหม่ 65,132.03 ล้านบาท

MTL อันดับที่ 1 เบี้ยประกันชีวิตรับปีแรก

เป็นจำนวนเงิน 10,330.84 ล้านบาท

คิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด **22.34%**



MTL: -3.91% growth (YoY)
Industry: 2.04% growth (YoY)

➢ ธุรกิจประกันชีวิตมี
เบี้ยประกันชีวิตรับปีแรก 46,244.52 ล้านบาท

MTL อันดับที่ 2 เบี้ยประกันรับต่ออายุ

เป็นจำนวนเงิน 26,666.58 ล้านบาท

คิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด **16.53%**



MTL: 26.08% growth (YoY)
Industry: 8.08% growth (YoY)

➢ ธุรกิจประกันชีวิตมี
เบี้ยประกันรับต่ออายุ 161,296.29 ล้านบาท

MTL อันดับที่ 2 เบี้ยประกันชีวิตรับรวม

เป็นจำนวนเงิน 41,266.73 ล้านบาท

คิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด **18.23%**

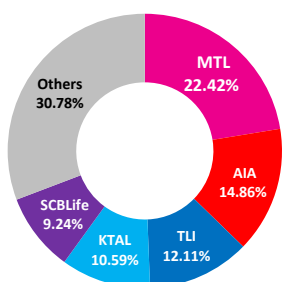


MTL: 11.67% growth (YoY)
Industry: 5.52% growth (YoY)

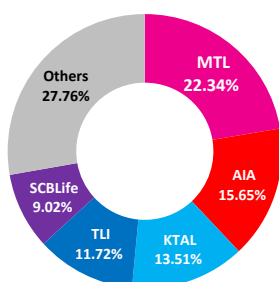
➢ ธุรกิจประกันชีวิตมี
เบี้ยประกันชีวิตรับรวม 226,428.32 ล้านบาท

Market Share Summary:

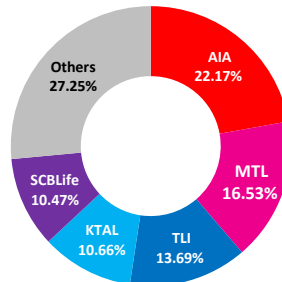
เบี้ยประกันชีวิตรับรายใหม่



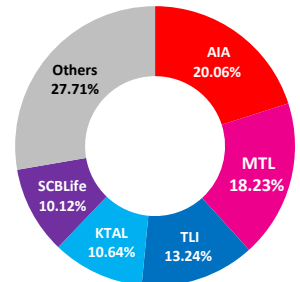
เบี้ยประกันชีวิตรับปีแรก



เบี้ยประกันรับต่ออายุ



เบี้ยประกันชีวิตรับรวม



ที่มา: สมาคมประกันชีวิตไทย

เมืองไทย ยูแอล 1 สิ้นยั้งยืน



รับรองผลประโยชน์ ขั้นต่ำที่ 120% ของเบี้ยประกันภัย
ชำระครั้งเดียว เมื่อมีชีวิตอยู่จนครบสัญญา



กรณีเสียชีวิตภายในระยะเวลาเอาประกันภัย รับเงิน
เท่ากับ 130% ของเบี้ยประกันภัยชำระครั้งเดียว หรือ
มูลค่าเงินลงทุนขณะนั้น (อย่างใดอย่างหนึ่งที่สูงกว่า)



ใช้สิทธิหักลดหย่อนภาษีได้ *

* ตามประกาศอธิบดีกรมสรรพากรเกี่ยวกับภาษีเงินได้ ฉบับที่ 172
ซึ่งประกาศ ณ วันที่ 30 ธ.ค. 51

หมายเหตุ:

- ผลประโยชน์ เงินปันผลและความคุ้มครองโดยละเอียดเป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในกรมธรรม์
- ค่าเดือน: ผู้ซื้อควรทำความเข้าใจในรายละเอียดความคุ้มครองและเงื่อนไขก่อนตัดสินใจทำประกันภัยทุกครั้ง

CLICK
HERE

ดูผลิตภัณฑ์อื่น ๆ



รางวัลบริษัทประกันชีวิตที่มีการบริหารงานดีเด่นอันดับ 1
ต่อเนื่อง 9 ปี (ประจำปี 2549 – 2557)

รางวัลเกียรติยศ บริษัทประกันชีวิตที่มีการบริหารงานดีเด่น ปี 2551 และ 2554
จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย



รางวัลสุดยอดบริษัทประกันชีวิตแห่งปี ประจำปี 2557

รางวัล Asia Insurance Industry Awards ปี 2556

สาขา Corporate Social Responsibility โดยนิตยสาร Asia
Insurance Review



รางวัล Brand of the Year 2015-2016

หมวดธุรกิจ "ประกันชีวิต" โดย World Branding Forum



มาตรฐานการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ

ISO 22301:2012 ใบรับรองเลขที่ 44 756 150640



ระบบคุณภาพมาตรฐานสากล ISO 9001: 2008

ใบรับรองเลขที่ TH 98/1709



รางวัล Superbrands 2549 จาก Superbrands International
รางวัล Superbrands 2551-2559 จาก Superbrands Thailand



รางวัล Trusted Brand ระดับ Gold ประจำปี 2553-2556

จากนิตยสาร Reader's Digest



MTL Happenings



ในปัจจุบันพฤติกรรมผู้บริโภคเฉลี่ยที่ใช้เวลากับสื่อทั้งหมดใน 1 วัน จากจำนวนประชากรทั้งหมด
68 ล้านคน มีสถิติคือใช้ internet บน PC/Tablet มากที่สุดเป็นเวลา 4 ชั่วโมง 45 นาที ต่อวัน
(ที่มา : บริษัท แมคไคว จำกัด) เมื่อพฤติกรรมของผู้บริโภคได้เปลี่ยนไปเมืองไทยประกันชีวิต
จึงได้มีการพัฒนาเครื่องมือการขายในรูปแบบ Digital Tools สำหรับตัวแทน สามารถตอบโจทย์ Life Style ของลูกค้าภายใต้
Application "BIZBOX"

BIZBOX เป็นเครื่องมือที่ช่วยด้านบริหารจัดการสำหรับตัวแทนซึ่งแบ่งเป็น 3 ฟังก์ชัน ได้แก่ Customer Service, Sale และ
Management โดย BIZBOX ได้เปรียบเสมือนหน้ากาหนึ่ง ที่รวม Application การขายไว้ตั้งแต่ การสร้างใบเสนอขาย การสร้าง
ใบคำขอเอาประกันภัย รวมถึงการชำระเบี้ยประกันผ่านระบบ mPOS ด้วยบัตรเครดิต โดยไม่ต้องพกกระดาษอีกต่อไป เรียกได้ว่า
พก iPad เครื่องเดียวเราก็สามารถทำการขายประกันชีวิตและรับชำระเบี้ยประกันได้ทันที พร้อมทั้งยังสามารถช่วยในการดูแลลูกค้า
หลังการขาย

สำหรับ 3 ฟังก์ชันที่อยู่ใน BIZBOX นั้นได้แบ่งการทำงานเป็นดังนี้

1. Customer Service
สำหรับบริการหลังการขาย
2. Sales
เครื่องมือสำหรับการขาย
3. Management
ข้อมูลข่าวสารสำหรับตัวแทน



Sales



โดยในที่นี้จะมาทำความรู้จักกับฟังก์ชันที่ใช้อยู่ที่สุดคือ Sale โดยมีขั้นตอนการขายดังต่อไปนี้

1. Smart Proposal Plus



เครื่องมือช่วยในการคัดเลือกแบบประกันตามที่ลูกค้าต้องการ การคำนวณเบี้ยประกัน แสดง
ผลประโยชน์ของแบบประกัน สามารถสร้างและคำนวณใบเสนอขายผ่าน Application Smart
Proposal Plus ได้ทันทีและสามารถส่ง LINE หรือ E-Mail ให้ผู้ขอเอาประกันภัยได้ทันที

2. E-APP



เครื่องมือช่วยสร้างใบคำขอเอาประกันภัยผ่านระบบออนไลน์ โดยเชื่อมโยงข้อมูลจาก Smart
Proposal Plus ทำหน้าที่เหมือนใบคำขอเอาประกันภัยแบบกระดาษ ผู้ขอเอาประกันภัยสามารถ
พิมพ์ข้อมูลลง iPad ลงใบคำขอเอาประกันภัยและทำการลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อส่งเข้า
ระบบการพิจารณาประกันได้ทันที

3. mPOS (ใช้ร่วมกับ Application K-Power Pay)



Application ในการชำระเบี้ยประกันโดยใช้ร่วมกับอุปกรณ์ mPOS เพื่อทำการชำระเบี้ยประกันชีวิต
ผ่านบัตรเครดิตได้ทั้งแบบเรียกและแบบต่ออายุ โดยตัวแทนจะมีการออกใบรับเงินชั่วคราวให้กับ
ลูกค้าทุกครั้งตามที่บริษัทกำหนด

และทั้งหมด 3 Application นี้เป็นเครื่องมืออำนวยความสะดวกที่ทางบริษัทพร้อมพัฒนาให้ทันสมัยและก้าวไกลสู่ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง
(Customer Centric) และก้าวเข้าสู่ยุคดิจิทัลแบบครบวงจร ตามนโยบายของบริษัท คือ "บริษัทของคนหัวคิดทันสมัย"

Find MTL on

