

ที่ ลก. 103/2564

วันที่ 2 กรกฎาคม 2564

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

เรื่อง การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ บมจ. เมืองไทยประกันชีวิต ตามสัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (Bancassurance Agreement) และกำหนดวันประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2564

ด้วยที่ประชุมคณะกรรมการ บมจ. ธนาคารกสิกรไทย ครั้งที่ 7/2564 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2564 ได้มีมติในเรื่องสำคัญ สรุปได้ดังนี้

1. อนุมัติการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ บมจ. เมืองไทยประกันชีวิต (“MTL”) ตามสัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (Bancassurance Agreement) ซึ่งเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน ประเภทรายการธุรกิจปกติ ที่มีเงื่อนไขการคำนวณค่าทั่วไป เนื่องจากเป็นประโยชน์ต่อธนาคาร เป็นรายการที่สมเหตุสมผล มีเงื่อนไขและค่าตอบแทนที่เป็นธรรม ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธนาคารเมื่อเปรียบเทียบกับทางเลือกการเข้าทำรายการกับบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระ และไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ ทั้งนี้ สัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตดังกล่าวจะมีผลบังคับใช้ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของธนาคารแล้ว และตามข้อกำหนดในสัญญาดังกล่าว ธนาคารและบริษัทย่อยที่กำหนดจะสามารถเสนอขายและ/หรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ MTL เป็นระยะเวลา 10 ปี โดยคาดว่าจะมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565

รายการดังกล่าวถือเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันตามนัยประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ พจ. 21/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ลงวันที่ 31 สิงหาคม 2551 (และที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546 ลงวันที่ 19 พฤศจิกายน 2546 (และที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) เนื่องจากเป็นการทำรายการกับ MTL ซึ่งเป็นนิติบุคคลซึ่งกรรมการของธนาคาร คือ นายสราวุธ ล่ำซำ มีอำนาจในการจัดการในฐานะผู้แทนนิติบุคคล กล่าวคือ ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการของ MTL ตามนิยามของผู้ที่เกี่ยวข้องตามมาตรา 258 (7) แห่ง พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535

แม้ว่าธนาคารไม่มีหน้าที่ต้องเสนอขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับการเข้าทำธุรกรรมในครั้งนี้นี้ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติที่เข้าลักษณะเงื่อนไขการคำนวณค่าทั่วไป อย่างไรก็ตาม เพื่อความโปร่งใสและเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และเพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ที่ประชุมคณะกรรมการจึงเห็นควรให้เสนอเรื่องนี้ต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณา โดยธนาคารได้แต่งตั้งให้บริษัท เจย์ แคปิตอล แอดไวเซอร์ จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงินอิสระในการให้ความเห็นเพื่อประกอบการพิจารณาของผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ ธนาคารได้รายงานต่อคณะกรรมการอิสระ ซึ่งได้ให้ความเห็นต่อการเข้าทำรายการดังกล่าว และได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการธนาคารแล้ว โดยมีรายละเอียดสารสนเทศตามเอกสารแนบ

../2

-2-

2. อนุมัติให้จัดประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2564 ในวันพฤหัสบดีที่ 26 สิงหาคม 2564 เวลา 14.00 น. ในรูปแบบการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ตามพระราชกำหนดว่าด้วยการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2563 รวมถึงกฎหมายและระเบียบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิในการเข้าร่วมประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2564 ในวันที่ 16 กรกฎาคม 2564 เพื่อพิจารณาระเบียบวาระดังต่อไปนี้

- 1) พิจารณานุมัติการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ บมจ. เมืองไทยประกันชีวิต ตามสัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (Bancassurance Agreement)

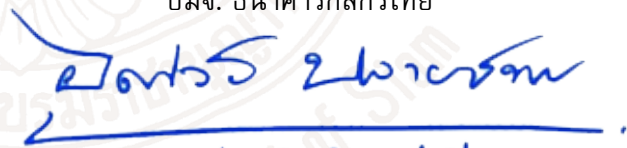
ความเห็นคณะกรรมการ คณะกรรมการ (ไม่รวมกรรมการที่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน และกรรมการที่มีส่วนได้เสียหรือมีส่วนเกี่ยวข้อง ได้แก่ นายสาร์ระ ลำชา นางสาวสุจิตพรรณ ลำชา นายสุรชล ลำชา และนายพิพิธ เอนกนิธิ) เห็นชอบให้เสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณานุมัติการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ บมจ. เมืองไทยประกันชีวิต ตามสัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (Bancassurance Agreement) ซึ่งเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันประเภทรายการธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้ำทั่วไป รวมทั้งมอบอำนาจให้คณะกรรมการธนาคาร หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือกรรมการผู้จัดการ มีอำนาจพิจารณาแก้ไขสัญญาได้ตามความเหมาะสม รวมถึงตลอดถึงการดำเนินการในเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือเกี่ยวเนื่องกับสัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (Bancassurance Agreement) ทั้งนี้ ธนาคารได้รายงานต่อคณะกรรมการอิสระ ซึ่งได้ให้ความเห็นต่อการเข้าทำรายการดังกล่าว และได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการธนาคารแล้ว

- 2) ปรีกกษากิจการอื่นๆ (ถ้ามี)

จึงขอแจ้งมติดังกล่าวมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

บมจ. ธนาคารกสิกรไทย



๒ ก.ค. ๖๔

(ดร.อดิศวร์ หลายชูไทย)

เลขาธิการบริษัท

รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส

มีเอกสารแนบ – สารสนเทศเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ บมจ. เมืองไทยประกันชีวิต ตามสัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (Bancassurance Agreement)

สำนักเลขานุการบริษัท

โทร 02 470-6116

เอกสารแนบ

สารสนเทศเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ บมจ. เมืองไทยประกันชีวิต ตามสัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (Bancassurance Agreement)

ธนาคารกสิกรไทย (“ธนาคาร”) ได้พิจารณาข้อเสนอและเข้าทำสัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (Bancassurance Agreement) กับ บมจ. เมืองไทยประกันชีวิต (“MTL”) เพื่อเสนอขายและ/หรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ MTL ผ่านช่องทางต่างๆ ของธนาคารและบริษัทย่อยของธนาคารจำนวน 5 บริษัท แต่เพียงผู้เดียว ได้แก่ (1) บริษัท สีสซึ่ง กสิกรไทย จำกัด (2) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กสิกรไทย จำกัด (3) บริษัทหลักทรัพย์ กสิกรไทย จำกัด (มหาชน) (4) บริษัท แพลตเตอร์ แอนด์ อีคิวเมนต์ กสิกรไทย จำกัด (5) บริษัท โพรเกรส มัลติ อินชัวร์นส์ โบรกเกอร์ จำกัด และบริษัทย่อยอื่นที่อาจจะจัดตั้งขึ้นในอนาคตจากการปรับโครงสร้างธุรกิจหลักของธนาคาร และธนาคารถือหุ้นร้อยละ 100 ในบริษัทดังกล่าว (“บริษัทย่อย”) เป็นระยะเวลา 10 ปี โดยคาดว่าจะมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 โดยสัญญานี้จะมีผลบังคับใช้เมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของธนาคาร และให้มีผลยกเลิกและแทนที่สัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตผ่านธนาคารฉบับเดิม แบบไม่ให้สิทธิแต่เพียงผู้เดียวที่มีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี 2552 ทั้งนี้ ธนาคารได้รายงานต่อคณะกรรมการอิสระ ซึ่งได้ให้ความเห็นต่อการเข้าทำรายการดังกล่าว และได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการธนาคารแล้ว โดยธนาคารจะนำเสนอให้ผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติการที่ธนาคารจะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ MTL ตามสัญญานี้ในที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2564 ในวันที่ 26 สิงหาคม 2564

โดยที่ธนาคารเป็นพันธมิตรที่ดีกับ MTL มามากกว่า 10 ปี จึงเห็นศักยภาพและประโยชน์ที่จะสานสัมพันธ์ที่ดีนี้ต่อไป เพื่อความสำเร็จและการเติบโตของการดำเนินธุรกิจร่วมกันในอนาคต ทั้งยังมีส่วนสำคัญในการช่วยรักษามูลค่าเงินลงทุนใน MTL ที่ธนาคารถืออยู่อีกด้วย นอกจากนี้ MTL เป็นบริษัทประกันชีวิตชั้นนำในประเทศไทย มีความเชี่ยวชาญในตลาดประกันชีวิต และมีผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่หลากหลายและได้รับการยอมรับจากลูกค้าทุกกลุ่มของธนาคารและบริษัทย่อย ซึ่งการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตผ่านช่องทางต่างๆ ของธนาคารและบริษัทย่อยจะช่วยสนับสนุนธุรกิจของธนาคารเป็นอย่างดี จากความร่วมมือตามสัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตระหว่างธนาคารและ MTL ฉบับเดิม ในปี 2563 ธนาคารมีรายได้จากการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตจาก MTL และส่วนแบ่งในกำไรของ MTL ทั้งหมด ตามสัดส่วนการถือหุ้นแบบสัดส่วนผลประโยชน์สุทธิ (Effective Shareholding) ที่ร้อยละ 38.25 คิดรวมเป็น 8,730 ล้านบาทโดยประมาณ

ภายใต้สัญญานี้ที่มีอายุสัญญา 10 ปี โดยสัญญาอาจสิ้นสุดลงก่อนระยะเวลา 10 ปีได้ หากผลการดำเนินธุรกิจถึงเกณฑ์ที่กำหนด และอาจต่ออายุได้ไม่เกิน 2 ปี ในกรณีที่ผลการดำเนินธุรกิจไม่ถึงเกณฑ์ที่กำหนด ทั้งนี้ ธนาคารจะได้รับ (ก) ค่าตอบแทนจากการให้สิทธิในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตแก่ลูกค้าผ่านช่องทางธนาคารและบริษัทย่อยแก่ MTL แต่เพียงผู้เดียว (“ค่าตอบแทนจากการให้สิทธิ”) เป็นมูลค่า 12,700,000,000 บาท โดยชำระทั้งจำนวน หรือแบ่งชำระ 2 งวดตามเงื่อนไขที่ตกลงในสัญญา โดยธนาคารจะทยอยรับรู้เป็นรายได้ตลอดอายุสัญญา (ข) ค่าตอบแทนตามผลการดำเนินการขาย (“ค่าตอบแทนตามผลการดำเนินงาน”) (ค) ค่านายหน้าในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (“ค่านายหน้า”) และ (ง) รายได้อื่นๆ ที่เป็นไปตามธุรกิจปกติ

การเข้าทำสัญญาฉบับนี้เป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันตามนัยประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 21/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ลงวันที่ 31 สิงหาคม 2551 (และที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546 ลงวันที่ 19 พฤศจิกายน 2546 (และที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) (“ประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวข้องกัน”) เนื่องจากการเป็นการทำรายการกับ MTL ซึ่งเป็นนิติบุคคลซึ่งกรรมการของธนาคาร คือ นายสาระ ลำชา มีอำนาจในการจัดการในฐานะผู้แทนนิติบุคคล กล่าวคือ ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการของ MTL ตามนิยามของผู้ที่เกี่ยวข้องภายใต้มาตรา 258 (7) แห่งพ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (“พ.ร.บ. หลักทรัพย์”) โดยเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันประเภทรายการธุรกิจปกติ ที่มีลักษณะเงื่อนไขการค่าทั่วไป เนื่องจากมีลักษณะและเงื่อนไขที่แสดงได้ว่าผู้ประกอบการธุรกิจประกันชีวิตและธนาคารให้แก่กัน ลักษณะเดียวกันจากการประเมินของที่ปรึกษาของธนาคาร รวมถึงอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลของกรรมการซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน และกรรมการที่มีส่วนได้เสียหรือมีส่วนเกี่ยวข้องทั้งนี้ ธนาคารได้รายงานต่อคณะกรรมการอิสระ ซึ่งได้ให้ความเห็นต่อการเข้าทำรายการดังกล่าว และได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการธนาคารแล้ว เห็นว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อธนาคาร และเป็นรายการที่สมเหตุสมผล มีเงื่อนไขและค่าตอบแทนที่เป็นธรรม และเกิดประโยชน์สูงสุดต่อธนาคารเมื่อเปรียบเทียบกับการตกลงเข้าทำรายการกับบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระและไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์

แม้ว่าภายใต้ประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวข้องกัน ธนาคารจะสามารถดำเนินการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ MTL ตามสัญญาฉบับนี้ได้โดยไม่มีหน้าที่ต้องเสนอขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการเข้าทำธุรกรรมดังกล่าว อย่างไรก็ตามเพื่อความโปร่งใสและเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ที่ประชุมคณะกรรมการธนาคารเห็นควรให้ผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ โดยคณะกรรมการธนาคารได้อนุมัติการเข้าทำสัญญาฉบับนี้ภายใต้เงื่อนไขว่าให้สัญญามีผลบังคับใช้ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของธนาคาร โดยธนาคารได้แต่งตั้งให้บริษัท เจย์ แคปปิตอล แอดไวเซอร์ จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (“IFA”) เพื่อให้ความเห็นเกี่ยวกับการเข้าทำรายการดังกล่าว โดย IFA เห็นว่าข้อกำหนดและเงื่อนไข รวมถึงหลักการในการกำหนดค่าตอบแทนการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตเหมาะสม และจะช่วยสนับสนุนการร่วมมือกันระหว่างธนาคารและ MTL ผ่านการทำงานร่วมกันของบุคลากร การใช้เครื่องมือในการดำเนินธุรกิจต่างๆ ที่ร่วมกันพัฒนา และการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของทั้งสองฝ่ายที่น่าจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ภายใต้ขอบเขตที่กฎหมายกำหนด และผู้ถือหุ้นควรพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการดังกล่าวเพื่อเพิ่มโอกาสในการเติบโตของธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตผ่านธนาคาร (Bancassurance) และการสร้างความสัมพันธ์เชิงกลยุทธ์ระหว่างธนาคารและ MTL ในระยะยาว

อนึ่ง ธนาคารและ MTL ได้ร่วมกันพัฒนาและนำเสนอผลิตภัณฑ์การบริการที่เหมาะสมและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ามากกว่า 10 ปี การสานสัมพันธ์การเป็นพันธมิตรอย่างต่อเนื่องและแนบแน่นในครั้งนี้จะส่งเสริมและเปิดโอกาสให้ลูกค้าของธนาคารเข้าถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันชีวิตที่มีคุณภาพและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในทุกพื้นที่ผ่านช่องทางขายของธนาคารและบริษัทย่อยอย่างต่อเนื่องและไร้รอยต่อของการให้บริการ

(1) วัน เดือน ปี ที่มีการตกลงเข้าทำรายการ

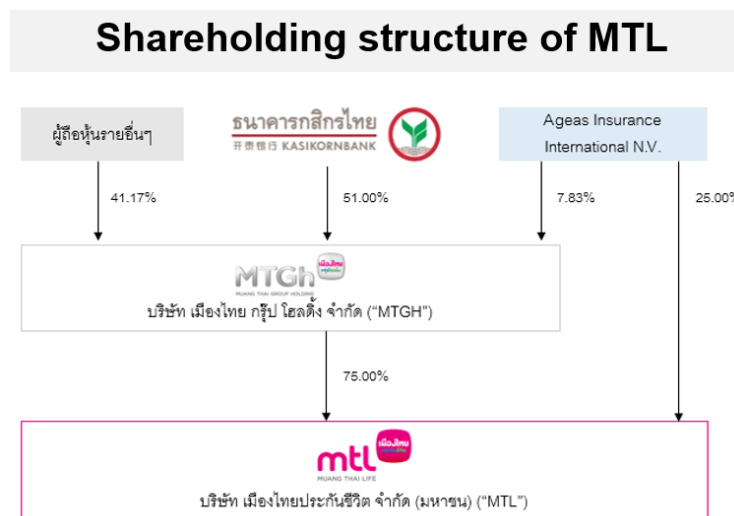
ธนาคารได้ลงนามในสัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (Bancassurance Agreement) กับ MTL เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2564 โดยสัญญาฉบับนี้จะมีผลบังคับใช้เมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของธนาคาร และให้มีผลยกเลิกและแทนที่สัญญาฉบับเดิม โดยสัญญาฉบับใหม่นี้จะมีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่สัญญามีผลใช้บังคับ ซึ่งคาดว่าเป็นวันที่ 1 มกราคม 2565 โดยสัญญาอาจสิ้นสุดก่อน 10 ปีได้ หากผลการดำเนินธุรกิจถึงเกณฑ์ที่กำหนด และอาจต่ออายุได้ไม่เกิน 2 ปี ในกรณีที่ผลการดำเนินธุรกิจไม่ถึงเกณฑ์ที่กำหนด

(2) บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน และลักษณะความเกี่ยวข้อง

MTL เป็นบริษัทในกลุ่มเดียวกันกับ บจก. เมืองไทย กรู๊ป โฮลดิ้ง (“MTGH”) ที่ธนาคารถือหุ้นร้อยละ 51.00 ของจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของ MTGH โดย MTGH ถือหุ้นใน MTL คิดเป็นร้อยละ 75.00 ของจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของ MTL ทำให้ธนาคารมีสัดส่วนการถือหุ้นนับรวมแบบสัดส่วนผลประโยชน์สุทธิ (Effective Shareholding) ใน MTL คิดเป็นร้อยละ 38.25 ของจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของ MTL

MTL เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของธนาคาร เนื่องจากเป็นนิติบุคคลซึ่งกรรมการของธนาคาร คือ นายสาระ ล่ำซำ มีอำนาจในการจัดการในฐานะผู้แทนนิติบุคคล กล่าวคือ ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการของ MTL ตามนิยามของผู้ที่เกี่ยวข้องภายใต้มาตรา 258 (7) แห่ง พ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ

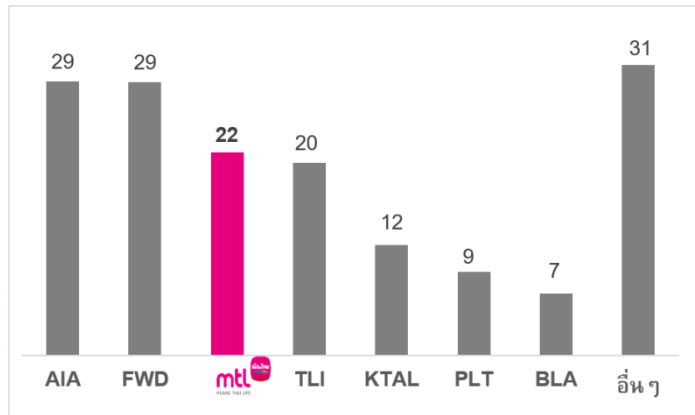
โครงสร้างการถือหุ้นของธนาคารใน MTL



MTL ก่อตั้งเมื่อวันที่ 6 เมษายน 2494 แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2555 และมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 1,000 ล้านบาท เป็นบริษัทประกันชั้นนำของประเทศไทย โดยในปี 2563 MTL ครองส่วนแบ่งการตลาดเบี้ยประกันภัยรับรายใหม่จัดเป็นอันดับที่ 3 ที่ร้อยละ 13.6 และเป็นอันดับที่ 2 จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตจากเบี้ยประกันภัยรับรายใหม่ผ่านช่องทางจำหน่ายผ่านธนาคาร (Bancassurance) ที่ร้อยละ 16.6

ส่วนแบ่งการตลาดจากเบี้ยประกันภัยรับรายใหม่ของปี 2563

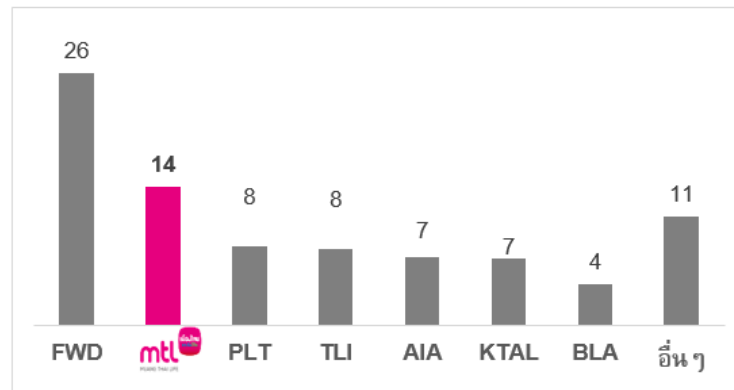
หน่วย: พันล้านบาท



ที่มา: สมาคมประกันชีวิตไทย

ส่วนแบ่งการตลาดจากเบี้ยประกันภัยรับรายใหม่ของช่องทางจำหน่าย ผ่านธนาคาร (Bancassurance) ของปี 2563

หน่วย: พันล้านบาท



ที่มา: สมาคมประกันชีวิตไทย

หมายเหตุ: บริษัท เอฟดับบลิวดี ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) (FWD Life) และ บริษัทไทยพาณิชย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) (SCB Life) ได้ควบรวมกิจการกันภายใต้บริษัทใหม่ชื่อ บริษัท เอฟดับบลิวดี ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) (FWD)

นอกจากนั้น ธนากรยังเห็นความสำคัญของการทำประกันเพื่อให้ผู้ที่เอาประกันได้รับเงินช่วยเหลือเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนเนื่องจากการเสียชีวิต การสูญเสียอวัยวะ ทุพพลภาพ และการสูญเสียรายได้ยามชรา แก่ตนเองและครอบครัวของลูกค้าธนาคาร โดยบริษัทประกันชีวิตจะทำหน้าที่เป็นแกนกลางในการนำเงินจากการทำประกันไปจ่ายให้แก่ผู้เอาประกันภัยและผู้รับผลประโยชน์ ธนากรจึงได้มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ MTL ที่มีความหลากหลาย ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าธนาคารทุกกลุ่ม เช่น ประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองตลอดชีพ ประกันชีวิตเพื่อบำนาญ ประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองสินเชื่อบ้าน ประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองสินเชื่อบุคคล ประกันสุขภาพและโรคร้ายแรง และประกันชีวิตควบการลงทุน และมีเบี้ยประกันที่หลากหลายเหมาะกับลูกค้าทุกระดับ

ภาพรวมของธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยและ MTL

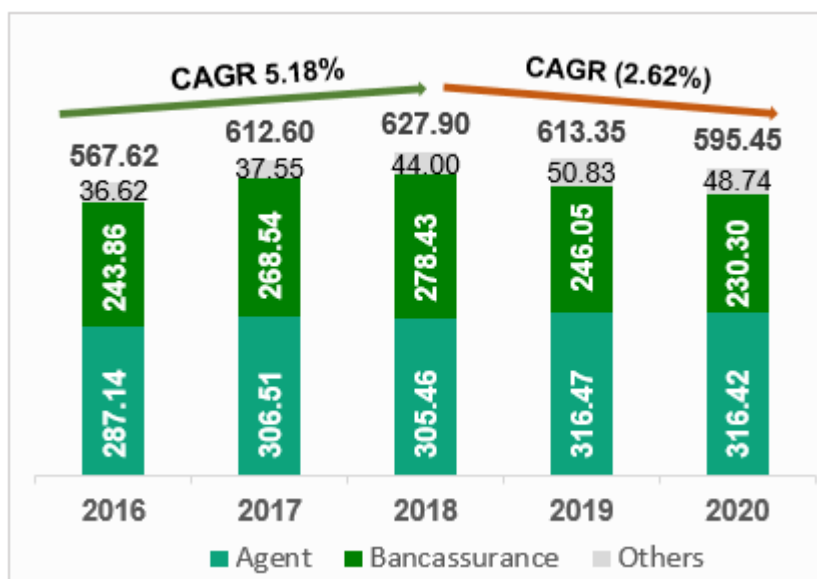
ในปี 2559 - 2561 ธุรกิจประกันชีวิตมีเบี้ยประกันภัยรับรวมจำนวน 567,620 ล้านบาท 612,601 ล้านบาท และ 627,900 ล้านบาท ตามลำดับ โดยคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ประมาณร้อยละ 5.18 เนื่องด้วยภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอย อัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ลดลง และการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่สูงขึ้น ประกอบกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา (COVID-19) ทำให้เบี้ยประกันภัยรับรวมในปี 2562 และ 2563 ลดลงมาอยู่ที่ประมาณ 613,347 ล้านบาท และ 595,454 ล้านบาท ตามลำดับ โดยอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ลดลงประมาณร้อยละ 2.62 ในช่วงปี 2561 - 2563 โดย MTL มีอัตราการเติบโตในทิศทางที่สอดคล้องกับอุตสาหกรรม

ในส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตผ่านตัวแทน (Agent) ยังถือเป็นช่องทางการจำหน่ายที่สำคัญของธุรกิจประกันชีวิต โดยมีสัดส่วนการตลาดในปี 2559 - 2563 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 48.65 ถึงร้อยละ 53.14 ในขณะเดียวกัน การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตผ่านธนาคาร (Bancassurance) มีสัดส่วนเป็นอันดับที่ 2 ของช่องทางการจำหน่ายทั้งหมด โดยมีสัดส่วนในปี 2559 - 2563 ประมาณร้อยละ 38.68 ถึงร้อยละ 44.34 และมีแนวโน้มที่จะสามารถขยายฐานลูกค้าไปยังลูกค้าของธนาคารตามช่องทางต่างๆ ที่ตัวแทนยังเข้าไม่ถึงได้ในอนาคต นอกจากนี้ ส่วนแบ่งรายได้จากเงินในกระเป๋าของลูกค้าธนาคาร (Share of Wallet) สำหรับผลิตภัณฑ์ประกันยังอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ จึงยังมีศักยภาพที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องภายใต้สถานการณ์ที่มีสภาพคล่องสูงนี้

เบี้ยประกันภัยรับตรง

แบ่งตามประเภทของช่องทางการจำหน่ายของปี 2559 - 2563

หน่วย: พันล้านบาท



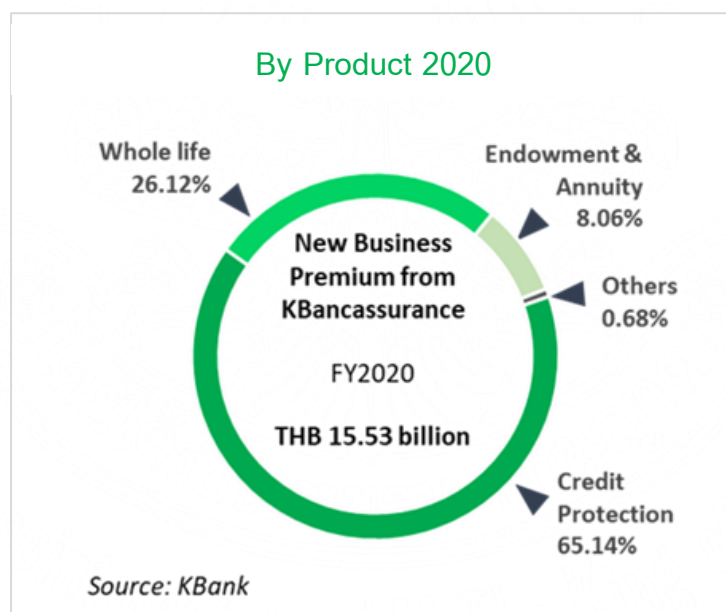
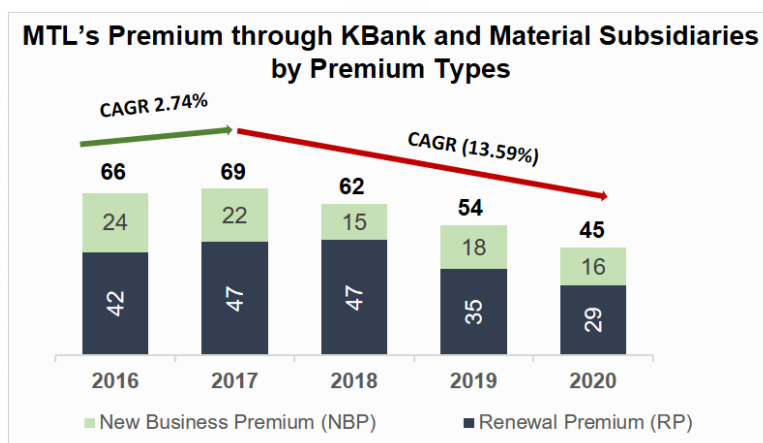
ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)

หมายเหตุ: ช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ ประกอบด้วย ผ่านทางโทรศัพท์ (Tele Marketing) ไปรษณีย์ (Direct Mail) ลูกค้าติดต่อโดยตรงกับบริษัท (Walk in) องค์กร (Worksite) และช่องทางอื่น

ในปี 2563 ธนาคารจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ MTL ผ่านธนาคารเป็นจำนวน 44.29 พันล้านบาท โดย MTL มีสัดส่วนยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภท Credit Protection และ Whole Life เป็นสัดส่วนสูงสุดที่ร้อยละ 65.14 และ 26.12 ตามลำดับ

**เบี้ยประกันภัยรับตรงจากช่องทางการจำหน่าย
ผ่านธนาคาร และบริษัทย่อย ของปี 2559 – 2563**

หน่วย: พันล้านบาท



สถานะทางการเงินและผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของ MTL ตามที่ปรากฏในงบการเงินฉบับตรวจสอบของ MTL สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 - 2563 โดยมีรายละเอียดดังตาราง ซึ่งจะเห็นว่าในปี 2563 MTL มีเบี้ยประกันภัยสุทธิลดลงมาที่ 72,162 ล้านบาท แต่ MTL ยังคงบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายได้ดี ทำให้มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 7,876.62 ล้านบาท ซึ่งสูงกว่าปี 2562 เล็กน้อย

สรุปข้อมูลทางการเงินของ MTL

หน่วย: ล้านบาท

รายการ	2561	2562	2563
สินทรัพย์รวม	479,545	531,057	556,279
หนี้สินรวม	421,552	464,533	483,439
ส่วนของผู้ถือหุ้น	57,993	66,524	72,841
เบี้ยประกันภัยรับสุทธิ	91,436	80,515	72,162
รายได้รวม	110,383	100,893	93,588
กำไรสุทธิ	9,278	7,720	7,877

ที่มา: www.muangthai.co.th

(3) ลักษณะโดยทั่วไปของรายการ

สรุปการเปรียบเทียบเงื่อนไขที่สำคัญระหว่างสัญญาฉบับเดิม และสัญญาฉบับใหม่

คู่สัญญาได้แก้ไขปรับปรุงข้อตกลงและเงื่อนไขในสัญญาฉบับนี้ให้ครอบคลุมและสอดคล้องกับการทำงานร่วมกันและบริบทของอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปให้ชัดเจนขึ้น โดยสามารถสรุปข้อสัญญาสำคัญ ๆ ที่เปลี่ยนแปลงได้ดังนี้

การเปรียบเทียบข้อกำหนดและเงื่อนไขที่สำคัญ

ข้อกำหนดและเงื่อนไข	สัญญาฉบับเดิม	สัญญาฉบับใหม่
อายุสัญญา	5 ปี (2552 - 2557)	10 ปี (ปี 2565 - 2574) หรือเมื่อผลการดำเนินงานธุรกิจ ถึงเกณฑ์ที่กำหนดก่อนครบกำหนด 10 ปี
การต่อสัญญา	ต่ออายุสัญญาไปจนกว่าคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะบอกเลิกเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 12 เดือน	ต่ออายุสัญญาได้ไม่เกิน 2 ปี รวมเป็นไม่เกิน 12 ปี ในกรณีที่ผลการดำเนินงานธุรกิจไม่ถึงเกณฑ์ที่กำหนด
การให้สิทธิ	ไม่ระบุ แต่จะแนะนำผลิตภัณฑ์ของ MTL เป็นพิเศษ	ให้สิทธิแก่ MTL แต่เพียงผู้เดียว
ผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต	ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต ประกันสุขภาพ และประกันโรคร้ายแรง
ขอบเขตบริษัทย่อยของธนาคาร	ธนาคาร	ธนาคารและบริษัทย่อยต่อไปนี้ - บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กลีกรไทย จำกัด (KAsset)

ข้อกำหนดและเงื่อนไข	สัญญาฉบับเดิม	สัญญาฉบับใหม่
		- บริษัทหลักทรัพย์ กสิกรไทย จำกัด (มหาชน) (KSecurities) - บริษัท สีสซิงกสิกรไทย จำกัด (KLeasing) - บริษัท แฟคเตอรี แอนด์ อีควิปเมนต์ กสิกรไทย จำกัด (KFactory) - บริษัท โพรเกรส มัลติ อินชัวร์نس โบรกเกอร์ จำกัด (PMIB) และ - บริษัทย่อยอื่นที่อาจจะจัดตั้งขึ้นในอนาคตจากการปรับโครงสร้างธุรกิจหลักของธนาคาร และธนาคารถือหุ้นร้อยละ 100 ในบริษัทดังกล่าว
ช่องทางการจำหน่าย	ช่องทางการจำหน่ายของธนาคารโดยรวม	ช่องทางการจำหน่ายของธนาคารและบริษัทย่อยปัจจุบันและในอนาคต ซึ่งรวมถึง - สาขา พนักงานสาขา และ ATM - พนักงานประจำและชั่วคราว และบุคคลอื่น เช่น ตัวแทน - ช่องทางดิจิทัล - การตลาดทางตรง (Direct Marketing) และการตลาดผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing)

นอกจากนี้ สัญญาฉบับนี้ยังส่งเสริมให้คู่สัญญาสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตร่วมกันเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น ผ่านการใช้และวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าร่วมกันเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด สัญญาฉบับใหม่จึงจะช่วยเพิ่มศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของธุรกิจของธนาคารและ MTL ให้เพิ่มมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม การใช้ข้อมูลดังกล่าวจะอยู่ภายใต้ขอบเขตของพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง

(4) ความเห็นธนาคารในการเข้าทำสัญญา

1) เพื่อประโยชน์สูงสุดในภาพรวมมูลค่าธุรกิจประกันของธนาคาร

การที่ธนาคารถือหุ้น MTL ในสัดส่วนที่มีนัยสำคัญ และเป็นช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้กับ MTL ธนาคารจึงอยู่ในสถานการณ์ที่ต่างจากธนาคารพาณิชย์อื่นในประเทศที่มีการเปิดประมูลสิทธิในการจัดจำหน่ายก่อนการเข้าทำสัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันในลักษณะเดียวกัน จากการพิจารณามูลค่าโดยรวมจากทั้งมูลค่าเงินลงทุนและค่าตอบแทนการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกัน อาจสรุปได้ดังนี้

- การทำสัญญาฉบับใหม่ไม่ส่งผลกระทบต่อค่านายหน้าธนาคารจะได้รับ และมูลค่าเงินลงทุนใน MTL
- ธนาคารได้รับค่าตอบแทนจากการให้สิทธิ และค่าตอบแทนตามผลการดำเนินงาน

การที่ธนาคารได้รับประโยชน์เพิ่มขึ้นจากสัญญาฉบับเดิมอย่างเหมาะสม ธนาคารจึงไม่เห็นความจำเป็นในการเปิดประมูลสิทธิในการจัดจำหน่าย อีกทั้งการดำรงไว้ซึ่งความร่วมมือและสัมพันธ์ภาพที่ดีกับ MTL น่าจะเป็นผลดีต่อธนาคารในการเพิ่มมูลค่าธุรกิจประกันและมูลค่าการลงทุนใน MTL อีกด้วย

2) เพื่อเพิ่มมูลค่าจากการเข้าทำสัญญาฉบับใหม่

เมื่อเปรียบเทียบกับสัญญาฉบับเดิม ธนาคารจะได้รับเงื่อนไขและประโยชน์ที่เพิ่มขึ้นจากการทำสัญญาฉบับใหม่ เช่น

- การได้รับค่าตอบแทนจากการให้สิทธิ และค่าตอบแทนตามผลการดำเนินงาน
- อายุของสัญญา มีระยะชัดเจนที่ 10 ปี และสามารถสิ้นสุดก่อนเมื่อได้ผลการดำเนินธุรกิจถึงเกณฑ์ที่กำหนด และต่ออายุได้ไม่เกิน 2 ปี ในกรณีที่ผลการดำเนินการขายไม่ถึงเกณฑ์ที่กำหนด

เปรียบเทียบค่าตอบแทนที่ธนาคารจะได้รับจากสัญญาฉบับเดิม และสัญญาฉบับใหม่

ค่าตอบแทน	ค่านายหน้า	รายได้อื่น ๆ ที่เป็นไปตามธุรกิจปกติ	ค่าตอบแทนจากการให้สิทธิ	ค่าตอบแทนตามผลการดำเนินงาน
สัญญาฉบับเดิม	/	/	-	-
สัญญาฉบับใหม่	/	/	/	/

3) เพื่อร่วมมือกับบริษัทประกันชีวิตชั้นนำอย่าง MTL

จากความร่วมมือกันระหว่าง MTL และธนาคารมากกว่า 10 ปี ความสัมพันธ์ดังกล่าวได้พิสูจน์ให้เห็นถึงประโยชน์และความสามารถของทั้งสองฝ่ายผ่านผลการดำเนินงานที่ดีเสมอมา โดยปัจจุบัน MTL ครองส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับสองจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตผ่านธนาคาร ซึ่งธนาคารได้รับรายได้จากการขายและจากเงินลงทุนใน MTL อย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้น การสานต่อความสัมพันธ์นี้น่าจะมีส่วนช่วยเพิ่มมูลค่าการถือหุ้นของธนาคารใน MTL ต่อไป

4) เพื่อการรักษาความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจกับบริษัทประกัน

จากการดำเนินงานที่ลงตัวและความเข้าใจในแง่ผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมแก่ลูกค้าธนาคารและการบริการอันดีที่ธนาคารยึดมั่นได้ส่งเสริมและก่อให้เกิดความสัมพันธ์อันแน่นแฟ้นระหว่างธนาคารและ MTL มามากกว่า 10 ปี ดังนั้น การสานสัมพันธ์อันดีต่อกันจึงมีความสำคัญและเป็นผลดีต่อธนาคารอย่างมากในการรักษาความสัมพันธ์ที่ต่อเนื่อง และไม่มี ความจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงการทำงานที่มีประสิทธิภาพที่ดีที่มีอยู่เพียงเพื่อแสวงหาค่าตอบแทนเพิ่มเติมจากการทำ Bancassurance กับบริษัทประกันชีวิตรายอื่น ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลกระทบในแง่ของการดำเนินงานร่วมกันที่ราบรื่น การรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และความไม่ต่อเนื่องของการให้บริการของผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้าของธนาคาร โดยที่ผ่านมา MTL ได้มีการสนับสนุนการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การฝึกอบรมพนักงานขาย และมีทีมสนับสนุน KBancassurance โดยเฉพาะให้แก่ธนาคาร

(5) ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ

เปรียบเทียบข้อดีและข้อด้อยของการเข้าทำรายการ

ข้อดีของการเข้าทำรายการ

1. ได้รับคำตอบแทนจาก MTL ในรูปแบบของคำตอบแทนจากการให้สิทธิ และคำตอบแทนตามผลการดำเนินงาน

การเข้าทำสัญญาฉบับใหม่ในครั้งนี้ ธนาคารมีสิทธิได้รับค่านายหน้า และค่าสนับสนุนอื่นๆ ตามธุรกิจปกติ รวมถึงคำตอบแทนจากการให้สิทธิ มูลค่า 12,700 ล้านบาท และคำตอบแทนตามผลการดำเนินงาน โดยธนาคารจะต้องนำเสนอและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ MTL ให้แก่ลูกค้าของธนาคารผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ ของธนาคารและบริษัทย่อยเป็นระยะเวลา 10 ปี ตามที่ระบุในข้อกำหนดของสัญญา

2. ประสานความสัมพันธ์กับ MTL ซึ่งมีชื่อเสียงและประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมาอย่างยาวนานให้เพิ่มมากขึ้น

ธนาคารและ MTL ต่างมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจร่วมกันมาเป็นระยะเวลานาน โดยธนาคารเริ่มเป็นนายหน้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้กับ MTL ตั้งแต่ปี 2546 อีกทั้งยังได้มีการพัฒนาระบบการทำงาน คณะทำงาน รวมถึงการลงทุนในเทคโนโลยีต่างๆ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ Bancassurance ร่วมกันอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการเข้าทำรายการในครั้งนี้จะทำให้การดำเนินธุรกิจร่วมกันต่อไปเป็นไปอย่างราบรื่นและจะเป็นประโยชน์ต่อธนาคารในอนาคต รวมถึงช่วยลดต้นทุนในการลงทุนใหม่ได้อีกด้วย โดยการดำเนินธุรกิจร่วมกันที่ผ่านมาของธนาคารและ MTL นั้นประสบความสำเร็จมาโดยตลอด ดังที่เห็นได้จากการที่ MTL สามารถครองส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่งและอันดับสองจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตผ่านช่องทางการจำหน่ายผ่านธนาคารในปี 2561 - 2563

3. เพิ่มความชัดเจนในการบริหารจัดการ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ในการเข้าทำรายการในครั้งนี้ มีการกำหนดข้อกำหนดและเงื่อนไขในสัญญาฉบับใหม่ให้ครอบคลุมและชัดเจนมากยิ่งขึ้นกว่าสัญญาฉบับปัจจุบัน เช่น การกำหนดขอบเขตของผลิตภัณฑ์ที่จะจัดจำหน่าย การกำหนดขอบเขตของบริษัทย่อยของธนาคาร รวมถึงการกำกับดูแลและกำหนดขอบเขตการทำงานของคณะทำงาน เป็นต้น เพื่อทำให้การดำเนินงานร่วมกันเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

ข้อด้อยของการเข้าทำรายการ

เสียโอกาสในการเข้าทำสัญญาแต่งตั้งธนาคารเป็นนายหน้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิตรายอื่น

การเข้าทำรายการในครั้งนี้ แม้จะทำให้ธนาคารไม่สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตตามทีระบุในสัญญาให้แก่บริษัทประกันชีวิตรายอื่นได้ ซึ่งลดโอกาสการได้รับคำตอบแทนจากบริษัทประกันชีวิตรายอื่น อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ MTL สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ดังที่เห็นได้จากการที่ MTL สามารถครองส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่งและอันดับสองจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตผ่านช่องทางการจำหน่ายผ่านธนาคารในปี 2561 - 2563

เปรียบเทียบข้อดีและข้อด้อยของการเข้าทำรายการกับบุคคลเกี่ยวข้องกันและบุคคลภายนอก

ข้อดีของการเข้าทำรายการกับบุคคลเกี่ยวข้องกัน

1. รักษาประสิทธิภาพในการทำงานกับ MTL ที่ดำเนินธุรกิจร่วมกันมาอย่างยาวนาน

เนื่องจากธนาคารและ MTL เป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกันมาเป็นระยะเวลานาน และมีการส่งผู้แทนของทั้งสองฝ่ายเข้าไปเป็นคณะกรรมการใน Steering Committee ในการกำกับดูแลการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตผ่านธนาคาร (Bancassurance) รวมถึงมีการจัดตั้งคณะทำงาน และการฝึกอบรมพนักงานขายที่เกี่ยวข้องมาตั้งแต่ปี 2552 ดังนั้น ธนาคารจึงมีประสบการณ์และความเข้าใจในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน รวมถึงรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอ และสามารถตอบรับต่อแผนการดำเนินธุรกิจในอนาคตของ MTL ได้เป็นอย่างดี

2. MTL มีพันธมิตรต่างชาติที่มีความชำนาญในธุรกิจประกัน

เนื่องจากหนึ่งในผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ MTL คือ Ageas Insurance International N.V. (“Ageas”) ซึ่งมีสัดส่วนการถือหุ้นแบบรวมแบบสัดส่วนผลประโยชน์สุทธิ (Effective Shareholding) ใน MTL รวมร้อยละ 30.87 ซึ่ง Ageas เป็นบริษัทประกันระดับโลกที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจประกัน และมีประสบการณ์ในการร่วมงานกับธนาคารต่างๆ ทั้งในยุโรปและเอเชีย โดยความรู้และความเชี่ยวชาญของพันธมิตรทางธุรกิจนี้ นอกจากจะช่วยส่งเสริมศักยภาพในการดำเนินธุรกิจประกันชีวิตของ MTL ทั้งในเรื่องของการเพิ่มโอกาสในการพัฒนาธุรกิจ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ของ MTL ให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้นแล้ว ยังสามารถเพิ่มโอกาสให้ธนาคารสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตผ่านช่องทางของธนาคารและบริษัทย่อยได้เป็นอย่างดีมากขึ้น

3. อายุสัญญาฉบับใหม่สั้นกว่าอายุสัญญา Bancassurance โดยทั่วไปในตลาด

สัญญาฉบับใหม่มีอายุสัญญา 10 ปี ซึ่งน้อยกว่าสัญญา Bancassurance รายอื่นตามที่มีข้อมูลเปิดเผยต่อสาธารณะ ซึ่งโดยเฉลี่ยจะมีการทำข้อตกลงประมาณ 15 ปี อีกทั้งยังมีข้อกำหนดว่าเมื่อธนาคารสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตได้ถึงเกณฑ์ที่กำหนดร่วมกันก่อนหมดอายุสัญญา จะทำให้ผลบังคับใช้ของสัญญาฉบับใหม่นี้สั้นสุดลง ซึ่งข้อกำหนดนี้เป็นประโยชน์ต่อธนาคาร และทำให้ธนาคารสามารถได้รับผลตอบแทนอย่างเหมาะสมในอนาคต

ข้อด้อยของการเข้าทำรายการกับบุคคลเกี่ยวข้องกัน

อาจเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

เนื่องจากธนาคารเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทางอ้อมของ MTL โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นแบบรวมแบบสัดส่วนผลประโยชน์สุทธิ (Effective Shareholding) ใน MTL ผ่าน MTGH ที่ร้อยละ 38.25 และกรรมการของธนาคาร คือ นายสาระ ล่ำซำ มีอำนาจในการจัดการในฐานะผู้แทนนิติบุคคล ดังนั้น ธนาคารและ MTL จึงถือเป็นบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกัน โดยอาจทำให้เกิดข้อสงสัยในเรื่องความขัดแย้งทางผลประโยชน์ขึ้น เช่น การพิจารณาเข้าทำรายการโดยมิได้มีการเปิดรับข้อเสนอจากบริษัทประกันชีวิตอื่น เป็นต้น

อย่างไรก็ดี ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการอิสระ และคณะกรรมการธนาคาร ได้พิจารณาและเห็นว่า ข้อกำหนดและเงื่อนไขในสัญญาฉบับใหม่นี้มีลักษณะที่เป็นเงื่อนไขการค้าทั่วไป อีกทั้ง ธนาคารได้วางจ้างที่ปรึกษาทางกฎหมาย ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ และที่ปรึกษาซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจประกันชีวิต เพื่อร่วมพิจารณาถึงความสมเหตุสมผล ความเป็นธรรมของเงื่อนไขต่างๆ ในการเข้าทำรายการในครั้งนี้ด้วย ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวเป็นแนวทางหนึ่งที่สามารถเพิ่มความโปร่งใสในการดำเนินงานเพื่อรักษาผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นของธนาคารทุกรายจากการเข้าทำรายการกับบุคคล เกี่ยวโยงกันในครั้งนี้

ข้อดีของการเข้าทำรายการกับบุคคลภายนอก

1. ขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นจากการเข้าทำรายการ

การทำรายการกับบุคคลภายนอก ช่วยเพิ่มความโปร่งใสในการดำเนินการ และทำให้ผู้ถือหุ้นมั่นใจว่าธนาคารและ คู่สัญญาจะไม่มี ความขัดแย้งทางผลประโยชน์

2. เพิ่มโอกาสในการเปิดให้บริษัทประกันชีวิตรายอื่นสามารถเสนอราคาและเงื่อนไขของสัญญาแต่งตั้งธนาคารเป็น นายหน้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตแบบให้สิทธิ

หากมีการเปิดให้บริษัทประกันชีวิตอื่นเสนอราคาและเงื่อนไขของสัญญาแต่งตั้งธนาคารเป็นนายหน้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ประกันชีวิตแบบให้สิทธินี้ ธนาคารอาจมีโอกาสดำเนินการที่แตกต่างจากที่ได้รับจาก MTL ในครั้งนี้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก ธนาคารมีส่วนการถือหุ้นทางอ้อมใน MTL จำนวนร้อยละ 38.25 การที่ธนาคารเข้าทำสัญญา Bancassurance กับ MTL จึงน่าจะมีส่วนสำคัญช่วยให้ผลการดำเนินงานของ MTL ดีขึ้นอันส่งผลต่อกำไรสุทธิของ MTL ซึ่งธนาคารรับรู้ผ่านการถือหุ้น ทางอ้อมดังกล่าว

ข้อด้อยของการเข้าทำรายการกับบุคคลภายนอก

1. เพิ่มระยะเวลาในการดำเนินการ ก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นมาก และไม่สามารถยืนยันผลสำเร็จแห่งการ ประสานความร่วมมือได้

การเข้าทำรายการกับบุคคลภายนอก จะทำให้ธนาคารต้องใช้ระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่างๆ เพิ่มขึ้น เป็นอย่างมาก เพื่อพิจารณาความเหมาะสมของราคาและเงื่อนไขของข้อเสนอที่ได้รับจากบุคคลภายนอก เมื่อเทียบกับการเข้าทำรายการกับ MTL เช่น การตรวจสอบและ/หรือสอบทาน (Due Diligence) ข้อมูลของคู่สัญญาโดยละเอียด การเจรจา ต่อรองราคาและเงื่อนไขการเข้าทำรายการ เป็นต้น โดยระยะเวลาการดำเนินการที่เพิ่มขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อ ผลประโยชน์ที่ธนาคารจะได้รับ อีกทั้งการทำรายการกับบุคคลภายนอกไม่อาจรับประกันได้ว่า ธนาคารจะได้รับข้อเสนอ ที่มีค่าตอบแทนและเงื่อนไขที่ดีกว่าค่าตอบแทนและเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาฉบับใหม่นี้ และการเข้าทำรายการกับ บุคคลภายนอกซึ่งเป็นผู้ขายใหม่ นั้น ไม่อาจยืนยันได้ว่าการประสานความร่วมมือของทั้งสองฝ่ายจะประสบผลสำเร็จ เหมือนกับการเข้าทำรายการกับ MTL ได้

2. ขาดความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตผ่านธนาคาร (Bancassurance)

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจ Bancassurance จะต้องมีการเตรียมความพร้อมทั้งทางด้านบุคลากร ทรัพยากร ระบบสารสนเทศ และเครื่องมือต่างๆ ให้พร้อมสำหรับการดำเนินธุรกิจร่วมกันระหว่างธนาคารและบริษัทประกันชีวิต ดังนั้น การร่วมงานกับพันธมิตรทางธุรกิจรายใหม่โดยเฉลี่ยจะต้องใช้เวลาประมาณ 3-4 ปีแรกในการดำเนินการให้เกิดการประสานความร่วมมือกันได้อย่างราบรื่น เพื่อให้ทั้งสองฝ่ายมีความพร้อม ความเข้าใจ และมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจร่วมกันที่สอดคล้องกัน ซึ่งในช่วงระยะเวลาเตรียมตัวดังกล่าวอาจทำให้ธนาคารเสียโอกาสในการรับรู้รายได้จากค่าตอบแทนผ่าน Bancassurance จากที่ได้รับในปัจจุบัน

3. มีผลกระทบทางลบต่อผลตอบแทนของธนาคาร จากการถือหุ้นทางอ้อมใน MTL

การเข้าทำรายการกับบุคคลภายนอกอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและผลกำไรของ MTL และอาจส่งผลกระทบต่อผลกำไรของธนาคารในการถือหุ้นนับรวมแบบสัดส่วนผลประโยชน์สุทธิ ใน MTL ผ่านทาง MTGH ที่ร้อยละ 38.25 ดังนั้น ถึงแม้ว่าธนาคารจะได้รับรายได้ค่าตอบแทนจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้กับบริษัทประกันชีวิตอื่น แต่อาจจะเสียผลประโยชน์จากผลตอบแทนที่ได้รับจาก MTL ในส่วนที่เป็นของธนาคาร

ผลกระทบต่อการบันทึกบัญชีของธนาคาร

การเข้าทำรายการในครั้งนี้ จะทำให้ธนาคารได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบของค่าตอบแทนจากการให้สิทธิฯ มูลค่า 12,700 ล้านบาท ซึ่งจะถูกบันทึกบัญชีเป็นรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการรอการรับรู้เป็นหนี้สิน และจะทยอยรับรู้เป็นรายได้ตลอดอายุของสัญญาฉบับใหม่ ตามเกณฑ์มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 15 เรื่อง รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า และในรูปแบบของค่าตอบแทนตามผลการดำเนินงานซึ่งธนาคารจะรับรู้เป็นรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการตามที่เกิดขึ้นจริงในแต่ละปี

สรุปความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ

จากการวิเคราะห์ของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเกี่ยวกับความสมเหตุสมผลของรายการ โดยการเปรียบเทียบข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาฉบับเดิมกับสัญญาฉบับใหม่ และเปรียบเทียบกับข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ปฏิบัติโดยทั่วไปในธุรกิจ Bancassurance รวมถึงความเป็นธรรมของราคาของการเข้าทำรายการ ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความเห็นต่อการทำสัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (Bancassurance Agreement) กับ MTL ว่ามีความเหมาะสม โดยสรุปได้ดังนี้

1. ข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาฉบับใหม่

สัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (Bancassurance Agreement) ฉบับนี้มีข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ครอบคลุมและชัดเจนขึ้น เมื่อเทียบกับสัญญาฉบับเดิม อันจะทำให้ทั้งสองฝ่ายสามารถดำเนินธุรกิจร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

2. หลักการ และสมมติฐานต่าง ๆ ที่ใช้ในการคำนวณค่าตอบแทนจากการให้สิทธิ และค่าตอบแทนตามผลการดำเนินงาน

- การประมาณการของรายได้เบี้ยประกันภัยรับของกรมธรรม์ใหม่ (New Business Premium) ที่จัดทำร่วมกันระหว่างธนาคาร และ MTL โดยมีระยะเวลา 10 ปี ตามที่ระบุไว้ในสัญญาฉบับใหม่ ซึ่งสอดคล้องกับอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ของเบี้ยประกันภัยรับในธุรกิจประกันชีวิตโดยรวมในอดีตก่อนจะเกิดผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19
- อัตรากำไรที่คิดเป็นมูลค่าปัจจุบันของรายได้เบี้ยประกันภัยรับของกรมธรรม์ใหม่ (New Business Premium Margin: NBP Margin) โกล้เคียงกับผลการดำเนินงานของ MTL ที่ผ่านมา และอัตรากำไรนี้จะมีการสอบทานและแก้ไข โดย Steering Committee เพื่อสร้างความมั่นใจว่าการกำหนด NBP Margin ดังกล่าว เป็นไปตามแผนงานที่กำหนดไว้ และสามารถเกิดขึ้นได้จริง
- อัตราคิดลด (Risk Discount Rate) ที่ใช้ในการจัดทำมูลค่าของธุรกิจ Bancassurance มีความใกล้เคียงกับอัตราคิดลดของ MTL จากการคำนวณของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ ซึ่งอัตรานี้ได้สะท้อนความเสี่ยงของธุรกิจประกันชีวิต

3. โครงสร้างการชำระค่าตอบแทนในการเข้าทำรายการ

ค่าตอบแทนที่ธนาคารจะได้รับจากการเข้าทำรายการในครั้งนี้ คือ (ก) ค่าตอบแทนจากการให้สิทธิ มูลค่า 12,700 ล้านบาท โดยชำระทั้งจำนวน หรือแบ่งชำระ 2 งวด ตามเงื่อนไขที่ตกลงในสัญญา (ข) ค่าตอบแทนตามผลการดำเนินงาน (ค) ค่านายหน้า และ (ง) รายได้อื่นๆ ที่เป็นไปตามธุรกิจปกติ

ด้วยเหตุดังกล่าวข้างต้น ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความเห็นว่า ข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาฉบับใหม่ หลักการและสมมติฐานที่ใช้ในการคำนวณค่าตอบแทนจากการให้สิทธิ ค่าตอบแทนตามผลการดำเนินงาน และโครงสร้างการจ่ายชำระค่าตอบแทนในการเข้าทำรายการในครั้งนี้มีความเหมาะสม และจะช่วยสนับสนุนการประสานความร่วมมือกันระหว่างธนาคาร และ MTL ในการใช้ทรัพยากรในการดำเนินธุรกิจต่างๆ ที่ร่วมกันพัฒนา รวมถึงการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของทั้งสองฝ่ายให้เกิดประโยชน์สูงสุดได้ยิ่งขึ้น เอื้อประโยชน์ต่อธนาคารทั้งในส่วน of ค่าตอบแทนจากธุรกิจ Bancassurance และมีโอกาสในการรับรู้รายได้จากเงินลงทุนผ่านการถือหุ้นทางอ้อมใน MTL มากขึ้น

ดังนั้น ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความเห็นว่า ท่านผู้ถือหุ้นควรลงมติอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ Bancassurance และเป็นการกระชับความสัมพันธ์เชิงกลยุทธ์ระหว่างธนาคาร และ MTL ในระยะยาว ทั้งนี้การตัดสินใจในการอนุมัติการเข้าทำรายการนี้ ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของท่านผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ การให้ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระในครั้งนี้มิได้เป็นการยืนยันผลสำเร็จในการเข้าทำรายการแต่ประการใด

(6) ความเห็นของคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับการตกลงเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน

คณะกรรมการธนาคารมีมติอนุมัติการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ บมจ. เมืองไทยประกันชีวิต ตามสัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต (Bancassurance Agreement) ซึ่งเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันประเภทรายการธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้ำทั่วไป เนื่องจากเป็นประโยชน์ต่อธนาคาร เป็นรายการที่สมเหตุสมผล มีเงื่อนไขและค่าตอบแทนที่เป็นธรรม เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธนาคารเมื่อเปรียบเทียบกับทางเลือกการตกลงเข้าทำรายการกับบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระ และไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ ทั้งนี้ สัญญาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตดังกล่าวจะมีผลบังคับใช้ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ของธนาคารแล้ว และตามข้อกำหนดในสัญญาดังกล่าว ธนาคารและบริษัทย่อยที่กำหนดจะเสนอขายและ/หรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ MTL เป็นระยะเวลา 10 ปี โดยคาดว่าวันที่สัญญาจะมีผลบังคับใช้คือวันที่ 1 มกราคม 2565

นอกจากนี้ เพื่อความโปร่งใสของการทำธุรกรรม และเพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของธนาคาร ในการประชุมคณะกรรมการธนาคาร กรรมการที่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน และกรรมการที่มีส่วนได้เสียหรือมีส่วนเกี่ยวข้อง ได้แก่ นายสาระ ล่ำซำ นางสาวสุจิตพรพรณ ล่ำซำ นายสุรช ล่ำซำ และนายพิพิธ เอนกนิธิ ไม่ได้รับเอกสารการประชุม ไม่ได้เข้าร่วมประชุม ไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนน และไม่ได้รับรายงานการประชุมในเรื่องดังกล่าว

(7) ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่า การเข้าทำรายการนี้เป็นประโยชน์ต่อธนาคาร และเป็นรายการที่สมเหตุสมผล มีราคาและเงื่อนไขที่เป็นธรรม และไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์
