

Vol 11 No 1,2,3,4,5,6 2022 " 10 Anniversary"

BIZ On Holiday

ทำธุรกิจ ชีวิต ฝัน และชีวิตร่วมเหมือนมีวันหยุด

99 Baht



75 ปี วิริยะประกันภัย

องค์กรแห่งความมั่นคงยั่งยืนและเป็นธรรม

ทุกความเสี่ยงภัย เราพร้อมเคียงข้างคุณ



ทิพยประกันภัย

DHIPAYA INSURANCE

ภาครัฐเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่

TIP
อู่ทุไมล์
แค่ไหน แค่นั้น

ใช้รถน้อย “เพราะเน้นชั้นรถสาธารณะ”
เลือก **จ่ายน้อย** ได้ตามระยะ **ตั้งแต่เริ่ม**



ประกันรถยนต์ชั้น 1

เริ่มต้นเพียง

4,900 บาทต่อปี

เต็มได้ ทบได้ สบาย ๆ

แบบ UP TO YOU

หมายเหตุ : เงื่อนไขเป็นไปตามที่กรมธรรม์กำหนด ผู้ซื้อควรศึกษาข้อมูลก่อนทำประกันภัยทุกครั้ง



โทร.1736

www.tipinsure.com

ONLINE INSURANCE



กรุงเทพประกันภัยเพิ่มช่องทางการให้บริการผ่าน LINE @bangkokinsurance

พบกับบริการด้านประกันภัยที่สะดวก เข้าถึงง่าย ทุกที่ทุกเวลา

- ดูข้อมูลกรมธรรม์ประกันภัย
- แจ้งเคลมรถยนต์
- ช่วยเหลือฉุกเฉินบนท้องถนน
- ค้นหาหรือศูนย์ซ่อมรถยนต์
- ค้นหาสาขาและจุดบริการของกรุงเทพประกันภัย
- Live Chat สอบถามข้อมูลต่างๆ กับเจ้าหน้าที่



สแกน QR Code
หรือแอดไลน์เพื่อเพิ่มเพื่อน
ได้ที่ @bangkokinsurance



กรุงเทพประกันภัย
Bangkok Insurance

บริการจองคิวออนไลน์

Aคิว

ระบบจองคิวสาขา



จองคิวง่ายๆ ผ่าน **2** ช่องทาง



QR
CODE



เว็บไซต์ธนาคาร



www.baac.or.th หรือ
<https://zeus.baac.or.th/queue/>

ขั้นตอนการจองคิวออนไลน์



หมายเหตุ สามารถจองคิวสาขาในกรุงเทพฯ และสาขาทั่วประเทศที่ร่วมโครงการ



ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
BANK FOR AGRICULTURE AND AGRICULTURAL COOPERATIVES

0 2555 0555
www.baac.or.th

AIA Vitality^{Plus}

สุขภาพดีคุณพลัสได้!



พร้อมสิทธิประโยชน์มากมาย

รางวัล

แอกทีฟ รีวอร์ด
จากแบรนด์ชั้นนำมากมาย

เงินคืน

จากการตรวจสุขภาพ
สูงสุด 1,200 บาท

ส่วนลด

เบี้ยประกัน
สูงสุด 25%

อาหารเพื่อสุขภาพ
สูงสุด 15%

ค่าสมาชิกฟิตเนสและเงินคืน
ตามสถานะไวทัลลิตี้
สูงสุด 50%

เสื้อผ้าและอุปกรณ์กีฬา
สูงสุด 25%

โรงแรมที่พัก
สูงสุด 25%

นาฬิกาสุขภาพ
สูงสุด 30%

ประกันสำหรับคนรักสุขภาพ

ติดต่อตัวแทนเอไอเอ หรือโทร. 1581 aia.co.th/vitality

หมายเหตุ: • ข้อมูลนี้เป็นเพียงข้อมูลเบื้องต้นเพื่อประกอบการนำเสนอเท่านั้น ผู้ขอเอาประกันภัยควรศึกษาทำความเข้าใจ รายละเอียดข้อกำหนดและเงื่อนไขของกรมคุ้มครอง รวมทั้งข้อยกเว้นไม่คุ้มครองของผลิตภัณฑ์ประกันภัยและเงื่อนไขที่เอไอเอประกาศก่อนตัดสินใจทำประกันภัยทุกครั้ง • รายละเอียดและเงื่อนไขเป็นไปตามที่ เอไอเอ ไวทัลลิตี้ กำหนด • ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลง ยกเลิก แก้ไข รายละเอียดหรือเงื่อนไขต่างๆ โดยไม่จำเป็นต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า



กรุงเทพประกันชีวิต ประกาศแผน 3 ปี ขับเคลื่อนสู่องค์กรแห่งความยั่งยืน

กรุงเทพประกันชีวิต ประกาศแผน 3 ปีข้างหน้า (2565-2567) เดินทางสู่อนาคตที่ยั่งยืน มุ่งเน้น 5 มิติหลักเสริมสร้างความสามารถการแข่งขัน ขับเคลื่อนสู่องค์กรแห่งความยั่งยืน ปักธงผู้นำด้านการบริการสุขภาพเป็นเลิศ และการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรมชัดเจน "ซีอีโอ" เผยเห็นโอกาสความต้องการสุขภาพเพิ่มขึ้น เตรียมส่งสินค้าใหม่จับตลาด-เศรษฐกิจไทยเป็นบวก ทิศทางดอกเบี้ยขาขึ้น เป็นโอกาสของประกันสะสมทรัพย์และประกันชีวิตควบการลงทุน ชี้ทุกกระบวนการรับประกันจะอยู่ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ภายใน 5 ปี

นายชน โสภณพนิช กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) หรือ BLA เปิดเผยว่า ในปี 2564 แม้ธุรกิจประกันชีวิตโดยรวมจะได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซา กำลังซื้อผู้บริโภคลดลง จากการระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19) แต่โดยภาพรวมช่วง 11 เดือนแรกของปี 2564

เบี้ยประกันชีวิตรับรวมทั้งระบบอยู่ที่ 545,039 ล้านบาท เติบโต 2.56% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อน (ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย) โดยเป็นการเติบโตของกรมธรรม์ประกันสุขภาพ (Health Insurance) และประกันชีวิตควบการลงทุน (Unit-Linked) แบบชำระเบี้ยครั้งเดียว(Single premium) สำหรับผลการดำเนินงานของกรุงเทพประกันชีวิต สามารถเติบโตได้สูงกว่าค่าเฉลี่ยโดยรวม

อนึ่ง บริษัทกรุงเทพประกันชีวิต เป็น 1 ใน 146 บริษัท ในรายชื่อหุ้นยั่งยืน ประจำปี 2564 และได้รับรางวัลบริษัทประกันชีวิตที่มีการบริหารดีเด่น ปี 2564 อันดับ 2 จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย(คปภ.) และรางวัลสุดยอดองค์กรครองใจผู้บริโภค "Most Admired Company Award" จาก Business+ และองค์กรชั้นนำระดับภูมิภาคเอเชีย "Asia's Best Employer Brand Awards 2021" และ HR Excellence Awards 2021 Thailand : LeadershipDevelopment ระดับ Bronze



เมืองไทยประกันชีวิต ประกาศแผนปีเสือ มุ่งเน้นการเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน เปิดกลยุทธ์ “MTL NEXT TO YOU” ตอบโจทย์ทุกมิติ ปักธงขึ้นแท่นผู้นำตลาดด้านความคุ้มครองสุขภาพและการบริหารความมั่งคั่ง

นายสาระ ลำชา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) หรือ MTL เปิดเผยว่าในปี 2564 ที่ผ่านมา ถือเป็นปีสำคัญของเมืองไทยประกันชีวิต ที่ได้ดำเนินธุรกิจเคียงคู่คนไทยครบรอบ 70 ปี

สำหรับผลการดำเนินงานของเมืองไทยประกันชีวิต ในปี 2564 มีอัตราการเติบโตของเบี้ยประกันภัยรับใหม่ที่ 10% สำหรับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตประเภทสัญญาเพิ่มเติมการประกันสุขภาพและโรคร้ายแรง (Health & CI) มีการเติบโตอยู่ที่ 31% มีสัดส่วนการขายแบบประกันชีวิตประเภทคุ้มครองชีวิตและประกันชีวิตควบการลงทุน (Protection and Investment Portion) สูงถึง 77% ขณะที่อัตราการเติบโตของเบี้ยประกันภัย รับใหม่ของผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตควบการลงทุน (Investment Linked Product) อยู่ที่ 1,116% และผลการดำเนินงานของธุรกิจในตลาดภูมิภาค (Regional Company) ยังมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

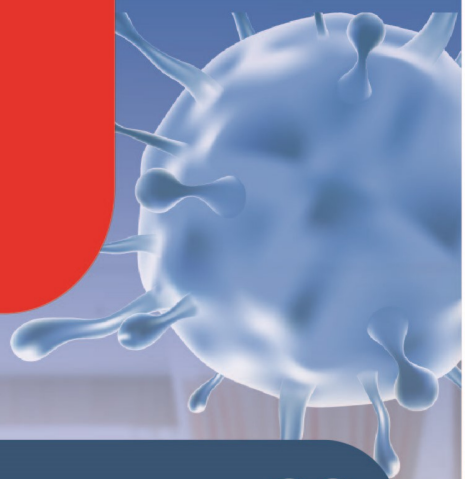
นายสาระ กล่าวว่า ทิศทางการดำเนินงานในปี 2565 เมืองไทยประกันชีวิตตั้งเป้าหมายการเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืนในทุกมิติ (Sustainable Growth) โดยได้กำหนดยุทธศาสตร์เพื่อการเติบโตทางธุรกิจและตอบโจทย์ลูกค้าอย่างตรงจุด ที่มุ่งเน้น

การพัฒนาขีดความสามารถของช่องทางการขายเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน (Distribution Capabilities Enhancement to Grow Sustainably) การนำเสนอและประสบการณ์ที่ดี แก่ลูกค้า (Excellent Customer Experience) การพัฒนากระบวนการทำงานในทุกด้านเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและสอดคล้องโลกยุคใหม่ (Operations Transformation) การขยายธุรกิจและบริการผ่านพันธมิตรทางธุรกิจในรูปแบบใหม่ที่ครอบคลุมทุกไลฟ์สไตล์ (Ecosystem Orchestrator) การเป็นองค์กรที่ใช้ข้อมูลและเทคโนโลยีในการพัฒนาประสิทธิภาพ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการแก่ลูกค้า (Digitalized and Data-Driven Organization) การขยายธุรกิจไปสู่ตลาดที่มีศักยภาพในต่างประเทศ เช่น กลุ่มประเทศอาเซียน และขยายสู่ธุรกิจที่มีโอกาส เติบโตสูงและส่งเสริมธุรกิจ (Expansion in the Regional Markets and Adjacent Industries) การบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ และการมีธรรมาภิบาลที่ดี (Effective Risk Management)

พร้อมดำเนินกลยุทธ์ภายใต้แนวคิด “MTL NEXT TO YOU” ที่มุ่งเน้นการพัฒนารอบด้านอย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อก้าวเคียงคู่ดูแลทุกช่วงของชีวิต ส่งมอบความสุขและรอยยิ้มแก่ลูกค้าในทุกกลุ่ม (Democratize Insurance)



✓ **คุ้มครอง**
โควิด-19
ทุกสายพันธุ์



ประกันสุขภาพ เบา เบา

✓ **คุ้มครองสูงสุดกว่า**

30,000 บาท

เบี้ยเริ่ม

2,940

บาท / ปี

รับประกันภัยโดย : **กรุงเทพประกันภัย**
Bangkok Insurance



บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

123 ถนนลาดพร้าว แขวงจตุรัส เขตจตุรัส กรุงเทพฯ 10230 โทร. 0-2119-8888

www.tqm.co.th TQMinsurancebroker TQMinsurancebroker

โทร 1737

Talkative By Raisin

"Magazine Vol 11 No 1,2,3,4,5,6 2022 " 10 Anniversary"
ครบรอบ 10 ปี ก้าวสู่ปีที่ 11 www.bizonholidaymagazine.com
ครบรอบ 1 ปีก้าวสู่ปีที่ 2 เป็นความภูมิใจของคนทำสื่อมะละ และตั้งใจ
จะทำให้ดีต่อไปค่ะ คุณผู้อ่าน สามารถอ่านข่าวสาร Update ได้ที่เว็บไซต์ค่ะ
2 ปีแล้วที่คนทั่วโลกได้รู้จักโควิด19 ทุกคนต้องเรียนรู้ ปรับตัว ให้อยู่ในวิถี
New Normal ให้ได้ แต่สิ่งที่สำคัญที่สุด คือต้องฉีดวัคซีนสร้างภูมิคุ้มกัน
และต้องสวมหน้ากาก ล้างมือบ่อยๆ เว้นระยะห่าง ยังเป็นสิ่งที่ต้องปฏิบัติ
ต่อไปนะคะ จนกว่าจะมีวัคซีนที่มากำกับโควิด19ได้ Raisinขอเป็นสื่อ
หนึ่ง ที่สร้างพลังใจให้ทุกคน ผ่านบททดสอบนี้ไปด้วยกันค่ะ

Raisin

แนะนำชมติ www.facebook.com/anitayamalee



วิริยะประกันภัยสนับสนุนกิจกรรมวันเด็ก แก่โรงเรียนวัดป่าจิตตสามัคคี จังหวัดนครราชสีมา

นางสาวอภิญญา สัมฤทธิ์รินทร์ ผู้ช่วยผู้จัดการ
ฝ่ายปฏิบัติการภาค 2 (ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ)
บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) มอบทุน
การศึกษาพร้อมทั้งมอบของขวัญวันเด็กให้แก่เด็ก
นักเรียนระดับสายชั้นอนุบาล ของโรงเรียนเทศบาล 5
(วัดป่าจิตตสามัคคี) โดยมีนายอำนาจ บุตรโต
ผู้อำนวยการสถานศึกษา เป็นผู้รับมอบ ณ โรงเรียน
เทศบาล 5 (วัดป่าจิตตสามัคคี) จังหวัดนครราชสีมา





วิริยะประกันภัยครบรอบ 75 ปี องค์กรแห่งความมั่นคงยั่งยืนและเป็นธรรม

นางสุพร ทองธิว กรรมการผู้จัดการ บริษัทวิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) นำคณะผู้บริหารระดับสูงร่วมพิธีทำบุญตักบาตร เนื่องในโอกาสครบรอบ 75 ปีแห่งการดำเนินธุรกิจในวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2565 เพื่อความเป็นสิริมงคลเจริญรุ่งเรือง และเป็นขวัญกำลังใจในการปฏิบัติงานให้ทุกคนมีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรง และมีพลังในการดูแลช่วยเหลือแบ่งปันผู้อื่น พร้อมมุ่งสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนเคียงข้างสังคมไทยตลอดไป ณ สำนักงานใหญ่ อาคารอาร์เอส ทาวเวอร์ ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพฯ ซึ่งจัดขึ้นภายใต้มาตรการป้องกันและควบคุมการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโควิด-19 อย่างเคร่งครัด

ตลอดระยะเวลา 75 ปี ยังคงดำเนินธุรกิจภายใต้ปณิธาน “ความเป็นธรรม คือ นโยบาย” อันมีรากฐานมาจากปรัชญา

ความคิดของผู้ก่อตั้งบริษัท คือ คุณเล็ก วิริยะพันธุ์ ที่ว่า “ทำธุรกิจเพื่อสังคมที่ดีกว่า ไม่ใช่เพื่อหวังหาประโยชน์ส่วนตน โดยไม่สนใจผลกระทบต่อสังคม ธุรกิจที่ดีต้องมีกำไร แต่ต้องมีขอบเขต มีคุณธรรม เกิดประโยชน์และไม่เอาเปรียบกัน” เป็นรากฐานให้วิริยะประกันภัย ให้ความสำคัญในการให้บริการลูกค้า แก้ไขเมื่อทำผิด ตรวจสอบพัฒนาองค์กรตลอดเวลา ตอบสนองความต้องการลูกค้าทุกมิติ อีกทั้งบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการนำนวัตกรรมด้านเทคโนโลยีมาใช้เพิ่มประสิทธิภาพการบริการประกันภัยตลอดจนพัฒนาปรับปรุงเครือข่ายสินไหมทั่วประเทศให้แข็งแกร่ง เพื่อให้ลูกค้าได้รับการบริการอย่างมีประสิทธิภาพเกิดความพึงพอใจอย่างสูงสุดส่งเสริมหลักประกันของคนไทยให้มั่นคงอย่างยั่งยืน รวมทั้งการเป็นองค์กรที่มุ่งมั่นและแน่วแน่ในการสร้างสรรค์ประโยชน์ต่อสังคมไทย



กรุงเทพ-เอกซ์ ประกันชีวิต เปิดตัวแบบประกันสุขภาพใหม่
“ไอเฮลท์ดี อัลตรา” และ “สัญญาเพิ่มเติมการรักษาพยาบาล เอ็กซ์ตรา”

คุณภควิภา เจริญตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ฝ่ายลูกค้า บริษัท กรุงเทพ-เอกซ์ ประกันชีวิตจำกัด(มหาชน) เปิดเผยว่า “ในปัจจุบันผู้คนให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ และเตรียมความพร้อมในการวางแผนด้านค่ารักษาพยาบาลที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากการระบาดของโควิด-19 ที่ทำให้ผู้คนตื่นตัวในเรื่องการดูแลตนเอง และครอบครัว และพร้อมรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่คาดฝัน อีก

ทั้งสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้กำหนด “มาตรฐานประกันสุขภาพใหม่” หรือ New Health Standard ซึ่งได้ปรับปรุงสัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ ให้มีผลประโยชน์ความคุ้มครองที่ทันสมัย และสอดคล้องกับเทคโนโลยีของการรักษาในปัจจุบัน โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาแบบประกันสุขภาพ “ไอเฮลท์ดี อัลตรา” ให้มีสิทธิประโยชน์ที่ครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการ

BIZ On Holiday

รักษาในแผนกผู้ป่วยใน-นอก การคลอดบุตร การรักษาฟื้นฟูการรับบริการโดยพยาบาลพิเศษเฉพาะรักษาตัวในโรงพยาบาลหรือที่บ้านซึ่งเป็นไปตามคำสั่งแพทย์ และการรักษาการบาดเจ็บหรือการเจ็บป่วยที่มีค่าใช้จ่ายสูง ที่สามารถเข้ารับการรักษาโดยแพทย์ทางเลือกได้ (ขึ้นอยู่กับความคุ้มครองแต่ละแผน)

แบบประกันสุขภาพ “ไอเฮลท์ตี้ อัลตรา”

จะช่วยวางแผนรับมือกับค่าใช้จ่ายเรื่องสุขภาพได้ดีขึ้น สามารถตอบโจทย์ด้านการคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลและการวางแผนสุขภาพไปพร้อมๆ กัน โดยมีจุดเด่น อาทิ

- **คุ้มครองค่ารักษาพยาบาลแบบเหมาจ่าย** ทั้งผู้ป่วยในและผู้ป่วยนอกด้วย 6 แผนความคุ้มครอง วงเงินค่ารักษาพยาบาลต่อรอบปีกรมธรรม์สูงสุด 100 ล้านบาท

- **คุ้มครองมากขึ้น** รับประกันตั้งแต่อายุ 6 ขวบ คุ้มครองยาวนานจนถึง อายุ 90 ปี

- **วางแผนได้มากกว่า** เลือกแผนความคุ้มครองชีวิต และความคุ้มครองอื่นๆ เพิ่มเติมได้

- **ครอบคลุมมากกว่า** กับการรักษาโรคมะเร็ง โดยการรักษาแบบสมัยใหม่โดยรังสีรักษารังสีร่วมรักษา เวชศาสตร์นิวเคลียร์รักษา การรักษาแบบออกฤทธิ์จำเพาะเจาะจงต่อเซลล์มะเร็ง (Targeted Therapy)

- **ส่วนลดพิเศษค่าเบี้ย** หากไม่มีการเคลมและสัญญาไม่มีผลบังคับต่อเนื่อง ติดต่อกัน 3 รอบปี กรมธรรม์ประกันภัย รับส่วนลดเบี้ยประกันภัยปีต่ออายุ 10%

นอกจากนี้ “สัญญาเพิ่มเติมค่ารักษาพยาบาล เอ็กซ์ตรา(MEA Extra)” คุ้มครอง ทุกวัย เบาใจค่ารักษา หมดห่วงเรื่องค่ารักษาพยาบาล มีจุดเด่น อาทิ

- **คุ้มครองยาว** ถึงอายุ 90 ปี อยู่เคียงข้างคุณยาวนานอุ่นใจทุกการรักษา

- **คุ้มครองค่ารักษาส่วนเกินสิทธิ** สบายใจเมื่อนอนโรงพยาบาลหรือผ่าตัดจ่ายผลประโยชน์ 70% ของค่ารักษาพยาบาล ส่วนเกินสิทธิ

- **ครอบคลุมมากกว่า** ค่าแพทย์ผ่าตัดจ่ายตามที่จริง และวงเงินค่าผ่าตัดเปลี่ยนอวัยวะเป็น 2 เท่าของค่าผ่าตัดตามแผนความคุ้มครอง

- **ส่วนลดพิเศษค่าเบี้ย** หากไม่มีการเคลมและสัญญาไม่มีผลบังคับต่อเนื่อง ติดต่อกัน 3 รอบปี กรมธรรม์ประกันภัย รับส่วนลดเบี้ยประกันภัยปีต่ออายุ 10%

สำหรับลูกค้าที่สนใจ แบบประกันสุขภาพ “ไอเฮลท์ตี้ อัลตรา” (iHealthy Ultra) และ “สัญญาเพิ่มเติมค่ารักษาพยาบาล เอ็กซ์ตรา (MEA Extra)” สามารถซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้แล้ววันนี้ ที่ตัวแทนของบริษัทฯ สำนักงานตัวแทนทั่วประเทศ และที่ธนาคารกรุงไทย ทุกสาขา หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมที่ ศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ โทร. 1159 ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง หรือ <https://www.krungthai-axa.co.th/th>



TIPH รุกเดินหน้า บอร์ดไฟเขียวอนุมัติซื้อรวดเดียว 2 บริษัท หนุนธุรกิจประกันภัย

บมจ. ทิพย กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ หรือ TIPH รุกเดินหน้าซื้อ 2 บริษัทรวด! ดร. สมพร สืบถวิลกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นำทัพประกาศส่งบริษัท ทิพย ไอเอสบี จำกัด หรือ TIP ISB บริษัทลูกในฐานะ Flagship Company เข้าซื้อกิจการรวดเดียว 2 บริษัท โดยครั้งนี้ถือโอกาสที่บริษัทนายหน้าประกันภัย และบริษัทสำรวจภัย ตามแผนที่ได้ให้ไว้กับผู้ถือหุ้น ตั้งเป้าสร้างความแข็งแกร่งให้กลุ่มธุรกิจสนับสนุนธุรกิจประกันภัย และสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน รองรับภาระมาของบริษัทประกันภัยใหม่ๆ ภายในกลุ่ม พร้อมทั้งวางเป้าหมายให้บริษัทลูกที่เข้ามาใหม่ในกลุ่มธุรกิจ จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายใน 5 ปี

ดร. สมพร สืบถวิลกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทิพย กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2565 ได้มีมติอนุมัติให้ บริษัท ทิพย ไอเอสบี จำกัด หรือ TIP ISB ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ดำเนินการเข้าลงทุนในหุ้นสามัญของ บริษัท อะมิตี อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด หรือ Amity โดยการซื้อหุ้นร้อยละ 75 จากผู้ถือหุ้นเดิมของ Amity ด้วยมูลค่าเงินลงทุนไม่เกิน 54.88 ล้านบาท และเข้าลงทุนในหุ้นสามัญของ บริษัท ดีพี เซอร์เวย์ แอนด์ลอว์ จำกัด หรือ DP Survey โดยการซื้อหุ้นร้อยละ 75 จากผู้ถือหุ้นเดิมของ DP Survey ด้วยมูลค่าเงินลงทุนไม่เกิน 115.97 ล้านบาท

BIZ On Holiday

ทั้งนี้การเข้าลงทุนในทั้ง 2 บริษัทดังกล่าวมีวัตถุประสงค์การลงทุนเพื่อลงทุนในธุรกิจสนับสนุนประกันภัย(Insurance Supported Business) โดยประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุนครั้งนี้ คือ ผลประโยชน์จากการทำงานร่วมกัน (Synergy) ที่มีให้แก่กลุ่มธุรกิจของ TIPH เพื่อพัฒนาระบบนิเวศทางธุรกิจ (Business Ecosystem) ในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มธุรกิจอย่างครบวงจร รวมทั้งเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในทุกมิติ อันเป็นการต่อยอด และสร้างความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจประกันภัย ซึ่งถือเป็นธุรกิจหลักของกลุ่ม TIPH

โดยที่บริษัท อะมีตี้ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด หรือ Amity ในปัจจุบันประกอบธุรกิจตัวแทนและนายหน้าประกันวินาศภัย รวมทั้งให้บริการงานที่เกี่ยวข้องกับงานสนับสนุนธุรกิจประกันภัย และผลิตภัณฑ์ประกันภัยครบวงจร ขณะที่บริษัท ดีพี เซอร์เวย์ แอนด์ลอว์ จำกัด หรือ DP Survey ในปัจจุบันประกอบธุรกิจสำรวจอุบัติเหตุและประเมินความเสียหายในธุรกิจประกันวินาศภัย รวมทั้งตรวจสอบสภาพรถยนต์ก่อนทำประกันภัย และบริการสนับสนุนงานประกันภัยแบบครบวงจรเช่นกัน

“การเข้าลงทุนในบริษัท Amity และบริษัท

DP Survey ในครั้งนี้ เป็นการดำเนินการภายใต้กลยุทธ์ Forward Integration และ Backward Integration ของกลุ่มธุรกิจประกันภัยในคราวเดียวกัน โดยที่ผมเชื่อมั่นเป็นอย่างยิ่งว่าการได้ทั้ง 2 บริษัท เข้ามาเป็นบริษัทย่อยในกลุ่มของ TIPH ในครั้งนี้ จะเป็นจุดเริ่มต้นในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน (Competitive Advantage) ให้กับการดำเนินธุรกิจประกันภัยของกลุ่ม TIPH ในระยะยาว เนื่องจาก TIPH ได้วางเป้าหมายให้บริษัท Amity และบริษัท DP Survey เข้ามาสนับสนุนธุรกิจต่างๆ ภายในกลุ่มธุรกิจ (Shared Services) เพื่อรองรับการขยายธุรกิจของ บมจ. ทิพยประกันภัย หรือ TIP ในฐานะบริษัทแกนของกลุ่ม และบริษัทประกันใหม่ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ผ่านการแยกหน่วยธุรกิจที่มีศักยภาพของ TIP ออกเป็นบริษัทใหม่ (Spin-Off) ด้วยตามแผนธุรกิจที่ได้แจ้งต่อผู้ถือหุ้นไว้ในการปรับโครงสร้างการถือหุ้นฯ ที่ผ่านมา” ดร.สมพร กล่าว

“อย่างไรก็ดี เพื่อให้ทั้ง 2 บริษัทสามารถขยายธุรกิจ และสร้างการเติบโตได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว หลังจากทีบริษัท Amity และบริษัท DP Survey เข้ามาเป็นบริษัทย่อยของกลุ่ม TIPH แล้ว ทั้ง 2 บริษัท จะถูกตั้งเป้าหมายให้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ภายใน 5 ปี ซึ่งถือเป็นเป้าหมายที่ TIPH ให้ความสำคัญกับบริษัทย่อยภายในกลุ่ม” ดร.สมพร กล่าวทิ้งท้าย



OCEAN LIFE ไทยสมุทร ผนึกพลังความรักส่ง “ประชันแก้วเคล็ดปีชง”
เสริมดวงรับตรุษจีนช่วยคุ้มครองแคล้วคลาด
สุขภาพแข็งแรง ให้ก้าวผ่านปีชงได้อย่างมั่นใจ

บมจ.ไทยสมุทรประกันชีวิต รักคือพลังของชีวิต โดยคุณนุสรา (อัสสกุล) บัญญัติปิยพจน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการ ร่วมฉลองเทศกาลตรุษจีน ด้วยแคมเปญ “ประชันแก้วเคล็ดปีชง 2565” โดยผนึกพลังความรักเสริมสิริมงคล เติมความเฮง ความร่ำรวย และความเจริญรุ่งเรืองให้กับชีวิตลูกค้า พร้อมมอบพลังคุ้มครองให้ก้าวผ่านทุกอุปสรรคปัญหาอย่างมั่นใจ พร้อมเริ่มต้นชีวิตใหม่ ถึงแม้ว่าจะเป็นปีชงก็ตาม ซึ่งในปี 2565 ตรงกับนักษัตร ขาล ตามความเชื่อทางโหราศาสตร์ของจีนจะมีอยู่ 4 ปีที่ได้รับผลไม่ดี หรือเป็นปี “ชง” ได้แก่ ปีนักษัตรวอก ปีชง (100%) โดยมีปีชงร่วม ได้แก่ ปีนักษัตร ขาล (75%) มะเส็ง (50%) และกุน (25%)

เติมความเฮงเสริมดวงรับปีชงกับ “ประชันแก้วเคล็ดปีชง 2565” ได้แล้วตั้งแต่วันนี้ – 2 มีนาคม 2565 นี้เท่านั้น สนใจติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.ocean.co.th/pee-chong2565 หรือสอบถามรายละเอียดได้ที่ตัวแทนประกันชีวิต OCEAN LIFE ไทยสมุทร ณ 143 สาขาทั่วประเทศ หรือติดต่อศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ 0 2207 8888 และสามารถติดตามข่าวสาร และกิจกรรมต่าง ๆ ผ่านช่องทาง OCEAN CLUB APP / LINE/ Facebook / Instagram Youtube:oceanlife

BIZ On Holiday

TELEMEDICINE

บริการพบแพทย์ออนไลน์ผ่านแอปพลิเคชัน MORDEE



รับฟรี E-COUPON ค่าบริการพบแพทย์ออนไลน์

รับสิทธิ์ได้ที่แอปพลิเคชัน AIA iService เลือกเมนู “สิทธิพิเศษ / สุขภาพ” ตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2565

หมายเหตุ • บริการพบแพทย์ออนไลน์เป็นบริการทางการแพทย์ที่ให้บริการผ่านแอปพลิเคชัน MORDEE (Telemedicine) • รายละเอียดและเงื่อนไขการใช้งานที่แอปพลิเคชัน MORDEE • รายละเอียดการใช้งานที่แอปพลิเคชัน MORDEE • บริการพบแพทย์ออนไลน์เป็นบริการทางการแพทย์ที่ให้บริการผ่านแอปพลิเคชัน MORDEE (Telemedicine) • รายละเอียดและเงื่อนไขการใช้งานที่แอปพลิเคชัน MORDEE • รายละเอียดการใช้งานที่แอปพลิเคชัน MORDEE

เอไอเอ ประเทศไทย ส่งความห่วงใยถึงลูกค้าในช่วงแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 มอบสิทธิพิเศษ “บริการพบแพทย์ออนไลน์ (Telemedicine)” ผ่านแอปพลิเคชัน หมอดี (MorDee) ฟรี!

นายกฤษฎ์ จันทโนทก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เอไอเอ ประเทศไทย กล่าวว่า “ เราได้ตระหนักถึงสถานการณ์ของโรคโควิด-19 ที่ยังคงมีการระบาดอย่างต่อเนื่องในปัจจุบัน อีกทั้งยังมีสายพันธุ์ใหม่อย่างโอมิครอนที่สามารถแพร่กระจายได้อย่างรวดเร็ว ทำให้เราทุกคนยังคงต้องเว้นระยะห่าง รวมถึงจำเป็นต้องลดการพบปะผู้คน และการเดินทางไปยังสถานที่ที่มีความเสี่ยงสูง อาทิ โรงพยาบาล ซึ่งส่งผลให้การไปพบแพทย์ที่โรงพยาบาลเมื่อเจ็บป่วยอาจจะไม่สะดวกเหมือนเช่นเคย โดยปีที่ผ่านมา เรามอบสิทธิบริการพบแพทย์ออนไลน์สำหรับลูกค้าประกันภัยกลุ่ม ที่มีความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยนอก (OPD) ให้สามารถใช้บริการได้โดยไม่ต้องสำรองจ่ายไปแล้ว ในครั้งนี้ เอไอเอ ในฐานะผู้นำในอุตสาหกรรมประกันชีวิตที่อยู่คนไทยมาเป็นเวลาถึง 84 ปี จึงอยากส่งความห่วงใยไปยังลูกค้าเอไอเอ ที่ถือกรมธรรม์ประกันชีวิตประเภทรายเดี่ยวอีกกว่า 5.1 ล้านคนทั่วประเทศ

ด้วยการมอบสิทธิพิเศษบริการพบแพทย์ออนไลน์ หรือ Telemedicine ที่เอไอเอ ได้ร่วมมือกับทรู ดิจิทัล กรุ๊ป เพื่ออำนวยความสะดวกต่อผู้ที่เจ็บป่วยในช่วงที่สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ยังระบาดได้เป็นอย่างดี”

สำหรับลูกค้าเอไอเอที่ถือกรมธรรม์ประกันชีวิตประเภทรายเดี่ยวหรือกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล สามารถได้รับสิทธิพิเศษจำนวน 1 สิทธิต่อท่าน ผ่านแอปพลิเคชัน AIA iService โดยเลือกเมนู “สิทธิพิเศษ” หมวด “สุขภาพ” ได้ตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2565 สิทธิมีจำนวนจำกัด และใช้สิทธิได้ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2565 เท่านั้น สามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ <https://www.aia.co.th/th/promotions.html> หรือ AIA Call Center โทร. 1581

BIZ On Holiday/17



BKI จัดประชุมตัวแทนและนายหน้าบุคคล ประจำปี 2565 รับศักราชใหม่ ผ่านสื่อออนไลน์

บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ BKI จัดงานประชุมตัวแทนและนายหน้าบุคคลธรรมดา ประจำปี 2565 รับศักราชใหม่ โดยมีนายจักรกริช ชีวนันทพรชัย ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ พร้อมด้วยนายไพรินทร์ ชัยเบญจพล รองผู้อำนวยการ ธุรกิจตัวแทน และนายเกรียงไกร หมั่นเขตรกิจ ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ร่วมให้ทิศทางการดำเนินงาน เป้าหมาย และแผนการส่งเสริมการขาย พร้อมสร้างกำลังใจให้แก่ตัวแทนและนายหน้าประสบความสำเร็จ นอกจากนี้ ยังได้มีการประกาศมอบรางวัลแสดงความยินดีแก่ตัวแทนและนายหน้าบุคคลที่มีผลงานดีเด่น ได้แก่

รางวัลตัวแทนและนายหน้าบุคคลประกันวินาศภัยคุณภาพดีเด่น รางวัลตัวแทนและนายหน้าบุคคลประกันวินาศภัยประเภทเบี้ยประกันอัคคีภัยสูงสุด ประเภทเบี้ยประกันภัยรถยนต์สูงสุด ประเภทเบี้ยประกันภัยทางทะเลและขนส่งสูงสุด ประเภทเบี้ยประกันภัยเบ็ดเตล็ดสูงสุด และประเภทเบี้ยประกันภัยอุบัติเหตุและสุขภาพสูงสุด ประจำปี 2563 และปี 2564 โดยในการประชุมครั้งนี้เป็นการจัดประชุมออนไลน์ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Zoom Webinar) ณ อาคารกรุงเทพประกันภัย สำนักงานใหญ่



ธ.ก.ส. รับมอบโล่รางวัล NEDAC – Rural Voice Award for Excellence

นายชัยพ์ คงมนต์ ผู้ช่วยผู้จัดการธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) เป็นผู้แทนธนาคารรับมอบโล่รางวัล NEDAC – Rural Voice Award for Excellence จัดโดย The Network for the development of Agricultural Cooperatives in Asia and the Pacific (NEDAC) ร่วมกับ Rural Voice Media Private Limited และรัฐบาลประเทศอินเดีย ซึ่งเป็นการส่งมอบโล่รางวัลจากงาน Rural Voice Agriculture Conclave and Awards 2021 ที่จัดขึ้นไปเมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2564 ณ สาธารณรัฐอินเดีย ให้กับ ธ.ก.ส. ในฐานะองค์กรที่มีความโดดเด่นในด้านการ

สนับสนุนภาคการเกษตรสหกรณ์และชนบท โดยมี Dr. Salin Krishna, Professor, Asian Institution of Technology (AIT) ในฐานะผู้แทน National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD) ของสาธารณรัฐอินเดีย เป็นผู้มอบโล่ และ Dr. Prasun Kumar Das เลขาธิการสมาคมสินเชื่อการเกษตรและชนบทแห่งภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก (Asia-Pacific Rural and Agricultural Credit Association: APRACA) ร่วมเป็นสักขีพยาน ณ ธ.ก.ส. สำนักงานใหญ่ กรุงเทพฯ



ธอส. โชว์ New High ผลการดำเนินงานปี 64

ปล่อยสินเชื่อนใหม่ 2.47 แสนล้านบาท

เพิ่มขึ้น 9.65% จากปีก่อน และสูงกว่าเป้าหมายถึง 31,234 ล้านบาท

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เปิดเผยผลการดำเนินงานปี 2564 ประสบความสำเร็จตามพันธกิจ “ทำให้ คนไทยมีบ้าน” ได้อย่างต่อเนื่อง ด้วยสินเชื่อใหม่สูงสุดในรอบ 68 ปี ที่จำนวน 2.47 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.65% สูงกว่าเป้าหมาย 31,234 ล้านบาท สินเชื่อคงค้าง 1,458,659 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.40% สินทรัพย์รวม 1,506,337 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.04% เงินฝากรวม 1,274,849 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.74% และมีหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) จำนวน 58,381 ล้านบาท คิดเป็น 4% ของยอดสินเชื่อรวม ช่วยเหลือ

ลูกค้าที่ได้รับผลกระทบด้านรายได้จาก COVID-19 ต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2563 ผ่าน 22 มาตรการ รวมจำนวนลูกค้าที่ได้รับความช่วยเหลือสูงสุด 973,227 บัญชี วงเงินสินเชื่อ 847,218 ล้านบาท พร้อมเดินหน้าตามแผนยุทธศาสตร์ GHB Next Move Sustainable Bank ก้าวสู่การเป็นธนาคารเพื่อความยั่งยืนด้วย 3 แนวทางหลักในการขับเคลื่อนองค์กร โดยการเพิ่มประสิทธิภาพ 1) Technology 2) Operation และ 3) People ตั้งเป้าปล่อยสินเชื่อนใหม่เพิ่มขึ้น 3% จากเป้าหมายปี 2564



สมาคมประกันวินาศภัยไทย เปิดตัว คู่มือประกันวินาศภัยไทย (Thai General Insurance Handbook)

เล่มใหม่ล่าสุด รวมองค์ความรู้ทางวิชาการด้านการประกันวินาศภัย
ที่มีเนื้อหาสมบูรณ์และทันสมัยที่สุดของไทย

นายอานนท์ วังสุ นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย เป็นประธานในพิธีเปิดตัวหนังสือ “คู่มือประกันวินาศภัยไทย (Thai General Insurance Handbook)” ในรูปแบบออนไลน์ผ่านระบบ ZOOM โดยมีนางสาวนิตยา พิริยะธรรมวงศ์ ประธานคณะกรรมการพัฒนาธุรกิจและวิชาการประกันภัย และกรรมการที่ปรึกษาคณะกรรมการการบัญชี-การเงิน และการลงทุน พร้อมด้วย 11 ผู้เขียนผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และเป็นผู้บริหารระดับสูงของบริษัทประกันภัย บริษัทนายหน้าประกันภัย บริษัทประเมินวินาศภัย สถาบันประกันภัยไทย และนักวิชาการอิสระที่มีประสบการณ์การทำงานในวงการประกันภัยมาอย่าง

ยาวนาน ได้รวบรวมองค์ความรู้ทางวิชาการด้านการประกันวินาศภัยที่มีเนื้อหาสมบูรณ์และทันสมัยที่สุดของไทย ซึ่งการจัดทำคู่มือนี้เป็นหนึ่งในโครงการของคณะกรรมการพัฒนาธุรกิจและวิชาการประกันภัย ประจำปี 2562-2564 เพื่อเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับการประกันวินาศภัยให้แก่นักเรียน นิสิต นักศึกษา คณาจารย์ และผู้สนใจทั่วไปทั้งในและนอวงวงการประกันภัยได้ใช้ศึกษาค้นคว้า ผู้ที่สนใจสามารถเปิดอ่านในรูปแบบ E-book หรือ download ได้ที่เว็บไซต์สมาคมประกันวินาศภัยไทย https://www.tgia.org/magazine-detail-TH_265_1 ได้ฟรี ตั้งแต่วันนี้เป็นต้นไป



SCAP วางแผนธุรกิจปี 65 เดินหน้ามุ่งสู่ Tech Leasing เร่งเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ เร็วกว่าคาด

วิจิต พุฒนาวิชัย กรรมการผู้จัดการ บจก. ศรีสวัสดิ์ แคปปิตอล หรือ SCAP (เอสแคป) เผยว่า จากการคาดการณ์เศรษฐกิจไทยในปี 2565 ได้รับแรงส่งจากหลายปัจจัย เช่น การคลายล็อกดาวน์อย่างต่อเนื่อง ความคืบหน้าในการฉีดวัคซีน จะเป็นปัจจัยเร่งให้กิจกรรมเศรษฐกิจภายในประเทศฟื้นตัว หนุนให้ภาคเอกชนก่าล้างทุนเพิ่มขึ้น ผลักดันให้บรรยากาศเศรษฐกิจดีขึ้น

ขณะที่แผนธุรกิจของเอสแคป ในปี 2565 บริษัทฯ ได้วางแผนการดำเนินงานทั้ง 2 ธุรกิจหลัก คือ สินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน และสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะมียอดปล่อยสินเชื่อใหม่เติบโตเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 60% เมื่อเทียบกับปี 2564 โดยธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล บริษัทฯ มีแผนขยายทีมงานฝ่ายขายให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น ปรับผลิตภัณฑ์ให้สามารถปล่อยสินเชื่อได้เพิ่มมากขึ้น รวมถึงการปรับปรุงนโยบายทางเครดิตเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดียิ่งขึ้น นับเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจที่ต้องเร่งปรับตัวอย่างสม่ำเสมอ ในส่วนของธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ บริษัทฯ มีแผนเพิ่มจำนวนพนักงานขาย และดีลเลอร์ในท้องถิ่นให้ครอบคลุมมากขึ้นในระดับอำเภอทั่วประเทศ

รุกทำการตลาดกับดีลเลอร์ และปรับโปรโมชั่นให้เข้ากับความต้องการของท้องถิ่น ที่สำคัญเร่งพัฒนาระบบการดำเนินการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

“เป้าหมายใหญ่สำหรับปี 2565 คือการเตรียมความพร้อมเข้าระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งนับว่าเร็วกว่าที่คาดการณ์ไว้ จากเดิมวางแผนเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ภายในช่วงปี 2566-2567 ซึ่งการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เร็วกว่าแผนที่วางไว้ ส่วนหนึ่งมาจากสถานการณ์เศรษฐกิจที่เริ่มทยอยฟื้นตัวดีขึ้นตามลำดับ ขณะเดียวกันผลงานของบริษัทฯ สามารถเติบโตได้ดีเกินกว่าที่คาดไว้ และบริษัทฯ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการเข้าระดมทุนเร็วกว่าคาดจะช่วยสนับสนุนโอกาสในการเติบโตได้อย่างก้าวกระโดดจากเงินทุน ที่จะนำไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจ และเทคโนโลยีในอนาคต อีกทั้งยังสร้างความเชื่อมั่น และความน่าเชื่อถือแก่นักลงทุนต่างชาติ นักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนทั่วไปที่สนใจในธุรกิจแห่งอนาคตอย่าง Tech Leasing ทั้งนี้ได้ประมาณการธุรกิจในปี 2565 ด้วยการเติบโตของยอดสินเชื่อคงค้างแตะ 10,000 ล้านบาท”

นายวิจิต กล่าวทิ้งท้าย



ออมสิน เผยปี 64 ปลอยสินเชื่อใหม่มากกว่า 5.9 แสนล้านบาท ช่วยคนไทยฝ่าวิกฤตชุดผลงานนำกำไรทำภารกิจเพื่อสังคม

นายวิทย์ รัตนกร ผู้อำนวยการธนาคารออมสิน เปิดเผยผลการดำเนินงานปี 2564 ภายใต้ยุทธศาสตร์ “ธนาคารเพื่อสังคม” ยึดหลักบริหารจัดการนำกำไรส่วนหนึ่งจากการประกอบธุรกิจปกติมาสนับสนุนภารกิจเพื่อสังคม ควบคู่ไปกับการเสริมสร้างความแข็งแกร่งของธนาคาร โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ธนาคารมียอดสินทรัพย์รวม 3,045,000 ล้านบาท สูงที่สุดเป็นประวัติการณ์ มียอดเงินฝากรวม 2,576,934 ล้านบาท ยอดสินเชื่อรวม 2,270,281 ล้านบาท โดยเป็นการปล่อยสินเชื่อใหม่รวม 590,000 ล้านบาท และระดับความแข็งแกร่งพิจารณาจากอัตราส่วนเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยง (BIS Ratio) อยู่ที่ 16.06% นอกจากนี้ ธนาคารยังสามารถควบคุมหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) ให้อยู่ในระดับต่ำ

2.5% ของสินเชื่อรวม และมีเงินสำรองเพื่อรองรับความเสี่ยงจากหนี้เสีย รวม 93,000 ล้านบาท สูงที่สุดในรอบหลายปี คิดเป็นสัดส่วนต่อ NPLs (Coverage Ratio) สะท้อนความมั่นคงมีเสถียรภาพของธนาคารที่ระดับ 165.09% ทั้งนี้ ธนาคารได้ดำเนินโครงการลดต้นทุนการดำเนินงาน (Cost Reduction Program) สามารถลดค่าใช้จ่ายได้เป็นจำนวนกว่า 12,000 ล้านบาทต่อปี และทำกำไรได้ในระดับที่เหมาะสม รวม 25,260 ล้านบาท โดยธนาคารได้ จัดสรรกำไรสำหรับทำภารกิจช่วยสังคมตามนโยบายรัฐ และนำส่งเป็นรายได้แผ่นดินจำนวนกว่า 16,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นยอดนำส่งสูงสุดอันดับ 4 จากรัฐวิสาหกิจ 58 แห่ง



กลุ่มแอร์เอเชีย เปลี่ยนชื่อเป็น “แคปปิตอล เอ” (Capital A) /
AirAsia Group is now Capital A
กลุ่มแอร์เอเชีย เบอร์ฮาด (มาเลเซีย) ประกาศเปลี่ยนชื่อเป็น
แคปปิตอล เอ เบอร์ฮาด (Capital A)

การเปลี่ยนชื่อครั้งนี้สะท้อนให้เห็นถึงความมุ่งมั่นและการวางกลยุทธ์ในธุรกิจใหม่ของกลุ่มบริษัท ในฐานะบริษัทโฮลดิ้งด้านการลงทุนที่ประกอบไปด้วยกลุ่มธุรกิจการท่องเที่ยวและ

ไลฟ์สไตล์ที่หลากหลายพร้อมทำงานอย่างสอดคล้องประสานกัน โดยถือเป็นการเปลี่ยนภาพจำใหม่ของแบรนด์แอร์เอเชีย ให้เป็นมากกว่าสายการบินอย่างรวดเร็ว



กรุงเทพประกันภัยประเมินสถานการณ์โควิดและบริหารสภาพคล่อง เพื่อพร้อมจ่ายสินไหมทดแทนประกันภัยโควิด

ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน ประธานคณะผู้บริหารและกรรมการผู้อำนวยการใหญ่บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ BKI เปิดเผยถึงการประเมินสถานการณ์ของการประกันภัยโควิดในปัจจุบันว่า กรมธรรม์ประกันภัยโควิดของบริษัทฯ ที่ยังมีผลบังคับและให้ความคุ้มครองอยู่ในขณะนี้มียอดจำนวนกว่า 1.4 ล้านกรมธรรม์ เป็นกรมธรรม์แบบ เจอ จ่าย จบ รวม 1.1 ล้านกรมธรรม์ ซึ่งกรมธรรม์ส่วนใหญ่ประมาณ 70% จะสิ้นสุดระยะเวลาคู่ครองในเดือนเมษายน 2565 และจะทยอยสิ้นสุดความคุ้มครองครบ 100% ในเดือนมิถุนายน 2565 โดยมีวงเงินค่าสินไหมทดแทนเฉลี่ยต่อรายประมาณ 43,000 บาท

เพื่อเตรียมความพร้อมในการบริหารจัดการด้านสินไหมทดแทนประกันภัยโควิดบริษัทฯ ได้ประชุมร่วมกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ในการประเมินสถานการณ์ของผู้ติดเชื้อในประเทศสำหรับปี 2565 จากสถานการณ์ต่างๆ ไว้ 3 ระดับ คือ

- กรณีที่มีผู้ติดเชื้อโควิด 16,000 คนต่อวัน บริษัทฯ จะจ่ายค่าสินไหมทดแทนสูงสุด 3,000 ล้านบาท
- กรณีที่มีผู้ติดเชื้อโควิด 26,000 คนต่อวัน บริษัทฯ จะจ่ายค่าสินไหมทดแทนสูงสุด 6,000 ล้านบาท
- กรณีที่มีผู้ติดเชื้อโควิด 34,000 คนต่อวัน บริษัทฯ จะจ่ายค่าสินไหมทดแทนสูงสุด 7,000 ล้านบาท

แม้ขณะนี้จะมีลูกค้าที่แจ้งเคลมสินไหมประกันภัยโควิดเฉลี่ยปริมาณกว่า 360 เคสต่อวัน แต่บริษัทฯ ยังคงสามารถบริหารจัดการจ่ายค่าสินไหมทดแทนได้ภายในเวลาที่กำหนด

ทั้งนี้ ขอสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าว่า บริษัทฯ มีความพร้อมสูงในการบริหารจัดการความเสี่ยง โดยมีสินทรัพย์สภาพคล่องเพียงพอสามารถรองรับการจ่ายค่าสินไหมทดแทนที่อาจเกิดขึ้นในกรณีที่มียอดจำนวนผู้ติดเชื้อจากสถานการณ์ต่างๆ ที่ประเมินไว้ข้างต้น ณ สิ้นเดือนกันยายน 2564 บริษัทฯ มีอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุนมากกว่า 200% เกินกว่าที่กฎหมายกำหนดไว้ โดยเงินกองทุนที่สามารถนำมาใช้ได้ทั้งหมด (Total Capital Available) มีจำนวนกว่า 31,700 ล้านบาท



เอไอเอ ประเทศไทย จับมือ มิชลิน ไกด์ ประเทศไทย เป็นผู้สนับสนุนหลักอย่างเป็นทางการ ปี 2565 – 2567 ตอกย้ำพันธกิจ ‘เพื่อสุขภาพและชีวิตที่ดีขึ้น’

เอไอเอ ประเทศไทย ร่วมกับ มิชลิน ไกด์ ประเทศไทย ครั้งแรก ของความร่วมมือระหว่างบริษัทประกันชีวิตอันดับหนึ่งของประเทศไทย และผู้เชี่ยวชาญด้านอาหารและที่พักระดับโลก โดยเอไอเอ ประเทศไทย ถือเป็นบริษัทประกันชีวิตเพียงหนึ่งเดียวในประเทศไทยที่เป็นผู้สนับสนุนอย่างเป็นทางการของมิชลิน ไกด์ ประเทศไทย ในปี 2565 - 2567

นายกฤษณ์ จันทโนทก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เอไอเอ ประเทศไทย กล่าวว่า “การดูแลสุขภาพและคุณภาพชีวิตของผู้คนในประเทศไทยเป็นหน้าที่ของเอไอเอ ประเทศไทย ที่ปฏิบัติมาตลอดระยะเวลาที่อยู่เคียงข้างและดูแลคนไทย จนเข้าปีที่ 84 ในปีนี้ เรายังคงมองหาพันธมิตรชั้นนำจากทั่วโลก เพื่อร่วมกันมอบประสบการณ์ด้านสุขภาพและการใช้ชีวิตที่มี

ความพิเศษสุดให้แก่คนไทย รวมไปถึงตัวแทนประกันชีวิต ซึ่งถือเป็นสมาชิกคนสำคัญของครอบครัวเอไอเอ ปัจจุบันครอบครัวเราใหญ่ขึ้นทุกปี เรามีตัวแทนประกันชีวิตกว่า 55,000 คน ทั่วประเทศ ที่ช่วยกันดูแลลูกค้าผู้ถือกรมธรรม์เอไอเอทั่วประเทศกว่า 5,190,000 คน วันนี้ผมรู้สึกยินดีเป็นอย่างยิ่งที่เอไอเอ ได้ร่วมมือกับมิชลิน ไกด์ ประเทศไทย ซึ่งเป็นอีกหนึ่งพันธมิตรระดับโลก ในการแนะนำร้านอาหารและโรงแรมชั้นนำ เพื่อมอบประสบการณ์อันเป็นเลิศและมีคุณภาพที่ยอดเยี่ยมให้กับผู้ติดตามทั่วโลก ซึ่งจะเป็นประสบการณ์ที่เอไอเอ ตั้งใจมอบให้แก่ตัวแทนที่มีคุณภาพของเรา เพื่อตอบแทนให้กับความสามารถและความทุ่มเทในการดูแลและให้บริการลูกค้าอย่างดียอดเยี่ยมมาตลอดอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นการตอกย้ำถึงคำมั่นสัญญา ‘เพื่อสุขภาพและชีวิตที่ดีขึ้น’



TQM คว่ำรางวัลมูลค่าแบรนด์องค์กรสูงสุด 'Thailand's Top Corporate Brands 2021' หมวดประกันภัยและประกันชีวิต

บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TQM ได้รับรางวัลมูลค่าแบรนด์องค์กรสูงสุด 'Thailand's Top Corporate Brands 2021' หมวดธุรกิจประกันภัยและประกันชีวิต ด้วยมูลค่าแบรนด์ 20,031 ล้านบาท ในงาน Asean Thailand's Top Corporate Brands 2021 ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่องค์กรที่มีมูลค่าแบรนด์องค์กรสูงสุดของประเทศไทย

และในอาเซียน ประจำปี 2564 จัดโดยหลักสูตรปริญญาโท สาขาการจัดการแบรนด์และการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ร่วมกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งจัดต่อเนื่องเป็นปีที่ 12 โดยมี ดร.ชูพรรณ โกวณิชย์ ประธานบริหารทรานส์ฟอร์เมชั่น เป็นตัวแทนเข้ารับรางวัลอันทรงเกียรติในครั้งนี้ เมื่อวันที่ 20 มกราคม 2565 ณ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



“สาระ ลำชำ” รับรางวัล “TOP CEO 2021”
รางวัลสุดยอดผู้บริหารองค์กร
จากงาน 2021 Asia CEO Summit & Awards Ceremony
“Business Transformation Asia”

นายสาระ ลำชำ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) รับรางวัล “TOP CEO 2021” รางวัลสุดยอดผู้บริหารองค์กร จากนายสุพัฒน์พงษ์ พันธุ์มีเชาว์ รองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพลังงาน ประธานในพิธีมอบรางวัล 2021 Asia CEO Summit & Awards Ceremony “Business Transformation Asia” งานมอบรางวัลสุดยอดผู้บริหารและแบรนด์ชั้นนำในเอเชีย ซึ่งจัดขึ้นโดยบริษัทอินฟลูเอนเชียล แบรินด์ ประเทศสิงคโปร์ และบริษัท นิโอ ทาร์เก็ต จำกัด ประเทศไทย ซึ่งเป็นองค์กรชั้นนำระดับโลกเชี่ยวชาญด้านการวิจัย

และสำรวจข้อมูลเชิงลึกของผู้บริโภคในเอเชียมากกว่า 20 ปี การมอบรางวัลในครั้งนี้เป็นการมอบให้แก่ผู้บริหารองค์กรธุรกิจประกันชีวิตที่มีคุณสมบัติโดดเด่นในด้านบริหารงาน การพัฒนานวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง มีวิสัยทัศน์กว้างขวาง รวมทั้งการพัฒนาศักยภาพบุคลากร เพื่อสร้างความแข็งแกร่งแก่ธุรกิจให้สามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน โดยนายสาระ ลำชำ ถือเป็นผู้บริหารเพียงรายเดียวจากธุรกิจประกันชีวิต ในประเทศไทยที่ได้รับรางวัลดังกล่าว โดยมี นางวรรณิ์ ลีลาเวชบุตร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท นิโอ ทาร์เก็ต จำกัด ประเทศไทย ร่วมแสดงความยินดี ณ Chatrium Hotel Riverside Bangkok



กรุงไทยประกันชีวิต ลงนามความร่วมมือ SG Broker ส่งแบบประกันกรุงเทพ 185 และแผนประกันคุ้มครองวงเงินสินเชื่อ เน้นเจาะกลุ่มลูกค้าเจเนอเรชั่นใหม่

นายโซน โสภณพนิช (ที่ 3 จากขวา) กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร พร้อมด้วย นางลัดดาวัลย์ สิทธิวรนนท์ (ที่ 2 จากขวา) ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่สายการขายช่องทางสถาบันการเงินและช่องทางอื่น บริษัท กรุงไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ผันกำลังความร่วมมือกับ บริษัท เอสจี โบรคเกอร์ จำกัด (SG Broker) บริษัทในเครือ บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) นำโดย นายกิตติพงศ์ กนกวิไลรัตน์ (ที่ 3 จากซ้าย) กรรมการผู้จัดการใหญ่ พร้อมด้วย นางสาวจันทร์จิรา ก้องทองสมุทร (ที่ 2 จากซ้าย) ผู้อำนวยการสายงานปฏิบัติการ บริษัท ซิงเกอร์

ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ส่ง 2 แบบประกันเพื่อการเริ่มต้นการออมและสร้างความคุ้มครองอย่างมั่นใจ แบบประกันสะสมทรัพย์กรุงเทพ 185 ที่ออมง่าย รับเงินคืนทุกปี เบี้ยเริ่มต้นเพียงเดือนละ 1,000 บาท และแบบประกันคุ้มครองวงเงินสินเชื่อ สำหรับลูกค้าสินเชื่อรถทำเงินซึ่งคุ้มครองชีวิตและอุบัติเหตุ พร้อมเงินชดเชยค่าวงดกรณีทุพพลภาพชั่วคราวสิ้นเชิง ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้ารุ่นใหม่ที่กำลังวางแผนชีวิตเพื่อเป้าหมายในอนาคตที่มั่นคง ณ ห้องประชุม ชั้น 17 บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) อาคาร กสท โทรคมนาคม



ธ.ก.ส. ชูโครงการ ‘ชำระดีมีคืน’ ทุ่มงบ 1,200 ล้านบาท คืนดอกเบี้ย 20% บรรเทาความเดือดร้อนเกษตรกร

ปัญหาใหญ่ของเกษตรกรและชาวนาคือเรื่องการกู้ยืมเงินและภาระทางการเงินที่ตามมาในช่วงที่ราคาผลผลิตสวนทางกับต้นทุนการผลิต ทำให้เกษตรกรเดือดร้อนกันถ้วนหน้า ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) จึงออกนโยบายและโครงการมากมายเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรอย่างต่อเนื่อง เช่น การพักชำระหนี้ การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ให้ลูกค้าตามศักยภาพ

ล่าสุด ธ.ก.ส. เพิ่มอีกหนึ่งโอกาสใหม่แก่เกษตรกร ชูโครงการ “ชำระดีมีคืน” ทุ่มงบ 1,200 ล้านบาท คืนดอกเบี้ยร้อยละ 20 ของดอกเบี้ยที่ชำระจริง เพื่อบรรเทาภาระทางการเงิน และสร้างวินัยทางการเงินแก่เกษตรกรและชาวนา

โครงการชำระดีมีคืน เป็นโครงการที่ ธ.ก.ส. มุ่งหวังบรรเทาความเดือดร้อนและลดความกังวลในด้านภาระหนี้สินจากสถานะเศรษฐกิจตกต่ำ ด้วยวงเงินราว 1,200 ล้านบาท คาดว่าจะมีเกษตรกรได้รับผลประโยชน์นี้กว่า 4.1 ล้านรายโดยธนาคารจะคืนดอกเบี้ยร้อยละ 20 ของดอกเบี้ยที่ชำระจริง ไม่เกินรายละ 1,000 บาท เข้าบัญชีเงินฝากของเกษตรกรและชาวนาโดยตรง มีเงื่อนไขคือเกษตรกรต้องชำระหนี้ครบจำนวนเมื่อชำระหนี้แล้ว สามารถรับการสนับสนุนสินเชื่อใหม่เพื่อนำไปลงทุนในการประกอบอาชีพ รวมถึงการฟื้นฟูอาชีพเพื่อสร้างรายได้

นายสมอาจ เล็กประโคน เกษตรกรผู้ปลูกข้าว และทำสวนผสมผสาน จ.บุรีรัมย์ ได้ร่วมแลกเปลี่ยนประสบการณ์และความคิดเห็นในการเข้าร่วมโครงการชำระดีมีคืนครั้งนี้ โดยเผยว่า กลับมาทำนาได้ 5-6 ปีแล้ว แต่ระหว่างทำนาก็เจอกับอุปสรรคมากมาย ไม่ว่าจะเป็นภัยแล้ง ฝนตกหนัก ยิ่งฝนตกหนักเท่าไร ราคาปุ๋ยยิ่งขึ้นสูง บางครั้งจ่ายค่าปุ๋ยไป 1,000 บาท เหลือทองมาแค่ 1-2 บาท ก็เคยมาแล้ว

“การทำนาสมัยก่อนจะใช้แรงงานวัวและกระบือ แต่เดี๋ยวนี้หันมาใช้รถไถนาเพราะสะดวกรวดเร็วกว่า แต่ต้องแลกมาด้วยต้นทุนที่สูงขึ้น เพราะการจ้างรถไถนารอบหนึ่งเสีย 300-400 บาท แล้วต้อง ไถนา 2-3 ครั้ง ก่อนจะหว่านข้าว ชาวนาส่วนใหญ่ไม่ได้ซื้อรถไถนา แต่จ้างรถไถและรถเกี่ยวต่อรอบแทน การเปลี่ยนรูปแบบวิธีการทำนาก็จะเพิ่มต้นทุนตรงนี้เข้ามาอีกเยอะ แต่ถ้าใช้การทำนาด้วยวัวหรือกระบือก็ไม่ต้องเสียค่าน้ำมัน”

ปัจจัยการผลิตที่สูงทำให้เกษตรกรต้องประสบความยากลำบากในการทำนาทุกๆ ปี สวนทางกับราคาผลผลิตที่ต่ำ เงินลงทุนกับรายได้จึงไม่สอดคล้องกัน ซึ่งนายสมอาจกล่าวเพิ่มเติมว่า ต้นทุนการทำนาต่อหนึ่งครั้งมีราคาที่สวนทางกับรายได้ที่เข้ามา โดยปกติตนเองนำข้าวไปขายที่โรงสี ซึ่งราคาข้าวบางทีกี่ 5-7 บาทต่อกิโลกรัม แถมยังมีค่าเก็บเกี่ยว ค่าไถ ค่าหว่าน ขาดทุนทุกปี

ธ.ก.ส. เห็นปัญหาเหล่านี้ที่เกษตรกรต้องพบเจออยู่ทุกปี จึงหาทางแก้ไขโดยจัดโครงการชำระดีมีคืนจัดระเบียบและสร้างวินัยทางการเงินให้เกษตรกร โครงการชำระดีมีคืนช่วยลดภาระดอกเบี้ยของเกษตรกรและช่วยแบ่งเบาภาระของเกษตรกรได้ส่วนหนึ่ง โดย

เฉพาะเรื่องดอกเบี้ยที่ต้องชำระ ซึ่งมีเงินคืนกลับไปให้สามารถใช้ในครัวเรือนได้ หวังช่วยเกษตรกรให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ยกระดับคุณภาพชีวิตให้ดีกว่าเดิม

“พอได้ยินว่า ธ.ก.ส. มีโครงการนี้จึงไปศึกษาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต และเดินเข้าไปสอบถามที่สำนักงาน ธ.ก.ส. เองเลยว่ามีโครงการนี้จริงไหม รายละเอียดเป็นอย่างไร เพราะมีชาวบ้านหลายคนสนใจ แต่ยังไม่เข้าใจถึงเงื่อนไขต่างๆ ซึ่งเป็นเรื่องที่ดีมากที่ ธ.ก.ส. มีการอบรมและประชาสัมพันธ์ เพื่อให้ชาวบ้านทุกคนเข้าใจเงื่อนไขโครงการนี้ และรู้ถึงข้อมูลโครงการใหม่ๆ อย่างรวดเร็ว”

นายสมอาจยังกล่าวเสริมอีกว่า มองว่าโครงการชำระดีมีคืนของ ธ.ก.ส. เป็นแรงกระตุ้นให้เกษตรกรทุกคนสร้างวินัยทางการเงินมากขึ้น ส่วนใหญ่ชาวนาและเกษตรกรจะจ่ายหนี้แบบเหลือดัน หรือเหลือดอก น้อยคนที่จะชำระหนี้แบบเต็มจำนวน ผลมาจากหนี้สินของชาวนาที่สะสมเป็นดินพอกหางหมูเป็นระยะเวลานาน แต่โชคดีที่โครงการของ ธ.ก.ส. มีอีกหลายโครงการที่ช่วยเหลือเกษตรกรและชาวนา เช่น โครงการประกันรายได้ เกษตรกรจึงมีรายได้เข้ามาเพื่อชำระหนี้ แถมยังสร้างประวัติที่ดีให้ตนเองว่าใครจ่ายดีก็จะมีคืน ถึงเงินที่ได้มาจะช่วยได้เล็กน้อยแต่ดีตรงที่อย่างไรชาวนาก็ต้องจ่ายหนี้ให้ ธ.ก.ส. อยู่แล้ว เป็นเรื่องที่ดีกับชาวนาที่มีวินัยในการใช้หนี้คืน

“โครงการชำระดีมีคืน ทำประโยชน์ได้หลายอย่างเข้ามาช่วยเรื่องเงินสนับสนุนแก่เกษตรกร ถ้าถามว่าเงินที่ได้มามันเยอะไหม มันไม่เยอะ แต่อย่างน้อยเงินที่ได้ก็สามารถนำมาช่วยเหลือครอบครัวเพิ่ม แถมยังสร้างประวัติการกู้ยืมเงินที่ดีขึ้นเพื่อผลประโยชน์ในอนาคต” นายสมอาจกล่าวปิดท้าย

ขอขอบคุณ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร(ธ.ก.ส) ที่เอื้อเฟื้อบทความและภาพ (Advertorial)



#WeCommitToClimate

กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต
เคียงข้าง คุ่มครอง
พร้อมใส่ใจสิ่งแวดล้อม

เคียงข้างทุกความเชื่อมั่น
ดูแลกันตลอดไป

Know You Can

1159
krungthai-axa.co.th