



สมาคมประกันวินาศภัยไทย

Thai General Insurance Association

CEO

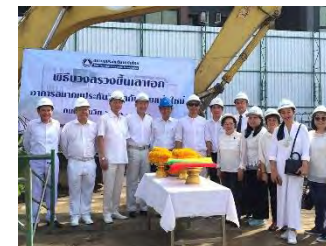
Breakfast & Lunch Talk

2018

- Update on TGIA New Office
- Update on Rice Insurance Top Up Scheme
- Update on e-Arbitration
- Update on National Digital ID
- TGIA activities in 2018
- Update on OIC & TGIA Insurance Bureau System (IBS)
- Any other matters

Update on TGIA New Office

จนถึงระยะเวลาก่อสร้างอาคารสำนักงานสมาคมประกันวินาศภัยไทยแห่งใหม่



6 ก.พ. 60
แต่งตั้ง บจก.วิศวกรที่ปรึกษาต่อตระกูล
ยมานาคและคณะ เป็นที่ปรึกษาบริหารงาน
ออกแบบและควบคุมงานก่อสร้าง

9 มิ.ย. 60
ซื้อที่ดิน จาก
บจก. กลางคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ

25 ส.ค. 60
แต่งตั้ง บจก. ซี.อี.เอส.
เป็นผู้รับเหมาออกแบบ
และก่อสร้าง

10 ต.ค. 60 ทำ
พิธีเปิดหน้าดิน
และลงเสาเอก

ต.ค. 60
ลงเสาเข็ม
ได้ 58 ต้น

พ.ย. 60
ลงเสาเข็มครบ
104 ต้น

รวมค่าที่ปรึกษาบริหารงานออกแบบและ
ควบคุมงานก่อสร้าง

1. ค่าจัดทำข้อกำหนดทางสถาปัตยกรรม
= 800,000 บาท
2. ค่าบริหารออกแบบ = 600,000 บาท
3. ค่าควบคุมงานก่อสร้าง = 3,960,000 บาท

รวมค่าจ้าง 5,360,000 บาท

- ค่าซื้อที่ดิน 572 ตรว. X 253,000 บาท/ตรว.
= 144,716,000 บาท

- ดอกเบี้ยโอนเกินกำหนดเวลา = 190,610 บาท

- ค่าธรรมเนียมการโอน = 1,098,240 บาท

- ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ = 4,775,628 บาท

รวมค่าใช้จ่ายในการซื้อที่ดิน 150,780,478 บาท

คัดเลือกจากผู้ออกแบบและรับเหมาก่อสร้าง
จาก 5 บริษัท

1. บจก. ซี.อี.เอส.
2. บจก. ฤทธา
3. บจก. นิวเทคโนโลยี คอนสตรัคชั่น
4. บจก. เสาเอกเด็คโคปิลด์
5. บมจ. เนวาร์ตันพัฒนาการ

7 พ.ย. 60 ทำพิธีลงนามในสัญญาจ้างออกแบบ
และก่อสร้าง (Design & Build) กับ
บจก. ซี.อี.เอส จำนวน 143,910,000 บาท
ระยะเวลาก่อสร้าง 1 ก.ย. 60 – 24 ก.พ. 62
(18 เดือน)



มีนาคม 2561

12 เดือน

24 กุมภาพันธ์ 2562

22 ธ.ค.60
ทำสัญญาเงินกู้
กับ ธ.กสิกรไทย

ม.ค. 61
เทคอนกรีต
ฐานราก

ก.พ. 61
ปรับพื้น
เทคอนกรีต
พื้นชั้น 1

2 มี.ค. 61
เตรียมงาน
ชั้น 2

ทำสัญญาเงินกู้กับธนาคารกสิกรไทย
วงเงิน 200 ล้านบาท
ระยะเวลาชำระคืน 10 ปี
เป็นค่าก่อสร้างอาคาร = 143,910,000 บาท
เป็นค่าตกแต่งภายใน = 56,090,000 บาท

ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการก่อสร้างอาคารสำนักงานสมาคมประกันวินาศภัยไทยแห่งใหม่

- | | | |
|--|---|-----------------|
| 1. ค่าจ้างที่ปรึกษาบริหารงานออกแบบและควบคุมงานก่อสร้าง | = | 5,360,000 บาท |
| 2. ค่าซื้อที่ดินรวมค่าใช้จ่ายในการซื้อ | = | 150,780,478 บาท |
| 3. ค่าใช้จ่ายในการออกแบบและก่อสร้างอาคาร | = | 143,910,000 บาท |
| 4. ค่าตกแต่งภายใน | = | 56,090,000 บาท |
| รวมเป็นเงินทั้งสิ้น | = | 356,140,478 บาท |

สมาคมประกันวินาศภัยไทย
Thai General Insurance Association



24 กุมภาพันธ์ 2562
กำหนดเวลาสร้างเสร็จพร้อม
ย้ายเข้าอยู่ได้ตามสัญญา
ว่าจ้างออกแบบและก่อสร้าง
(Design & Build)

อาคาร 7 ชั้น บนพื้นที่ 572 ตรว. พื้นที่ใช้สอยรวม 9,607 ตรม. พื้นที่ใช้สอยในอาคาร 6,112 ตรม.

- ชั้น 1 โถงรับรอง ห้องสมุด ฝ่ายสื่อสารองค์กร ฝ่ายปฏิบัติการและศูนย์เอกสาร
ที่จอดรถจักรยานยนต์ จำนวน 59 คัน
- ชั้น 2 ห้องสอบตัวแทน งานจัดสอบตัวแทน สำนักงานอนุญาตตลาดการ
- ชั้น 3 – ชั้น 4 ที่จอดรถยนต์ (พื้นที่จอดรถทั้งหมดรวมพื้นที่รอบอาคาร จำนวน 109 คัน)
- ชั้น 5 ฝ่ายบัญชีและการเงิน ฝ่ายบริหารทรัพยากรบุคคล ห้องพยาบาล ห้องประชุมขนาดใหญ่ 150 ที่นั่ง
ห้องประชุมขนาดกลาง 50 ที่นั่ง ห้องอาหาร 110 ที่นั่ง
- ชั้น 6 สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย บริษัท ไทยอินชัวร์เรอส์ ดาต้าเนท จำกัด
ห้องประชุมขนาดเล็ก 20 ที่นั่งจำนวน 4 ห้อง ห้องประชุมขนาดเล็ก 10 ที่นั่งจำนวน 3 ห้อง
- ชั้น 7 สายงานวิชาการ ห้องประชุมบอร์ด ห้องผู้บริหาร ห้องพระ ห้องสนทนาการ

Update on Rice Insurance Top Up Scheme

Thai Rice Insurance Top Up Scheme was formed in year 2011 to help rice farmers managed their various risk exposure in rice cultivation by using insurance tool in recovering their costs of plantation. The initiative of this insurance scheme was a collaboration and co-operation with related government agencies and private sectors.



Fiscal Policy Office (FPO), Ministry of Finance: is a government “Think Tank” agency who initiated and spearheaded the project and collaborated with the Government



Department of Agricultural Extension (DOAE), Ministry of Agriculture: supporting on farmers registration and acting as a national loss adjustor



Department of Disaster Prevention and Mitigation: responsible for disasters announcement and risk mitigation.



Office of Insurance Commission (OIC): approving Rice Insurance Top Up policy wordings and premium pricing



Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC): acted as a distributor in selling rice insurance to its customers and the farmers



Thai General Insurance Association (TGIA): Rice insurance scheme administrator and managing the program on behalf of its participating TGIA Members

Data as of 25th Feb 2018

	Y2011	Y2012	Y2013	Y2014	Y2015	Y2016	Y2017
National Scheme							
1. National Plantation Areas	61,074,780	64,950,593	62,079,904	63,211,471.26	56,688,379	56,505,471	58,044,472
2. National Damage Areas	10,079,838	6,701,779	3,086,363	1,982,487.21	2,289,495	1,567,367	3,500,000*
3. Damage Areas Ratio (%) National Scheme(2/1)	16.50%	10.32%	4.97%	3.14%	4.04%	2.77%	6.03%
Insurance Top Up Scheme							
1. Insured Areas (Rai)	1,059,131.00	872,440.50	120	830,673.75	1,512,218.00	27,176,735	26,117,394
(% Penetration Ratio)	1.73%	1.34%	0.00%	1.31%	2.67%	48.10%	45.00%
(After refunded - Rais)		725,857.25		650,365.50	1,295,046.20	22,866,019.54	22,114,960.41
2. Claims Areas (Rai)	559,702.58	230,999.76		115,305.29	137,908.01	748,234.90	1,518,100.68
3. Insurance Damage Areas Ratio (%) (2/1)	52.85%	31.82%	23.30%	17.73%	10.65%	3.27%	6.86%
4. Gross Written Premium (Baht)		104,692,860		334,936,625.00	571,838,216.25	2,717,673,500	2,350,565,415
(After Refunded Premium Baht)	136,564,533	87,102,870.00	43,192.69	264,004,655.00	491,200,342.79	2,286,601,963.75	1,990,163,488.69
5. Claims Paid (Baht)	760,546,825.27	256,638,005.05	31,108	128,074,588.78	152,777,131.10	820,679,992.31	1,912,588,967.85
6. Loss Ratio (%) (5/4)	556.91%	294.64%	72.01%	48.51%	31.10%	35.89%	96.09%

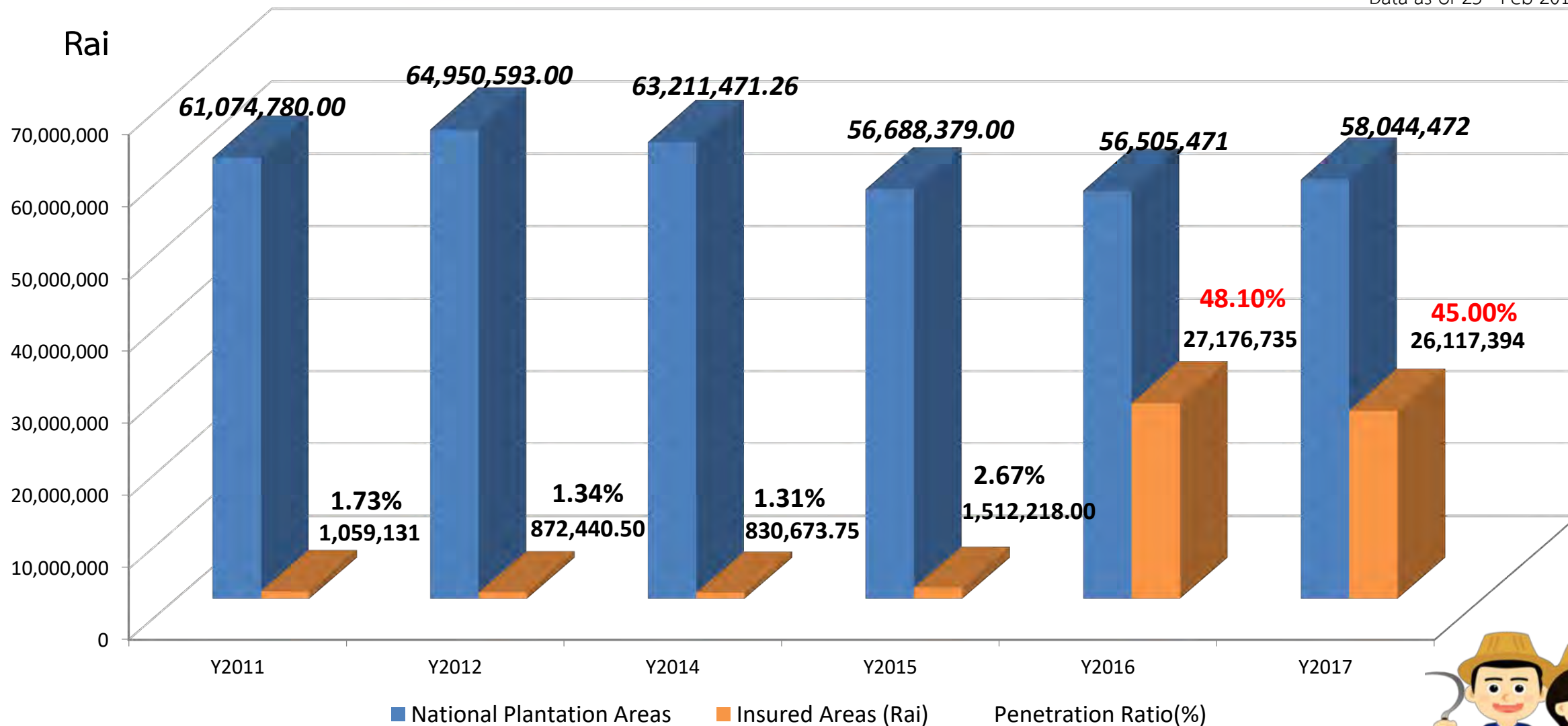
Average National Damage Ratio : 2011 – 2017 = 6.43 %

Average Insurance Scheme Damage Ratio : 2011 – 2017 = 6.80 %

Average Rice Insurance Loss Ratio : 2011 – 2017 = 76.70 %

Average Rice Insurance Loss Ratio : 2014 – 2017 = 59.90 %

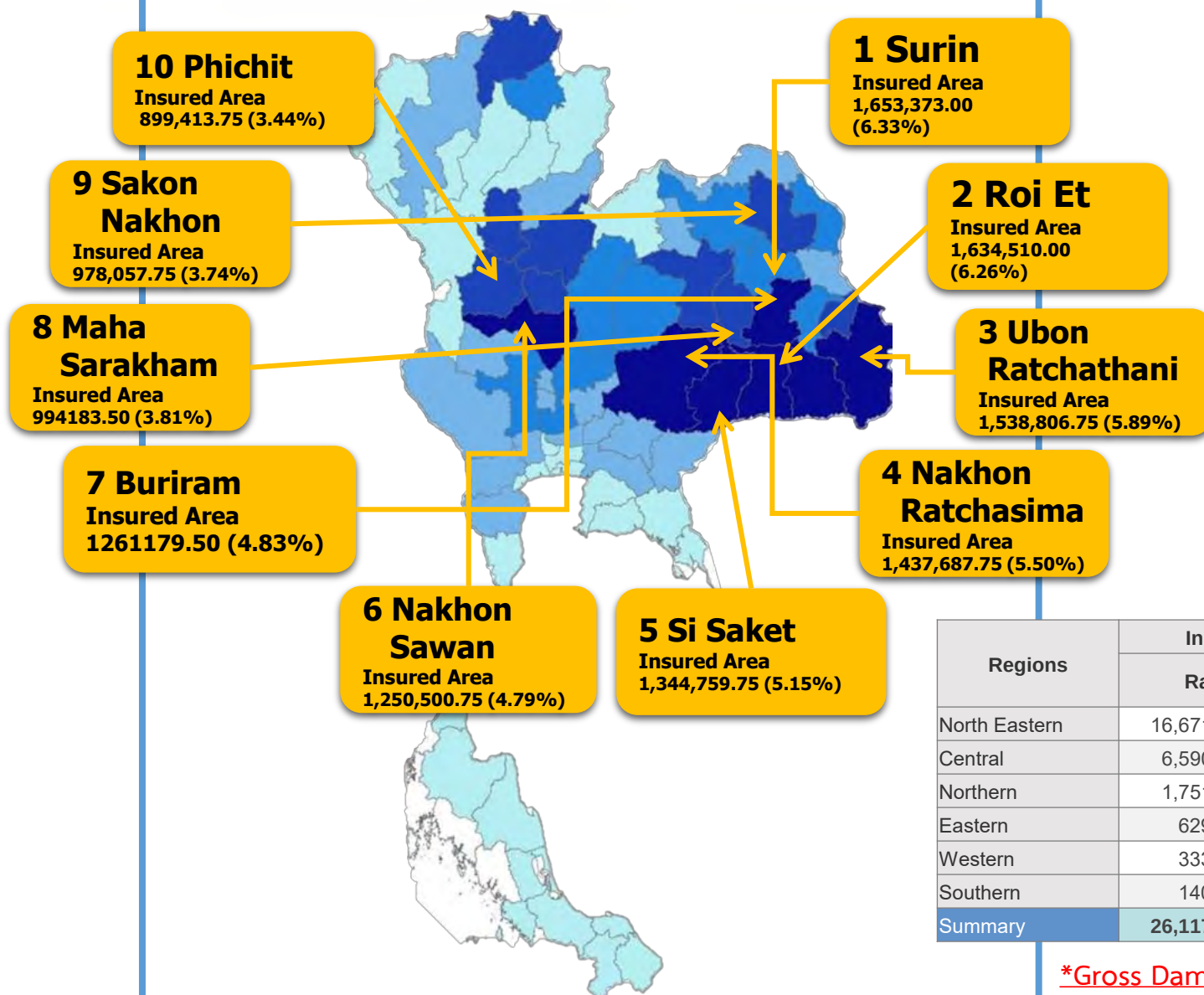
Data as of 25th Feb 2018



Top 10 Insured Areas of Rice Insurance top up Scheme 2017

Total Nationwide Plantation Areas 58,044,472 Rais

Total Insured Areas 26,117,394 Rais

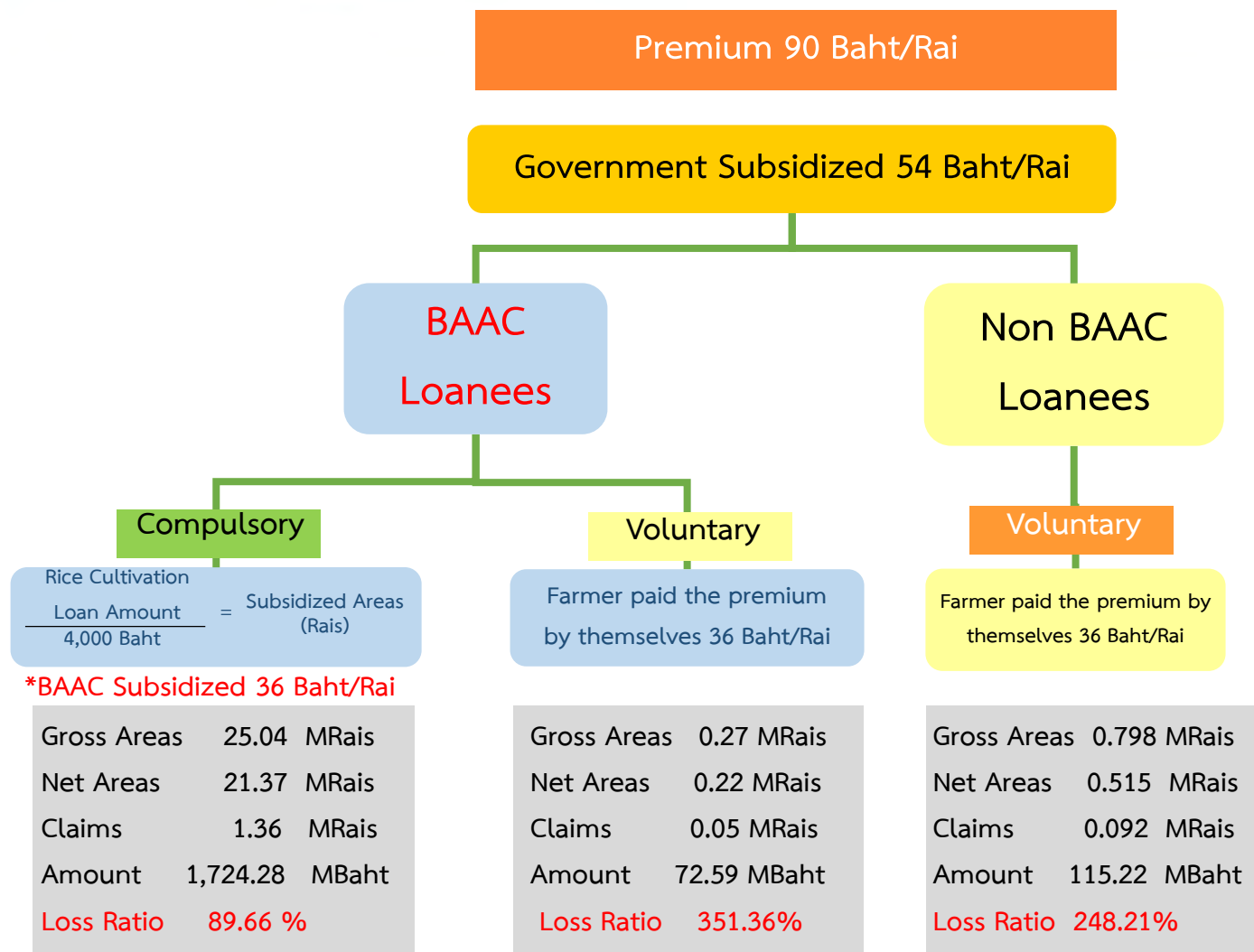


Data as of 25th Feb 2018

Regions	Insured Areas		Insured Damage Areas	
	Rai	%	Rai	*Damage Ratio
North Eastern	16,671,630.75	63.83%	1,058,555.03	6.35%
Central	6,590,080.25	25.23%	402,400.99	6.11%
Northern	1,751,835.25	6.71%	38,370.74	2.19%
Eastern	629,078.75	2.41%	315.63	0.05%
Western	333,985.00	1.28%	2,454.24	0.73%
Southern	140,783.50	0.54%	16,004.05	11.37%
Summary	26,117,393.50	100%	1,518,100.68	5.81%

*Gross Damage Area Ratio Before Refunded Area

Data as of 25th Feb 2018



คุ้มครองสูงสุด 1,260 บาท/ไร่

- ความเสียหายจากน้ำท่วม หรือฝนตกหนัก ภัยแล้ง ฝนแล้ง หรือฝนทิ้งช่วง ลมพายุ หรือพายุไต้ฝุ่น ภัยอากาศหนาว หรือน้ำค้างแข็ง ลูกเห็บ และไฟไหม้ เกษตรกรจะได้รับ ความคุ้มครอง 1,260 บาทต่อไร่
- ความเสียหายจากศัตรูพืชหรือโรคระบาด เกษตรกรจะได้รับ ความคุ้มครอง 630 บาทต่อไร่

Total	Gross Areas	26.117 MRais	Claims	1.517 MRais
Amount	Net Areas	22.112 MRais	Amount	1,912.1 MBaht

= Loss Ratio 96.09%

Sorting by Customer Types

 Data as of 25th Feb 2018

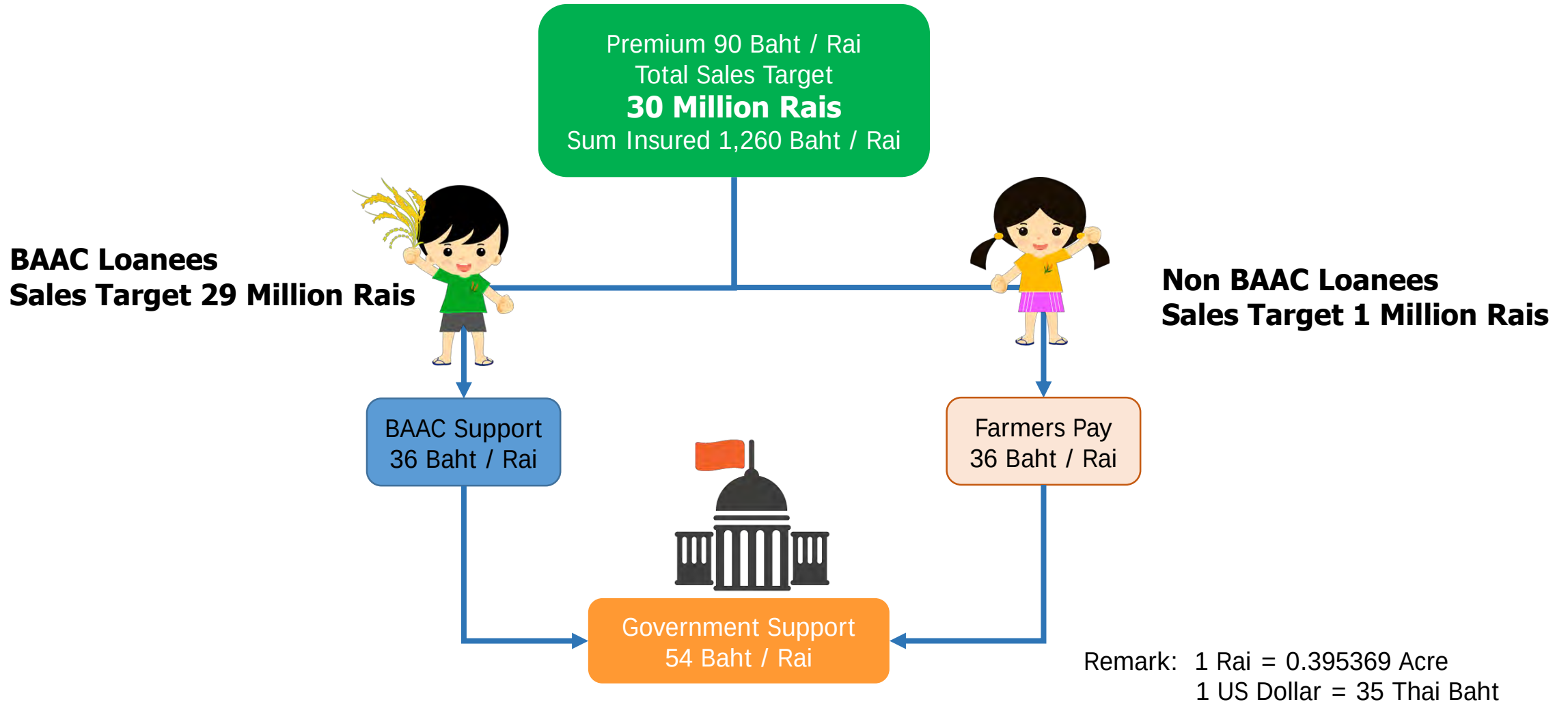
Customer Types	Gross Written Insured Areas/Premium		Net Written Insured Areas/Premium		Claim		*Damage Ratio	Loss Ratio
	Rai	Baht	Rai	Baht	Rai	Baht		
Rice Insurance Top Up Scheme 2016								
BAAC Loanees	26,489,252	2,648,925,200	22,234,105.92	2,223,410,592	679,433.61	744,790,467.33	3.06%	33.50%
Non BAAC Loanees	687,483	68,748,300	631,913.72	63,191,372	68,801.29	75,889,524.98	10.89%	120.09%
Summary	27,176,735	2,717,673,500	22,866,019.64	2,286,601,964	748,234.90	820,679,992.31	3.27%	35.89%
Rice Insurance Top Up Scheme 2017								
BAAC Loanees	25,319,052	2,278,714,635	21,599,215	1,943,929,317	1,426,644	1,797,366,976	6.61%	92.46%
Non BAAC Loanees	798,342	71,850,780	515,794	46,421,440	91,457	115,221,992	17.62%	248.21%
Summary	26,117,394	2,350,565,415	22,115,008	1,990,350,757	1,518,101	1,912,588,968	6.86%	96.09%

Sorting by Regions

Regions	Gross Written Insured Areas/Premium				Net Written Insured Areas/Premium				Claim				*Damage Ratio		Loss Ratio	
	Rai		Baht		Rai		Baht		Rai		Baht					
	2559	2560	2559	2560	2559	2560	2559	2560	2559	2560	2559	2560	2559	2560	2559	2560
North Eastern	16,296,060	16,671,630	1,629,605,975	1,500,446,768	14,045,491	14,242,562	1,404,549,102	1,281,830,602	366,249	1,058,555	406,753,373	1,333,711,298	2.61%	7.43%	28.96%	104.05%
Central	7,956,719	6,590,080	795,671,875	593,107,223	6,439,521	5,486,474	643,952,090	493,782,686	251,354	402,401	278,667,913	506,915,243	3.90%	7.33%	43.27%	102.66%
Northern	1,493,698	1,751,835	149,369,775	157,665,173	1,245,046	1,504,014	124,504,557	135,361,218	40,266	38,371	35,837,527	48,327,764	3.23%	2.55%	28.78%	35.70%
Eastern	741,162	629,078	74,116,225	56,617,088	631,099	502,234	63,109,866	45,201,063	66,130	316	72,495,974	381,948	10.48%	0.06%	114.87%	0.84%
Western	486,179	333,985	48,617,925	30,058,650	374,809	276,544	37,480,928	24,888,957	4,563	2,454	5,069,469	3,087,615	1.22%	0.89%	13.53%	12.41%
Southern	202,917	140,783	20,291,725	12,670,515	130,054	103,180	13,005,421	9,286,231	19,672	16,004	21,855,736	20,165,099	15.13%	15.51%	168.05%	217.15%
Summary	27,176,735	26,117,394	2,717,673,500	2,350,565,415	22,866,020	22,115,008	2,286,601,964	1,990,350,757	748,234	1,518,101	820,679,992	1,912,588,968	3.27%	6.86%	35.89%	96.09%

***Net Damage Area Ratio Including Refunded Area**

Remark : Worst Case Scenario Loss Ratio of Rice Insurance scheme 2017 at 110%



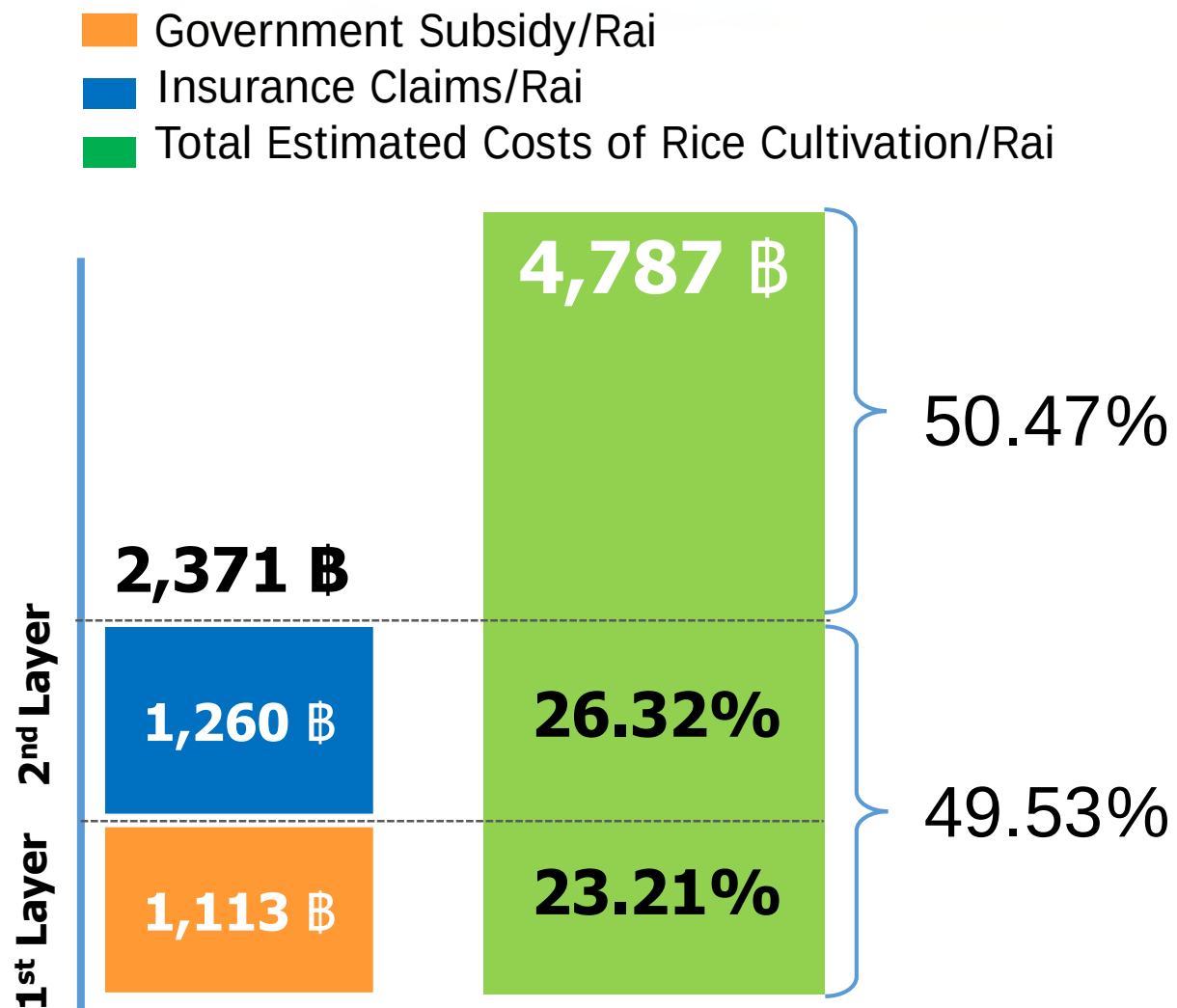
Sum Insured

- | | |
|---|----------------|
| - Flood, Dry Spell, Drought, Cold
Wind Storm, Fire & Hailstorm | 1,260 Baht/Rai |
| - Pest | 630 Baht/Rai |

<u>Premium</u> (Excluding VAT & Stamp Duty)	90 Baht/Rai
--	-------------

Insured Areas

- | | |
|--------------------|------------------------------|
| - BAAC Loanees | Target 29 Million Rais |
| - NON BAAC Loanees | Not more than 1 Million Rais |

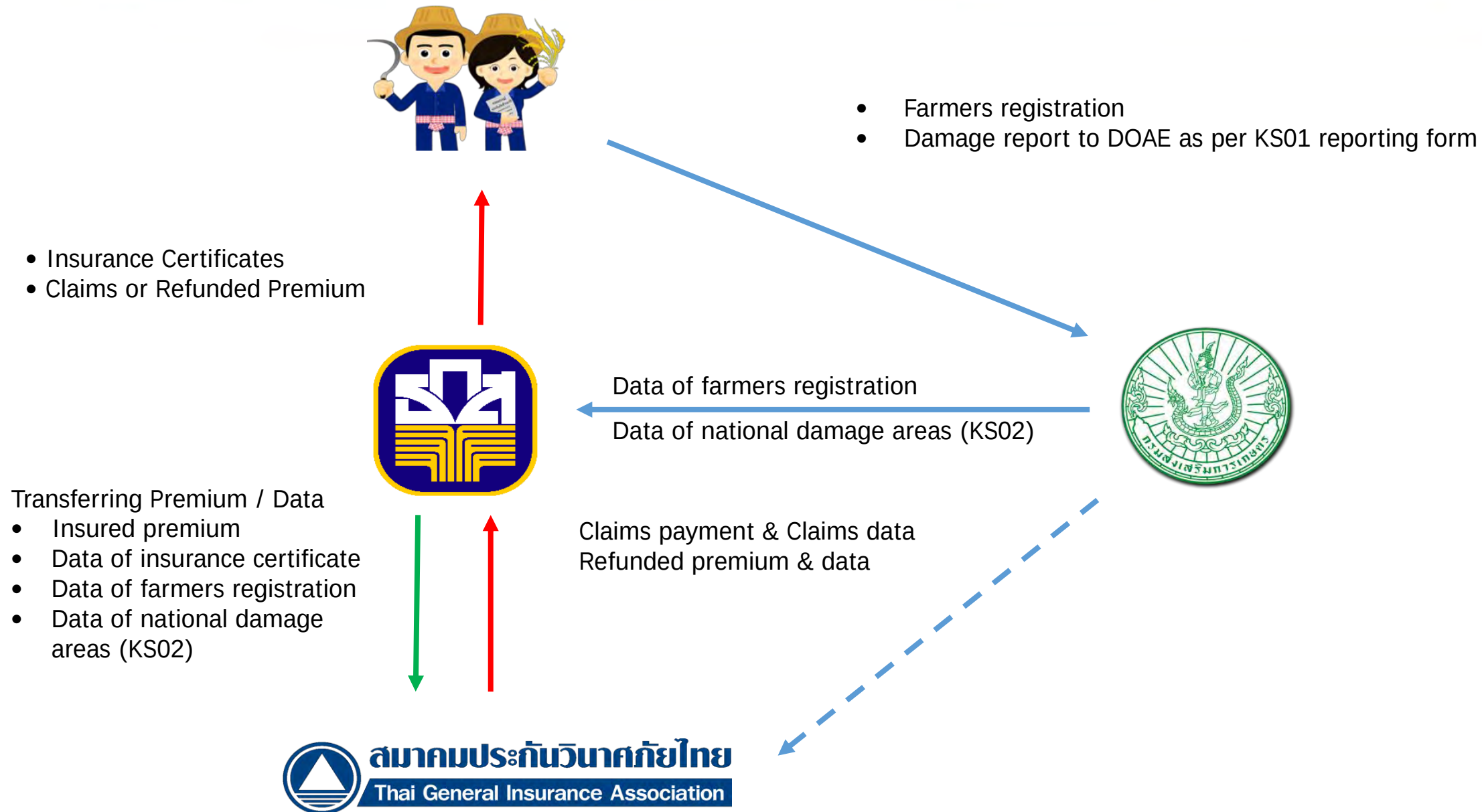


Total Estimated Costs of Rice Cultivation/Rai

Perils

Coverage

- Flood
- Dry Spell
- Drought
- Wind Storm
- Cold
- Pest
- Fire
- Hailstorm





rice.tgia.org

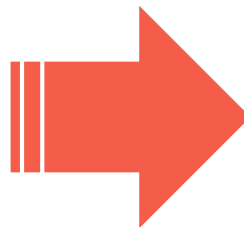
Total Costs of Cultivation of Main Crops in Thailand

	Government Subsidy (Baht/Rai)	Insurance Protection	Self - Insurance	Total Costs of Cultivation (Baht/Rai)
Rice	1,113 (US\$31.8/rai)	1,260 (US\$36/rai)	2,414.10 (US\$68.9/rai)	4,787.10 (US\$137)
Maize	1,148 (US\$32.8/rai)		3,577.33 (US\$101/rai)	4,725.33 (US\$135)
Cassava	1,148 (US\$32.8/rai)		5,500.60 (US\$157/rai)	6,648.60 (US\$190)
Sugar Cane	1,148 (US\$32.8/rai)		8,936.97 (US\$255.3/rai)	10,084.97 (US\$288)
Rubber Tree	1,690 (US\$48.2/rai)		15,414.10 (US\$440.4/rai)	17,104.10 (US\$488)

Source: Office of Agricultural Economics
Exchange rate at US\$1 = Baht 35

Update on e-Arbitration

การยื่นคำเสนอข้อพิพาท อนุญาโตตุลาการ



- ผู้รับมอบฯ รับงานจากบริษัทฯ
- ผู้รับมอบฯ เดินทางมายื่นคำเสนอข้อเสนอพิพาทที่สำนักงานอนุญาโตตุลาการ

รวมเวลาที่ใช้ทั้งหมด 3-7 วัน



ชำระค่าธรรมเนียมเป็นเงินสด หรือ เช็ค
700 บาท 1,000 บาท หรือ 5,000 บาท ขึ้นกับทุนทรัพย์



แจ้งวันนัดประชุมใกล้เคียงกับเจ้าหน้าที่สำนักงานอนุญาโตฯ



สำนักงานอนุญาโตตุลาการจะให้ผู้รับมอบฯ เดินทางมารับ
สำเนาคำเสนอข้อพิพาทที่สำนักงานอนุญาโตตุลาการ



ระบบอนุญาโตตุลาการ (e-Arbitration)



Step 1 - ยื่นคำเสนอข้อพิพาท

Step 2 - ชำระค่าธรรมเนียม

Step 3 - อนุมัติคำเสนอข้อพิพาท

ใช้เวลารวม 3 ขั้นตอน
ไม่เกิน 30 นาที !!

Go Live

ภายในเดือนเมษายน 2561


คำเสนอข้อพิพาท

ผู้เสนอ	คู่กรณี	ยื่นเอกสารแนบ
ผู้เสนอ บริษัท กิจพอประกันภัย จำกัด (มหาชน) + เพิ่มผู้เสนอ เรื่อง [-- เรื่อง --] วันที่เกิดเหตุ วว/ดด/ปปปป จำนวนทุนทรัพย์ บาท ผู้รับมอบ คุณอุดมศักดิ์ ธรรมธรรกุล สัญชาติ อาชีพ อายุ โทรศัพท์ Email ถัดไป →		

เพียง key in ข้อมูลการยื่นเสนอข้อพิพาท

- วันที่เกิดเหตุ
- จำนวนทุนทรัพย์
- ผู้รับมอบอำนาจ
- คู่กรณี
- Upload Files คำเสนอข้อพิพาท เอกสารแนบท้าย

ระบบอนุญาโตตุลาการ (e-Arbitration)



Step 1 - ยื่นคำเสนอข้อพิพาท

Step 2 - ชำระค่าธรรมเนียม

Step 3 - อนุมัติคำเสนอข้อพิพาท



รายละเอียดค่าใช้จ่าย

รายการ	จำนวนทุนทรัพย์	จำนวน (บาท)
ค่าธรรมเนียม และค่าบริการเสนอข้อพิพาท 2 รายการ	246,921	2,000
ค่าสำเนาเอกสาร แผ่นละ 1 บาท จำนวน 2 ชุด		60
รวม:		2,060

ช่องทางการชำระเงิน

ช่องทางชำระเงิน

เลือกช่องทาง

เลือกช่องทาง

โอนเงิน

เช็ค

เงินสด

มกราคม 2018

จันทร์	1	อังคาร	2	พุธ	3	พฤหัสบดี	4	ศุกร์	5
	8		9		10		11		12
	15		16		17		18		19
	22		23		24		25		26
	29		30		31				

วันพุธ 2018-01-03 เวลา 10:00 AM

บันทึก

- เพิ่มช่องทางใหม่การชำระค่าธรรมเนียม จาก 2 ช่องทาง (เงินสด และ เช็ค) เป็น 3 ช่องทาง รวมการโอนเงินผ่านธนาคาร
- ผู้รับมอบสามารถเลือกวัน และเวลานัดไกล่เกลี่ย ผ่านระบบ

ระบบอนุญาโตตุลาการ (e-Arbitration)



Step 1 - ยื่นคำเสนอข้อพิพาท



เจ้าหน้าที่สำนักงานอนุญาโตตุลาการ ตรวจสอบ ข้อมูลคำเสนอข้อพิพาท
หลักฐานการชำระค่าธรรมเนียม และจัดทำสำเนารายละเอียดส่งทาง email

Step 2 - ชำระค่าธรรมเนียม



Step 3 - อนุมัติคำเสนอข้อพิพาท



สำนักงานอนุญาโตตุลาการ สมาคมประกันวินาศภัยไทย
[233 ซอยร่วมฤดี ถนนวิทย์ กรุงเทพฯ 10330](#)

เรื่อง ส่งสำเนาคำเสนอข้อพิพาท
เรียน บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน)

สิ่งที่ส่งมาด้วย [สำเนาคำเสนอข้อพิพาท](#)

ขอส่งสำเนาคำเสนอข้อพิพาท	เลขดำที่	590/2561
บริษัท กลางคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ จำกัด	ผู้เสนอข้อพิพาท	
ระหว่าง		
บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน)	คู่กรณี	

มาพร้อมหนังสือนี้เพื่อทราบ และดำเนินการต่อไป

โดยได้กำหนดวันนัดประชุมคู่พิพาท ณ วันที่ 05/04/2018 เวลา 13:30 น.

ขอแสดงความนับถือ

นายศุภชัย ดิษฐวิบูลย์
เลขาธิการสำนักงานอนุญาโตตุลาการ
สมาคมประกันวินาศภัยไทย

ข้อดีของระบบ e-Arbitration

สะดวก รวดเร็ว

- สามารถยื่นคำเสนอข้อพิพาท ได้ที่บริษัท หรือที่บ้าน
- ผู้รับผิดชอบสามารถทราบว่าได้ยื่น หรือถูกยื่น คำเสนอข้อพิพาท ภายในวันยื่น ทาง Email



วิเคราะห์ต่อยอด

- ทราบรายงานภาพรวม สถิติการยื่นคำเสนอ และถูกยื่นคำเสนอ จำนวนที่ยังดำเนินการอยู่ และพิจารณาแล้วเสร็จ รายเดือน



ประหยัด

- ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทางมายื่นคำเสนอข้อพิพาท ที่สำนักงานอนุญาโตตุลาการ และลดการใช้กระดาษ



โปร่งใส ตรวจสอบได้

- บริษัทสามารถติดตามความคืบหน้าของข้อพิพาท วัน เวลานั้น รายละเอียดคำเสนอข้อพิพาท



Update on National Digital ID

การดำเนินงานของสมาคมประกันวินาศภัยไทยภายใต้ โครงการพัฒนาระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล (Digital ID)

1

คณะกรรมการบริหารแผ่นดินเชิงยุทธศาสตร์ มีมติอนุมัติหลักการแนวทางการพัฒนาระบบอำนวยความสะดวกในการประกอบธุรกิจแบบครบวงจร (Doing Business Portal) (มอบ ก.พ.ร / กระทรวงการคลัง / กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม) ➡ **งบประมาณกว่า 4,000 ล้านบาท**

2

กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม มีคำสั่ง 35/2561 แต่งตั้งคณะกรรมการพัฒนาระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล (ผู้แทนส่วนราชการ / Regulator / ภาคเอกชน)

แต่งตั้งคณะย่อย 3 คณะ ประกอบด้วย

1. คณะทำงานจัดทำคุณสมบัติทางเทคนิคของระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล
2. คณะทำงานนำร่องการใช้ระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล
3. คณะทำงานด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล

3

กลุ่มภาคเอกชน ร่วมกันจัดตั้งบริษัท เนชั่นแนลไดจิทัลไอดี จำกัด (NDID) เพื่อเชื่อมต่อกับภาครัฐ (เงินลงทุนเบื้องต้น 100 ล้านบาท) ประกอบด้วย ภาคเอกชน 7 องค์กร ดังนี้

ภาคเอกชน	สัดส่วน
1. สมาคมธนาคารไทย (TBA)	42.50%
2. บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (NCB)	20.00%
3. สมาคมประกันวินาศภัยไทย (TGIA)	10.00%
4. สมาคมประกันชีวิตไทย (TLAA)	10.00%
5. สมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย (ASCO)	10.00%
6. สมาคมการค้าผู้ให้บริการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ไทย (TEPA)	6.92%
7. สมาคมบริษัทจัดการลงทุน (AIMC)	0.58%
รวม	100.00%

บริษัท	สัดส่วนการลงทุน	จำนวนเงินลงทุน (บาท)
1. บจ.กลางคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ	5.92%	5,920,000
2. บมจ.โตเกียวมารีนประกันภัย	0.87%	870,000
3. บมจ.เอ็มเอสไอจีประกันภัย	0.87%	870,000
4. บมจ.ธนชาตประกันภัย	0.87%	870,000
5. บมจ.เจนเนอราลี่ประกันภัย	0.87%	870,000
6. บมจ.ประกันคุ้มภัย	0.50%	500,000
7. บมจ.นำสินประกันภัย	0.10%	100,000
รวม	10.00%	10,000,000

4

พัฒนาระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล

ทดลองโครงการนำร่อง

ใช้ระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัลเต็มรูปแบบ

การดำเนินงานของสมาคมประกันวินาศภัยไทยภายใต้ โครงการพัฒนาระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล (Digital ID)

1

คณะกรรมการบริหารแผ่นดินเชิงยุทธศาสตร์ มีมติอนุมัติหลักการแนวทางการพัฒนาระบบอำนวยความสะดวกในการประกอบธุรกิจแบบครบวงจร (Doing Business Portal) (มอบ ก.พ.ร / กระทรวงการคลัง / กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม) ➡ **งบประมาณกว่า 4,000 ล้านบาท**

2

กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม มีคำสั่ง 35/2561 แต่งตั้ง
คณะกรรมการพัฒนาระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล
(ผู้แทนส่วนราชการ / Regulator / ภาคเอกชน)

แต่งตั้งคณะย่อย 3 คณะ ประกอบด้วย

1. คณะทำงานจัดทำคุณสมบัติทางเทคนิคของระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล
2. คณะทำงานนำร่องการใช้ระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล
3. คณะทำงานด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล

3

กลุ่มภาคเอกชน ร่วมกันจัดตั้ง
บริษัท เนชั่นแนลดิทอัลไอดี จำกัด
(NDID) เพื่อเชื่อมต่อกับภาครัฐ
(เงินลงทุนเบื้องต้น 100 ล้านบาท)
ประกอบด้วย ภาคเอกชน 7 องค์กร
ดังนี้

ภาคเอกชน	สัดส่วน
1. สมาคมธนาคารไทย (TBA)	42.50%
2. บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (NCB)	20.00%
3. สมาคมประกันวินาศภัยไทย (TGIA)	10.00%
4. สมาคมประกันชีวิตไทย (TLAA)	10.00%
5. สมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย (ASCO)	10.00%
6. สมาคมการค้าผู้ให้บริการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ไทย (TEPA)	6.92%
7. สมาคมบริษัทจัดการลงทุน (AIMC)	0.58%
รวม	100.00%

บริษัท	สัดส่วนการ ลงทุน	จำนวนเงินลงทุน (บาท)
1. บจ.กลางคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ	5.92%	5,920,000
2. บมจ.โตเกียวมารีนประกันภัย	0.87%	870,000
3. บมจ.เอ็มเอสไอจีประกันภัย	0.87%	870,000
4. บมจ.ธนชาตประกันภัย	0.87%	870,000
5. บมจ.เจนเนอราลี่ประกันภัย	0.87%	870,000
6. บมจ.ประกันคุ้มภัย	0.50%	500,000
7. บมจ.นำสินประกันภัย	0.10%	100,000
รวม	10.00%	10,000,000

4

พัฒนาระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล ➡ ทดลองโครงการนำร่อง ➡ ใช้ระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัลเต็มรูปแบบ



ทำไมต้องมี Digital ID



การให้บริการของหน่วยงานภาครัฐมีการใช้ Identity ที่มีหลากหลายรูปแบบ ทำให้ประชาชนผู้ใช้บริการมี Identity จำนวนมาก



วิธีการสำหรับการยืนยันตัวตนมีระดับของการตรวจสอบและพิสูจน์ตัวตนที่แตกต่างกันในแต่ละบริการ เนื่องจากความเสี่ยงในการทำธุรกรรมมีมากน้อยไม่เท่ากัน

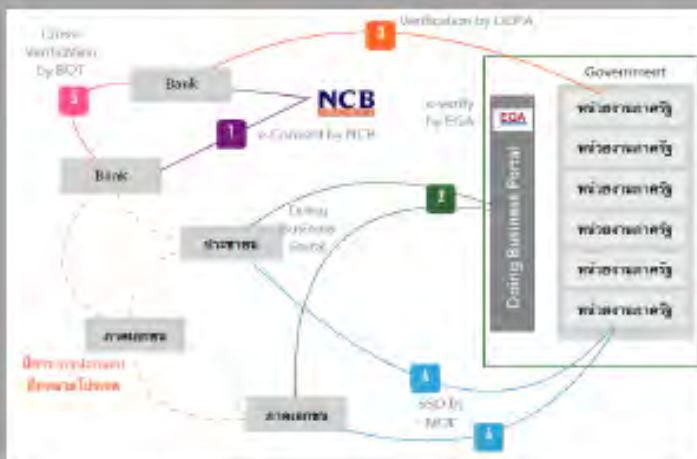
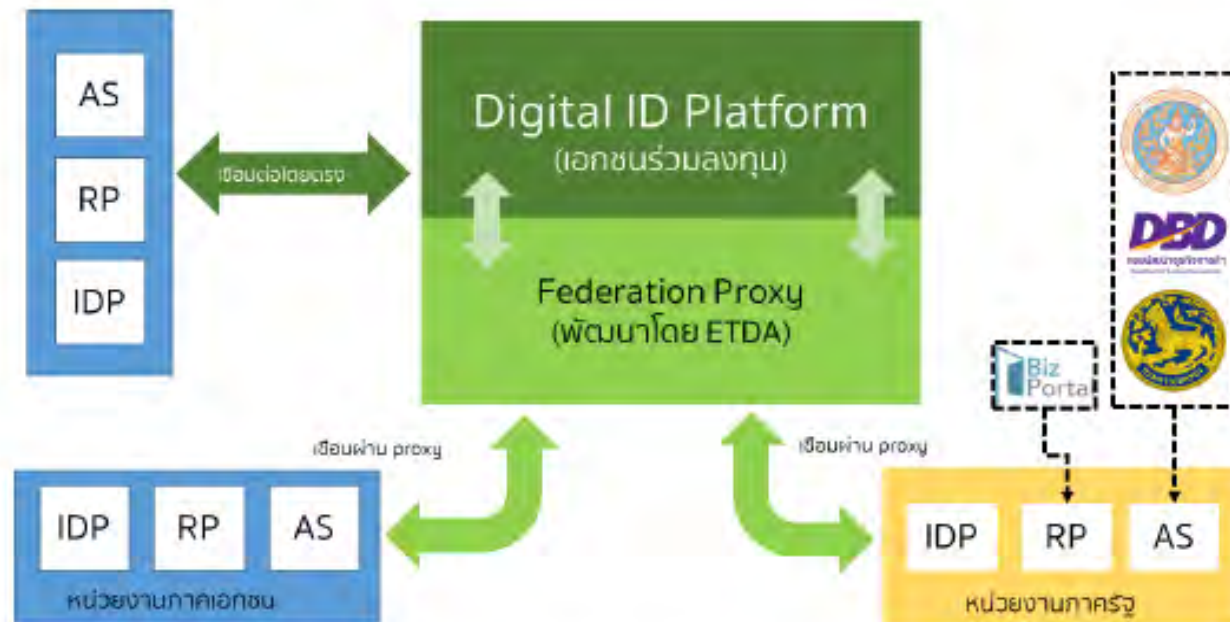
เพื่ออำนวยความสะดวกและลดต้นทุนในการจัดทำระบบการยืนยันตัวของหน่วยงานภาครัฐและเอกชนโดยใช้โครงสร้างพื้นฐานร่วมกัน



เป้าหมายของการพัฒนา Digital ID

เพื่อให้มี Platform สำหรับการยืนยันตัวตนออนไลน์ที่บุคคลและนิติบุคคล
ใช้สำหรับบริการออนไลน์ของทุกหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวก
และทำให้เกิดความเชื่อมั่นในการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์





รวบรวมโครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการสู่โครงการ Digital ID

- ✓ Doing Business Portal
- ✓ e-Consent โดยบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด
- ✓ การตรวจสอบอัตลักษณ์กับกรมการปกครอง โดยธนาคารพาณิชย์
- ✓ ระบบการยืนยันตัวบุคคลที่รองรับการลงชื่อเพื่อใช้งาน (Login) เพียงครั้งเดียว (Single Sign-on) โดยกระทรวงการคลัง
- ✓ การตรวจสอบความสอดคล้องระหว่างชุดข้อมูล (Cross-verification) โดยธนาคารแห่งประเทศไทย



การยืนยันตัวตน ทั้งการสมัคร
ครั้งแรก และการเข้าใช้งานใน
ครั้งถัดไป

(e-KYC & e-Authentication)

การอนุญาตนำข้อมูลส่วน
ตัวมาใช้ในการประกอบการ
สมัครใช้บริการ

(e-Consent)



การแสดงเจตนาสมัคร
ใช้บริการ Online

(e-Application)



การลงลายมือชื่อ

(e-Signature)



การรักษาความลับข้อมูลของ User

(Data Privacy)



เอกสารประกอบการ
สมัครในรูปแบบ

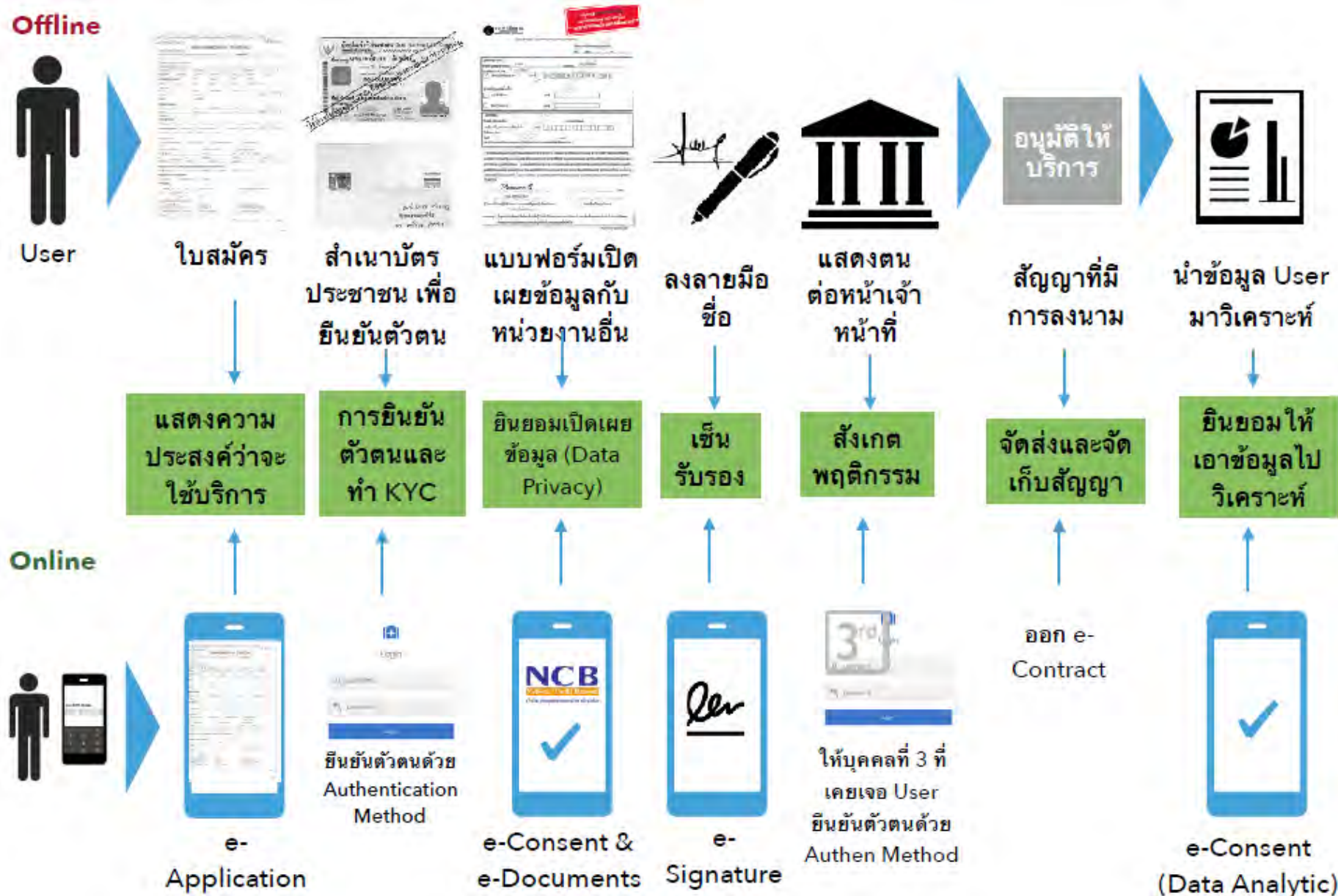
Electronics

(e-Documents)



การนำข้อมูลของ User มาวิเคราะห์
เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในอนาคต

(Big Data & Analytic)



ประโยชน์ที่จะได้รับจาก Digital ID

สามารถดำเนินธุรกรรม
ทางการเงิน
(รวมถึงการประกันภัย)
ได้สะดวกเร็วยิ่งขึ้น



ลดความซ้ำซ้อนของ
กระบวนการในการจัดให้
ลูกค้าแสดงตน (Know
Your Customer: KYC) ,
การตรวจสอบเพื่อทราบ
ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า
(Client Due Diligence:
CDD)

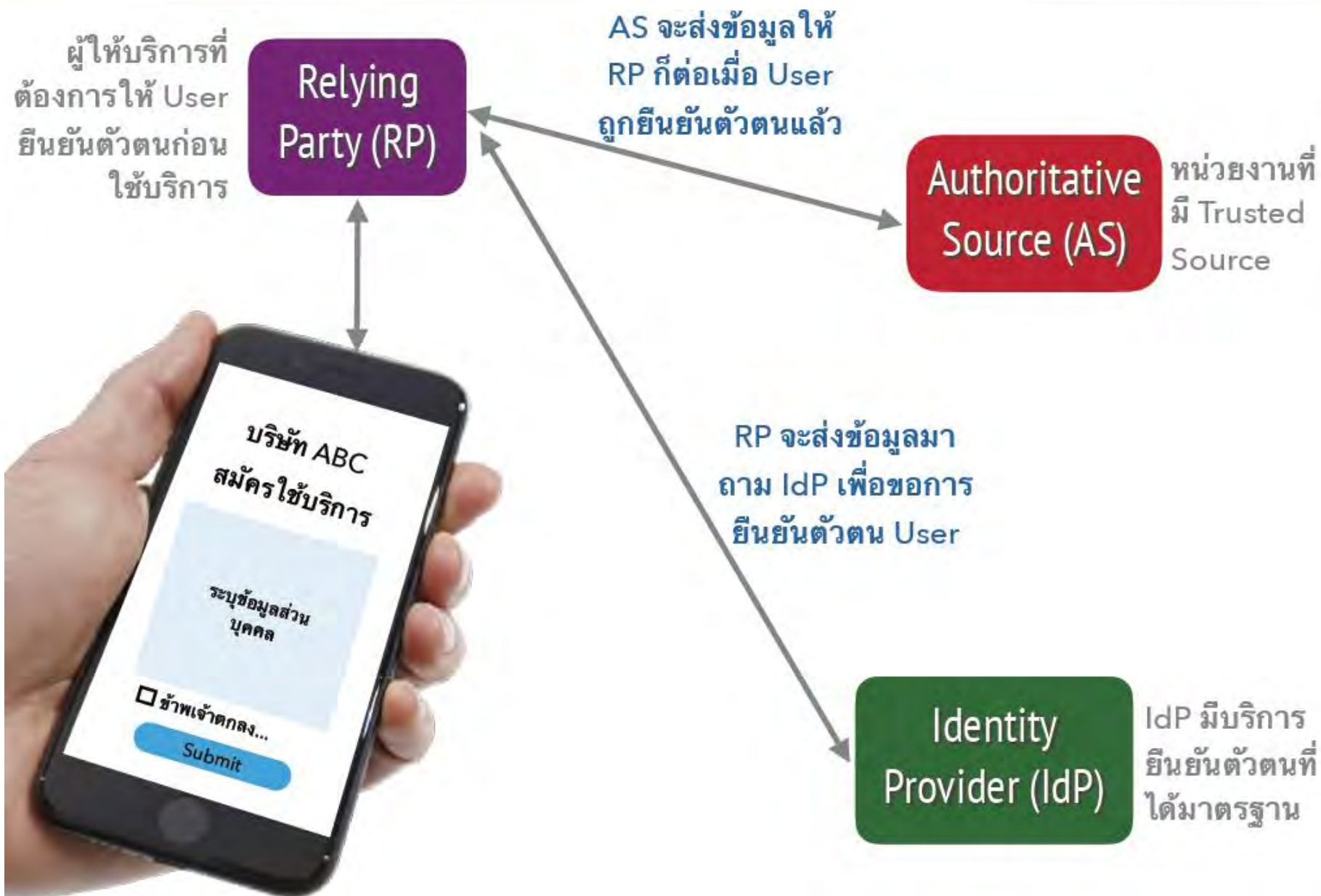


สามารถเชื่อมโยงข้อมูลกับ
หน่วยงานต่างๆ อาทิ
กรมการปกครอง กรมพัฒนา
ธุรกิจการค้า ฯลฯ ได้สะดวก
เร็วยิ่งขึ้น





Digital ID Concept



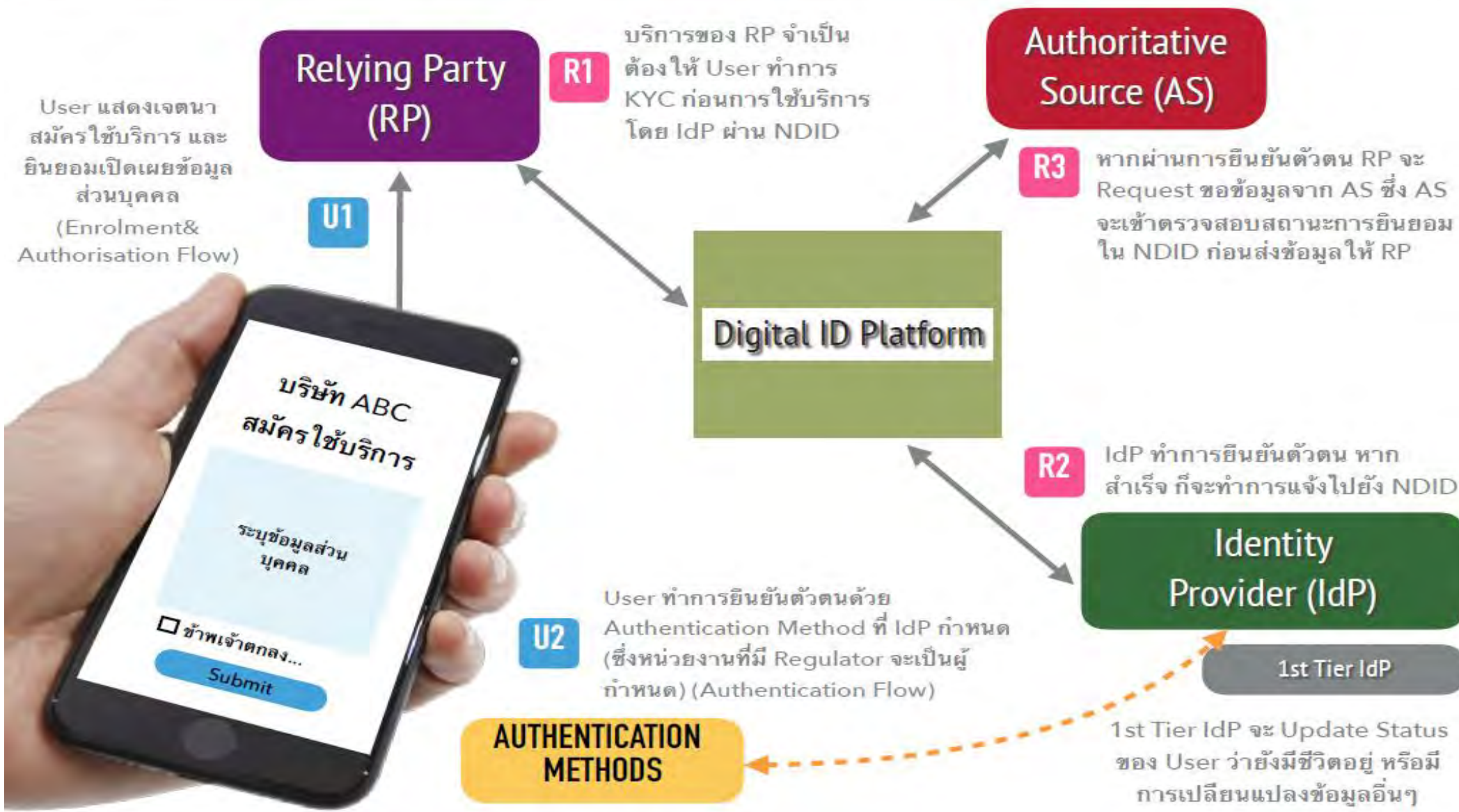
DIGITAL ID MODEL



User Journey



Request Flow



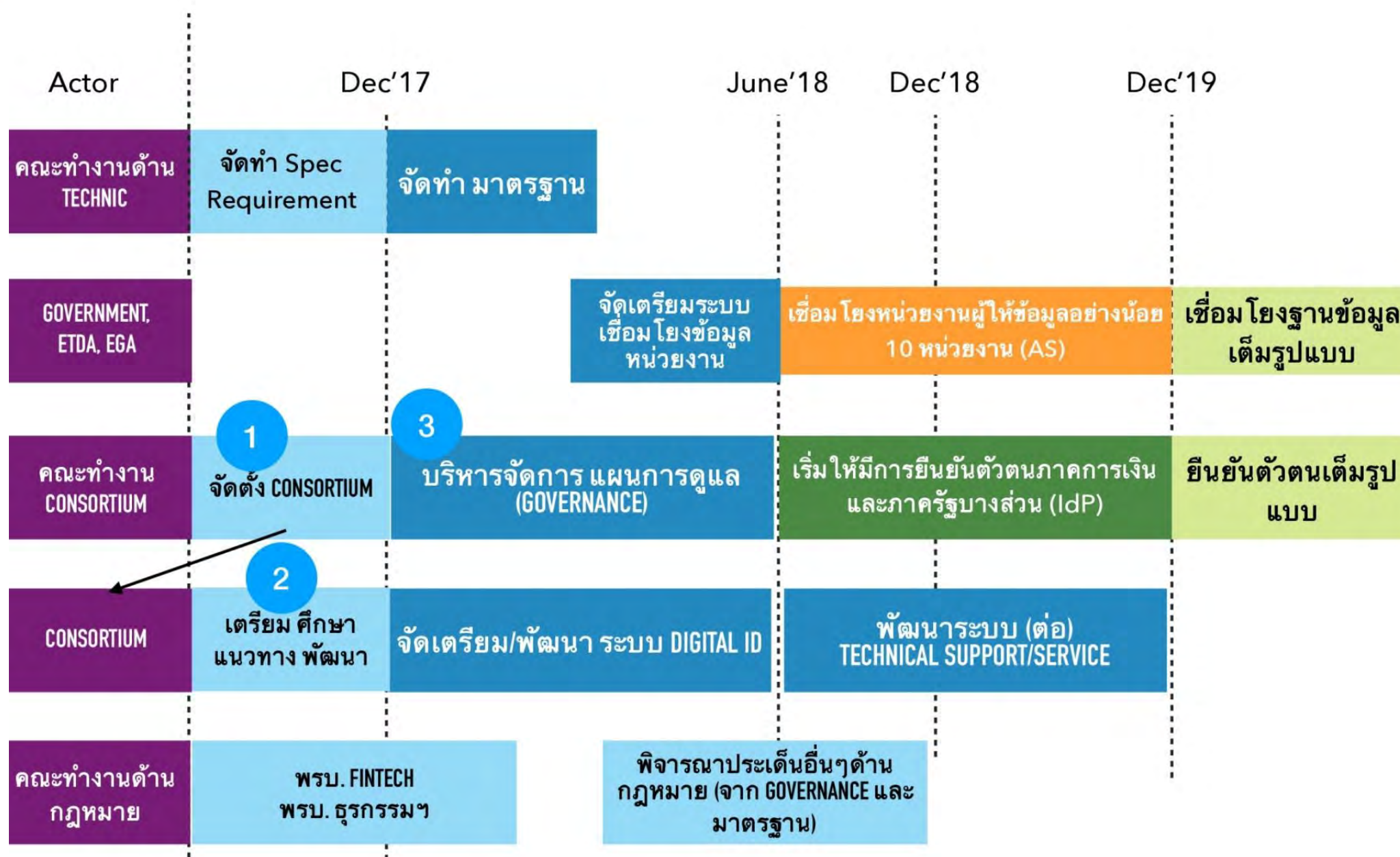


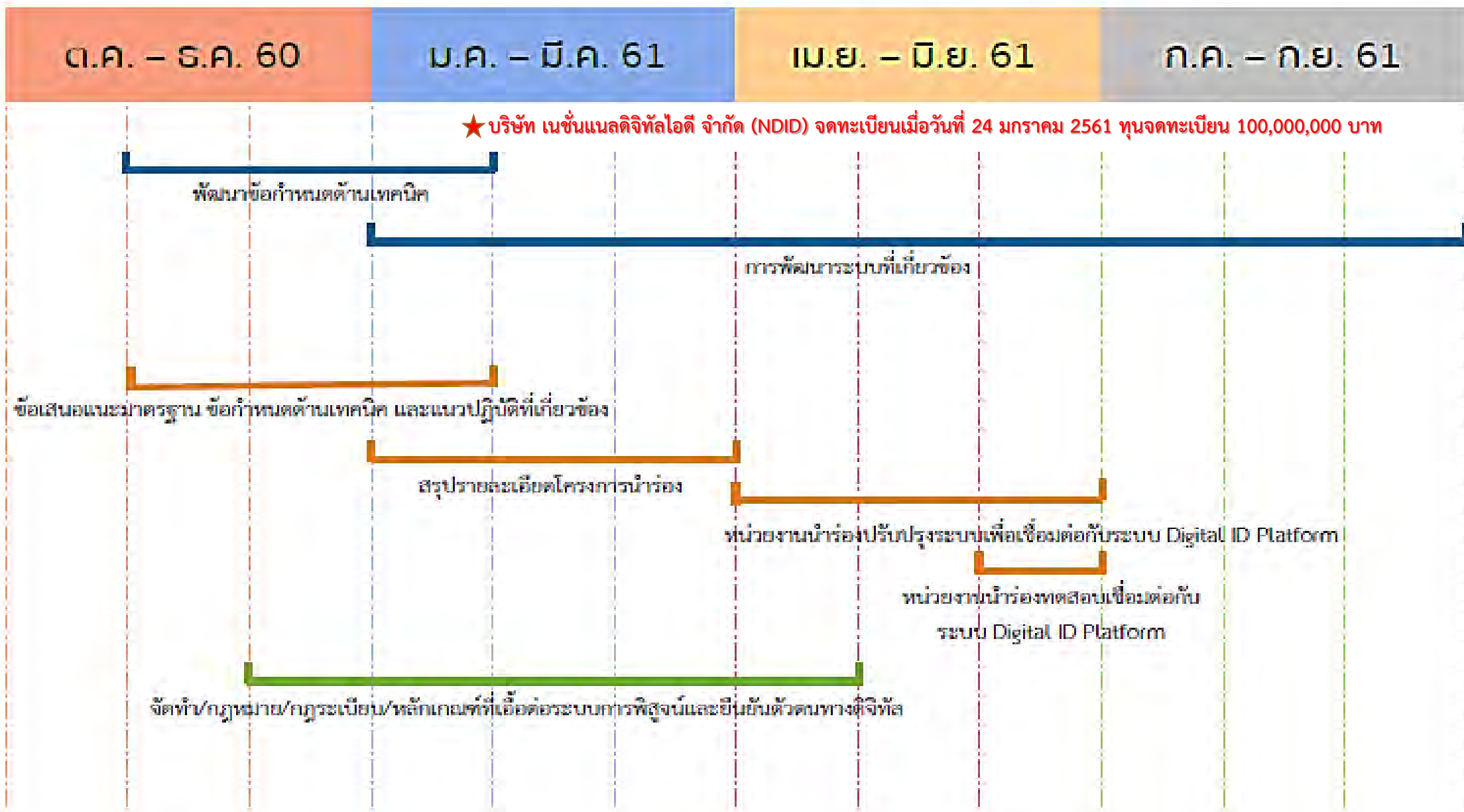
ภาพรวมของโครงการ Digital ID

Policy Level	1 กฎหมายและการกำกับดูแล - การกำกับดูแล IdP: 3 รูปแบบ - กำกับดูแลโดย Regulator - Self-Regulation - ไม่มีการกำกับดูแล - การประเมินความเสี่ยงของ Relying Party ก่อนใช้บริการ IdP โดยคำนึงถึงผลกระทบ - ระดับชั้นความลับ ปริมาณและมูลค่าของธุรกรรม เป็นต้น - การทำสัญญาและกำหนดผลผูกพันทางกฎหมาย - การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล
Technical Level	2 มาตรฐาน (Standard) และข้อกำหนดในการพัฒนาระบบ (Specification) - คำศัพท์ที่เกี่ยวข้อง (Terminology) - ระดับความน่าเชื่อถือด้านการยืนยันตัวตนบุคคล (Assurance Level) - สถาปัตยกรรม (Architecture) - รูปแบบข้อมูล (Data Format) - ความมั่นคงปลอดภัย (Security) - การรับรอง IdP (Certification) 3 การพัฒนาระบบ - การออกแบบ (Design) - การพัฒนาระบบ (Implementation) - การทดสอบ (Trial) - การดูแลรักษาระบบ (Operation) - การให้บริการและสนับสนุน (Support)
Public Engagement	4 การประสานความร่วมมือ - จัดการประชุมคณะกรรมการฯ และคณะทำงานที่เกี่ยวข้อง - กำหนดผู้ที่เกี่ยวข้อง เช่น Identity Provider, Relying Party, Authoritative Source, Registrar และ Regulator เป็นต้น - กำหนดระยะเวลาการทำงาน (Phase) ตามระดับความสำคัญ เช่น ความสอดคล้องกับแผน Doing Business Portal, ผลกระทบทางเศรษฐกิจ เป็นต้น - ประสานความร่วมมือ ใน 3 ระดับ - ระดับนโยบาย - ระดับปฏิบัติงาน/เทคนิค และ - ภาคประชาชน รวมถึง NGO - จัดทำเว็บไซต์เพื่อสื่อสารเพื่อให้เกิด Public Engagement



Timeline เบื้องต้นของ Digital ID



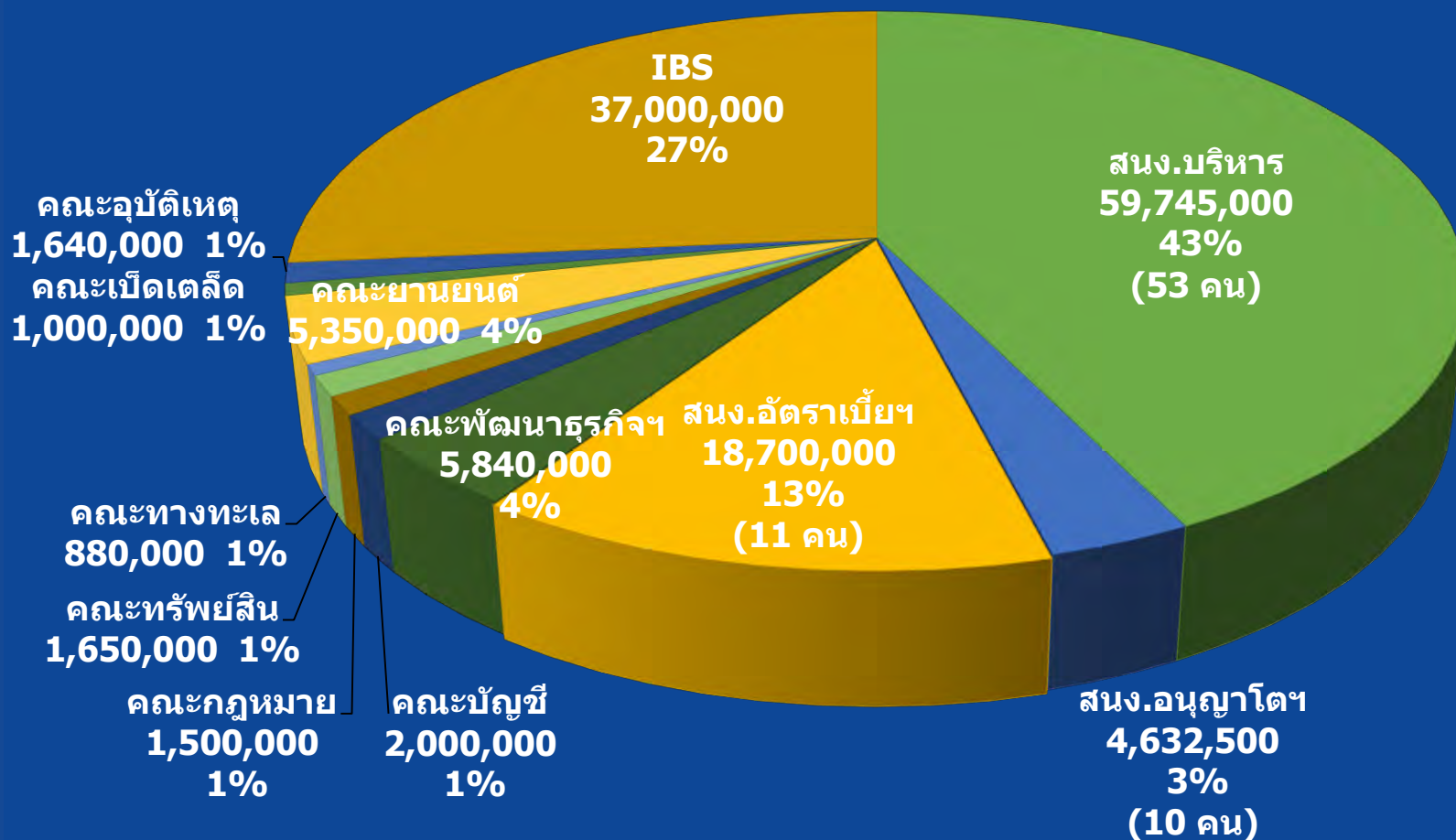


TGIA activities in 2018

งบประมาณค่าใช้จ่าย ประจำปี 2561-62
ภายใต้โครงสร้างของสมาคมประกันวินาศภัยไทย
รวมงบประมาณ 139,937,500



งบประมาณค่าใช้จ่าย ประจำปี 2561-62 ภายใต้โครงสร้างของสมาคมประกันวินาศภัยไทย

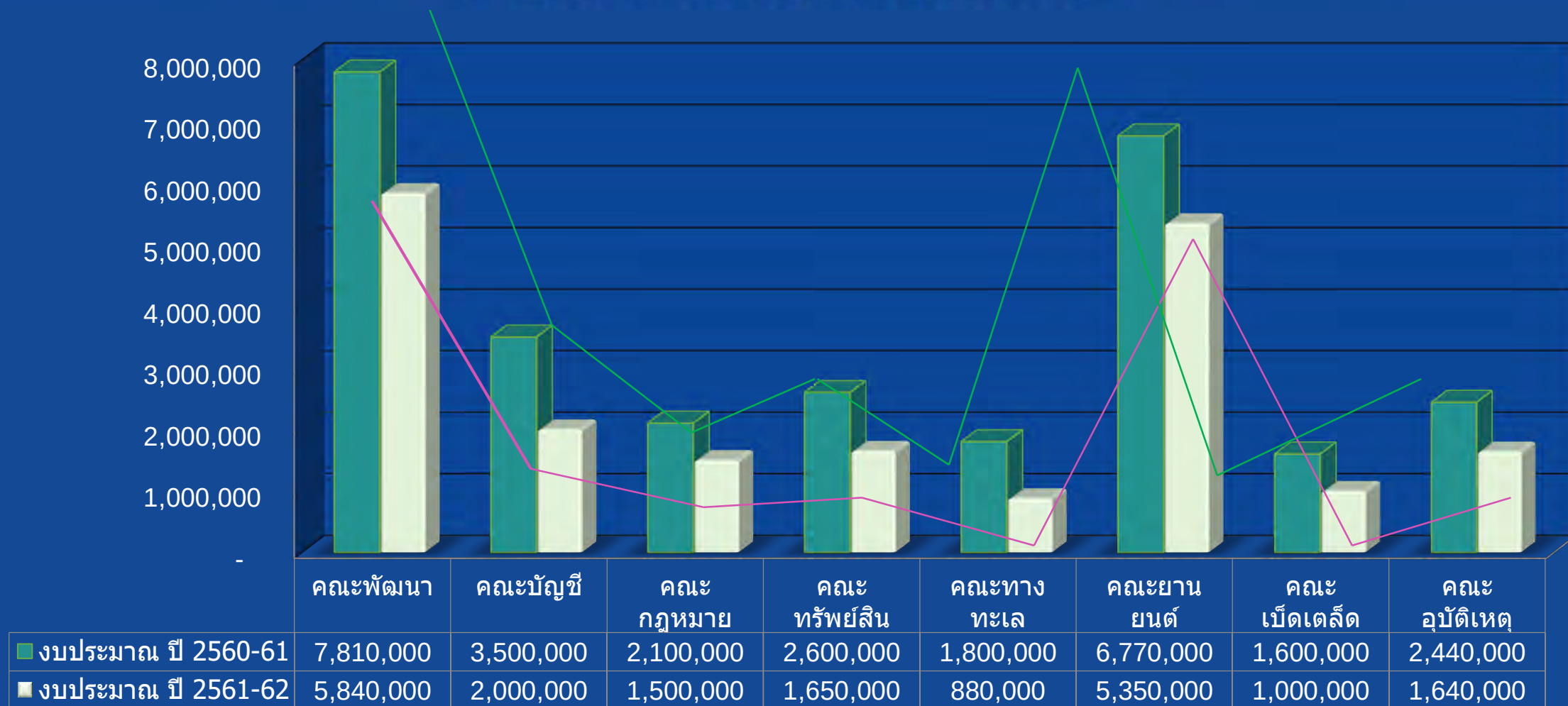


3 สำนักงาน	59%
8 คณะ	14%
IBS	27%
รวมงบประมาณ	100%

งบประมาณสำนักงานบริหาร สำนักงานอู่ญาโต ฯ และสำนักงานอตราเบี้ยฯ ปี 2560-61 และ ปี 2561-62



งบประมาณค่าใช้จ่ายคณะกรรมการประกันภัย 8 คณะ ปี 2560-61 และ ปี 2561-62



Update on OIC & TGIA Insurance Bureau System (IBS)



ต้นสุดลิ่ม‘อินชัวร์นส์ บุโร’เกิดปีนี้ ประเดิมฐานข้อมูลเชิงลึกวินาศภัย

คปภ.ถกสมาคมฯร่างระเบียบจัดกลุ่ม-วิธีส่ง



● ดร.สุกัญญา ทวีชัยการ

“ ควรต้องมีกฎหมายเข้ามารองรับ
เรื่องการเปิดเผยข้อมูลด้วย
ว่าข้อมูลส่วนไหนเปิดเผยต่อสาธารณะ
ได้บ้าง เพื่อความปลอดภัย ”

“ ขณะนี้พวกโปรแกรม
ซอฟต์แวร์ บุคลากร
ฮาร์ดแวร์ เราเตรียมไว้
ครบแล้ว ส่วน IPRB
เราจะแยกไปรวมกับ
บริษัท ไทยอินชัวร์เรอส์
ดาต้าเนต ”



● อานนท์ วงศ์สุ



บริษัทประกันวินาศภัย
ทุกบริษัท



ภายใน 7 วัน
หลังส่งข้อมูลไปยัง
สำนักงาน คปภ. แล้ว



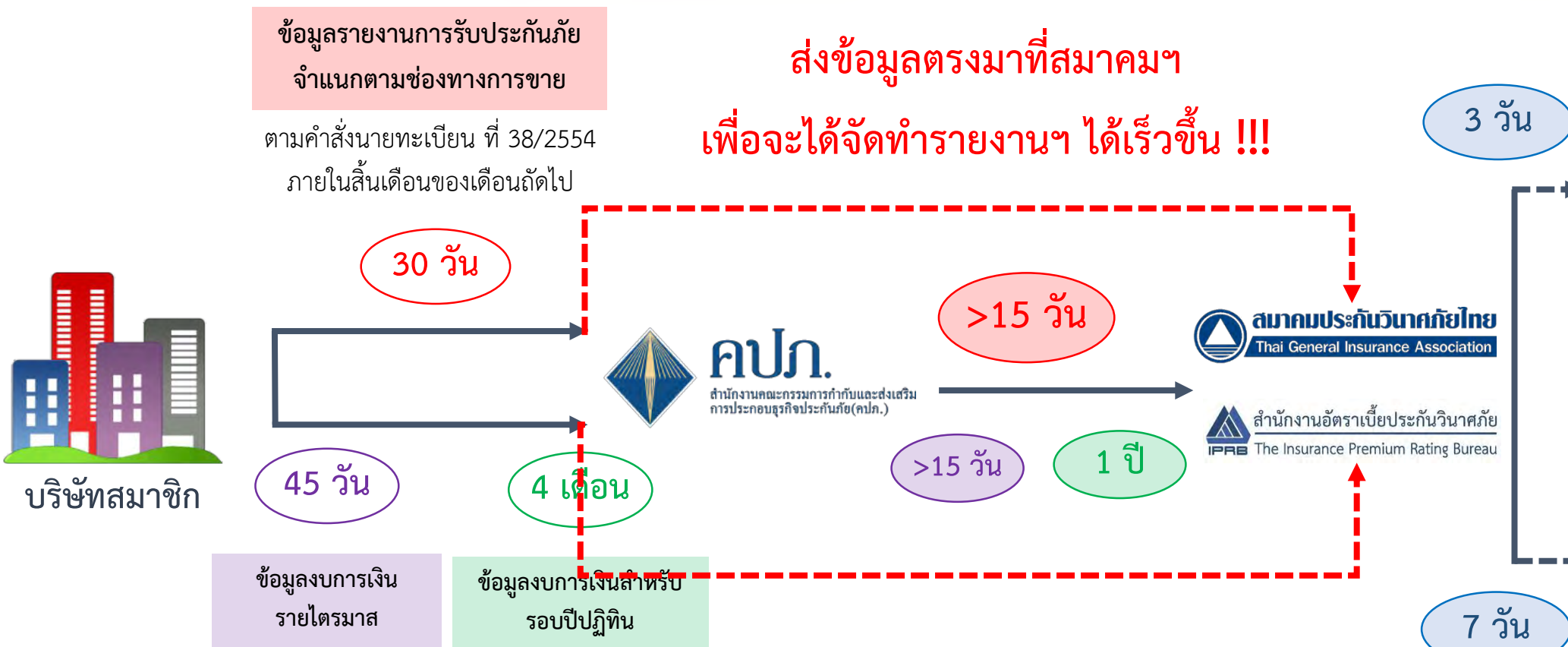
MOU ระหว่าง TGIA และ
57 บริษัทสมาชิก

เมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2560
โดยข้อมูลที่สมาคมฯ ได้รับจะไม่มี
ข้อมูลส่วนบุคคลของ
ผู้เอาประกันภัย ผู้รับผลประโยชน์
และผู้ที่มีสิทธิได้รับค่าสินไหมทดแทน



- บริษัทส่งข้อมูลโครงสร้างใหม่ (IBS) ทุกเดือน
ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 และส่งข้อมูลตั้งต้น
(Underwriting Year ปี 2556 ถึง ปี 2560)
ภายในวันที่ 15 มกราคม 2561

ปัจจุบัน สมาคมฯ ยังไม่ได้รับ
ข้อมูลใดๆ จาก สำนักงาน
คปภ. และยังไม่มีกำหนดเวลา
ที่แน่นอนว่า สำนักงาน คปภ.
จะส่งให้



ตามประกาศ คปภ. เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ เงื่อนไข และ
ระยะเวลา ในการจัดทำและยื่นงบการเงิน และรายงานเกี่ยวกับ
ผลการดำเนินงานของบริษัทประกันวินาศภัย พ.ศ. 2559

[illegible][illegible][illegible]

No		Kategori										Subkategori									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	1																				
2	2																				
3	3																				
4	4																				
5	5																				
6	6																				
7	7																				
8	8																				
9	9																				
10	10																				
11	11																				
12	12																				
13	13																				
14	14																				
15	15																				
16	16																				
17	17																				
18	18																				
19	19																				
20	20																				
21	21																				
22	22																				
23	23																				
24	24																				
25	25																				
26	26																				
27	27																				
28	28																				
29	29																				
30	30																				
31	31																				
32	32																				
33	33																				
34	34																				
35	35																				
36	36																				
37	37																				
38	38																				
39	39																				
40	40																				

CEO
Breakfast & Lunch Talk
2018



สมาคมประกันวินาศภัยไทย
Thai General Insurance Association

Thank You

IFRS 9 & 17 for Non-life Insurers

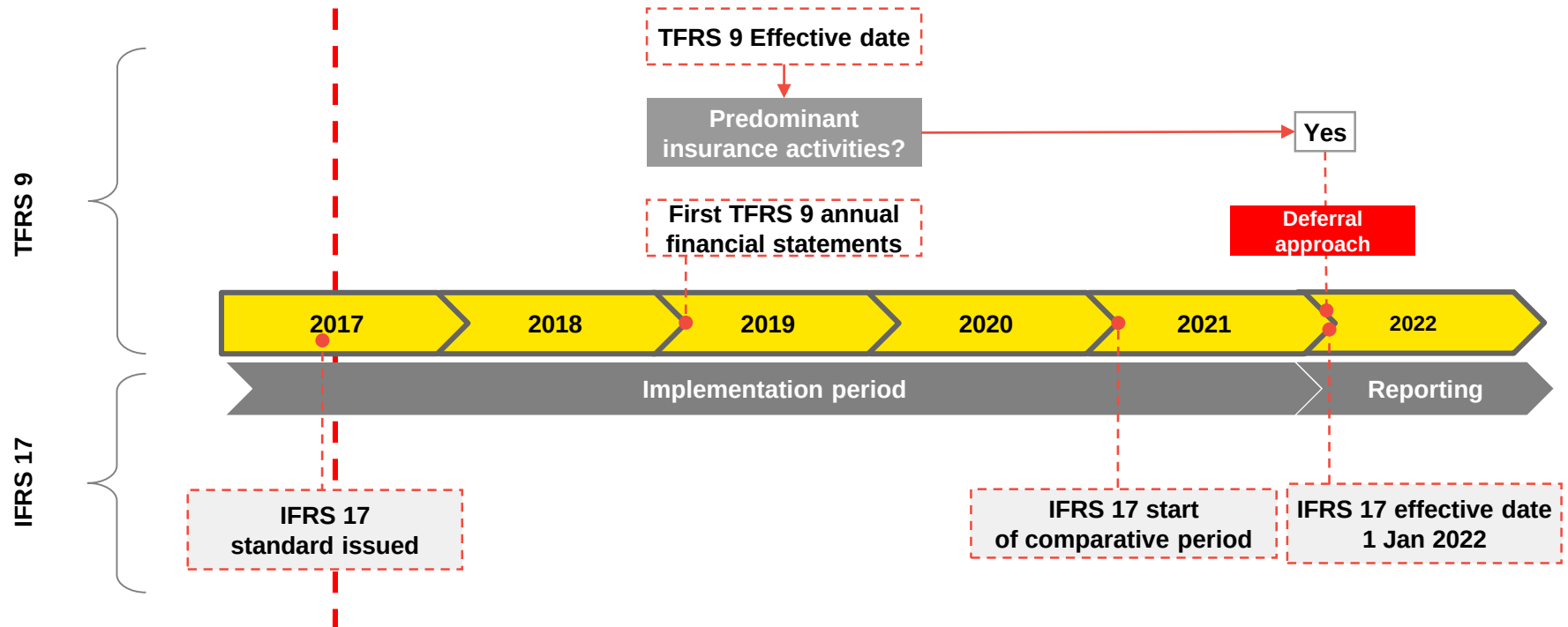
Thai General Insurance Association

7 March 2018



The better the question. The better the answer.
The better the world works.

IFRS 17 and TFRS 9



IFRS 17: Shining a light into the value of Insurers?



**Insurance Accounting is not
straightforward**

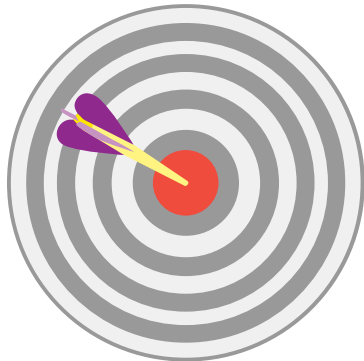
A photograph of three fruits against a white background. In the foreground, a red apple with yellow streaks is on the left, and a yellow pear with red speckles is on the right. Behind them is a green apple. A yellow banner with a dark grey section on the left and vertical yellow stripes on the right is at the bottom.

Do we need a new accounting standard?

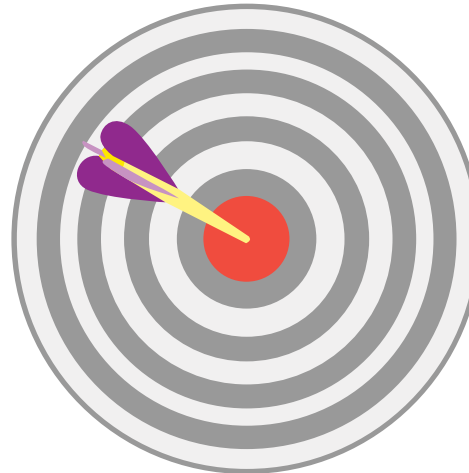


Does this one make sense ?

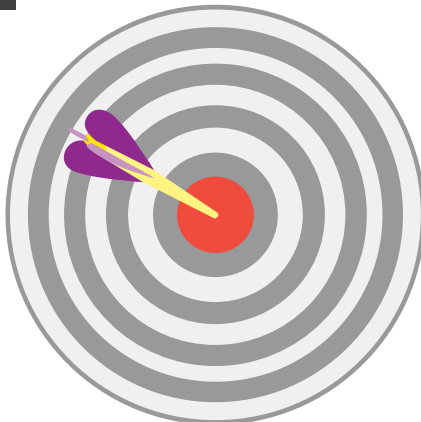
Does Non-Life business need discounting ?



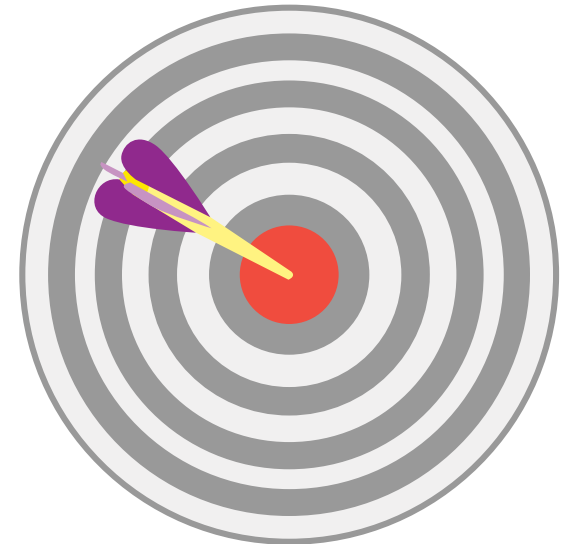
95%



99%



98%



96%

Will anyone understand our business in the future?

P&L under current accounting framework



New P&L under IFRS 17

ILLUSTRATIVE

Statement of comprehensive income

Insurance contract revenue	X
Claims and expense incurred	(X)
Underwriting result	X
Investment income	X
Interest expenses	(X)
Investment result	X
Other profit and loss	X
Corporate tax	(X)
Profit after tax	X



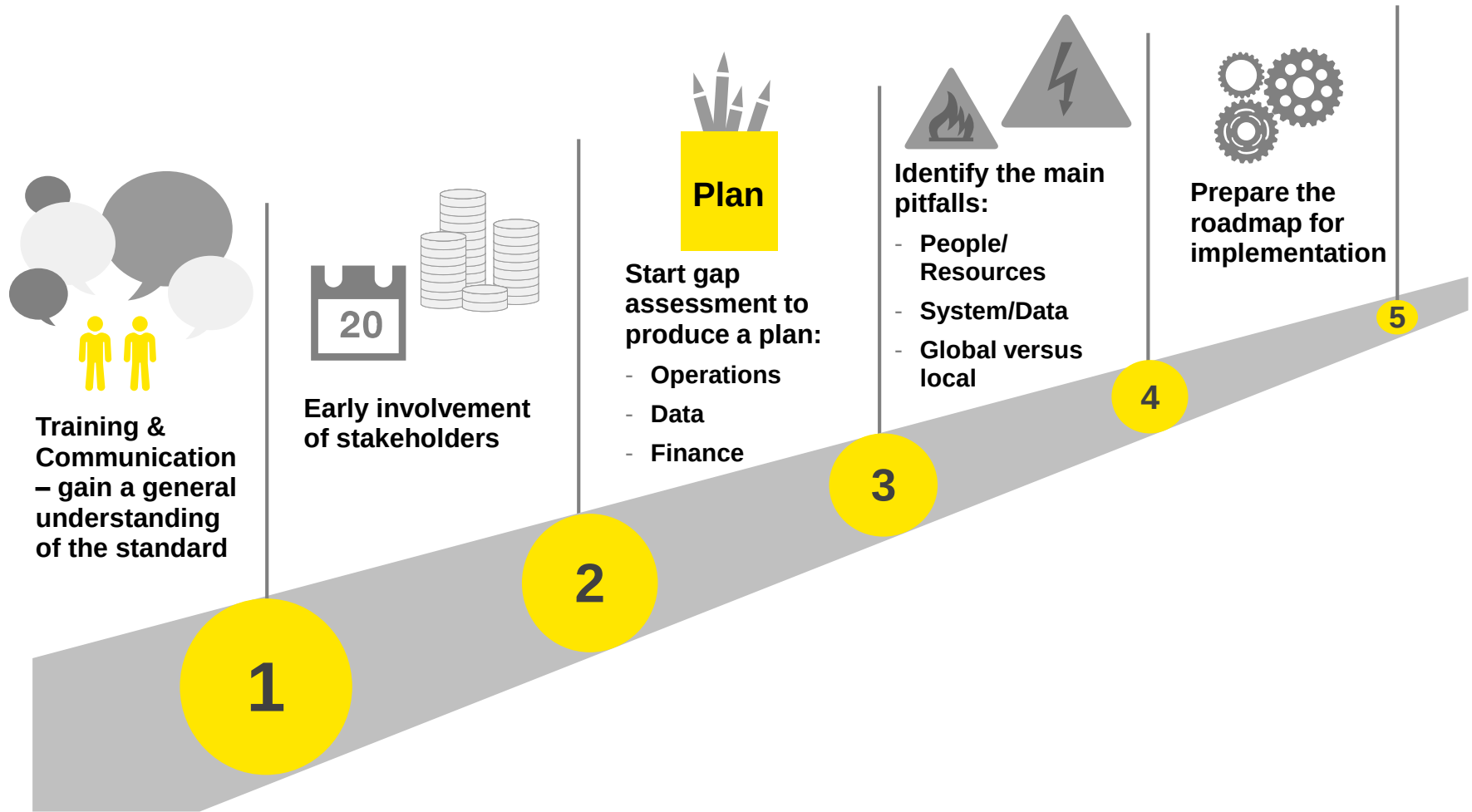
But isn't granularity and complexity really high ?



START

**So if this is really going to happen,
where do I start ?**

What can you do now?



Key Challenges for Non-Life Insurers

1

Loss recognition from onerous contract at Day 1

4

Changes in reinsurance recognition and measurement

2

No premium received, no revenue recognition

5

Difference measurement basis from Risk Based Capital

3

Acquisition costs including all cost directly attributable

6

Difference measurement basis from Corporate Income Tax

Statement of Comprehensive Income (a significant change from today)

Statement of Comprehensive Income		
Insurance contracts revenue	X	Expected
Insurance service expenses	(X)	
Insurance service result	X	
Insurance finance income	X	
Insurance finance expenses	(X)	Actual
Finance result	X	
Other profit and loss	X	
Corporate tax	(X)	
Profit after tax	X	
Other comprehensive income	(X)	
Total comprehensive income	X	

Release in contractual service margin	Expected
Change in risk adjustment	
Expected claims (in fulfilment cash flows)	
Expected expenses (in fulfilment cash flows)	
Allocating premium relating to the recovery of directly attributable acquisition costs	Actual
Excluding investment components	
Actual claims incurred	Actual
Actual expenses incurred	
Allocating premium relating to the recovery of directly attributable acquisition costs	
Onerous contracts	
Excluding investment components	
Calculated using locked-in rates (if the OCI option is selected)	
Effect of discount rate changes on BEL (if the OCI option is selected)	

Profit and Loss Presentation for IFRS 17

Insurance contract revenue replaces premium approach

A simplified statement of comprehensive income is presented below (when experience is similar to assumptions):

Current		
	Year 1	Year 2
Premium Income	178,486	169,688
Claims & Expenses	252,685	105,090
Increase in Reserves	-	44
Investment income on underlying items	(156)	354
Comprehensive Income	(74,355)	64,909

- ▶ Reserves are zeroised at the end of year 1
- ▶ Initial strain on surplus due to high acquisition expenses

IFRS 17		
	Year 1	Year 2
Insurance contract revenue	308,183	183,461
▶ Fulfilment cash flows	223,437	105,090
▶ Change in RA	4,324	3,048
▶ CSM amortization	49,358	46,228
▶ Acquisition cost	31,064	29,094
Amortisation of acquisition cost	(31,064)	(29,094)
Incurred losses	(223,437)	(105,090)
Underwriting result	53,682	49,277
Investment income on underlying items	7,139	14,213
Interest expense on insurance obligations	(12,852)	(10,669)
Net investment income	(5,713)	3,544
Other Comprehensive Income	-	-
Comprehensive Income	47,969	52,820

- ▶ No initial strain, less volatile
- ▶ Underwriting results reflect changes in RA and CSM amortization when actual experience does not deviate from assumptions
- ▶ Drop in CSM amortization due to change in mortality assumptions

Main impact on Non-life insurers



Best estimates — removal of reserve margins

- ▶ Moving to best estimates will make results more volatile.
- ▶ Increases chance of showing a loss during a year



Discounting

- ▶ Additional process work to determine time value of money
- ▶ Need to explain to stakeholders
- ▶ More significant for long-tailed liability insurers



Disclosures

- ▶ Additional process/effort
- ▶ More explicit margin information available for market for comparison across companies

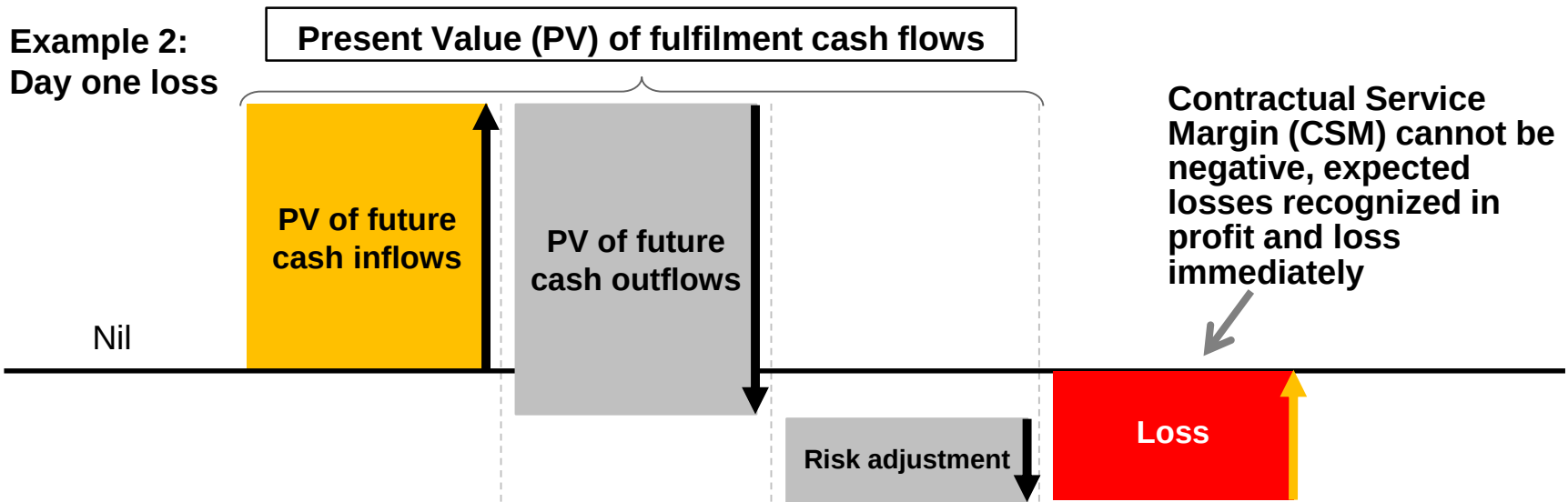
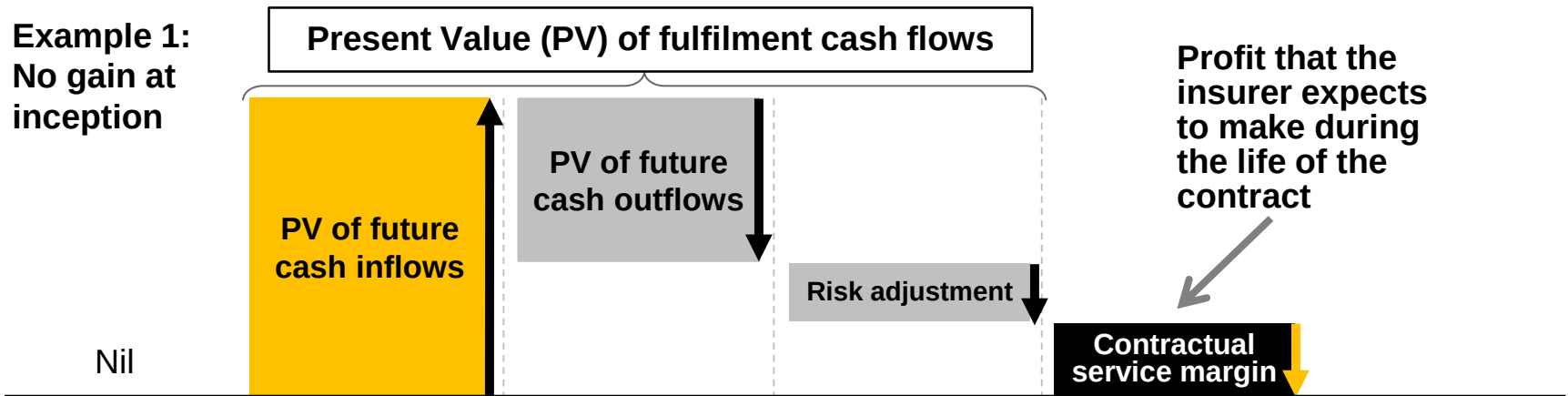


Internal accounting systems

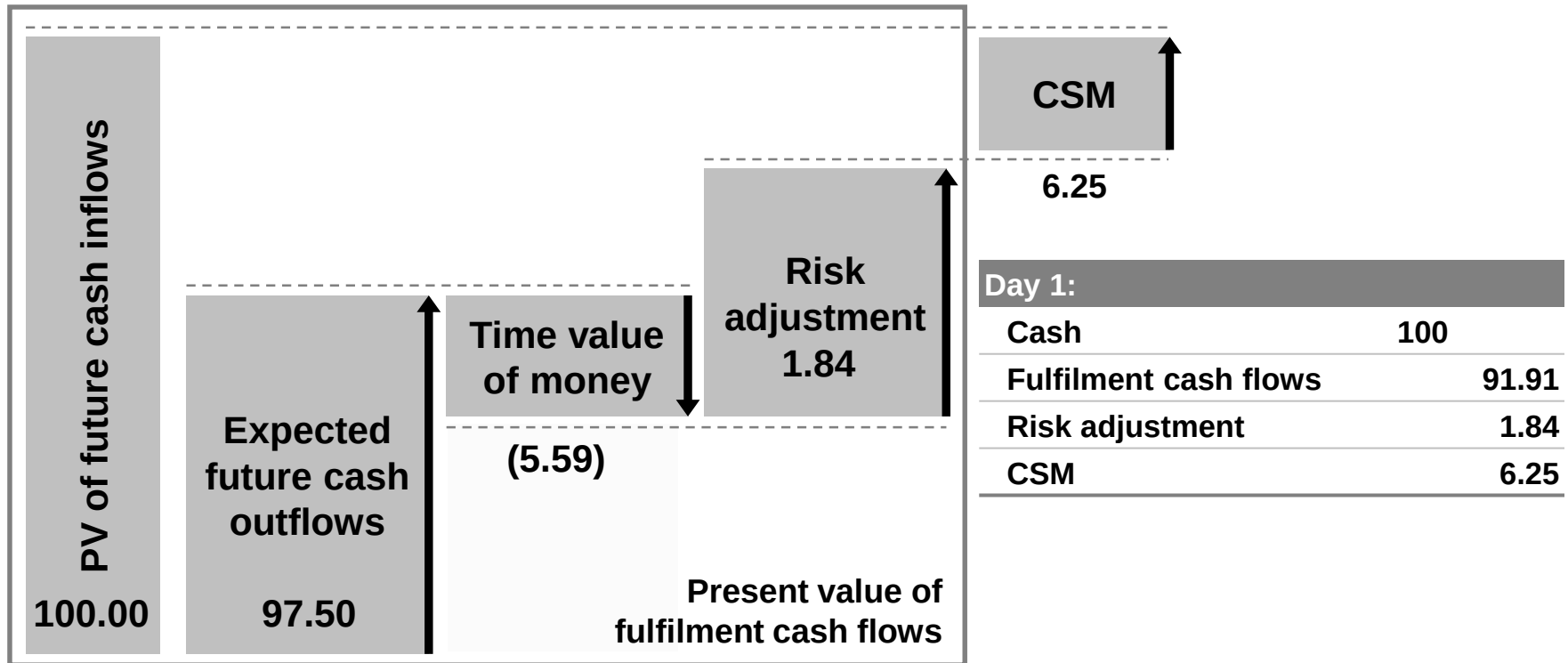
- ▶ New processes and information to be recorded will involve substantial system updates
- ▶ No Simplified approach for long term contract will change the models

Building Block Approach (BBA)

(More applicable for Long-Term Insurers)



Sample contract: BBA



BBA – Measurement on initial recognition

Cash flows (CFs) and contract boundary

Contractual
service
margin

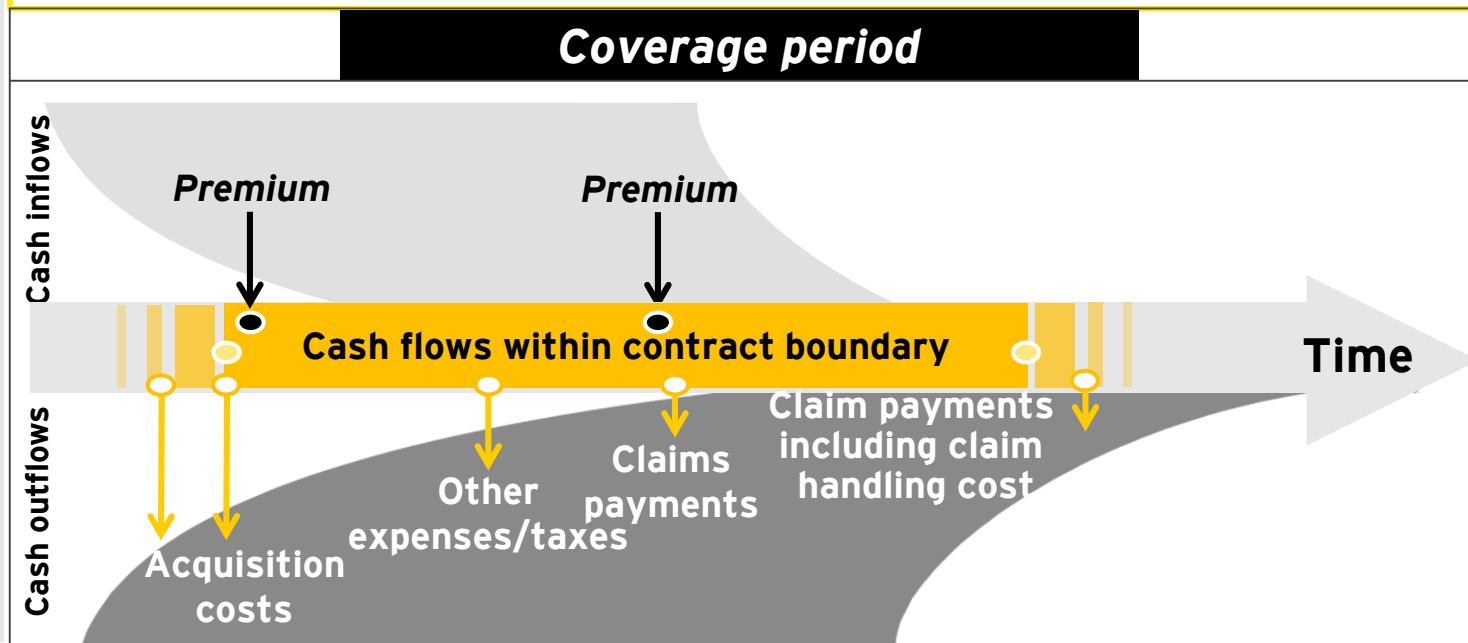
Risk
adjustment

Time value
of money

Future
cash flows

The estimates of CFs used to determine the fulfilment CFs shall include all cash inflows and outflows that relate directly to the fulfilment of the portfolio of contracts:

- ❑ Current and explicit (separate from discount rate and risk adjustment)
- ❑ Incorporate all available information in an unbiased manner (including trends)
- ❑ Include all CFs within contract boundary
- ❑ Perspective of the entity (provided that market variables are consistent with observable prices)

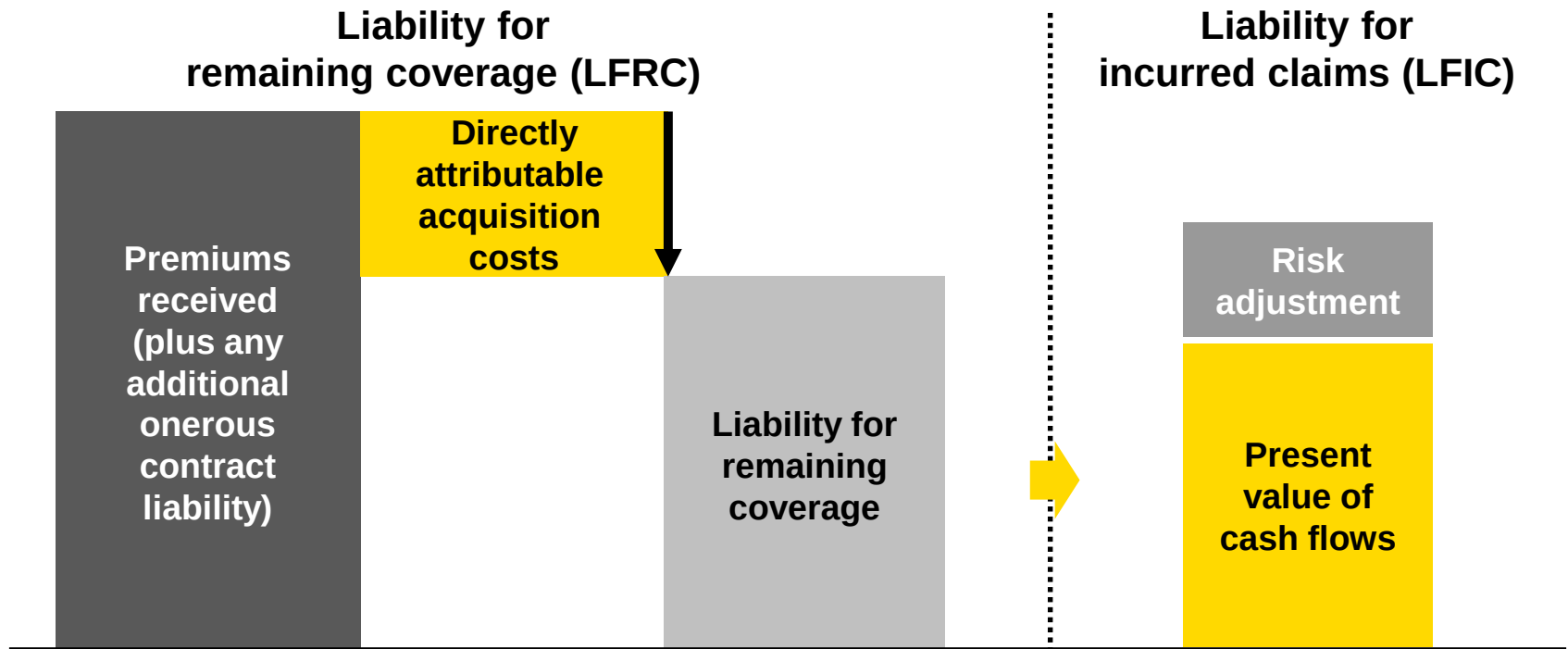


Premium Allocation Approach (PAA)

(More applicable for Short-Term Insurers)

Insurance contract liability can be split into:

- ▶ Liability for the remaining coverage – simplified approach based on allocation of premium (analogous to existing Unearned Premium Reserve)
- ▶ Liability for incurred claims – Building Block Approach (analogous to existing claim reserves)



Example of LFRC after Initial Recognition

A group of contracts with Premium of 120 are issued at 1 Jan. Premium is paid on 31 Dec. Acquisition costs of 12 are incurred at inception. Revenue is earned evenly over the period. No claims are incurred. Debits/ asset balances are negative.

	Current accounting	IFRS 17 - PAA
Start	UPR 120 DAC (12) Premium debtors (120) Cash 12 Total 0	Liability for remaining coverage (LFRC) (0-12) (12) <i>[Equivalent to 120-12-120]</i> Cash 12 Total 0
Mid year	UPR 60 DAC (6) Premium debtors (120) Cash 12 Total (54)	Liability for remaining coverage (LFRC) (-12-60+6) (66) <i>[Equivalent to 60-6-120]</i> Cash 12 Total (54)
End	UPR 0 DAC 0 Premium debtors 0 Cash (-120+12) (108) Total (108)	Liability for remaining coverage (LFRC) (-66-60+6) 0 <i>[Equivalent to 0-0-0]</i> Cash (-120+12) (108) Total (108)

Impact of IFRS 9

Key impact areas for insurers

1

No available-for-sale (AFS) for equity securities; only irrevocable election (FVOCI with no recycling)

2

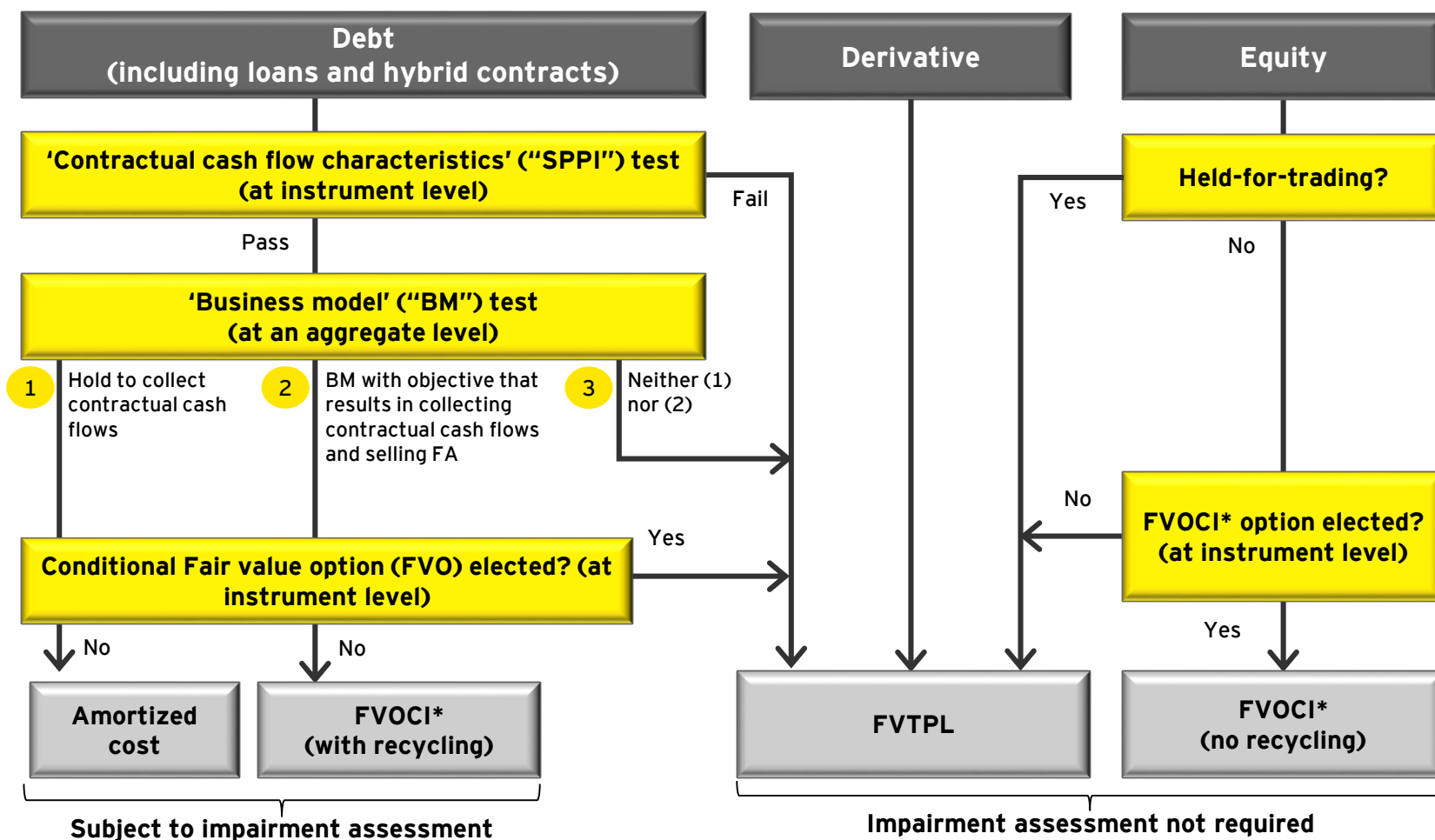
Fair value through other comprehensive income (FVOCI) no longer an election but the result of two tests (Cash flow Characteristics and Business model)

3

All debt securities held at fair value through other comprehensive income (FVOCI) or amortised cost in scope of new expected credit loss (ECL) model (impairment)

Overview of TFRS 9

Classification and measurement



SPPI = Solely Payment of Principle and Interest
 FVOCI = Fair Value through other Comprehensive Income
 FVTPL = Fair Value through Profit and Loss

Applying IFRS 9 with IFRS 17

Two options for applying IFRS 9 with IFRS 17:

1

Apply IFRS 9

Report under IFRS 9 like non-insurance companies in 2019.

2

Temporary exemption from applying IFRS 9

Defer the application of IFRS 9 until the earlier of 2022 and the effective date of IFRS 17.

Key differences between Draft Guidance and IFRS 9 on Financial Instruments:

1. Available-for-sale (AFS) for equity securities: FVOCI with recycling and impairment testing
2. Structured debt instruments: Separation between debt (recorded at amortised cost) and derivative (recorded at fair value)

Operational implications

The big picture

1. Policy

- ▶ New accounting policies/procedures and control documentation
- ▶ IFRS 17 methodology guidance and reporting instructions
- ▶ GL Chart of Accounts changes and account mappings
- ▶ Assumptions setting (modelling)
- ▶ Investment policy changes (IFRS 9)

5. Data

- ▶ Refinement, upgrading, conversion and migration of (complex) actuarial valuation models
- ▶ New financial reporting data requirements (input/output)
- ▶ Data reconciliations at different levels
- ▶ Data quality, storage and archiving
- ▶ Data security & controls
- ▶ Data governance and master data management

2. Performance Management

- ▶ Changes in MI reports and KPI's
- ▶ Planning, budgeting and forecasting processes need to be adjusted
- ▶ VBM, scorecards and incentive schemes

3. People

- ▶ Training
- ▶ Cross functional collaboration (especially for Finance & Risk)
- ▶ Project resourcing & budget
- ▶ Managing change fatigue

4. Organization

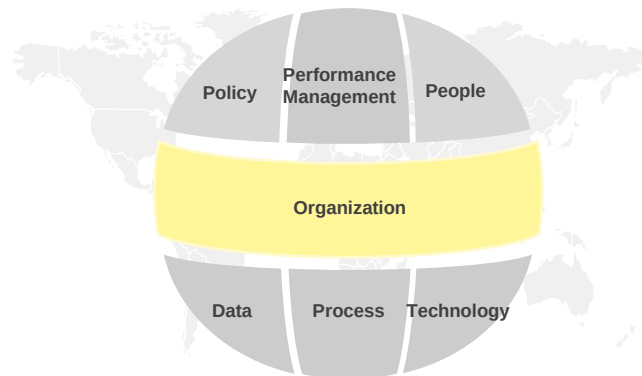
- ▶ Roles and responsibilities between Actuarial and Finance departments
- ▶ Technical Provisions Assumptions/ Expert Judgement Committee
- ▶ Impact on outsourcing contracts

7. Technology

- ▶ Core systems, investment system, actuarial systems, pricing systems, etc.
- ▶ Posting logic/engines
- ▶ General Ledger, consolidation and reporting systems
- ▶ System interfaces
- ▶ Current system capacities & capabilities (agile technology)
- ▶ New functionalities/features

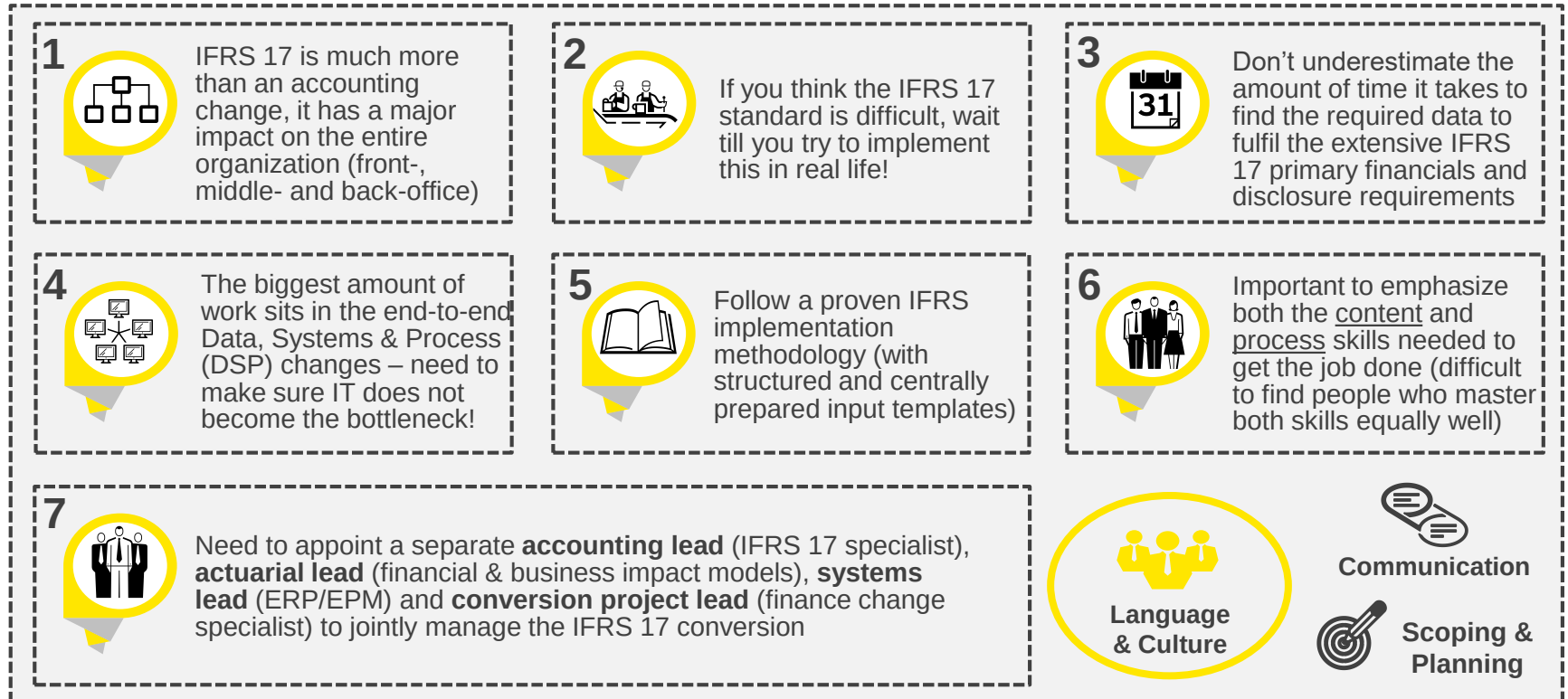
6. Processes

- ▶ Materiality concepts/guidelines
- ▶ Updating closing and reporting processes, planning processes, actuarial processes, risk management etc.
- ▶ Internal and external reporting templates including group reporting packages
- ▶ Internal controls and audit trail



Operational implications

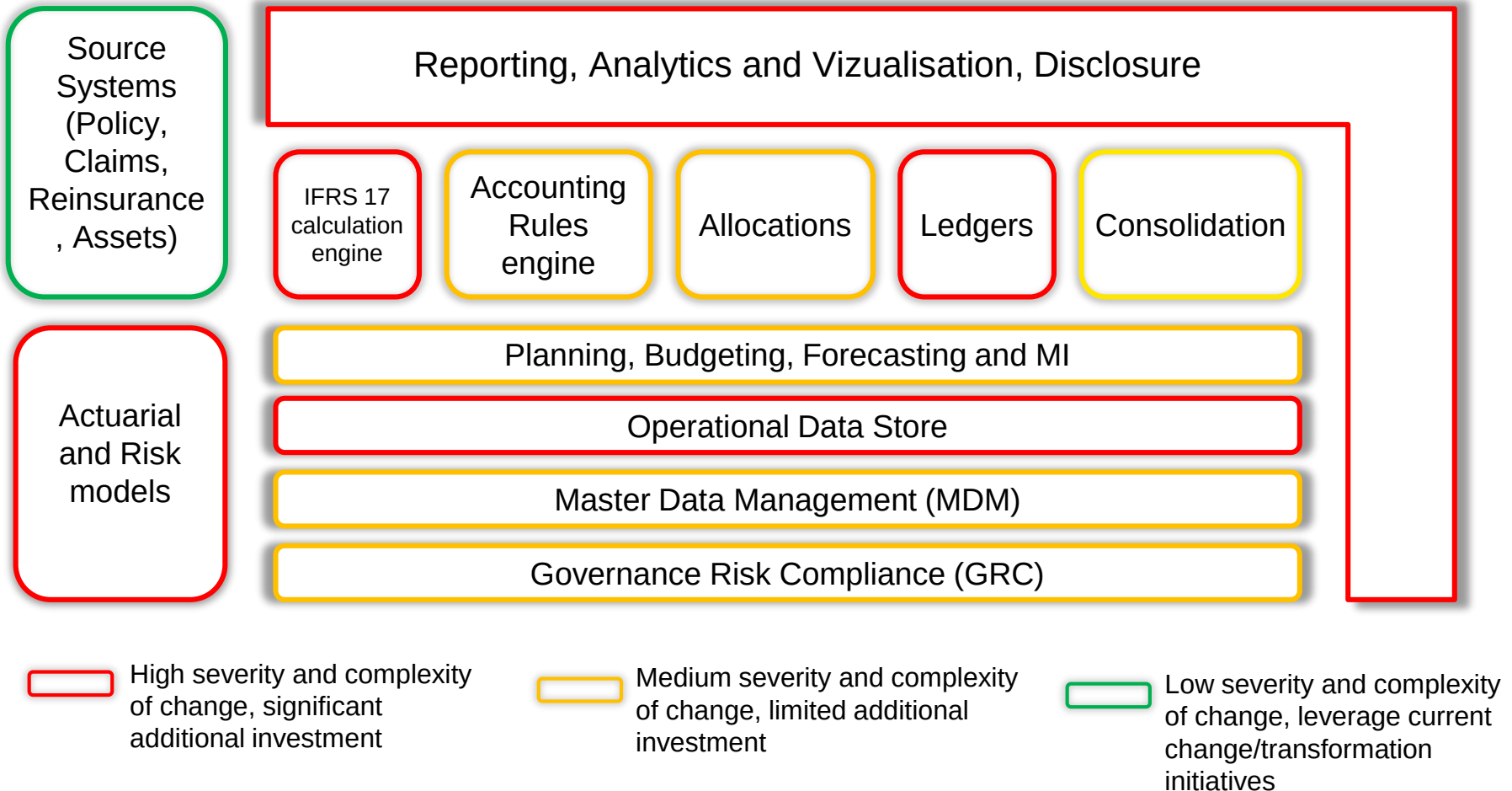
Key lessons learnt so far



Operational implications

Due consideration is required across the entire systems architecture

High to Medium complexity across Data, System and Processes



EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

About EY

EY is a global leader in assurance, tax, transaction and advisory services. The insights and quality services we deliver help build trust and confidence in the capital markets and in economies the world over. We develop outstanding leaders who team to deliver on our promises to all of our stakeholders. In so doing, we play a critical role in building a better working world for our people, for our clients and for our communities.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. For more information about our organization, please visit ey.com.

© 2018 Ernst & Young Advisory Pte. Ltd.
All Rights Reserved.

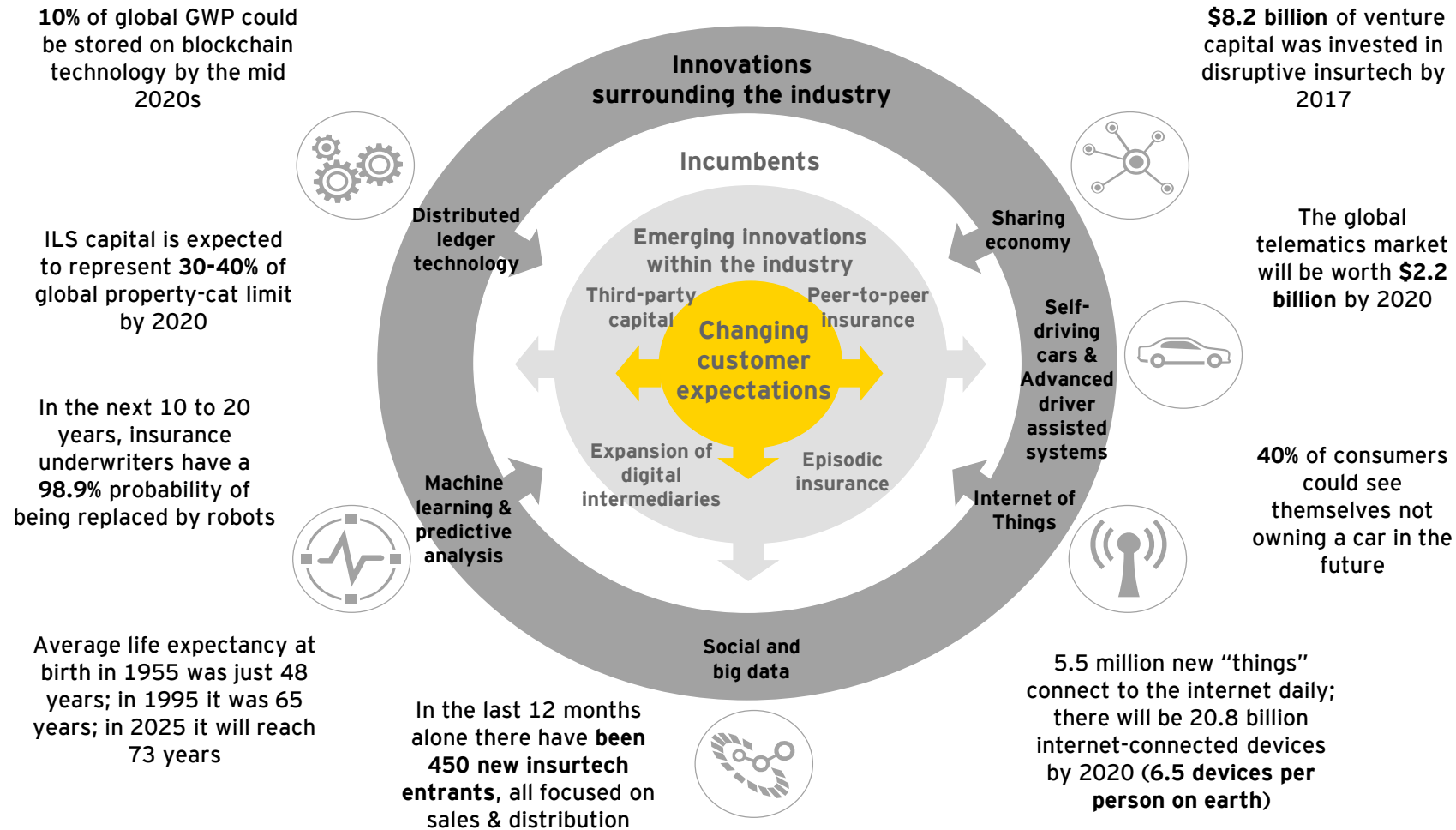
www.ey.com



Unlocking the Value of InsurTech

Liew Nam Soon, EY Managing
Partner, Asean Markets

The Insurance market is being disrupted by forces from inside and outside the industry



Insurance sector: Megatrends



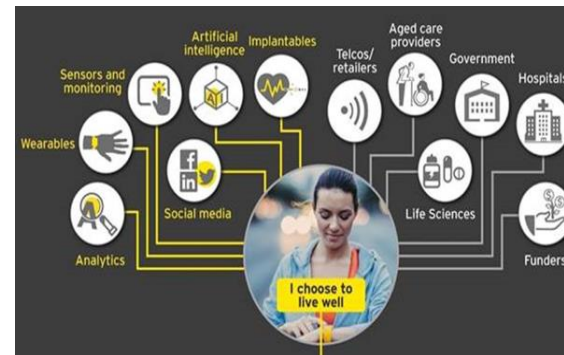
1. CONNECTED INSURANCE

Connected insurance solutions spanning cars, homes, health devices, other sensors and IoT generating new sources of data to support better customer engagement with insurers.



2. PRICING MODELS & DATA MONETISATION

Insurers gathering data for new pricing models based on real-time activity, state of health, driving and home environments. Also monetization of data by selling to third parties.



3. DIGITAL ECOSYSTEMS & PARTNERSHIPS

New platforms and business models based on cross-sector partnerships spanning lifestyle services.



4. CUSTOMER EXPERIENCE & GAMIFICATION

Consumers expecting simple intuitive and delightful experiences across every sector from buying insurance to ordering an Uber



5. FINTECH AND INSURETECH

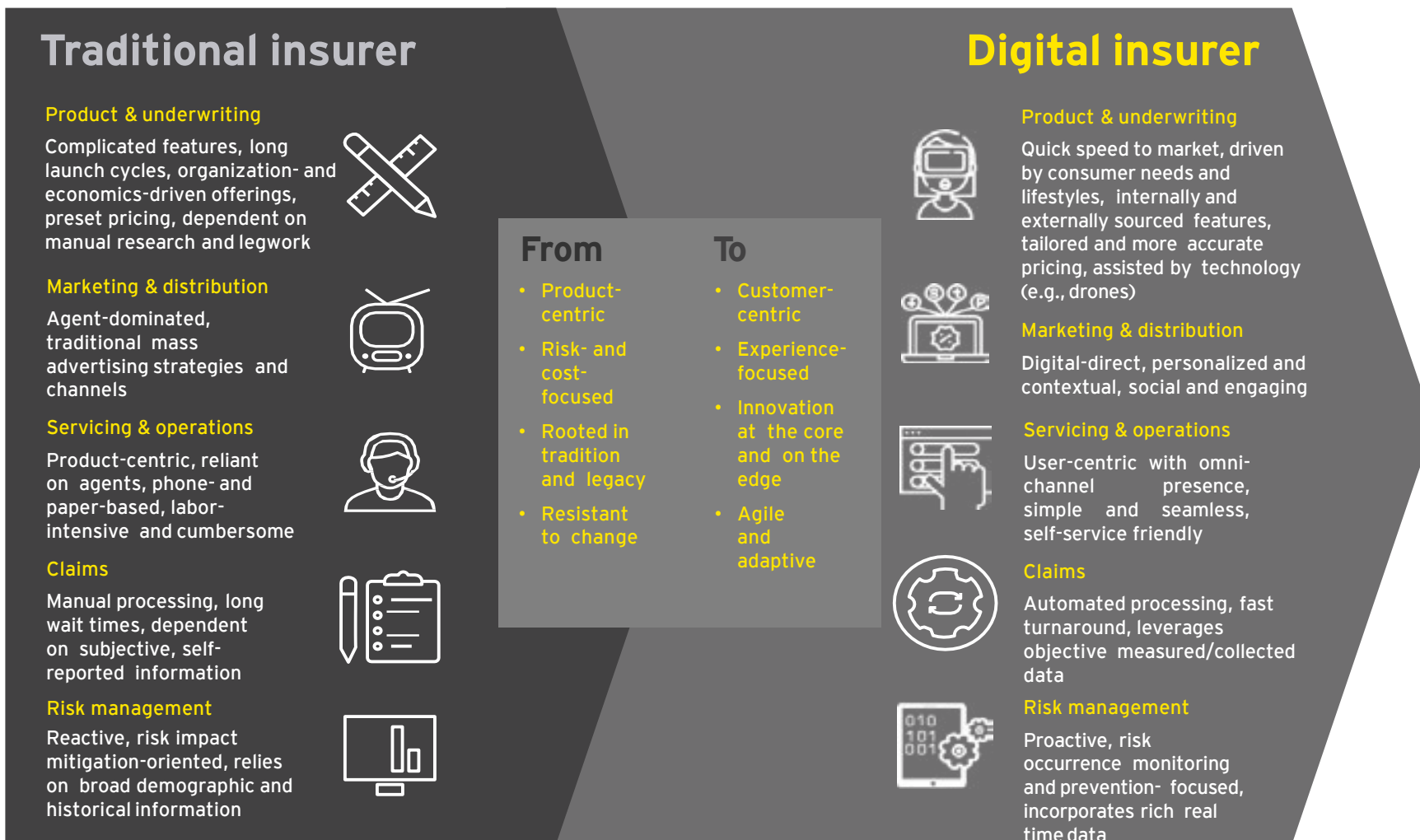
New entrants accelerating innovation either via direct market entry eg. Lemonade or via brand and/or investment partnerships eg. Trove



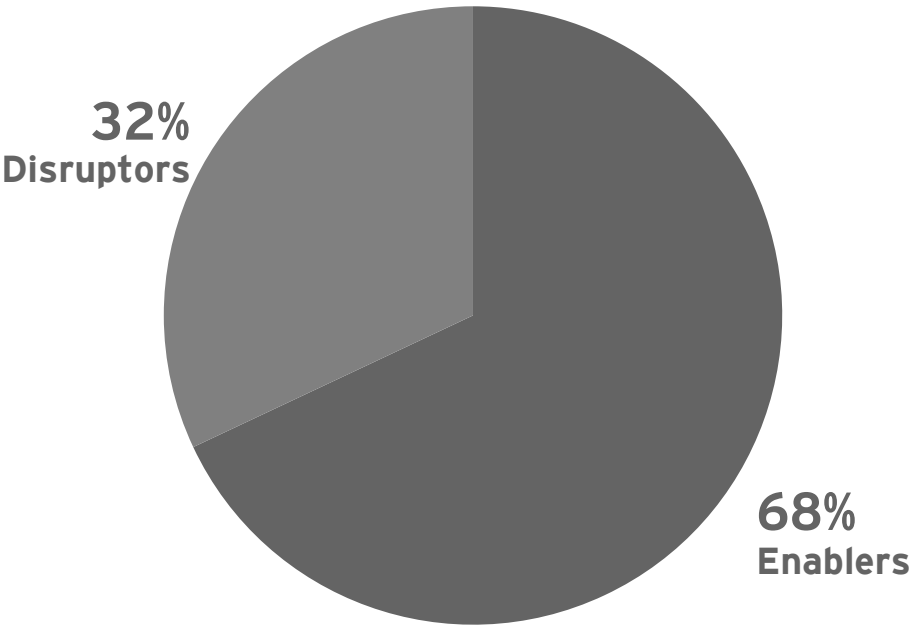
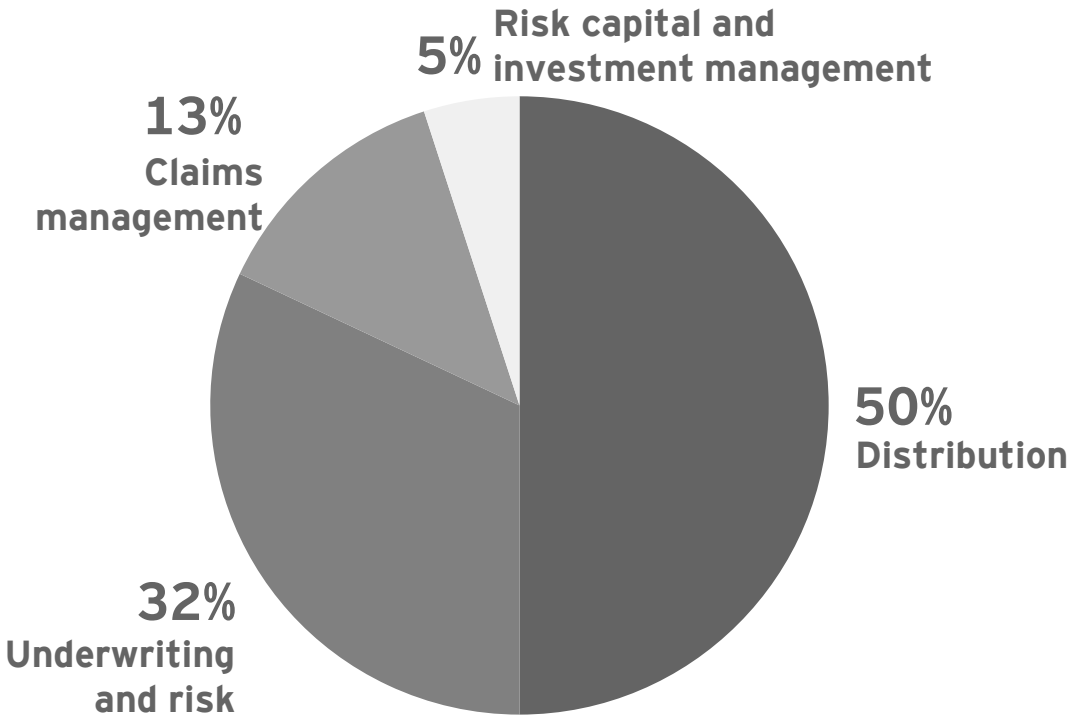
6. SHIFTING CAPITAL AGENDA

Disruptive technologies now available via low-cost as-a-service models reducing cost and time to market for incumbents and new entrants to launch exciting new propositions.

The insurer of the future will look, act and be structured very differently than today

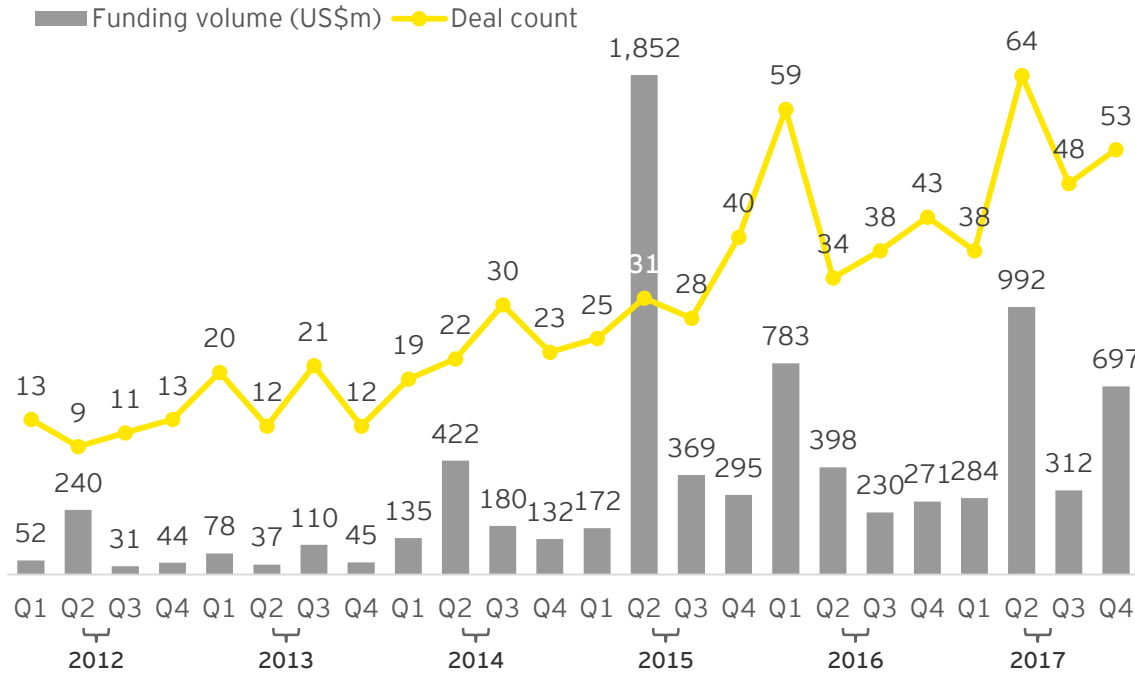


InsurTech by domain and market strategy

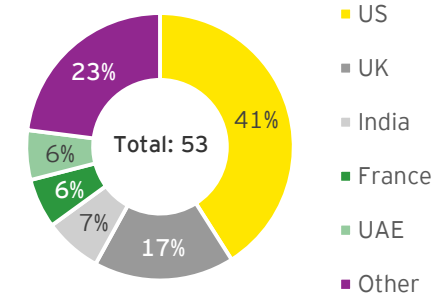


Investments in InsurTech start-ups are significantly increasing

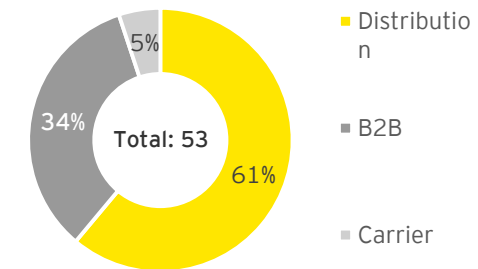
VCs have invested c.US\$8.2bn in insurtech start-ups since 2012



Transactions by country (Q2'2017)



Transactions by sector (Q2'2017)



► InsurTech funding volume of US\$697m in Q4'2017

- 123% increase from US\$312m in Q3'2017; 157% increase year-over-year from US\$271m in Q4'2016
- 53 total transactions in Q4'2017 represent second most transactions completed in any quarter to date; 10% increase from 48 transactions in Q3'2017 and 23% increase year-over-year from 43 transactions in Q4'2016
- The deal activity remains concentrated in the US, which accounted for c.41% of the total deals in Q4'2017. 61% of Q2'2017 involved companies focused on insurance distribution

InsurTech Landscape

Selected Category Examples

Policy Management Tools / Software

Claims Management Tools/ Software

Innovative / Specialty Insurance

Employee Benefits Admin / Insurance Exchange Technology

Online Distribution – Direct to Consumer

Lead Gen./ Aggregators

PCW / Online Agencies / Brokerages

Health Insurance

Carrier Affiliated / New carriers

Data & Analytics

Peer-to-Peer ("P2P")

IoT / Telematics

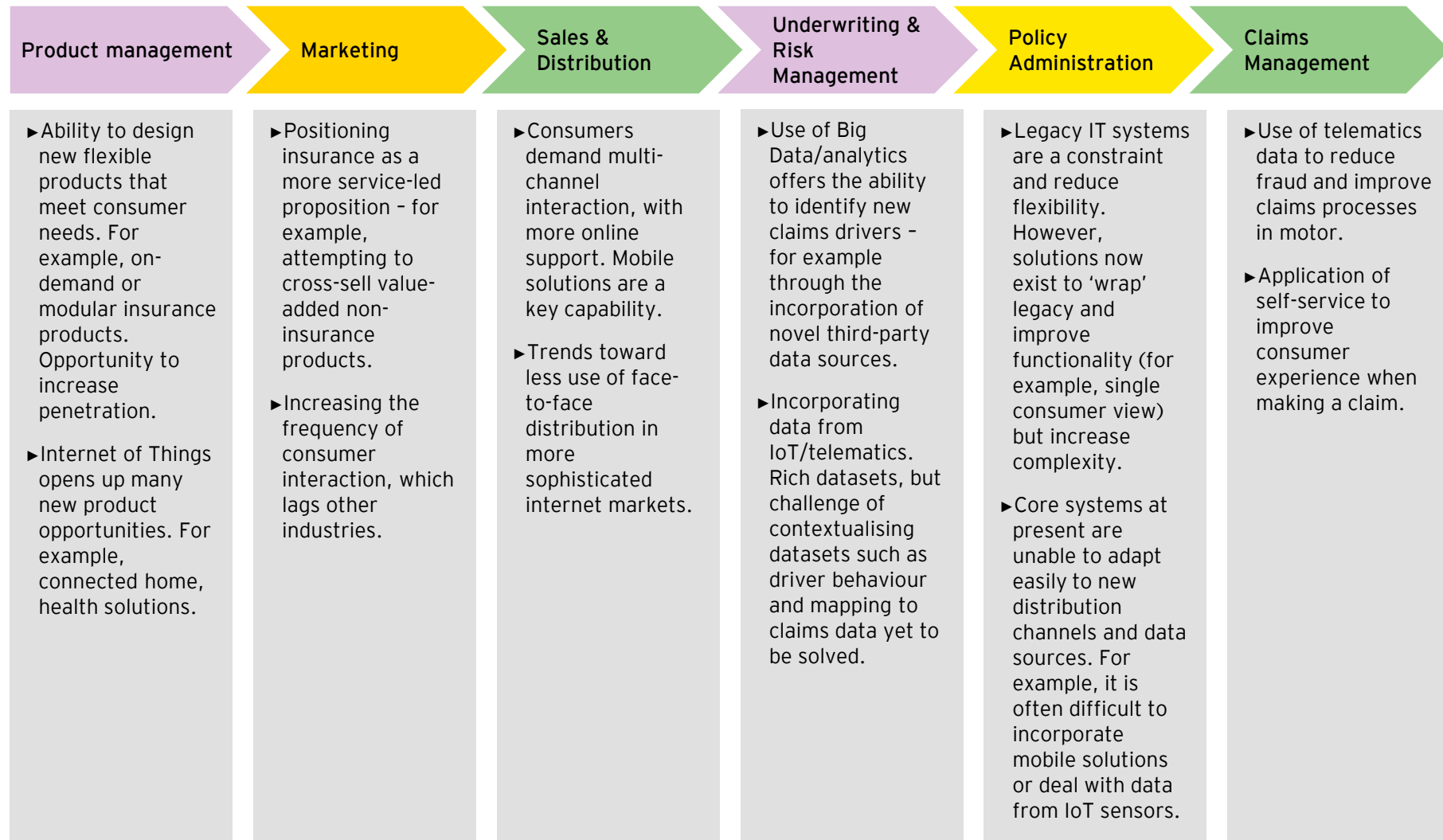
Auto

Health

Sales, Marketing and Engagement

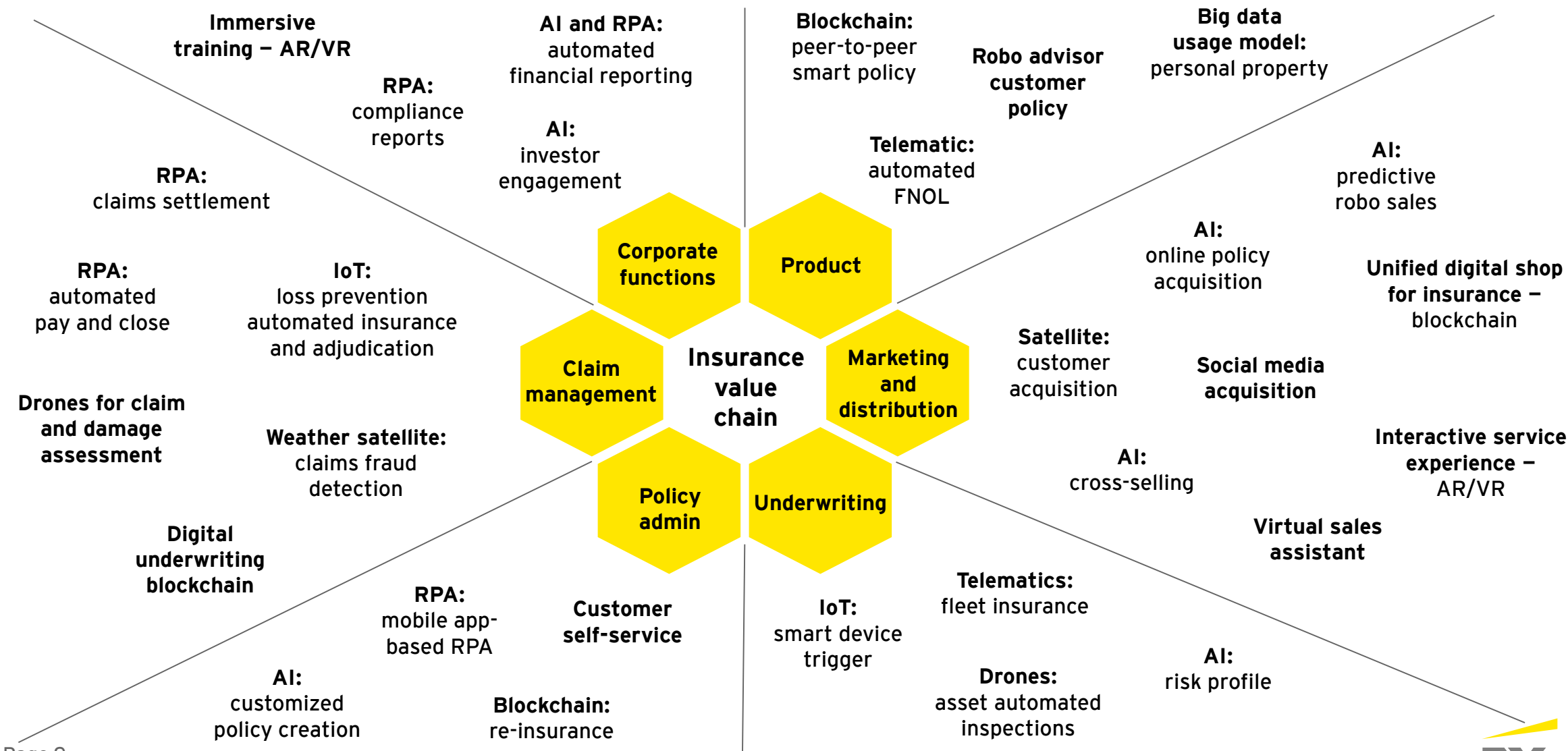
Source: Industry reports

Impact of technology along InsurTech value chain



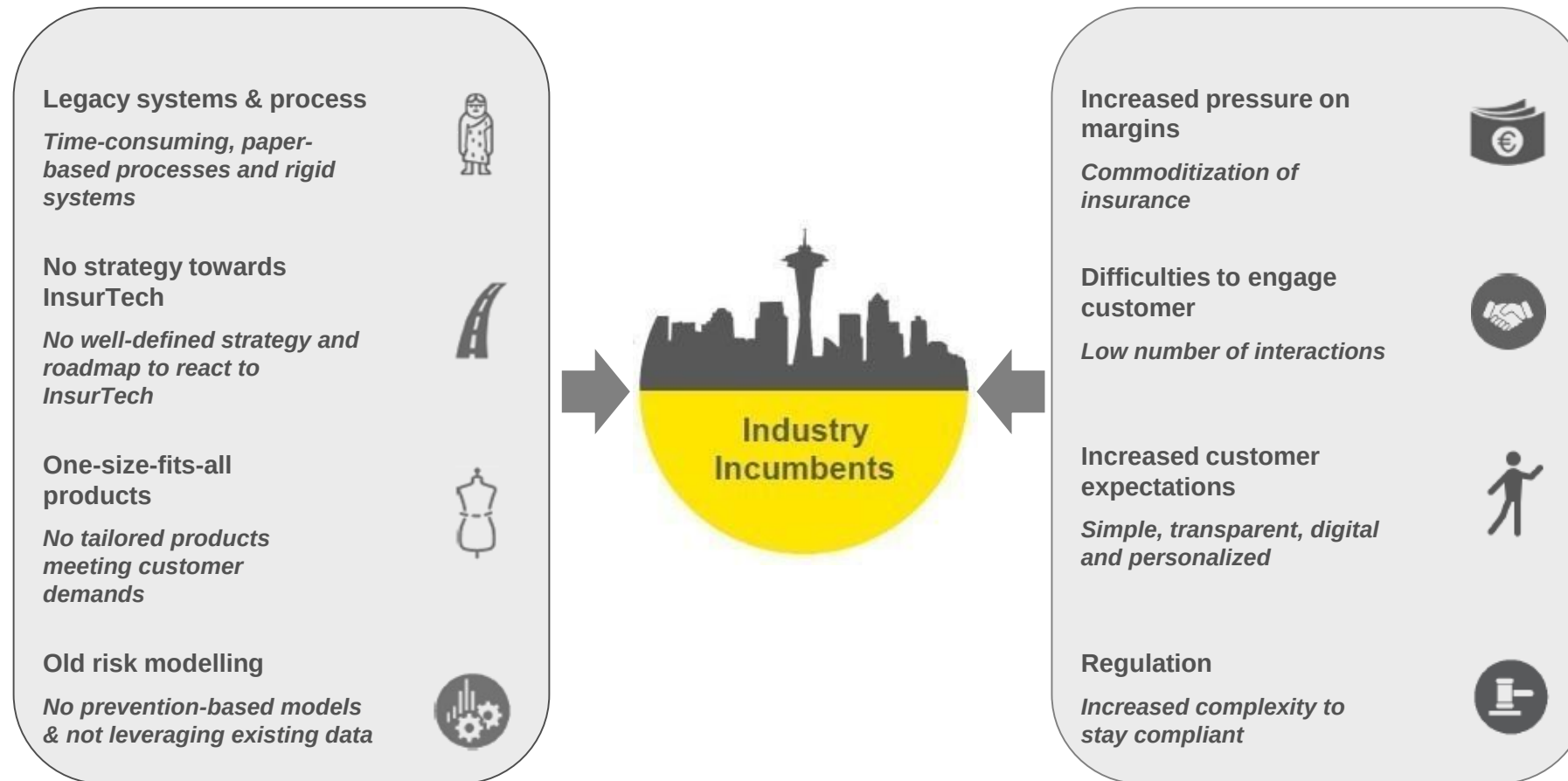
Source: Industry reports

The convergence of InsurTech with traditional insurer capabilities



Issues incumbents might face

Issues that are inhibiting industry leaders to keep up with the latest trends



InsurTech Business Models

Selected Category Descriptions

Policy Management Tools / Software Digital tools for consumers to better manage their policies and administration software for insurers to automate various policy management processes	Online Distribution — Direct to Consumer <table><tr><td>Lead Gen./ Aggregators Online Sites that aggregate potential leads for brokers to follow up Mobile Mobile distribution with a Focus on micro insurance</td><td>PCW / Online Agencies / Brokerages Online marketplaces for shopping for various insurance products – Some companies / websites are specific to certain type of insurance while others cover a broad spectrum of products</td><td>Health Insurance Price comparison sites, online marketplaces and direct-to-consumer mobile apps specifically for health insurance</td><td>Carrier Affiliated / New carriers Direct online channels from carriers that create a one-stop purchasing experience even for complex insurance produces such as life insurance</td></tr></table>				Lead Gen./ Aggregators Online Sites that aggregate potential leads for brokers to follow up Mobile Mobile distribution with a Focus on micro insurance	PCW / Online Agencies / Brokerages Online marketplaces for shopping for various insurance products – Some companies / websites are specific to certain type of insurance while others cover a broad spectrum of products	Health Insurance Price comparison sites, online marketplaces and direct-to-consumer mobile apps specifically for health insurance	Carrier Affiliated / New carriers Direct online channels from carriers that create a one-stop purchasing experience even for complex insurance produces such as life insurance
Lead Gen./ Aggregators Online Sites that aggregate potential leads for brokers to follow up Mobile Mobile distribution with a Focus on micro insurance	PCW / Online Agencies / Brokerages Online marketplaces for shopping for various insurance products – Some companies / websites are specific to certain type of insurance while others cover a broad spectrum of products	Health Insurance Price comparison sites, online marketplaces and direct-to-consumer mobile apps specifically for health insurance	Carrier Affiliated / New carriers Direct online channels from carriers that create a one-stop purchasing experience even for complex insurance produces such as life insurance					
Claims Management Tools / Software Digital tools aimed at making the claims management process easier for consumers, brokers and adjusters	Data & Analytics The collection and use Of big data to enhance pricing, underwriting and customer experience through predictive analytics		Peer-to-Peer (“P2P”) Broker and Carrier business models of pooling consumers together to share risk and premiums					
Innovative / Specialty Insurance New or digitally-enhanced products catering towards time and usage-based coverage or niche markets	IoT / Telematics <table><tr><td>Auto Driving and vehicle data collected through devices / smart driving apps for usage based auto insurance, real - time auto claims service and safe driving features</td><td>Health Wearables and apps for tracking health data Home Connected devices to alert owners & prevent property claims</td></tr></table>		Auto Driving and vehicle data collected through devices / smart driving apps for usage based auto insurance, real - time auto claims service and safe driving features	Health Wearables and apps for tracking health data Home Connected devices to alert owners & prevent property claims	Sales. Marketing and Engagement Providing brokers and carriers With better online marketing and digital customer relationship tools			
Auto Driving and vehicle data collected through devices / smart driving apps for usage based auto insurance, real - time auto claims service and safe driving features	Health Wearables and apps for tracking health data Home Connected devices to alert owners & prevent property claims							
Employee Benefits Admin / Insurance Exchange Technology Online / SaaS solutions or tools for employee benefits administration, benefits shopping, as well as private insurance exchange technology and platforms for carriers and employers								

InsurTech industry drivers

The wave: traditional insurance processes poised for dramatic disruption

1

Evolution of Insurance Distribution Channels

Changes in consumer habits, along with advances in technological innovations in pricing, optimization and underwriting have fuelled the growth of newer entrants into the online insurance distribution

2

Access to better online marketing and digital customer relationship tools

Social, mobile, data / analytics, online & cloud trends have changed consumer behaviour and their expectations around interactions with businesses

3

Rising importance of Data Analytics

Insurers continue to leverage tools to anticipate trends, events and customer interactions to understand and manage risks, as well as move towards a more “customer-centric” insurance model

4

Modernising legacy systems and developing self-service tools

Insurers focussing on modernising legacy systems and developing self-service tools to improve margins and reduce costs

The disruptors are focusing on ...

Engagement

Continuous customer engagement throughout the value chain

- ▶ Digital delivery
- ▶ Digital claims process
- ▶ Robo-advice

New products

Innovative products, adaptable to customer needs

- ▶ Micro-duration policies
- ▶ Usage-driven policies

Digital brokerage

Data aggregator consolidating policy information

- ▶ Aggregated insurance quotes
- ▶ Data enrichment
- ▶ Personalized quotes

The enablers are innovating in ...

Data intelligence

Use of AI, machine learning and robotics for improved collection and use of data

- ▶ Dynamic underwriting
- ▶ Predictive/forecasting
- ▶ Risk mitigation
- ▶ Automated (robotics) claims processing

IoT

New data sources from sensors/telematics, wearables to lead to variable premiums, pushing customer behavior adaptation

- ▶ Product pricing
- ▶ Underwriting
- ▶ Claims processing

Blockchain

Increased risk-recording abilities, transparency, accuracy and speed

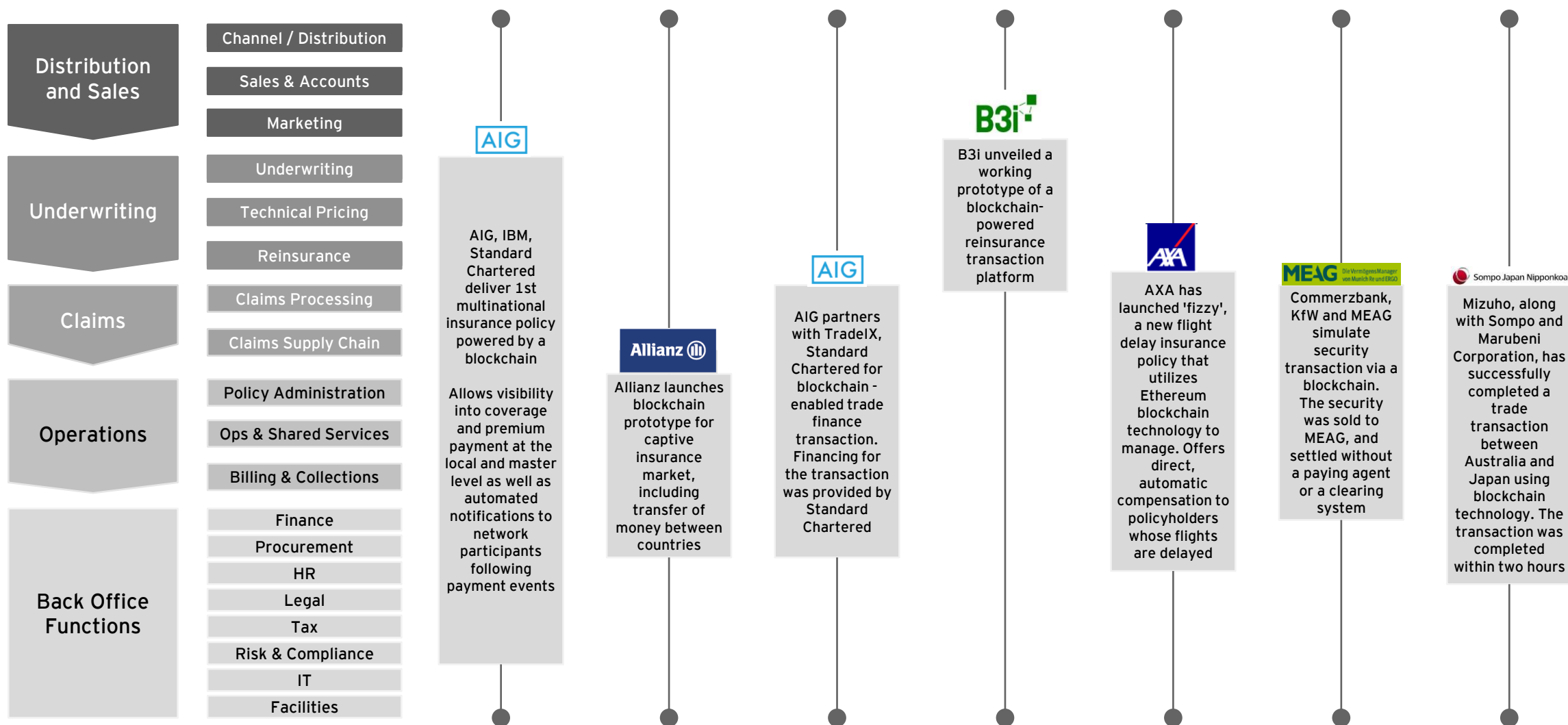
- ▶ Fraud detection
- ▶ Risk management

Four Pillars for need of Innovation in Insurance



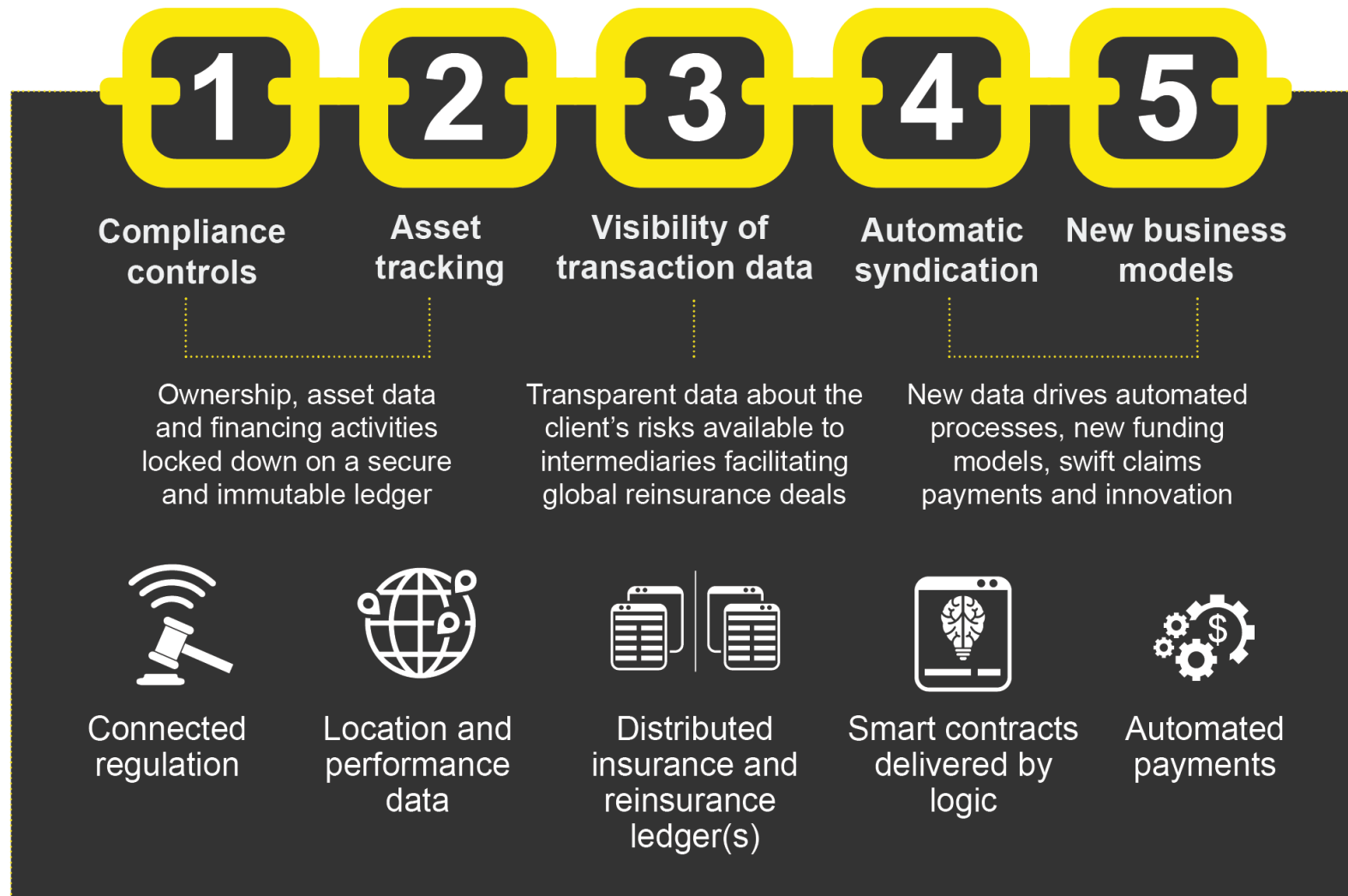
The insurance industry is in the early stages of using Blockchain

Examples of current Blockchain applications / POCs in the Insurance Industry



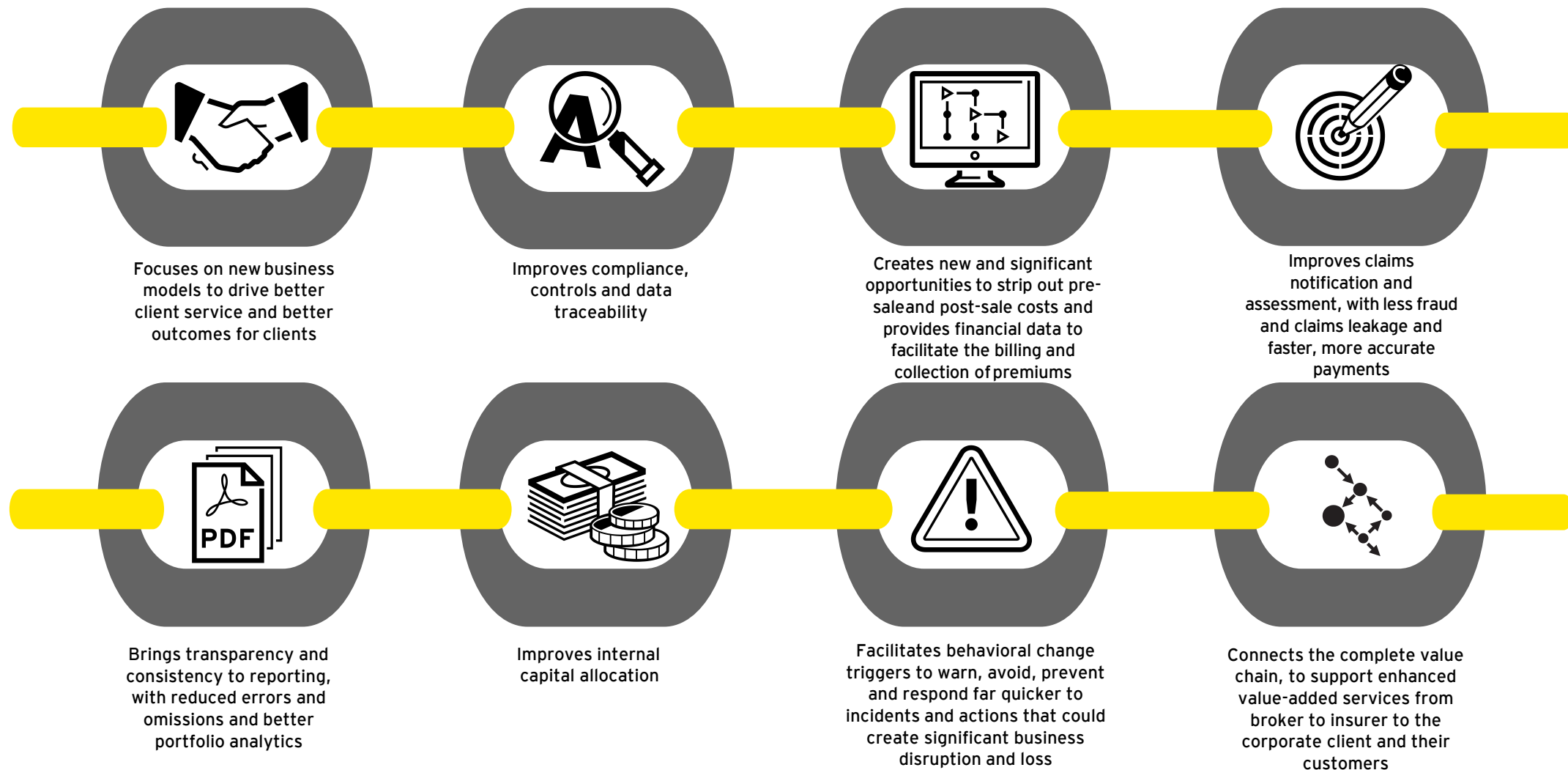
What's possible with blockchain

Blockchain-enabled platforms connect all players in the shipping value chain and advance critical capabilities

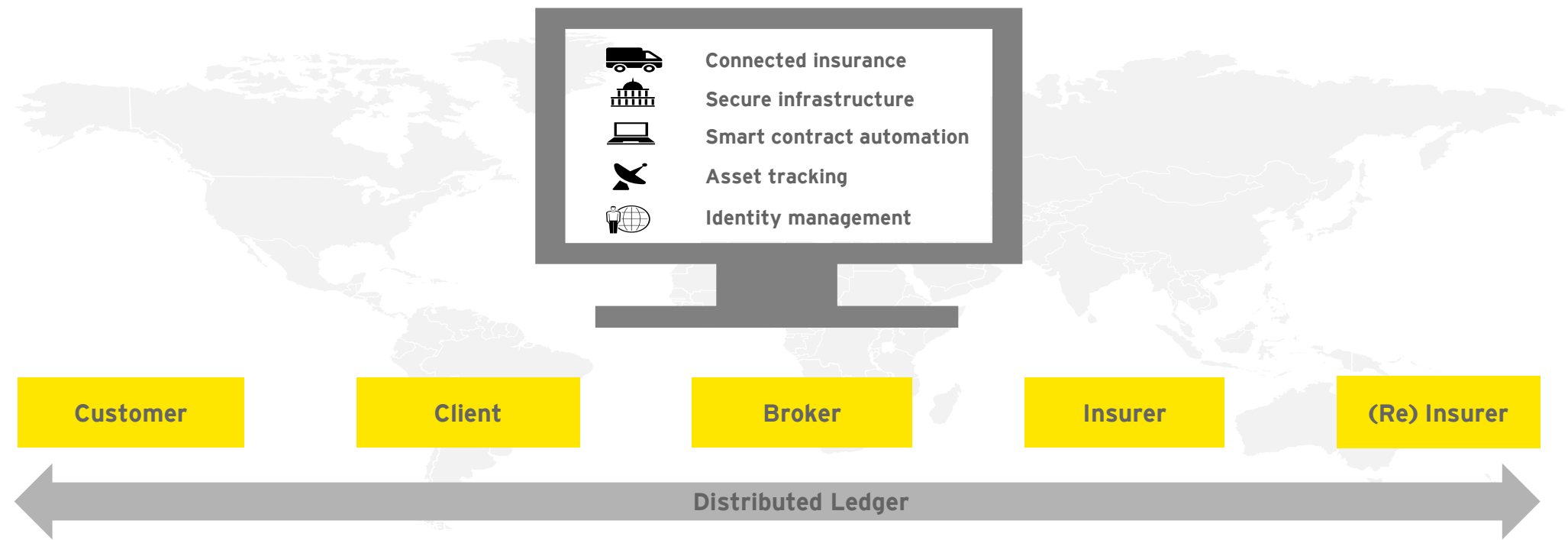


Benefits of the blockchain-enabled platform

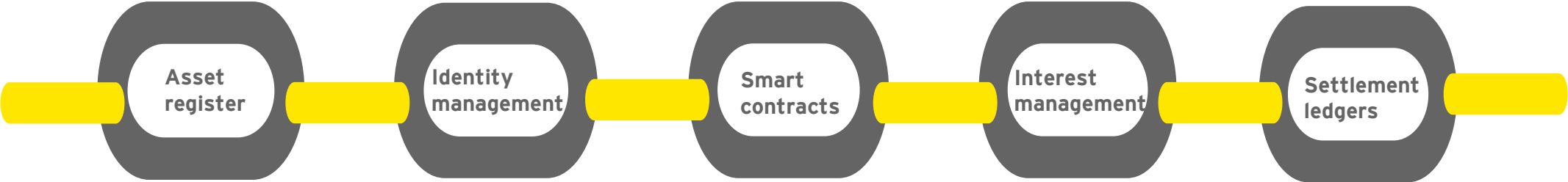
Creating value for stakeholders across the entire insurance value chain



Case Study: EY Blockchain Marine Insurance



EY has developed a blockchain model with the following enablers:



Case Studies:

mydoc/ PolicyPal

Health



- Founded in 2012 in Singapore
- provides a digital health tool that makes management of healthcare simpler. It provides an access point to the personal healthcare network consisting of doctors, pharmacies, insurers and lab data
- For patients, product provides a digital concierge that allows users to create online concierge or triage service to effectively manage your employees' or customers' healthcare needs/ ePersonal Health Screenings that manage and track user's health screenings easily using MyDoc with faster results and immediate follow-up/ Virtual clinic that securely message or video chat with a doctor on the mobile or the web
- For professionals, product provides a care team management that secure chat for health terms on iOS, Android and web, with a effective case management/ Peer referrals reducing paper forms with online patient referral and improve efficiency internally to make patient care more effective/ offer remote care that connects with patients and engage them online, providing high quality care regardless of distance/ Lab Integration to view PDF, lab results DICOM images and more
- The partnership is to provide digital health services to AXA policy holders. AXA launched "MyAXAHealth" as part of the partnership with Live chat or "face-to-face" video call any time, any where with the Singapore based GPs. Users are able to submit and track their health claims online

Manage



- Founded in Singapore
- An mobile application that allows users to manage and purchase insurance plans
- The startup raised fund from 500 startups
- It is also MAS Regulatory sandbox's 1st player in insurance app
- One stop platform to manage all insurance policies from different insurers
- Offers an overview of complex insurance coverage
- Gives its users payment reminders
- Chatbot available to give users more information
- Able to purchase an insurance online

Sources: companies' website, Crunchbase, Fintechnews June and August 2016, Asian Insurance Review November 2016

Case Studies

RAXEL/ Latize

Telematics



- Founded in 2013 in Singapore
- Telematics service provider for automotive insurance, logistics and transportation market
- A telematics device will be install and a software via mobile application will be use to monitor and scores the driver on rapid acceleration, sudden braking, unpredictable maneuvers, and overall speed, etc.
- For customers, the individual pricing approach allows you to pay for how you drive
- For insurance company, policies will be attractive to responsible drivers and will lead to long-term relationships with business output at a higher level
- For the state, it will promoting careful driving reduces the number of accidents on the roads
- NTUC income deployed Raxel Telematics to use its analytic products and customer risk assessment, supporting its usage-based insurance scheme for Income's private car insurance policyholders in Singapore

Data Management



- Founded in April 2009 in Singapore.
- Focuses on business intelligence, data management and Big Data
- The Ulysses platform address a wide range of data management use cases
- Enables organisations to deepen client engagement and deliver faster account growth
- It improves financial institutions' ability to detect, time to investigate and intelligently reduce false positives in suspicious transactions and activities associated with Anti Money Laundering (AML) and Countering the Financing of Terrorism (CFT) practices
- provides timely and actionable investigative insights for law enforcement, public safety and intelligence scenarios. This solution is also used to address fraud, AML/KYC and similar risk management issues.
- It helps academic institutions get a 360° view of their students. It generates actionable insights for educators to formulate strategies to help students learn and perform better to the desired capabilities
- Partnership with Perth Presbyterian Ladies College Australia in hopes to leverage big data in education and help the students achieve academic and non-academic excellence

Sources: companies' website, Crunchbase, Fintechnews June and August 2016, Asian Insurance Review November 2016

Case Studies

Clickdrive/ ClaimDi/ BIMA

Car / motor



- Founded in 2012 in Singapore
- Compatible with almost all automotive models, Clickdrive is a device that connects a vehicle to the car's owner phone and to the cloud
- Through Carprotect, Clickdrive monitors the car (speed, temperature, acceleration, fuel pressure, rpm, location, throttle, etc.) from anywhere
- Clickdrive includes a Fuelsaver tool that saves the owner's money and reduces emissions by matching driving style to the car's unique fuel efficiency profile

Car / Motor



- Founded in Thailand, it aims to penetrate other Asian markets such as Malaysia, Laos, Sri Lanka, Japan
- Mobile application that facilitates communication and claims between drivers and insurance companies
- Shake with the phone of the other party, the system will approve the claim without waiting for the insurance company
- The application also save information about the car and get rewards
- Alert the insurance company and they will send people down for to the scene
- Engage the insurance company to check the car before selling off

Life, Accident & Health



- Founded in 2010, it operates in 14 locations within Africa, Asia, Pacific, Latin America and The Caribbean
- The use of mobile technology to deliver services to the families in the emerging markets
- Aim to serve the bottom of the pyramid profitably and sustainably
- Provide affordable insurance for the low-income families
- Provide affordable mobile health services for the low-income families
- All products are registered and paid using mobile technology
- Axiata is working with BIMA in several countries, investing US\$16.8 million, transition from partner to shareholder. The partnership aim for market expansion to high-growth markets across Asia

Sources: companies' website, Crunchbase, Fintechnews June and August 2016, Asian Insurance Review November 2016

Case Studies

gobear/ FITSENSE/ CXA

Comparison



- Founded in 2015 in Singapore, GoBear has been expanding in Malaysia, Philippines, and about to launch in Thailand
- GoBear provides online insurance and financial comparison services
- Primarily focused on travel, car, and health insurance products, as well as credit cards and personal loans
- Similar players in the Asian region: Policybazaar (India), Roojai (automotive coverage focused which includes a GPS geolocation service, Thailand)

Health



- Founded in 2015 in Singapore
- FitSense offers an online platform that leverages data analytics to help insurance companies personalize health and life insurance packages for individuals using smartphones and wearable devices
- The platform aggregates health data across multiple wearable touch points and health tracking applications, to create unique scores for its users. These scores are then used to develop insurance policies to suit individual needs in real time, also helping insurance companies to reduce claims

Health



- Founded in 2013 in Singapore based in Singapore, Hong Kong and China
- CXA assist the Human Resource departments to manage healthcare costs and personalized wellness programs for employees
- It tracks and analyze data from health screenings, lifestyle risks, and hospital & clinic to improve workforce health, reduce claims costs and absenteeism
- Uses data analytic to control health care costs and improve ROI
- Personalize plans according to employees' needs and life stages
- Simplify administration work
- CXA Group collaborate with Chinese conglomerate Fosun International to launch a new insurance platform in China , working directly with Shanghai Zhongheng Insurance Brokers, part of Fosun group

Sources: companies' website, Crunchbase, Fintechnews June and August 2016, Asian Insurance Review November 2016

Case Studies

Jirnexu/ AgentMate

Comparison

Jirnexu

- Founded in 2012 in Kuala Lumpur.
- Recently approved by Bank Negara Malaysia (BNM) to compare, sell, process payments, and issue e-policies for insurance products under its regulatory sandbox
- Jirnexu partnered with U for Life, an online insurance provider.
- Founder Lucas Ooi said they would come up with a suite of products starting with term life and motor insurance; and that its most recent investment round will play a “significant role in developing the technology for Malaysians to search and obtain their insurance from a single platform in a matter of minutes”.

Manage

AGENTMATE
agentmate.io

- Founded in 2011 in Thailand
- An organization that creates mobile apps for their businesses
- Developed a mobility office solution called AgentMate; an app that provides mobile financial planning and e-forms to insurance agents, who can turn their mobile phones into sales-support tools and bring solutions to their customers anywhere at anytime.

Sources: companies' website, Crunchbase, Fintechnews June and August 2016, Asian Insurance Review November 2016

Thank you

Contacts:

Liew Nam Soon
Managing Partner
ASEAN Markets
Nam-Soon.Liew@sg.ey.com
+65 6309 8092



The better the question. The better the answer.
The better the world works.

