



# งานบริษัทจดทะเบียนพบนักลงทุน (Opportunity Day)

บริษัท ทีพย กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

---

ภาพรวมธุรกิจและผลการดำเนินงาน ไตรมาส 1/2566

25 พฤษภาคม 2566



# หัวข้อการนำเสนอ

1. ภาพรวมอุตสาหกรรมประกันภัย

2. ผลการดำเนินงานของบริษัททิพย กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)  
และ บริษัทในเครือ

- ธุรกิจประกันภัย
- ธุรกิจสนับสนุนธุรกิจประกันภัย
- ธุรกิจอื่น

3. ความคืบหน้าในการลงทุนและการดำเนินธุรกิจ

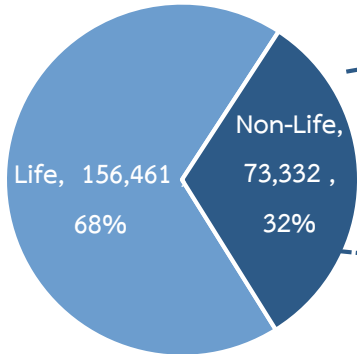


# ภาพรวมอุตสาหกรรมประกันภัย

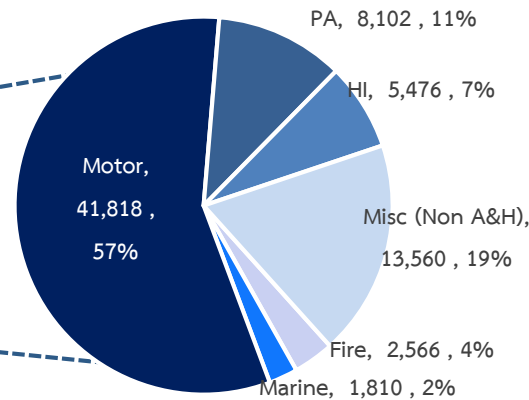
# ภาพรวมอุตสาหกรรมประกันภัย Q1'23

เบี้ยประกันวินาศภัย Q1'23 มีมูลค่า 73,332 ล้านบาท TIP มีเบี้ยประกันภัยรับตรง 8,173 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด 11.1%

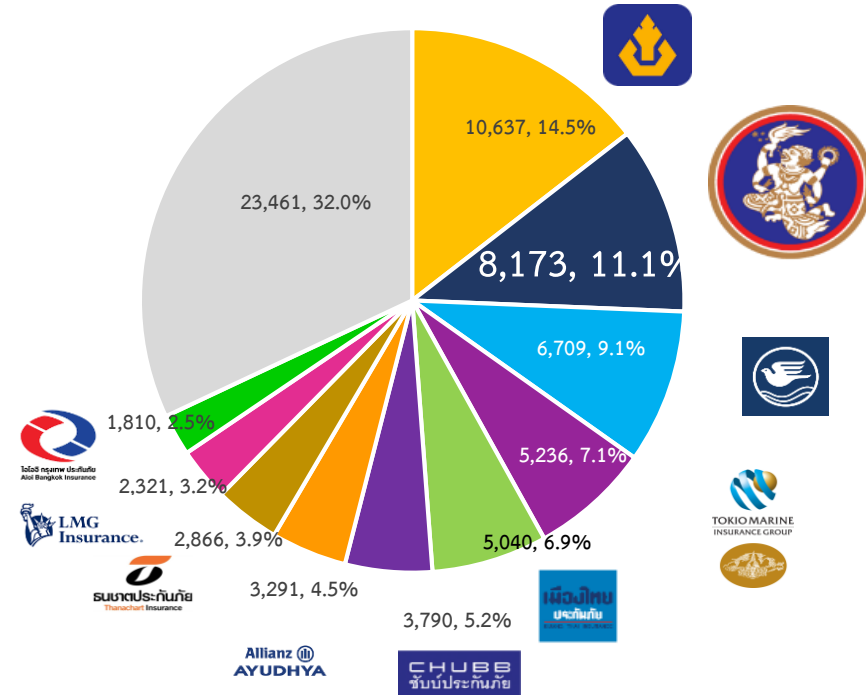
Thailand Premium Q1'23  
229,793 MB +4.4% YoY



Non-Life Direct Premium Q1'23  
73,332 MB +5.4% YoY



TOP 10 Non-Life Direct Premium Q1'23

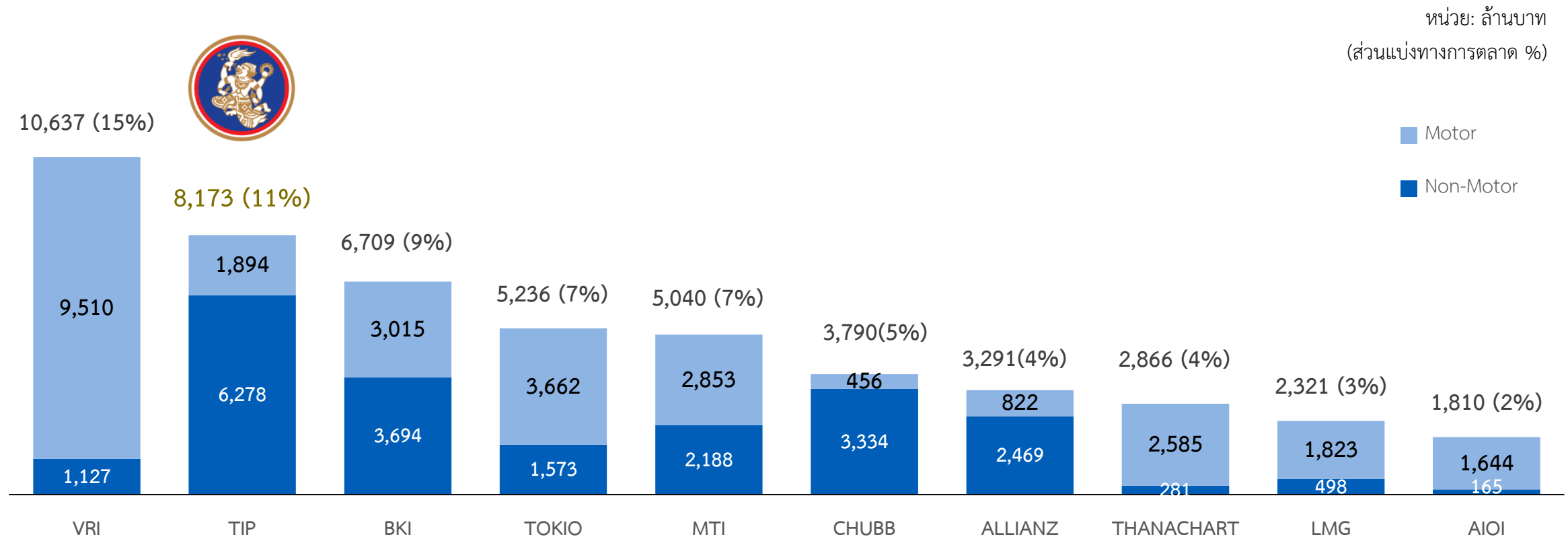


บริษัทประกันวินาศภัย 10 อันดับแรก มีส่วนแบ่งตลาดรวม 68.0% โดยมีการเปลี่ยนแปลงผู้เล่นรายใหญ่บางรายจากการควบรวมกิจการ

# ส่วนแบ่งทางการตลาดของอุตสาหกรรม Q1'23



TIP ยังคงเป็นผู้นำในธุรกิจประกันวินาศภัย Non-Motor โดยมีเบี้ยประกันภัยเป็นอันดับ 1



## Growth Rate

- Non-Motor +3.9%
- Motor +2.5%



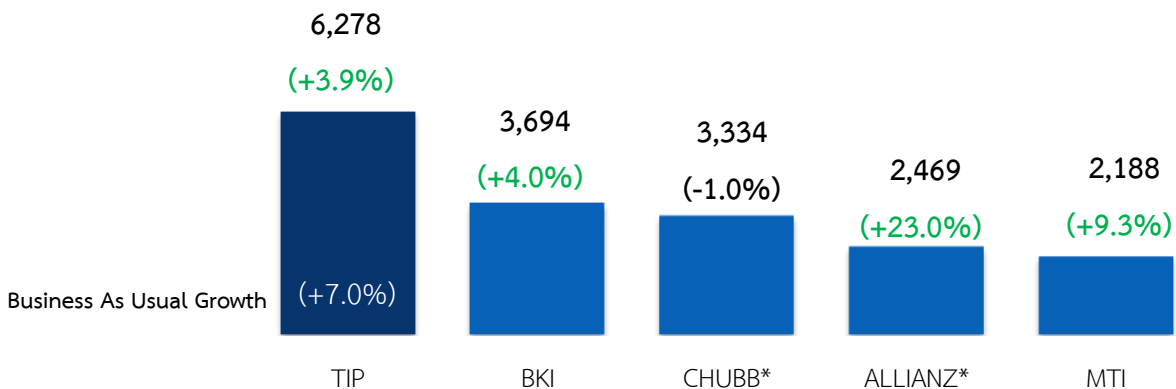
# ส่วนแบ่งทางการตลาดประเภท Non-Motor Q1'23



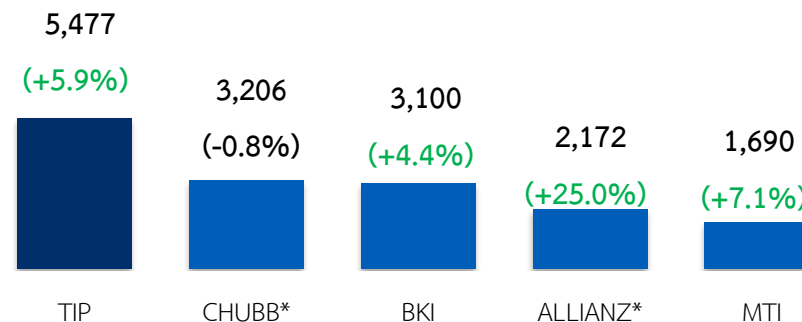
หน่วย: ล้านบาท  
(อัตราการเติบโต % เทียบกับ Q1'22)



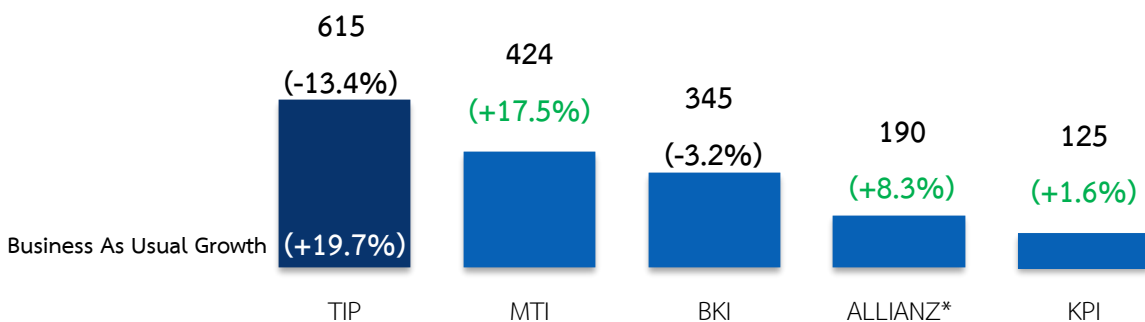
## อันดับ 1: ประกันวินาศภัยประเภท Non-Motor TIP มีส่วนแบ่งทางการตลาด 19.9%



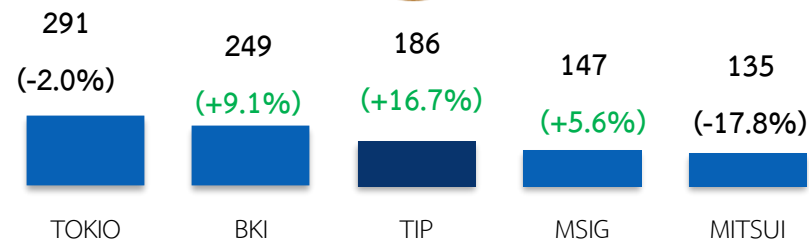
## อันดับ 1: ประกันภัยเบ็ดเตล็ด TIP มีส่วนแบ่งทางการตลาด 20.2%



## อันดับ 1: ประกันอัคคีภัย TIP มีส่วนแบ่งทางการตลาด 24.0%



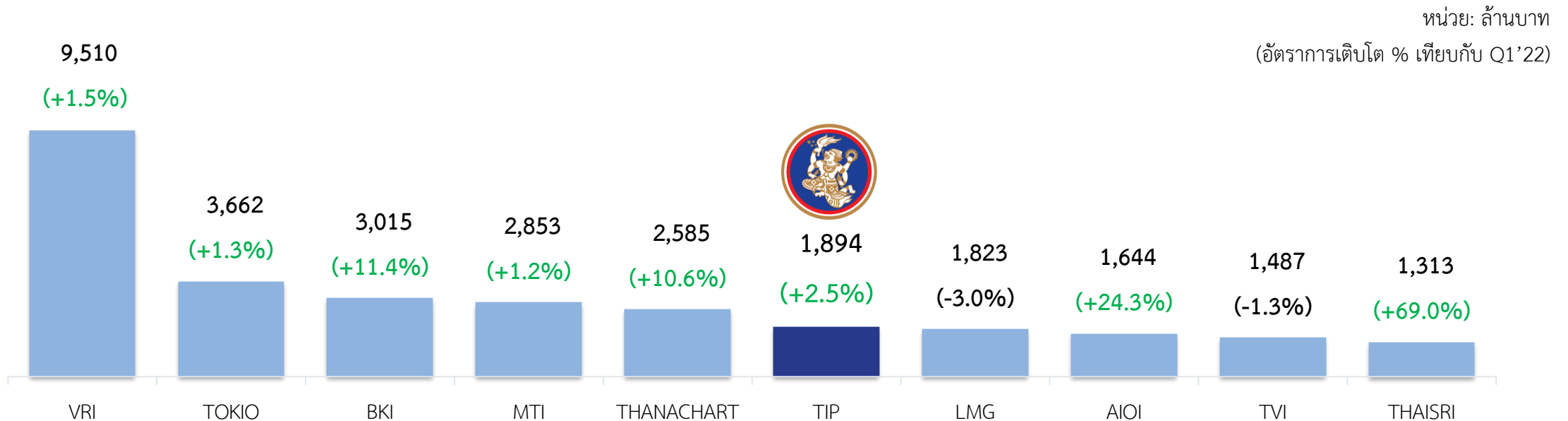
## อันดับ 3: ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง TIP มีส่วนแบ่งทางการตลาด 10.3%



\*MAR 2023: ALLIANZ M&A AETNA, CHUBB M&A CIGNA

# ส่วนแบ่งทางการตลาดประเภท Motor Q1'23

TIP มีเบี้ยประกันภัยรถยนต์ 1,894 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งการตลาด 4.5% โดยมีเบี้ยประกันภัยเป็นอันดับ 6 โดยขึ้นจากอันดับ 7 ใน Q1'22



TIP มีนโยบายที่จะเติบโตในธุรกิจประกันภัยรถยนต์อย่างระมัดระวังและไม่แข่งขันด้านราคา เน้นกลุ่มลูกค้า Value for Money โดยกำหนดเบี้ยประกันภัยให้เหมาะสมกับความเสี่ยง (Risk-Based Pricing) เพื่อรักษาอัตรากำไร และกำหนดให้มีเบี้ยประกันภัยรถยนต์ไม่เกิน 30% ของเบี้ยประกันภัยรับของบริษัท

Note: THAISRI ทำค่าเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดและเข้าซื้อหุ้นร้อยละ 75% ของ นำสินประกันภัย พร้อมเพิกถอนออกจาก SET

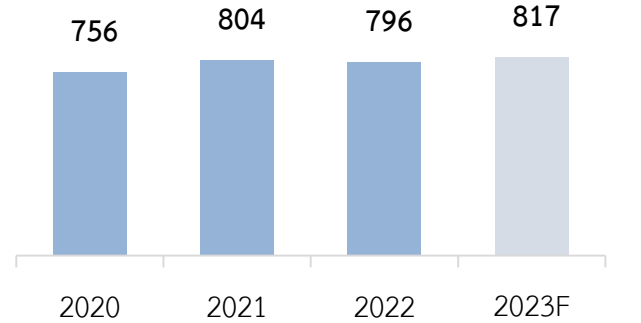
# แนวโน้มและปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ส่งเสริมธุรกิจประกันวินาศภัยปี 2023

คาดการณ์ GDP growth ในปี 2023 อยู่ระหว่าง 2.7-3.7% โดยอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยจะเติบโตตามทิศทางของเศรษฐกิจ โดยเฉลี่ยจะเท่ากับ 1-2 เท่า ของ GDP growth อันมีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวของ การก่อสร้างภาครัฐและการลงทุนภาคเอกชน การส่งออก อุตสาหกรรมยานยนต์ และจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ



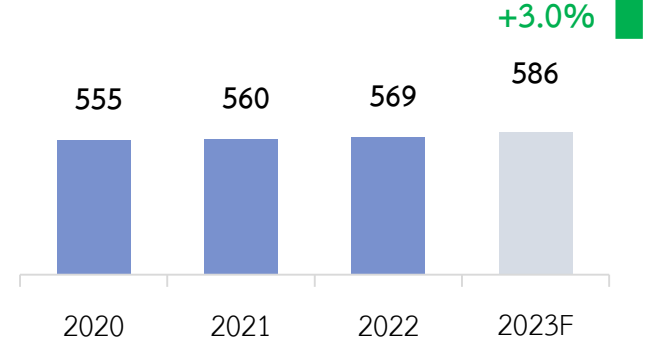
## • การก่อสร้างภาครัฐ

หน่วย: พันล้านบาท



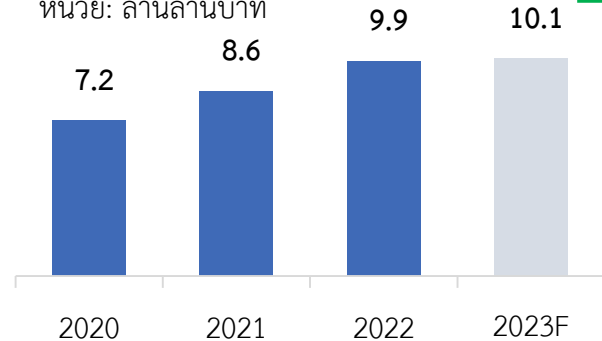
## • การลงทุนภาคเอกชน

หน่วย: พันล้านบาท



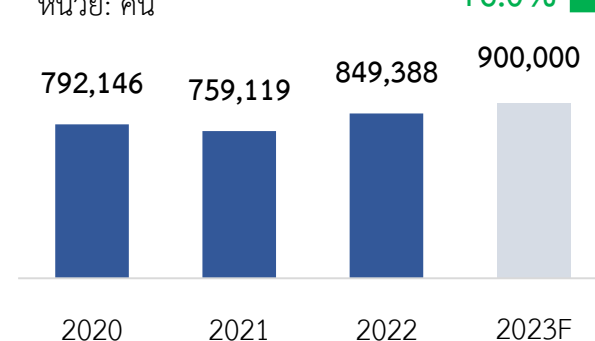
## • มูลค่าการส่งออก

หน่วย: ล้านล้านบาท



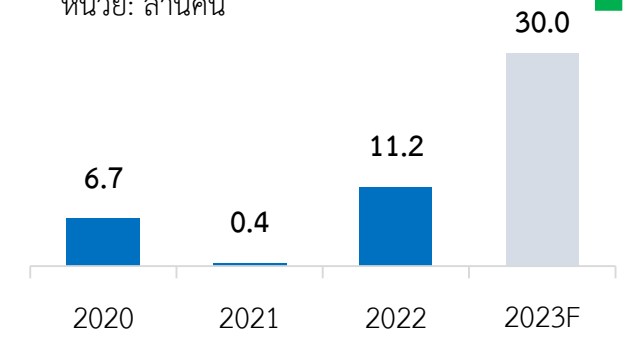
## • อุตสาหกรรมยานยนต์

หน่วย: คัน



## • จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ

หน่วย: ล้านคน







ผลการดำเนินงานของ  
บริษัททิพย์ กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)  
และ  
บริษัทในเครือ

# Key Highlight Q1/2023

## ผลการดำเนินงานของไตรมาส 1/2023

### บริษัท ทิพย กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

- รายได้รวม 3,924 ล้านบาท เติบโต 4.2% YoY
- กำไรสุทธิ 639 ล้านบาท เติบโต 1.1% YoY

### บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

- เบี้ยประกันภัยรับ 8,404 ล้านบาท เติบโต 3.8% YoY โดย TIP มีเบี้ยประกันภัยที่เป็น Business As Usual Growth 6.2%
- TIP มีส่วนแบ่งการตลาด Non-Motor เป็นอันดับที่ 1 คิดเป็นสัดส่วน 19.9%
- กำไรจากการรับประกันภัย 1,063 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.0% YoY
- กำไรจากการลงทุนสุทธิ 217 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 24.4% YoY
- กำไรสุทธิ 658 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.4% YoY

### บริษัทในกลุ่มสนับสนุนธุรกิจประกันภัย

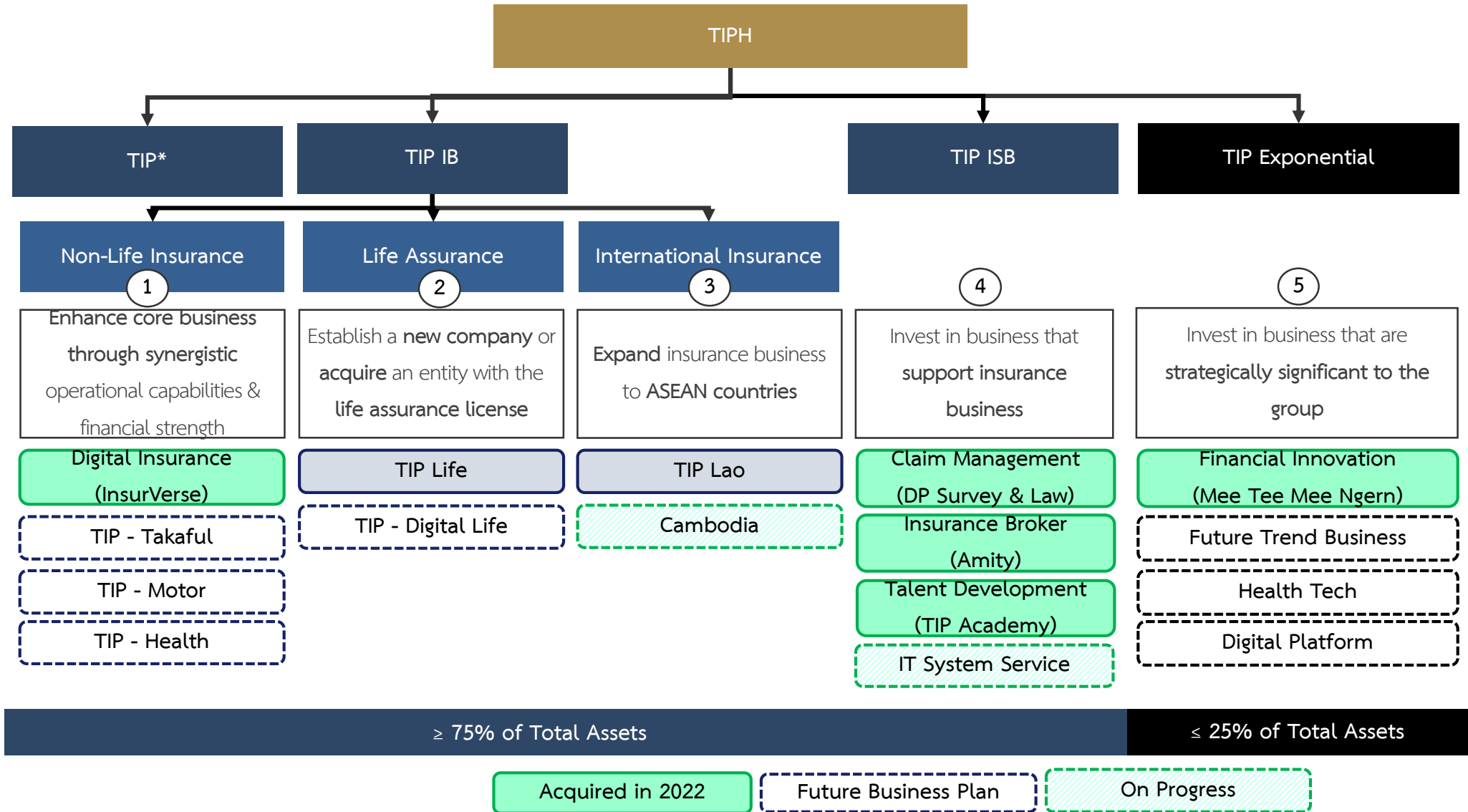
- DP Survey, Amity, TIP Academy มีกำไรสุทธิรวม 13.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 86.3%

## ความคืบหน้าในการลงทุนและการดำเนินธุรกิจ

- InsurVerse พร้อมเปิดให้บริการประกันภัยบนแพลตฟอร์มดิจิทัล ในไตรมาส 2/2023
- DP Survey เปิดใช้งาน Survey Application แล้วเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน
- Amity Insurance Broker พร้อมเปิดใช้งาน Insurance Aggregator Platform ภายใน Q3/2023
- บริษัท มีที่มิเงิน จำกัด พร้อมขยายพื้นที่ให้บริการสินเชื่อที่ดินทั่วประเทศ ภายในไตรมาส 2/2023



# โครงสร้างธุรกิจของกลุ่มบริษัท





# ธุรกิจประกันภัย



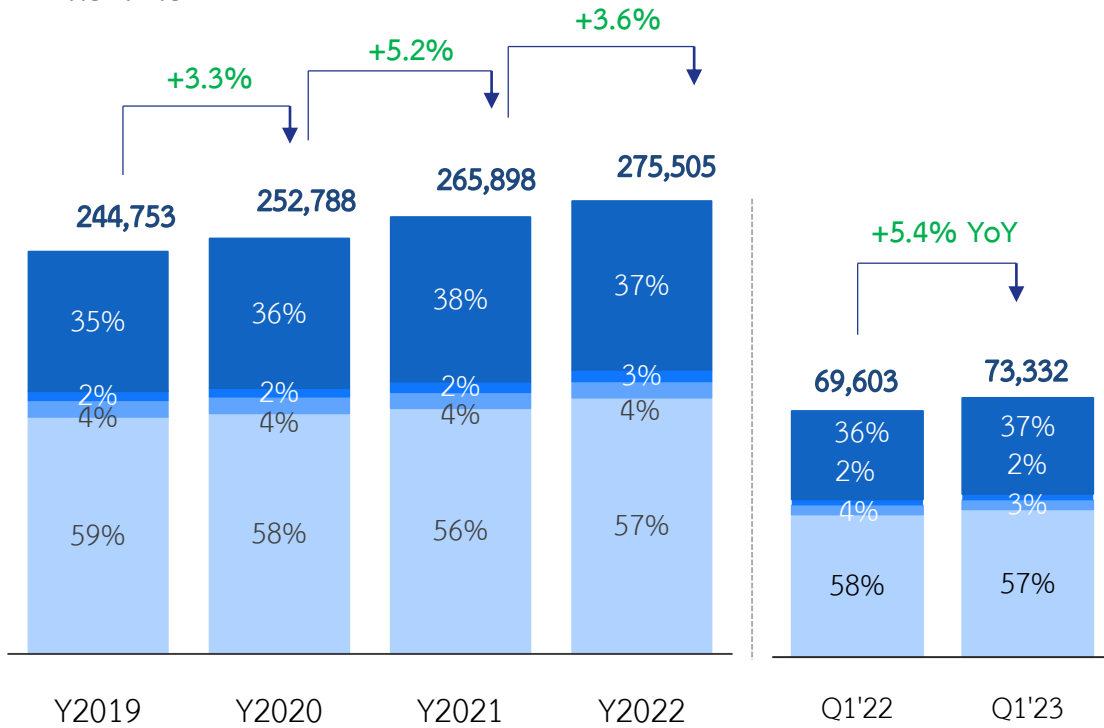
# เบี้ยประกันวินาศภัยของอุตสาหกรรม เทียบกับ TIP



สมาคมประกันวินาศภัยไทย ประเมินว่าเบี้ยประกันวินาศภัยในปี 2023 จะเติบโต 4.0-5.0% โดยในไตรมาส 1/2023 TIP มีเบี้ยประกันภัยรับเติบโตสอดคล้องกับการเติบโตของอุตสาหกรรม

## อุตสาหกรรม

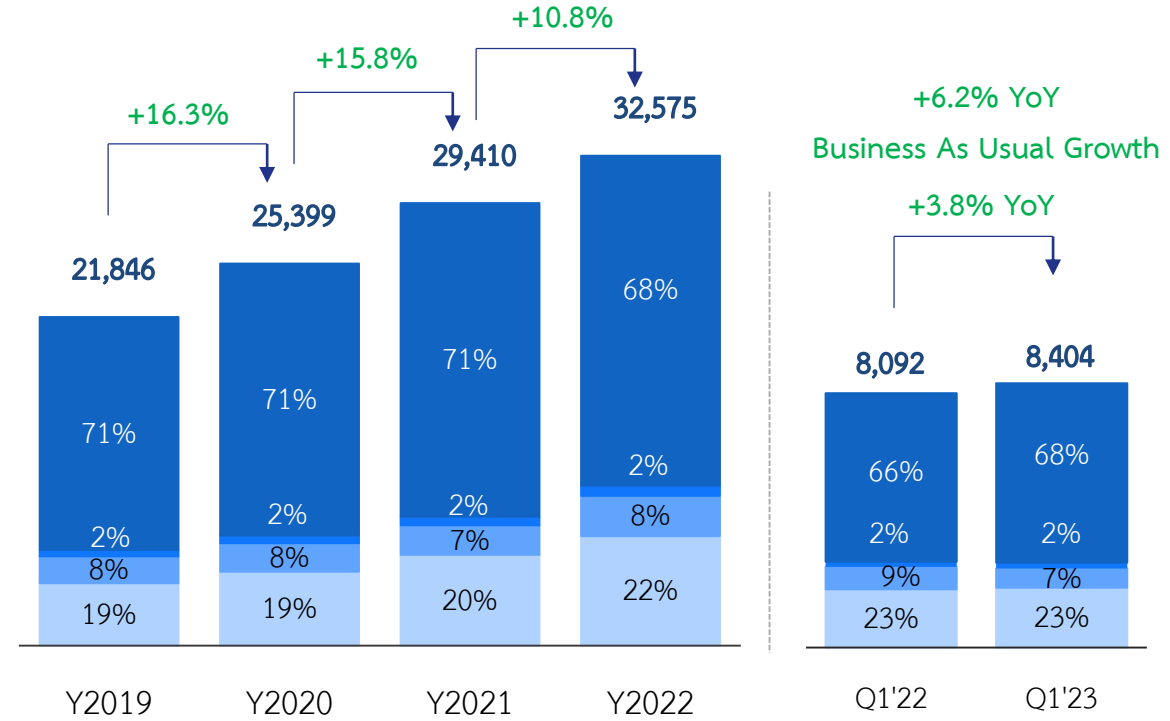
หน่วย : ล้านบาท



■ เบ็ดเตล็ด   
 ■ ทะเลและขนส่ง   
 ■ อัคคีภัย   
 ■ รถยนต์

## ทิพยประกันภัย (TIP)

หน่วย : ล้านบาท



■ เบ็ดเตล็ด   
 ■ ทะเลและขนส่ง   
 ■ อัคคีภัย   
 ■ รถยนต์



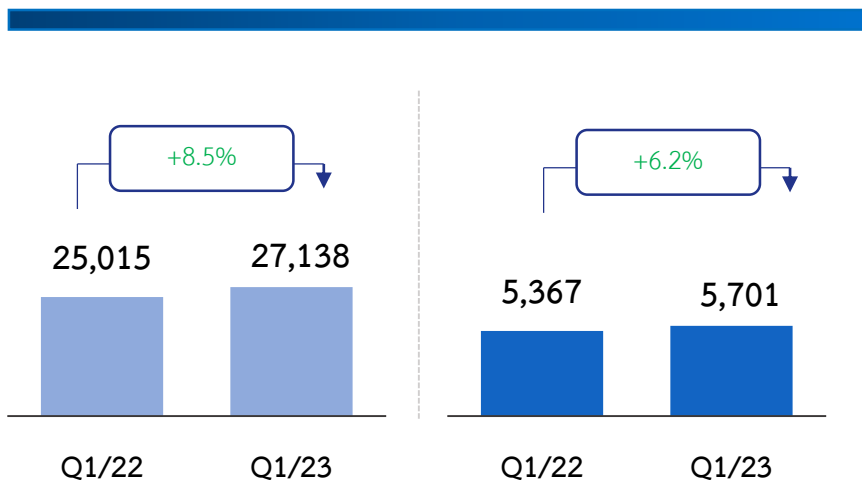
# เบี้ยประกันภัยรับในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ของประกันวินาศภัย



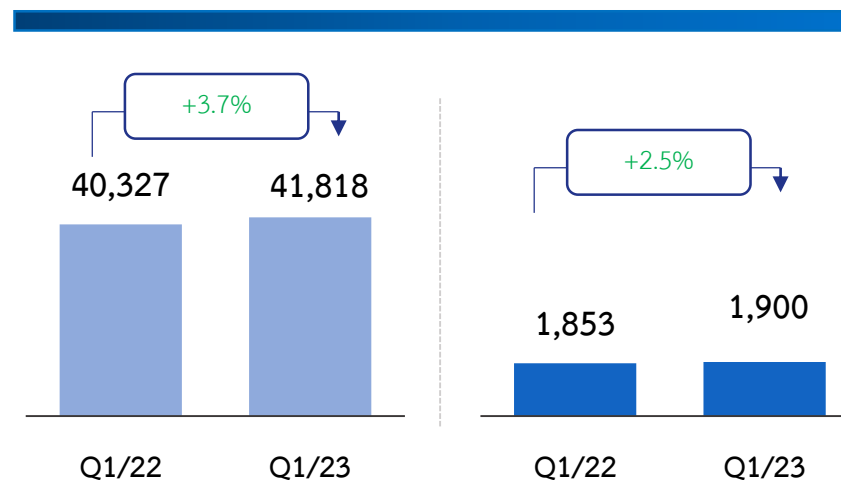
หน่วย : ล้านบาท

เบี้ยประกันภัยรับของ TIP เติบโตสอดคล้องกับการเติบโตของอุตสาหกรรมประกันวินาศภัย

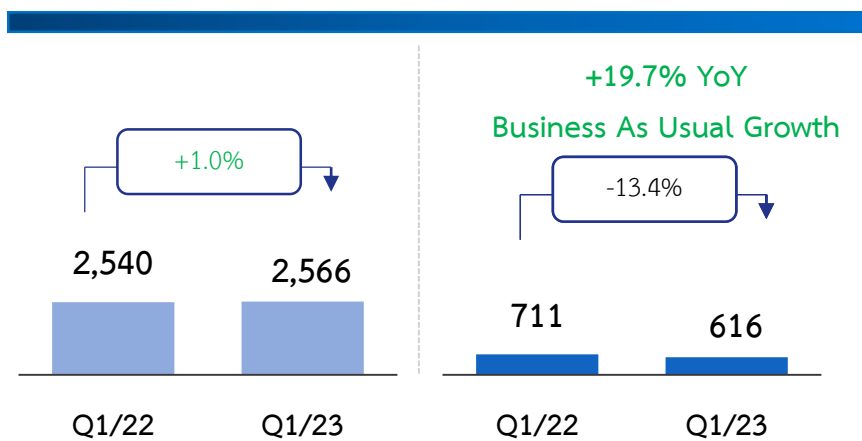
## การประกันภัยเบ็ดเตล็ด



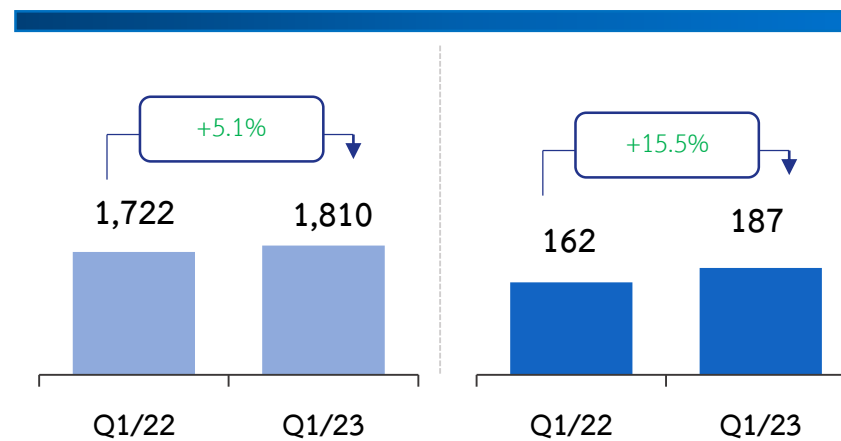
## การประกันภัยรถยนต์



## การประกันอัคคีภัย



## การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง



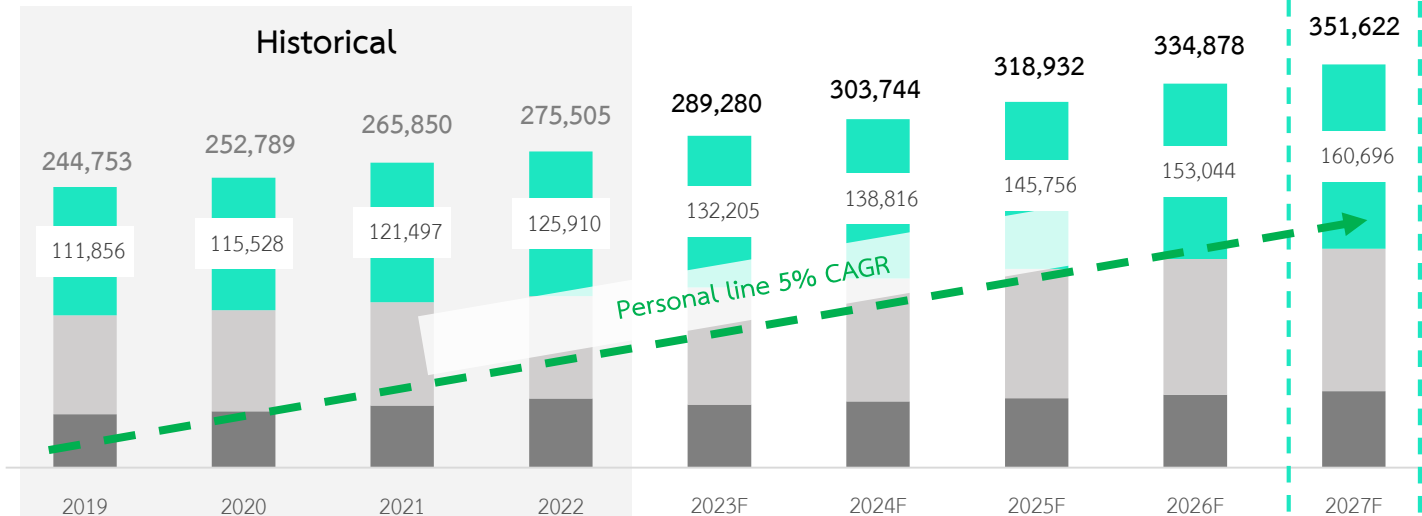
อ้างอิง : สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย, ผลการดำเนินงานของ บจ. ที่รายงานต่อหน่วยงานกำกับดูแล

# InsurVerse: ความคืบหน้าในการดำเนินธุรกิจ



## InsurVerse: The New Era of Insurance Company

เบี้ยประกันวินาศภัยรับตรงของอุตสาหกรรม (ล้านบาท)



เบี้ยประกันภัยรับผ่านช่องทางออนไลน์ (% ของเบี้ยประกันภัยรับทั้งหมด)

โอกาสทางการตลาด

5%

โอกาสทางการตลาด

■ Non-Personal line ■ Personal line - Corporate Client ■ Personal line - Retail Client

- ในปี 2022 เบี้ยประกันภัยรับตรงของอุตสาหกรรม 275,505 ล้านบาท (CAGR 5%), เป็นเบี้ยประกันภัยส่วนบุคคล (Personal Line) ที่ขายต่อลูกค้ารายย่อยประมาณ 46%
- ในปี 2027 ประมาณการเบี้ยประกันภัยรับตรงของอุตสาหกรรม 351,622 ล้านบาท เป็นเบี้ยประกันภัย Personal Line ที่ขายลูกค้ารายย่อยประมาณ 160,696 ล้านบาท
- ในปี 2027 ประมาณการเบี้ยประกันที่ขายผ่านที่ขายผ่านช่องทางดิจิทัล 8,000 ล้านบาท (สมมติฐาน: ส่วนแบ่งตลาด 5% ของเบี้ยประกันภัย Personal Line ที่ขายต่อลูกค้ารายย่อย)

### 2023 Product Launch

ประกันภัยส่วนบุคคล (Personal Line)  
(on-the-shelf, simple insurance product)



Auto



Travel



Personal Accident



Fire



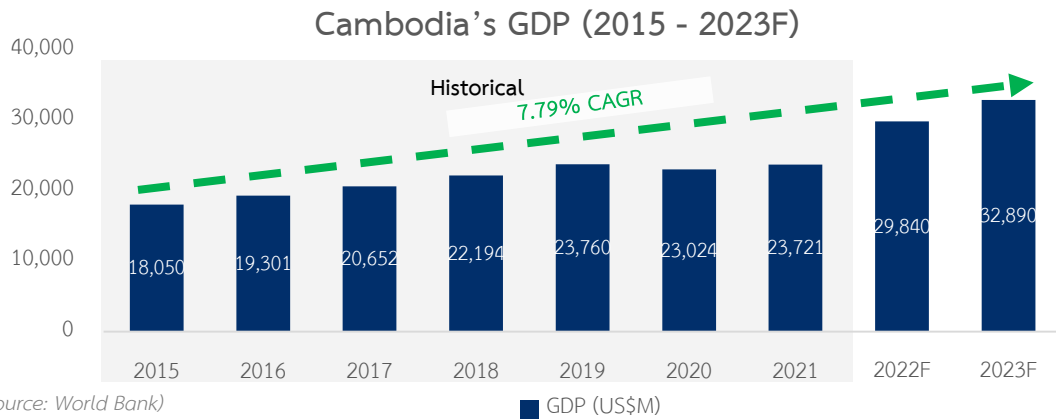
Health



- อินซัวร์เวิร์ส ตั้งเป้าหมายที่จะออกผลิตภัณฑ์แรกผ่านช่องทางออนไลน์ในไตรมาสที่ 2 ปี 2023
- TIPH มีแผนที่จะนำบริษัท อินซัวร์เวิร์ส เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในปี 2028

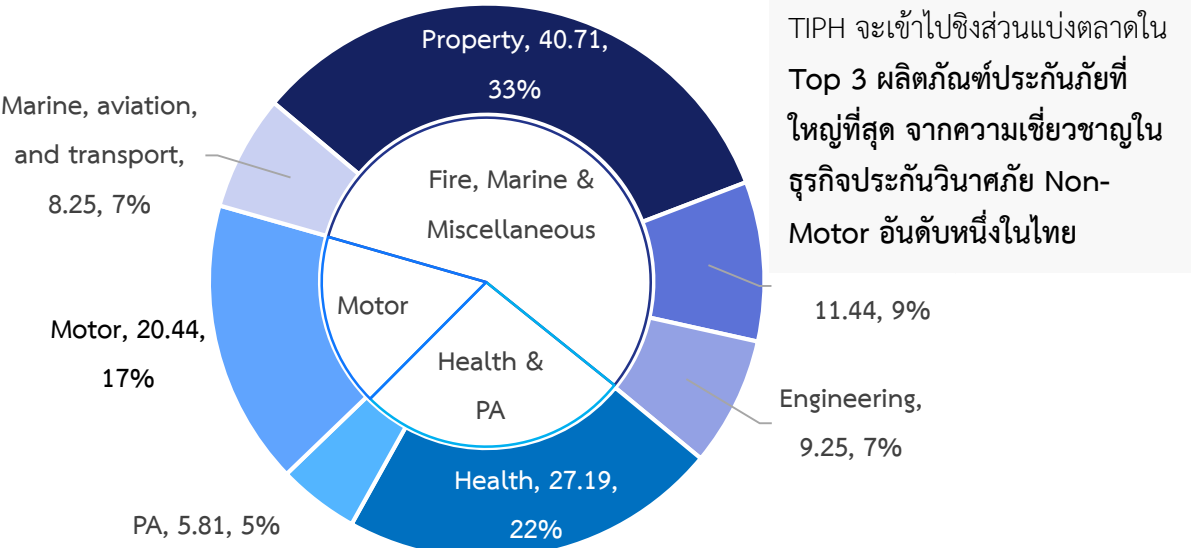
# ธุรกิจประกันภัยในประเทศกัมพูชา

ประเทศกัมพูชามีศักยภาพการเติบโตสูงสุดในการขยายธุรกิจประกันภัย และเหมาะสำหรับการขยายธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศ CLMV เนื่องจากตลาดประกันวินาศภัยเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงหลายปีที่ผ่านมา

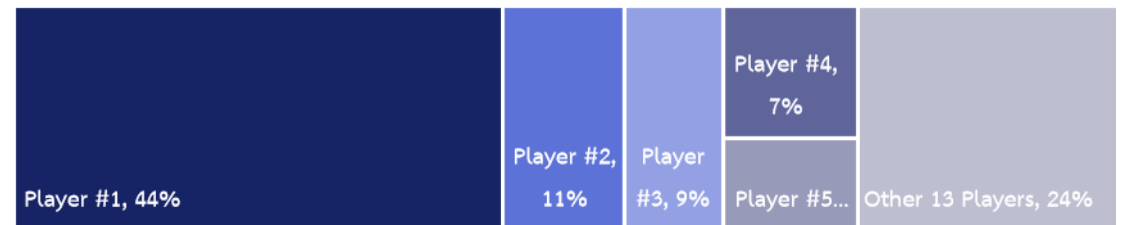


- เศรษฐกิจในประเทศกัมพูชาเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยมีอัตราการเติบโตต่อปี (CAGR) อยู่ที่ 7.79% ระหว่างปี 2015 ถึงประมาณการในปี 2023 ซึ่งถือว่าเป็นหนึ่งในประเทศที่มีเศรษฐกิจที่เติบโตเร็ว
- ในปี 2021 ประเทศกัมพูชามีสัดส่วนเบี้ยประกันภัยเทียบกับ GDP ของประเทศ (penetration rate) อยู่ที่ 0.44% ซึ่งแสดงให้เห็นถึงโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ
- ปัจจุบันกัมพูชามีบริษัทประกันภัยที่ครองตลาดมากกว่า 40% หนึ่งในบริษัท ในขณะที่บริษัทประกันภัยอื่นมีส่วนแบ่งตลาดเป็นสัดส่วนน้อย ทำให้ TIPH มีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด (Barrier to Entry) ต่ำและจะสามารถช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดได้จากประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจประกันวินาศภัยในไทยของ TIP
- TIPH คาดว่าหลังจากการลงทุนในประเทศกัมพูชากายในปีนี้ บริษัทประกันภัยที่จัดตั้งขึ้นใหม่จะสามารถเติบโต และได้ส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จนสามารถขึ้นมาเป็น Top 5 ภายในปี 2027

Non-life GWP in 2021: 123.10 Million USD



ส่วนแบ่งตลาดของ 5 บริษัทประกันภัยที่ใหญ่ที่สุดในกัมพูชา ปี 2021



(Source: Insurance Association of Cambodia)





# ธุรกิจสนับสนุนธุรกิจประกันภัย

# ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทสนับสนุนธุรกิจประกันภัย

ในปี 2023 TIPH ตั้งเป้าหมายให้ทุกบริษัทในกลุ่มธุรกิจสนับสนุนธุรกิจประกันภัยมีรายได้เติบโตไม่น้อยกว่า 50% โดยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ขยายฐานลูกค้า และบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

หน่วย: ล้านบาท	DP Survey and Law			Amity Insurance Broker			TIP Academy		
	Q1/22	Q1/23	% Change	Q1/22	Q1/23	% Change	Q1/22	Q1/23	% Change
รายได้รวม	78.0	83.7	7%	56.8	67.3	19%	4.3	3.5	(19%)
ต้นทุนบริการ	64.4	67.4	5%	50.2	57.5	15%	1.4	1.0	(29%)
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	5.8	7.4	28%	5.6	7.4	31%	2.0	2.4	20%
กำไรสุทธิ	5.9	10.7	81%	0.6	2.6	310%	0.8	0.3	(63%)

# DP Survey & Law : ความคืบหน้าในการดำเนินธุรกิจ



DP Survey & Law ขยายรับงานสำรวจภัยและให้บริการด้านการจัดการสินไหมให้ครอบคลุม Non-Motor

## Existing Business

- งานสำรวจอุบัติเหตุ
- งานผลิตภัณฑ์ธรรม์
- งานตรวจสอบสภาพ
- งานจ้างเหมาและบริการอื่น

## New Business

ขยายการให้บริการธุรกิจเดิม

- งานสำรวจอุบัติเหตุ
- งานผลิตภัณฑ์ธรรม์
- งานตรวจสอบสภาพ
- งานจ้างเหมาและบริการอื่น

ขยายงานสินไหม Non-Motor

ขยายงานประเมินทรัพย์สิน

ขยายงานกฎหมาย

### Legend

- Operating
- Within Y2023

## Survey Application : ขยายการให้บริการเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

Surveyor Platform ครบวงจรสำหรับธุรกิจประกัน

ตั้งเป้า Super Surveyor 500 ราย

- As of Q1'23: Super Surveyor มากกว่า 200 ราย
- As of Q1'23: ไรเตอร์ของพันธมิตร มากกว่า 30 ราย



พร้อมใช้งานแล้ว



งานด้านสำรวจภัยและงานด้านการตรวจสอบสภาพรถยนต์



งานด้านสินไหมทั่วไปสำหรับเคลมทรัพย์สินรายย่อย



FIT Auto



อู่ซ่อมรถยนต์



Robinhood

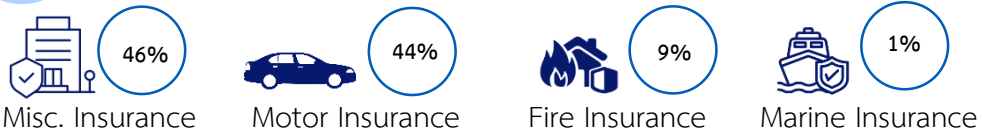
# Amity Insurance Broker : ความคืบหน้าในการดำเนินธุรกิจ



Amity Insurance Broker พร้อมเปิดใช้งาน Insurance Aggregator Platform ภายใน Q3/2023

## Existing Business

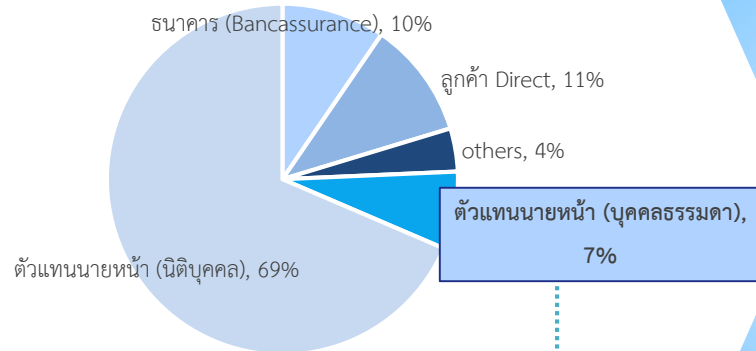
01 สัดส่วนรายได้จากธุรกิจนายหน้าประกันภัย



02 ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ให้กับ 10 บริษัทประกันภัยชั้นนำ

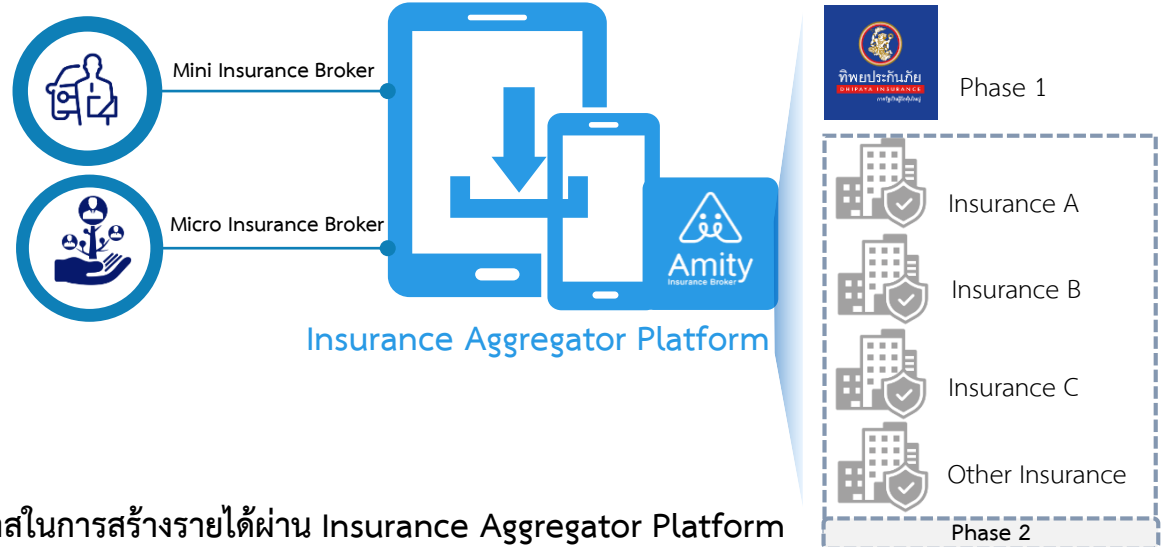


ปี 2022 เบี้ยประกันวินาศภัย 275,505 ล้านบาท จำแนกตามช่องทาง



มูลค่าเบี้ยประกันภัยที่รับผ่านตัวแทนนายหน้า (บุคคลธรรมดา) ~ 19,000 ล้านบาท

## New : Insurance Aggregator Platform



## โอกาสในการสร้างรายได้ผ่าน Insurance Aggregator Platform



รวบรวมตัวแทน/นายหน้าขนาดเล็กทั่วประเทศให้เข้าร่วมเครือข่ายของ Amity และใช้ platform เป็นเครื่องมือในการขายผลิตภัณฑ์ประกันภัย



เพิ่มอำนาจต่อรองค่านายหน้า (commission) ให้กับตัวแทน/นายหน้า โดยมีบริษัทประกันภัยอื่นเข้ามาเป็นพันธมิตรในการรับเบี้ยประกันภัย

# TIP Academy : ความคืบหน้าในการดำเนินธุรกิจ



TIP Academy ประกอบธุรกิจจัดอบรมสัมมนาและพัฒนาบุคลากรครอบคลุมทั้งออฟไลน์และออนไลน์ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งตลอดทั้งห่วงโซ่คุณค่าของ TIPH

## Existing Business

### การอบรมเกี่ยวกับธุรกิจประกันภัย (Professional Skill)



- อบรมหลักสูตรเพื่อต่อใบอนุญาตตัวแทน / นายหน้าประกัน สำหรับประกันชีวิตและประกันวินาศภัยแก่ลูกค้าองค์กรและบุคคลภายนอก ร่วมกับพันธมิตร SkillLane
- ธุรกิจอบรมใบอนุญาตมีมูลค่าตลาด มากกว่า 450 ล้านบาท

### การอบรมเกี่ยวกับ Soft Skill & Hard Skill



- อบรมหลักสูตรเพื่อการบริหารจัดการองค์กร หลักสูตรทางการเงิน โดยเป็นการจัดอบรมแบบ Offline เท่านั้น

## New Business



- พัฒนา E-Learning Platform และร่วมมือกับสถาบันการศึกษาชั้นนำ เพื่อพัฒนาหลักสูตร Soft Skill & Hard Skill , หลักสูตรทางการเงิน รวมถึงออกแบบหลักสูตรตามความต้องการของลูกค้าองค์กร เพื่อขยายช่องทางอบรมทาง Digital มากขึ้น
- อบรมหลักสูตรเพื่อต่อใบอนุญาตนักวิเคราะห์การลงทุน/ผู้แนะนำการลงทุน โดยมีมูลค่าตลาด มากกว่า 350 ล้านบาท
- ให้บริการงานวิจัยและให้คำปรึกษาทางธุรกิจ โดยร่วมมือกับสถาบันการศึกษาที่มีความเชี่ยวชาญด้านงานวิจัย

## ACADEMIC STRATEGIC PARTNERS



ศูนย์บริการวิชาการแห่ง  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์



นิด้าโพล



พิชัยประกันภัย



## New Customers

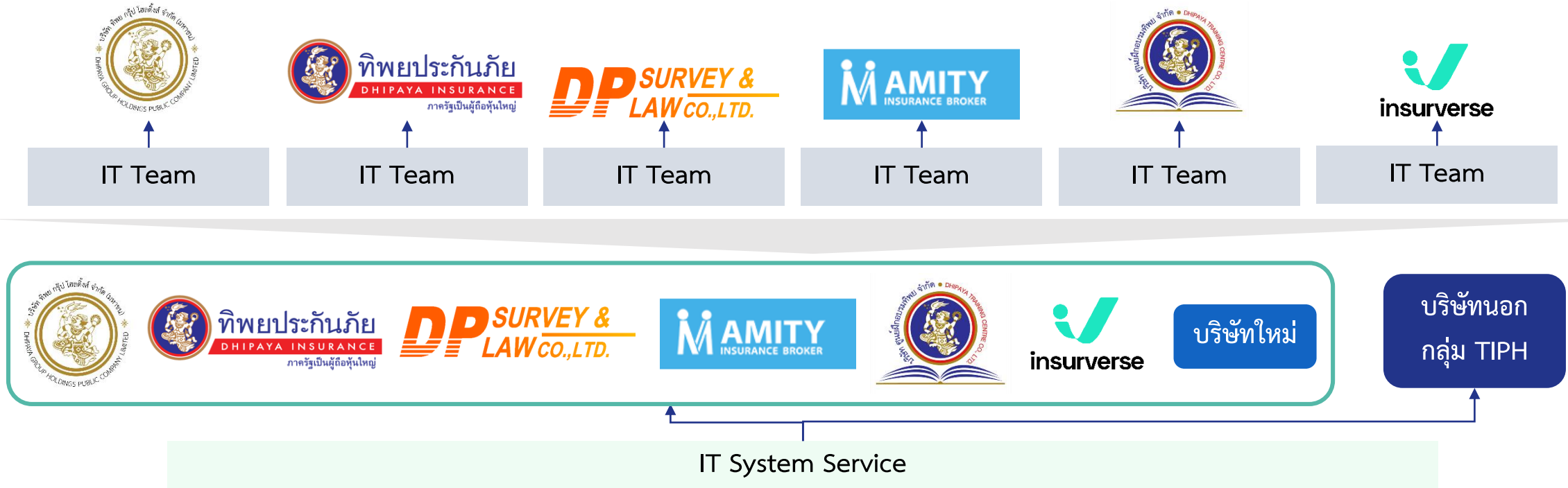


Financial and Investment Professionals



# จัดตั้ง Center of IT excellence เพื่อบริการด้านเทคโนโลยีให้กับบริษัทในกลุ่ม

ให้บริการงานด้าน IT แบบครบวงจร และนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้กับบริษัทในกลุ่ม TIPH ทั้งหมด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และขยายการให้บริการไปยังบริษัทอื่นๆ



แต่ละบริษัทมีส่วนงานด้าน IT เป็นของตนเอง จึงทำให้มีต้นทุน การทำงาน รวมถึงระบบที่ซ้ำซ้อน การจัดตั้ง IT system service จะสร้างประโยชน์ให้ TIPH ดังนี้

- เพิ่มประสิทธิภาพของงานด้าน IT และพัฒนาคุณภาพการให้บริการ ให้เป็นไปตามมาตรฐานเดียวกันทั้งกลุ่ม
- ลดต้นทุนในการให้บริการ ทั้งในส่วนของบุคลากร และทรัพย์สินทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (hardware, software, license)
- ตอบสนองความต้องการด้าน IT ของกลุ่มบริษัทและลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว
- สร้างโอกาสและความยืดหยุ่นในการสร้างรายได้และการลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัย



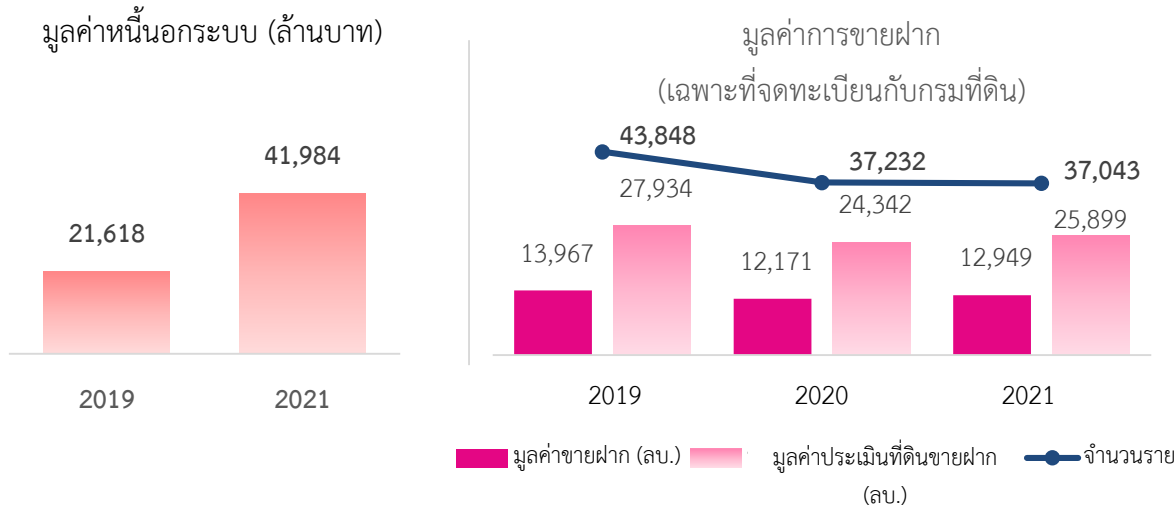
# ธุรกิจอื่น

# Mee Tee Mee Ngern : ความคืบหน้าในการดำเนินธุรกิจ



บริษัทสามารถทำตามเป้าหมายในการขับเคลื่อนภารกิจเชิงสังคมให้ประชาชนสามารถเข้าถึงสินเชื่อด้วยต้นทุนต่ำ จึงได้รับความสนใจจากลูกค้าเป็นจำนวนมากและสามารถขยายพื้นที่ให้บริการสินเชื่อที่ดินทั่วประเทศได้ตามแผน

## Market Opportunity



แนวโน้มการเติบโตของหนี้ในระบบยังคงอยู่ในระดับสูง ซึ่งเป็นโอกาสของ บริษัท มีที่ มีเงิน จำกัด ที่เข้าไปขับเคลื่อนภารกิจเชิงสังคม เพื่อให้ประชาชนสามารถเข้าถึงสินเชื่อด้วยต้นทุนต่ำ เพิ่มสภาพคล่อง ลดปัญหาหนี้ในระบบ และสร้างการแข่งขันที่สมบูรณ์ในตลาดสินเชื่อที่ดินและขายฝาก

“แค่มีที่ ก็มีเงิน”

## สินเชื่อ มีที่ มีเงิน

- ✓ ดอกเบี้ยต่ำ
- ✓ ค่าธรรมเนียมเป็นธรรม
- ✓ รับเงินเต็ม

ดอกเบี้ยเริ่มต้น

**7.25%**

ต่อปี\*

ปลอดชำระเงินต้น

**12**

เดือนแรก\*

วงเงินสูงสุด

**50**

ล้านบาท\*

\*ขอสงวนสิทธิ์ในการพิจารณาสินเชื่อ หลักเกณฑ์และเงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัท มีที่ มีเงิน จำกัด กำหนด

### ความสามารถในการแข่งขันเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

- ✓ อัตราดอกเบี้ยถูกกว่าเมื่อเทียบกับอัตราดอกเบี้ยของคู่แข่งอยู่ที่ ไม่เกิน 15% ต่อปี
- ✓ ช่องทางการจัดจำหน่ายหลากหลาย โดยเครือข่ายพันธมิตรในส่วนของผู้ถือหุ้น

\*Source: GSB, กองแผนงาน กรมที่ดิน, สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม ความต่อเนื่องของข้อมูลทุก 2 ปี



# Mee Tee Mee Ngern : ความคืบหน้าในการดำเนินธุรกิจ



เตรียมจัดตั้งบริษัทใหม่เพื่อประกอบธุรกิจนอนแบงก์ ปล่อยสินเชื่อบุคคล (Personal Loan)  
แก่ลูกค้ารายย่อยผ่านแอปพลิเคชัน หรือ ดิจิทัลเลนดิง

New Business : Personal Loan ภายใน Q3/2023



Joint Venture วงเงิน 10,000-30,000 บาท/ราย



อัตราดอกเบี้ย ~ 20%

## Key Revenue Driver



ความต้องการสินเชื่อโดยรวมเพิ่มขึ้นตามแนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ โดยเฉพาะสินเชื่อธุรกิจและสินเชื่อภาคครัวเรือน



อนุมัติไวผ่าน Application



ปล่อยสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำ



ฐานข้อมูลลูกค้ากว่า 13 ล้านราย



ตั้งเป้าปล่อยสินเชื่อช่วงแรก 100,000 ราย

## Redesign the Industry, Embrace the Future Changes

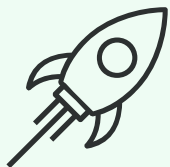


### Profitable Growth

เน้นลงทุนในช่วง Growth Stage ของธุรกิจที่สามารถสร้างกำไรได้ทันที (Quick-win) ผ่านการ M&A



- ศึกษากลุ่มเป้าหมาย Healthcare, Automotive, Future Trend Business Sector



- สร้าง New S-Curve หรือ Synergy เพื่อสนับสนุนธุรกิจหลัก



### Innovation & Digital Transformation



- ลงทุนหรือจับมือกับพันธมิตร (Partnership/ JV Opportunity) ทางด้านนวัตกรรมหรือเทคโนโลยี



- จัดทำ Shared Service ของกลุ่ม เพื่อให้เกิดมาตรฐานและลดต้นทุนในการดำเนินงาน เช่น center of excellence of IT

# TIPH : การกำกับดูแลและการบริหารเงินทุนของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

## การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม (Governance)

- มีการกำหนดนโยบายกำกับดูแลและบริหารจัดการบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก
- มีการแต่งตั้งกรรมการผู้แทนจาก TIPH ไปดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนการถือหุ้น และกำหนดบทบาทหน้าที่ของกรรมการผู้แทนอย่างชัดเจน
- มีการติดตามและรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม และผลการปฏิบัติตามนโยบายกำกับดูแลฯ ต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท TIPH เป็นประจำทุกไตรมาส



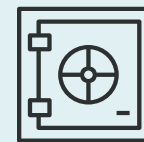
## การบริหารเงินทุน (Capital Management)

การบริหารเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

- จัดหาต้นทุนทางการเงินที่มีต้นทุนต่ำผ่านการออกหุ้นกู้โดย TIPH มี Credit Rating ที่ AA



- จัดตั้ง Group Treasury เพื่อบริหารสภาพคล่องของบริษัทในกลุ่มให้เกิดประโยชน์สูงสุด



ความคืบหน้าการออกหุ้นกู้

- บริษัทฯ ได้ทำ roadshow กับนักลงทุนในวันที่ 11 พฤษภาคม ที่ผ่านมา และคาดว่าจะเสนอขายภายในเดือนกรกฎาคม



# Q&A



## IMPORTANT DISCLAIMER:

The Information contained in this document is intended only for presentation purposes. Such information is subject to change without notice, its accuracy is not guaranteed and it may not contain all material information concerning the company.

In addition, the information contains projections and forward-looking statements that reflect the company's current views with respect to future events and financial performance.

These views are based on assumptions subject to various risks. No assurance can be given that future events will occur, that projections will be achieved, or that the company's assumptions are correct.

Actual results may differ materially from those projected.

# TIPH



# THANK YOU

Dhipaya Group Holdings Public Company Limited  
1115 Rama 3 Rd., Chong Nonsi, Yannawa, Bangkok 10120

## **Investor Relations Contact**

Tel: 02-239-2200 Ext. 2878

Email: [ir@dhipayagroup.co.th](mailto:ir@dhipayagroup.co.th)