



งานบริษัทจดทะเบียนพบนักลงทุน (Opportunity Day) บริษัท ทิพย กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

ภาพรวมธุรกิจและผลการดำเนินงาน ไตรมาส 4/2565

9 มีนาคม 2566



หัวข้อการนำเสนอ

1. ภาพรวมอุตสาหกรรมประกันภัย

2. ผลการดำเนินงาน ปี 2022

- ผลการดำเนินงานของทิพยประกันภัย
- ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทสนับสนุนธุรกิจประกันภัย

3. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ปี 2023



ภาพรวมอุตสาหกรรมประกันภัย

- เบี้ยประกันภัยรับของอุตสาหกรรมประกันวินาศภัย เด็บโต 9,607 ล้านบาท +3.6% YoY
- TIP มีเบี้ยประกันภัยรับเด็บโต 3,177 ล้านบาท +11.0% YoY
- TIP มีส่วนแบ่งทางการตลาด Non-Motor 24,908 ล้านบาท เป็นอันดับที่ 1 เด็บโต 1,927 ล้านบาท +8.4%



ผลการดำเนินงานของไตรมาส 4/2022

- TIP มีกำไรจากการรับประกันภัยเด็บโตอย่างแข็งแกร่ง เพิ่มขึ้น 277 ล้านบาท +42.1% YoY
- TIP มีกำไรสุทธิเด็บโต 224 ล้านบาท +107.8% YoY



ผลการดำเนินงานในปี 2022

- TIP มีกำไรจากการรับประกันภัยลดลง 733 ล้านบาท -22.4% YoY
- TIP มีกำไรสุทธิลดลง 605 ล้านบาท -32.8% YoY สาเหตุหลักมาจากการจ่ายค่าสินไหมทดแทนของกรมธรรม์ประกันภัยโควิด ซึ่งเป็น One-Off Event
- DP Survey, Amity, TIP Academy มีกำไรสุทธิรวม 44 ล้านบาท

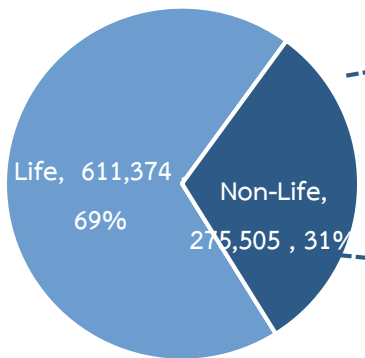


ภาพรวมอุตสาหกรรมประกันภัย

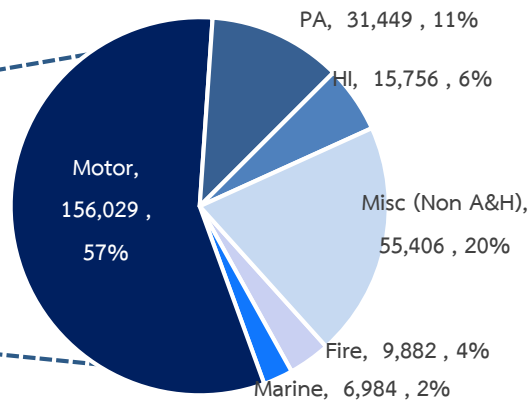
ภาพรวมอุตสาหกรรมประกันภัย ปี 2022

เบี้ยประกันวินาศภัย ปี 2022 มีมูลค่า 275,505 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +3.6% TIP มีเบี้ยประกันภัยรับ 32,147 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +10.8% YoY โดยเป็น Top Gainer 3 ปีติดต่อกัน (2020-2022) และเติบโตมากกว่า 3 เท่าของอุตสาหกรรม

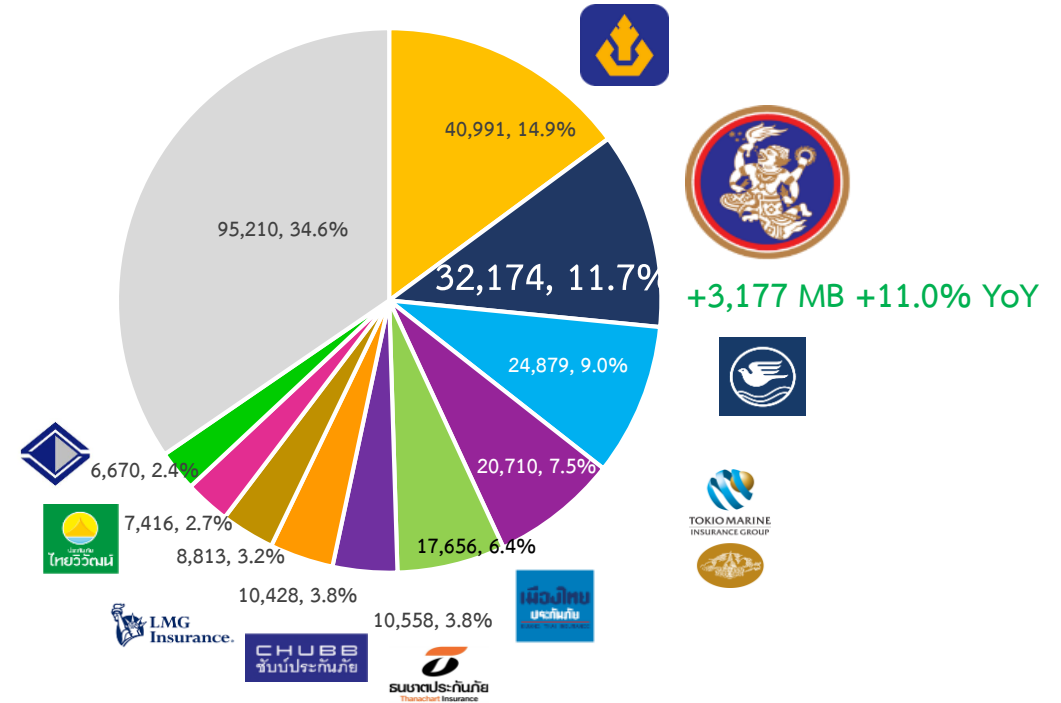
Thailand Premium 2022
886,879 MB +0.8% YoY



Non-Life Direct Premium 2022 by Product
275,505 MB +3.6% YoY



TOP 10 Non-Life Direct Premium 2022



บริษัทประกันวินาศภัย 10 อันดับแรก มีส่วนแบ่งตลาดรวม 65.4% โดยมีการเปลี่ยนแปลงผู้เล่นรายใหญ่บางรายที่ได้รับผลกระทบจากโควิด

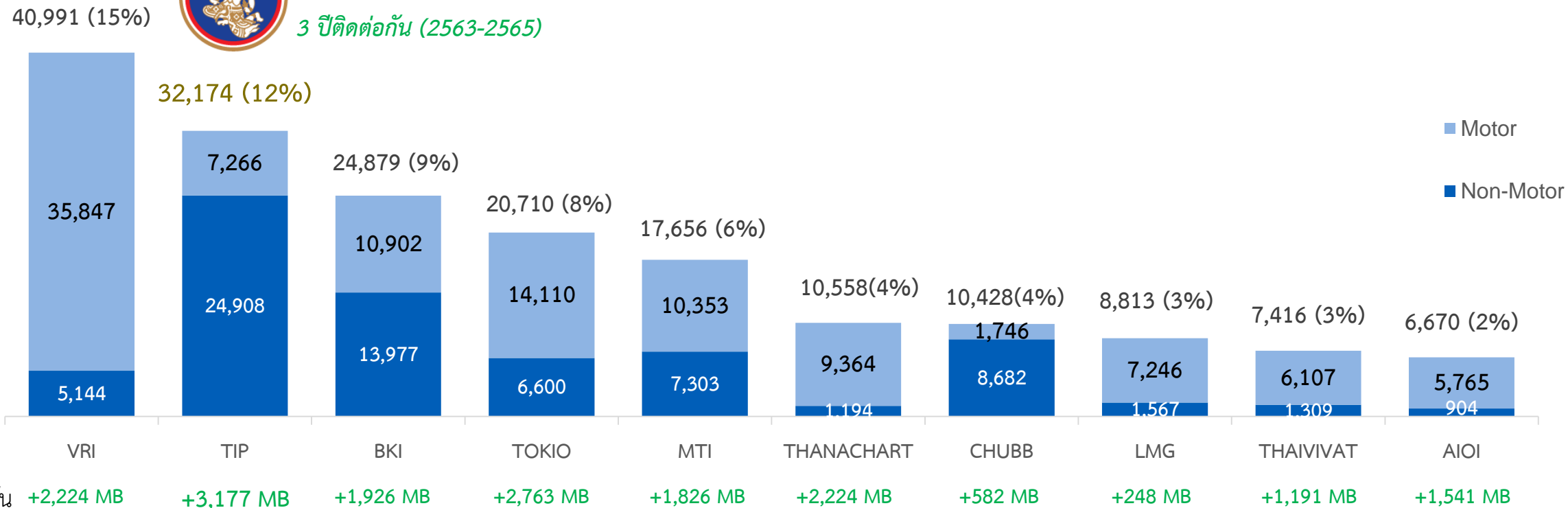
ส่วนแบ่งทางการตลาดของอุตสาหกรรม ปี 2022

TIP ยังคงเป็นผู้นำในธุรกิจประกันวินาศภัย Non-Motor โดยมีเบี้ยประกันภัยเป็นอันดับ 1 และ TIP มีเบี้ยประกันภัยเพิ่มขึ้น 3,177 ล้านบาท (TOP GAINER)

หน่วย: ล้านบาท
(ส่วนแบ่งทางการตลาด %)



TOP GAINER No.1
3 ปีติดต่อกัน (2563-2565)



เบี้ยประกัน
เพิ่มขึ้น

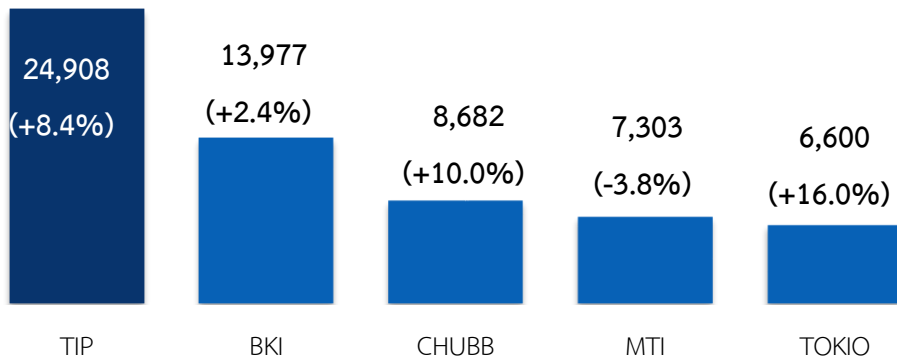
ส่วนแบ่งทางการตลาดประเภท Non-Motor ปี 2022



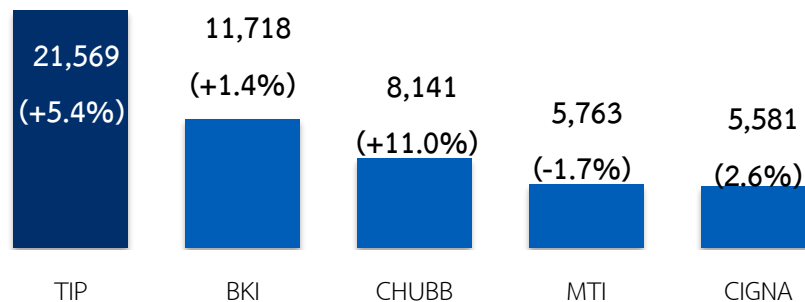
หน่วย: ล้านบาท
(สัดส่วนการเติบโต % เทียบกับ 2021)



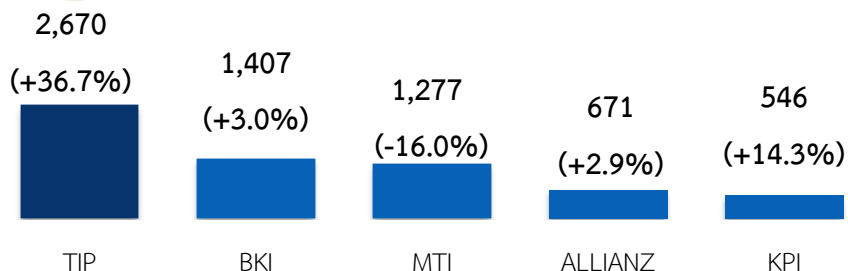
อันดับ 1: ประกันวินาศภัยประเภท Non-Motor
TIP เติบโต +8.4% เทียบกับอุตสาหกรรมเติบโต +2.7%



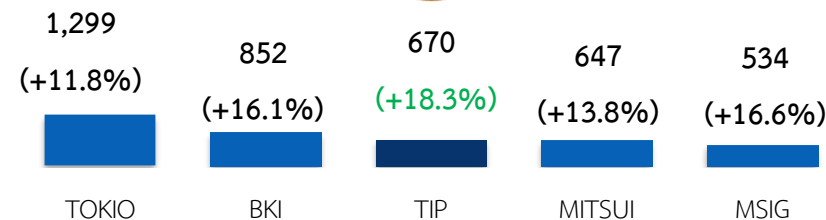
อันดับ 1: ประกันภัยเบ็ดเตล็ด
TIP เติบโต +5.4% เทียบกับอุตสาหกรรมเติบโต +2.4%



อันดับ 1: ประกันอัคคีภัย
TIP เติบโต +36.7% เทียบกับอุตสาหกรรม +0.9%



อันดับ 3: ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง*
TIP เติบโต +18.3% สูงสุดเทียบกับอุตสาหกรรม +10.5%



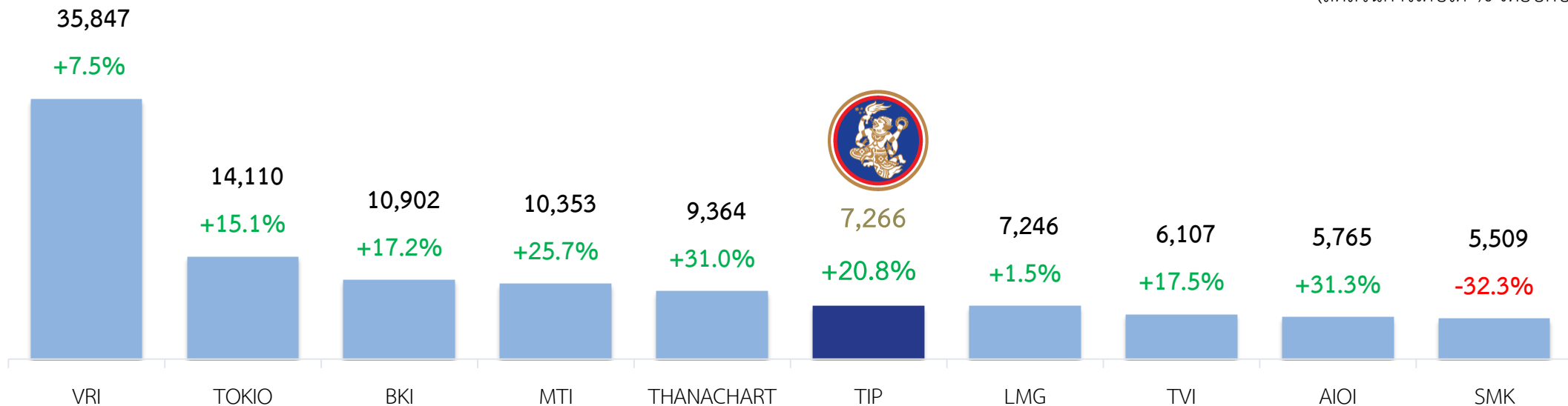
*Y2021 Marine Ranking No.5

ส่วนแบ่งทางการตลาดประเภท Motor ปี 2022

TIP มีเบี้ยประกันภัยรถยนต์ 7,266 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,251 ล้านบาท หรือ 20.8% โดยมีส่วนแบ่งการตลาด 4.7% คิดเป็นอันดับ 6 โดยขึ้นจากอันดับ 9 ในปี 2021

หน่วย: ล้านบาท

(สัดส่วนการเติบโต % เทียบกับ 2021)



TIP จะเติบโตในธุรกิจประกันภัยรถยนต์อย่างระมัดระวัง โดยกำหนดเบี้ยประกันภัยให้เหมาะสมกับความเสี่ยง (Risk-Based Pricing) เพื่อรักษาอัตรากำไร และกำหนดให้มีเบี้ยประกันภัยรถยนต์ไม่เกิน 30% ของเบี้ยประกันภัยรับของบริษัท

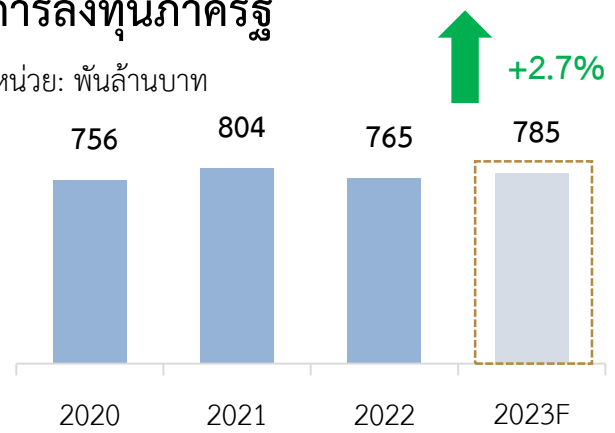
แนวโน้มและปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ส่งเสริมธุรกิจประกันวินาศภัยปี 2023

คาดการณ์ GDP growth ในปี 2023 อยู่ระหว่าง 2.7-3.7% โดยอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยจะเติบโตตามทิศทางของเศรษฐกิจ โดยเฉลี่ยจะเท่ากับ 1-2 เท่าของ GDP growth อันมีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวของการลงทุนภาครัฐและเอกชน การส่งออก อุตสาหกรรมยานยนต์ และจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ



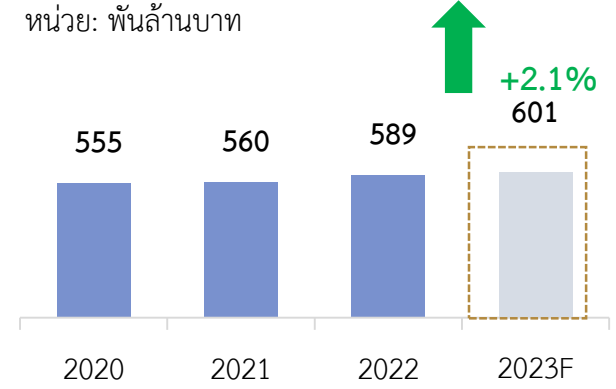
การลงทุนภาครัฐ

หน่วย: พันล้านบาท



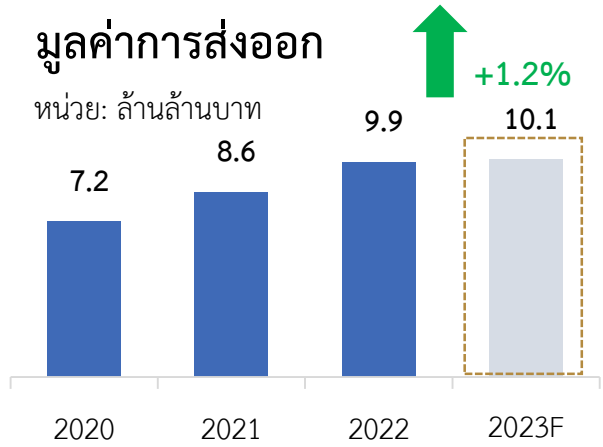
การลงทุนภาคเอกชน

หน่วย: พันล้านบาท



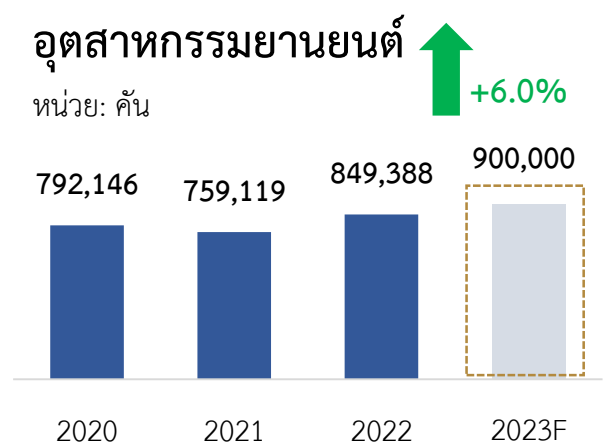
มูลค่าการส่งออก

หน่วย: ล้านล้านบาท



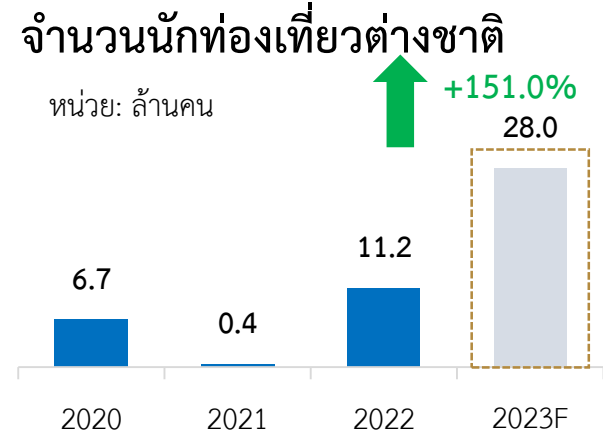
อุตสาหกรรมยานยนต์

หน่วย: คัน



จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ

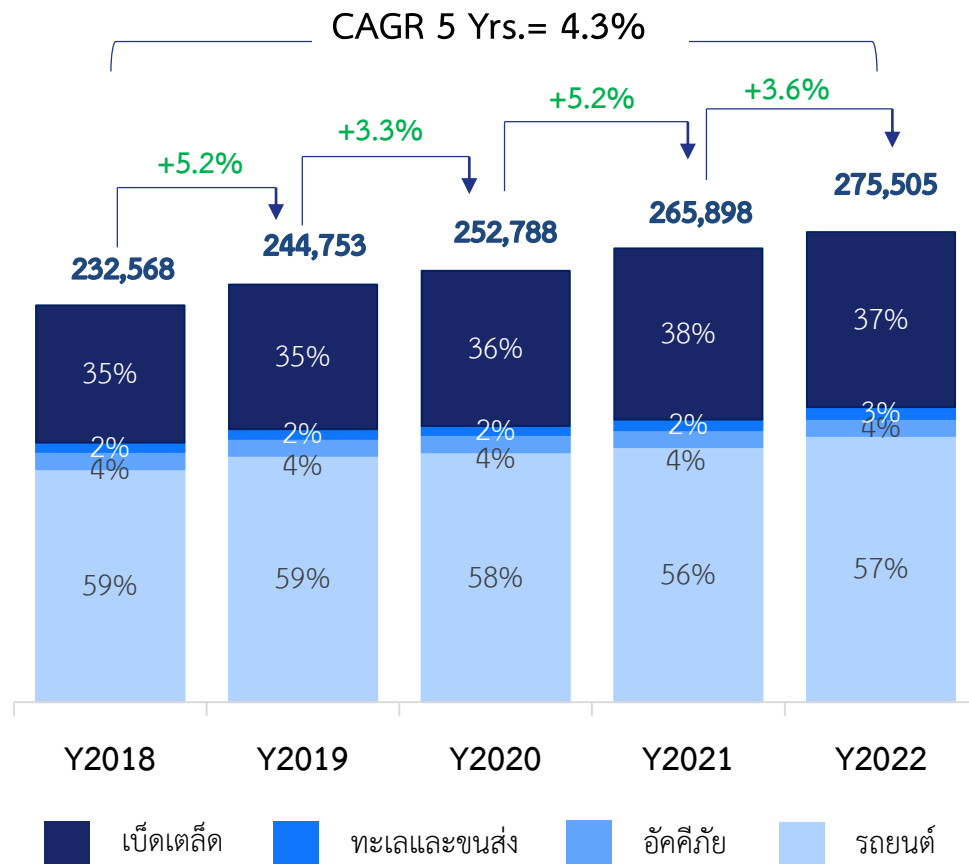
หน่วย: ล้านคน



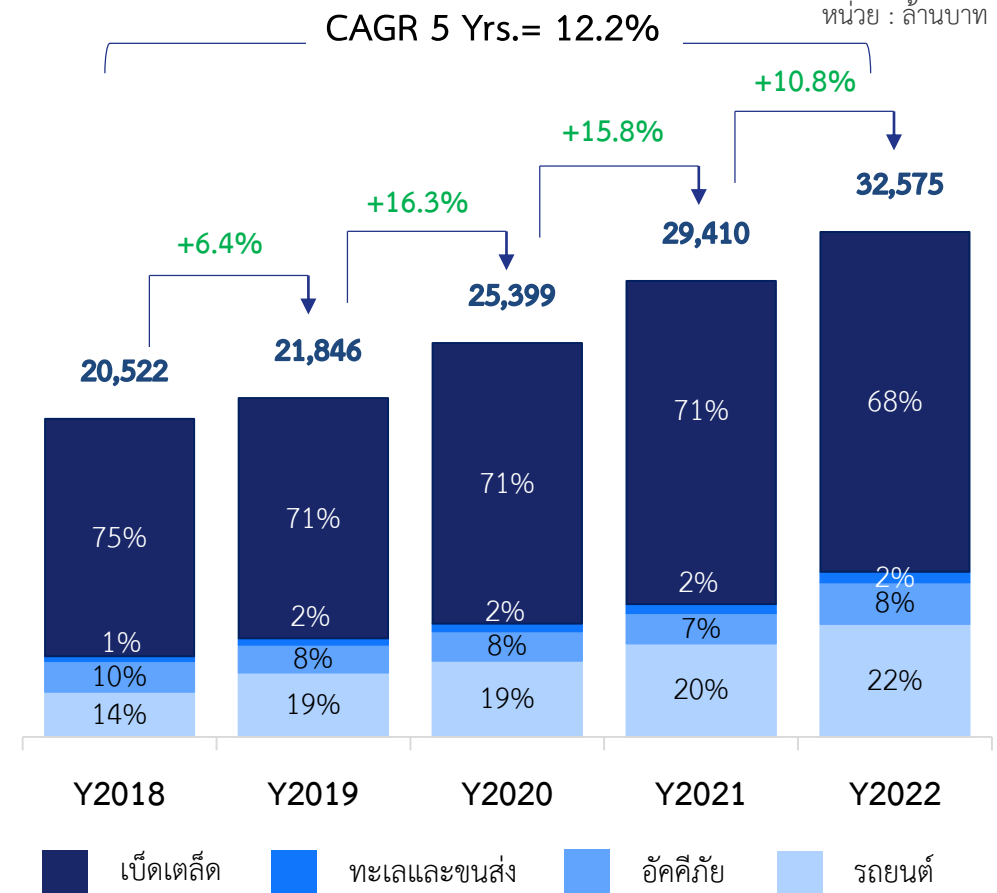
ประมาณการเบี้ยประกันวินาศภัย ปี 2023 ของอุตสาหกรรม เทียบกับ TIP

OIC ประเมินว่าเบี้ยประกันวินาศภัยในปี 2023 จะเติบโต 2.1-4.1% ขณะที่สมาคมประกันวินาศภัยไทย ประเมินว่า เบี้ยประกันวินาศภัยในปี 2023 จะเติบโต 4.5-5.0% โดย TIP มีศักยภาพในการเติบโต 1.5 - 2 เท่าของอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรม



ทิพยประกันภัย (TIP)





ผลการดำเนินงานของทพยประกันภัย

ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

หน่วย: ล้านบาท	ปี		+(-)%	ไตรมาส		+(-)%
	2022	2021		4/2022	4/2021	
เบี้ยประกันภัยรับ	32,575	29,410	10.8%	10,785	10,012	7.7%
ค่าสินไหมทดแทนสุทธิ	7,208	5,460	32.0%	1,689	1,626	3.9%
กำไรจากการรับประกันภัย	2,534	3,267	(-22.4)%	934	657	42.1%
กำไรจากการลงทุนสุทธิ	693	864	(-19.7)%	139	141	(-1.4)%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,024	1,975	2.5%	635	576	10.2%
กำไรสุทธิ	1,238	1,843	(-32.8)%	432	208	107.8%

Key highlight ปี 2022 เทียบกับ ปี 2021

- เบี้ยประกันภัยรับเพิ่มขึ้น 10.8% YoY
- ค่าสินไหมทดแทนสุทธิเพิ่มขึ้น 32.0% สาเหตุหลักมาจากผลกระทบจากค่าสินไหมทดแทนของกรมธรรม์ประกันภัยโควิด ซึ่งเป็น one-off event และได้สิ้นสุดลงแล้วในปีที่ผ่านมา
- กำไรจากการลงทุนสุทธิลดลง 19.7% ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับสถานะการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นเพียง 2.5% เทียบกับการเติบโตของเบี้ยประกันภัยที่เติบโต 10.8%

เบี่ยประกันภัยรับในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ของประกันวินาศภัย

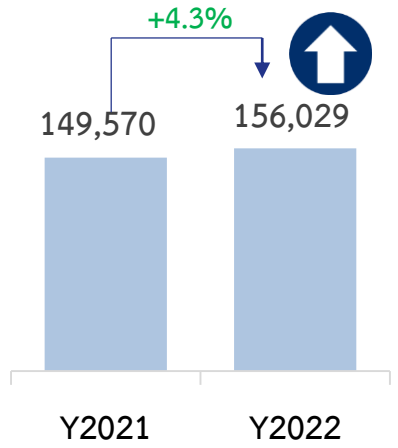
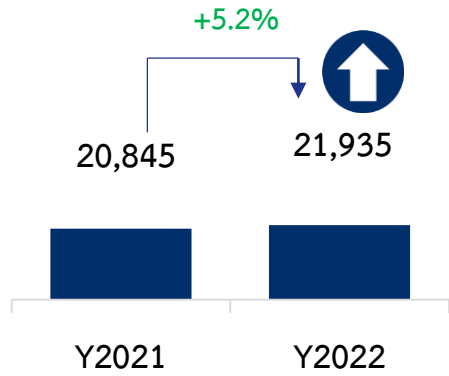
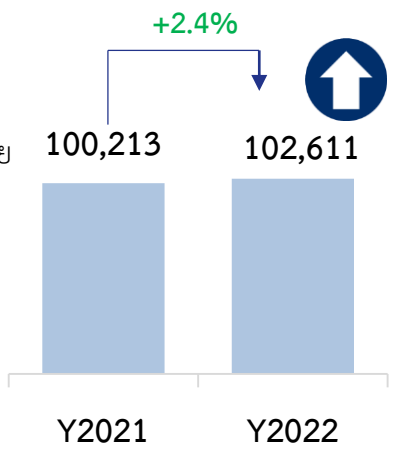
เบี่ยประกันภัยรับของ TIP เติบโตมากกว่าอุตสาหกรรมในทุกผลิตภัณฑ์

การประกันภัยเบ็ดเตล็ด

การประกันภัยรถยนต์

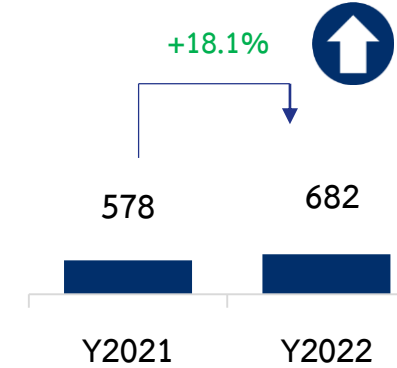
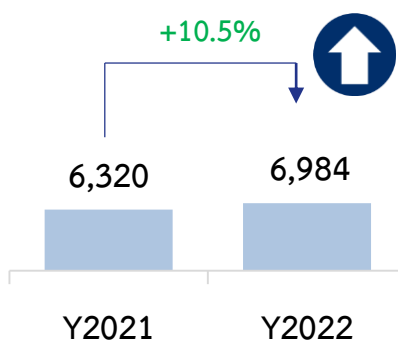
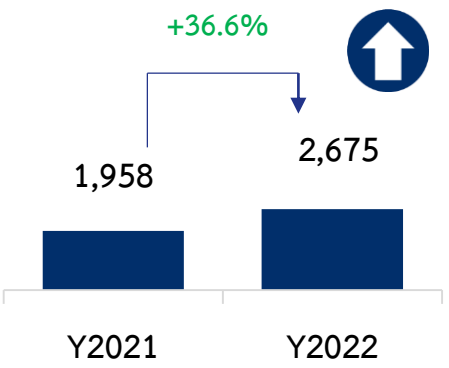
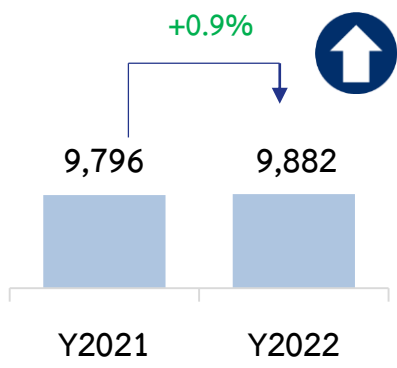
หน่วย : ล้านบาท

■ อุตสาหกรรม
■ ทิพยประกันภัย



การประกันอัคคีภัย

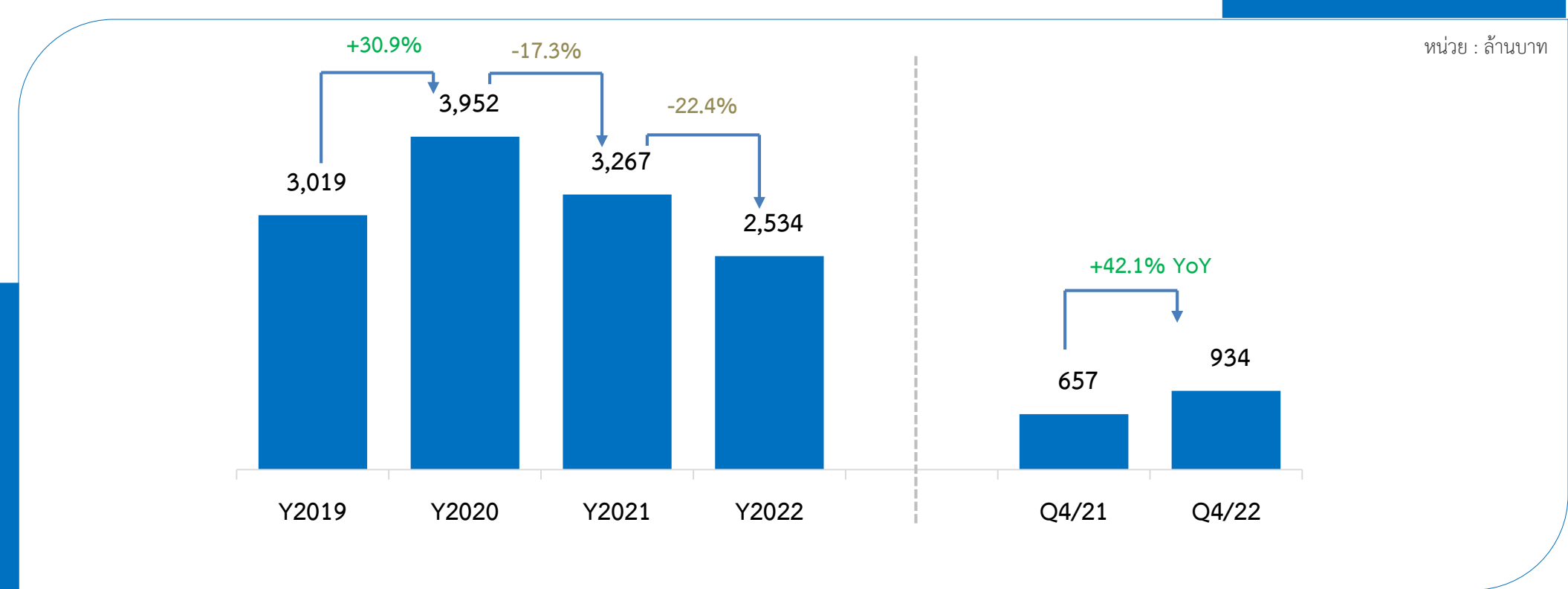
การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง



ผลการดำเนินงานของ บมจ. ทิพยประกันภัย

กำไรจากการรับประกันภัยในปี 2022 เท่ากับ 2,534 ล้านบาท ลดลง 22.4% โดยสาเหตุหลักมาจากผลกระทบจากค่าสินไหมทดแทนของกรมธรรม์ประกันภัยโควิด ซึ่งได้สิ้นสุดลงแล้วในปีที่ผ่านมา

กำไรจากการรับประกันภัย

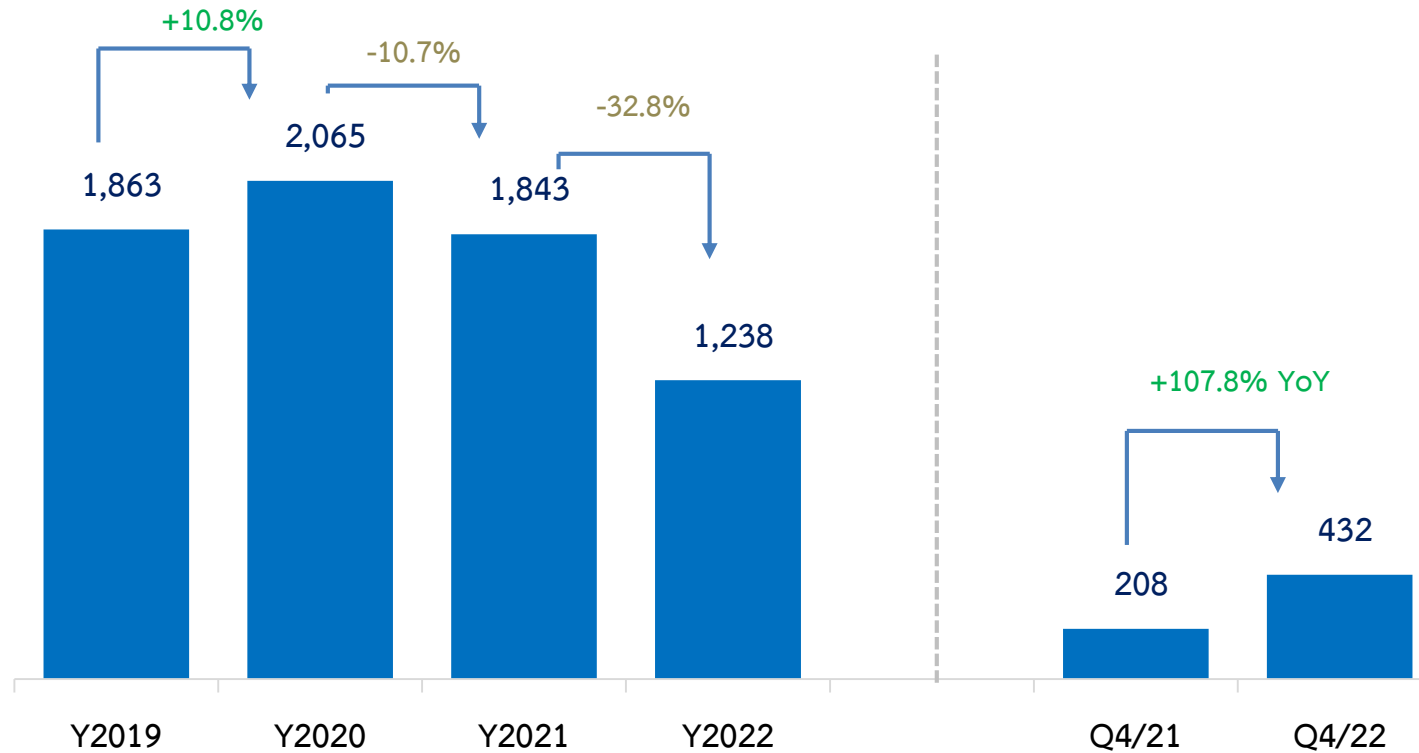


ผลการดำเนินงานของ บมจ. ทิพยประกันภัย

กำไรสุทธิในปี 2022 เท่ากับ 1,238 ล้านบาท ลดลง 32.8% สาเหตุหลักมาจากค่าสินไหมจากกรรมวิธีโควิด และกำไรจากการลงทุนสุทธิลดลง

กำไรสุทธิ

หน่วย : ล้านบาท





ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทสนับสนุนธุรกิจประกันภัย

ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทสนับสนุนธุรกิจประกันภัย

TIPH รับรู้รายได้และผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มธุรกิจสนับสนุนประกันภัยทั้ง 3 บริษัท ตั้งแต่ Q2/2022

หน่วย: ล้านบาท	ปี 2022		
	DP Survey and Law	Amity Insurance Broker	TIP Academy
รายได้จากการให้บริการ	325	358	25
รายได้อื่น	5	7	0
รายได้รวม	330	365	25
ต้นทุนบริการ	(273)	(314)	(9)
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(27)	(29)	(9)
กำไรสุทธิ	24	15	5

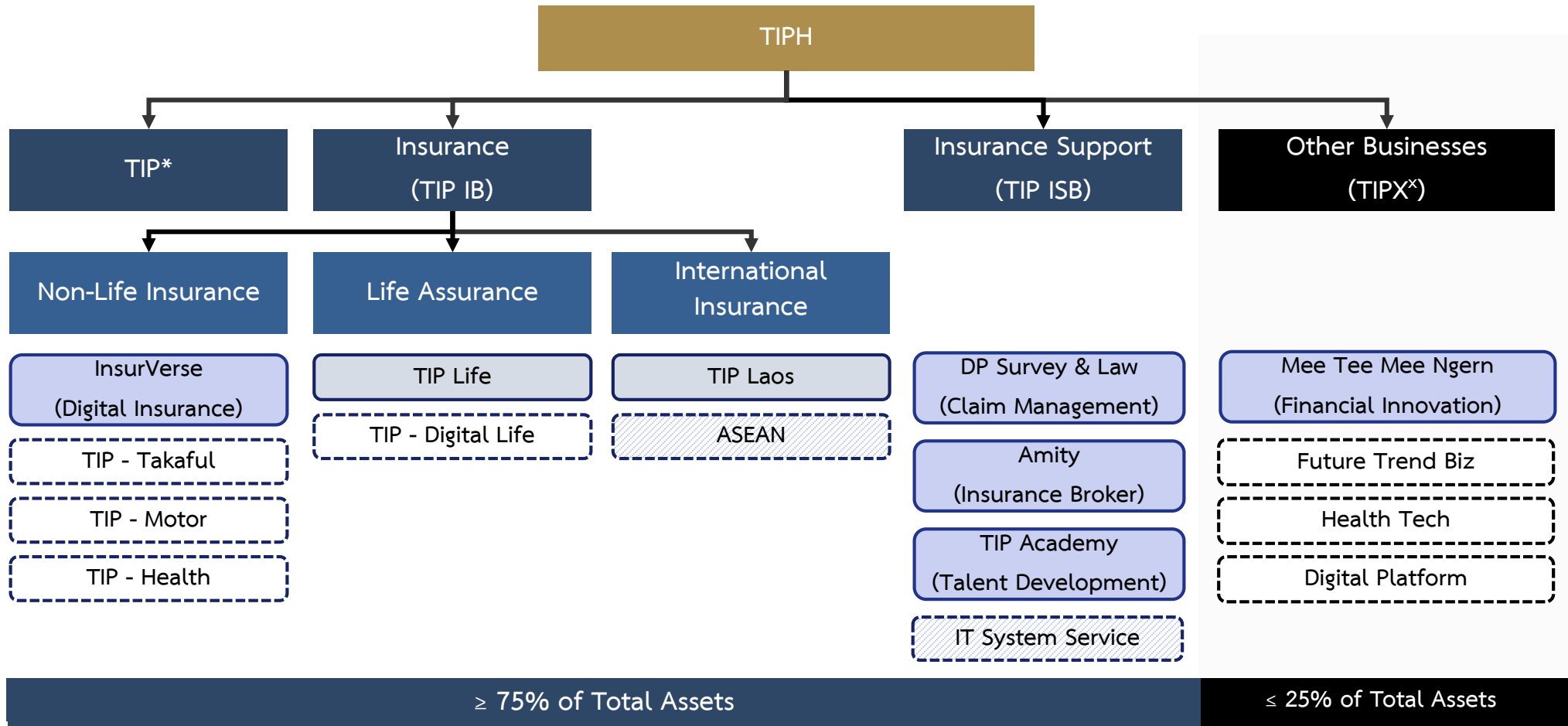
ผลการดำเนินงานในปี 2022 ของทุกบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มธุรกิจสนับสนุนประกันภัยมีกำไรสุทธิทุกบริษัท โดยมีกำไรสุทธิรวม 3 บริษัท 44 ล้านบาท และในปี 2023 บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายให้ทุกบริษัทในกลุ่มธุรกิจสนับสนุนธุรกิจประกันภัยเติบโตไม่น้อยกว่า 50% โดยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ขยายฐานลูกค้า และบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ



กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ปี 2023

โครงสร้างธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

TIPH เป็นบริษัทโฮลดิ้งส์แรกในกลุ่มประกันภัยวินาศภัย ที่ปรับโครงสร้างธุรกิจเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับกลุ่มบริษัทฯ



Legend

- Operating
- Under studying
- Within 5-year plan

*Remarks: TIP, as core company of the group, is held directly by TIPH

TIPH: ทิศทางและกลยุทธ์ปี 2023

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

Capital Management & Financial Optimization

การบริหารเงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ:

- จัดหาต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมผ่านการออกหุ้นกู้โดย TIPH มี Credit Rating ที่ AA
- จัดตั้ง Group Treasury เพื่อบริหารสภาพคล่องของบริษัทในกลุ่มให้เกิดประโยชน์สูงสุด

Innovation & Digital Transformation

- ลงทุนหรือจับมือกับพันธมิตร (Partnership/ JV Opportunity) ทางด้านนวัตกรรมหรือเทคโนโลยี
- จัดทำ Shared Service ของกลุ่มเพื่อให้เกิดมาตรฐานและลดต้นทุนในการดำเนินงาน เช่น center of excellence of IT

3 ปัจจัยสนับสนุนการปฏิบัติตามแผนกลยุทธ์

พัฒนาบุคลากร

สร้างแบรนด์และเครือข่ายที่แข็งแกร่ง

มุ่งมั่นด้านความยั่งยืน

TIP: ทิศทางและกลยุทธ์ปี 2023

Moving Towards Next Generation Insurer : Next Level of Value Creator

To Strengthen Leadership Position Scale up & Optimize

Miscellaneous Non A&H



Power Plant



Petrochemical



Mega Project



Infrastructure



Aviation

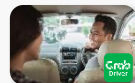
Fire



Motor



Electric Vehicle



Passenger Commercial Rider



Zoning Pricing



Value-for-Money

A&H



Marine



- Leverage Data & Underwriting Expertise: Risk - Based Pricing, Utilizing Underwriting Capacity
- Operational Efficiency Enhancement
- Risk Monitoring & Portfolio Rebalancing

To Establish "lifetime" Customers Transform Journey

Omni Access & More

Personalized Experience



Superior Experience



Virtual Claim Consultant

To Accelerate Sustainable Future Pioneer & Empower

Pioneer New Green

Business Model

- Green Insurance
 - EV Motor
 - Solar Rooftop
 - Weather Parametric

Empower Resiliency &

Productivity



Green Insurance Service

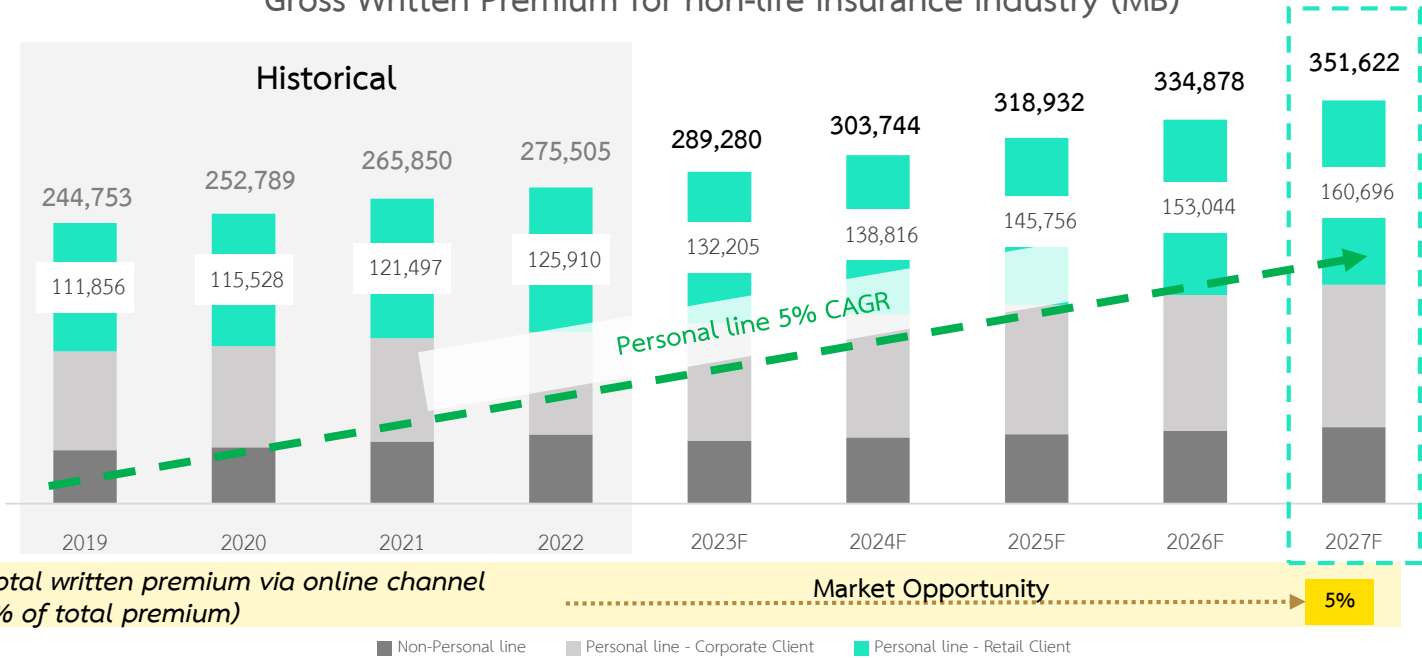


ธุรกิจประกันภัย: InsurVerse - ทิศทางและกลยุทธ์ปี 2023



InsurVerse: The New Era of Insurance Company

Gross Written Premium for non-life insurance industry (MB)



Market Opportunity

- In 2022, Total Industry Premium = 275,505 MB (CAGR 5%), Retail Personal Line Premium around 46%
- In 2027F, Estimated industry premium = 351,622 MB and estimated Personal Line Premium for retail customer = 160,696 MB
- Estimated Digital Insurance's GWP in 2027F > 8,000 MB (Assuming only 5% of total personal line for digital native & adaptive customer premium)

2023 Product Launch

Personal Line

(on-the-shelf, simple insurance product)



Auto



Personal Accident



Travel



Health

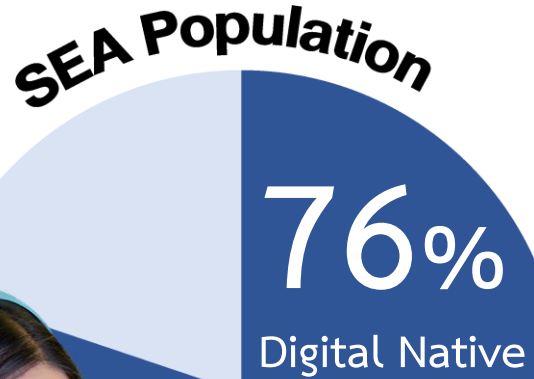


InsurVerse target to launch the first product via online platform by Q2/2023

ธุรกิจประกันภัย: InsurVerse - ทิศทางและกลยุทธ์ปี 2023



InsurVerse: The New Era of Insurance Company

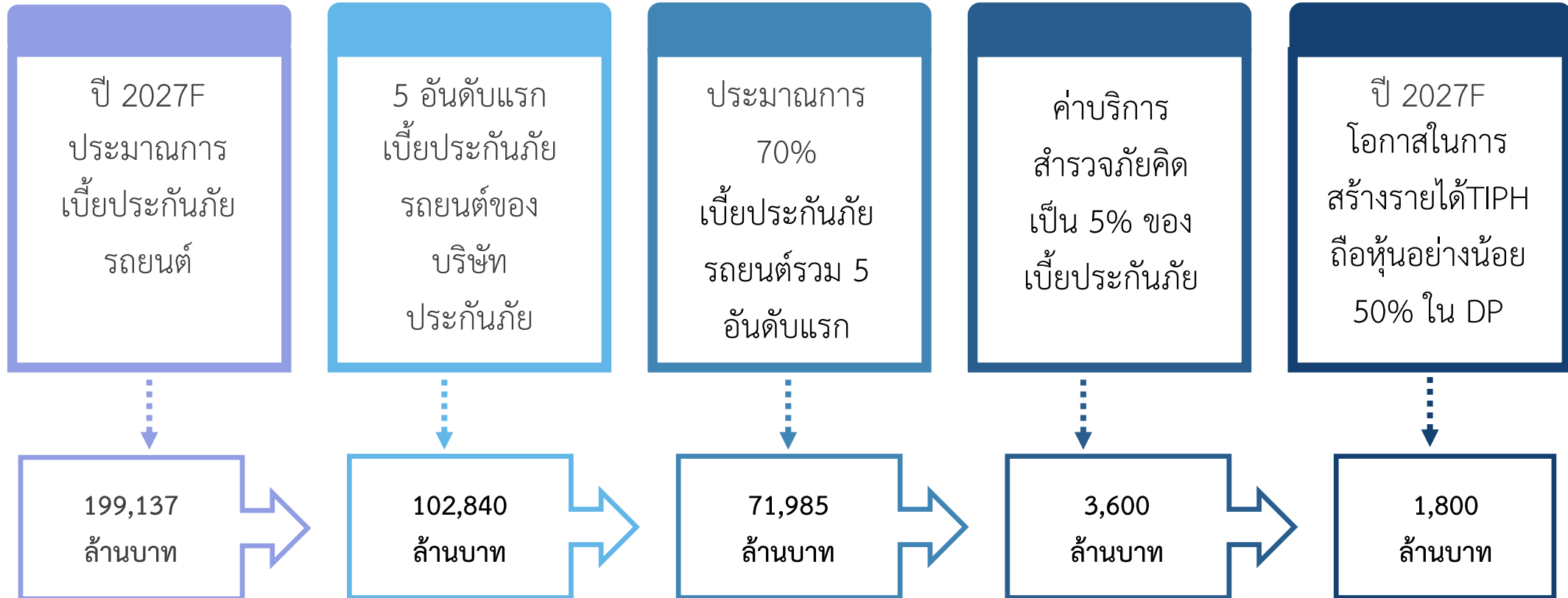


Digital Native Segmentation

Income	Age	Consumer Demographic	
High	All Ages	Affluent Users	18% <ul style="list-style-type: none"> Adopted e-commerce than suburban users Affordable subscription plan Hold multiple products
Middle	18-29	Young Digital Native	11% <ul style="list-style-type: none"> Embrace convenience and easy access
Middle	30+	Metro Mainstream	18% <ul style="list-style-type: none"> Use transport services Likely to own a family car Embrace convenience and easy access
Low	All Ages	On A Budget Users	11% <ul style="list-style-type: none"> 50% plan to travel within the country in 2023
All Income Levels	All Ages	Sub-urban Users	41% <ul style="list-style-type: none"> More affordable digital services Offering basic plans Lowering the price

ธุรกิจสนับสนุนธุรกิจประกันภัย: แผนงานของ ดีพี เซอร์เวย์ แอนด์ลอร์ว่

Survey Super App: Market Opportunity



MOU ร่วมกับพันธมิตรในเดือน ธ.ค. ปี 2022 โดยขยายการใช้งานผ่าน survey super app ไปยัง Rider ของพันธมิตร และพร้อมรับงานสำรวจภัยจากบริษัทประกันในอุตสาหกรรม

ธุรกิจสนับสนุนธุรกิจประกันภัย: แผนงานของ ดีพี เซอร์เวย์ แอนด์ ลอว์

DP Survey เป็นอันดับ 1 ในธุรกิจสำรวจภัย พร้อมรับรู้รายได้จากแผนการดำเนินงานใหม่ตั้งแต่ Q1/2023

Pre-Insurance Survey

การตรวจสภาพรถโดยช่างผู้เชี่ยวชาญใกล้บ้านลูกค้า

ประมาณการรถยนต์
ที่เข้าตรวจสภาพรถยนต์ต่อ
ปีจำนวน 750,000 คัน

มูลค่าค่าบริการตรวจสภาพ
รถทั้งตลาด 282 ล้านบาท

เป้าหมายส่วนแบ่งทาง
การตลาดปี 2023
10% หรือ 28 ล้านบาท



ร่วมมือกับบริษัทพันธมิตรด้านตรวจสภาพรถ
เพื่อเป็นศูนย์บริการให้ลูกค้าเข้ารับการตรวจสภาพรถยนต์โดยผู้เชี่ยวชาญ



ตรวจสภาพรถผ่านแพลตฟอร์ม

มีการพัฒนาระบบและเตรียมความพร้อมของบุคลากรทุกสาขาของบริษัท
พันธมิตร และพร้อมให้บริการแก่ลูกค้า



วางแผนขยายบริการให้ครอบคลุมทุกพื้นที่

บริษัทได้ขยายบริการตรวจสภาพรถโดยร่วมมือกับพันธมิตรที่มีความชำนาญ
ด้านรถยนต์เพิ่มขึ้น รวมทั้งผ่านเครือข่าย Rider ของพันธมิตร



MOU ร่วมกับพันธมิตรในเดือน ธ.ค.



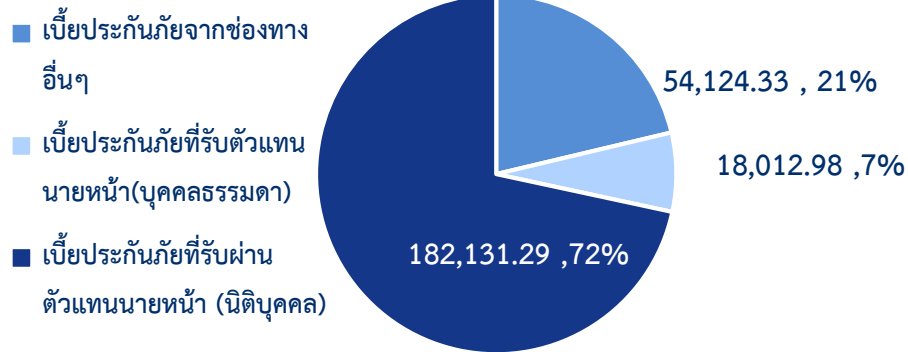
Insurance Supported Business: แผนงานของอะมิตี้ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์



เบี้ยประกันวินาศภัยในปี 2021 จำแนกตามช่องทาง

โอกาสในการสร้างรายได้จาก Insurance Aggregator Platform

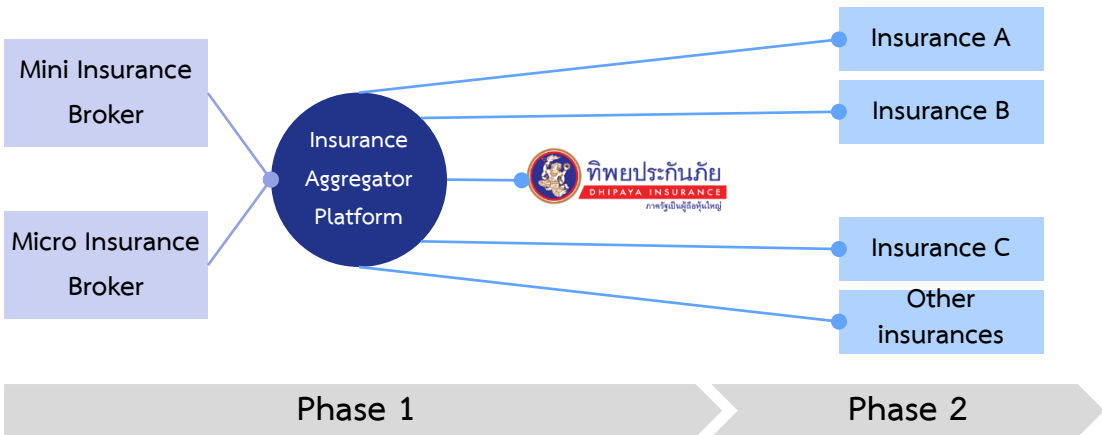
ปี 2021 จำนวน 254,268 ล้านบาท



ปี 2027F ประมาณการเบี้ยประกันภัยรับที่ขายผ่านตัวแทนและนายหน้าประเภทบุคคลธรรมดา 24,000 ล้านบาท (เติบโต 5% ต่อปี)

Amity จะรวบรวมตัวแทนนายหน้ารายย่อย ตั้งเป้าส่วนแบ่งการตลาด 10% คิดเป็นเบี้ยประกันภัยรับประมาณ 2,400 ล้านบาทที่ส่งผ่าน Insurance Aggregator Platform

Amity จะมีได้รายได้ค่า Commission 430 ล้านบาท (อัตราค่า Commission ประมาณ 18%)



ธุรกิจสนับสนุนธุรกิจประกันภัย: แผนงานของศูนย์ฝึกอบรบทิพย

Financial Sector Coverage

ผลิตเนื้อหาการอบรมที่ครอบคลุมธุรกิจประกัน และการเงิน

โอกาสในอุตสาหกรรมประกัน

มากกว่า **160,000** รายที่ได้รับ
ใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัย

มากกว่า **120,000** รายที่ได้รับ
ใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิต

มูลค่าตลาดการอบรมเพื่อ
สอบต่อใบอนุญาต
มากกว่า **450 ล้านบาท**
(ราคาคอร์สเรียนประมาณ 1,600 บาท)

โอกาสในอุตสาหกรรมการเงิน

ผู้ได้รับใบอนุญาตเป็นนักวิเคราะห์
การลงทุน/ผู้แนะนำการลงทุน มี
มากกว่า **70,000** ใบอนุญาต

มูลค่าตลาดการอบรมเพื่อสอบ
ต่อใบอนุญาต
มากกว่า **350 ล้านบาท**
(ราคาคอร์สเรียนประมาณ 5,000 บาท)

Captured by



พัฒนาเนื้อหาด้านการเงิน



เรียนผ่านช่องทาง Online & Offline



ร่วมมือกับองค์กรชั้นนำ

Research Center for Industry



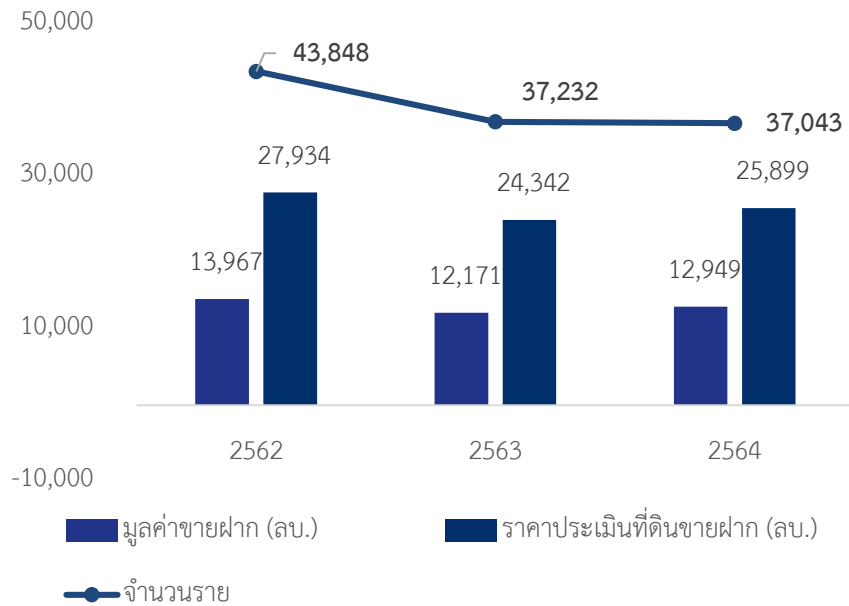
สถาบันวิจัยด้าน
ประกันภัยและการเงิน
ขยายการบริการไปเป็นสถาบันวิจัย
โดยนำข้อมูลมาวิเคราะห์และตีพิมพ์
ออกมาในรูปแบบต่างๆ ร่วมกับองค์กร
และมหาวิทยาลัยชั้นนำ



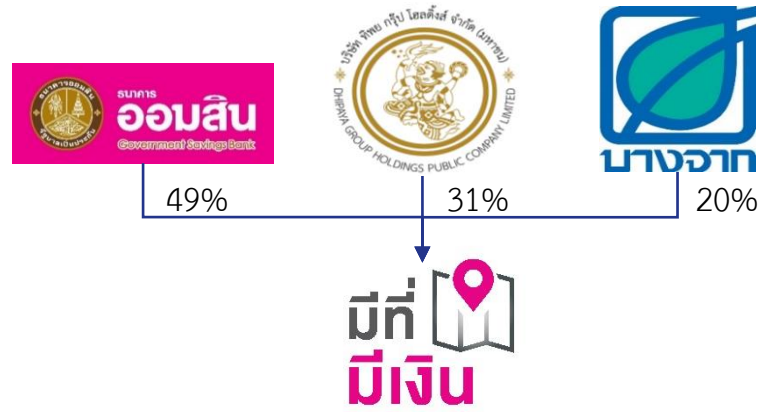
ธุรกิจอื่น: แผนงานของบริษัท มีที่ มีเงิน จำกัด ปี 2023

Market Opportunity

มูลค่าการขายฝากปี 2562 - 2564
(เฉพาะที่จดทะเบียนกับกรมที่ดิน)



หลังจากที่มีการออก พรบ.คุ้มครองประชาชนเกี่ยวกับการทำขายฝาก ในปี 2562 มูลค่าและจำนวนรายขายฝาก (ตามกราฟ) ลดลงอย่างชัดเจน และการขายฝากที่อยู่นอกระบบยังคงมีมูลค่าที่สูงมาก



มีที่ มีเงิน มีเป้าหมายในการพัฒนาโลก
ขับเคลื่อนภาระกิจเชิงสังคม เพื่อลด
ดอกเบี้ยและเสริมสภาพคล่องให้กับ
ประชาชนที่มีความจำเป็น ให้เข้าถึง
สินเชื่อด้วยต้นทุนต่ำ

Strategy 2023 จำนวน:ขายฝาก 90:10



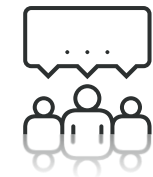
ลูกค้า

4,000-5,000 ราย
(ตั้งเป้า 10-13% ของจำนวน
37,000 รายที่จดทะเบียนกับกรม
ที่ดินในปี 2564)



ยอดปล่อยสินเชื่อ

10,000 ล้านบาท
(มูลค่าสัญญาโดยเฉลี่ย
ประมาณ 2 ล้านบาท)



มีช่องทางการจัดจำหน่าย

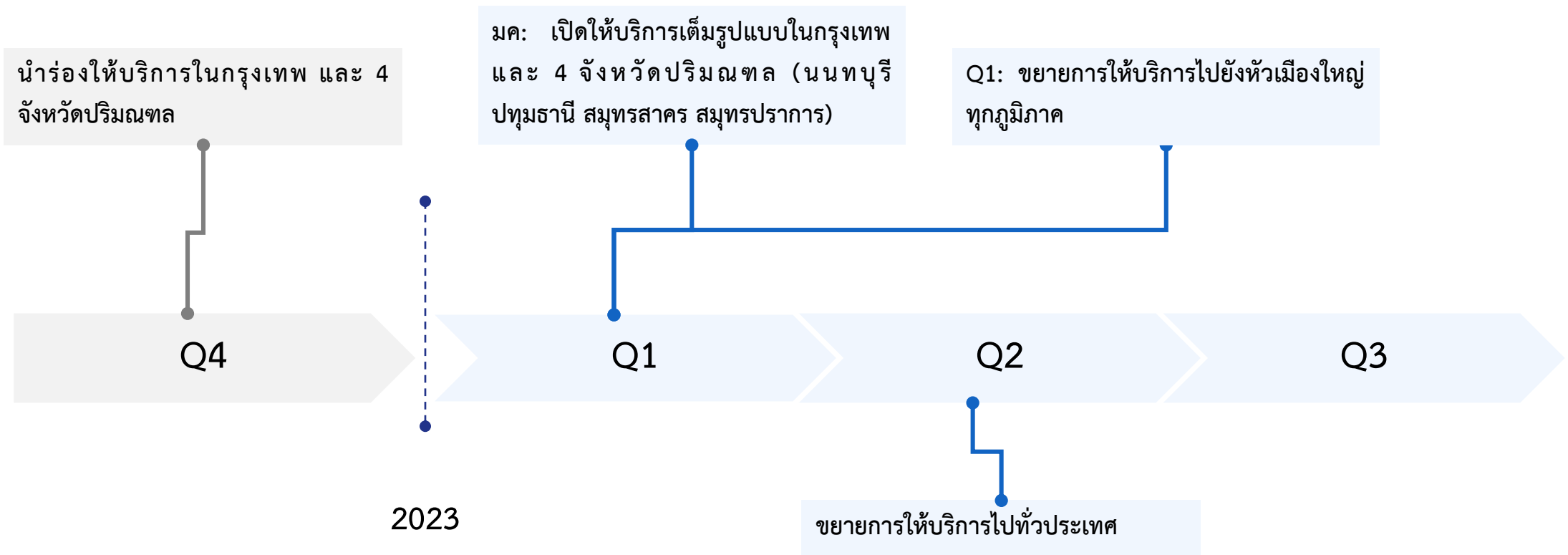
หลากหลาย

โดยเครือข่ายพันธมิตรในส่วนของผู้ถือหุ้น GSB
กว่า 1,000 สาขา ทิพย 32 สาขา และสถานี
บริการน้ำมันบางจากทั่วประเทศกว่า 1,300 แห่ง

ธุรกิจอื่น: แผนงานของมีที่ มีเงินปี 2023



บริษัท มีที่ มีเงิน จำกัด พร้อมให้บริการสินเชื่อที่ดินและชายฝากแก่ลูกค้ารายย่อยและ SMEs ทั่วประเทศ





IMPORTANT DISCLAIMER:

The Information contained in this document is intended only for presentation proposes. 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.

TIPB



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