

แนวทางการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยเพื่อรองรับ
การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

โดย

นายจตุรพัพ ศรีกาญจนา
ประธานคณะกรรมการและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท เอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน)

นักศึกษาวิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร
หลักสูตร การป้องกันราชอาณาจักรภาครัฐ เอกชน และการเมือง รุ่นที่ 7
ประจำปีการศึกษา พุทธศักราช 2556-2557

บทคัดย่อ

เรื่อง แนวทางการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ลักษณะวิชา การเศรษฐกิจ

ผู้วิจัย นายจุลชีพ ศรีกาญจนา **หลักสูตร** วปม. **รุ่นที่** 7

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างภาคธุรกิจประกันวินาศภัย นโยบายของรัฐ ระบบภาษีอากร การกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัย รวมถึงปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย ตลอดจนขนาดตลาดของธุรกิจประกันวินาศภัยในอาเซียน รวมถึงพันธกรณีในสาขาประกันวินาศภัยที่ไทยมีในกรอบการเปิดเสรีทวิภาคีและพหุภาคีต่างๆ และเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยเป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพจากเอกสาร (Documentary research) และวิเคราะห์ถึงแนวทางการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยจากประสบการณ์ตรงที่รองรับด้วยสถิติและข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ซึ่งในช่วง 20 ปีที่ผ่านมาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยของไทยมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม จำนวนของบริษัทประกันวินาศภัยลดลงในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทประกันวินาศภัยประสบปัญหาเกี่ยวกับฐานะการเงินและการดำเนินการที่บกพร่องส่งผลให้บริษัทดังกล่าวถูกเพิกถอนใบอนุญาต นอกจากนี้ ภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทยยังต้องเผชิญความท้าทายจากการเปิดเสรีสาขาประกันวินาศภัยตามที่ผูกพันไว้ภายใต้กรอบอาเซียนภายในปี 2563 ซึ่งจะเป็่็นสิ่งท้าทายสำหรับธุรกิจประกันวินาศภัย อย่างไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ โดยเฉพาะบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดเล็กที่ไม่มีต่างชาติถือหุ้นหรือเป็นหุ้นส่วน หรือไม่ได้เป็นบริษัทในเครือของธุรกิจธนาคาร งานวิจัยชิ้นนี้จึงได้เสนอแนวทางในการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยที่ควรดำเนินการสำหรับภาคเอกชน ได้แก่ (1) การจัดโครงสร้างองค์กรที่สนับสนุนกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพ (2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด (3) การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ ในประเทศและอาเซียน และ (4) การบริหารจัดการ/การกระจายการรับประกันภัยเพื่อลดความเสี่ยง (Portfolio Diversification) ข้อเสนอแนะสำหรับภาครัฐประกอบด้วย (1) การปฏิรูปกฎหมายและเกณฑ์การกำกับดูแลภาคธุรกิจประกันวินาศภัยเพื่อให้สอดคล้องกับการทำธุรกิจ (2) นโยบายและมาตรการสนับสนุนของรัฐในการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัย รวมถึงนโยบายสนับสนุนอื่นๆ

คำนำ

ภาคธุรกิจประกันภัยเป็นส่วนหนึ่งของระบบการเงินที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ โดยจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการเงินในการระดมเงินออมจากภาคประชาชนเพื่อนำไปลงทุนในระยะยาวในตลาดทุน ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนของภาครัฐและภาคธุรกิจเอกชนที่จะช่วยพัฒนาตลาดทุน ทำให้ระบบการเงินมีเสถียรภาพและสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจ นอกจากนี้ ยังช่วยสนับสนุนให้ประชาชนมีวินัยในการออม และมีเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงภัยที่อาจจะเกิดความเสียหายต่อทรัพย์สิน เป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงทางการเงินให้กับประชาชนและภาคธุรกิจ และช่วยภาครัฐในการลดภาระค่าใช้จ่ายที่จะต้องช่วยเหลือประชาชนผู้เดือดร้อน ซึ่งในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา ภาคธุรกิจประกันภัยของไทยมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันวินาศภัยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา มีจำนวนลดลง เนื่องจากบริษัทประกันวินาศภัยประสบปัญหาเกี่ยวกับฐานะการเงินและการดำเนินการที่บกพร่องส่งผลให้บริษัทดังกล่าวถูกเพิกถอนใบอนุญาต นอกจากนี้ ภาคธุรกิจประกันภัยไทยยังต้องเผชิญความท้าทายจากการเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ภายใต้กรอบอาเซียนภายในปี 2563 ซึ่งจะเป็นสิ่งท้าทายสำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยอย่างไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ โดยเฉพาะบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดเล็กที่ไม่มีต่างชาติถือหุ้นหรือเป็นหุ้นส่วน หรือไม่ได้เป็นบริษัทในเครือของธุรกิจธนาคาร ดังนั้น ธุรกิจประกันวินาศภัยไทยจึงมีความจำเป็นที่จะต้องพัฒนาและปรับตัว เพื่อให้สามารถยืนหยัดและแข่งขันกับบริษัทประกันวินาศภัยต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุนในประเทศไทยต่อไป

(นายจุลพัทธ์ ศรีกาญจนา)

นักศึกษาวิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร

หลักสูตร วปม. รุ่นที่ 7

ผู้วิจัย

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	จ
สารบัญแผนภาพ	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
ขอบเขตของการวิจัย	3
วิธีดำเนินการวิจัย	3
ข้อจำกัดของการวิจัย	4
ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย	4
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการของภาคธุรกิจ ประกันวินาศภัย	5
แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการประกันภัย	5
แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการเปิดเสรีการค้าการบริการและการรวมตลาด	7
แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน ของภาคการประกันภัย	9
ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	11
สรุป	16
บทที่ 3 ภาพรวมธุรกิจประกันวินาศภัยไทย	17
ภาพรวมขนาดของตลาด และแนวโน้มการเติบโต	17
จำนวนผู้ประกอบการและส่วนแบ่งตลาด	20
อัตราส่วนค่าสินไหมทดแทนและอัตราส่วนค่าใช้จ่ายของบริษัทประกันวินาศภัย	25
ธุรกิจนายหน้าและตัวแทนประกันวินาศภัย	26
ระบบการกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัย	27

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	29
แผนพัฒนาระบบประกันภัย	30
ภาษีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันวินาศภัย	31
นโยบายของรัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัย	32
สรุป	34
บทที่ 4 ภาพรวมของธุรกิจประกันวินาศภัยในอาเซียน	36
ธุรกิจประกันวินาศภัยในอาเซียน	36
การเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรี ภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก	39
การเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรี ภายใต้กรอบอาเซียน	43
สรุป	47
บทที่ 5 แนวทางการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทย	49
เกริ่นนำ	49
ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัทเอเซียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน)	54
วิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทเอเซียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน)	55
กรอบแนวคิดหลักของการศึกษาวิจัยและการเสนอแนะแนวทางการพัฒนา	56
แนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจประกันวินาศภัย	57
แนวนโยบายภาครัฐในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจ ประกันวินาศภัย	72
สรุป	83
บทที่ 6 สรุปและข้อเสนอแนะ	84
สรุป	84
ข้อเสนอแนะ	86
บรรณานุกรม	90
ประวัติย่อผู้วิจัย	93

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
3-1 สัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงเทียบกับผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Insurance Penetration) และสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงต่อหัว (Insurance Density) ตั้งแต่ปี 2551-2556 และคาดการณ์ในปี 2557	18
3-2 เปรียบเทียบมูลค่าเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง และจำนวนกรมธรรม์จำแนกตามช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย ปี 2555 และปี 2556	20
3-3 ส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของบริษัทประกันวินาศภัย ปี 2555 และ 2556 เรียงลำดับปี 2556 จากสูงสุดไปต่ำสุด	22
3-4 สถิติรวมนายหน้าและตัวแทนประกันวินาศภัย ตั้งแต่ปี 2548 - 2556	26
3-5 สรุปการคำนวณภาษีสำหรับธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย	31
3-6 การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับประกันชีวิตและประกันสุขภาพของประเทศไทย	33
4-1 มูลค่าเบี้ยประกันวินาศภัยรวมของโลก แยกตามภูมิภาค ปี 2555	36
4-2 สรุปข้อมูลพื้นฐานเฉพาะสาขาประกันภัยภายใต้ข้อมูลพื้นฐานตามการเปิดเสรีเดิม (GATS) ในรอบอุรุกวัยและการเจรจารอบโดฮา	43
4-3 ตารางเวลาเพื่อดำเนินการไปสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในสาขาบริการด้านการเงิน	45
4-4 การเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินสาขาประกันวินาศภัยของแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียนภายในปี 2558 ตามภาคผนวกที่ 1 ภายใต้อาเซียน Blueprint	46
5-1 การปรับเปลี่ยนแนวคิดที่มีต่อการประกันภัยของบริษัทเอเชียประกันภัยจำกัด	58
5-2 ส่วนแบ่งเบี้ยรับประกันภัยแยกตามช่องทางจำหน่ายของบริษัทเอเชียประกันภัย 1950 จำกัด	59
5-3 การจำหน่ายประกันวินาศภัยประเภทต่างๆ ผ่านอินเทอร์เน็ต	60
5-4 ความต้องการของลูกค้าและลักษณะของผลิตภัณฑ์	62
5-5 ลำดับเวลาการออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยของบริษัท เอเชียประกันภัย	63
5-6 ชื่อแบบประกันภัยประเภท 3 plus ของบริษัทต่างๆ	65

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
2-1 Target Operation Model (TOM) และขีดความสามารถในการแข่งขัน ของบริษัทประกันวินาศภัยของไทย	13
3-1 การขยายตัวของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง ตั้งแต่ปี 2545 – 2556 เทียบกับ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศและคาดการณ์ปี 2557	17
3-2 ส่วนแบ่งตลาดประกันวินาศภัยปี 2556 แยกตามประเภทผลิตภัณฑ์	19
3-3 ส่วนแบ่งตลาดประกันวินาศภัยปี 2556 แยกตามช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์	19
3-4 จำนวนบริษัทประกันวินาศภัยในประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2541 – 2556	21
3-5 อัตราส่วนค่าสินไหมทดแทนและอัตราส่วนค่าใช้จ่ายของบริษัทขนาดใหญ่ กลาง และเล็ก โดยเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยของทั้งตลาด ปี 2555	25
3-6 โครงสร้างหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยไทย	28
4-1 มูลค่าเบี้ยประกันวินาศภัยรวมและอัตรารายขยายตัวของ 6 ประเทศในภูมิภาค อาเซียนปี 2555	37
4-2 เบี้ยประกันวินาศภัยต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ของ 6 ประเทศ ในภูมิภาคอาเซียนปี 2555	38
4-3 เบี้ยประกันวินาศภัยเฉลี่ยต่อหัวประชากร (Premiums per capita) ของ 6 ประเทศในภูมิภาคอาเซียนปี พ.ศ- 2554	38
5-1 แสดงจำนวนเบี้ยประกันรถยนต์ภาคสมัครใจของบริษัทเอเชียประกันภัย ปี 2549-2556	64
5-2 สัดส่วนการรับประกันวินาศภัยสาขาต่างๆ ของบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)	70
5-3 สัดส่วนการรับประกันวินาศภัยสาขาต่างๆ ของบริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน)	71
5-4 สัดส่วนการรับประกันประเภทต่างๆ ของบริษัท เอเชียประกันภัย จำกัด (มหาชน) ในปี 2556	72
5-5 การถือหุ้นของบริษัทประกันวินาศภัยตาม พรบ. ประกันวินาศภัย	73
5-6 สัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย	74

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ภาคธุรกิจประกันภัยเป็นส่วนหนึ่งของระบบการเงินที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ โดยธุรกิจประกันชีวิตทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการเงินในการระดมเงินออมจากภาคประชาชนเพื่อนำไปลงทุนในระยะยาวในตลาดทุน ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนของภาครัฐและภาคธุรกิจเอกชน ทำให้ตลาดทุนพัฒนาและเพิ่มบทบาทเป็นเสาหลักของระบบการเงินเช่นเดียวกับระบบสถาบันการเงิน ซึ่งจะทำให้ระบบการเงินมีเสถียรภาพและสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจ รวมทั้งช่วยให้เศรษฐกิจพลิกฟื้นในช่วงวิกฤติได้ด้วย สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยสนับสนุนให้ประชาชนมีเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงภัยที่อาจจะเกิดความเสียหายต่อทรัพย์สิน โดยรวมธุรกิจประกันภัยส่งเสริมให้ประชาชนมีวินัยในการออมเป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงทางการเงินให้กับประชาชนและภาคธุรกิจให้สามารถดำเนินการต่อไปได้ ช่วยเยียวยาและบรรเทาความเดือดร้อนจากความเสียหายที่เกิดขึ้นให้กับประชาชนผู้เอาประกันภัย และช่วยภาครัฐในการลดภาระค่าใช้จ่ายที่จะต้องช่วยเหลือประชาชนผู้เดือดร้อน

ภาคธุรกิจประกันภัยของไทยมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและเป็นที่ยอมรับและยอมรับอย่างกว้างขวางมากในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา โดยมีปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญหลายประการ คือ การขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในระดับสูงส่งผลให้รายได้ประชาชาติต่อหัวของคนไทยปรับเพิ่มขึ้น การพัฒนาของบริษัทประกันภัยในด้านการบริหารจัดการภายในองค์กรให้มีประสิทธิภาพ ด้านความมั่นคงทางการเงินที่จะสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้เอาประกันภัย และด้านการตลาดที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเต็มที่และมีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง การส่งเสริมให้ประชาชนมีความรู้ด้านการเงินซึ่งภาครัฐร่วมกับภาคเอกชนดำเนินการอย่างต่อเนื่อง และที่สำคัญอีกประการ คือ นโยบายของภาครัฐในช่วงที่ผ่านมาได้ให้การสนับสนุนการพัฒนาภาคธุรกิจประกันภัยไทยอย่างต่อเนื่อง เช่น การออกพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถในปี พ.ศ. 2535 การประกาศใช้พระราชบัญญัติประกันชีวิตและพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 แทนพระราชบัญญัติประกันชีวิต และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2510

การออกมาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนการออมในรูปแบบประกันชีวิต และการออกมาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนนโยบายพัฒนาสังคมในรูปแบบประกันสุขภาพ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ภาครัฐกิจประกันภัยไทยได้รับผลกระทบอย่างหนักจากมหาดูทกภัยปี 2554 ที่สร้างความเสียหายต่อชีวิตและทรัพย์สินของผู้เอาประกันภัยจำนวนมหาศาล

ปัจจุบัน ภาครัฐกิจประกันภัยไทยกำลังเผชิญกับความท้าทายในหลายด้านที่จะเป็นทั้งโอกาสและข้อจำกัด คือ การเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างประชากร เทคโนโลยีและสื่อทางสังคม สภาพแวดล้อม และค่านิยมของสังคมและจริยธรรม ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ มีผลต่อการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจประกันวินาศภัย นอกจากนี้ ภาครัฐกิจประกันภัยไทยยังประสบกับปัญหาเศรษฐกิจภายในประเทศที่ชะลอตัวจากปัญหาความขัดแย้งทางการเมือง การนำเกณฑ์การกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงินตามกรอบการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk Based Capital – RBC) มาบังคับใช้กับบริษัทประกันภัย และการเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบองค์การการค้าโลกและกรอบอาเซียนและที่สำคัญในอนาคตอันใกล้ คือ การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ภาครัฐกิจประกันวินาศภัยไทยมีบริษัทประกันวินาศภัยรวมทั้งสิ้นจำนวน 64 บริษัท ซึ่งบริษัทประกันวินาศภัยส่วนใหญ่ เป็นบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีสินทรัพย์ เงินกองทุน และส่วนแบ่งการตลาดของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงในระดับต่ำ โดยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา จำนวนของบริษัทประกันวินาศภัยลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทประกันวินาศภัยประสบปัญหาเกี่ยวกับฐานะการเงินและการดำเนินการที่บกพร่อง ส่งผลให้บริษัทดังกล่าวถูกเพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจ ซึ่งหากไม่ดำเนินการปรับปรุงแก้ไขเรื่องดังกล่าวอย่างเป็นทางการ อาจทำให้ความเชื่อมั่นของผู้เอาประกันภัยและประชาชนที่มีต่อระบบการประกันภัยลดลง ซึ่งส่งผลเสียต่อการพัฒนาธุรกิจประกันวินาศภัยในระยะยาว และทำให้ธุรกิจประกันวินาศภัยของไทยไม่สามารถแข่งขันได้ในภูมิภาคเมื่อมีการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ดังนั้น การเปิดเสรีดังกล่าวจึงเป็นทั้งโอกาสและความท้าทายที่บริษัทประกันวินาศภัยและภาครัฐของไทยจะต้องเตรียมพร้อม ปรับตัว และปรับเปลี่ยนโครงสร้างและการบริหารจัดการภายในองค์กรให้มีประสิทธิภาพทัดเทียมกับมาตรฐานสากล และมีระดมเงินทุนเพื่อให้ฐานะการเงินมีความเข้มแข็งมั่นคง รวมถึงสร้างพันธมิตรและเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในด้านนวัตกรรมและช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันภัยให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างครบถ้วนและทั่วถึง ซึ่งจะทำให้ธุรกิจประกันวินาศภัยของไทยมีความเข้มแข็ง มีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จ เพื่อเป็นภาคส่วนสำคัญประการหนึ่งในการสนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในระยะยาว

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์โครงสร้างของภาคธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย นโยบายของรัฐ ระบบภาษีอากร และการกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย รวมถึงปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัย
2. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ขนาดตลาดของธุรกิจประกันวินาศภัยในอาเซียน รวมถึงพันธมิตรในสาขาประกันวินาศภัยที่ไทยมีในกรอบการเปิดเสรีทวิภาคีและพหุภาคีต่างๆ
3. เพื่อศึกษา วิเคราะห์ และเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทยให้มีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จ

ขอบเขตของการวิจัย

1. ศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของภาคธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย และปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทย รวมถึงตลาดของธุรกิจประกันวินาศภัยในอาเซียนและการเปิดเสรีสาขาประกันภัยภายใต้กรอบองค์การการค้าโลกและกรอบอาเซียน
2. ศึกษาแนวทางการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทย โดยเฉพาะบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กในการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันและการพัฒนาการบริหารจัดการภายในองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการส่งเสริมและสนับสนุนจากภาครัฐ เพื่อให้การดำเนินงานมีความเข้มแข็งและเป็นมาตรฐานสากล

วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นโครงการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยจะเป็นการวิจัยจากเอกสาร (Documentary Research) เพื่อรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับภาคธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย นโยบายของรัฐ ระบบภาษีอากร และการกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย รวมถึง ตลาดของธุรกิจประกันวินาศภัยในอาเซียนและการเปิดเสรีสาขาประกันภัยภายใต้กรอบองค์การการค้าโลกและกรอบอาเซียนในเอกสารที่มีการตีพิมพ์และเผยแพร่ของหน่วยงานราชการ สถาบันการศึกษา องค์กรระหว่างประเทศ หรือหน่วยงานภาคเอกชนน่าเชื่อถือ ตลอดจนการวิเคราะห์ถึงแนวทางการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยจากประสบการณ์ตรงที่รองรับด้วยสถิติและข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้

ข้อจำกัดของการวิจัย

เนื่องจากโครงการวิจัยนี้ จะศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลของภาคธุรกิจประกันวินาศภัยของไทยโดยรวมและข้อมูลของบริษัทประกันวินาศภัยของไทยบางแห่งตามขนาดของบริษัท ซึ่งอาจก่อให้เกิดข้อจำกัดในการได้มาซึ่งข้อมูลภายในของบริษัทนั้นๆ หรือข้อมูลในบางด้านที่ไม่มีการเก็บรวบรวม จึงอาจส่งผลให้การศึกษานี้วิเคราะห์ครอบคลุมได้เพียงบางส่วนเท่านั้น

ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

1. ทำให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมของภาคธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย ปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัย
2. ทำให้ทราบถึงความท้าทายที่จะมีผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจของบริษัทประกันวินาศภัยของไทยในปัจจุบันและอนาคต
3. ได้แนวทางในการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และให้มีบทบาทในการเสริมสร้างความมั่นคงของระบบการเงินและสนับสนุนการเจริญเติบโตของระบบเศรษฐกิจอย่างมีประสิทธิภาพและมั่นคง

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บทนี้จะเป็นการปูพื้นฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหัวข้อการศึกษาในครั้งนี้ โดยจะมีการทบทวนเกี่ยวกับแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยต่างๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับภาคธุรกิจ ประกันวินาศภัย รวมถึงการพัฒนาภาคธุรกิจนี้เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งประกอบด้วยหัวข้อสำคัญ ดังต่อไปนี้

- แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการประกันภัย
- แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการเปิดเสรีการค้าการบริการและการรวมตลาด
- แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคการประกันภัย
- ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- สรุปกรอบแนวคิด

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการประกันภัย

1. หลักการและความจำเป็นของการประกันภัย

ในทางเศรษฐศาสตร์ ความเสี่ยงหรือโอกาสที่จะเกิดความเสียหายจากอุบัติเหตุต่างๆ นั้น เป็นความไม่แน่นอน (Uncertainty) รูปแบบหนึ่ง ซึ่งหากเหตุการณ์หรืออุบัติเหตุต่างๆ เกิดขึ้นจริง ความเสียหายที่เกิดขึ้นนั้น จะถือเป็นต้นทุนส่วนบุคคล (Private Cost) ของแต่ละคน ซึ่งในกรณีที่อุบัติเหตุดังกล่าวมีความร้ายแรงมากนั้น ความเสียหายที่เกิดขึ้นอาจมีมูลค่าสูงมากและอาจสูงเกินกว่าที่บุคคลนั้นๆ จะแบกรับได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อระบบแผนทางการเงินส่วนบุคคลที่วางไว้ ดังนั้น การประกันภัยจึงเปรียบเสมือนกลไกที่เข้ามาถ่ายโอนความเสี่ยง (Risk Transferring) จากกลุ่มผู้ซื้อประกันไปสู่บริษัทที่รับทำประกัน เนื่องจากโดยทั่วไปแต่ละบุคคลนั้น จะมีความเสี่ยงในรูปแบบและวาระที่แตกต่างกันไป ยกตัวอย่างเช่น หาก นาย ก. และนาย ข. ได้ทำประกันภัยไว้กับบริษัทแห่งหนึ่ง ซึ่งนาย ก. และนาย ข. นั้นมีความเสี่ยงต่ออุบัติเหตุ (Risk Exposure) ที่แตกต่างกัน ในกรณีที่นาย ก. ประสบอุบัติเหตุ ในขณะที่นาย ข. ไม่ได้ประสบอุบัติเหตุใดๆ นั้น บริษัทประกันภัยจะสามารถนำเงินเบี้ยประกันของนาย ข. มาชดเชยให้กับนาย ก. ได้ ดังนั้น หากบริษัทดังกล่าวมีจำนวนผู้ซื้อประกันเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จะทำให้กลไกการกระจายความเสี่ยง (Diversifying Risk) นี้

มีประสิทธิภาพมากขึ้น และจะทำให้สามารถรองรับอุบัติภัยที่ร้ายแรงในแต่ละกรณีได้มากและครอบคลุมกว่าการแบกรับต้นทุนส่วนบุคคลนี้เพียงลำพังในกรณีที่ไม่ได้ทำประกันภัยใดๆ

ด้วยแนวคิดดังกล่าวจึงสามารถนำไปสู่หลักการเกี่ยวกับ *กฎว่าด้วยจำนวนมาก (Law of Large Number)* กล่าวคือ ด้วยกลไกการประกันภัย เมื่อจำนวนผู้ที่ซื้อประกันมากขึ้น มูลค่าความเสี่ยงต่ออุบัติภัยต่างๆ ที่บริษัทจะต้องรับผิดชอบนั้นจะลดลง เนื่องจากตามหลัก ความน่าจะเป็น (Probability) ซึ่งเป็นทฤษฎีทางสถิติพื้นฐานที่บริษัทประกันภัยใช้ในการคำนวณเบี้ยประกันจากผู้ซื้อประกันภัยนั้น ค่าความเสี่ยงหายทั้งหมดที่จะเกิดขึ้นจริงและบริษัทจะต้องรับผิดชอบในเบื้องต้นจะเท่ากับผลคูณระหว่างความน่าจะเป็นที่อุบัติภัยนั้นๆ จะเกิดขึ้นกับผู้ซื้อประกันแต่ละรายกับมูลค่าความเสี่ยงในแต่ละกรณี ทั้งนี้ เนื่องจากโอกาสหรือความน่าจะเป็นที่อุบัติภัยจะเกิดขึ้นนั้นจะอยู่ในระหว่างช่วง 0 ถึง 1 ดังนั้น ผลลัพธ์มูลค่าความเสี่ยงที่ออกมาจะมีค่าเฉลี่ยลดลงด้วยเหตุนี้เอง จึงนำไปสู่หลักการของ *กฎของการเฉลี่ย (Law of Average)* กล่าวคือ ถ้ากลุ่มผู้ซื้อประกันมีจำนวนน้อย เบี้ยประกันก็จะมีอัตราสูง และทำให้การดำเนินงานของบริษัทประกันภัยไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร เนื่องจากสามารถกระจายความเสี่ยงในกลุ่มผู้ซื้อประกันได้น้อย ในทางตรงกันข้าม ถ้ากลุ่มผู้ซื้อประกันมีจำนวนมาก ค่าเบี้ยประกันก็จะมีอัตราต่ำลง และเมื่อกลุ่มผู้ซื้อประกันมีความหลากหลายมากขึ้น ก็จะทำให้บริษัทประกันสามารถกระจายความเสี่ยงได้มาก ซึ่งจะทำให้กลไกการประกันภัยมีประสิทธิภาพมากขึ้น (David, 2010)

2. บทบาทของภาคธุรกิจประกันภัยต่อระบบเศรษฐกิจ

ในด้านการประกอบธุรกิจของภาคเอกชน การประกันภัยจะช่วยให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เนื่องจากได้มีการถ่ายโอนความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในแง่ของต้นทุนไปอยู่ในรูปของการจ่ายเบี้ยประกันในอัตราที่ผู้ประกอบการรับได้และตกลงไว้กับบริษัทประกันตั้งแต่เริ่มทำสัญญา ซึ่งจะทำให้ต้นทุนการผลิตมีความแน่นอนมากขึ้น และนำไปสู่การคาดการณ์ผลกำไรจากการลงทุนซึ่งเป็นเป้าหมายหลักในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนและแม่นยำมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ การประกันภัยยังช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เนื่องจากการทำประกันภัยจะทำให้ภาวะแวดล้อมของการทำธุรกิจมีความแน่นอนมากขึ้น ซึ่งจะมีทำให้ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจได้ดีกว่า และสามารถทุ่มเทเวลาและใช้ความสามารถในการบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ในภาพกว้าง ภาคธุรกิจประกันภัยยังมีความเชื่อมโยงกับระบบเศรษฐกิจในระดับมหภาคด้วยเช่นกัน ประการแรก คือ *การช่วยลดภาระต้นทุนของสังคมและภาครัฐ* เนื่องจากอุบัติภัยต่างๆ ที่เกิดขึ้นนั้นย่อมสร้างความเสียหายในเชิงเศรษฐกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้น ในประเทศที่มีภาคเอกชนและภาคประชาชนที่ตระหนักรู้ถึงความสำคัญและความจำเป็นของการทำประกัน

และมีภาคธุรกิจประกันภัยที่มีประสิทธิภาพ จะช่วยแบ่งเบาภาระในการเยียวยาและการชดเชยจากงบประมาณของรัฐ ซึ่งจะช่วยให้รัฐบาลสามารถนำงบประมาณดังกล่าวไปใช้ในการพัฒนาประเทศในด้านที่จำเป็นเพื่อส่งเสริมการเจริญเติบโตและความยั่งยืนทางเศรษฐกิจต่อไปได้ ประการต่อมาคือ การระดมเงินออมเพื่อนำไปใช้ในการลงทุน โดยบริษัทประกันภัยนั้นมีบทบาทเสมือนเป็นตัวกลางทางการเงินในการระดมเงินออมในรูปของเบี้ยประกันจากภาคประชาชนเพื่อนำไปลงทุนในระยะยาวในตลาดทุน ซึ่งนอกจากจะเป็นแหล่งเงินทุนของภาครัฐและภาคธุรกิจเอกชนแล้วยังช่วยให้ตลาดทุนพัฒนาและเพิ่มบทบาทการเป็นเสาหลักของระบบการเงินอีกด้วย (ฉัตรพรพรรณ, 2557)

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการเปิดเสรีการค้าบริการและการรวมตลาด

ในบริบทของการเปิดเสรีการค้าภายใต้กรอบของ ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าบริการ หรือ *GATS (General Agreement on Trade in Services)* ธุรกิจประกันภัยถือเป็นหนึ่งในสาขาในภาคบริการด้านการเงิน ซึ่งองค์การการค้าโลก (World Trade Organization: WTO) ได้ให้คำจำกัดความของบริการด้านการเงินและประเภทของบริการด้านการเงินที่สามารถเจรจาเปิดเสรีการค้าได้ คือ การบริการใดๆ ที่มีลักษณะทางการเงิน ซึ่งเสนอโดยผู้ให้บริการด้านการเงินของสมาชิก โดยการบริการด้านการเงินจะรวมถึง การประกันภัยและบริการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการประกันภัย การธนาคาร และการบริการด้านการเงินอื่นๆ

ภายใต้กรอบของ GATS นั้นจะมีข้อผูกพันเฉพาะของแต่ละประเทศ (National Commitments) ในการเปิดเสรีภาคบริการ โดยแบ่งเป็น

1. **ข้อผูกพันโดยทั่วไป (Horizontal or Cross-industry Commitment)** ซึ่งจะ เป็นข้อผูกพันโดยทั่วไปสำหรับทุกสาขาภายใต้การเปิดเสรีบริการประเภทนั้นๆ เช่น ข้อผูกพัน บริการด้านการเงินจะผูกพันทุกสาขาภายใต้บริการด้านการเงิน ทั้งสาขานานการและสาขา ประกันภัย เป็นต้น

2. **ข้อผูกพันเฉพาะสาขา (Specific Commitment)** ซึ่งจะ เป็นข้อผูกพันที่กำหนดขึ้น เฉพาะสำหรับแต่ละสาขบริการเท่านั้น

ทั้งนี้ โดยทั่วไปหลักการของข้อผูกพันในการเปิดเสรีภาคบริการ ประกอบด้วย 2 แนวทาง คือ

1. **หลักการเข้าถึงตลาด (Market Access)** โดยการยกเลิกหรือไม่กำหนดมาตรการ กุญระเบียบ หรือกฎหมายที่กีดกันการเข้าสู่ตลาดของคนต่างชาติ โดยมีการจำกัดใน 6 รูปแบบ คือ

- 1.1 จำนวนผู้ให้บริการ
- 1.2 มูลค่าธุรกรรมการให้บริการหรือจำนวนสินทรัพย์
- 1.3 จำนวนการดำเนินการให้บริการหรือจำนวนผลผลิตของการบริการ
- 1.4 จำนวนบุคลากร
- 1.5 มาตรการที่จำกัดประเภทของนิติบุคคลหรือจำกัดการร่วมทุน
- 1.6 จำกัดจำนวนหุ้นหรือทุนต่างชาติ

2. **หลักการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (National Treatment)** โดยการใช้มาตรฐานเดียวกัน ทั้งผู้ให้บริการต่างประเทศและในประเทศ โดยไม่แบ่งแยกหรือเลือกปฏิบัติ

นอกจากนี้ การค้าในภาคบริการสามารถแบ่งตามลักษณะการค้าหรือการให้บริการ ออกเป็น 4 รูปแบบ (Modes) ได้แก่

รูปแบบที่ 1 (Mode 1) – การให้บริการข้ามพรมแดน (Cross Border Supply) เป็นการให้บริการของผู้ประกอบการในประเทศหนึ่งไปยังผู้ใช้บริการในอีกประเทศหนึ่ง โดยที่ทั้งสองฝ่ายยังอยู่ในพรมแดนของตน

รูปแบบที่ 2 (Mode 2) – การบริโภคในต่างประเทศ (Consumption Abroad) เป็นการให้บริการในพรมแดนของผู้ประกอบการ โดยที่ผู้ใช้บริการจากประเทศหนึ่งข้ามไปรับบริการในอีกประเทศหนึ่ง

รูปแบบที่ 3 (Mode 3) – การจัดตั้งองค์กรธุรกิจ (Commercial Presence) เป็นการที่ผู้ประกอบการจากประเทศหนึ่งเข้าไปจัดตั้งธุรกิจในรูปแบบต่างๆ ทั้งในรูปของบริษัทลูกหรือสาขา เพื่อให้บริการแก่ผู้ใช้บริการในอีกประเทศหนึ่ง

รูปแบบที่ 4 (Mode 4) – การให้บริการโดยบุคคลธรรมดาในต่างประเทศ (Presence of Natural Persons) เป็นการที่บุคคลธรรมดาจากประเทศหนึ่งเดินทางเพื่อไปให้บริการในอีกประเทศหนึ่ง

ดังนั้น เมื่อพิจารณาตามรูปแบบข้างต้น ธุรกิจประกันภัยส่วนใหญ่จะจัดเป็นการค้าบริการด้านการเงินในรูปแบบที่ 1 คือ การที่บุคคลและบริษัทในประเทศหนึ่งซื้อบริการด้านประกันภัยจากบริษัทในอีกประเทศหนึ่ง เช่น การที่ประชากรหรือบริษัทในประเทศเพื่อนบ้านซื้อบริการประกันภัยจากบริษัทในประเทศไทย เป็นต้น และรูปแบบที่ 3 คือ การที่บริษัทประกันภัยจากประเทศหนึ่งเข้าไปจัดตั้งบริษัทลูกหรือสาขาเพื่อให้บริการด้านการประกันภัยในอีกประเทศหนึ่ง รวมถึงรูปแบบที่ 4 ในลักษณะของที่ปรึกษาด้านการประกันภัย และนักคณิตศาสตร์ประกันภัย

โดยทั่วไปจุดประสงค์หลักของการเปิดเสรีการค้าภาคบริการด้านการเงิน คือ การเพิ่มโอกาสและการแข่งขันในตลาดให้มากขึ้น เนื่องจากระดับการแข่งขันที่เข้มข้นมากขึ้นนั้น

จะเป็นแรงกดดันส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องพัฒนากลยุทธ์ของตนเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ ซึ่งนอกจากจะส่งผลดีต่อผู้รับบริการที่จะสามารถเลือกซื้อรูปแบบประกันภัยที่หลากหลายและตรงกับความต้องการของตนมากขึ้นในระดับราคาหรืออัตราเบี้ยประกันที่เหมาะสมกับสภาพตลาดแล้ว ยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากรทางเศรษฐกิจของประเทศอีกด้วย (ปกรณ, 2547) นอกจากนี้ การผ่อนปรนให้ต่างชาติเข้ามา มีบทบาทมากขึ้นในแง่สัดส่วนการถือหุ้นจะช่วยให้มีการดึงเม็ดเงินลงทุนเข้ามาในภาคธุรกิจประกันภัยภายในประเทศมากขึ้น และกระตุ้นให้มีการถ่ายโอนความรู้ (Know-how) และเทคโนโลยี มาสู่ผู้ประกอบการไทยด้วย และอาจส่งผลดีในการกระจายความรู้เหล่านี้ไปยังผู้ประกอบการอื่นในสาขาธุรกิจเดียวกัน (Horizontal Spillover) (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2554)

ในทางกลับกันการเปิดเสรีภาคบริการด้านการเงินนั้นอาจส่งผลกระทบต่อเชิงลบเช่นกัน เนื่องจากการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้นย่อมส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการที่ไม่สามารถปรับตัวอย่าง หล็กเคียงไม่ได้ โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก ดังนั้นในทางปฏิบัติ ประเทศต่างๆ อาจสงวนท่าทีที่จะเปิดเสรีในภาคบริการด้านการเงิน โดยการกำหนดเงื่อนไขและกฎเกณฑ์ การกำกับดูแลภายในประเทศต่างๆ เพื่อป้องกันการเข้ามาแข่งขันของผู้ประกอบการต่างประเทศ โดยเฉพาะในสาขาที่แต่ละประเทศมีความอ่อนไหวและมีความสามารถในการแข่งขันต่ำกว่า

อย่างไรก็ตาม โดยหลักการภาคบริการด้านการเงินมีความจำเป็นที่จะต้องได้รับการกำกับดูแลที่เข้มงวดเช่นกัน ทั้งนี้ เพื่อคุ้มครองผู้บริโภค ควบคุมอำนาจผูกขาด และรักษาระบบทางการเงินให้มีเสถียรภาพ เนื่องจากภาคบริการด้านการเงินมีลักษณะเฉพาะที่หากภาคธุรกิจนี้ ประสบปัญหา อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อเนื่องในวงกว้าง (Contagion Effect) ไปยังระบบ เศรษฐกิจและประชาชนผู้บริโภค ซึ่งจะกลายเป็นต้นทุนของสังคม (Social Cost) ที่สูงเกินกว่า ต้นทุนส่วนบุคคล (Private Cost) ของบริษัทประกันภัย (Goodhart et al., 1998)

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคการประกันภัย

ในมุมมองของภาคเอกชน บริษัท KPMG International (2557) ได้ระบุถึงปัจจัยที่ถือเป็นโอกาสในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทประกันภัยในปัจจุบัน 4 ประการ ดังนี้

1. การเปลี่ยนแปลงของประชากร (Demographics) ทั้งในด้านของจำนวนประชากร และอายุเฉลี่ยที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงทัศนคติของการทำประกันที่เปลี่ยนแปลงไป

2. เทคโนโลยีและสื่อทางสังคม (Social Media) ช่วยให้บริษัทประกันภัยในปัจจุบันสามารถเข้าถึงข้อมูลและกลุ่มลูกค้าได้ง่ายยิ่งขึ้นด้วยต้นทุนที่ต่ำลง

3. สภาพแวดล้อม (Environment) ทั้งในด้านการเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศและภัยพิบัติทางธรรมชาติ ตลอดจนการเติบโตของชุมชนเมือง (Urbanization) และการเติบโตทางเศรษฐกิจ ทำให้ความต้องการการบริการด้านประกันภัยขยายตัวมากขึ้น

4. ค่านิยมของสังคมและจริยธรรม (Social Values and Ethics) กระตุ้นให้ผู้ประกอบการบริษัทประกันภัยในปัจจุบันมีจิตสำนึกสาธารณะและคำนึงถึงหลักธรรมาภิบาลในการบริหารและดำเนินกิจการให้มากขึ้น

นอกจากนี้ ในมุมมองของภาครัฐ แผนพัฒนาการประกันภัย ฉบับที่ 2 พ.ศ. 2553 – 2557 ซึ่งจัดทำโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้กำหนดประเด็นยุทธศาสตร์ในการเสริมสร้างประสิทธิภาพและมาตรฐานของบริษัทประกันภัย โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบประกันภัยของไทยให้ก้าวไปสู่มาตรฐานสากล แต่เตรียมความพร้อมและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับธุรกิจประกันภัยในต่างประเทศ เพื่อรองรับการเปิดเสรีในอนาคตอันใกล้ ซึ่งได้ระบุ มาตรการการส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทประกันภัย โดยมีแนวทางสำคัญที่เกี่ยวข้อง โดยสรุปดังนี้

1. การพัฒนากระบวนการกำกับผลิตภัณฑ์ประกันภัย

1.1 การปรับปรุงการกำกับอัตราดอกเบี้ยประกันภัยให้สอดคล้องกับการกำกับเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk Based Capital: RBC)

1.2 การกำหนดอัตราค่าเบี้ยหนึ่ง (Commission) ให้สอดคล้องกับความซับซ้อนของกรมธรรม์ โดยปรับเปลี่ยนจากระบบที่กำหนดอัตราแน่นอนเป็นระบบเสรีสำหรับกรมธรรม์ที่ซับซ้อน และกำหนดเพดานขั้นสูงสำหรับกรมธรรม์ที่ไม่ซับซ้อน เพื่อให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพในระยะยาว

1.3 การปรับปรุงและกำหนดกรอบการพิจารณาให้ความเห็นชอบผลิตภัณฑ์ประกันภัย โดยมุ่งเน้นการวิเคราะห์ความเสี่ยงของรูปแบบการประกันภัยเพื่อให้สอดคล้องและเป็นไปตามหลักการประกันภัยและหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย

1.4 การขยายกรมธรรม์ประกันภัยแบบอัตโนมัติ (File&Use) ให้ครอบคลุมมากขึ้น เพื่อให้บริษัทสามารถพัฒนาและนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น

2. การลดต้นทุนทางการประกันภัย

2.1 การนำระบบการรายงานอิเล็กทรอนิกส์มาใช้เป็นหลัก เพื่อเป็นการลดต้นทุนการจัดทำและส่งรายงานต่างๆ ตลอดจนเป็นการลดขั้นตอนและระยะเวลาของภาคธุรกิจ

2.2 การซื้อบริการจากผู้ให้บริการภายนอก (Outsource) กิจกรรมที่ไม่คุ้มค่าทางเศรษฐกิจหากบริษัทดำเนินการเอง เพื่อลดต้นทุนการลงทุนในระบบต่างๆ เช่น การพิจารณารับประกันภัย และการพิจารณาจ่ายค่าสินไหมทดแทน เป็นต้น

2.3 การมีหน่วยงานองค์กรกลางในการพัฒนาฐานข้อมูลกลางของอุตสาหกรรมประกันภัย

3. การส่งเสริมความสามารถในการรับความเสี่ยงไว้ภายในประเทศมากขึ้น

3.1 การส่งเสริมให้มีการเพิ่มบริษัทประกันภัยต่อในประเทศ เพื่อเพิ่มความสามารถในการรับประกันภัยของประเทศ และส่งเสริมการถ่ายทอดความชำนาญทางเทคนิค และเป็นศูนย์กลางด้านการประกันภัยต่อของประเทศในกลุ่มลุ่มแม่น้ำโขงตอนล่าง

3.2 การสนับสนุนบริษัทประกันภัยและประกันภัยต่อในประเทศให้มีบทบาทในการบริหารและโอนความเสี่ยงด้านสาธารณภัยและมหันตภัยจากภาครัฐไปสู่ระบบการประกันภัยและตลาดทุน

4. การดำเนินมาตรการในการเปิดเสรีธุรกิจประกันภัยในภูมิภาคอาเซียนในปี 2563

4.1 การจัดทำโครงการศึกษาการเปิดเสรีธุรกิจประกันภัยแผนการรองรับการเปิดเสรี รวมถึงขั้นตอนการดำเนินการ (Road Map) ทั้งในด้าน Outbound เพื่อเตรียมความพร้อมของธุรกิจประกันภัยไทยในการไปลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียน และด้าน Inbound เพื่อเตรียมการรองรับการเข้ามาลงทุนของกลุ่มธุรกิจประกันภัยในกลุ่มประเทศอาเซียน

4.2 การเตรียมความพร้อมด้านบุคลากร ประกันภัยไทยให้มีความรู้ที่เป็นมาตรฐาน ทั้งในด้านวิชาการประกันภัย ภาษาต่างประเทศ และเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นต้น

4.3 การเตรียมความพร้อมด้านระบบงาน/ การบริหารจัดการ/ การบริหารช่องทางการขายและการให้บริการหลักการขาย ให้มีประสิทธิภาพพร้อมที่จะแข่งขันมากขึ้น

ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สิทธิพร อินทวงศ์ (2555) ได้สรุปถึงความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ตลาดอาเซียนของธุรกิจประกันภัยของไทย ในภาพรวมธุรกิจประกันภัยของไทยในปี 2554 มีสัดส่วนเบี้ยประกันวินาศภัยเป็นร้อยละ 30 ส่วนประกันชีวิตเป็นร้อยละ 70 ของตลาดทั้งหมด โดยประกันภัยรถยนต์เป็นสัดส่วนที่ใหญ่ที่สุด ในส่วนของการประกันวินาศภัย คิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 80 และในมุมมองของการเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ในอาเซียน บริษัทประกันวินาศภัยในสิงคโปร์และ

เวียดนามมีความได้เปรียบในเรื่องอัตราค่าสินไหมทดแทนที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ย ส่วนบริษัทประกันวินาศภัยในมาเลเซียมีข้อได้เปรียบในด้านของต้นทุนการดำเนินการที่ต่ำกว่าเกณฑ์เฉลี่ย

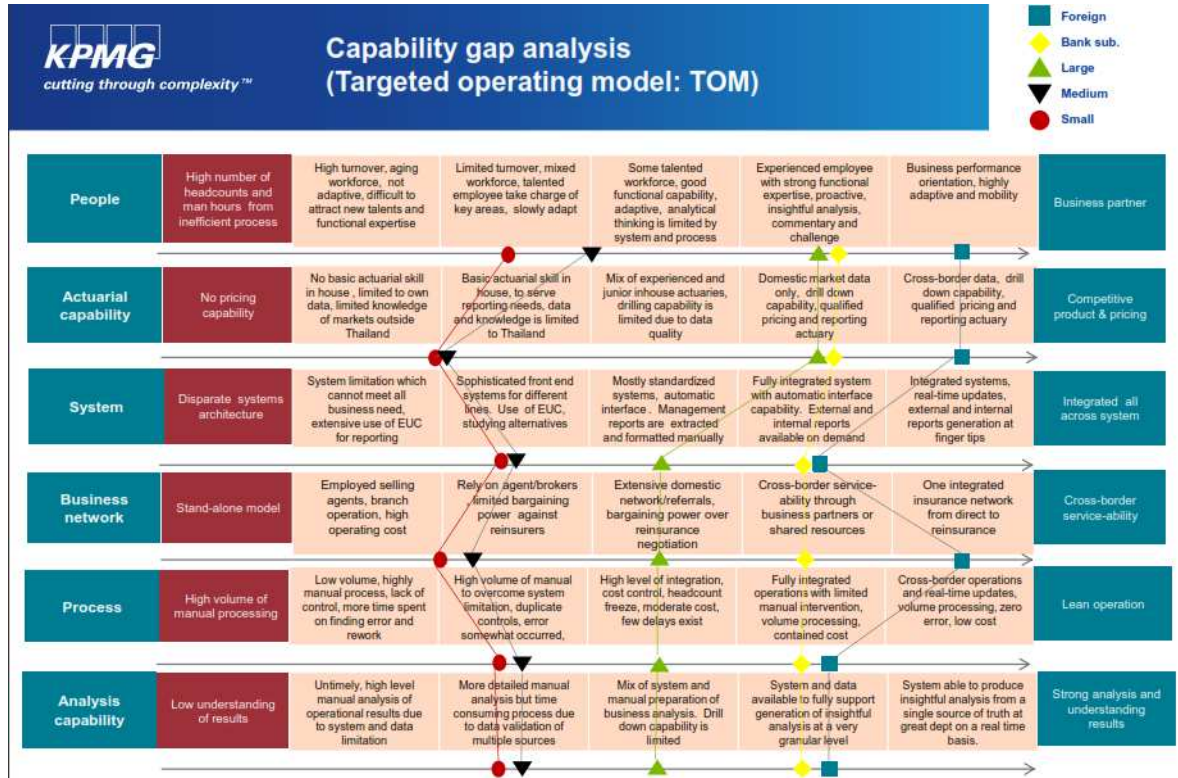
Festus M Epetimehin (2554) ได้กล่าวถึงความสำคัญของการทำการตลาดในตลาดประกันภัย โดยได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับผลของการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) ในกลุ่มธุรกิจประกันภัยจากการใช้ความคิดสร้างสรรค์และการคิดค้นนวัตกรรมทางการตลาด โดยใช้วิธีการทางเศรษฐมิติ ซึ่งจากผลการศึกษาพบว่า ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมทางการตลาดเป็นอีกปัจจัยสำคัญหนึ่งที่มีผลต่อการตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้ซื้อประกันอย่างมีนัยสำคัญ โดยการใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการกำหนดอัตราเบี้ยประกัน การส่งเสริมการขาย และการสร้างช่องทางในการเข้าถึงลูกค้าจะช่วยดึงดูดและกระจายกลุ่มเป้าหมายไปยังกลุ่มผู้ซื้อประกันรายใหม่ได้

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชยที่ปรึกษาธุรกิจ จำกัด KPMG (2556) ได้ใช้รูปแบบโครงสร้างการดำเนินธุรกิจอันเป็นเป้าหมายหลัก หรือ Target Operation Model (TOM) ในการวิเคราะห์และประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทประกันวินาศภัยของไทย โดยได้แบ่งกลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยออกเป็น 5 กลุ่ม ได้แก่

1. กลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยที่มีต่างชาติถือหุ้นหรือเป็นหุ้นส่วน (Foreign Owned/Partnered Insurers)
2. กลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นบริษัทในเครือของธุรกิจธนาคาร (Bank Subsidiaries)
3. กลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยในประเทศขนาดใหญ่ (Large Domestic Insurers)
4. กลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยในประเทศขนาดกลาง (Medium-sized Domestic Insurers)
5. กลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยในประเทศขนาดเล็ก (Small-sized Domestic Insurers)

โดยใช้ปัจจัย 7 ประการในการประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยดังกล่าว ประกอบด้วย (1) ความแข็งแกร่งทางการเงิน (Financial Strength) (2) บุคลากร (People) (3) ศักยภาพในด้านคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuarial Capabilities) (4) ระบบ (System) (5) เครือข่ายทางธุรกิจ (Business Network) (6) กระบวนการดำเนินงาน (Process) และ (7) ศักยภาพในการวิเคราะห์ (Analysis Capability) ดังปรากฏตามแผนภาพที่ 2-1

แผนภาพที่ 2-1: Target Operation Model (TOM) และขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัท ประกันวินาศภัยของไทย



ที่มา: ผลการศึกษาของ KPMG (2556)

จากผลการประเมินขีดความสามารถดังกล่าว พบว่า กลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดเล็กของไทยยังมีข้อจำกัดด้านศักยภาพทางคณิตศาสตร์ประกันภัย ซึ่งจะมีผลต่อการวางแผนเชิงกลยุทธ์และการตัดสินใจที่สำคัญต่างๆ ของบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทดังกล่าวยังมีข้อจำกัดในด้านเครือข่ายธุรกิจอีกด้วย ดังนั้นจึงควรส่งเสริมให้มีการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและด้านการพัฒนาบุคลากรทางด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยให้มากขึ้น เพื่อช่วยให้การวางแผนเชิงกลยุทธ์ของบริษัทมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และควรสนับสนุนให้มีการหาพันธมิตรทางธุรกิจให้มากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อขยายกลุ่มเป้าหมายและการบริการไปยังตลาดใหม่ รวมถึงการศึกษาในเชิงลึกเพื่อให้สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ได้ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย

นอกจากนี้ KPMG ยังได้ประเมินถึงโอกาสทางธุรกิจประกันวินาศภัยในบริบทของกลุ่มเศรษฐกิจอาเซียนด้วย ซึ่งประกอบด้วยเกณฑ์การประเมินใน 5 ด้านด้วยกัน คือ (1) ความน่าดึงดูดของประเทศ (Country Attractiveness) (2) โอกาสในการลงทุนของผู้ประกอบการต่างประเทศ (Accessibility to Foreigners) (3) การเปรียบเทียบศักยภาพของประเทศไทยกับประเทศ

นั้นๆ (Thailand Capability) (4) เงินทุนไหลเข้า/ออก (Inbound/Outbound Capital Flows) และ (5) บริบททางวัฒนธรรม (Culture Considerations) ซึ่งจากการประเมิน โดย KPMG พบว่า ประเทศที่มีโอกาสทางธุรกิจสำหรับบริษัทประกันวินาศภัยไทยสูงที่สุด ได้แก่ มาเลเซีย เมียนมาร์ เวียดนาม อินโดนีเซีย ลาว กัมพูชา ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ และบรูไนดารุสซาลาม ตามลำดับ

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (2556) ได้ศึกษาเกี่ยวกับมาตรการด้านการเงินการคลัง ที่มีผลต่อการสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยไทยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียน ซึ่งจากการศึกษาพบว่าตลาดอาเซียนในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ ลาว เวียดนาม เมียนมาร์ และกัมพูชา ตามลำดับ น่าจะเป็นกลุ่มประเทศที่ไทยมีความได้เปรียบและมีโอกาสในการขยายธุรกิจบริการด้านประกันภัยมากที่สุด เนื่องจากเป็นตลาดใหม่และมีศักยภาพที่จะเติบโต มีพรมแดนติดต่อกับไทย ซึ่งมีความเชื่อมโยงด้านโครงสร้างพื้นฐานและความคล้ายคลึงทางด้านวัฒนธรรม และได้เสนอแนะมาตรการด้านการเงินการคลังและมาตรการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยสรุปได้ดังนี้

1. มาตรการด้านภาษี มี 2 ส่วน คือ

1.1 มาตรการเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของผู้ประกอบการในภาคประกันภัยไทย โดยมีหลักสำคัญ คือ การลดอุปสรรคด้านภาษีที่ยังไม่สอดคล้องกับลักษณะของธุรกิจประกันภัย เช่น

1.1.1 การให้นำเงินสำรองจากเบี้ยประกันภัยมาหักค่าใช้จ่ายได้ตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย

1.1.2 การส่งเสริมการควบรวมกิจการในประเทศ โดยการบรรเทาภาระภาษีเพื่อลดต้นทุนที่เกิดจากการควบรวมกิจการ

1.1.3 การปรับปรุงระบบภาษีของธุรกิจประกันชีวิตให้เท่าเทียมกับสถาบันการเงินอื่น

1.1.4 การศึกษาเพิ่มเติมถึงแนววิธีปฏิบัติเพื่อให้ระบบการจัดเก็บภาษีมีความยืดหยุ่นรองรับกับธุรกรรมใหม่ๆ ที่จะเกิดขึ้น

1.2 มาตรการเพื่อสนับสนุนให้ธุรกิจประกันภัยของไทยไปลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

1.2.1 มาตรการในช่วงก่อนการลงทุน เป็นมาตรการเชิงรุกเพื่อกระตุ้นและอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการไทยเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ ดังนี้

1.2.1.1 การให้หักค่าใช้จ่ายได้ 2 เท่า สำหรับค่าใช้จ่ายเพื่อเตรียมตัวไปลงทุนในต่างประเทศ

1.2.1.2 มาตรการภาษีส่งเสริมให้ควรวรวมกิจการในต่างประเทศ โดยให้สามารถนำค่าใช้จ่ายที่ไปควรวรวมกิจการในต่างประเทศมาหักค่าใช้จ่ายได้ร้อยละ 20 เป็นเวลา 5 ปี เพื่อให้เกิดการลงทุนในต่างประเทศได้เร็วขึ้น

1.2.2 มาตรการในช่วงหลังการลงทุน แบ่งเป็น 2 แนวทาง คือ

1.2.2.1 การปรับปรุงหลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการยกเว้นภาษีเงินปันผลที่ส่งกลับประเทศ เพื่อให้สอดคล้องกับรูปแบบธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป

1.2.2.2 การลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับเงินกำไรหรือเงินปันผลที่ส่งกลับประเทศ เพื่อเพิ่มผลตอบแทนการลงทุนของนักลงทุนไทยและส่งเสริมให้มีการนำเงินกลับประเทศเพิ่มมากขึ้น

2. มาตรการด้านการเงิน โดยมีหลักสำคัญ คือ การส่งเสริมการลงทุน สร้างความเชื่อมั่น และลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจของผู้ดำเนินธุรกิจประกันภัยไทยในต่างประเทศ ได้แก่

2.1 การพัฒนากองทุนประกันวินาศภัยที่มีอยู่ในปัจจุบันให้เป็นกลไกส่งเสริมการลงทุนในสาขาบริการด้านประกันภัย โดยให้ความช่วยเหลือทางเทคนิคและวิชาการ

2.2 มาตรการให้ความช่วยเหลือด้านการเงินร่วมกับสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐสำหรับโครงการลงทุนในต่างประเทศของธุรกิจประกันภัยไทย เช่น การพิจารณาการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำสำหรับโครงการลงทุนในต่างประเทศของธุรกิจประกันภัยไทย เป็นต้น

2.3 การสนับสนุนการร่วมลงทุนระหว่างบริษัทประกันภัยไทยและบริษัทประกันภัยท้องถิ่นในต่างประเทศ

3. มาตรการระหว่างประเทศ โดยมีหลักสำคัญ คือ การเจรจาเพื่อผลักดันการเปิดเสรีบริการด้านการประกันภัยในประเทศที่มีแนวโน้มและโอกาสในการขยายตลาด และลดปัญหาและอุปสรรคจากภาครัฐทั้งในระดับนโยบายและระดับปฏิบัติ โดยเฉพาะประเทศที่มีโอกาสในการขยายตลาด ได้แก่ ประเทศ CLMV

4. มาตรการและกลไกภาครัฐด้านอื่นๆ

4.1 การกำหนดหรือจัดตั้งหน่วยงานเพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการกำหนดยุทธศาสตร์ เพื่อให้มีการบูรณาการเชิงนโยบาย

4.2 การรวบรวมกฎระเบียบที่เกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจประกันภัยในแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน เพื่อเป็นคู่มือให้กับผู้ประกอบการไทย

4.3 การจัดทำ Roadshow และ Business Matching เพื่อส่งเสริมธุรกิจประกันภัยที่มีความสนใจจะร่วมทุนกับนักลงทุนท้องถิ่นในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศที่ไทยมีความได้เปรียบและมีโอกาสในการขยายธุรกิจ

4.4 การศึกษาวิเคราะห์ วิจัย และประเมินเกี่ยวกับมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการภาคธุรกิจประกันภัยของไทยไปลงทุนในต่างประเทศ

สรุป

จากการทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่า การประกันภัยเป็นภาคธุรกิจที่มีความจำเป็นและมีความสำคัญมากต่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจทั้งในระดับจุลภาคและมหภาค ซึ่งในบริบทของการเปิดเสรีการค้านี้ ธุรกิจประกันวินาศภัยถือเป็นหนึ่งในสาขาในภาคบริการด้านการเงินที่จะต้องเผชิญกับความท้าทายจากระดับการแข่งขันที่เข้มข้นขึ้นภายหลังการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของไทย ตลอดจนโอกาสและความท้าทายจากปัจจัยส่งเสริมอื่นๆ จากการเปลี่ยนแปลงในด้านประชากร เทคโนโลยี สภาพแวดล้อม และค่านิยมของสังคมในปัจจุบัน ดังนั้นจึงมีความสำคัญและจำเป็นที่ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนจะต้องเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันในภาคธุรกิจประกันภัยของไทยอย่างจริงจัง

จากพื้นฐานกรอบแนวคิดดังกล่าว จึงทำให้ในบทต่อไปมีกรอบการศึกษา ได้แก่ ในบทที่ 3 จะกล่าวถึงสถานะปัจจุบันและภาพรวมของภาคธุรกิจประกันวินาศภัยของประเทศไทย รวมถึงแผนพัฒนาระบบประกันภัย กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และภายในนโยบายของรัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย บทที่ 4 จะศึกษาภาพรวมของธุรกิจประกันวินาศภัยในบริบทของกลุ่มเศรษฐกิจอาเซียน ตลอดจนสถานะการเปิดเสรีการบริการด้านการเงินในสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบองค์การการค้าโลกและกรอบอาเซียน จากนั้นในบทที่ 5 จะศึกษาถึงแนวทางการพัฒนาเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทย ตลอดจนนโยบายและมาตรการสนับสนุนของภาครัฐในการพัฒนาภาคธุรกิจในอนาคตของเอกชน ซึ่งจะนำไปสู่บทสรุปและข้อเสนอแนะจากการศึกษาในครั้งนี้ในบทที่ 6

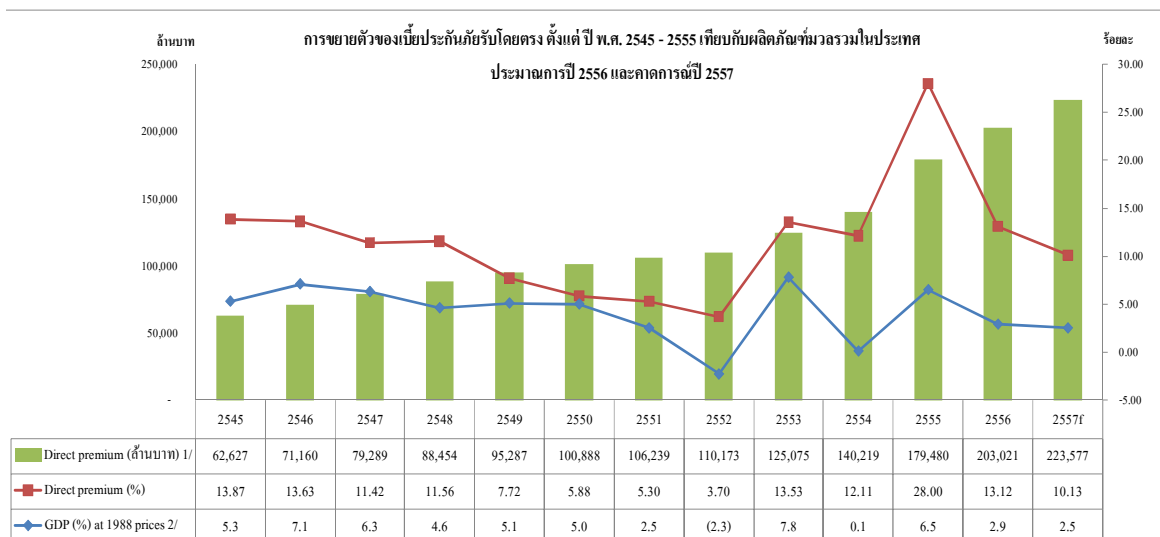
บทที่ 3

ภาพรวมธุรกิจประกันวินาศภัยไทย

ภาพรวมขนาดของตลาด และแนวโน้มการเติบโต

ภาพรวมธุรกิจประกันวินาศภัยไทยในปี 2556 ดังปรากฏในแผนภาพที่ 3-1 มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงจำนวน 203,021 ล้านบาท หรือขยายตัวร้อยละ 13.12 เทียบกับปีก่อน ซึ่งเป็นการขยายตัวต่อเนื่องจากปี 2555 ที่เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงขยายตัวสูงสุดร้อยละ 28 เนื่องจากเศรษฐกิจไทยขยายตัวสูงถึงร้อยละ 6.5 ประกอบกับโครงการรถยนต์คันแรกของรัฐบาล และคาดว่าในปี 2557 ธุรกิจประกันวินาศภัยไทยขยายตัวร้อยละ 10.12 โดยในช่วง 12 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี 2545 – 2556 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัยไทยมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยแบบสะสมต่อปี (Compound Annual Gross Rate) อยู่ที่ร้อยละ 10.3 และการขยายตัวของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงมีทิศทางไปในแนวทางเดียวกับการขยายตัวของเศรษฐกิจ กล่าวคือ เมื่อเศรษฐกิจขยายตัวก็จะทำให้เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงจะปรับตัวเพิ่มขึ้น

แผนภาพที่ 3-1 การขยายตัวของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง ตั้งแต่ปี 2545 – 2556 เทียบกับผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศและคาดการณ์ปี 2557



ที่มา: 1. สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

2. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

รวบรวมโดย: สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย

ตารางที่ 3-1 แสดงสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัยไทยในปี 2556 เทียบกับผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Products: GDP) หรือที่เรียกว่า Insurance Penetration ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 1.71 และโดยเฉลี่ยประชากรไทย 1 คนที่มีรายได้ต่อปีจำนวน 174,319 บาท มีค่าใช้จ่ายต่อปีเป็นค่าเบี้ยประกันวินาศภัย อยู่ที่ 3,142 บาท และสำหรับทิศทางธุรกิจประกันภัยไทยในปี 2557 นั้น คาดว่ามูลค่าเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงจะขยายตัวอยู่ระหว่างร้อยละ 10.12 - 12.23 ซึ่งจะต่ำกว่าในปีที่แล้วที่ขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 13.12 การคาดการณ์นี้อยู่บนสมมติฐานว่า การขยายตัวของเศรษฐกิจอยู่ในช่วงร้อยละ 2.5 - 3.5 และสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงเทียบกับผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศอยู่ที่ร้อยละ 1.8

ตารางที่ 3-1 สัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงเทียบกับผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Insurance Penetration) และสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงต่อหัว (Insurance Density) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2551-2556 และคาดการณ์ในปี 2557

รายการ	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557f		
							กรณีต่ำ	กรณีฐาน	กรณีสูง
GDP (at current price)^{1/} (ล้านบาท)	9,080,466	9,041,551	10,104,821	10,540,134	11,375,349	11,897,449	12,420,937	12,539,911	12,658,886
GDP per Capita^{1/} (at current price) (บาท)	136,585	135,144	150,117	155,926	167,501	174,319	191,471	193,305	195,139
มูลค่าเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง^{2/} (Direct Premium)(ล้านบาท)	106,239	110,173	125,075	140,219	179,480	203,021	223,577	225,718	227,860
Insurance Penetration (%) (Premium/GDP)	1.17	1.22	1.24	1.33	1.58	1.71	1.80		
Insurance Density (บาท) (Premium/Capita)	1,676	1,734	1,958	2,188	2,785	3,142	3,446	3,479	3,513

ที่มา: 1. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

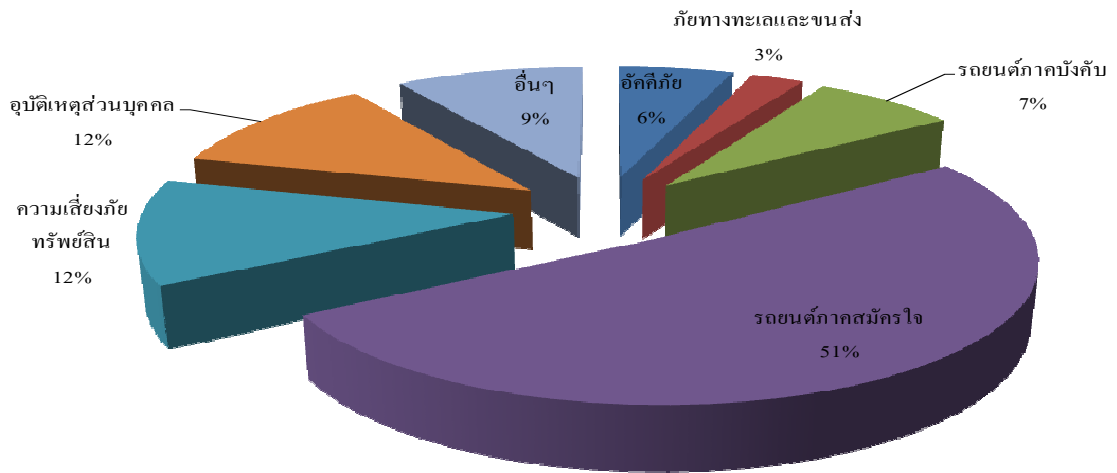
2. สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

หมายเหตุ: ข้อมูลผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในปี 2557 เป็นการคาดการณ์ในเดือนกุมภาพันธ์ 2557 และข้อมูลจำนวนประชากรที่ใช้ในการคำนวณปี 2551 – 2556 มาจากกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย และข้อมูลปี 2557 มาจากสถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล

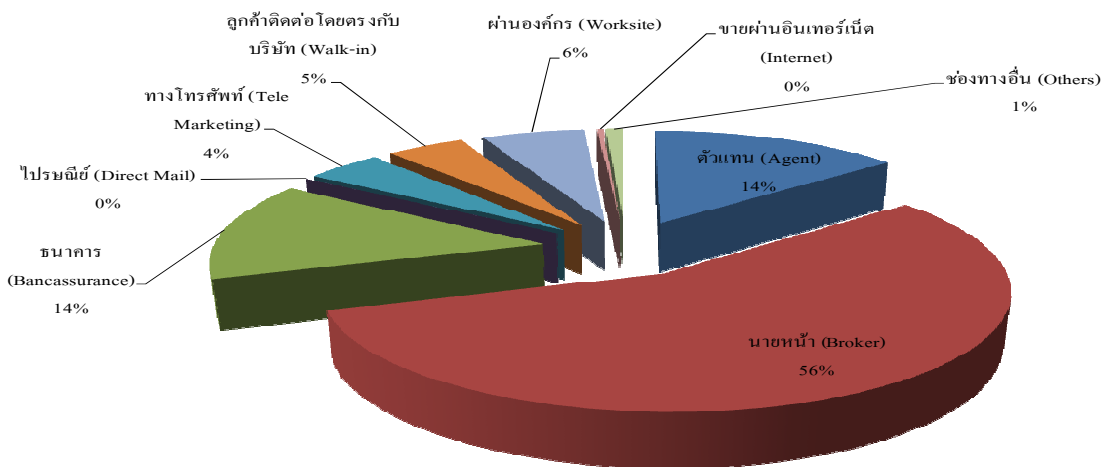
รวบรวมโดย : สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย

แผนภาพที่ 3-2 และ 3-3 แสดงให้เห็นถึงส่วนแบ่งตลาดประกันวินาศภัยในปี 2556 ซึ่งมีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงจำนวน 203,021 ล้านบาท แบ่งเป็นการประกันภัยรถภาคสมัครใจจำนวน 103,530 ล้านบาท มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุดเป็นอันดับ 1 อยู่ที่ร้อยละ 50.99 รองลงมา คือ การประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน และการประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลจำนวน 24,989 และ 23,317 ล้านบาท ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 12.31 และ 11.49 สำหรับช่องทางการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยในปี 2556 นั้น การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยผ่านช่องทางนายหน้า มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 56 รองลงมา ได้แก่ ช่องทางตัวแทน และช่องทางจำหน่ายผ่านธนาคารมีส่วนแบ่งตลาดใกล้เคียงกันที่ร้อยละ 14

แผนภาพที่ 3-2 ส่วนแบ่งตลาดประกันวินาศภัยปี 2556 แยกตามประเภทผลิตภัณฑ์



แผนภาพที่ 3-3 ส่วนแบ่งตลาดประกันวินาศภัยปี 2556 แยกตามช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย
รวบรวมโดย: สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย

จากตารางที่ 3-2 หากเทียบเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงและจำนวนกรมธรรม์ของปี 2556 กับ ปี 2555 แล้ว จะพบว่ามีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ ตัวแทน นายหน้า ธนาคาร ทางโทรศัพท์ และ ขายผ่านอินเทอร์เน็ต โดยการจำหน่ายผ่านช่องทางผ่านอินเทอร์เน็ตมีการขยายตัวสูงมากทั้งเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงและจำนวนกรมธรรม์ที่ร้อยละ 238 และ ร้อยละ 70 ตามลำดับ

ตารางที่ 3-2 เปรียบเทียบมูลค่าเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง และจำนวนกรมธรรม์ จำแนกตามช่องทาง
การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย ปี 2555 และปี 2556

ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย	เบี้ยประกันภัยรับโดยตรง (พันบาท)			จำนวนกรมธรรม์ (ราย)		
	2555	2556	การขยายตัว (%)	2555	2556	การขยายตัว (%)
ตัวแทน (Agent)	25,782,638	28,915,387	12.15%	9,377,137	10,706,285	14.17%
นายหน้า (Broker)	100,534,053	113,945,302	13.34%	23,689,648	36,620,753	54.59%
ธนาคาร (Bancassurance)	25,423,628	28,377,822	11.62%	7,295,214	7,518,812	3.06%
ไปรษณีย์ (Direct Mail)	24,072	10,665	-55.70%	3,149	2,138	-32.11%
ทางโทรศัพท์ (Tele Marketing)	8,441,542	8,937,968	5.88%	5,062,010	7,691,044	51.94%
ลูกค้าติดต่อโดยตรงกับบริษัท (Walk-in)	8,119,975	8,939,645	10.09%	1,656,101	1,605,691	-3.04%
ผ่านองค์กร (Worksite)	11,442,580	11,955,401	4.48%	2,770,869	2,807,761	1.33%
ขายผ่านอินเทอร์เน็ต (Internet)	190,010	642,769	238.28%	1,023,345	1,743,763	70.40%
ช่องทางอื่น (Others)	1,759,257	1,945,813	10.60%	281,836	557,378	97.77%

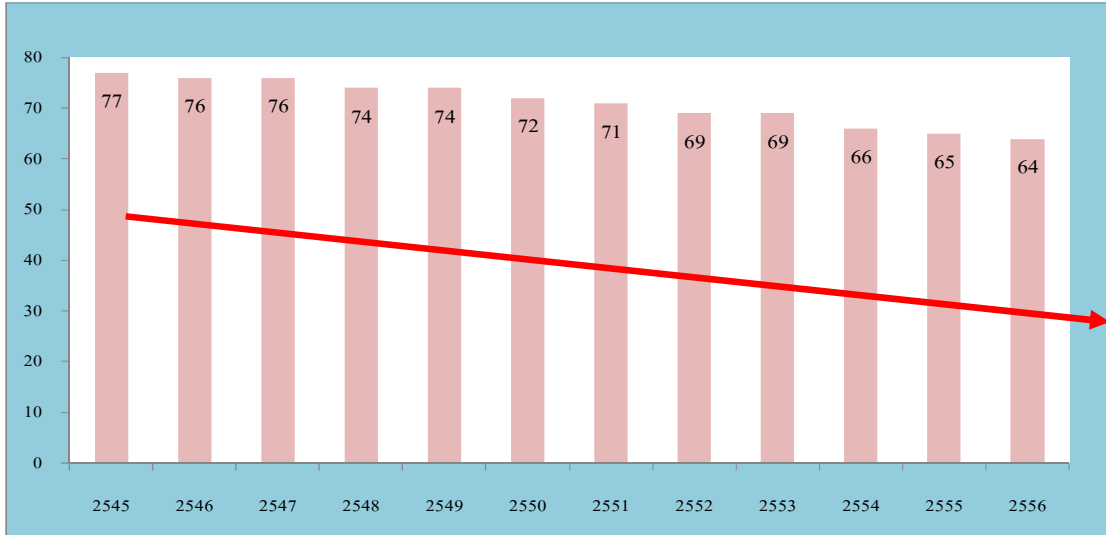
ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

รวบรวมโดย : สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย

จำนวนผู้ประกอบการและส่วนแบ่งตลาด

แผนภาพที่ 3-4 แสดงจำนวนบริษัทประกันวินาศภัยไทย ตั้งแต่ปี 2541-2556 โดยล่าสุดในปี 2556 ประเทศไทยมีบริษัทประกันวินาศภัยทั้งสิ้น 64 บริษัท โดยแยกเป็น บริษัทประกันวินาศภัยที่รับประกันภัยโดยตรงและจดทะเบียนในประเทศไทยจำนวน 63 บริษัท และบริษัทประกันวินาศภัยที่รับประกันภัยต่อจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) โดยในช่วง 10 กว่าปีที่ผ่านมา บริษัทประกันวินาศภัยมีจำนวนลดลงจาก 77 บริษัท ในปี 2545 เป็น 64 บริษัท ในปี 2556

แผนภาพที่ 3-4 จำนวนบริษัทประกันวินาศภัยในประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2541 – 2556



หมายเหตุ:

ปี 2554 ลิเบอร์ตี้ และวิเทอริ ได้ถูกเพิกถอนใบอนุญาต และศรีอยุธยาควบรวมกับเงินเนอรัลประกันภัย

ปี 2555 IAG โอนกิจการให้ คู่มภัยประกันภัย

ปี 2556 ส่งเสริมประกันภัย ได้ถูกเพิกถอนใบอนุญาต

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

จากตารางที่ 3-3 ขนาดของบริษัทประกันวินาศภัยสามารถแบ่งตามจำนวนเงินเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงได้เป็น 3 กลุ่ม คือ

1. บริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ หมายถึง บริษัทประกันวินาศภัยที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงตั้งแต่ 5,000 ล้านบาทขึ้นไป

2. บริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลาง หมายถึง บริษัทประกันวินาศภัยที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงระหว่าง 1,001 - 5,000 ล้านบาท และ

3. บริษัทประกันวินาศภัยขนาดเล็ก หมายถึง บริษัทประกันวินาศภัยที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงไม่เกิน 1,000 ล้านบาท

ในปี 2556 บริษัทประกันวินาศภัยที่รับประกันภัยโดยตรงจำนวน 64 บริษัท แบ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่จำนวน 10 แห่ง บริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางจำนวน 26 แห่ง และบริษัทประกันวินาศภัยขนาดเล็กจำนวน 28 แห่ง โดยบริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ทั้ง 10 บริษัท มีส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงสูงถึงร้อยละ 61.03 โดยบริษัทขนาดใหญ่ 5 อันดับแรกครองส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 44.43

ตารางที่ 3-3 ส่วนแบ่งตลาดเบียร์ประกันภัยรับโดยตรงของบริษัทประกันวินาศภัย ปี 2555 และ 2556
เรียงลำดับปี 2556 จากสูงที่สุดไปต่ำสุด

บริษัท	2555			2556		
	เบียร์ประกันภัยรับ โดยตรง (1,000 บาท)	ส่วนแบ่ง การตลาด %	ลำดับ	เบียร์ประกันภัย รับโดยตรง (1,000 บาท)	ส่วนแบ่ง การตลาด %	ลำดับ
1. วิริยะประกันภัย	27,981,383	15.59	1	33,983,114	16.74	1
2. ทิพยประกันภัย	20,797,786	11.58	2	23,617,950	11.63	2
3. กรุงเทพประกันภัย	12,432,902	6.92	3	15,057,773	7.42	3
4. ลินมันคงประกันภัย	7,958,161	4.43	4	8,862,717	4.37	4
5. เมืองไทยประกันภัย	7,157,865	3.99	7	8,663,530	4.27	5
6. ประกันคุ้มภัย	7,890,463	4.39	5	8,482,703	4.18	6
7. โตเกียวมารีนประกันภัย	7,190,761	4.01	6	8,033,379	3.96	7
8. แอล เอ็ม จีประกันภัย	5,280,129	2.94	9	5,979,107	2.95	8
9. ธนชาตประกันภัย	5,689,149	3.17	8	5,651,204	2.78	9
10. มิตซูบิชิ ฟูจิโตโม อินซัวร์รันซ์	4,785,538	2.67	10	5,539,132	2.73	10
11. ไทยพาณิชย์สามัคคี	4,272,060	2.38	11	4,994,741	2.46	11
12. อาคเนย์ประกันภัย	4,033,158	2.25	12	4,269,088	2.10	12
13. เทเวศรประกันภัย	3,767,798	2.10	14	3,995,058	1.97	13
14. กลางคุ้มครองผู้ประสบภัย	3,822,425	2.13	13	3,837,539	1.89	14
15. เอช ไอเอ็นเอ โอเวอร์ซีส์	2,938,744	1.64	16	3,772,454	1.86	15
16. เอ็ม เอส ไอ จี ประกันภัย	3,083,539	1.72	15	3,400,960	1.68	16
17. แอกร้าประกันภัย	2,667,446	1.49	22	3,117,449	1.54	17
18. กรุงเทพพานิชประกันภัย	2,806,921	1.56	18	3,046,887	1.50	18
19. นิวแฮมพ์เชอร์อินซัวร์รันส์	2,716,834	1.51	20	2,976,278	1.47	19
20. ศรีอยุธยา เจเนอรัล	2,717,655	1.51	19	2,961,046	1.46	20
21. มิตรแท้ประกันภัย	2,500,823	1.39	25	2,951,092	1.45	21
22. ประกันภัยไทยวิวัฒน์	2,610,664	1.45	23	2,889,825	1.42	22
23. ไอโอไอ กรุงเทพ ประกันภัย	2,921,892	1.63	17	2,880,573	1.42	23
24. อลิอันซ์ ซี.พี. ประกันภัย	2,705,117	1.51	21	2,612,373	1.29	24
25. นวกิจประกันภัย	2,507,090	1.40	24	2,507,173	1.23	25
26. ไทยศรีประกันภัย	2,330,150	1.30	26	2,209,142	1.09	26

ตารางที่ 3-3 ส่วนแบ่งตลาดเบียร์ประกันภัยรับโดยตรงของบริษัทประกันวินาศภัย ปี 2555 และ 2556
เรียงลำดับปี 2556 จากสูงสูดไปต่ำสุด (ต่อ)

บริษัท	2555			2556		
	เบียร์ประกันภัยรับ โดยตรง (1,000 บาท)	ส่วนแบ่ง การตลาด %	ลำดับ	เบียร์ประกันภัย รับโดยตรง (1,000 บาท)	ส่วนแบ่ง การตลาด %	ลำดับ
27. นูฟา ประกันสุขภาพ	1,872,934	1.04	27	2,144,317	1.06	27
28. ชิกน่า ประกันภัย	1,818,542	1.01	28	2,089,740	1.03	28
29. เอเชียประกันภัย 1950	1,465,230	0.82	31	1,881,616	0.93	29
30. ไทยประกันภัย	1,564,788	0.87	29	1,875,756	0.92	30
31. สมโพธิ์ เจแปน ประกันภัย	1,190,579	0.66	33	1,872,498	0.92	31
32. นำสินประกันภัย	1,380,986	0.77	32	1,683,521	0.83	32
33. เจ้าพระยาประกันภัย	950,231	0.53	36	1,316,887	0.65	33
34. ฟอลคอนประกันภัย	1,146,161	0.64	34	1,314,665	0.65	34
35. ไทยเศรษฐกิจประกันภัย	1,519,555	0.85	30	1,307,478	0.64	35
36. อินทรประกันภัย	813,222	0.45	39	1,009,380	0.50	36
37. สินทรัพย์ประกันภัย	995,399	0.55	35	940,530	0.46	37
38. เค เอส เค ประกันภัย	822,305	0.46	38	938,665	0.46	38
39. ทิวบี่อี ประกันภัย	808,704	0.45	40	876,966	0.43	39
40. เอไอจี ประกันภัย	689,780	0.38	42	751,073	0.37	40
41. กมลประกันภัย	791,955	0.44	41	733,112	0.36	41
42. บางกอกสหประกันภัย	945,150	0.53	37	715,891	0.35	42
43. สหมงคลประกันภัย	646,725	0.36	44	690,414	0.34	43
44. สยามชีวิตประกันภัย	632,070	0.35	45	656,954	0.32	44
45. ยูเนียนอินเตอร์ ประกันภัย	198,003	0.11	52	522,482	0.26	45
46. ไทยพัฒนาประกันภัย	399,370	0.22	49	457,417	0.23	46
47. เจนเนอราลี่ ประกันภัย	473,778	0.26	47	445,969	0.22	47
48. ไทยไพนูลย์ประกันภัย	488,785	0.27	46	399,665	0.20	48
49. ฟินิกซ์ ประกันภัย	102,206	0.06	57	390,017	0.19	49
50. เอราวิณประกันภัย	401,597	0.22	48	383,541	0.19	50
51. จรัญประกันภัย	146,339	0.08	54	229,367	0.11	51
52. ไทยประกันสุขภาพ	177,870	0.10	53	210,438	0.10	52

ตารางที่ 3-3 ส่วนแบ่งตลาดเบี่ยประกันภัยรับโดยตรงของบริษัทประกันวินาศภัย ปี 2555 และ 2556
เรียงลำดับปี 2556 จากสูงสุดไปต่ำสุด (ต่อ)

บริษัท	2555			2556		
	เบี่ยประกันภัยรับ โดยตรง (1,000 บาท)	ส่วนแบ่ง การตลาด %	ลำดับ	เบี่ยประกันภัย รับโดยตรง (1,000 บาท)	ส่วนแบ่ง การตลาด %	ลำดับ
53. พุทธธรรมประกันภัย	202,188	0.11	51	197,694	0.10	53
54. ชัยบับประกันภัย	202,868	0.11	50	181,605	0.09	54
55. โอศกสภาประกันภัย	138,810	0.08	55	148,080	0.07	55
56. เอ.ไอ.เอ (ประกันวินาศภัย)	132,842	0.07	56	118,353	0.06	56
57. สัญญาประกันภัย	30,980	0.02	61	87,235	0.04	57
58. สหนิรภัยประกันภัย	55,501	0.03	58	55,979	0.03	58
59. นิวอินเดียน แอสซัวร์รันซ์	54,143	0.03	59	46,916	0.02	59
60. ไชน่าอินชัวร์รันส์	39,772	0.02	60	36,595	0.02	60
61. บริรักษ์ประกันภัย	15,146	0.01	62	13,141	0.01	61
62. ศูนย์สุขภาพประเทศไทย	5,321	0.00	63	4,683	0.00	62
63. ส่งเสริมประกันภัย	653,660	0.36	43	545	0.00	63
64. กรุงเทพประกันสุขภาพ	-	-	64	-	-	64
รวม	179,539,948	100.00		203,021,472	100.00	

ที่มา: ข้อมูลปี 2554-2555 มาจากรายงานประจำปี ข้อมูลปี 2556 มาจากรายงานสถิติธุรกิจประกัน
วินาศภัยรายเดือน, สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

- บริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ ที่มีเบี่ยประกันภัยรับโดยตรงมากกว่า 5,000 ล้านบาทขึ้นไป
- บริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลาง ที่มีเบี่ยประกันภัยรับโดยตรงตั้งแต่ 1,001 - 5,000 ล้านบาท
- บริษัทประกันวินาศภัยขนาดเล็ก ที่มีเบี่ยประกันภัยรับโดยตรงไม่เกิน 1,000 ล้านบาท

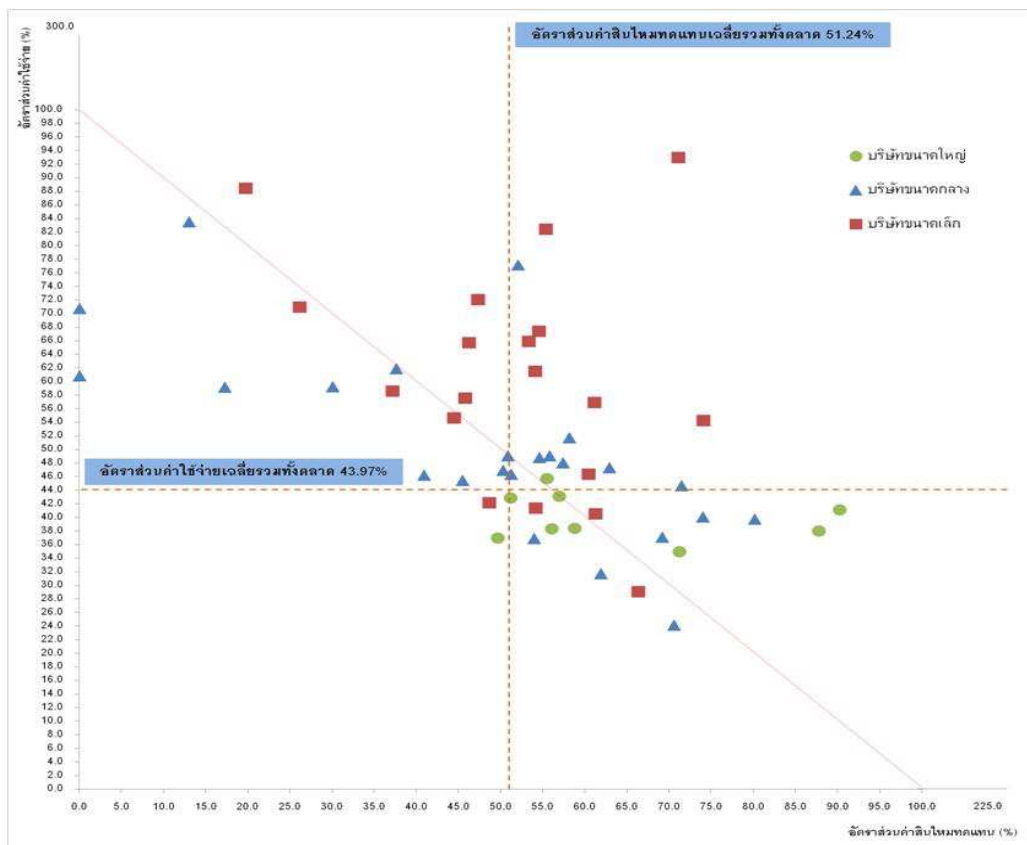
รวบรวมโดย: สำนักงานอตราเบี่ยประกันวินาศภัย

อัตราส่วนค่าสินไหมทดแทนและอัตราส่วนค่าใช้จ่ายของบริษัทประกันวินาศภัย

จากแผนภาพที่ 3-5 ในภาพรวมปี 2555 อัตราส่วนค่าใช้จ่ายต่อเบี้ยประกันรับโดยเฉลี่ยรวมทั้งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 43.97 โดยบริษัทขนาดใหญ่เกือบทั้งหมด มีอัตราส่วนค่าใช้จ่ายต่ำกว่าค่าเฉลี่ยรวมทั้งตลาด และมีบริษัทขนาดกลางและเล็กบางแห่งที่สามารถบริหารจัดการอัตราส่วนค่าใช้จ่ายได้ต่ำกว่าบริษัทขนาดใหญ่ และต่ำกว่าค่าเฉลี่ยรวมทั้งตลาด ส่วนอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทนต่อเบี้ยประกันรับในปี 2555 เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 51.24 โดยบริษัทขนาดใหญ่เกือบทั้งหมด มีอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทนสูงกว่าค่าเฉลี่ยรวมทั้งตลาด

ในด้านประสิทธิภาพในการบริหารจัดการต้นทุนอัตราค่าใช้จ่ายและอัตราค่าสินไหมทดแทนของแต่ละบริษัท บริษัทที่มีประสิทธิภาพที่ดีสามารถทำกำไรจากการรับประกันภัย จะมีผลรวมของอัตราค่าใช้จ่ายและอัตราค่าสินไหมทดแทนไม่เกินร้อยละ 100 จากแผนภาพที่ 3-5 มีบริษัททั้ง 3 ขนาดที่อยู่ภายในสามเหลี่ยมใต้เส้นที่เชื่อมระหว่างแกน X และแกน Y แสดงว่าบริษัทเหล่านั้นสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากบริษัทเหล่านี้สามารถจัดการค่าใช้จ่ายและค่าสินไหมทดแทนในภาพรวมได้ โดยไม่ต้องพึ่งพำไรจากการลงทุนเป็นหลัก

แผนภาพที่ 3-5 อัตราส่วนค่าสินไหมทดแทนและอัตราส่วนค่าใช้จ่ายของบริษัทขนาดใหญ่ กลาง และเล็ก โดยเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยของทั้งตลาด ปี 2555



ที่มา: รายงานประจำปี 2555, สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจ
ประกันภัย

หมายเหตุ: 1. อัตราส่วนค่าสินไหมทดแทน = (ค่าสินไหมทดแทนที่เกิดขึ้นระหว่างปีหลังหักรับคืน
จากคู่กรณี / เบี้ยประกันภัยรับที่ถือเป็นรายได้สุทธิ)*100

2. อัตราส่วนค่าใช้จ่าย = [(ค่าใช้จ่ายในการจัดการสินไหมทดแทน + ค่าใช้จ่ายในการรับ
ประกันภัยอื่น + ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน) / เบี้ยประกันภัยที่ถือเป็นรายได้สุทธิ]*100

3. บริษัทขนาดใหญ่ หมายถึง บริษัทที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง 5,000 ล้านบาทขึ้นไป
บริษัทขนาดกลาง หมายถึง บริษัทที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง 1,000-5,000 ล้านบาท
บริษัทขนาดเล็ก หมายถึง บริษัทที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยไม่เกิน 1,000 ล้านบาท

รวบรวมโดย: สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย

ธุรกิจนายหน้าและตัวแทนประกันวินาศภัย

ธุรกิจนายหน้าและตัวแทนประกันภัยมีความสำคัญต่อธุรกิจประกันวินาศภัย เนื่องจาก
นายหน้าประกันภัยในธุรกิจประกันวินาศภัยมีส่วนเบี่ยประกันภัยรับโดยตรงจำแนกตามช่องทาง
การขายสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 56 โดยในปี 2556 นายหน้าและตัวแทนประกันวินาศภัยมีจำนวน
รวมทั้งสิ้น 112,066 ราย หรือขยายตัวร้อยละ 4 เทียบกับปีก่อน ดังปรากฏในตารางที่ 3-4
ซึ่งแบ่งเป็นนายหน้าบุคคลธรรมดา จำนวน 88,364 ราย และตัวแทนประกันวินาศภัยจำนวน 23,702
ราย

ตารางที่ 3-4 สถิติรวมนายหน้าและตัวแทนประกันวินาศภัย ตั้งแต่ปี 2548 - 2556

	หน่วย : ราย									
ประเภท	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556	
นายหน้าบุคคลธรรมดา	14,093	18,924	23,681	29,567	45,450	61,278	73,379	81,815	88,364	
ตัวแทนประกันวินาศภัย	22,372	23,583	26,594	57,937	45,934	30,939	26,977	26,097	23,702	
- ประเภทรวม	17,609	18,604	20,860	51,018	40,223	26,533	22,866	21,932	20,294	
- ประเภท พ.ร.บ.	3,687	3,779	3,895	3,155	2,621	1,749	2,491	2,457	2,207	
- ประเภทสุขภาพและอุบัติเหตุ	1,076	1,200	1,839	3,764	3,090	2,500	1,564	1,668	1,164	
- สำหรับการประกันภัยรายย่อย						157	56	40	37	
รวมนายหน้า-ตัวแทนประกันวินาศภัย	36,465	42,507	50,275	87,504	91,384	92,217	100,356	107,912	112,066	

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

ระบบการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย

การกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ซึ่งเป็นผู้รักษาการและมีอำนาจกำกับดูแลทั่วไปตามกฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจประกันภัย 4 ฉบับ คือ

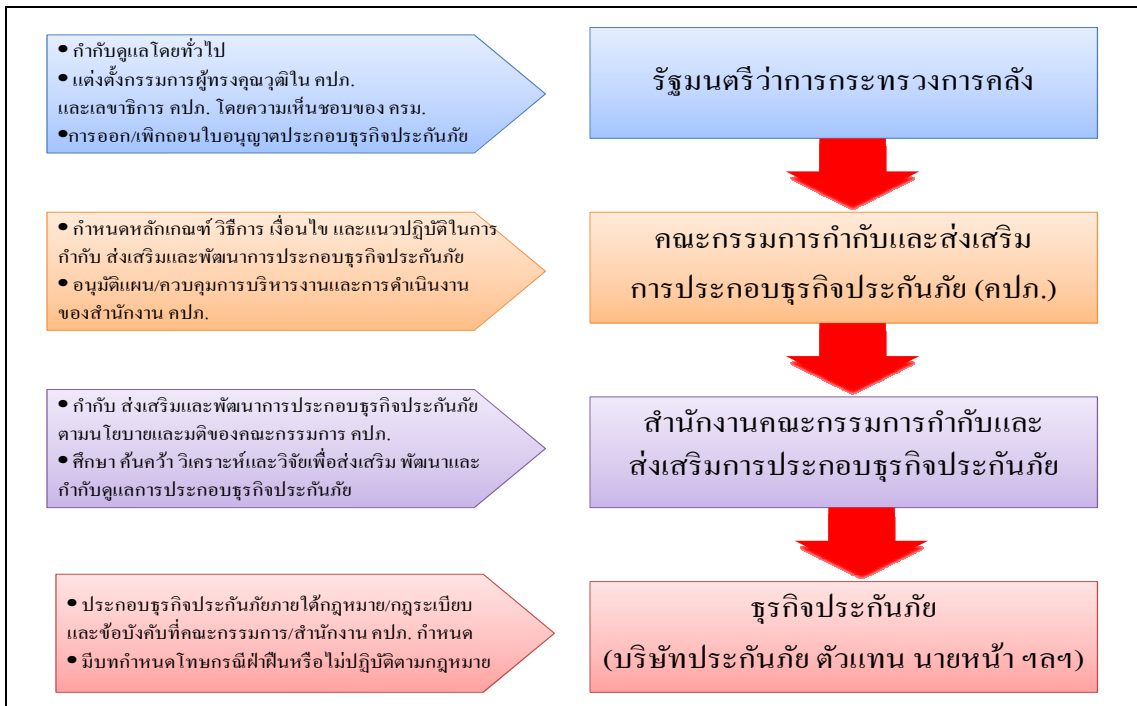
1. พระราชบัญญัติคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2550
2. พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551
3. พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และ
4. พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2550

แผนภาพที่ 3-6 แสดงโครงสร้างหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยไทย โดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังมีอำนาจหน้าที่ในการแต่งตั้งกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คณะกรรมการ คปภ.) โดยความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี ซึ่งคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยประกอบด้วย ปลัดกระทรวงการคลัง เป็นประธานกรรมการ ปลัดกระทรวงพาณิชย์ เลขาธิการคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย เลขาธิการสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เป็นกรรมการโดยตำแหน่ง และกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิจำนวนไม่น้อยกว่า 6 คน แต่ไม่เกิน 8 คน ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านกฎหมาย บัญชี บริหารธุรกิจ การเงิน เศรษฐศาสตร์ หรือการประกันภัย ด้านละไม่เกิน 2 คน และมีอำนาจหน้าที่กำหนดนโยบาย กำกับ ส่งเสริมและพัฒนาการประกอบธุรกิจประกันภัย ซึ่งรวมถึงกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ เงื่อนไข และ แนวปฏิบัติในการประกอบธุรกิจประกันภัยให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล และการกำกับ ส่งเสริมและพัฒนาการประกอบธุรกิจประกันภัย อนุมัติแผนการดำเนินงาน แผนการใช้เงินจ่ายและงบประมาณรายจ่ายประจำปีของสำนักงาน คปภ. และควบคุมการบริหารงานและการดำเนินงานของสำนักงาน คปภ. นอกจากนี้ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังมีอำนาจในการออกและเพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตและใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย รวมถึงการออกอนุบัญญัติ เช่น กฎกระทรวง ประกาศ

เงื่อนไข หรือ คำสั่งที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยตามกฎหมายว่าด้วยการประกันภัย 4 ฉบับด้วย

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สำนักงาน คปภ.) ซึ่งเป็นหน่วยงานกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2550 ภายใต้พระราชบัญญัติคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2550 โดยการเปลี่ยนสถานะจาก กรมการประกันภัย สังกัดกระทรวงพาณิชย์ เป็นสำนักงาน คปภ. ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐ ที่ไม่เป็นส่วนราชการและไม่เป็นรัฐวิสาหกิจ มีฐานะเป็นนิติบุคคล ภายใต้สังกัดกระทรวงการคลัง เพื่อทำหน้าที่ในการกำกับ ส่งเสริม และพัฒนาการประกอบธุรกิจประกันภัยตามนโยบายและมติของคณะกรรมการ ตลอดจนดำเนินการตามหลักเกณฑ์ วิธีการ เงื่อนไข และแนวปฏิบัติที่สำนักงาน คปภ. กำหนด และศึกษา ค้นคว้า วิเคราะห์และวิจัยเพื่อส่งเสริม พัฒนาและกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย ให้เป็นไปตามหลักวิชาการด้านการประกันภัย รวมถึงดูแลด้านการคุ้มครองสิทธิของผู้เอาประกันภัยด้วย โครงสร้างหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยไทย

แผนภาพที่ 3-6 โครงสร้างหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยไทย



ที่มา: เอกสารงานวิจัย เรื่อง การศึกษาวิจัยและพัฒนามาตรการด้านการเงินการคลังที่มีผลต่อการสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยไทยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียน สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กันยายน 2556

กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทยมีทั้งหมด 3 ฉบับ คือ

1. พระราชบัญญัติคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2550 เป็นกฎหมายจัดตั้งองค์กรกำกับดูแลการประกอบธุรกิจประกันภัยขึ้นมาใหม่ ซึ่งเดิม การกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยเป็นอำนาจหน้าที่ของกรมการประกันภัย กระทรวงพาณิชย์ อย่างไรก็ตาม การประกอบธุรกิจประกันภัยเป็นบริการทางการเงินประเภทหนึ่งซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อระบบเศรษฐกิจและการเงินของประเทศและต่อผู้เอาประกันภัย ดังนั้น จึงควรอยู่ในความรับผิดชอบของกระทรวงการคลัง และต้องมีหน่วยงานกำกับดูแล จึงมีความจำเป็นต้องจัดตั้งสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐ ที่ไม่เป็นส่วนราชการและไม่เป็นรัฐวิสาหกิจ มีฐานะเป็นนิติบุคคล ภายใต้สังกัดกระทรวงการคลัง ทำหน้าที่ในการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยให้เป็นไปตามหลักวิชาการ ด้านการประกันภัยและการคุ้มครองสิทธิของผู้เอาประกันภัย โดยให้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ซึ่งมีความเป็นอิสระและคล่องตัวในการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย

2. พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 เป็นกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัย ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี 2535 และในปี 2551 ได้มีการปรับปรุงแก้ไขกฎหมายฉบับนี้ในประเด็นหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการกำกับดูแลบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย ตัวแทนประกันวินาศภัย และนายหน้าประกันวินาศภัย เพื่อคุ้มครองประชาชนและผู้เอาประกันภัย และพัฒนาการประกอบธุรกิจประกันวินาศภัยให้มีความมั่นคงและเสถียรภาพ โดยบทบัญญัติของกฎหมายฉบับนี้ มีลักษณะเทียบเคียงกับพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 คือ ครอบคลุมเรื่องการขอรับและการเพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทประกันวินาศภัย หลักเกณฑ์การกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงิน เช่น การวางหลักทรัพย์ประกันและเงินสำรองและการดำรงเงินกองทุนและสินทรัพย์สภาพคล่องการควบคุมบริษัท การกำกับดูแลตัวแทนประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันวินาศภัย รวมถึงนักคณิตศาสตร์ประกันภัย กองทุนประกันวินาศภัย และบทกำหนดโทษกรณีฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย

3. พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติม โดยพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2550 เป็นกฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภคซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 และได้มีการปรับปรุงแก้ไขกฎหมายฉบับนี้แล้ว 3 ครั้งในปี 2535 2540 และ 2550 ตามลำดับ เพื่อให้เหมาะสมและสอดคล้องกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคม อีกทั้ง เพื่อให้ผู้บริโภคได้มีการชดเชยค่าเสียหายและได้รับค่าเสียหายเบื้องต้นที่แน่นอนและทันเวลาที่ โดยบทบัญญัติได้ครอบคลุมเรื่ององค์ประกอบและอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค การประกันความเสียหาย การจ่ายค่าสินไหมทดแทน กองทุนทดแทนผู้บริโภค และบทกำหนดโทษกรณีฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย

แผนพัฒนาการประกันภัย

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สำนักงาน คปภ.) ได้จัดทำแผนพัฒนาการประกันภัยฉบับที่ 1 (ปี 2549 – 2554) และฉบับที่ 2 (ปี 2553 – 2557) ภายใต้วิสัยทัศน์ “ระบบประกันภัยไทยเป็นกลไกสำคัญในการสร้างหลักประกันความมั่นคงของสังคมทุกระดับ มีความเข้มแข็ง เป็นมาตรฐานสากล พร้อมรับความท้าทายในอนาคต” คณะรัฐมนตรีได้รับทราบแผนพัฒนาการประกันภัย ฉบับที่ 2 แล้วเมื่อวันที่ 14 กันยายน 2553 หนึ่ง แผนพัฒนาฯ ดังกล่าวได้กำหนดพันธกิจไว้ 4 ประการ คือ

1. การเสริมสร้างความเชื่อมั่นและตระหนักถึงความสำคัญของระบบการประกันภัย ต่อประชาชนและสังคม จะเน้นการสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับประชาชนทุกระดับ ส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านประกันภัยที่หลากหลายและตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของสังคมและสภาพแวดล้อม พัฒนาช่องทางการจำหน่ายที่ครบวงจร และกำหนดข้อพึงปฏิบัติในการเสนอขาย (Market Conduct) ที่เหมาะสม รวมทั้งส่งเสริมให้บริษัทประกันภัยเพิ่มบทบาทในการรับผิดชอบต่อสังคมไทย (Corporate Social Responsibility : CSR)

2. การเสริมสร้างความมั่นคง ประสิทธิภาพของระบบประกันภัย ให้มีความพร้อมต่อการแข่งขันในระดับสากล มีการตรวจสอบและกำกับบริษัทประกันภัยตามระดับความเสี่ยง นำแนวทางการกำกับเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk-Based Capital : RBC) มาใช้ในการกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงินของบริษัทประกันภัย และส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทประกันภัย โดยการพัฒนาระบบการกำกับผลิตภัณฑ์ประกันภัย ให้มีประสิทธิภาพและลดต้นทุนทางการประกันภัย

3. การเพิ่มมาตรฐานการให้บริการและการคุ้มครองสิทธิประโยชน์ของประชาชนด้านการประกันภัย จะเป็นการพัฒนาคุณภาพและกฎระเบียบด้านการคุ้มครองสิทธิประโยชน์ของประชาชนด้านการประกันภัย กำหนดมาตรฐานกรอบแนวทางปฏิบัติในการให้บริการด้านการประกันภัย และโครงการจัดตั้งกองทุนมั่นคงภัย

4. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการประกันภัย จะเป็นการสร้างและส่งเสริมศักยภาพด้านบุคลากรในระบบประกันภัย การนำเสนอการปรับปรุงระบบภาษีเพื่อพัฒนาระบบประกันภัย และการส่งเสริมศักยภาพด้านระบบข้อมูลและเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงการปฏิรูปกฎหมายว่าด้วยการประกันภัย

ภาษีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัย

ตารางที่ 3-5 แสดงสรุปการคำนวณภาษีสำหรับธุรกิจประกันวินาศภัย เทียบเคียงกับธุรกิจบริการด้านการเงินอื่นๆ ได้แก่ ธุรกิจประกันชีวิตและสถาบันการเงิน โดยระบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยแบ่งออกเป็น

1. ภาษีทางตรง ได้แก่ ภาษีเงินได้นิติบุคคล ซึ่งจัดเก็บจากการผลกำไรการประกอบธุรกิจ และ ภาษีเงินได้ หัก ณ ที่จ่าย ซึ่งจัดเก็บเมื่อมีผลได้จากการลงทุนเกิดขึ้น หรือผู้ซื้อประกันภัยหักเพื่อนำส่งรัฐตามที่กำหนดเพื่อการบริหารจัดการในการเก็บภาษีของรัฐ และ
2. ภาษีทางอ้อม ได้แก่ ภาษีที่เก็บจากการทำธุรกรรมของธุรกิจ เช่น ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะ และอากรแสตมป์ โดยธุรกิจประกันวินาศภัยอยู่ในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม ขณะที่ธุรกิจประกันชีวิตอยู่ในระบบภาษีธุรกิจเฉพาะ

ตารางที่ 3-5 สรุปการคำนวณภาษีสำหรับธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย

รายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับ ภาษีเงินได้นิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ		
	ประกันวินาศภัย	ประกันชีวิต	สถาบันการเงิน
1. จำนวนเงินสำรองที่ให้หักเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล	ร้อยละ 40 ของจำนวนเบี้ยประกันภัยที่ได้รับหลังหักเบี้ยประกันภัยต่อแล้ว	ร้อยละ 65 ของจำนวนเบี้ยประกันภัยที่ได้รับหลังหักเบี้ยประกันภัยต่อแล้ว	ตามจำนวนที่กฎหมายว่าด้วยธนาคารพาณิชย์ ธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์ และธุรกิจเครดิตฟองซิเออร์ กำหนดสำหรับหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญ

ตารางที่ 3-5 สรุปการคำนวณภาษีสำหรับธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย (ต่อ)

รายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับ ภาษีเงินได้นิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ		
	ประกันวินาศภัย	ประกันชีวิต	สถาบันการเงิน
2. ภาษีเงินได้ หัก ณ ที่จ่าย			
2.1. เบี้ยประกันภัย	ร้อยละ 1	ไม่ต้องหักภาษี ณ ที่จ่าย	-
2.2. ดอกเบี้ย	- กรณีให้กู้ ต้อง ถูกหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายร้อยละ 1	- กรณีให้กู้ ต้อง ถูกหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายร้อยละ 1	- กรณีให้กู้ ไม่ต้องถูกหัก ภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย - กรณีจ่ายดอกเบี้ยให้ผู้ฝาก ต้องหักภาษีเงินได้ ณ ที่ จ่ายร้อยละ 15
2.3. เงินปันผล	ร้อยละ 10	ร้อยละ 10	ร้อยละ 10
2.4. เงินผล ประโยชน์ที่จ่ายให้ ผู้ทำประกันภัย	ไม่ต้องหักภาษี ณ ที่จ่าย	ไม่ต้องหักภาษี ณ ที่จ่าย	-

ที่มา: เอกสารงานวิจัย เรื่อง การศึกษาวิจัยและพัฒนามาตรการด้านการเงินการคลังที่มีผลต่อการสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยไทยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียน สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กันยายน 2556

นโยบายของรัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัย

ภาครัฐได้ดำเนินนโยบายการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอย่างต่อเนื่อง ทั้งมาตรการด้านภาษีและ การออกนโยบายและกฎหมายที่ช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจประกันภัยเจริญเติบโต โดยมีนโยบายส่งเสริมการออมผ่านระบบการประกันชีวิตและประกันสุขภาพดังปรากฏตามตารางที่ 3-6 ซึ่งได้มีการให้สิทธิหักค่าลดหย่อนเบี้ยประกันชีวิตตั้งแต่ในปีภาษี 2517 จำนวนไม่เกิน 4,000 บาท ในปีภาษี 2525 เพิ่มขึ้นไม่เกิน 7,000 บาท ในปีภาษี 2534 เพิ่มขึ้นไม่เกิน 10,000 บาท ในปีภาษี 2545 เพิ่มขึ้นไม่เกิน 50,000 บาท และในปีภาษี 2551 เพิ่มขึ้นไม่เกิน 100,000 บาท นอกจากนี้

ในปี 2553 รัฐบาลได้ออกมาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนการออมในรูปแบบประกันชีวิตแบบบำนาญ โดยเพิ่มวงเงินหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับค่าเบี้ยประกันชีวิตแบบบำนาญจากเดิมไม่เกิน 100,000 บาท เป็น 300,000 บาท โดยวงเงินส่วนเพิ่มขึ้นจำนวน 200,000 บาท ต้องไม่เกินร้อยละ 15 ของเงินได้พึงประเมิน และเมื่อรวมกับเงินได้ที่จ่ายเข้ากองทุนประเภทเดียวกันอื่นๆ แล้ว ต้องไม่เกิน 5,000,000 บาท

นอกจากนั้น ในปี 2549 รัฐบาลได้ออกมาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนนโยบายพัฒนาสังคม โดยมุ่งสนับสนุนด้านการประกันสุขภาพให้แก่บิดามารดาและพนักงานลูกจ้าง คือ ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับเงินได้เท่าที่ผู้มีเงินได้ได้จ่ายเป็นเบี้ยประกันภัยสำหรับกรมธรรม์ประกันสุขภาพให้แก่บริษัทประกันชีวิตและบริษัทวินาศภัยเพื่อเอาประกันภัยสำหรับบิดามารดาตามจำนวนที่จ่ายจริงแต่ไม่เกิน 15,000 บาท ซึ่งมาตรการดังกล่าวช่วยสนับสนุนให้ครอบครัวอบอุ่นและเข้มแข็ง สร้างหลักประกันด้านสุขภาพแก่ผู้สูงอายุและส่งเสริมธุรกิจประกันภัยให้เติบโตอย่างต่อเนื่องด้วย

ตารางที่ 3-6 การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับประกันชีวิตและประกันสุขภาพของประเทศไทย

ผู้ที่ได้รับสิทธิประโยชน์	เขตแดนสิทธิประโยชน์ทางภาษี		เงื่อนไข
	ประกันชีวิต	ประกันสุขภาพ	
1. ผู้มีเงินได้	- กรณีทั่วไปหักได้ตามจริง แต่ไม่เกิน 100,000 บาท - กรณี แบบ บำนาญ ได้ อีกร้อยละ 15 ของเงินได้ แต่ไม่เกิน 200,000 บาท โดยเมื่อรวมกับเงินสะสมเพื่อการเลี้ยงชีพอื่นๆ ตามที่กำหนด ต้องไม่เกิน 500,000	-	- กรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีกำหนดเวลาตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป - ทำประกันไว้กับผู้รับประกันภัยที่ประกอบกิจการประกันชีวิตในราชอาณาจักร
2. บิดามารดาของผู้มีเงินได้	-	หักได้ตามจริง แต่ไม่เกิน 15,000 บาท ต่อคน	- บิดามารดาต้องมีรายได้ไม่เกิน 30,000 บาทต่อปี - ทำกับบริษัทประกันชีวิตหรือบริษัทประกันวินาศภัยที่ประกอบกิจการในราชอาณาจักร

ตารางที่ 3-6 การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับประกันชีวิตและประกันสุขภาพของประเทศไทย (ต่อ)

ผู้ที่ได้รับสิทธิประโยชน์	เขตแดนสิทธิประโยชน์ทางภาษี		เงื่อนไข
3. บิดามารดาของคู่สมรส	-	หักได้ตามจริง แต่ไม่เกิน 15,000 บาท ต่อคน	- บิดามารดาต้องมีรายได้ไม่เกิน 30,000 บาทต่อปี - ทำกับบริษัทประกันชีวิตหรือบริษัทประกันวินาศภัยที่ประกอบกิจการในราชอาณาจักร

ที่มา : สำนักนโยบายภาษี สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

สำหรับการออกนโยบายและกฎหมายที่ช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจประกันภัยเจริญเติบโต นั้น เริ่มในปี 2535 มีการออกพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ ซึ่งเป็นกฎหมายบังคับให้รถทุกคันต้องทำประกันภัยเพื่อคุ้มครองและให้ความช่วยเหลือแก่ประชาชนผู้ประสบภัยจากรถที่ได้รับบาดเจ็บหรือเสียชีวิต และส่งเสริมให้การประกันภัยเข้ามามีส่วนร่วมในการบรรเทาความเดือดร้อนแก่ผู้ประสบภัยและครอบครัว ซึ่งเป็นการส่งเสริมให้ธุรกิจประกันวินาศภัยขยายตัวอย่างก้าวกระโดด ต่อมาในปี 2550 มีการจัดตั้งสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สำนักงาน คปภ.) ขึ้นเป็นหน่วยงานอิสระเพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยโดยเฉพาะ ปี 2551 มีการแก้ไขเพิ่มเติมพระราชบัญญัติประกันชีวิตและพระราชบัญญัติประกันวินาศภัยเพื่อทำให้ระบบการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยและการคุ้มครองผู้เอาประกันภัยเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และในปี 2555 ภาครัฐได้ดำเนินนโยบายโครงการรถยนต์คันแรก ซึ่งทำให้ยอดขายรถยนต์เพิ่มขึ้นส่งผลดี ต่อธุรกิจประกันวินาศภัย ทำให้เบี้ยประกันภัยปรับตัวสูงขึ้นอย่างมาก

สรุป

ธุรกิจประกันวินาศภัยไทยเติบโตในระดับสูงอย่างต่อเนื่องในช่วง 10 กว่าปีที่ผ่านมา และมีแนวโน้มขยายตัวต่อไปได้ในอนาคต โดยการขยายตัวของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงมีทิศทางไปในแนวทางเดียวกับการขยายตัวของเศรษฐกิจ และได้รับการสนับสนุนจากนโยบายของภาครัฐ ซึ่งรวมถึงมาตรการด้านภาษีที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยด้วย ในปี 2556 บริษัทประกันวินาศภัย

ที่รับประกันภัยโดยตรงมีจำนวน 64 บริษัท มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงจำนวน 203,021 ล้านบาท โดยบริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงตั้งแต่ 5,000 ล้านบาทขึ้นไปจำนวน 10 แห่ง มีส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงสูงถึงร้อยละ 61.03 ซึ่งบริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ 5 อันดับแรกครองส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 44.43 โดยการประกันภัยรถมีส่วนแบ่งตลาดสูงถึงร้อยละ 58 รองลงคือ การประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สินและการประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลอยู่ที่ประมาณร้อยละ 12 มีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยส่วนใหญ่ผ่านนายหน้าสูงถึงร้อยละ 56 รองลงมาผ่านช่องทางตัวแทนและช่องทางจำหน่ายผ่านธนาคารร้อยละ 14 และนายหน้าและตัวแทนประกันวินาศภัยมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 112,066 ราย ทั้งนี้ ในปี 2555 บริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่มีอัตราส่วนค่าใช้จ่ายต่อเบี้ยประกันรับต่ำกว่าค่าเฉลี่ยรวมทั้งตลาด เพราะมีความได้เปรียบจากการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) แต่ก็มีอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทนต่อเบี้ยประกันรับสูงกว่าค่าเฉลี่ยรวมทั้งตลาด ซึ่งในมุมมองของประสิทธิภาพในการบริหารจัดการต้นทุนอัตราค่าใช้จ่ายและอัตราค่าสินไหมทดแทนของแต่ละบริษัทนั้น บริษัทประกันวินาศภัยทั้ง 3 ขนาดคือ ขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากบริษัทเหล่านี้สามารถจัดการค่าใช้จ่ายและค่าสินไหมทดแทนในภาพรวมได้ โดยไม่ต้องพึ่งพากำไรจากการลงทุน

บทที่ 4

ภาพรวมธุรกิจประกันวินาศภัยในอาเซียน

ธุรกิจประกันวินาศภัยในภูมิภาคอาเซียน

จากรายงาน Sigma No 3/2013 เรื่อง World Insurance in 2012 ในปี 2555 ดังปรากฏในตารางที่ 4-1 เบี้ยประกันวินาศภัยของโลกอยู่ที่ 1,991,650 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือขยายตัวร้อยละ 2.6 อัตราส่วนเบี้ยประกันวินาศภัยต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) หรือเรียกว่า Insurance Penetration อยู่ที่ ร้อยละ 2.81 และมีเบี้ยประกันวินาศภัยต่อหัวประชากร (Premiums per Capita) จำนวน 283.1 เหรียญสหรัฐฯ โดยในภูมิภาคอาเซียนมี 6 ประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ อินโดนีเซีย มาเลเซีย ไทย ฟิลิปปินส์ เวียดนาม มีเบี้ยประกัน วินาศภัยรวมจำนวนทั้งสิ้น 29,642 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือขยายตัวร้อยละ 8.5 เทียบกับปีก่อน ซึ่งถือว่า ขยายในระดับสูงมากเทียบกับของโลก โดยเบี้ยประกันวินาศภัยของภูมิภาคอาเซียนมีสัดส่วนเพียง ร้อยละ 1.49 อัตราส่วนเบี้ยประกันวินาศภัยต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ อยู่ที่ร้อยละ 1.09 และมีเบี้ยประกันวินาศภัยต่อหัวประชากรจำนวน 46 เหรียญสหรัฐฯ ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับต่ำมากเทียบกับของโลก อย่างไรก็ตาม ตลาดประกันวินาศภัยของภูมิภาคอาเซียนมีศักยภาพที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ 4-1 มูลค่าเบี้ยประกันวินาศภัยรวมของโลก แยกตามภูมิภาค ปี 2555

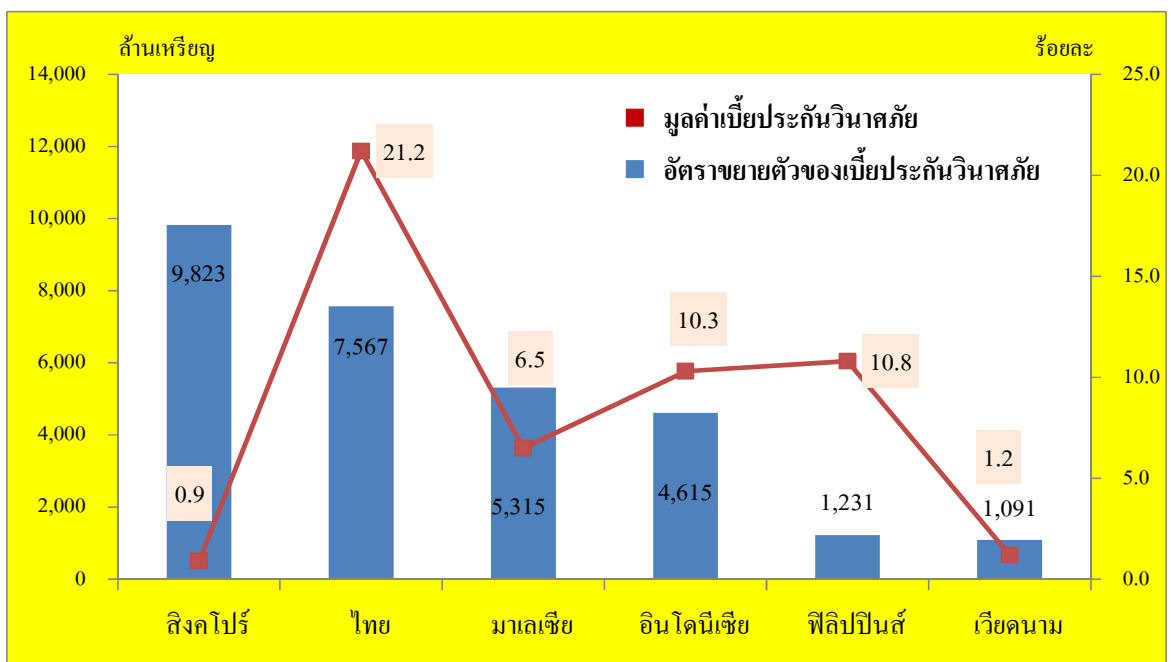
ภูมิภาค	เบี้ยประกันวินาศภัย (ล้านเหรียญ สว)	อัตราการขยายตัวที่ปรับเงินเฟ้อ* (ร้อยละ)	ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)	เบี้ยประกันวินาศภัย/GDP (ร้อยละ)	เบี้ยประกันวินาศภัย/หัว (เหรียญ สว)
อเมริกา	870,781	23	43.72	3.79	919.3
อเมริกาเหนือ	773,878	1.7	38.86	4.46	2,219.5
ลาตินอเมริกาและแคริบเบียน	96,903	7.8	4.87	1.72	161.9
ยุโรป	658,732	0.0	33.07	2.84	728.3
ยุโรปตะวันตก	606,888	-0.4	30.47	3.14	1,104.0
ยุโรปกลางและยุโรปตะวันออก	51,844	4.8	2.60	1.44	159.9
เอเชีย	388,511	8.1	19.51	1.64	91.9
ญี่ปุ่นและประเทศเศรษฐกิจเอเชียที่รักษาเจริญใหม่	218,908	5.8	10.99	2.71	1,006.6
เอเชียตะวันออกและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้	138,600	13.0	6.96	1.11	38.2
ตะวันออกกลางและเอเชียกลาง	31,003	4.8	1.55	1.02	94.0
อาเซียน (ไม่รวม สิงคโปร์ มาเลเซีย บรูไน)	29,642	8.5	1.49	1.09	46.0
แอฟริกา	22,002	-1.0	1.10	1.12	20.6
โอเชียเนีย	51,623	4.6	2.59	2.98	1,414.7
โลก	1,991,650	2.6	100.00	2.81	283.1

หมายเหตุ* อัตราที่ปรับเงินเฟ้อ (inflation-adjusted)

ที่มา : Swiss Re, Sigma No 3/2013 World insurance in 2012

แผนภาพที่ 4-1 แสดงเบี้ยประกันวินาศภัยของ 6 ประเทศในภูมิภาคอาเซียนในปี 2555 โดยสิงคโปร์มีเบี้ยประกันวินาศภัยรวมสูงที่สุดอยู่ที่ 9,823 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ รองลงมา คือ ไทย 7,567 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ มาเลเซีย และ อินโดนีเซีย มีเบี้ยประกันวินาศภัยใกล้เคียงกันประมาณ 5,315 และ 4,615 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ โดยไทยมีอัตราการขยายตัวของเบี้ยประกันวินาศภัยสูงที่สุดถึงร้อยละ 21.2

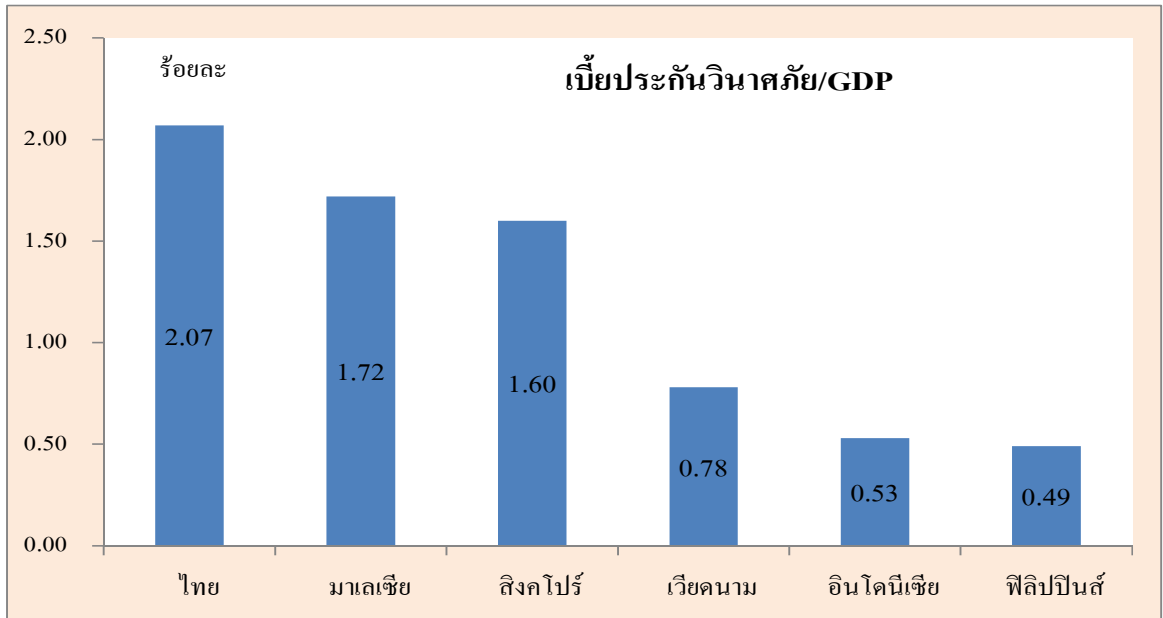
แผนภาพที่ 4-1 มูลค่าเบี้ยประกันวินาศภัยรวมและอัตราการขยายตัวของ 6 ประเทศในภูมิภาคอาเซียน ปี 2555



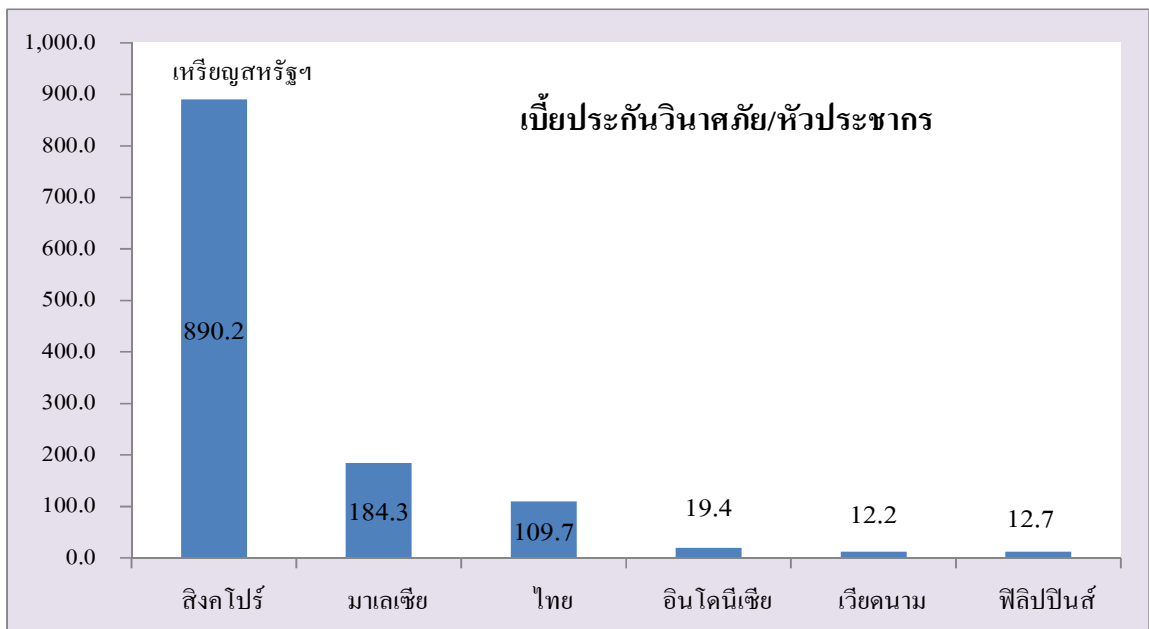
ที่มา : Swiss Re. Sigma No 3/2013 World insurance in 2012

จากแผนภาพที่ 4-2 และ 4-3 เบี้ยประกันวินาศภัยต่อ GDP (Insurance Penetration) ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของธุรกิจประกันวินาศภัยต่อระบบเศรษฐกิจและโอกาสในการเติบโตของธุรกิจประกันวินาศภัยในภูมิภาคอาเซียน และเบี้ยประกันภัยต่อหัวประชากร (Premiums per Capita) ซึ่งแสดงถึงการใช้จ่ายด้านการประกันวินาศภัยของคนในประเทศนั้นๆ ไทยเป็นประเทศที่มีเบี้ยประกันวินาศภัยต่อ GDP สูงที่สุดในภูมิภาคอาเซียนอยู่ที่ร้อยละ 2.07 และสิงคโปร์มีเบี้ยประกันภัยต่อหัวประชากรสูงที่สุดในภูมิภาคอาเซียนจำนวน 890.2 ดอลลาร์สหรัฐฯ

แผนภาพที่ 4-2 เบี้ยประกันวินาศภัยต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ของ 6 ประเทศ
ในภูมิภาคอาเซียนปี 2555



แผนภูมิที่ 4-3 เบี้ยประกันวินาศภัยเฉลี่ยต่อหัวประชากร (Premiums per capita) ของ 6 ประเทศ
ในภูมิภาคอาเซียนปี 2554



การเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรี ภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก

ในบริบทของการเปิดเสรีการค้าบริการตามที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 2 ได้มีการเจรจา
มาแล้วใน 2 รอบ ได้แก่ การเจรจา รอบอุรุกวัย และรอบโดฮา โดยจากข้อมูลของกรมเจรจาการค้า
ระหว่างประเทศ (2554) ปัจจุบัน ประเทศไทยได้ผูกพันการเปิดเสรีบริการสาขาประกันภัยภายใต้
กรอบของข้อตกลง GATS ที่ไทยได้ผูกพันไว้กับองค์การการค้าโลกแล้ว ดังนี้

1. ข้อผูกพันทั่วไป

ขณะนี้ไทยไม่ได้มีข้อผูกพันทั่วไป (Horizontal Commitments) ในการเปิดเสรี
บริการด้านการเงินใน Mode 1 เกี่ยวกับช่องทางการให้บริการด้านการเงินข้ามพรมแดน และ
ใน Mode 2 เกี่ยวกับการให้บริการโดยตรงในต่างประเทศ แต่ได้มีข้อผูกพันทั่วไปใน Mode 3
เกี่ยวกับการให้ชาวต่างชาติเข้ามาตั้งธุรกิจในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานต่างชาติ
ข้ามพรมแดน โดยในการเจรจา รอบโดฮานั้น ไทยได้ยื่นข้อเสนอที่เกี่ยวข้องโดยสรุปได้ ดังนี้

1.1 การเข้าสู่ตลาด

Mode 3 – การเข้ามาดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์สามารถทำได้ในรูปของบริษัท
จดทะเบียน โดยมีเงื่อนไข ดังนี้

- มีสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติได้ไม่เกินร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน และ
- มีจำนวนผู้ถือหุ้นต่างชาติน้อยกว่ากึ่งหนึ่งของผู้ถือหุ้นทั้งหมด เว้นแต่

จะมีการระบุเป็นอื่นในแต่ละสาขาบริการ

Mode 4 – ประเทศไทยไม่ผูกพันการเคลื่อนย้ายแรงงานในลักษณะชั่วคราว
(Temporary Movement of Natural Persons) ยกเว้นกรณี ดังต่อไปนี้

1.1.1 ผู้ที่เข้ามาติดต่อธุรกิจ (Business Visitors) ได้แก่

ผู้ที่เข้ามาให้บริการ (Service Seller) ซึ่งเป็นตัวแทนของผู้ให้บริการ
ในต่างประเทศที่เข้ามาและพำนักในประเทศไทยเพียงชั่วคราว โดยที่ไม่ได้รับค่าตอบแทนจาก
ในประเทศไทยสำหรับการขายสินค้า บริการ หรือการทำข้อตกลงการขายเพื่อประโยชน์
ของผู้ให้บริการต่างชาติ

บุคคลต่างชาติที่เดินทางเข้ามาชั่วคราวและรับผิดชอบในการจัดตั้ง
สำนักงานธุรกิจ โดยมีเงื่อนไขให้เข้ามาพำนักในประเทศไทยได้ไม่เกิน 90 วันเพื่อเข้าร่วมประชุม

หรือติดต่อธุรกิจ ทำสัญญาซื้อขายบริการ เชื้อชมชมธุรกิจหรือกิจกรรมอื่นๆ ที่มีลักษณะเดียวกัน
อย่างไรก็ดี อาจขอขยายเวลาที่จะพำนักในประเทศไทยได้ แต่ไม่เกิน 1 ปีนับตั้งแต่วันที่เข้ามา

1.1.2 ผู้โอนย้ายระหว่างบริษัทในเครือ (Intra-Corporate Transferee)

ซึ่งเป็นพนักงานของบริษัทในประเทศสมาชิก WTO ที่ถูกโอนย้ายให้เข้ามาดำรงตำแหน่งผู้จัดการ
ผู้บริหาร หรือผู้เชี่ยวชาญในสำนักงานธุรกิจที่ถูกตั้งขึ้นในประเทศไทย ทั้งนี้ ผู้ที่ถูกโอนย้ายมานั้น
จะต้องเป็นพนักงานของบริษัทดังกล่าวในต่างประเทศเป็นเวลาอย่างน้อย 1 ปีก่อนวันยื่นคำร้องขอ
สิทธิเพื่อเข้าประเทศไทย และจะต้องผ่านหลักเกณฑ์ของกระทรวงแรงงาน อย่างไรก็ตาม บุคคล
ที่ได้รับอนุญาตเข้าประเทศไทยเป็นการชั่วคราวนี้สามารถอยู่ในตำแหน่งดังกล่าวได้ไม่เกิน 1 ปี และ
อาจได้รับการต่ออายุออกไปได้อีก 3 วาระ วาระละไม่เกิน 1 ปี

1.1.3 ผู้ให้บริการตามสัญญา (Contractual Service Suppliers)

ที่เป็นพนักงานของบริษัทในต่างประเทศและเข้ามาทำงานในประเทศไทยเป็นการชั่วคราว เพื่อ
ให้บริการตามสัญญาระหว่างบริษัทนายจ้างในต่างประเทศกับบริษัทลูกค้าที่จัดตั้งขึ้นในประเท
ศไทย โดยมีระยะเวลาพำนักในประเทศไทยไม่เกิน 1 ปีหรือน้อยกว่าตามที่ระบุในสัญญา อย่างไรก็ตาม
ข้อผูกพันนี้ไม่ครอบคลุมสำหรับบริการด้านการประกันภัย

นอกจากนี้ สำหรับการถือครองและใช้ประโยชน์ที่ดินนั้น ชาวต่างชาติหรือ
บริษัทที่เป็นของต่างชาติไม่สามารถซื้อหรือถือครองที่ดินในประเทศ แต่อนุญาตให้สามารถ
เช่าที่ดิน ถือครองอาคารและบางส่วนของคอนโดมิเนียมได้เท่านั้น

1.2 การปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ

Mode 3 – ประเทศไทยไม่มีข้อจำกัดในประเด็นเกี่ยวกับการปฏิบัติเยี่ยง
คนชาติ หากบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศไทยจะมีสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติไม่เกินร้อยละ 49
ของทุนจดทะเบียน และมีจำนวนผู้ถือหุ้นต่างชาติน้อยกว่ากึ่งหนึ่งของผู้ถือหุ้นทั้งหมด แต่ไม่ผูกพัน
สำหรับกรณีอื่นๆ ซึ่งรวมถึงการอุดหนุนด้วย

ส่วนประเด็นเรื่องการครอบครองและการใช้ประโยชน์ที่ดิน ประเทศไทย
ไม่มีข้อผูกพันภายใต้หลักการปฏิบัติเยี่ยงคนชาตินั้น เว้นแต่จะมีระบุไว้ในส่วนที่เกี่ยวกับข้อจำกัด
การเข้าสู่ตลาดข้างต้น

2. ข้อผูกพันเฉพาะบริการสาขาประกันภัย

2.1 การเปิดเสรีภาคบริการทางการเงินในสาขาบริการประกันวินาศภัย (CPC 8129)

2.1.1 ข้อจำกัดในการเข้าสู่ตลาด

Mode 1 – ประเทศไทยไม่ผูกพันการเปิดเสรีการค้าบริการประกันวินาศภัยข้ามพรมแดน ยกเว้นธุรกิจประกันภัยทางทะเลและทางอากาศระหว่างประเทศ รวมถึงการประกันภัยต่อ

Mode 2 – ประเทศไทยเปิดเสรีโดยไม่มีข้อจำกัดสำหรับการใช้บริการประกันวินาศภัยในต่างประเทศ

Mode 3 – การจัดตั้งสำนักงานธุรกิจของบริษัทต่างชาติเพื่อให้บริการประกันวินาศภัยในประเทศไทยนั้น มีข้อจำกัดห้ามมิให้ผู้ถือหุ้นต่างชาติถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน ส่วนสำนักงานธุรกิจที่ตั้งขึ้นใหม่จะต้องได้รับใบอนุญาตจากรัฐมนตรีว่าการและผ่านการเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี (กรม.)

Mode 4 – การเคลื่อนย้ายแรงงานจำกัดให้เฉพาะบุคลากรที่เป็นผู้บริหารระดับสูง ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ช่วยทางเทคนิคเท่านั้น ทั้งนี้ ต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกัน

2.1.2 ข้อจำกัดในการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ

Mode 1 – ประเทศไทยไม่ผูกพันในหลักปฏิบัติเยี่ยงคนชาติสำหรับการค้าบริการข้ามพรมแดนของบริการประกันวินาศภัย

Mode 2 – ประเทศไทยเปิดเสรีโดยไม่มีข้อจำกัดในหลักปฏิบัติเยี่ยงคนชาติสำหรับการใช้บริการประกันวินาศภัยในต่างประเทศ

Mode 3 – ประเทศไทยไม่มีข้อจำกัด แต่ทั้งนี้ให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุภายใต้ข้อจำกัดการเข้าสู่ตลาดข้างต้น

Mode 4 – ประเทศไทยไม่ผูกพันสำหรับบริการนี้ เว้นแต่จะมีการระบุไว้ในข้อผูกพันทั่วไป (Horizontal Commitments)

2.2 การเปิดเสรีภาคบริการทางการเงินในสาขาบริการนายหน้าและตัวแทนประกัน (CPC 81401)

2.2.1 ข้อจำกัดในการเข้าสู่ตลาด

Mode 1 และ Mode 2 – ประเทศไทยไม่ผูกพันการเปิดเสรีการค้าบริการข้ามพรมแดน

Mode 3 – ประเทศไทยจำกัดห้ามมิให้ผู้ถือหุ้นต่างชาติถือหุ้นเกินร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนในบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย

Mode 4 – การเคลื่อนย้ายแรงงานจำกัดให้เฉพาะบุคลากรที่เป็นผู้บริหารระดับสูง ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ช่วยทางเทคนิคเท่านั้น ทั้งนี้ ต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกัน แต่ไม่ผูกพันสำหรับนายหน้าและตัวแทนที่เป็นบุคคลธรรมดา

2.2.2 ข้อจำกัดในการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ

Mode 1 และ Mode 2 – ประเทศไทยไม่ผูกพันในหลักปฏิบัติเยี่ยงคนชาติสำหรับการค้าบริการข้ามพรมแดนและการใช้บริการประเภทนี้ในต่างประเทศ

Mode 3 – ประเทศไทยไม่มีข้อจำกัด แต่ทั้งนี้ให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุภายใต้ข้อจำกัดการเข้าสู่ตลาดข้างต้น

Mode 4 – ประเทศไทยไม่ผูกพันสำหรับบริการนี้ เว้นแต่จะมีการระบุไว้ในข้อผูกพันทั่วไป (Horizontal Commitments)

2.3 การเปิดเสรีภาคบริการทางการเงินในสาขาบริการที่ปรึกษาด้านประกัน (CPC 81402) (ยกเว้นบริการที่ปรึกษากองทุนบำเหน็จบำนาญ) บริการการปรับค่าเสียหายและค่าสินไหมทดแทน (CPC 81403) และบริการคณิตศาสตร์ประกันภัย (CPC 81404)

2.3.1 ข้อจำกัดในการเข้าสู่ตลาด

Mode 1 Mode 2 และ Mode 3 – ประเทศไทยไม่มีข้อจำกัดการเข้าสู่ตลาดในทั้งสามช่องทางการให้บริการ

Mode 4 – การเคลื่อนย้ายแรงงานจำกัดให้เฉพาะบุคลากรที่เป็นผู้บริหารระดับสูง ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ช่วยทางเทคนิคเท่านั้น ทั้งนี้ ต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกัน

2.3.2 ข้อจำกัดในการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ

Mode 1 Mode 2 และ Mode 3 – ประเทศไทยไม่มีข้อจำกัดในหลักปฏิบัติเยี่ยงคนชาติในทั้งสามช่องทางการให้บริการ

Mode 4 – ประเทศไทยไม่ผูกพันสำหรับบริการนี้ เว้นแต่จะมีการระบุไว้ในข้อผูกพันทั่วไป (Horizontal Commitments)

กล่าวโดยสรุป ข้อผูกพันสาขาประกันภัยของไทยภายใต้กรอบ GATS ที่สำคัญในปัจจุบัน คือ ในสาขาบริการประกันวินาศภัย และบริการเสริมของการประกันภัย ยังมีข้อจำกัดใน Mode 3 โดยชาวต่างชาติ จะถือหุ้นในกิจการดังกล่าวได้ไม่เกินร้อยละ 25 และการออกใบอนุญาตใหม่เพื่อประกอบกิจการนี้จะต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี ในส่วนของ

บริการให้คำปรึกษาด้านการประกันภัย และการประเมินภัยและคณิตศาสตร์ประกันภัยนั้น ปัจจุบัน ไทยไม่มีข้อจำกัดใน Mode อื่นๆ นอกเหนือจาก Mode 4 โดยจะอนุญาตให้เฉพาะบุคลากรที่เป็นผู้บริหารระดับสูง ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ช่วยทางเทคนิคเท่านั้น ทั้งนี้ ต้องได้รับความเห็นชอบจาก คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย ดังปรากฏสรุปรายละเอียดการเจรจา ในรอบ อูรุกวัยและรอบ โดฮา ในตารางที่ 4-2

ตารางที่ 4-2 สรุปข้อผูกพันเฉพาะสาขาประกันภัยภายใต้ข้อผูกพันตามการเปิดเสรีเดิม (GATS) ในรอบอูรุกวัยและในการเจรจารอบโดฮา

ข้อผูกพันเฉพาะสาขาประกัน	รอบอูรุกวัย	รอบโดฮา - ข้อเสนอฉบับทบทวน (Revised Offer)
บริการประกันวินาศภัย และ บริการเสริมของการประกันภัย	Mode 3 - ต่างชาติถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 25 - การออกใบอนุญาตใหม่เพื่อประกอบกิจการต้องผ่านความเห็นชอบจาก ครม.	ไม่เปลี่ยนแปลง
บริการให้คำปรึกษาด้านการประกันภัย และการประเมินภัยและคณิตศาสตร์ประกันภัย	Mode 3 - ต่างชาติถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 49 Mode 4 - อนุญาตเฉพาะบุคลากรระดับสูงและผู้เชี่ยวชาญ โดยต้องผ่านความเห็นชอบจาก คปก.	Mode 3 ไม่มีข้อจำกัด Mode 4 ไม่เปลี่ยนแปลง

ที่มา: กรมเจรจาระหว่างประเทศ (2555)

การเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบอาเซียน

เพิ่มเติมจากการเปิดเสรีบริการทางการเงิน สาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบ WTO กรอบการเจรจาการเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียน (Trade Liberalization in Financial Services under ASEAN Framework Agreement on Services) มีหลักการสำคัญ คือ

1. ประเทศสมาชิกอาเซียนที่เป็นสมาชิก WTO จะต้องยื่นข้อเสนอผูกพันการเปิดเสรีบริการทางการเงินเพิ่มเติมตามหลักการ GATS Plus ในกรอบอาเซียนให้มากกว่าที่ผูกพันไว้ภายใต้กรอบ WTO

2. ประเทศสมาชิกอาเซียนที่ไม่ได้เป็นสมาชิก WTO จะต้องยื่นข้อเสนอผูกพันการเปิดเสรีทางการเงินไม่น้อยกว่ากฎหมายภายในประเทศที่เกี่ยวกับการอนุญาตให้ต่างชาติเข้ามาทำธุรกิจบริการทางการเงินที่มีอยู่

3. การเปิดเสรีตามหลักการ ASEAN-X โดยจะให้ประเทศสมาชิกอาเซียนที่มีความพร้อมในการเปิดเสรีสามารถเริ่มดำเนินการได้ก่อน และประเทศสมาชิกที่เหลือเข้าร่วมในภายหลัง ทั้งนี้ เพื่อเป็นการเปิดโอกาสให้ประเทศสมาชิกพัฒนาสาขาบริการด้านการเงินตามลำดับอย่างเป็นขั้นตอน และรักษาไว้ซึ่งความมั่นคงทางการเงิน เศรษฐกิจ และสังคมของประเทศสมาชิก

ปัจจุบันมีการเจรจาเปิดเสรีทางการเงินและจัดทำพิธีสารในกรอบอาเซียนมาแล้ว 5 รอบ ในระหว่างช่วงปี 2539 – 2553 และขณะนี้กำลังอยู่ระหว่างการเจรจา รอบที่ 6 โดยในส่วนที่เกี่ยวข้องกับสาขาประกันภัย ประเทศไทยในฐานะที่เป็นสมาชิก WTO ได้เริ่มมีการยื่นข้อเสนอผูกพันในสาขาประกันภัยเพิ่มเติมในการเจรจา รอบที่ 2 (ปี 2542-2544) โดยได้ยกเลิกข้อจำกัดในสาขาบริการให้คำปรึกษาการประกันภัย (Insurance Consultancy Services – CPC 81402) โดยการขยายคำจำกัดความของบริการเสริมของการประกันภัย (ไม่รวมบริการเสริมด้านกองทุนบำนาญ) ให้ครอบคลุมถึงการบริการให้คำปรึกษาการประกันภัย ซึ่งมีรายละเอียดข้อผูกพันเฉพาะดังนี้

1. การเข้าสู่ตลาด

Mode 3 – ให้มีข้อจำกัดการเข้าสู่ตลาดตามข้อผูกพันทั่วไป คือ บริษัทที่จดทะเบียนในประเทศไทยจะมีสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติไม่เกินร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน และมีจำนวนผู้ถือหุ้นต่างชาติน้อยกว่ากึ่งหนึ่งของผู้ถือหุ้นทั้งหมด

Mode 4 – การเคลื่อนย้ายแรงงานจำกัดให้เฉพาะบุคลากรที่เป็นผู้บริหารระดับสูงผู้เชี่ยวชาญ และผู้ช่วยทางเทคนิคเท่านั้น ทั้งนี้ต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกัน

2. การปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ

Mode 3 – ไม่มีข้อจำกัดการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติหาก บริษัทที่จดทะเบียนในประเทศไทยจะมีสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติไม่เกินร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน และมีจำนวนผู้ถือหุ้นต่างชาติน้อยกว่ากึ่งหนึ่งของผู้ถือหุ้นทั้งหมด

ต่อมา ในการเจรจา รอบที่ 6 ไทยได้ยื่นข้อเสนอผูกพันในสาขาประกันภัยเพิ่มเติม คือ สาขาบริการหน้าและตัวแทน (CPC 81401)

1. การเข้าสู่ตลาด

Mode 3 – เสนอปรับเพิ่มสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติ จากเดิมที่จำกัดไว้ไม่เกิน ร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน เป็นร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน เพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายและ แนวปฏิบัติของไทยในปัจจุบัน

นอกจากนี้ ในด้านกรอบเวลาการดำเนินการไปสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในสาขา บริการด้านการเงิน ดังปรากฏในตารางที่ 4-3 จะเห็นได้ว่า ปัจจุบันประเทศไทยยังไม่ได้ผูกพัน ในการเปิดเสรีบริการด้านการประกันภัย และเป็นหนึ่งในสาขาที่ขอสงวนไว้ในความยืดหยุ่นที่ตกลงกันล่วงหน้า (Pre-agreed Flexibilities หรือ Safeguard Lists) ที่ประเทศสมาชิกสามารถคงการเปิด เสรีไว้ได้หลังปี 2558 แต่จะต้องเปิดเสรีภายในปี 2563 นอกจากนี้ อาจมีการเจรจาเพื่อขอยกเว้น ในสาขาย่อยของภาคบริการประกันภัยบางสาขาย่อยเพื่อสงวนไว้ใน Pre-agreed Flexibilities ที่จะเปิดหลังจากปี 2563 อีกด้วย

ตารางที่ 4-3 ตารางเวลาเพื่อดำเนินการไปสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในสาขาบริการด้านการเงิน

แนว ยุทธศาสตร์	ลำดับการดำเนินการ			
	ปี 2551-2553	2553-2554	2555-2556	2557-2558
-การบริการ ด้านการเงิน	พัฒนารายการ “ขอยืดหยุ่นไว้ล่วงหน้า” ที่แต่ละ ประเทศ สมาชิกสามารถ คงไว้ได้ในการ เปิดเสรีสาขาย่อย ภายในปี 2558	เห็นชอบรายการ “ขอยืดหยุ่นไว้ล่วงหน้า” ที่แต่ละ ประเทศ สมาชิกสามารถ คงไว้ได้ในการ เปิดเสรี สาขาย่อยภายใน ปี 2558	พัฒนารายการที่ “ขอยืดหยุ่นไว้ล่วงหน้า” ที่แต่ละ ประเทศ สมาชิกสามารถ คงไว้ นับจากปี 2563	- ยกเลิกข้อจำกัดสาขาย่อยใน สาขาประกันภัย การธนาคาร และตลาดทุน ภายในปี 2558 ตามที่ระบุโดยประเทศ สมาชิกในภาคผนวก 1* - ภายในปี 2560 ตกลง รายการที่ขอยืดหยุ่นไว้ ล่วงหน้าที่แต่ละประเทศ สามารถคงไว้ นับจากปี 2563

- ยกเลิกข้อจำกัดการค้า
บริการของสาขาบริการที่
เหลือทั้งหมดภายในปี 2563

หมายเหตุ: *ไทยได้ผูกพันในสาขาต่างๆ ที่จะต้องเปิดเสรีภายในปี 2558 ดังนี้

1. สาขาตลาดทุน - สาขาซื้อขายการค้าเพื่อบัญชีของตนหรือบัญชีของลูกค้า/การบริหารสินทรัพย์/การบริหารชำระราคาและส่งมอบสำหรับสินทรัพย์ทางการเงิน
2. สาขาซื้อขายอื่นๆ - การให้คำปรึกษาและบริการเสริมอื่นๆ ด้านการให้บริการทางการเงิน

ที่มา: กระทรวงพาณิชย์. (2550). *ปฏิญญาว่าด้วยแผนงานการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน*.

ตารางที่ 4-4 การเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินสาขาประกันวินาศภัยของแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียนภายในปี 2558 ตามภาคผนวกที่ 1 ภายใต้ AEC Blueprint

	ประกัน วินาศภัย	นายหน้าและ ตัวแทนประกัน	บริการเสริมของ การประกันภัย
บรูไน	✓		✓
กัมพูชา	✓	✓	✓
อินโดนีเซีย	✓	✓	✓
ลาว			
มาเลเซีย	✓	✓	✓
เมียนมาร์			
ฟิลิปปินส์	✓	✓	✓
สิงคโปร์	✓	✓	✓

ไทย			
เวียดนาม	✓	✓	✓

ที่มา: AEC Blueprint รวบรวมโดย Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA)'s Midterm Review of the Implementation of Financial Services Measures under the AEC Blueprint

จากตารางที่ 4-4 จะเห็นได้ว่า ปัจจุบันประเทศสมาชิกอาเซียนที่ยังไม่ได้ผูกพันในการเปิดเสรีบริการทางการเงินทั้งในด้านการประกันวินาศภัย นายหน้าและตัวแทนประกัน และบริการเสริม ของการประกันภัยภายในปี 2558 เหลือเพียงลาว เมียนมาร์ และไทย ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า สาขาประกันภัยยังเป็นสาขาที่ผู้ประกอบการไทยมีความเปราะบาง ยากที่จะแข่งขันกับผู้ประกอบการจากต่างประเทศ และภาครัฐของไทยยังมีการปกป้องในสาขานี้อยู่มาก

สรุป

ในปี 2555 เบี้ยประกันวินาศภัยของภูมิภาคอาเซียนซึ่งมี 6 ประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ อินโดนีเซีย มาเลเซีย ไทย ฟิลิปปินส์ เวียดนาม มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 29,642 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือขยายตัวสูงถึงร้อยละ 8.5 โดยเบี้ยประกันวินาศภัยของภูมิภาคอาเซียนมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 1.49 อัตราส่วนเบี้ยประกันวินาศภัยต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศอยู่ที่ร้อยละ 1.09 และมีเบี้ยประกันวินาศภัยต่อหัวประชากรจำนวน 46 เหรียญสหรัฐฯ ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับต่ำมากเทียบกับของโลก โดยสิงคโปร์มีเบี้ยประกันวินาศภัยสูงที่สุดอยู่ที่ 9,823 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และมีเบี้ยประกันภัยต่อหัวประชากร (Premiums per capita) สูงที่สุดในภูมิภาคอาเซียนจำนวน 890.2 เหรียญสหรัฐฯ รองลงมาคือ ไทยมีเบี้ยประกันวินาศภัยอยู่ที่ 7,567 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือมีอัตรายขยายตัวของเบี้ยประกันวินาศภัยสูงที่สุดถึงร้อยละ 21.2 และมีเบี้ยประกันวินาศภัยต่อ GDP (Insurance Penetration) สูงที่สุดในภูมิภาคอาเซียนอยู่ที่ร้อยละ 2.07 ดังนั้น ตลาดประกันวินาศภัยของภูมิภาคอาเซียนมีการขยายตัวในระดับสูงและมีศักยภาพที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ข้อผูกพันสาขาประกันภัยของไทยภายใต้กรอบ GATS มี 2 ด้านคือ (1) สาขาบริการประกันวินาศภัย และบริการเสริมของการประกันภัย ยังมีข้อจำกัดใน Mode 3 ให้ชาวต่างชาติถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 25 และการออกใบอนุญาตใหม่เพื่อประกอบกิจการนี้จะต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี และ (2) สาขาบริการให้คำปรึกษาด้านการประกันภัย และการประเมินภัยและคณิตศาสตร์ประกันภัย ปัจจุบันไทยไม่มีข้อจำกัดใน Mode อื่นๆ นอกเหนือจาก Mode 4 อนุญาตเฉพาะบุคลากรที่เป็นผู้บริหารระดับสูง ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ช่วยทางเทคนิคเท่านั้น โดยต้องได้รับ

ความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกัน นอกจากนั้น ภายใต้กรอบอาเซียน AEC Blueprint ไทยยังไม่ได้ผูกพันในการเปิดเสรีบริการทางการเงินทั้งในด้านการประกันวินาศภัย นายหน้าและตัวแทนประกัน และบริการเสริม ของการประกันภัยภายในปี 2558

บทที่ 5

แนวทางการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทย

เกริ่นนำ

จากการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลของธุรกิจประกันวินาศภัยของไทยและธุรกิจประกันวินาศภัยในอาเซียน รวมถึงบทสัมภาษณ์ของนายกสมาคมประกันวินาศภัยและผู้บริหารบริษัทประกันวินาศภัยไทยที่มีต่ออุตสาหกรรมประกันวินาศภัยไทยซึ่งเผยแพร่ในสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ผู้วิจัยสามารถวิเคราะห์สภาพแวดล้อมปัจจุบัน ทิศทางในอนาคต รวมถึงปัญหาอุปสรรคและความท้าทายของธุรกิจประกันวินาศภัยไทยในการเตรียมรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ดังนี้

ภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทยยังคงขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องเป็นผลมาจากเศรษฐกิจไทยมีพื้นฐานแข็งแกร่งและเติบโตอย่างต่อเนื่อง และประเทศไทยมีนโยบายจะลงทุนในเรื่องระบบโครงสร้างพื้นฐานและระบบการบริหารจัดการน้ำเพื่อรองรับการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในระยะยาว ทำให้ภาคธุรกิจมีความเชื่อมั่นในการลงทุนและขยายกิจการเพื่อผลิตสินค้าขายในประเทศและส่งออกไปยังต่างประเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนให้ธุรกิจประกันวินาศภัยไทยมีโอกาสเติบโตได้ในอัตราสูง ประกอบกับเศรษฐกิจในภูมิภาคอาเซียนมีความเข้มแข็งขึ้น มีการขยายตัวของการลงทุน ในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ส่งผลให้ธุรกิจประกันวินาศภัยในอาเซียนก็ขยายตัวได้ในระดับสูง

บริษัทประกันวินาศภัยไทยมีจำนวน 64 แห่ง แบ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ 10 แห่ง ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงสูงถึงร้อยละ 61.03 และบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กซึ่งมีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงต่ำกว่า 5,000 ล้านบาท จำนวนรวมทั้งสิ้น 54 แห่ง โดยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา บริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดเล็กถูกเฟื่องฟูขึ้น ใบนุญาตประกอบธุรกิจจำนวนมากกว่า 10 บริษัท เนื่องจากบริษัทดังกล่าวประสบปัญหาเกี่ยวกับฐานะการเงินและการดำเนินการที่บกพร่อง ไม่สามารถแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้โดยการเพิ่มทุนของผู้ถือหุ้นเดิมหรือหาผู้ร่วมทุนรายใหม่เป็นพันธมิตรเพื่อสร้างเครือข่ายและทำให้เงินกองทุนอยู่ในระดับที่สูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนด

จากรายงานการศึกษาของบริษัท KPMG ที่วิเคราะห์และประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทประกันวินาศภัยไทยใน 7 ด้าน ซึ่งชี้ให้เห็นว่าบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดเล็กกำลังประสบปัญหาเกี่ยวกับด้านบุคลากร โดยเฉพาะด้านคณิตศาสตร์ประกันภัย

และด้านระบบงานที่ยังไม่ได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการทำงาน ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนและสามารถสร้างนวัตกรรมใหม่ในเรื่องออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และเพิ่มช่องทางการจำหน่าย รวมถึงจัดเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อช่วยในการตัดสินใจทางธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่สามารถบริหารจัดการต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานได้ดีกว่าค่าเฉลี่ยรวมทั้งตลาดและดีกว่าบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดเล็ก ซึ่งแสดงว่าการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) เป็นปัจจัยสนับสนุนให้บริษัทประกันวินาศภัยสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีขีดความสามารถในการแข่งขันมากขึ้น

สำหรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558 ปัจจุบันประเทศไทยยังไม่ได้ผูกพันในการเปิดเสรีบริการทางการเงิน สาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบอาเซียน ทั้งในด้านการประกันวินาศภัย นายหน้าและตัวแทนประกัน และบริการเสริมของการประกันภัย เช่นเดียวกับลาวและเมียนมาร์ อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยจะต้องเปิดเสรีสาขาประกันภัย ภายในปี 2563 โดยอาจมีการเจรจาเพื่อขอยกเว้นในสาขาย่อยของภาคบริการประกันภัย บางสาขาย่อยเพื่อสงวนไว้ใน Pre-agreed Flexibilities ที่จะเปิดหลังจากปี 2563 ได้ ดังนั้น การเปิดเสรีสาขาประกันภัยจึงเป็นสิ่งท้าทายสำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยในอนาคตอย่างไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ ซึ่งบริษัทประกันวินาศภัยไทยจำเป็นต้องเตรียมความพร้อมและปรับเปลี่ยนองค์กรให้สามารถแข่งขันกับบริษัทประกันวินาศภัยต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุนในประเทศไทย โดยเฉพาะบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดเล็กที่ไม่มีต่างชาติถือหุ้นหรือเป็นหุ้นส่วน หรือไม่ได้เป็นบริษัทในเครือของธุรกิจธนาคารมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องหาแนวทางในการพัฒนาธุรกิจของตนให้สามารถยืนหยัดอยู่ต่อไปอย่างมั่นคงได้

ในมุมมองของภาครัฐ นายประเวช งามอาจสิทธิกุล เลขาธิการคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้ให้สัมภาษณ์สื่อมวลชน โดยระบุว่า ถ้าวัดถึงศักยภาพอุตสาหกรรมประกันภัยของประเทศต่างๆ ในอาเซียนทั้ง 10 ประเทศแล้ว มี 3 ประเทศเท่านั้นที่ถือว่าเป็นผู้นำ คือ สิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย โดยได้ให้สัมภาษณ์ว่า ในอาเซียนมีอุตสาหกรรมประกันภัยที่แข็งแกร่งมาก มีโอกาสมากกว่าประเทศอื่นเพราะเราอยู่ในเอเชียซึ่งเป็นภูมิภาคที่มีจีดีพีโตเร็วที่สุดในโลก โดยมีจีนและอินเดียเป็นผู้นำ ขณะที่สหรัฐฯ และยุโรปเศรษฐกิจยังมีปัญหาอยู่ในแง่ภูมิภาคเราเป็นผู้นำโลก ส่วนในแง่ประเทศเราก็แข็งแกร่งในกลุ่มผู้นำของเออีซีอีกเช่นกัน ถ้าดูตามแผนที่ เราตั้งอยู่ในภูมิภาคศาสตร์ที่ได้เปรียบทั้งสิงคโปร์ และมาเลเซีย เพราะอีก 7 ประเทศที่เหลืออยู่นเหนือไทยขึ้นไป หากประกันภัยในสิงคโปร์และมาเลเซียจะขยายธุรกิจไปยังประเทศเหล่านั้น ต้องมาตั้งฐานที่เมืองไทย ขณะที่เราขยายไปได้ทันที อย่างไรก็ตาม จากมุมมองของเลขาธิการ คปภ. ย่อมทำให้เกิดมุมมองที่ต้องมองซึ่งเป็นเหรียญอีกด้านหนึ่ง คือ เมื่อมี

การเข้ามาตั้งฐานในเมืองไทย ย่อมทำให้อุตสาหกรรมประกันภัยอยู่ในภาวะถูกคุกคามจากบริษัทประกันภัยยักษ์ใหญ่ระดับโลกเช่นกัน เพราะกลุ่มบริษัทนี้ได้แฝงตัวเข้ามาในบริษัทประกันภัยของประเทศสิงคโปร์ และมาเลเซียมาเป็นเวลานานแล้ว (ผู้จัดการออนไลน์, 15 มิถุนายน 2555)

นายจิรพันธ์ อัสวระชนกุล นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย ประจำปี 2554 – 2556 ได้กล่าวถึงการเปิดเสรีภาคธุรกิจประกันภัยภายใต้การเปิดเสรีเศรษฐกิจประชาคมอาเซียน หรือ AEC ในปี 2558 ว่าทางสมาคมได้ประเมินแล้วว่า หากเปิดเสรีด้านประกันภัยขึ้นจริงในอีก 3 ปี ข้างหน้า ธุรกิจประกันภัยไทยจะต้องเสียเปรียบอย่างแน่นอน แต่การที่ได้ขยายเวลาการเปิดเสรีออกไปในปี 2563 น่าจะทำให้มีเวลาปรับตัวมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ที่ประเมินว่าไทยจะเสียเปรียบนั้น ไม่ได้เกิดขึ้นจากการขาดประสิทธิภาพหากเป็นเพราะหลายประเทศที่มีจุดแข็งด้านประกันภัย โดยเฉพาะมาเลเซียและสิงคโปร์จะเข้ามาเจาะตลาดในประเทศไทยแทน ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบตลาดของไทยกับหลายประเทศ ไทยถือเป็นตลาดที่ต่างชาติต้องการ เนื่องจากยังมีโอกาสเติบโตจากอัตราการถือครองกรมธรรม์ประกันภัยต่อหัวยังต่ำ คือ 20% ต้นๆ รวมถึงไทยยังมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีในอัตราที่สูงมาก คือ มีอัตราการเติบโตประกันภัย 15% และประกันชีวิตไม่ต่ำกว่า 10 % อย่างไรก็ตาม สิ่งที่น่าเป็นห่วงคือ ระเบียบการรายงานผลข้อมูลเชิงนิติบุคคล จะมีผลต่อต้นทุนของบริษัทประกันภัยมากกว่า ดังนั้นหากเปรียบเทียบแล้วต้นทุนของบริษัทประกันภัยของไทยก็ยังคงถือว่าสูงกว่าหลายประเทศ ระยะเวลาจากนี้ถึงปี 2558 – 2563 ทิศทางของบริษัทประกันภัยในไทยอาจมีความพร้อมมากกว่านี้ แต่คงไม่สามารถประเมินได้ว่าภาพที่ชัดเจนนั้นจะออกมาในรูปใด ถ้ามองว่าประกันไทยพร้อมหรือยังกับการถูกต่างชาติเข้ามารุกทางธุรกิจ คงตอบได้ว่าตอนนี้ยังไม่พร้อม ส่วนบริษัทประกันภัยที่มีสัดส่วนการตลาด หรือที่เราได้ยื่นชื่อกลุ่มเป็นเพียงกลุ่มเดียวที่สามารถต่อสู้แข่งขัน ซึ่งเชื่อว่าเมื่อเปิดเสรี AEC เต็มตัวแล้ว ธุรกิจประกันภัยของไทยจะแข่งขันกันอย่างดุเดือด โอกาสการเติบโตทั้งประกันชีวิตและวินาศภัย จะมีอัตราการเติบโตต่อปีไม่ต่ำกว่า 20% ด้านข่าวจากธุรกิจประกันภัยรายใหญ่ กล่าวถึง ความพร้อมรองรับการเปิด AEC ว่าขณะนี้บริษัทประกันภัยขนาดใหญ่มีความพร้อมแล้ว แต่บริษัทเล็กยังขาดความพร้อมเรื่องบุคคลให้มีความเป็นมืออาชีพ พัฒนาระบบให้รองรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ลดต้นทุนด้านการบริหารจัดการ หลังบ้าน เพราะไทยต้นทุนสูงกว่าประเทศในอาเซียนถึง 40% ดังนั้นหากต้องการให้บริษัทอยู่รอดได้ คือต้องเร่งปรับข้อจำกัดที่กล่าวให้ลดลงไม่เกิน 20% ก่อนในช่วงต้นก่อนเปิด AEC เต็มตัว อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ผู้บริหารไทยจะได้อะไรจากการเปิดเสรี AEC คือการนำเสนอสินค้าที่หลากหลาย แต่ละบริษัทประกันภัยต้องแข่งขันด้านบริการ และมีแนวโน้มที่ราคาจะถูกกด เพราะหลายบริษัทลดต้นทุน ผลดีจึงตกอยู่ที่ผู้บริหารไทย แต่ทุกสิ่งใช้ว่าจะดีไปหมด สิ่งที่ต้องระวัง คือ การตรวจสอบ

การเข้ามาทำธุรกิจ จุดนี้เป็นหน้าที่ของ คปภ. ที่ต้องทำงานอย่างใกล้ชิด ป้องกันไม่ให้เกิดการถอนทุน รวมถึงดูแลไม่ให้ผู้ที่ซื้อประกันภัยถูกเอาเปรียบ (ฐานเศรษฐกิจ, 21 มิถุนายน 2555)

นายอานนท์ วังวสุ ในฐานะนายกสมาคมประกันวินาศภัยไทยคนปัจจุบัน และกรรมการบริหารสมาคมฯ ประจำปี 2556 – 2558 ได้มีแผนการดำเนินงานที่จะให้สมาคมฯ เป็นศูนย์กลางความร่วมมือและตัวแทนของบริษัทสมาชิกในการสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจของประชาชน และพัฒนาธุรกิจประกันวินาศภัยให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืนและมีเสถียรภาพ ซึ่งมีการกำหนดนโยบายและแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน โดยคำนึงถึงสถานการณ์และปัจจัยต่างๆ ที่จะมีผลกระทบต่อธุรกิจประกันวินาศภัย อาทิ สภาวะเศรษฐกิจของประเทศ การจัดการเกี่ยวกับสินไหมทดแทนกรณีภัยก่อการร้ายและน้ำท่วม และการเตรียมความพร้อมในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจ เป็นต้น และจะประสานความร่วมมือกับหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและภาคเอกชนทั้งในและต่างประเทศในการพัฒนาธุรกิจประกันวินาศภัยให้เป็นที่ยอมรับและไว้วางใจจากประชาชน โดยภารกิจสำคัญที่ต้องเร่งดำเนินการ คือ การดำเนินการจัดเก็บข้อมูลของธุรกิจประกันวินาศภัยให้มีประสิทธิภาพ เพื่อรองรับการเปิดเสรีเบี้ยประกันภัย การสนับสนุนการมีส่วนร่วมในกระบวนการกำหนดหลักเกณฑ์การกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัย เพื่อให้เกิดผลกระทบต่อธุรกิจประกันวินาศภัยเท่าที่จำเป็น การส่งเสริมการยกระดับธรรมาภิบาลให้บริษัทประกันวินาศภัยมีการกำกับดูแลกิจการที่ดี การส่งเสริมความรู้เกี่ยวกับการประกันวินาศภัยให้เป็นที่แพร่หลายและยอมรับของประชาชน โดยเฉพาะการสร้างความรู้ความตระหนักเรื่องความเสี่ยงภัยให้กับสังคมและประชาชน นอกจากนี้ สมาคมฯ ได้ให้การสนับสนุนและเสริมสร้างความพร้อมให้กับบริษัทสมาชิก โดยมุ่งเน้นให้บริษัทประกันวินาศภัยดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การลดค่าใช้จ่าย การพัฒนาปรับปรุงระบบการปฏิบัติงาน โดยใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง และสมาคมฯ มีเป้าหมายในการดำเนินงาน คือ มุ่งส่งเสริมให้ธุรกิจประกันวินาศภัยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน เพราะเชื่อมั่นว่าการประกันวินาศภัยเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างหลักประกันความมั่นคงในการดำเนินชีวิตของประชาชน ช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็ง มั่นคงให้กับภาคธุรกิจอุตสาหกรรม เมื่อประชาชนในประเทศมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ระบบเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมมีการพัฒนาและเติบโตอย่างยั่งยืน ประเทศชาติก็จะเจริญก้าวหน้าไปด้วยเช่นกัน (ThaiPR.net, 13 พฤษภาคม 2556)

นายสมพร สืบถวิลกุล กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัยไทยขนาดใหญ่ที่มีภาครัฐเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และเป็นบริษัทประกันวินาศภัยที่มีเบี้ยประกันภัยเบ็ดเตล็ดเป็นอันดับ 1 และมีเบี้ยประกันภัยรวมติดอันดับ 2 ของอุตสาหกรรม ได้ให้สัมภาษณ์ถึงมุมมองเกี่ยวกับธุรกิจประกันภัยว่า ธุรกิจประกันภัยเป็นธุรกิจ

ที่บริหารความเสี่ยงให้กับธุรกิจอื่นๆ และนับวันประกันภัยยิ่งทวีความจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ รวมไปถึงการดำเนินชีวิตประจำวัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของธุรกิจประกันภัย คือ ความรอบรู้ ทุกๆ เรื่องไม่ว่าจะเป็นเศรษฐกิจ หรือการเมือง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และรูปแบบการซื้อขายประกันภัยจะเปลี่ยนแปลงไป โดยมีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมาใช้มากขึ้น โดยคนรุ่นใหม่อาจจะให้ความนิยมซื้อประกันภัยผ่าน Social Media ซื้อประกันภัยบนมือถือ หรือเรียกว่าประกันอินแฮนด์ (Insurance in hand) นอกจากนี้ คุณสมพรฯ ให้ความคิดเห็นที่ว่า โจทย์ใหญ่ที่ท้าทายทุกองค์กรและผู้บริหารทุกคนให้ตระหนักถึงก็คือการเติบโตของอุตสาหกรรมที่จะมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว โดยขาดการวางแผนงานรองรับที่ดี หรือ ขาดการเตรียมความพร้อมในเรื่องการพัฒนากุศลกร ซึ่งจะเป็ปัญหาอย่างมากเมื่อมีการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในอีก 2 ปีข้างหน้า โดยบริษัท ทิพยประกันภัยฯ ได้เตรียมความพร้อมโดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านบุคลากรในเรื่องของทักษะ ความรู้ด้านภาษา (ภาษาอังกฤษ) เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน รวมถึงการดูแลในเรื่อง โครงสร้างผลตอบแทนของบุคลากรเพื่อให้เกิดความจงรักภักดีหรือมี Loyalty กับองค์กรด้วย บริษัท ทิพยประกันภัยฯ ต้องการเป็นเบอร์หนึ่งในเวทีเออีซี หรือ Leader Insurance AEC ดังนั้น เพื่อให้บรรลุเป้าหมายคุณสมพรฯ ได้ขับเคลื่อนกลยุทธ์ต่างๆ มากมาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการพัฒนากุศลกรเพื่อเพิ่มศักยภาพ พร้อมกับปรับเปลี่ยนทัศนคติให้มีความมุ่งมั่น กระตือรือร้นในการทำงาน ทั้งนี้ บุคลากรจะเป็ส่วนสำคัญที่จะสนับสนุนแผนขยายปีกการลงทุนของทิพยประกันภัยที่มีนโยบายจะไปลงทุนในประเทศกลุ่มเออีซี โดยเน้นที่ลาว กัมพูชา และพม่า เป็หลัก คุณสมพรฯ มองว่า ตลาดประกันวินาศภัยไทยมีโอกาเติบโต โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายบุคคล (ประกันสุขภาพ) เนื่องจากประชาชนให้ความสนใจดูแลสุขภาพมากขึ้น และตลาดประกันภัยของไทยยังเป็นของบริษัทประกันของคนไทย คือ คนไทยจะเลือกซื้อประกันภัยของบริษัทประกันวินาศภัยของไทยมากกว่าบริษัทประกันวินาศภัยของต่างชาติ เนื่องจากพูดจาภาษาเดียวกัน เมื่อเกิดเหตุการณ์จะสามารถพูดคุยกันรู้เรื่องกว่า เพราะเป็นคนไทยด้วยกัน (กรุงเทพธุรกิจ ฉบับพิเศษ, 15 มกราคม 2557)

โดยสรุป บริษัทประกันวินาศภัยของไทย โดยเฉพาะบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลาง และขนาดเล็กจำเป็นต้องเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยจะต้องปรับเปลี่ยนจากการแข่งขันในรูปแบบเดิมที่แข่งขันในด้านของราคาและการซื้อตัวผู้แทน (Agent) หรือนายหน้า (Broker) เป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างแท้จริง โดยต้องมีการพัฒนากุศลกรด้านทักษะภาษาและคณิตศาสตร์ประกันภัย และการพัฒนาระบบงานโดยการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมาใช้ในการทำงาน ซึ่งจะช่วยลดต้นทุน และสามารถสร้างนวัตกรรมใหม่ในเรื่องออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และเพิ่มช่องทางการจำหน่าย รวมถึงจัดเก็บ

รวบรวมข้อมูลเพื่อช่วยในการตัดสินใจทางธุรกิจ ผู้วิจัยในฐานะผู้บริหารระดับสูงของบริษัทเอเชีย ประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัยไทยขนาดกลางมีความเห็นว่า บริษัทเอเชียประกันภัยได้รับแรงกดดันทั้งจากบริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ซึ่งเป็นบริษัท ในเครือของธุรกิจธนาคารหรือมีต่างชาติถือหุ้นหรือเป็นหุ้นส่วนซึ่งมีความได้เปรียบในเรื่องเงินทุน ช่องทางการจำหน่าย และระบบงานที่ทันสมัยและเป็นมาตรฐานสากล และบริษัทประกันวินาศภัย ขนาดเล็กที่จำเป็นต้องคิดค้นผลิตภัณฑ์ประกันภัยใหม่ๆ เพื่อให้สามารถมีส่วนแบ่งการตลาดมากขึ้น และสามารถแข่งขันกับบริษัทขนาดกลางได้ จึงมีความจำเป็นที่บริษัทเอเชียประกันภัยจะต้อง มีการปรับโครงสร้างองค์กรและพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยของบริษัทให้มีประสิทธิภาพ มากขึ้นเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้สูงขึ้น

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัทเอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน)

บริษัทเอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อ พ.ศ. 2493 เป็นบริษัท ประกันภัยของกลุ่มธนาคารเอเชียทรัสต์ด้วยทุนที่ชำระแล้ว 30 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 9 กันยายน พ.ศ. 2546 กลุ่มผู้ชำนาญการด้านธุรกิจประกันภัยนำโดยนายจุลพย ตรีกาญจน ได้เข้าถือหุ้นและ บริหารงาน เพื่อสร้าง “เอเชียประกันภัย” ให้เป็น บริษัทประกันภัยที่มีนวัตกรรมใหม่แห่งวงการ ประกันภัย โดยในช่วงระหว่าง พ.ศ. 2548 - 2549 บริษัท เอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) คิดค้นกรรมกรรม ประกันภัยรถยนต์แบบใหม่แบบแรกในประเทศไทยจนได้เป็น Generic Name ของวงการประกันภัย คือ ASIA 3+ ที่สร้างความแปลกใหม่เพิ่มสีสันให้กับวงการประกันภัย และ ได้รับการยกย่อง เป็นบริษัทประกันภัยแนวนวัตกรรมใหม่ และปี 2550 บริษัท เอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัล GOLD AWARD สุดยอดแคมเปญการตลาด MAT AWARD 2007 อันดับหนึ่ง จากสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทยประเภทแนวความคิดสร้างสรรค์ทางการ ตลาดใหม่ และได้เปิดศูนย์จำหน่าย ASIA 3+ บนสถานีรถไฟฟ้า BTS เป็นการให้บริการแบบครบ วงจรเข้าถึงผู้บริโภคได้โดยตรงเพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ที่ต้องการความรวดเร็ว สะดวกสบาย ซึ่งสอดคล้องกับความต้องการจากผู้บริโภคอย่างแท้จริง และล่าสุด เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2551 ธนาคาร DEG (KfW) ธนาคารเพื่อการพัฒนาธุรกิจ อันดับหนึ่งจาก ประเทศสาธารณรัฐเยอรมัน ซึ่งเป็นธนาคารอันดับต้นของสหภาพยุโรปได้บรรลุข้อตกลงร่วมทุน กับบริษัท เอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) โดยมีวัตถุประสงค์ร่วมกัน คือพัฒนาธุรกิจ ประกันภัยของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพและศักยภาพในการขยายกิจการ และเสริมฐานะ ความมั่นคงทางการเงิน ปัจจุบันบริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนเป็นจำนวนเงิน 199 ล้านบาท และ

เมื่อวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2556 เอเชียประกันภัย 1950 ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน “บริษัทเอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน)” ผู้ก้าวต่อไปที่ยิ่งใหญ่ และมั่นคง

บริษัท เอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) ให้บริการรับประกันวินาศภัยทุกประเภทและมุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์อันได้แก่ กรมธรรม์ประเภทต่างๆ ให้มีความหลากหลายและสามารถรองรับทุกความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนโดยมีการดำเนินธุรกิจด้านการรับประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก ซึ่งมีทั้งภาคบังคับและภาคสมัครใจ ประกันอัคคีภัย การประกันภัยทางทะเลและการขนส่ง และการประกันภัยเบ็ดเตล็ด อาทิ การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล การประกันภัยผู้เล่นกอล์ฟ เป็นต้น

ในเรื่องของสำนักงานและการบริการนั้น เพื่อรองรับการให้บริการด้วยความถึงพร้อมในระดับมาตรฐานสากล กอปรกับเพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าที่จะเลือกมอบความไว้วางใจ กับ บริษัท เอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) มีนโยบายที่จะเพิ่มศูนย์บริการทั่วประเทศให้ครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่อีก 170 แห่ง ทั่วประเทศในขณะเดียวกันบริษัทฯ จะเพิ่มศูนย์ขยาย งานอีก 680 แห่งควบคู่กันไปเพื่อมอบโอกาสทางด้านสายงานอาชีพแก่ผู้สนใจทุกๆ ไปอีกด้วย

วิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทเอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน)

วิสัยทัศน์ของบริษัทเอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) คือ INNOVATIVE NEW PRODUCT & VALUE ADDED มุ่งมั่นสร้างสรรค์สร้างนวัตกรรมใหม่ สินค้าใหม่พร้อมเพิ่มคุณค่าในกรมธรรม์เพื่อมอบสิ่งที่ดีที่สุดแก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

พันธกิจของบริษัทเอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) คือ ปลุกฝังอุดมการณ์ในด้านการบริการพัฒนางานภายในและภายนอกองค์กรให้ดำเนินอย่างเป็นระบบ กำหนดมาตรฐานกลุ่มตัวแทน พร้อมพัฒนาบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญงานประกันและมีความสามารถเพื่อรองรับระบบเทคโนโลยี

บริษัท เอเชียประกันภัย 1950 (มหาชน) จำกัด มุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ควบคู่ภาพลักษณ์ที่โดดเด่นและชัดเจนในการเป็นบริษัทประกันภัยที่ขอเสนอตัวเองเป็นทางเลือกใหม่ในใจคุณและการบริการให้เป็นเลิศเพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคตสำหรับอัตราการเติบโตของเบี้ยประกันภัยประจำปี 2547 รวม 192 ล้านบาท โดยคิดเป็นอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นถึง 380 %

บริษัท เอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) มีความมุ่งมั่นในการพัฒนาองค์กรให้มีความทันสมัยพร้อมด้วยการบริการที่เป็นเลิศและมีความตั้งใจในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการทั้งนี้เพื่อประโยชน์อันสูงสุดสำหรับลูกค้าของบริษัทฯ

“เอเชียประกันภัย ให้คุณโลดแล่นในทุกองศาชีวิต ตามที่คุณคิดและต้องการ”

กรอบแนวคิดหลักของการศึกษาวิจัยและการเสนอแนะแนวทางการพัฒนา

1. ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน – โอกาสและข้อจำกัดสำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยไทย

ถึงแม้ปัจจุบันประเทศไทยยังไม่ได้ผูกพันในการเปิดเสรีบริการทางการเงินทั้งในด้านการประกันวินาศภัย นายหน้าและตัวแทนประกัน และบริการเสริมของการประกันภัยภายในปี 2558 อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากการเปิดเสรีที่จะเกิดขึ้นภายหลังปี 2563 ความกังวลประการสำคัญ คือ ธุรกิจประกันวินาศภัยไทยจะถูกครอบงำโดยบริษัทต่างชาติที่แฝงมากับการเปิดเสรีในกรอบอาเซียนหรือไม่

ในมุมมองของผู้วิจัย ในฐานะที่เป็นผู้บริหารของบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางของไทย มองว่า การเปลี่ยนแปลงที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคตนั้นถือเป็นโอกาสที่จะกระตุ้นให้บริษัทประกันวินาศภัยไทยตื่นตัวที่จะปรับตัว พัฒนา และเตรียมความพร้อมที่จะเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สามารถแข่งขันกับบริษัทต่างชาติได้ภายหลังการเปิดเสรีในกรอบอาเซียน นอกจากนี้ บริษัทประกันวินาศภัยของไทยยังมีความได้เปรียบในด้านความเข้าใจในความต้องการของตลาด รวมถึงวัฒนธรรมและพฤติกรรมของผู้บริโภคมากกว่า อย่างไรก็ตาม ธุรกิจประกันวินาศภัยไทยยังมีข้อจำกัดในด้านบุคลากรที่ขาดแคลน เนื่องจากคนไทยส่วนใหญ่มีทัศนคติในเชิงลบต่อการซื้อและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันภัย

2. แนวทางการพัฒนาโดยภาคเอกชน

ในส่วนต่อไปของบทนี้ ผู้วิจัยจะวิเคราะห์และเสนอแนะแนวทางการดำเนินการที่บริษัทประกันวินาศภัยไทย ควรทำ ทำได้ หรือได้ทำแล้ว รวมถึงนำเสนอผลจากการพัฒนาเพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยมีแนวคิดหลัก คือ การคิดใหม่-ทำใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเปลี่ยนแนวคิดของผู้บริโภคให้การทำประกันภัยนั้นเป็นเรื่องง่าย และสร้างแนวคิดให้สินค้าขายตัวเอง (Product sells itself) โดยการเปลี่ยนจากการให้ผู้ขายวิ่งเข้าหาผู้บริโภคเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภคมีความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์และวิ่งเข้าหาผลิตภัณฑ์

3. แนวทางการส่งเสริมจากภาครัฐ

นอกจากนี้ ในส่วนถัดไปผู้วิจัยจะเสนอแนะแนวทางการส่งเสริมที่ภาครัฐควรดำเนินการ เพื่อส่งเสริมการพัฒนาของภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทย โดยมีแนวทางหลัก คือ การยึดในหลักธรรมาภิบาล โดยการกำกับดูแลให้ภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทยปฏิบัติตาม

กฎระเบียบอย่างเคร่งครัด และยึดหลักความสุจริตใจต่อกันเป็นพื้นฐานของการประกอบกิจการ ประกันภัย เพื่อให้ธุรกิจประกันวินาศภัยมีการแข่งขันอย่างเท่าเทียม เสรี และเป็นไปตามกลไกตลาด

แนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจประกันวินาศภัย

1. การจัดโครงสร้างองค์กรที่สนับสนุนกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพ

จากการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจประกันวินาศภัยไทย โดยบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาคที่ปรึกษาธุรกิจ จำกัด KPMG (2556) ดังที่กล่าวมาแล้วในบทที่ 2 ซึ่งมีการประเมินขีดความสามารถในด้านต่างๆ 6 ด้าน ได้แก่ บุคลากร ศักยภาพด้านคณิตศาสตร์ ประกันภัย ระบบงาน เครือข่ายทางธุรกิจ กระบวนการดำเนินงาน และสมรรถนะในการวิเคราะห์งานวิจัยชิ้นนี้ได้เสนอแนะแนวทางในการพัฒนาโครงสร้างองค์กรให้สนับสนุนกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของบริษัทประกันวินาศภัยในด้านต่างๆ ดังนี้

1.1 แนวคิดในสร้างภาพลักษณ์ (Image) ใหม่ของประกันภัย

ในกรณีของบริษัท เอเชียประกันภัย นั้น ได้มีแนวคิดในการเปลี่ยน “ภาพลักษณ์” และ “การรับรู้” ของผู้บริโภคที่มีต่อการประกันภัยจากเดิมเป็น Smart Insurance โดยได้มีการกำหนดแนวทางหลัก ดังนี้

1) Innovative Protection – ความคุ้มครองแบบนวัตกรรมใหม่ ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค

2) Instant Insurance – ประกันแบบสำเร็จรูป

3) Friendly and Trendy – ประกันแบบสะดวก ง่าย ทันสมัย

ตารางที่ 5-1 ได้สรุปเป้าหมายในการเปลี่ยน “ภาพลักษณ์” และ “การรับรู้” ของผู้บริโภคที่มีต่อการประกันภัยของบริษัท เอเชียประกันภัย โดยได้สร้างแนวคิดคั่นแบบประกันของบริษัทให้เป็นสินค้าที่ซื้อง่าย สะดวก ร่วมสมัย ตอบสนองความต้องการของ ผู้บริโภคอย่างแท้จริง (Fast Moving Consumer Product : FMCP)

ตารางที่ 5-1 การปรับเปลี่ยนแนวคิดที่มีต่อการประกันภัยของบริษัทเอเชียประกันภัย 1950 จำกัด

แนวคิดเดิม	แนวคิดใหม่
- ความยุ่งยาก	- ความง่ายในการทำประกัน
- ความลำสมัย	- รูปแบบภาพลักษณ์ที่ทันสมัย
- ความไม่เบื่อบ่อย ไม่น่าสนใจ	- การสร้างจุดขายและความน่าสนใจ (Mood and Tone)
- การละเลย ไม่เห็นถึงความสำคัญ	- การสร้างความตระหนักรู้ถึงความสำคัญของการประกันภัย (Awareness & Need)
- ความล่าช้าในการหาอัตราเบี้ยประกันภัย	- ความสะดวกรวดเร็วของกระบวนการ และการเสนอราคาในรูปแบบของราคาเดียว (One Price for All)

ที่มา: บริษัทเอเชียประกันภัย

1.2 การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการจัดโครงสร้างองค์กรช่วยสนับสนุน

กระบวนการทำงาน

การนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology: IT) มาใช้ในการทำงานเป็นอีกแนวทางหนึ่งที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจประกันภัย เนื่องจากการลดขั้นตอนการทำงาน (Process) ให้สั้นลงและง่ายขึ้น และมีการวางรูปแบบอย่างเป็นระบบจะช่วยลดต้นทุนในการดำเนินงาน รวมถึงการเก็บรวบรวมสถิติและข้อมูลเพื่อช่วยในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ของบริษัท ในปัจจุบัน ยังมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมาช่วยในการจัดการสำหรับการเรียกสินไหมทดแทน (Claims Management) สำหรับการประกันภัยสุขภาพ หรือการประกันภัยสำหรับโครงการ โครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ (Mega Project) นอกจากนี้ การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันภัยผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตยังช่วยให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทประกันภัย ได้สะดวกและง่ายดายยิ่งขึ้น

ในกรณีของบริษัท เอเชียประกันภัย จำกัด นั้น ส่วนแบ่งเบี้ยรับประกันภัยโดยตรงที่จำหน่ายผ่าน Social-Media ดังปรากฏในตารางที่ 5.2 ในปี 2556 ขยายตัวร้อยละ 47.36 และมีแนวโน้มจะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เพราะบริษัท เอเชียประกันภัย มุ่งเน้นการคิดค้นแบบประกันที่ซื้อง่าย สะดวก ร่วมสมัย ตอบสนองความต้องการของ ผู้บริโภคอย่างแท้จริง (Fast Moving Consumer Product: FMCP)

ตารางที่ 5-2 ส่วนแบ่งเบี่ยรับประกันภัยแยกตามช่องทางจำหน่ายของบริษัทเอเซียประกันภัย 1950 จำกัด

ส่วนแบ่งเบี่ยรับประกันภัยโดยตรงแยกตามช่องทางจำหน่ายของบริษัทเอเซียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) ปี 2555 และ 2556					
	2555 (บาท)	สัดส่วน (%)	2556 (บาท)	สัดส่วน (%)	อัตรายายตัว (ร้อยละ)
ตัวแทน (Agent)	1,142,698	76.86	1,330,062	70.96	16.40
ธนาคาร (Bancassurance)	59,003	3.97	102,220	5.45	73.24
นายหน้า (Broker)	161,451	10.86	318,647	17.00	97.36
Direct	83,542	5.62	72,787	3.88	-12.87
Insurance	-3	0.00	26	0.00	-882.75
ทางโทรศัพท์ (Tele Marketing)	10,989	0.74	8,706	0.46	-20.77
Social-Media	9,225	0.62	13,594	0.73	47.36
WorkSite	19,808	1.33	28,314	1.51	42.94
รวมทั้งสิ้น	1,486,713	100.00	1,874,355	100.00	26.07

ที่มา: บริษัทเอเซียประกันภัย

นอกจากนี้ บริษัท เอเซียประกันภัย จำกัด ยังได้มีแนวคิดที่จะประยุกต์การนำเสนอและการให้บริการของผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยของบริษัทเข้ากับ Application ในโทรศัพท์เคลื่อนที่ เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทได้สะดวกและง่ายมากขึ้น ซึ่งจะทำให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าสนใจและน่าดึงดูดในทัศนคติของผู้รับบริการมากยิ่งขึ้น อาทิเช่น แนวคิดการนำ Application ในโทรศัพท์เคลื่อนที่มาประยุกต์ใช้กับการขอรับบริการการประกันภัยรถยนต์ภายหลังการเกิดอุบัติเหตุแบบ Real Time โดยการส่ง Video Conference และการส่งภาพเหตุการณ์จริงผ่านทางโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น

ประธานบริหารสูงสุด บริษัท แอลเอ็มจี ประกันภัย จำกัด ได้ให้สัมภาษณ์ในหนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ ฉบับวันที่ 11 ตุลาคม 2555 ซึ่งกล่าวถึงกลยุทธ์การทำตลาด โดยระบุว่า จะไม่มุ่งเน้นในเรื่องของการตัดราคา แต่จะเน้นที่การให้บริการ และสินค้าที่ตรงต่อความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก โดยครึ่งปีหลังยังเน้นการลดต้นทุนการบริหาร ซึ่งได้มีการเปิดให้บริการด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อเป็นผู้นำในด้านการบริการสินไหมด้วยการนำอุปกรณ์ไอที (Tablet PC) มาใช้ในการอำนวยความสะดวก โดยคาดว่าจะสามารถลดต้นทุนการบริหารในด้านนี้ได้ถึง 2% ต่อปี หรือปีละ 90 ล้านบาท (ฐานเศรษฐกิจ, 11 ตุลาคม 2555)

ตารางที่ 5-3 แสดงสถิติการจำหน่ายประกันวินาศภัยประเภทต่างๆ ผ่านอินเทอร์เน็ตในเดือนธันวาคม 2555 และ 2556 โดยในช่วงเวลา 1 ปีนั้น การจำหน่ายประกันวินาศภัยผ่านระบบอินเทอร์เน็ตมีอัตราการเติบโตที่สูงมากในทุกประเภท โดยประเภทประกัน

วิทยาศาสตร์ที่มีอัตราขยายตัวสูงสุด คือ สาขาประกันภัยทางทะเลและขนส่ง ซึ่งจากเดิมไม่มีการจำหน่ายประกันผ่านระบบอินเทอร์เน็ตในปี 2555 เพิ่มเป็น 2,944 ราย ในปี 2556 ส่งผลให้มีอัตราการเติบโตมากกว่าร้อยละ 200 ตามมาด้วยสาขาประกันอัคคีภัย ประกันภัยรถ และประกันภัยเบ็ดเตล็ด ที่มีอัตราการเติบโตร้อยละ 187 182 และ 28 ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าในปัจจุบันการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันภัยผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตถือเป็นอีกช่องทางการขายหนึ่งที่ได้รับคามนิยมนมากขึ้นและมีแนวโน้มที่จะเติบโตสูงขึ้นในอนาคต

ตารางที่ 5-3 การจำหน่ายประกันวินาศภัยประเภทต่างๆ ผ่านอินเทอร์เน็ต

จำนวนกรมธรรม์ (ราย)	2555	2556	อัตราการเติบโต*
การประกันอัคคีภัย	20	613	187%
การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง	0	2,944	200%
การประกันภัยรถ	278	5,906	182%
การประกันภัยเบ็ดเตล็ด	124,766	164,815	28%

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

*หมายเหตุ: อัตราการเติบโตคำนวณจากค่าเฉลี่ยระหว่างจำนวนกรมธรรม์ประกันวินาศภัยในเดือนธันวาคม 2555 และธันวาคม 2556

1.3 การจัดหาบุคลากรด้านคณิตศาสตร์ประกันภัย

นอกเหนือจากการสร้างแนวคิดและรูปแบบใหม่ของผลิตภัณฑ์การประกันภัย บุคลากรด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยก็มีบทบาทสำคัญเช่นกัน เพื่อรองรับการออกแบบและกำหนดราคาผลิตภัณฑ์กรมธรรม์ประกันภัยที่สอดคล้องกับความเสี่ยง การรับประกันภัยต่อ รวมถึงความท้าทายที่จะเกิดขึ้นภายหลังจากการเปิดเสรีสาขาประกันภัย

คุณกฤติวิทย์ ศรีพิสุธา กรรมการรองกรรมการผู้จัดการบริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัยอันดับ 1 ของไทย ได้ให้สัมภาษณ์กับสื่อมวลชนว่า ทันทีที่มีการเปิดเสรีจะเกิดสงครามแย่งชิงบุคลากร เพราะนักลงทุนต่างชาติที่เข้ามา มีแต่เม็ดเงินเทคโนโลยี แต่ไม่มีบุคลากรที่จะทำงานให้ ต้องแย่งชิงคนในอุตสาหกรรม กลุ่มคนที่มีโอกาสจะถูกแย่งตัวมาก คือ สายวิชาชีพ สายบริหารในทุกธุรกิจและหนักที่สุด คือ ธุรกิจการเงินและประกันภัย ต่างชาติรุกเราเร็วกว่าเรารุกเขา เขามีความพร้อม เขามองว่าบ้านเราคนทำประกันน้อย อยากจะเข้ามาอยู่แล้ว คนเป็นหัวใจของการทำธุรกิจ โดยสำหรับวิริยะประกันภัย ซึ่งมีพนักงานกว่า 4,000 คน ได้มีการเตรียมความพร้อมด้านบุคลากรมาระยะหนึ่งแล้วด้วยการเปิดอบรมหลักสูตรต่างๆ เช่น

หลักสูตรก้าวสู่สุดยอดด้วยพลัง Pro Active หลักสูตรผู้นำทีมที่มีประสิทธิผล ฯลฯ ด้วยหลักสูตรต่างๆ ที่จะทยอยอบรมพัฒนาอย่างต่อเนื่อง คุณกฤติวิทย์มั่นใจว่าจะทำให้พนักงานของบริษัทมีความผูกพันกับบริษัทมากขึ้น หรือกล่าวได้ว่า เกิดสุขภาวะในที่ทำงานนั่นเอง (ผู้จัดการออนไลน์, 15 มิถุนายน 2555)

ในกรณีของบริษัท เอเชียประกันภัย เนื่องจากเป็นบริษัทขนาดกลาง จึงมีการประยุกต์ใช้บุคลากรด้านคณิตศาสตร์ประกันภัย โดยการ Outsource บุคลากรจากภายนอก เพื่อลดต้นทุนการดำเนินการของบริษัท โดยมีกระบวนการการคิดค้นผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย ดังนี้

1. การระดมสมองเพื่อหาแนวคิด (Idea) สำหรับนวัตกรรมการประกันวินาศภัยในรูปแบบใหม่
2. การนำแนวคิดดังกล่าวมาต่อยอดเพื่อกำหนดหลักการและรูปแบบ (Concept) ของผลิตภัณฑ์ประกันภัย
3. การ Outsource บุคลากรด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยจากภายนอก ในการกำหนดรายละเอียดเบี้ยประกันของผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยที่คิดค้นขึ้นให้สอดคล้องและเป็นไปตามหลักการทางคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ถูกต้อง
4. การขออนุมัติจำหน่ายผลิตภัณฑ์วินาศภัยดังกล่าวจากสำนักงาน คปภ.

1.4 การสร้างเครือข่ายเพื่อกระจายช่องทางการจำหน่าย (Distribution Channel)

การกระจายช่องทางการจำหน่ายประกันภัยเป็นปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งที่จะช่วยให้ผู้บริโภคเข้าถึงบริการและผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้สะดวกและง่ายดายยิ่งขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ยอดขายของบริษัทเติบโตได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น โดยในกรณีของบริษัท เอเชียประกันภัย ได้มีแผนที่จะเพิ่มศูนย์ขายงานทั่วประเทศอีก 680 แห่ง และศูนย์บริการทั่วประเทศให้ครอบคลุมทุกพื้นที่อีก 170 แห่ง เพื่อรองรับการให้บริการและอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า

2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด

2.1 ขบวนการความคิด

แนวทางหนึ่งในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน คือ การสร้างความแตกต่างและแปลกใหม่ให้แก่ผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถรองรับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเฉพาะ (Niche Market) ในตลาดประกันภัยมากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ประกันภัยส่วนใหญ่มีรูปแบบมาจากต่างประเทศ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ของสหราชอาณาจักร เช่น รูปแบบของการประกันภัยทางทะเล (Marine Insurance) และการจำแนกประเภทของผลิตภัณฑ์วินาศภัยเป็นประเภทที่ 1 2 และ 3 เป็นต้น ซึ่งการปรับทัศนคติ โดยไม่ยึดติดกับกรอบความคิดเดิมๆ

(Traditional Framework) และย้อนกลับไปดูที่พื้นฐานความต้องการของลูกค้า (Back to Basics for Your Customers) จะช่วยเพิ่มยอดขายและรายได้ให้กับบริษัท และเป็นอีกแนวทางหนึ่งในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัท โดยมีแนวคิดหลัก ดังนี้

1. การทำให้การประกันวินาศภัยเป็นเรื่องง่าย เป็นมิตร และทันสมัย (Simple, Friendly and Trendy)
2. การปรับทำกระบวนการจัดการให้สะดวก (Convenience : Operational Excellence) เพื่อให้สะดวกต่อกลุ่มเป้าหมายในการเข้าหาผลิตภัณฑ์
3. การทำให้สินค้าขายตัวมันเอง (Product Sells Itself) โดยเปลี่ยนแนวคิดจาก Sold เป็น Bought คือ จากการให้ผู้ขายวิ่งเข้าหาผู้บริโภคเป็นทำให้ผู้บริโภคมีความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์และวิ่งเข้าหาผลิตภัณฑ์

2.2 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และความต้องการของลูกค้า

ตารางที่ 5-4 แสดงความต้องการของลูกค้าและลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกัน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ นั่นคือ การศึกษาความต้องการของกลุ่มลูกค้าเพื่อคิดค้นและปรับเปลี่ยนลักษณะของผลิตภัณฑ์ (Feature) ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เพื่อกระตุ้นยอดขายให้ตรงจุดมากขึ้น

ตารางที่ 5-4 ความต้องการของลูกค้าและลักษณะของผลิตภัณฑ์

ความต้องการของลูกค้า (Customer Requirements)	ลักษณะของผลิตภัณฑ์ (Product Requirements)
1. คุ่มค่า - Value for Money	1. ไม่แพง - Inexpensive : Micro Category
2. สะดวก - Convenience	2. ลดต้นทุนการบริหารจัดการ - Low Administration Cost
3. ง่ายในขบวนการตัดสินใจ - Easy decision-making	3. ทำให้เป็นอัตโนมัติ - Highly Automated, Friendly, One Price for All
4. ง่ายต่อการซื้อหา - Easy of purchase procedure	4. ไม่ต้องโฆษณาหรืออธิบาย - Low Advertising Budget
5. เข้าใจง่าย - Easy to understand	5. สินค้าขายตัวเองได้ ทำให้ตัวแทน/ผู้ขาย มีประสิทธิภาพสูงสุด - Product sells itself

ที่มา: บริษัทเอเชียประกันภัย

อย่างไรก็ตาม การคิดค้นผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยนั้น ต้องคำนึงถึงความมั่นคงขององค์กรด้วยเช่นกัน กล่าวคือ ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ออกแบบมานั้น นอกจากจะตอบสนองความต้องการของตลาดได้แล้ว จะต้องมีการกระจายความเสี่ยงที่ดีอีกด้วย เพื่อให้สามารถลดอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทน (Loss Ratio) ของบริษัทให้ต่ำกว่าอัตราส่วนเฉลี่ยของทั้งอุตสาหกรรม (Industry's Average) ทั้งนี้ เพื่อให้การขยายตัวของบริษัทนั้นเป็นการเติบโตที่ยั่งยืน และสอดคล้องกับหลัก Economies of scale ในการทำธุรกิจ

ในช่วง 7 – 8 ปีที่ผ่านมา บริษัท เอเชียประกันภัย ได้มีการคิดค้นและออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยในรูปแบบใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดประกันภัยไทย อาทิ ได้แก่ “Asia 3 plus” “Bumper (3 กันชน)” “Moto 3 plus (มอเตอร์ไซค์ 3 พลัส)” โดยมีลำดับเวลาการออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัย ดังปรากฏในตารางที่ 5-5

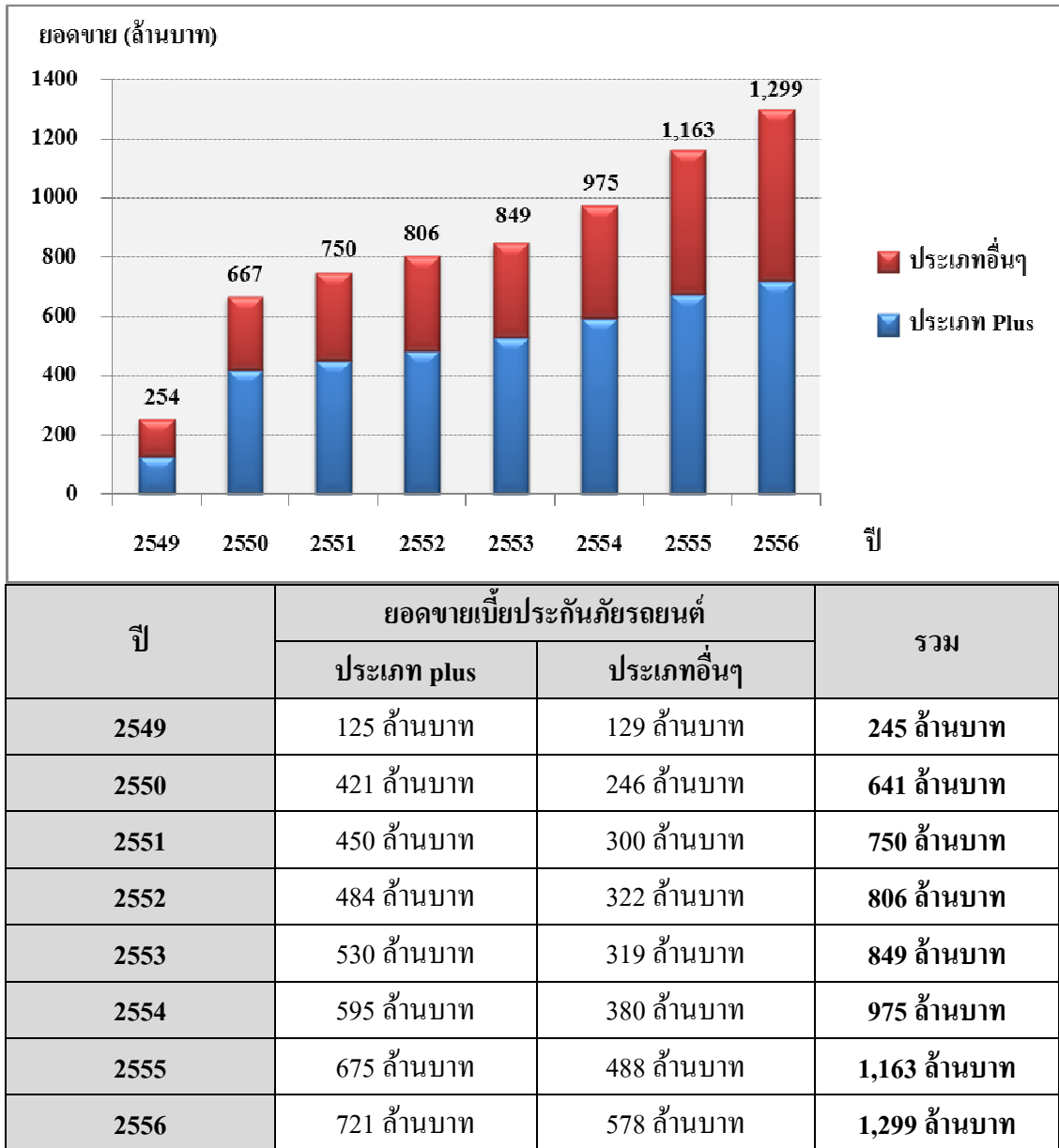
ตารางที่ 5-5 ลำดับเวลาการออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยของบริษัท เอเชียประกันภัย

ปี	ผลิตภัณฑ์
2549	Asia 3 plus
2550	Asia 3 plus Holiday (คุ้มครองระยะสั้น 30 วัน)
2551	Asia 2 plus
2553	Asia Bumper
2555	Asia Moto 3 plus

ที่มา: บริษัทเอเชียประกันภัย

เมื่อปี 2549 บริษัท เอเชียประกันภัย ได้ออกของผลิตภัณฑ์ประกันภัยใหม่ ชื่อ Asia 3 plus ซึ่งมีลักษณะสำคัญคือ การนำประกันภัยประเภท 3 มาบวกกับการชนเท่านั้น โดยมีการจำกัดเพดานวงเงินค่าเสียหายไม่เกิน 100,000 บาท และอัตราเบี้ยประกันภัยคงที่อยู่ที่ 6,800 บาท สำหรับรถทุกยี่ห้อ ทุกปีในราคาเดียว ซึ่งเป็นรูปแบบการประกันภัยรถยนต์ที่สะดวก เข้าใจง่าย และสอดคล้องต่อความต้องการของกลุ่มผู้ใช้รถยนต์ส่วนใหญ่ จึงส่งผลให้เบี้ยประกันภัยรถยนต์ของบริษัท เอเชียประกันภัย ในปี 2550 เติบโตอย่างก้าวกระโดดจากเดิมปี 2549 อยู่ที่ 245 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็น 641 ล้านบาท หรือขยายตัวร้อยละ 162 ดังปรากฏในแผนภาพที่ 5-1 และผลักดันให้บริษัท เอเชียประกันภัยสามารถขึ้นมาเป็นบริษัทประกันภัยไทย อันดับที่ 29 ได้ในปี 2556 จากอันดับที่ 57 ในปี 2549

แผนภาพที่ 5-1 แสดงจำนวนเบี้ยประกันรถยนต์ภาคสมัครใจของบริษัทเอเชียประกันภัย ปี 2549-2556



ที่มา: บริษัทเอเชียประกันภัย

ภายหลังจากการที่บริษัทได้คิดค้นต้นแบบการประกันภัยในรูปแบบ “Asia 3 plus” นั้นทำให้บริษัท เอเชียประกันภัย ได้รับรางวัล MAT Gold Award ในปี 2550 จากสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย ซึ่งถือเป็นครั้งแรกของธุรกิจประกันภัยของไทยที่ได้รับรางวัล MAT Gold Award นอกจากนี้ แบบประกันภัยดังกล่าวยังได้กลายเป็น “แบบประกันภัยประเภทมาตรฐาน” ของธุรกิจ

ประกันวินาศภัยในปัจจุบัน โดยมีชื่อแบบประกันภัยที่แตกต่างกันไปสำหรับแต่ละบริษัทดังปรากฏในตารางที่ 5-5

ตารางที่ 5-5 ชื่อแบบประกันภัยประเภท 3 plus ของบริษัทต่างๆ

บริษัทประกัน	ชื่อแบบประกัน 3 plus
1. อากเนย์	Platinum 3 plus
2. อลิอันซ์	3 plus Silver
3. เจ้าพระยา	เจ้าพระยาโอเค
4. ไทยพาณิชย์	อุ่นใจ
5. เมืองไทย	5 plus
6. สินมั่นคง	3 คุ่ม
7. ศรีเมือง	Smile plus
8. กรุงเทพฯ	First care plus
9. มิตรแท้	7D
10. ธนชาติ	3 plus

ที่มา: บริษัทเอเชียประกันภัย

จากการศึกษาค้นคว้านวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์ประกันภัยและวิวัฒนาการทางการตลาดดังกล่าว ส่งผลให้มีการแข่งขันในตลาดประกันวินาศภัยสูงขึ้น และเป็นแรงผลักดันให้มีการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัท เอเชียประกันภัย ได้มีการพัฒนาแนวคิดต้นแบบผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยอีกครั้งในปี 2557 โดยมีชื่อแนวคิดว่า “กรมธรรม์ประเภท 1 ครั้งราคา” หรือ “กรมธรรม์แบบ 3-2-1” โดยอ่านว่า Three-To-One ซึ่งมีแนวคิดในการ “เลิก” ออกจากข้อจำกัดเดิมของกรมธรรม์ประกันภัยรถยนต์ประเภท 1 ที่มีราคาสูง และข้อจำกัดของกรมธรรม์ประกันภัยรถยนต์ประเภท 3 ที่ให้ความคุ้มครองไม่เพียงพอ โดยมีกรอบความคิดหลัก (Concept) ดังนี้

- 1) เป็นแบบประกันภัยรถยนต์ที่มีราคาครึ่งหนึ่งของราคาปกติ
- 2) เป็นแบบประกันภัยรถยนต์ที่สามารถ “เลือก” ความคุ้มครองได้เช่นเดียวกับการประกันภัยรถยนต์ประเภท 1 เมื่อผู้บริโภคต้องการ
- 3) เป็นแบบประกันภัยรถยนต์ที่ง่าย สะดวก และคุ้มครองแต่ละรุ่นและยี่ห้ออย่างคุ้มค่าในราคาเดียว

นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์ บริษัท เอเชียประกันภัย ยังมีแนวคิดที่จะพัฒนาโครงการคุ้มครองสมาชิกสหกรณ์ ครู ข้าราชการ และพนักงานรัฐวิสาหกิจทั่วประเทศ

เพื่อให้เกิดความมั่นคงในชีวิต โดยมีต้นแบบมาจากกองทัพของสหรัฐอเมริกาที่มีบริษัทประกันภัย เป็นของตนเองเพื่อดูแลคุ้มครองทหาร นอกจากนี้ เพื่อเตรียมการรองรับการเข้าสู่ AEC บริษัท เอเชีย ประกันภัย ยังมีแนวคิดที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยสวัสดิการสำหรับคนต่างด้าวและ ชาวต่างชาติ เพื่อให้ความคุ้มครองกรณีที่เจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือสูญเสียชีวิตอีกด้วย

3. การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อขยายธุรกิจการรับประกันภัย (ในประเทศและอาเซียน) และเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงิน (การรับประกันภัย ต่อหรือการมีพันธมิตรทางธุรกิจ)

การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจในรูปแบบต่างๆ เช่น การร่วมทุนกับบริษัทประกันภัย ต่างประเทศ การควบรวมกิจการระหว่างบริษัทประกันภัยไทย การสร้างพันธมิตรกับสถาบัน การเงินไทย การแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เป็นต้น จะ ช่วยให้ธุรกิจประกันภัยนั้นๆ มีขนาดใหญ่ขึ้น และช่วยเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินให้มีความ แข็งแกร่งมากขึ้น นอกจากนี้ การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจในรูปแบบนั้นๆ ยังสอดคล้องกับหลัก Economic of scale ซึ่งจะส่งผลให้มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจที่ลดลง เนื่องจากการศึกษาจะ พบว่าอัตราค่าใช้จ่ายของบริษัทใหญ่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยโดยรวมของทั้งตลาด ดังที่กล่าวไว้ในบทที่ 3

3.1 การร่วมทุนกับต่างประเทศ

ในกรณีของบริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) บริษัทประกันวินาศภัย ขนาดใหญ่ของไทย ได้ร่วมกับบริษัท Assurances Generales du Laos (AGL) ซึ่งเป็นบริษัท ประกันภัยใน สปป.ลาว ให้บริการด้านประกันภัย โดยได้มีการลงนามร่วมกันให้บริการมาตั้งแต่ 10 ปีก่อน นอกจากนี้ ในปัจจุบัน บริษัทวิริยะประกันภัยยังได้ขยายการบริการเพิ่มขึ้น คือ การได้รับ อนุญาตจาก คปภ. ให้รับประกันภัยตามกรมธรรม์ประกันภัยความรับผิดชอบของผู้ขนส่ง (Carrier's Liability Insurance Policy) โดยให้ขยายอาณาเขตการรับประกันภัยกินพื้นที่ครอบคลุมไปยัง สหภาพเมียนมาร์ สปป.ลาว มาเลเซีย สิงคโปร์ เวียดนาม และ/หรือสาธารณรัฐประชาชนจีน จาก เดิมที่คุ้มครองภายในประเทศ เพราะมีลูกค้ารถบรรทุกที่วิ่งขนส่งสินค้าระหว่างประเทศอยู่ พอสมควร เช่น ลูกค้าที่ไป สปป.ลาวและต่อไปยังสาธารณรัฐประชาชนจีน หรือลงไปทางใต้เพื่อ เข้ามาเลเซีย เป็นต้น ซึ่งในอนาคตจะมีถนนเชื่อมต่อประเทศต่างๆ มากขึ้น รองรับเออีซี การขยาย ความคุ้มครองจะเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า (สยามธุรกิจ, 29 มิถุนายน 2555)

คุณวิญญู อังศุนิตย์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการบริษัท วิริยะประกันภัย ได้ให้ สัมภาษณ์ ว่า วิริยะประกันภัยได้เตรียมการรองรับการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนมานาน แล้ว ด้วยการไปเปิดความร่วมมือกับบริษัทประกันภัยในประเทศนั้นๆ ซึ่งได้เริ่มดำเนินการไปแล้วที่

สปป.ลาว ด้วยการร่วมมือกับบริษัท AGL โดยเริ่มจากการให้บริการประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ และปัจจุบัน ได้ขยายการบริการด้านประกันภัยนอน-มอเตอร์ให้แก่ธุรกิจลอจิสติกส์ในเรื่องของการขนส่งสินค้าข้ามแดน โดยมีหลักความร่วมมือไม่ซับซ้อนยุ่งยากมากนัก ซึ่งทั้ง 2 บริษัทเปิดความร่วมมือในเรื่องประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจกันมานาน ทั้งนี้ รถยนต์ หรือสินค้าที่ขนส่งไป ถ้าเกิดความเสียหายจากอุบัติเหตุ บริษัทประกันภัย สปป.ลาว AGL จะเข้าไปบริการเคลมประกันภัยแทนบริษัทวิริยะประกันภัย ในทางกลับกัน หากลูกค้าของ AGL เกิดเหตุในประเทศไทย บริษัทวิริยะประกันภัยจะเข้าไปให้บริการเช่นกัน (ผู้จัดการออนไลน์, 15 มิถุนายน 2555)

คุณกฤษณ์ วิทยิระนันท์ ผู้จัดการฝ่ายการตลาดบริษัท วิริยะประกันภัย ได้ชี้แจงเพิ่มเติมว่า ความร่วมมือกับบริษัท AGL เป็นไปในลักษณะที่ว่าต่างคนต่างเรียนรู้ซึ่งกันและกัน ไม่ว่าจะเป็นงานทางด้านรับประกันภัย และการเคลมสินไหม ด้วยวิธีการในการร่วมมือที่ค่อยๆ เรียนรู้ซึ่งกันและกันมาอย่างต่อเนื่อง ทำให้ระบบความคุ้มครองด้านประกันภัยที่ผู้เอาประกันภัยจะได้รับบริการอยู่ในภาวะสิ้นไหล ไม่เกิดความรู้สึกว่าความคุ้มครองนั้นได้ถูกส่งต่อจากกรรมกรหนึ่งผู้กรรมกรหนึ่ง อันเป็นผลมาจากฐานของกฎหมายควบคุมแตกต่างกัน โดยกล่าวว่า เมื่อเป็นความร่วมมือที่มีรูปแบบที่ชัดเจน สอดคล้องกับกฎหมายของแต่ละประเทศที่ควบคุมอยู่ ความร่วมมือนี้จะป็นต้นแบบในการขยายความร่วมมือในการรับประกันภัยไปยังประเทศที่สาม โดยเฉพาะเวียดนาม และกัมพูชา เพราะเส้นทางการเชื่อมโยงที่จะไปทั้ง 2 ประเทศนี้ส่วนใหญ่ต้องใช้เส้นทางผ่าน สปป.ลาว สำหรับสหภาพเมียนมาร์ วิริยะประกันภัยได้เริ่มเข้าไปประสานงานเพื่อสร้างความร่วมมือในลักษณะเดียวกันเช่นกัน (ผู้จัดการออนไลน์, 15 มิถุนายน 2555)

นอกจากนี้ จากวิกฤตการณ์ภัยพิบัติน้ำท่วมในช่วงปี 2554 หลายบริษัทจำเป็นต้องมีการเพิ่มทุนจากต่างประเทศเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินของบริษัท โดยสำหรับกรณีของโตเกียวมารีนศรีเมืองประกันภัยนั้น ด้วยแรงสนับสนุนทางการเงินจากกลุ่มโตเกียวมารีน ทำให้โตเกียวมารีนศรีเมืองประกันภัยได้ดำเนินการเพิ่มทุน เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งด้านการเงินและเสถียรภาพ รองรับการค้าเงินกองทุนตามความเสี่ยง และเพื่อรองรับแผนงานที่จะพัฒนาธุรกิจประกันภัยในอนาคตด้วย โดยกระทรวงการคลัง และ คปภ. ได้อนุมัติให้บริษัทโตเกียวมารีนศรีเมืองประกันภัย เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 3,020 ล้านบาท ผลจากการเพิ่มทุนดังกล่าว ทำให้โตเกียวมารีน แอนด์ นิชิโด ไฟร์ อินชัวร์รันส์ ของญี่ปุ่น ได้กลายเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ที่ถือหุ้นในโตเกียวมารีน ศรีเมืองประกันภัย (ฐานเศรษฐกิจ, 15 กรกฎาคม 2555)

ในกรณีของ บริษัท แอชซ่าประกันภัย จำกัด (มหาชน) ได้รับการอนุมัติจากรองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังให้บริษัทแอชซ่า สำนักงานใหญ่ที่ฝรั่งเศส เข้ามาถือหุ้นในบริษัทได้เกินกว่า 49% ตามแผนการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 352 ล้านบาท

เป็น 1,852 ล้านบาท หรือเพิ่มทุนอีก 1,500 ล้านบาท ซึ่งบริษัทเอกชนจะเพิ่มทุนครั้งนี้ 1,500 ล้านบาท และกลายเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ 86% ซึ่งในเบื้องต้นได้ใส่เงินก้อนแรกเป็นจำนวน 750 ล้านบาท ซึ่ง จะทยอยชำระให้ครบ โดยก่อนหน้านี้ บริษัท แอช่า ถือหุ้นอยู่ 25% และตามเงื่อนไขของกระทรวงการคลังกำหนดให้ภายใน 10 ปี กลุ่มเอกชนต้องปรับลดสัดส่วนให้เหลือ 25% ตามเดิม ซึ่งการเพิ่มทุนครั้งนี้ทำให้ฐานะการเงินของบริษัทมีความแข็งแกร่งมากขึ้น หลังจากได้รับผลกระทบจากน้ำท่วมใหญ่ ในปลายปี 2554 ซึ่งหากไม่ทำการเพิ่มทุนครั้งนี้อาจต้องใช้เวลาอีก 20 ปี จึงจะกลับมาทำกำไรได้ตามปกติ (กรุงเทพธุรกิจ, 10 กรกฎาคม 2555)

ด้วยเหตุนี้ บริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางและเล็กจึงมีความจำเป็นที่จะต้องสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อขยายธุรกิจการรับประกันภัยและและเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินเช่นกัน ในกรณีของบริษัท เอเชียประกันภัย ซึ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลาง ในปี 2551 ธนาคารดีอีจี – คีย์ทีอินเวสติชไอเอส อุนด์ สาธารณรัฐเยอรมนี ซึ่งเป็นธนาคารเพื่อการพัฒนาธุรกิจอันดับหนึ่งของสาธารณรัฐเยอรมนี และเป็นธนาคารอันดับต้นๆ ของสหภาพยุโรป ได้ติดต่อผ่านตัวแทนในประเทศไทยโดยมีความสนใจแนวคิดการดำเนินธุรกิจประกันภัยของบริษัท เอเชียประกันภัย และได้บรรลุข้อตกลงร่วมทุนกับบริษัท เอเชียประกันภัย โดยจะเข้ามาถือหุ้นร้อยละ 24.5 โดยมีวัตถุประสงค์ร่วมกันในการพัฒนาธุรกิจให้มีประสิทธิภาพและมีศักยภาพในการขยายกิจการและเสริมฐานะความมั่นคงทางการเงิน

3.2 การควบรวมกันระหว่างบริษัทภายในประเทศ

อีกแนวทางหนึ่งในการขยายธุรกิจและเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินของธุรกิจประกันภัย คือ การควบรวมกันระหว่างบริษัทภายในประเทศ โดยเฉพาะบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็ก ซึ่งภายหลังจากการควบรวมจะส่งผลให้มีการเติบโตแบบก้าวกระโดด (Inorganic Growth)

กรรมการผู้อำนวยการ บริษัท แอช่าประกันภัย จำกัด (มหาชน) ในฐานะบริษัทประกันภัยไทย ที่มีบริษัทต่างชาติถือหุ้นใหญ่ ได้ให้สัมภาษณ์ถึงแนวโน้มเกี่ยวกับการควบรวมระหว่างบริษัทว่า ภาพรวมธุรกิจประกันภัยหลังเปิดเสรี AEC คงไม่ต่างอะไรมากนักกับธุรกิจประกันภัยในประเทศที่พัฒนาแล้ว เพราะในที่สุดแล้วจะเหลือบริษัทประกันภัยไม่กี่เจ้า ยกตัวอย่างเช่น ในยุโรป บริษัทประกันภัยขนาดเล็กก็จะถูกกลืน ส่วนของไทยที่ขณะนี้ มี 64 บริษัท เชื่อว่าท้ายที่สุดแล้วจะมีการล้มหายตายจากหรือควบกิจการ โดยกล่าวว่า มีการคาดการณ์ว่า ในที่สุดแล้วบริษัทประกันภัยในไทยจะหายไปครึ่งหนึ่ง แต่เรื่องนี้คาดการณ์ยาก เพราะบางแห่งก็อาจควบกิจการกับต่างชาติ ซึ่งตัวเขายังอยู่ ยกตัวอย่างเช่น การควบกิจการระหว่างบริษัท เมืองไทยประกันภัย บริษัท ภัทรประกันภัย บริษัท นวกิจประกันภัย และบริษัท สาภลประกันภัย

ซึ่งเป็นการรวมกับ 4 บริษัท เหลือเพียง 1 บริษัท เพื่อรับมือการแข่งขัน ส่วนบริษัทเอกชนประกันภัยในไทยยึดเป้าหมาย คือ ต้องติดอันดับ 1 ใน 10 ซึ่งอาจเป็นไปได้ทั้งโตได้ด้วยตัวเอง หรือการเข้าซื้อกิจการ (เทคโอเวอร์) บริษัทประกันภัยอื่นเพื่อเพิ่มขนาดกิจการ เพียงแต่ว่ายังต้องมองหาลู่ทางและโอกาสที่เหมาะสม (กรุงเทพธุรกิจ, 8 มิถุนายน 2555)

อย่างไรก็ตาม อุปสรรคสำคัญ คือ บริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กส่วนใหญ่ของไทยมีลักษณะเป็นธุรกิจครอบครัว (Family Business) หรือไม่ได้ดำเนินธุรกิจประกันภัยเป็นธุรกิจหลัก (Core Business) เนื่องจากมีธุรกิจหลักอยู่แล้ว จึงไม่ได้ให้ความสนใจในการรวบรวมบริษัทเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและเสริมสร้างขีดความสามารถของธุรกิจประกันภัยอย่างจริงจัง

3.3 การทำประกันภัยต่อ

แนวทางการเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินอีกประการหนึ่ง คือ การทำประกันภัยต่อ เพื่อรองรับและลดผลกระทบความเสี่ยงส่วนเกินจากส่วนที่บริษัทดังกล่าวจะรับได้ไปยังธุรกิจประกันภัยต่อ (Reinsurance) ซึ่งมีความจำเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะสำหรับบริษัทที่มีอัตราการเติบโตสูง เนื่องจากจะมีการคำนวณเพื่อกันเงินสำหรับเข้ากองทุนประกันภัย หรือการตั้งสำรองจากเบี้ยประกันที่ยังไม่ได้รับ (Unearned Premium) ที่สูงมาก ดังเช่นในกรณีของบริษัท เอเชียประกันภัยที่มีอัตราการเติบโตสูงมาก โดยเฉพาะในระยะแรก ส่งผลให้ผลประกอบการในปีนั้นๆ แสดงตัวเลขขาดทุน จึงจำเป็นต้องมีการประกันภัยต่อ เช่น ในรูปแบบของการซื้อความคุ้มครองสำหรับความเสี่ยงส่วนเกิน หรือ X/L (Excess of Loss) Protection ในกรณีที่มีความเสียหายเกินกว่า 20 - 30 ล้านบาท/ ครั้ง/ เหตุ เป็นต้น

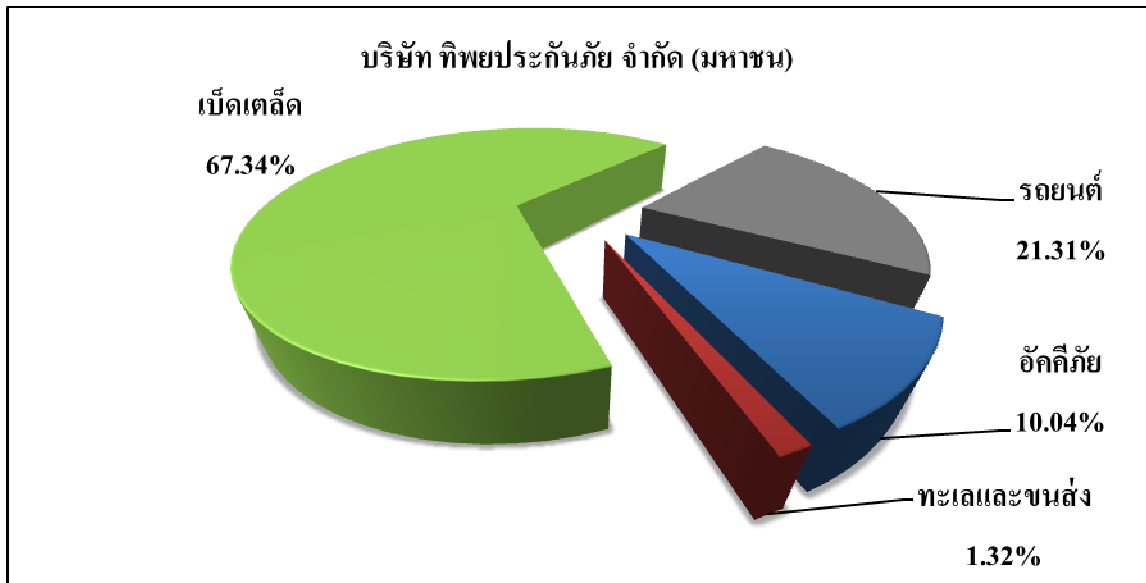
4. การบริหารจัดการ/การกระจายการรับประกันภัยเพื่อลดความเสี่ยง (Portfolio Diversification)

ดังที่กล่าวไว้ในบทที่ 2 โดย Yingjie Zhang (2006) ได้กล่าวถึงแนวทางการกระจายความเสี่ยงของธุรกิจประกันภัย ซึ่งเสนอแนะให้บริษัทรับประกันความเสี่ยงจากกลุ่มลูกค้า หรือกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีความสัมพันธ์กัน เพื่อช่วยกระจายความเสี่ยงและทำให้บริษัทมีความเสี่ยงโดยรวมที่ลดลงได้ (Diversification Effect)

ในกรณีของบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัยที่มีเบี้ยประกันภัยรวมเป็นอันดับ 2 ของอุตสาหกรรม มีเบี้ยประกันภัยเบ็ดเตล็ดเป็นอันดับ 1 และมีการกระจายความเสี่ยงจากการรับประกันความเสี่ยงในกลุ่มผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่กระจายออกไป โดยในปี 2556 มีสัดส่วนการรับประกันภัยเบ็ดเตล็ดสูงถึงร้อยละ 67.34 รองลงมา คือ การประกันภัย

รถยนต์ร้อยละ 21.31 ตามด้วยการประกันอัคคีภัยร้อยละ 10.04 และประกันภัยทางทะเลและขนส่ง ร้อยละ 1.32 ดังปรากฏในแผนภาพที่ 5-2

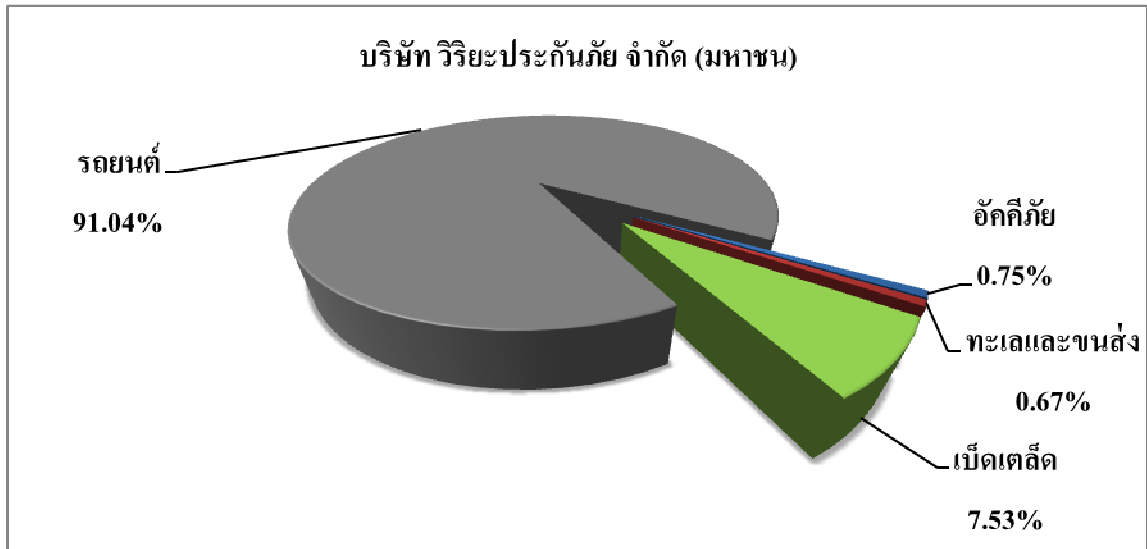
แผนภาพที่ 5-2 สัดส่วนการรับประกันวินาศภัยสาขาต่างๆ ของบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)



ที่มา: รายงานประจำปี 2556 ของบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

สำหรับบริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งจากแผนภาพที่ 5-3 จะเห็นได้ว่า ในปี 2556 มีสัดส่วนการรับประกันส่วนใหญ่เป็นการประกันภัยรถยนต์ที่สูงถึง 91.04% อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ก็มีเป้าหมายที่จะขยายตลาดในส่วนของการประกันภัยที่ไม่ใช่รถยนต์ (Non-Motor) เช่นกัน โดยมีทิศทางในการขยายธุรกิจ Non-Motor ที่จะมุ่งขยายฐานลูกค้ารายย่อยประชาชนทั่วไป ซึ่งเป็นนโยบายหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากเป็นการกระจายความเสี่ยงที่ดี นอกจากนี้ ส่วนลูกค้ารายใหญ่ประเภทอุตสาหกรรมและพาณิชย์กรรม จะมีการกระจายไปในสินค้าที่หลากหลายเพื่อกระจายความเสี่ยง เช่น สินค้าที่ไม่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วม เป็นต้น โดยลูกค้ารายใหญ่ต้องมีการวิเคราะห์ความเสี่ยง จัดหาประกันภัยให้เหมาะสม ดูแลใกล้ชิด เช่น เข้าไปช่วยสำรวจความเสี่ยงภัย เป็นต้น (สยามธุรกิจ ฉบับวันที่ 3 กันยายน 2555)

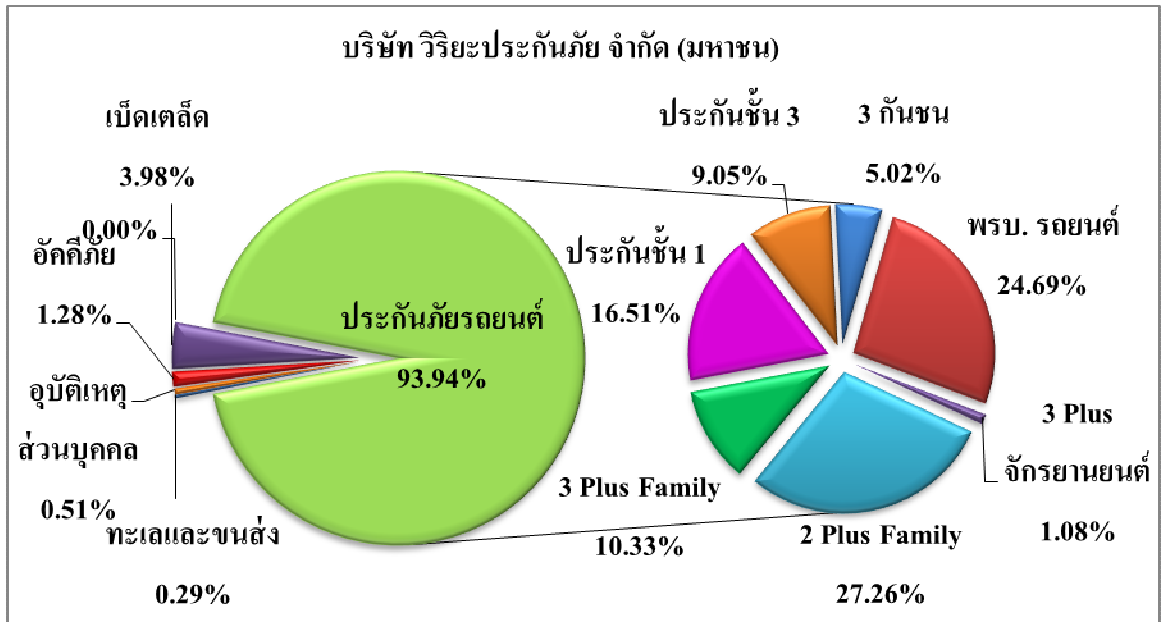
แผนภาพที่ 5-3 สัดส่วนการรับประกันวินาศภัยสาขาต่างๆ ของบริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด
(มหาชน)



ที่มา: รายงานประจำปี 2556 ของบริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน)

ในกรณีของบริษัท เอเชียประกันภัย จำกัด มีสัดส่วนการรับประกันส่วนใหญ่เป็นการรับประกันภัยรถยนต์ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 93.94 ในปี 2556 อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่า บริษัท เอเชียประกันภัยจะมีสัดส่วนการรับประกันภัยรถยนต์อยู่ในระดับสูง บริษัท เอเชียประกันภัยมีกลยุทธ์การกระจายความเสี่ยงของกลุ่มลูกค้าประกันภัยรถยนต์ประเภทต่างๆ เช่นกัน เนื่องจากเดิมบริษัท เอเชียประกันภัย เป็นบริษัทประกันภัยที่มีขนาดค่อนข้างเล็ก กลุ่มลูกค้าหลักจึงเป็นกลุ่มประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ ในขณะที่บริษัทประกันภัยส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นจำหน่ายประกันภัยชั้น 1 บริษัท เอเชียประกันภัยจึงได้มีกลยุทธ์ในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดมากขึ้น ซึ่งนอกจากจะเป็นการช่วยกระจายความเสี่ยงของบริษัทไปยังลูกค้ากลุ่มใหม่แล้ว ยังเป็นการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในตลาดประกันภัยรถยนต์อีกด้วย (สยามธุรกิจ โดยจากแผนภาพที่ 5-4 จะเห็นได้ว่า นอกจากกลุ่ม พรบ. ประกันภัยรถยนต์ซึ่งเป็นประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับที่มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 24.69 ของสัดส่วนการรับประกันภัยประเภทต่างๆ ของบริษัทฯ แล้ว ปัจจุบันบริษัท เอเชียประกันภัยยังได้กระจายกลุ่มลูกค้าไปยังผลิตภัณฑ์ประกันภัยใหม่ๆ คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์ 2 พลัส และ 3 พลัส ซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 27.26 และ ร้อยละ 10.33 ตามลำดับ ซึ่งคิดรวมเป็นมากกว่า 1 ใน 3 ของการรับประกันภัยทั้งหมดของบริษัท

แผนภาพที่ 5-4 สัดส่วนการรับประกันประเภทต่างๆ ของบริษัท เอเชียประกันภัย จำกัด (มหาชน)
ในปี 2556



แนวนโยบายภาครัฐในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจประกันวินาศภัย

1. การปฏิรูปกฎหมายและเกณฑ์การกำกับดูแลภาคธุรกิจประกันวินาศภัย

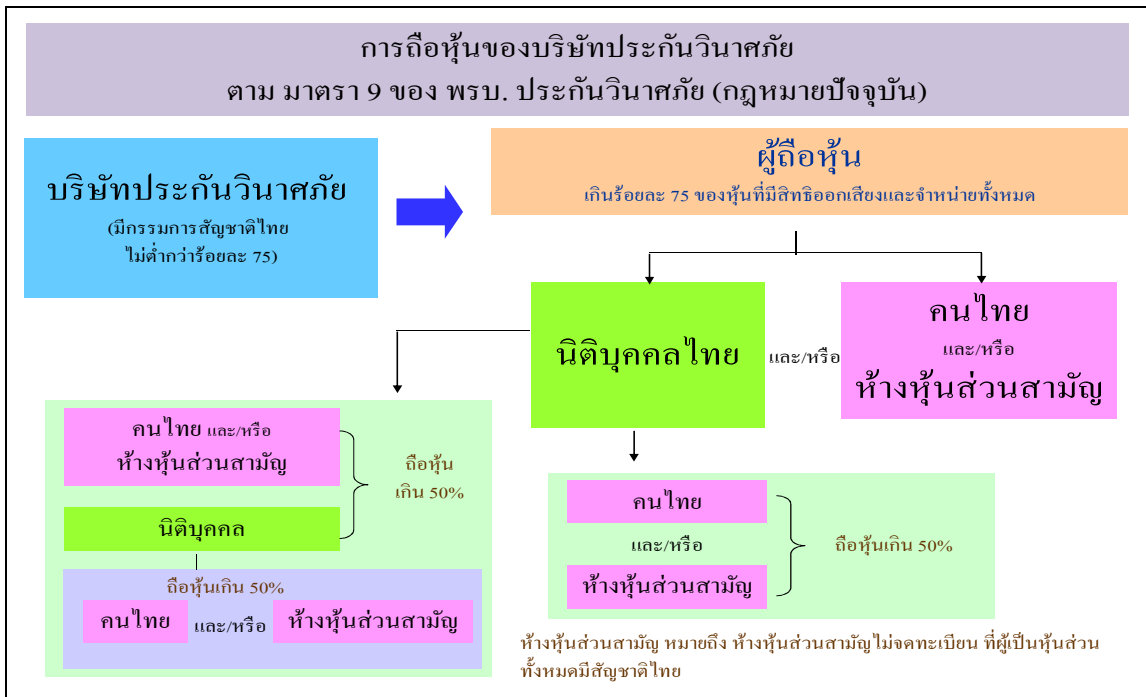
1.1 การยึดหลักธรรมาภิบาล (Good Governance) เพื่อให้การกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัยของไทยปฏิบัติตามกฎระเบียบอย่างเคร่งครัด และยึดถือหลักความสุจริตใจต่อกัน เป็นพื้นฐานของการประกอบกิจการประกันวินาศภัย ซึ่งจะทำให้การดำเนินธุรกิจประกันวินาศภัยของไทยมีความเป็นธรรม โปร่งใส และมีการแข่งขันอย่างเท่าเทียม และเป็นกลไกสำคัญในการผลักดันให้ภาคธุรกิจประกันวินาศภัยปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการดำเนินธุรกิจและพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินการเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันอย่างแท้จริง

1.2 การปรับกฎเกณฑ์การกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัยให้ส่งเสริมการแข่งขันอย่างเสรี (Free Competition) และเป็นไปตามกลไกตลาด ควบคู่ไปกับการปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์ต่างๆ ให้สอดคล้องกับแนวทางการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงไป โดยพิจารณาจากผลประกอบการจริง (Bottom Line) จากดำเนินการตามธุรกิจหลัก เช่น การกำหนดให้กิจการจะต้อง

มีกำไรส่วนต่าง (Profit Margin) อย่างน้อยร้อยละ 5 จากผลประกอบการการรับประกันภัย (Underwriting Profit) เนื่องจากในอดีตกิจการประกันวินาศภัยส่วนใหญ่จะหวังการสร้างผลกำไรหลักจากรายได้จากการลงทุน (Investment Incomes) ซึ่งเป็นการนำเงินเบี้ยประกันที่ได้จากการรับประกันภัยไปลงทุนต่อมากกว่าการสร้างผลกำไรที่แท้จริงจากการดำเนินธุรกิจหลักอย่างการรับประกันวินาศภัย เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยในอดีตนั้นสูงกว่าในปัจจุบันมาก

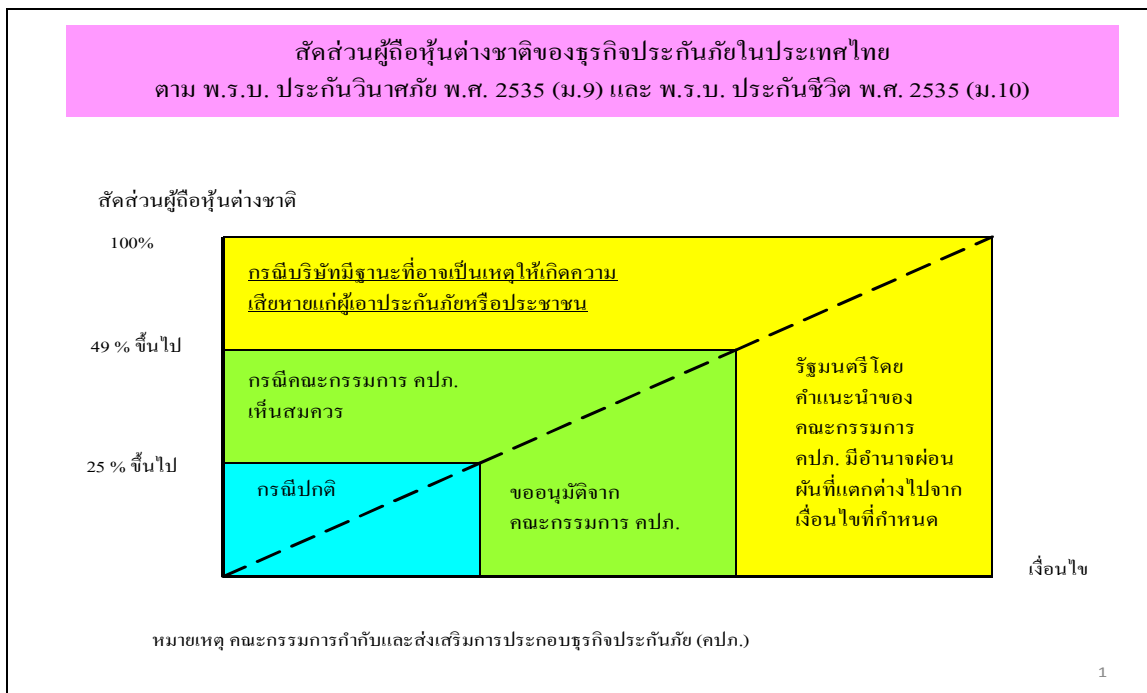
1.3 กฎหมายว่าด้วยธุรกิจประกันภัยของไทย มาตรา 9 แห่งพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 กำหนดให้บริษัทประกันวินาศภัยต้องมีกรรมการซึ่งมีสัญชาติไทยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 75 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด และมีบุคคลธรรมดาซึ่งมีสัญชาติไทย หรือห้างหุ้นส่วนสามัญ ซึ่งไม่จดทะเบียนที่ เป็นผู้ถือหุ้นส่วนทั้งหมดมีสัญชาติไทย และ/หรือ นิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยซึ่งมีบุคคลธรรมดาซึ่งมีสัญชาติไทย และ/หรือ นิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยถือหุ้นอยู่เกินร้อยละ 50 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ถือหุ้นในบริษัทประกันวินาศภัยนั้นๆ รวมกันทั้งหมดเกินร้อยละ 75 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ดังปรากฏตามแผนภาพที่ 5-5

แผนภาพที่ 5-5 การถือหุ้นของบริษัทประกันวินาศภัยตาม พรบ. ประกันวินาศภัย



นอกจากนี้ ในกรณีที่เห็นสมควร คณะกรรมการ คปภ. อาจอนุญาตให้บุคคลซึ่งไม่มีสัญชาติไทยถือหุ้นได้ถึงร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด และให้มีกรรมการเป็นบุคคลซึ่งไม่มีสัญชาติไทยได้เกินกว่าร้อยละ 25 แต่ไม่ถึงกึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดได้ และ ในกรณีที่บริษัทมีฐานะหรือการดำเนินการอยู่ในลักษณะอันอาจเป็นเหตุให้เกิดความเสียหายแก่ผู้เอาประกันภัยหรือประชาชน รัฐมนตรีโดยคำแนะนำของคณะกรรมการ คปภ. มีอำนาจผ่อนผันให้บริษัทมีผู้ถือหุ้นหรือกรรมการแตกต่างไปจากที่กำหนดตามวรรคสองได้ และในการผ่อนผันนั้นจะกำหนดหลักเกณฑ์หรือเงื่อนไขไว้ด้วยก็ได้ ดังปรากฏตามแผนภาพที่ 5-6

แผนภาพที่ 5-6 สัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย



ขณะนี้ กระทรวงการคลังได้เสนอแก้ไขกฎหมาย พรบ. ประกันวินาศภัยฯ และ พรบ. ประกันชีวิตฯ ในประเด็นเกี่ยวกับการถือหุ้นของบริษัทประกันภัย ซึ่งจำกัดการถือหุ้นของต่างชาติในธุรกิจประกันภัยไม่เกินร้อยละ 25 และกำหนดให้ผู้ถือหุ้นที่เป็นนิติบุคคลจะต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยและมีคนไทยหรือนิติบุคคลไทยถือหุ้นอยู่เกินร้อยละ 50 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด โดยการเสนอแก้ไขกฎหมายฯ จะผ่อนปรนการนับสัดส่วนของผู้ถือหุ้นต่างชาติ และผ่อนคลายหลักเกณฑ์การขยายเพดานการถือหุ้นของต่างชาติเกินร้อยละ 49 ในกรณีที่มีเหตุจำเป็นต้องแก้ไขฐานะการดำเนินการ หรือเพื่อเสริมสร้าง

ความมั่นคงของบริษัทใด หรือเพื่อความมั่นคงของธุรกิจประกันภัย ทั้งนี้ให้สอดคล้องกับ พรบ. ธุรกิจสถาบันการเงิน

อย่างไรก็ดี ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ควรมีการปรับเกณฑ์การถือหุ้นของชาวต่างชาติ ในบริษัทประกันวินาศภัยไทยให้มีความยืดหยุ่นและเหมาะสม เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งทางการเงินของบริษัทและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้ผู้ประกอบธุรกิจมีเงินทุนที่เพียงพอ และสามารถขยาย ช่องทางการจำหน่ายได้มากขึ้น โดยอาจมีเงื่อนไขต่างๆ ที่เหมาะสม เช่น การให้มีผู้บริหารที่เป็นคน ไทยร่วมด้วย เพื่อส่งเสริมการถ่ายทอดประสบการณ์และความรู้ใน การบริหารจัดการ (Know-how)

ในกรณีเหตุการณ์อุทกภัยใหญ่ในปี 2554 ซึ่งก่อให้เกิดความสูญเสียอย่างมหาศาล โรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่จำนวนมากกว่าร้อยละ 90 ที่ประสบภัยในพื้นที่จังหวัด พระนครศรีอยุธยาเป็นบริษัทญี่ปุ่นและได้ทำประกันวินาศภัยกับบริษัทประกันวินาศภัยไทยที่ร่วม ทุนกับบริษัทประกันภัยญี่ปุ่น เช่น บริษัท โตเกียวมารีนประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท สมโพธิ์ เจแปน นิปปอน โคอะ ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ซึ่งทำให้บริษัท ประกันวินาศภัยดังกล่าวประสบปัญหาทางการเงินจึงจำเป็นต้องเพิ่มทุนเพื่อรองรับ การความเสียหาย โดยสำนักงาน คปภ. ได้กำหนดแนวนโยบายการพิจารณาการเพิ่มสัดส่วนผู้ถือหุ้น ต่างชาติไม่เกินร้อยละ 49 ที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการ คปภ. มีดังนี้

1. การเพิ่มสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติเพื่อแก้ไขฐานะทางการเงิน
2. การเพิ่มสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติเพื่อปรับปรุงการบริหารงาน เสริมสร้าง ความมั่นคง และเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงาน

ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นต่างชาติที่ประสงค์จะร่วมทุนกับบริษัทประกันภัยไทย จะต้องมี คุณสมบัติและความพร้อม ดังนี้

1. เป็นบริษัทประกันภัย หรืออยู่ในกลุ่มธุรกิจประกันภัยหรือธุรกิจการเงิน ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัย
2. มีฐานะการเงินที่มั่นคง
3. มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจประกันภัย โดยเฉพาะ อย่างยิ่งในด้านการพิจารณาการรับประกันภัย (Underwriting Skill)
4. เป็นบริษัทที่มีความน่าเชื่อถือและมีเครือข่ายการประกอบธุรกิจในระดับสากล (Global Network)
5. มีแผนการดำเนินธุรกิจ การถ่ายทอดเทคโนโลยีและความเชี่ยวชาญที่ชัดเจน เพื่อรองรับการขยายขีดความสามารถหรือศักยภาพในการรับประกันภัยและการรับเสี่ยงภัยไว้เอง (Underwriting and Retaining Risk)

6. กรรมการบริษัท และผู้บริหารของบริษัทตั้งแต่ระดับกรรมการผู้จัดการ (หรือตำแหน่งอื่นที่เทียบเท่า) รวมถึงผู้ที่ดำรงตำแหน่งต่ำกว่าลงมาอีก 2 ระดับที่จะเข้ามาบริหารจัดการรายใหม่ ภายหลังจากการเพิ่มสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติต้องเป็นบุคคลที่มีคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนดและต้องได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน คปภ.

ดังนั้น รายละเอียดในคำขอเพิ่มสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติควรมีรายละเอียดอย่างน้อย ดังนี้

1. รายละเอียดเกี่ยวกับบริษัทประกันภัยภายในประเทศ
 - รายละเอียดการประกอบธุรกิจ
 - ฐานะการเงิน และ CAR (ประจำปี และไตรมาสล่าสุด)
 - ข้อมูลกรรมการและโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัทในปัจจุบัน
 - ข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)
2. รายละเอียดเกี่ยวกับผู้ถือหุ้นต่างชาติ
 - ลักษณะการประกอบธุรกิจและความความเชี่ยวชาญ
 - ฐานะการเงิน (งบการเงินล่าสุดที่ได้รับการรับรองจากผู้สอบบัญชี)
 - ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ ที่เกี่ยวกับการรับประกันภัย
 - สำเนาใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัย / ธุรกิจการเงินของผู้ถือหุ้นต่างชาติ (ถ้ามี)
 - ข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)
3. แผนธุรกิจในการเพิ่มทุนและเพิ่มสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติ
 - วัตถุประสงค์และเป้าหมายในการเพิ่มสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติ
 - แผนธุรกิจที่ชัดเจนที่ทำให้สามารถบรรลุเป้าหมาย โดยระบุหลักการและเหตุผลในการเพิ่มสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติจะช่วยเพิ่ม underwriting skill และ capacity ของบริษัท
 - แนวทางการถ่ายทอดเทคโนโลยี และประสบการณ์
 - ขั้นตอนดำเนินการเพิ่มทุนและเพิ่มสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติ
 - โครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัทภายหลังการเปลี่ยนแปลง ซึ่งตามมาตรา 9 ของ พรบ. ประกันวินาศภัยไทย ผู้ถือหุ้นไทยในส่วนของร้อยละ 51 นั้นจะต้องเป็นสัญชาติไทย

1.4 เกณฑ์การกำกับดูแลเกี่ยวกับการลงทุน เมื่อเดือนตุลาคม 2556 สำนักงาน คปภ. ได้ออกประกาศคณะกรรมการ คปภ. เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันวินาศภัย พ.ศ. 2556 เพื่อผ่อนคลายกฎระเบียบเดิมที่ไม่อนุญาตให้บริษัทประกันวินาศภัยลงทุนในต่างประเทศ โดยพิจารณาทบทวนหลักเกณฑ์เงื่อนไขการลงทุนใหม่ทั้งฉบับเพื่อให้เข้าใจง่ายและ

สอดคล้องกับพัฒนาการในตลาดเงิน และตลาดทุนในปัจจุบัน แต่ยังคงยึดหลักเกณฑ์ และเงื่อนไข ในการรักษาระดับความเสี่ยงไว้เหมือนเดิม และได้มีการเพิ่มเติมข้อกำหนดเกี่ยวกับความพร้อม ของระบบงานและบุคลากร ทั้งนี้ เพื่อให้แนวทางกำกับการลงทุนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับมาตรฐานสากลและแนวทางการกำกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องในภาคการเงิน

หลักเกณฑ์การลงทุนใหม่มีประเด็นที่แก้ไขใน 3 ส่วนหลัก คือ

1. ทบทวนหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการลงทุน โดยคำนึงถึงความมั่นคง สอดคล้องกับลักษณะการประกอบธุรกิจ และภาระหนี้สินของบริษัท ประกันภัยและเป็นไปตาม มาตรฐานสากล อาทิ หลักการพิจารณาสัดส่วนการลงทุนในลักษณะ (1) Counterparty limit (2) Product limit และ (3) Issuer limit

2. ปรับปรุงหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการลงทุนประกอบธุรกิจอื่น ให้มีความชัดเจนเข้าใจง่ายขึ้นและทันต่อการเปลี่ยนแปลงในตลาดเงิน ตลาดทุน เช่นการลงทุนใน กองทุนรวม โครงสร้างพื้นฐาน การลงทุนในกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (REITs)

3. เพิ่มเติมหลักเกณฑ์เกี่ยวกับกระบวนการบริหารความเสี่ยงจากการลงทุน และการประกอบธุรกิจอื่น หลักธรรมาภิบาลและข้อกำหนดเกี่ยวกับความสามารถและ ความเหมาะสมของบุคลากร เช่น บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท การแต่งตั้ง คณะกรรมการลงทุน คุณสมบัติของผู้รับผิดชอบดูแลการลงทุนของบริษัท และการให้บริษัทบริหาร สินทรัพย์ให้สอดคล้องเพียงพอกับเงินสำรองประกันภัยและภาระผูกพันที่มีต่อผู้เอาประกันภัย โดย บริษัทที่ประสงค์หรือมีการลงทุนเกินสัดส่วนที่กำหนด ต้องมีคุณสมบัติครบถ้วน แสดงความพร้อม และขอความเห็นชอบจากสำนักงาน โดยสำนักงานจะพิจารณาการลงทุนเกินสัดส่วนที่กำหนดใน ลักษณะการลงทุนในพอร์ตการลงทุนเพื่อตนเอง (Proprietary Investment Portfolio) โดยใช้กระแส เงินลงทุนของตนเอง

ผู้วิจัยมีความเห็นว่า กฎเกณฑ์การลงทุนควรยืดหยุ่น โดยควรกำหนดให้สิทธิ การเข้าสามารถนำมาเป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อกับบริษัทประกันวินาศภัย แต่อย่างไรก็ดี สำนักงาน คปภ. ควรต้องมีระบบการกำกับดูแลที่รัดกุม โปร่งใส และตรวจสอบได้ เพื่อให้แน่ใจว่า บริษัทประกันวินาศภัยปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การกำกับดูแลอย่างเคร่งครัด พร้อมทั้งกำหนด บทลงโทษทั้งทางแพ่งและทางอาญาสำหรับบริษัทและผู้บริหารของบริษัทที่ปฏิบัติงาน โดยมีขอบ หรือทุจริต เช่น การจ่ายค่าเสียหายในอัตราที่สูงกว่าที่กฎหมาย การขายกรมธรรม์รถยนต์โดยใช้ หมายเลขกรมธรรม์เดิมเพื่อหลีกเลี่ยงการบันทึกบัญชีและสำรองเงินกองทุน

2. นโยบายและมาตรการสนับสนุนของรัฐในการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัย

2.1 การสนับสนุนและลดความยุ่งยากในการยื่นขอใบอนุญาต

การพัฒนาคิดค้นแบบประกันในรูปแบบต่างๆ ที่สะดวก ร่วมสมัย และตอบสนองต่อผู้บริโภคนั้นถือเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน อย่างไรก็ตาม การพัฒนาคิดค้นผลิตภัณฑ์ประกันภัยในรูปแบบใหม่ๆ นั้น อาจไม่สอดคล้องกับกรอบและกฎเกณฑ์ที่มีอยู่เดิมภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ดังเช่นในกรณีของบริษัท เอเชียประกันภัย เมื่อปี 2554 มีการอนุญาตให้ขายประกันภัยรถยนต์เพียง 4 ประเภท คือ ประเภท 1 ประเภท 2 ประเภท 3 และ ประเภท พรบ. ซึ่งบริษัทเอเชียประกันภัย ได้ออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์รูปแบบใหม่ ชื่อ 3 plus ซึ่งไม่เป็นไปตามแบบของประกันภัย 4 ประเภทที่กล่าวข้างต้น ดังนั้น สำนักงาน คปภ. จึงมีคำสั่งระงับการขายผลิตภัณฑ์ Asia 3 plus ของ บริษัท เอเชียประกันภัย ชั่วคราว ซึ่งทำให้บริษัทฯ ต้องชี้แจงและทบทวนเป็นเวลาเกือบ 1 ปี จนกระทั่ง มีการกำหนดให้ประกันภัยรถยนต์ประเภท 3 พลัส ถือเป็นประกันภัยรถยนต์ประเภทที่ 5 บริษัทฯ จึงได้รับการอนุมัติให้สามารถจำหน่ายได้อีกครั้ง

จากประสบการณ์ดังกล่าวทำให้การพัฒนาแนวคิดและผลิตภัณฑ์ประกันภัยของบริษัท เอเชียประกันภัย นั้นต้องคำนึงถึงกฎระเบียบข้อบังคับตามที่ คปภ. กำหนดมากขึ้น โดยเฉพาะหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการให้ความเห็นชอบแบบและข้อความกรมธรรม์ประกันภัย เอกสารประกอบ เอกสารแนบท้าย และอัตราเบี้ยประกันภัย สำหรับประกันภัยเฉพาะราย เนื่องจากหากมีแนวคิดหรือการพัฒนาใดที่ไม่สอดคล้องกับกฎเกณฑ์ที่มีอยู่ จะต้องมีการขออนุมัติเป็นรายกรณีไป

กรณีดังกล่าวจึงสะท้อนให้เห็นว่า ภาครัฐอาจไม่คุ้นเคยกับนวัตกรรมประกันภัย และ/หรือกรมธรรม์แบบใหม่ๆ ที่ภาคเอกชนคิดค้นขึ้น จึงไม่สามารถกำหนดหลักเกณฑ์กฎระเบียบที่สอดคล้องกับรูปแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยนั้นๆ ได้ ดังนั้น ภาครัฐจึงจำเป็นต้องสนับสนุนและลดความยุ่งยากในการยื่นขอใบอนุญาต โดยเฉพาะประเภท File and Use ให้มีความยืดหยุ่นขึ้น ทั้งนี้ เพื่อรองรับ การพัฒนา Feature ใหม่ๆ ของผลิตภัณฑ์ประกันภัยและแนวคิดใหม่ๆ ในการกำหนดอัตรา เบี้ยประกันภัยของบริษัทประกันภัยในภาคเอกชนมากขึ้น

2.2 การปรับปรุงระบบการจัดเก็บภาษีของธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทย

ปัญหาภาษีของธุรกิจประกันภัยเป็นปัญหาที่ทั้งสมาคมประกันชีวิตไทย และสมาคมประกันวินาศภัยไทยพยายามผลักดันมาตลอด โดยเฉพาะเรื่องของการนำเงินสำรองประกันภัยมาหักเป็นค่าใช้จ่าย โดยปัจจุบันประมวลรัษฎากรกำหนดให้ธุรกิจประกันชีวิตสามารถ

หักเป็นค่าใช้จ่ายได้ร้อยละ 65 ขณะที่ธุรกิจประกันวินาศภัยกำหนดนำเงินสำรองเบี้ยประกันภัยที่ยังไม่ถือเป็นรายได้มาหักค่าใช้จ่ายได้ร้อยละ 40 ซึ่งไม่สอดคล้องกับความเป็นจริงที่ต้องหักค่าใช้จ่ายได้ตามจริงหรือตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย

อย่างไรก็ตาม บนเวทีสัมมนาเรื่อง AEC โอกาส หรือวิกฤติ..ประกันชีวิตไทย เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2555 เลขานุการ คปภ. ได้กล่าวถึงปัญหาอุปสรรคต่างๆ ที่จะส่งผลต่อการเปิดเสรี และได้แสดงความพร้อมจะแก้ไขกฎระเบียบต่างๆ ให้เอื้อต่อการประกอบธุรกิจให้แข่งขันได้ ซึ่งทางกรมสรรพากรได้รับหลักการในเรื่องของภาษีที่เป็นอุปสรรคอยู่แล้ว 3 ข้อแล้ว ดังนี้

- 1.ให้นำเงินสำรองประกันภัยมาหักเป็นค่าใช้จ่ายได้ตามจริง หรือตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย
2. การตั้งสำรองให้เป็นไปตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย และ
3. ให้ธุรกิจประกันชีวิตได้รับสิทธิปรับลดอัตราภาษีธุรกิจเฉพาะ ที่จัดเก็บในอัตรา 0.01% เช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์และ สถาบันการเงินอื่นๆ รวมทั้งให้นิติบุคคลที่กู้ยืมเงินจากธุรกิจประกันชีวิต ได้รับสิทธิยกเว้นหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย เช่นเดียวกับการกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์

เลขานุการ คปภ. กล่าวว่า ถ้ากฎเกณฑ์คปภ. ตัวใดที่เป็นปัญหาอุปสรรคเราก็พิจารณาแก้ไขให้ เพื่อสร้างความพร้อมและเสริมศักยภาพให้กับธุรกิจ ซึ่งสามารถออกเป็นประกาศ คปภ. ได้ แต่หากเป็นเรื่องกฎหมายอาจจะใช้เวลา

ทั้งนี้ ปัญหาภาษีของภาคธุรกิจประกันวินาศภัยที่ได้ยื่นเสนอแก้ไขไป ได้แก่

1. ขอยกเว้นภาษี ให้สามารถนำผลขาดทุนสุทธิของบริษัทเดิม มาถือเป็นรายจ่ายในการคำนวณกำไรสุทธิ เพื่อคำนวณภาษีเงินได้สำหรับกรณีการควบรวมกิจการของบริษัทประกันภัยได้

2. ขอแก้ไขประมวล รัชฎากรรมมาตรา 65 ตรี(1) เรื่องการหักค่าใช้จ่ายเงินสำรองเบี้ยประกันภัยที่ยังไม่ถือเป็นรายได้ ให้หักค่าใช้จ่ายตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย หรือหักได้เต็มจำนวน จากเดิมกรมสรรพากรให้หักเป็นค่าใช้จ่ายได้เพียงร้อยละ 40 และ

3. การสำรองค่าสินไหมทดแทน ขอให้นำสินไหมทดแทนที่ยังไม่ตกลง หรือยังไม่จ่าย (IBNR) มาหักค่าใช้จ่ายได้ (สยามธุรกิจ, 6 กรกฎาคม 2555)

ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ภาครัฐควรปรับปรุงระบบการจัดเก็บภาษีของธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทยให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้แก่บริษัทประกันวินาศภัยไทยและรองรับการเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบอาเซียน

2.3 มาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจประกันวินาศภัยไทย

2.3.1 มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการควบรวมกิจการในประเทศไทย

ปัจจุบัน ภาครัฐได้ออกมาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการควบรวมกิจการในประเทศไทย ซึ่งธุรกิจประกันวินาศภัยสามารถใช้ประโยชน์จากมาตรการภาษีดังกล่าวเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของภาคธุรกิจโดยรวม โดยมาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการควบรวมกิจการในประเทศไทยสรุปได้ดังนี้

1. การยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะและอากรแสตมป์ สำหรับมูลค่าของฐานภาษี รายรับ หรือการกระทำตราสารที่เกิดขึ้นในการปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มบริษัทในเครือ อันเนื่องจากการโอนกิจการบางส่วนให้แก่กัน
2. การยกเว้นภาษีเงินปันผลที่ได้รับจากบริษัทที่สร้างขึ้นใหม่หรือกองทุนรวมที่สร้างขึ้นใหม่ ภายหลังการควบรวมกิจการ หรือโอนกิจการ หากผู้ถือหุ้นได้ถือหุ้นมาก่อนการควบรวมกิจการ
3. การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล และบุคคลธรรมดาสำหรับการทำ Share swap กรณีการควบรวมกิจการเป็นบริษัทใหม่ ($A+B = C$)
4. การให้คงสิทธิประโยชน์ทางภาษีของนิติบุคคลที่มีอยู่ก่อนการควบรวมกิจการ
5. การให้สถาบันการเงินและบริษัทประกันภัยไม่ต้องบวกกลับเงินสำรองเพื่อคำนวณภาษีอันเป็นการบรรเทาภาระภาษีที่ต้องเสียออกไปก่อน โดยไม่สามารถนำมาเป็นค่าใช้จ่ายในบริษัทใหม่ได้อีก

2.3.2 มาตรการภาษีในการส่งเสริมให้ธุรกิจประกันภัยไปลงทุนในต่างประเทศ

ปัจจุบัน ภาครัฐได้ออกมาตรการภาษีในการส่งเสริมให้ภาคธุรกิจไปลงทุนในต่างประเทศ โดยมีหลักการบรรเทาภาระภาษีซ้ำซ้อนให้กับบริษัทไทยเป็นการทั่วไป ดังนี้

1. กรณีมีสาขาต่างประเทศ ให้นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ให้นำภาษีเงินได้ที่เสียไปในต่างประเทศมาหักออกจากภาษีเงินได้นิติบุคคลในไทยได้แต่ต้องไม่เกินจำนวนเงินภาษีที่เสียในไทย ตามหลักเกณฑ์เงื่อนไขที่กำหนด (พระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากร ฉบับที่ 300 พ.ศ. 2539)
2. กรณีมีบริษัทในเครือในต่างประเทศ เงินปันผลที่ได้รับจากต่างประเทศได้รับยกเว้นไม่ต้องนำมารวมคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคลหากเข้าเงื่อนไข ดังนี้

- ต้องถือหุ้นในบริษัทผู้จ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของหุ้นที่มีสิทธิ์ออกเสียงเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนได้รับเงินปันผล
- เงินปันผลต้องมาจากกำไรสุทธิที่มีการเสียภาษีในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 15 ของกำไรสุทธิ (พระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากร ฉบับที่ 442 พ.ศ. 2548)

อย่างไรก็ดี ผู้วิจัยมีความเห็นว่าภาครัฐควรมีมาตรการจูงใจให้ภาคธุรกิจลงทุนในต่างประเทศ เช่น มาตรการภาษีส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศเชิงรุกโดยให้ภาคธุรกิจหักค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการเตรียมตัวไปลงทุนในต่างประเทศได้ 2 เท่า เช่นเดียวกับประเทศสิงคโปร์ เช่น ค่าใช้จ่ายในการตั้งสำนักงานในระยะ 6 เดือนแรก ค่าใช้จ่ายด้านพนักงานตัวเครื่องบิน เป็นต้น และมาตรการภาษีที่ส่งเสริมการซื้อกิจการในต่างประเทศ โดยให้สามารถนำค่าใช้จ่ายในการเข้าซื้อกิจการในต่างประเทศ (Acquisition cost) หรือการเป็นกิจการร่วมทุน (Joint Venture) มาหักเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณภาษีได้ รวมถึง ภาครัฐควรยกเว้นภาษีเงินกำไรนำกลับสำหรับการลงทุนในต่างประเทศด้วย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการไทย โดยจะส่งเสริมให้ธุรกิจประกันวินาศภัยไทยโดยเฉพาะบริษัทขนาดใหญ่ซึ่งมีศักยภาพสามารถขยายการลงทุนไปในภูมิภาคอาเซียนและได้รับประโยชน์จากการเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบอาเซียน

2.4 นโยบายสนับสนุนอื่นๆ

2.4.1 การให้ความรู้ทางการเงิน (Financial Literacy)

จากการสำรวจสถานะความรู้และพฤติกรรมทางการเงินของคนไทยปี 2556 โดยสำนักงานเศรษฐกิจการคลังร่วมกับมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง พบว่าคนไทยกลุ่มที่มีอายุมากกว่า 18 ปี ที่มีปัญหาทางการเงินบ่อยครั้ง (รายได้ไม่พอรายจ่าย ไม่มีการวางแผนทางการเงินและการออม ไม่มีความรู้ความสามารถในการจัดการเรื่องการเงิน) คิดเป็นร้อยละ 25.8 หรือ 14.0 ล้านคน โดยเฉพาะกลุ่มอาชีพอิสระรายได้น้อย นอกจากนั้น การสำรวจยังพบว่าประชาชน โดยเฉพาะกลุ่มเสี่ยงทางการเงิน ได้แก่ อุดมศึกษา เอกชนอิสระรายได้น้อย เอกชนมีนายจ้างรายได้น้อย และกลุ่มเกษตรกร ส่วนใหญ่ขาดความตระหนักถึงความสำคัญของความรู้ทางการเงิน และมีความสามารถในการแสวงหาความรู้หรือนำความรู้ทางการเงินไปใช้ในการบริหารจัดการการเงินในชีวิตประจำวันในระดับต่ำ และผู้ให้ความรู้โดยเฉพาะหน่วยงานภาครัฐขาดการบูรณาการความร่วมมือของหน่วยงาน ที่ให้ความรู้ทางการเงินต่างๆ ทำให้การดำเนินงานด้านการให้ความรู้ทางการเงินไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร และขาดการณรงค์ให้เห็นความสำคัญของความรู้และการมีวินัยทางการเงิน

ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ภาครัฐควรส่งเสริมการให้ความรู้ทางการเงินแก่ประชาชนในทุกระดับอย่างจริงจัง โดยกำหนดให้เป็นยุทธศาสตร์ของชาติและจัดทำแผนงานการให้ความรู้ทางการเงินแบบบูรณาการ ในส่วนของภาคธุรกิจประกันภัยนั้น ผู้วิจัยเสนอให้สำนักงาน คปภ. ร่วมกับสมาคมประกันชีวิตไทย และสมาคมประกันวินาศภัยไทยจัดทำแผนงานการให้ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยเพื่อณรงค์ให้ประชาชนตระหนักรู้ถึงความสำคัญของการประกันภัย (Awareness) ซึ่งเป็นทางหนึ่งในการสนับสนุนการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัย

2.4.2 การประกันภัยรายย่อย Micro insurance

สำนักงาน คปภ. เปิดเผยว่า ตัวเลขของผู้ถือครองกรมธรรม์ในประเทศไทยมีจำนวนราว 20 ล้านกรมธรรม์ คิดเป็นประมาณร้อยละ 30 ของจำนวนประชากรทั้งประเทศซึ่งมีจำนวนประมาณ 68 ล้านคน และผู้ถือครองกรมธรรม์ส่วนใหญ่กระจุกตัวในหัวเมืองใหญ่ ดังนั้นเพื่อขยายการถือครองประกันภัยให้เพิ่มมากขึ้น สำนักงาน คปภ. ร่วมกับบริษัทประกันภัยไทย ออกกรมธรรม์ประกันภัยรายย่อย (Micro Insurance) ที่มีเบี้ยประกันภัยไม่แพง เงื่อนไขเข้าใจได้ง่าย ไม่สลับซับซ้อน มุ่งเน้นลูกค้าระดับประชนชนรากหญ้า โดยกรมธรรม์ฉบับนี้จะให้ความคุ้มครองพื้นฐานหลัก ทั้งกรณีเสียชีวิตจากอุบัติเหตุและโรคร้ายไข้เจ็บ โดยจะมีช่องทางการขายผ่านตัวแทนและร้านค้าสะดวกซื้อ ทุกรายก็ดี ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ควรขยายกรมธรรม์ประกันภัยรายย่อย (Micro Insurance) ให้ครอบคลุมถึงการประกันภัยทรัพย์สินของประชาชนด้วย เพื่อให้ประชาชนสามารถใช้การประกันภัยเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงและมีความคุ้นเคยกับการทำประกันภัย

2.4.3 การพัฒนาบุคลากรสาขาการประกันภัย (คณิตศาสตร์ประกันภัย)

บุคลากรที่มีทักษะความรู้ความสามารถในสาขาบริษัทประกันภัยหรือด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยมีจำนวนจำกัด เนื่องจากสถาบันการศึกษามีการเรียนการสอนด้านนี้ไม่มากเทียบกับสาขาวิชาอื่น ประกอบกับวิชาชีพด้านการประกันภัยโดยเฉพาะนักคณิตศาสตร์ประกันภัยต้องมีความรู้เฉพาะด้าน และเมื่อมีการเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบอาเซียน จะทำให้เกิดการขาดแคลนบุคลากรในสาขาการประกันภัย ดังนั้น ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ภาครัฐควรส่งเสริมให้สถาบันการศึกษาเปิดหลักสูตรการเรียนการสอนในสาขา การประกันภัยเพื่อผลิตบุคลากรให้เพียงพอต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยและรองรับการเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบอาเซียน

สรุป

โดยสรุป บริษัทประกันวินาศภัยของไทย โดยเฉพาะบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลาง และขนาดเล็กจำเป็นต้องเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ถึงแม้ปัจจุบันประเทศไทยยังไม่ได้ผูกพันในการเปิดเสรีบริการทางการเงิน ทั้งในด้านการประกันวินาศภัย นายหน้าและตัวแทนประกัน และบริการเสริมของการประกันภัยภายในปี 2558 อย่างไรก็ตาม ความกังวลประการสำคัญภายหลังจากการเปิดเสรีที่จะเกิดขึ้นภายหลังปี 2563 คือ ธุรกิจประกันวินาศภัยไทยจะถูกครอบงำโดยบริษัทต่างชาติที่แฝงมากับการเปิดเสรีในกรอบอาเซียนหรือไม่ ผู้วิจัยในฐานะผู้บริหารของบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางของไทย มองว่าการเปลี่ยนแปลงที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคตนั้นถือเป็นโอกาสที่จะกระตุ้นให้บริษัทประกันวินาศภัยไทยตื่นตัวที่จะปรับตัว พัฒนา และเตรียมความพร้อมที่จะเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สามารถแข่งขันกับบริษัทต่างชาติได้ภายหลังการเปิดเสรีในกรอบอาเซียน ซึ่งผู้วิจัยได้เสนอแนวทางในการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยที่ควรดำเนินการใน 2 ส่วน คือ 1) แนวทางการพัฒนาโดยภาคเอกชน เพื่อเสนอแนะแนวทางการดำเนินการที่บริษัทประกันวินาศภัยไทย ควรทำ ทำได้ หรือได้ทำแล้ว เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยมีแนวคิดหลัก คือ การคิดใหม่-ทำใหม่ ได้แก่ การจัดโครงสร้างองค์กรที่สนับสนุนกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อขยายธุรกิจการรับประกันภัยในประเทศและอาเซียน และเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงิน โดยการรับประกันภัยต่อหรือการมีพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงการบริหารจัดการและการกระจายการรับประกันภัยเพื่อลดความเสี่ยง และ 2) แนวทางการส่งเสริมจากภาครัฐ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจประกันวินาศภัย โดยมีแนวทางหลัก คือ การยึดหลักธรรมาภิบาล โดยการกำกับดูแลให้ภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทยปฏิบัติตามกฎระเบียบอย่างเคร่งครัด และยึดหลักความสุจริตใจต่อกันเป็นพื้นฐานของการประกอบกิจการประกันภัย เพื่อให้ธุรกิจประกันวินาศภัยมีการแข่งขันอย่างเท่าเทียม เสรี และเป็นไปตามกลไกตลาด รวมถึงการออกนโยบายและมาตรการสนับสนุนของรัฐในการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัย

บทที่ 6

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

ภาคธุรกิจประกันภัยเป็นส่วนหนึ่งของระบบการเงินที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ โดยธุรกิจประกันชีวิตทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางทางการเงินในการระดมเงินออมจากภาคประชาชนเพื่อนำไปลงทุนในระยะยาวในตลาดทุน ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนของภาครัฐและภาคธุรกิจเอกชนทำให้ตลาดทุนพัฒนาและเพิ่มบทบาทเป็นเสาหลักของระบบการเงินเช่นเดียวกับระบบสถาบันการเงิน ซึ่งจะทำให้ระบบการเงินมีเสถียรภาพและสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจ รวมทั้งช่วยให้เศรษฐกิจพลิกฟื้นในช่วงวิกฤติได้ด้วย สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยสนับสนุนให้ประชาชนมีเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงที่อาจจะเกิดความเสียหายต่อทรัพย์สิน โดยรวมธุรกิจประกันภัยส่งเสริมให้ประชาชนมีวินัยในการออมเป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงทางการเงินให้กับประชาชนและภาคธุรกิจให้สามารถดำเนินการต่อไปได้ ช่วยเยียวยาและบรรเทาความเดือดร้อนจากความเสียหายที่เกิดขึ้นให้กับประชาชนผู้เอาประกันภัย และช่วยภาครัฐในการลดภาระค่าใช้จ่ายที่จะต้องช่วยเหลือประชาชนผู้เดือดร้อน

ในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา ภาคธุรกิจประกันภัยของไทยมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางมาก โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลายประการ ได้แก่ การขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในระดับสูง การพัฒนาของบริษัทประกันภัยในด้านการบริหารจัดการด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และด้านช่องทางการจำหน่ายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและตอบสนองความต้องการของประชาชน รวมถึงนโยบายสนับสนุนของภาครัฐทั้งการออกและปรับปรุงกฎหมายว่าด้วยการประกันภัยและการออกมาตรการภาษีที่สนับสนุนการประกันภัยอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ภาคธุรกิจประกันภัยไทยกำลังเผชิญกับความท้าทายในหลายด้านที่จะเป็นทั้งโอกาสและข้อจำกัด โดยเฉพาะการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่จะทำให้ตลาดประกันวินาศภัยมีขนาดใหญ่ขึ้นจากการเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบ

องค์การการค้าโลกและกรอบอาเซียน ซึ่งจะทำให้มีการแข่งขันในภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทยมากขึ้น ดังนั้น ธุรกิจประกันวินาศภัยไทยจำเป็นต้องปรับตัวเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยปัจจัยที่ถือว่าเป็นโอกาสในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน (Competitive advantage) ของบริษัทประกันภัยมี 4 ประการ ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างประชากร เทคโนโลยีและสื่อทางสังคม สภาพแวดล้อม และค่านิยม ของสังคมและจริยธรรม นอกจากนี้ ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมทางการตลาดเป็นปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งที่มีผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันเช่นเดียวกันนอกเหนือจากต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำเพราะการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale)

ในปี 2556 ภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทยมีบริษัทประกันวินาศภัยรวมทั้งสิ้นจำนวน 64 บริษัท แบ่งเป็น บริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่จำนวน 10 แห่ง บริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางจำนวน 26 แห่ง และบริษัทประกันวินาศภัยขนาดเล็กจำนวน 28 แห่ง โดยบริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ทั้ง 10 บริษัท มีส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงสูงถึงร้อยละ 61.03 โดยบริษัทขนาดใหญ่ 5 อันดับแรกครองส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 44.43 บริษัทประกันวินาศภัยส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีสินทรัพย์ เงินกองทุน และส่วนแบ่งการตลาดของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงในระดับต่ำ โดยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา จำนวนของบริษัทประกันวินาศภัยลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทประกันวินาศภัยประสบปัญหาเกี่ยวกับฐานะการเงิน และการดำเนินการที่บกพร่องส่งผลให้บริษัทดังกล่าวถูกเพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจ ประกอบกับปัจจุบัน ภาคธุรกิจประกันภัยไทยยังต้องเผชิญกับปัญหาเศรษฐกิจภายในประเทศที่ชะลอตัวจากปัญหาความขัดแย้งทางการเมือง และการนำเกณฑ์การกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงินตามกรอบการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk based Capital – RBC) มาบังคับใช้กับบริษัทประกันภัย ซึ่งอาจทำให้บริษัทประกันวินาศภัยมีผลประกอบการที่ไม่ดี ส่งผลให้ประสบปัญหาทางการเงิน และไม่สามารถแข่งขันกับบริษัทประกันวินาศภัยต่างชาติที่จะเข้ามาทำธุรกิจในประเทศไทยในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชยที่ปรึกษาธุรกิจ จำกัด KPMG (2556) ได้จัดทำผลการประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทประกันวินาศภัยของไทย พบว่า กลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดเล็กของไทยยังมีข้อจำกัดด้านศักยภาพทางคณิตศาสตร์ประกันภัย ซึ่งจะมีผลต่อการวางแผนเชิงกลยุทธ์และการตัดสินใจที่สำคัญต่างๆ ของบริษัท รวมถึงมีข้อจำกัดในด้านเครือข่ายธุรกิจอีกด้วย บริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดเล็กประสบปัญหาเกี่ยวกับด้านบุคลากร โดยเฉพาะด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยและด้านระบบงานที่ยังไม่ได้

นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการทำงาน เพื่อช่วยลดต้นทุน เพิ่มช่องทางการจำหน่าย และสร้างนวัตกรรมในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ รวมถึงจัดเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อช่วยในการตัดสินใจทางธุรกิจ ดังนั้น จึงควรส่งเสริมให้มีการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและด้านการพัฒนาบุคลากรทางด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยให้มากขึ้น เพื่อช่วยให้การวางแผนเชิงกลยุทธ์ของบริษัทมีประสิทธิภาพมากขึ้น และควรสนับสนุนให้มีการหาพันธมิตรทางธุรกิจให้มากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อขยายกลุ่มเป้าหมายและการบริการไปยังตลาดใหม่ รวมถึงการศึกษาในเชิงลึกเพื่อให้สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ได้ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ KPMG ยังได้ประเมินถึงโอกาสทางธุรกิจประกันวินาศภัยในบริบทของกลุ่มเศรษฐกิจอาเซียนด้วยว่า ประเทศที่มีโอกาสทางธุรกิจสำหรับบริษัทประกันวินาศภัยไทยสูงที่สุด ได้แก่ มาเลเซีย เมียนมาร์ เวียดนาม อินโดนีเซีย ลาว กัมพูชา ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ และบรูไนดารุสซาลาม ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะ

ผู้วิจัยในฐานะผู้บริหารของบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางของไทย มองว่าการเปลี่ยนแปลงที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคตนั้นถือเป็นโอกาสที่จะกระตุ้นให้บริษัทประกันวินาศภัยไทยตื่นตัวที่จะปรับตัว พัฒนา และเตรียมความพร้อมที่จะเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สามารถแข่งขันกับบริษัทต่างชาติได้ภายหลังการเปิดเสรีในกรอบอาเซียน อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันวินาศภัยไทยขนาดกลางจะได้รับแรงกดดันทั้งจากบริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของธุรกิจธนาคารหรือมีต่างชาติถือหุ้นหรือเป็นหุ้นส่วนซึ่งมีความได้เปรียบในเรื่องเงินทุน ช่องทางการจำหน่าย และระบบงานที่ทันสมัยและเป็นมาตรฐานสากล และจากบริษัทประกันวินาศภัยขนาดเล็กที่จำเป็นต้องคิดค้นผลิตภัณฑ์ประกันภัยใหม่ๆ เพื่อให้สามารถมีส่วนแบ่งการตลาดมากขึ้นและสามารถแข่งขันกับบริษัทขนาดกลางได้ ซึ่งผู้วิจัยได้เสนอแนวทางในการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยที่ควรดำเนินการใน 2 ส่วน คือ

1. แนวทางการพัฒนาโดยภาคเอกชน - การเพิ่มประสิทธิภาพและเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจประกันวินาศภัยในระดับบริษัทและภาคอุตสาหกรรม

1.1 การจัดโครงสร้างองค์กรที่สนับสนุนกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพ
แนวคิดหลัก คือ การคิดใหม่-ทำใหม่ โดยการปรับเปลี่ยนแนวคิดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจประกันภัยให้การประกันภัยเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคสามารถซื้อได้ง่าย สะดวก ร่วมสมัย และตอบสนองความต้องการของ ผู้บริโภคอย่างแท้จริง และการนำเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information

Technology: IT) มาใช้ในการจัดโครงสร้างองค์กรจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทประกันวินาศภัยของไทย โดยบริษัทประกันวินาศภัยสามารถลดต้นทุน มีข้อมูลประกอบการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว และสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจได้ทันตามการตลาดที่เปลี่ยนแปลงและความต้องการของผู้บริโภค และใช้ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันภัยผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตเพื่อเข้าถึงผู้บริโภค นอกจากนี้ การมีบุคลากรด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยเพื่อรองรับการออกแบบและกำหนดราคาผลิตภัณฑ์กรมธรรม์ประกันภัยที่สอดคล้องกับความเสี่ยง การรับประกันภัยต่อ และรองรับการเปิดเสรีสาขาประกันภัยเป็นสิ่งที่บริษัทประกันวินาศภัยของไทยจำเป็นต้องมีความพร้อมโดยอาจเป็นการพัฒนาบุคลากรภายในองค์กรหรือการ Outsource บุคลากรจากภายนอกเพื่อลดต้นทุนการดำเนินการของบริษัท

1.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด โดยการสร้างความแตกต่างและแปลกใหม่ให้แก่ผลิตภัณฑ์เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยใหม่ๆ ให้สามารถรองรับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเฉพาะ (Niche Market) ในตลาดประกันภัย และการเปลี่ยนแนวคิดจากการให้ผู้ขายวิ่งเข้าหาผู้บริโภคเป็นทำให้ผู้บริโภคมีความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์และผู้ขายวิ่งเข้าหาผลิตภัณฑ์เอง (Product sells itself) เพื่อเพิ่มยอดขายและรายได้ให้กับบริษัท ซึ่งเป็นอีกหนึ่งแนวทางที่จะเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทประกันวินาศภัยของไทย

1.3 การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อขยายธุรกิจการรับประกันภัยในประเทศและอาเซียน และเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินโดยการรับประกันภัยต่อหรือการมีพันธมิตรทางธุรกิจ การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจในรูปแบบต่างๆ เช่น การร่วมทุนกับบริษัทประกันภัยต่างประเทศ การควมรวมกิจการระหว่างบริษัทประกันภัยไทย การทำประกันภัยต่อ การสร้างพันธมิตรกับสถาบันการเงินไทย การแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วแต่เป็นแนวทางในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทประกันวินาศภัยของไทย ซึ่งจะช่วยให้บริษัทประกันวินาศภัยมีขนาดใหญ่ขึ้น และช่วยเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินให้มีความแข็งแกร่งมากขึ้น นอกจากนี้ การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจในรูปแบบอื่นๆ ยังสอดคล้องกับหลัก Economic of scale ซึ่งจะส่งผลให้มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจลดลงอีกด้วย

1.4 การบริหารจัดการ/การกระจายการรับประกันภัยเพื่อลดความเสี่ยง (Portfolio Diversification) โดยบริษัทประกันวินาศภัยควรมีแนวทางในการกระจายความเสี่ยงของธุรกิจประกันภัย โดยมีการรับประกันภัยในกลุ่มผลิตภัณฑ์ประกันภัยและกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย เพื่อให้สามารถกระจายความเสี่ยงและบริหารความเสี่ยงของธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

2. แนวทางการส่งเสริมจากภาครัฐ - แนวนโยบายภาครัฐในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจประกันวินาศภัย

2.1 การปฏิรูปกฎหมายและเกณฑ์การกำกับดูแลภาคธุรกิจประกันวินาศภัย ได้แก่ การยึดหลักธรรมาภิบาล (Good Governance) เพื่อให้การกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัยของไทยปฏิบัติตามกฎระเบียบอย่างเคร่งครัด และยึดถือหลักความสุจริตใจต่อกัน รวมถึงการปรับกฎเกณฑ์การกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัยให้ส่งเสริมการแข่งขันอย่างเสรี (Free Competition) และเป็นไปตามกลไกตลาด เพื่อผลักดันให้ภาคธุรกิจประกันวินาศภัยปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการดำเนินธุรกิจและพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินการเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันอย่างแท้จริง และการปรับเกณฑ์การถือหุ้นของชาวต่างชาติในบริษัทประกันวินาศภัยให้มีความยืดหยุ่นและเหมาะสม เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งทางการเงินของบริษัทและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้ผู้ประกอบการธุรกิจมีเงินทุนที่เพียงพอ และสามารถขยายช่องทางการจำหน่ายได้มากขึ้น โดยอาจมีเงื่อนไขต่างๆ ที่เหมาะสม เช่น การให้มีผู้บริหารที่เป็นคนไทยร่วมด้วย เพื่อส่งเสริมการถ่ายทอดประสบการณ์และความรู้ในการบริหารจัดการ (Know-how) นอกจากนี้ กฎเกณฑ์การลงทุนควรปรับปรุงให้ยืดหยุ่น แต่ต้องมีระบบการกำกับดูแลที่รัดกุม โปร่งใส และตรวจสอบได้ เพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการประกอบธุรกิจให้กับบริษัทประกันวินาศภัยของไทย

2.2 นโยบายและมาตรการสนับสนุนของรัฐในการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัย โดยการลดความยุ่งยากในการยื่นขอใบอนุญาต File and Use ผลิตภัณฑ์ประกันภัยต่างๆ เพื่อรองรับการพัฒนาของผลิตภัณฑ์ประกันภัยของภาคเอกชนให้มากขึ้น และการปรับปรุงระบบการจัดเก็บภาษีของธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทยให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้แก่บริษัทประกันวินาศภัยไทย รวมถึงการกำหนดมาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการรวบรวมกิจการในประเทศไทย และการลงทุนในต่างประเทศ จะส่งเสริมให้บริษัทประกันวินาศภัยมีขนาดใหญ่ขึ้น มีต้นทุนในการดำเนินงานต่ำลง สร้างความได้เปรียบในการประกอบธุรกิจ และมีศักยภาพสามารถขยายการลงทุนไปในภูมิภาคอาเซียนและได้รับประโยชน์จากการเปิดเสรีสาขาประกันภัยมากขึ้น

2.3 นโยบายสนับสนุนอื่นๆ โดยการให้ภาครัฐและภาคเอกชนส่งเสริมการให้ความรู้ทางการเงินแก่ประชาชนในทุกระดับแบบบูรณาการอย่างจริงจัง จะช่วยให้ประชาชนตระหนักถึงความสำคัญของการประกันภัย (Awareness) ซึ่งเป็นทางหนึ่งในการสนับสนุนการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัย ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อย

(Micro Insurance) ที่มีเบี้ยประกันภัยไม่แพง เงื่อนไขเข้าใจได้ง่าย ไม่สลับซับซ้อน มุ่งเน้นลูกค้าระดับประชาชนชนรากหญ้า จะทำให้ประชาชนสามารถใช้การประกันภัยเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงและมีความคุ้นเคยกับการทำประกันภัยมากขึ้น นอกจากนี้ การส่งเสริมให้สถาบันการศึกษาเปิดหลักสูตรการเรียนการสอนในสาขาการประกันภัยเพื่อผลิตและพัฒนาบุคลากรสาขาประกันภัยให้เพียงพอต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยและรองรับการเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบอาเซียน จะช่วยให้ธุรกิจประกันภัยสามารถขยายตัวและไม่ประสบปัญหาขาดแคลนบุคลากรในสาขาประกันภัย

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

- กรุงเทพธุรกิจ. “คลังไฟเขียว ฝรั่งเศสถือหุ้นแอกซ่าประกันภัย เกิน 49%”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.todayinsure.com/index.php?ui=news&tag=archives&interface=detail&id=507>, 10 กรกฎาคม 2555.
- กรุงเทพธุรกิจ. “เออีซีบีบประกันภัยเล็กควบ เครือแบงก์บูคตปท.”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.todayinsure.com/index.php?ui=news&tag=archives&interface=detail&id=487>, 8 มิถุนายน 2555.
- กรุงเทพธุรกิจ ฉบับพิเศษ. “ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน: AEC วิริยะประกันภัย...พร้อม!”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.manager.co.th/iBizchannel/ViewNews.aspx?NewsID=9550000073464>, 15 มิถุนายน 2555.
- คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย, สำนักงาน. แผนพัฒนาการประกันภัย ฉบับที่ 2 พ.ศ. 2553 – 2557. 2553.
- คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย, สำนักงาน. “รายงานการรับประกันภัยจำแนกตามช่องทางการขาย”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.oic.or.th/th/statistics/index2.php>, 2557.
- คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย, สำนักงาน. รายงานประจำปี 2555. 2556.
- เคพีเอ็มจี ภูมิภาคไทยที่ปรึกษาธุรกิจ, บริษัท. “ผลกระทบของการเปิดเสรีตลาดอาเซียนต่อธุรกิจประกันวินาศภัยไทย”. โครงการวิจัย. 2556.
- ฐานเศรษฐกิจ. “โตเกียวมารีนศรีเมือง เพิ่มทุนอีก 3 พันล. รองรับธุรกิจประกันภัย”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.todayinsure.com/index.php?ui=news&tag=archives&interface=detail&id=510>, 15 กรกฎาคม 2555.
- ฐานเศรษฐกิจ. “ประกันภัยเกาะกระแสสมาร์ตโฟนทำตลาด”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.todayinsure.com/index.php?ui=news&tag=archives&interface=detail&id=565>, 11 ตุลาคม 2555.

- ฐานเศรษฐกิจ. “ประกันภัยมาเลย์-สิงคโปร์จ้องไทย”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.todayinsure.com/index.php?ui=news&tag=archives&interface=detail&id=49>, 21 มิถุนายน 2555.
- ณภัทร์พรรณ ภูมิเรศทศสุนทร. “การประกันภัย”. เอกสารประกอบการเรียนการสอน, โรงเรียนสวนกุหลาบวิทยาลัย. 2557.
- ทิพย์ประกันภัย, บริษัท. รายงานประจำปี 2556. 2557.
- ปกรณ์ วิชยานนท์. “นโยบายเปิดเสรีทางการเงิน”, สมุดปกขาวทีดีอาร์ไอ. ฉบับที่ 10 กรกฎาคม 2537.
- ผู้จัดการออนไลน์. “ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน: AEC วิริยะประกันภัย...พร้อม!”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.manager.co.th/iBizchannel/ViewNews.aspx?NewsID=9550000073464>, 15 มิถุนายน 2555.
- พรวสา ศิริनुพงษ์ และคณะ. “การศึกษาวิจัยและพัฒนามาตรการด้านการเงินการคลังที่มีผลต่อการสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยไทยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียน”. โครงการวิจัย, สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, กันยายน 2556.
- พาณิชย์, กระทรวง. ปฏิญญาว่าด้วยแผนงานการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน. 2550.
- วิริยะประกันภัย, บริษัท. รายงานประจำปี 2556. 2557.
- วิศาล บุปผเวส. “โครงการศึกษาผลกระทบจากการเปิดตลาดการค้าเสรีภายใต้กรอบอาเซียน+3 และอาเซียน+6 และแนวทางการเจรจาที่เหมาะสมสำหรับประเทศไทย”. รายงานฉบับสมบูรณ์, สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย และกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. 2555.
- สยามธุรกิจ. “วิริยะประกันภัย ลุยประกันภัยขนส่งข้ามแดนอาเซียน กรุงเทพพร้อมปักธงทุกชาติ”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.todayinsure.com/index.php?ui=news&tag=archives&interface=detail&id=501>, 29 มิถุนายน 2555.
- สยามธุรกิจ. “‘วิริยะประกันภัย’ ชูธงฯ ทำตลาดรายย่อย สร้างคนรับเติบโตเฟสสอง”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: http://www.siamturakij.com/home/news/display_news.php?news_id=413365168, 22 สิงหาคม 2555.
- สยามธุรกิจ. “สรรพากรรับลูกแก้ไขภาษีประกันภัย พร้อมแข่งขันยุคเสรี”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.todayinsure.com/index.php?ui=news&tag=archives&interface=detail&id=505>, 6 กรกฎาคม 2555.

สิทธิพร อินทวงศ์. “Thai Insurance Sector in Focus”. สำนักสถิติวิจัย, บริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด มหาชน, 2555.

ThaiPR.net. “เปิดใจ...นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย คนใหม่ เผยแผนการดำเนินงานมุ่งเป้า ขับเคลื่อนธุรกิจประกันวินาศภัยให้เติบโตอย่าง ต่อเนื่องและยั่งยืน”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.todayinsure.com/index.php?ui=news&tag=archives&interface=detail &id=49>, 21 มิถุนายน 2555.

ภาษาต่างประเทศ

Autor, David. “Uncertainty, Expected Utility Theory and the Market for Risk”, Lecture Note of Microeconomic Theory and Public Policy, Massachusetts Institute of Technology University, Fall 2010.

Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA)’s Midterm Review of the Implementation of Financial Services Measures under the AEC Blueprint, AEC Blueprint, 2014.

Epetimehin, Festus M. “Achieving Competitive Advantage in Insurance Industry: The Impact of Marketing Innovation and Creativity”, Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences. 2011. p.18-21.

Goodhart et al. Financial Regulation: Why, How, and Where Now?. New York : Routledge, 1998.

KPMG International. “Intelligent Insurer: Creating Value from Opportunities in a Changing World”. (Online). Available : <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/intelligent-insurer/Pages/Default.aspx>, 2014.

Zhang, Yingjie. “A Portfolio Theory of Market Risk Load”, Casualty Actuarial Society Forum. Winter 2006.

ประวัติย่อผู้วิจัย

ชื่อ	จุลพยัพ ศรีกาญจนา	
วัน เดือน ปีเกิด	26 กันยายน พ.ศ. 2500	
การศึกษา	2524	ปริญญาโท รัฐประศาสนศาสตร์ สาขาพัฒนาองค์กร (Organization Development) American University, Washington, DC., USA
	2522	ปริญญาตรี LIBERAL ARTS Saint Vincent College, Latrobe, Pennsylvania, USA
	2516 – 2518	โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา
	2508 – 2516	โรงเรียนกรุงเทพคริสเตียนวิทยาลัย
ประวัติการทำงานโดยย่อ		
ปัจจุบัน	คณะกรรมการและประธานกรรมการบริหาร บริษัท เอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) กรรมการบริหาร: โรงแรมเรอเนสซองซ์ กรุงเทพฯ ราชประสงค์ บริษัท คานมัตสึ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท มณียาเรียลตี้ จำกัด	
	2538 – 2545	กรรมการผู้จัดการ บริษัท อาคเนย์ประกันภัย (2000) จำกัด
	2542 – 2545	กรรมการ สมาคมประกันวินาศภัย (ประธานคณะกรรมการประกันภัย สัมพันธ์) กรรมการ บริษัท โตเกียวมารินเซ้าท์อีสต์ (อาคเนย์) บริการ จำกัด
	2538 – 2543	กรรมการ บริษัท โตเกียว – มิตซูบิชิ ไฟแนนซ์ จำกัด
	1995 – 2000	กรรมการและตัวแทนประเทศไทย, The Asian Hull Syndicate Co., Ltd.
	2534 – 2537	กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทยสัน – ไฮแคร์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทย-เยอรมัน) จำกัด
ตำแหน่งปัจจุบัน	ประธานคณะกรรมการ และกรรมการผู้จัดการ บริษัท เอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน)	

สรุปย่อ

ลักษณะวิชา การเศรษฐกิจ

เรื่อง แนวทางการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ผู้วิจัย นายจุลพัฑฒ ศรีกาญจนา หลักสูตร วปม. รุ่นที่ 7

ตำแหน่ง ประธานคณะกรรมการและกรรมการผู้จัดการ บริษัท เอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน)

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ภาคธุรกิจประกันภัยเป็นส่วนหนึ่งของระบบการเงินที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ โดยจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการเงินในการระดมเงินออมจากภาคประชาชนเพื่อนำไปลงทุนในระยะยาวในตลาดทุน ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนของภาครัฐและภาคธุรกิจเอกชนที่จะช่วยพัฒนาตลาดทุน ทำให้ระบบการเงินมีเสถียรภาพและสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจ นอกจากนี้ ยังช่วยสนับสนุนให้ประชาชนมีวินัยในการออม และมีเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงภัยที่อาจจะเกิดความเสียหายต่อทรัพย์สิน เป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงทางการเงินให้กับประชาชนและภาคธุรกิจ และช่วยภาครัฐในการลดภาระค่าใช้จ่ายที่จะต้องช่วยเหลือประชาชนผู้เดือดร้อน

ในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา ภาคธุรกิจประกันภัยไทยมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว เป็นที่รู้จักและยอมรับอย่างกว้างขวางมาก โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลายประการ ได้แก่ การขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในระดับสูง การพัฒนาของบริษัทประกันภัยในการบริหารจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และช่องทางการจำหน่ายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและตอบสนองความต้องการของประชาชน รวมถึงนโยบายสนับสนุนของภาครัฐทั้งการออกและปรับปรุงกฎหมายว่าด้วยการประกันภัยและการออกมาตรการภาษีที่สนับสนุนการประกันภัยอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันภาคธุรกิจประกันภัยไทยกำลังเผชิญกับความท้าทายในหลายด้าน โดยเฉพาะการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่จะทำให้ตลาดประกันวินาศภัยมีขนาดใหญ่ขึ้นจากการเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามทีผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีอาเซียน ซึ่งจะทำให้มีการแข่งขันในภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทยมากขึ้น ดังนั้น ภาคธุรกิจนี้จึงมีความจำเป็นที่จะต้องพัฒนาและ

ปรับตัว ทเพื่อให้สามารถยืนหยัดและแข่งขันกับบริษัทต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุนในประเทศไทยต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างภาคธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย นโยบายของรัฐ ระบบภาษีอากร และการกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย รวมถึงปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัย
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์ขนาดตลาดของธุรกิจประกันวินาศภัยในอาเซียน รวมถึงพันธกรณีในสาขาประกันวินาศภัยที่ไทยมีในกรอบการเปิดเสรีทวิภาคีและพหุภาคีต่างๆ
3. เพื่อศึกษา วิเคราะห์ และเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทยให้มีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จ

ขอบเขตของการวิจัย

1. ศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทย รวมถึงปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทย ตลอดจนตลาดของธุรกิจประกันวินาศภัยในอาเซียนและการเปิดเสรีสาขาประกันภัยภายใต้กรอบองค์การการค้าโลกและกรอบอาเซียน
2. ศึกษาแนวทางการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทย โดยเฉพาะบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กในการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันและการพัฒนาการบริหารจัดการภายในองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการส่งเสริมและสนับสนุนจากภาครัฐ เพื่อให้การดำเนินงานมีความเข้มแข็งและเป็นมาตรฐานสากล

วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ โดยเป็นการวิจัยจากเอกสาร (Documentary research) เพื่อรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับภาคธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย นโยบายของรัฐ ระบบภาษีอากร และการกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย รวมถึงตลาดของธุรกิจประกันวินาศภัยในอาเซียนและการเปิดเสรีสาขาประกันภัยภายใต้กรอบองค์การการค้าโลกและกรอบอาเซียนในเอกสารที่มีการตีพิมพ์และเผยแพร่ของหน่วยงานราชการ สถาบันการศึกษา องค์กรระหว่างประเทศ หรือหน่วยงานภาคเอกชนน่าเชื่อถือ ตลอดจนการวิเคราะห์ถึงแนวทางการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยจากประสบการณ์ตรงที่รองรับด้วยสถิติและข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้

ผลการวิจัย

จากการศึกษา พบว่า ภาคธุรกิจประกันวินาศภัยไทยมีทิศทางการขยายตัวไปในแนวทางเดียวกับการขยายตัวของเศรษฐกิจเป็นสำคัญ และมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา จำนวนของบริษัทประกันวินาศภัยลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากประสบปัญหาเกี่ยวกับฐานะการเงินและการดำเนินการที่บกพร่องส่งผลให้บริษัทดังกล่าวถูกเพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจ ประกอบกับปัจจุบัน ภาคธุรกิจประกันภัยไทยยังต้องเผชิญความท้าทายจากปัญหาเศรษฐกิจภายในประเทศที่ชะลอตัวจากปัญหาความขัดแย้งทางการเมือง และการนำเกณฑ์การกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงินตามกรอบการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk based Capital: RBC) มาบังคับใช้กับบริษัทประกันภัย ซึ่งอาจทำให้บริษัทที่มีผลประกอบการไม่ดีส่งผลให้ประสบปัญหาทางการเงิน และไม่สามารถแข่งขันกับบริษัทประกันต่างชาติได้ นอกจากนี้ จากการวิเคราะห์ชี้วัดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจประกันวินาศภัยไทยโดย KPMG พบว่า กลุ่มบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กยังเป็นรองบริษัทขนาดใหญ่ กลุ่มเครือข่ายราชการและบริษัทต่างชาติในทุกๆ ด้าน ทั้งในด้านบุคลากร ศักยภาพด้านคณิตศาสตร์ประกันภัย เครือข่ายทางธุรกิจ ระบบ และกระบวนการดำเนินงาน และสมรรถนะในการวิเคราะห์

แม้ว่าในปัจจุบันไทยยังไม่ได้ผูกพันในการเปิดเสรีบริการทางการเงินในสาขาการประกันวินาศภัย นายหน้าและตัวแทนประกัน และบริการเสริมของการประกันภัยภายในปี 2558 เช่นเดียวกับลาวและเมียนมาร์ อย่างไรก็ตาม ไทยจะต้องเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบอาเซียนภายในปี 2563 โดยอาจมีการเจรจาเพื่อขอยกเว้นในสาขาย่อยของภาคบริการประกันภัยบางสาขาย่อยเพื่อสงวนไว้ใน Pre-agreed Flexibilities ที่จะเปิดหลังจากปี 2563 ได้ ดังนั้น การเปิดเสรีสาขาประกันภัยจึงเป็นสิ่งท้าทายสำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยในอนาคตอย่างไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ โดยเฉพาะบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดเล็กที่ไม่มีต่างชาติถือหุ้นหรือเป็นหุ้นส่วน หรือไม่ได้เป็นบริษัทในเครือของธุรกิจธนาคาร จึงมีความจำเป็นที่จะต้องตื่นตัวเพื่อเตรียมความพร้อม ปรับเปลี่ยนองค์กร และหาแนวทางในการพัฒนาธุรกิจของตน เพื่อให้สามารถแข่งขันกับบริษัทประกันวินาศภัยต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุนในประเทศไทยต่อไปในอนาคตได้

ข้อเสนอแนะ

ผู้วิจัยในฐานะผู้บริหารของบริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางของไทย มองว่าการเปลี่ยนแปลงที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคตนั้นถือเป็นโอกาสที่จะกระตุ้นให้บริษัทประกันวินาศภัย

ไทยต้นตัวที่จะปรับตัว พัฒนา และเตรียมความพร้อมที่จะเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สามารถแข่งขันกับบริษัทต่างชาติได้ภายหลังการเปิดเสรีในกรอบอาเซียน อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันวินาศภัยไทยขนาดกลางจะได้รับแรงกดดันทั้งจากบริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของธุรกิจธนาคารหรือมีต่างชาติถือหุ้นหรือเป็นหุ้นส่วนซึ่งมีความได้เปรียบในเรื่องเงินทุน ช่องทางการจำหน่าย และระบบงานที่ทันสมัยและเป็นมาตรฐานสากล และจากบริษัทประกันวินาศภัยขนาดเล็กที่จำเป็นต้องคิดค้นผลิตภัณฑ์ประกันภัยใหม่ๆ เพื่อให้สามารถมีส่วนแบ่งการตลาดมากขึ้นและสามารถแข่งขันกับบริษัทขนาดกลางได้ งานวิจัยชิ้นนี้จึงได้เสนอแนวทางในการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัยที่ควรดำเนินการโดยแบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. แนวทางการพัฒนาโดยภาคเอกชน - การเพิ่มประสิทธิภาพและเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจประกันวินาศภัยในระดับบริษัทและภาคอุตสาหกรรม

1.1 การจัดโครงสร้างองค์กรที่สนับสนุนกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพ
โดยการปรับเปลี่ยนแนวคิดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจประกันภัยให้มีความทันสมัย และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น และการนำเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology: IT) มาใช้ในการจัดโครงสร้างองค์กร เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุนและจัดเก็บข้อมูลประกอบการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจให้ทันการเปลี่ยนแปลงและความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันภัยผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น ตลาดจนการมีบุคลากรด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยเพื่อรองรับการออกแบบและกำหนดราคาผลิตภัณฑ์กรรมธรรม์ประกันภัยที่สอดคล้องกับความเสี่ยง การรับประกันภัยต่อ และรองรับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย โดยอาจเป็นการพัฒนาบุคลากรภายในองค์กรหรือการ Outsource บุคลากรจากภายนอกเพื่อลดต้นทุนการดำเนินการของบริษัท

1.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด
เพื่อสร้างความแตกต่างและแปลกใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์ให้สามารถรองรับความต้องการของตลาด (Back to Basics for Your Customers) และกลุ่มลูกค้าเฉพาะ (Niche Market) ให้มากขึ้น โดยเปลี่ยนแนวคิดจากการให้ผู้ขายวิ่งเข้าหาผู้บริโภคเป็นทำให้ผู้บริโภคมีความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์และวิ่งเข้าหาผลิตภัณฑ์เอง (Product sells itself) ซึ่งจะช่วยเพิ่มยอดขายและรายได้ให้กับบริษัท และเป็นอีกแนวทางหนึ่งในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทประกันวินาศภัยไทย

1.3 การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ ในประเทศและอาเซียน เช่น การร่วมทุนกับบริษัทประกันภัยต่างประเทศ การควมรวมกิจการระหว่างบริษัทประกันภัยไทย การสร้างพันธมิตรกับสถาบันการเงินไทย การแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เพื่อเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินให้มีความแข็งแกร่งขึ้นเป็นแนวทางที่สำคัญอีกประการหนึ่ง

ในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทประกันวินาศภัยของไทย เนื่องจากจะช่วยทำให้บริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่และสอดคล้องกับหลัก Economic of scale ซึ่งจะส่งผลให้มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจลดลง เสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงิน และดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

1.4 การบริหารจัดการ/การกระจายการรับประกันภัยเพื่อลดความเสี่ยง (Portfolio Diversification) โดยการรับประกันภัยในกลุ่มผลิตภัณฑ์ประกันภัยและกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายเพื่อให้บริษัทประกันวินาศภัยของไทยสามารถกระจายความเสี่ยงและบริหารความเสี่ยงของธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

2. แนวทางการส่งเสริมจากภาครัฐ - แนวนโยบายภาครัฐในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจประกันวินาศภัย

2.1 การปฏิรูปกฎหมายและเกณฑ์การกำกับดูแลภาคธุรกิจประกันวินาศภัย ได้แก่ การยึดหลักธรรมาภิบาล (Good Governance) เพื่อให้การกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัยของไทยปฏิบัติตามกฎระเบียบอย่างเคร่งครัด รวมถึงการปรับกฎเกณฑ์กำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัยให้ส่งเสริมการแข่งขันอย่างเสรี (Free Competition) และเป็นไปตามกลไกตลาด และการปรับเกณฑ์การถือหุ้นของชาวต่างชาติในบริษัทประกันวินาศภัยให้มีความยืดหยุ่นและเหมาะสม เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งทางการเงินของบริษัทและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้ผู้ประกอบธุรกิจมีเงินทุนที่เพียงพอ และสามารถขยายช่องทางการจำหน่ายได้มากขึ้น โดยอาจมีเงื่อนไขต่างๆ ที่เหมาะสม เช่น การให้มีผู้บริหารที่เป็นคนไทยร่วมด้วย เพื่อส่งเสริมการถ่ายทอดประสบการณ์และความรู้ในการบริหารจัดการ (Know-how) นอกจากนี้ กฎเกณฑ์การลงทุนควรปรับปรุงให้ยืดหยุ่น แต่ต้องมีระบบการกำกับดูแลที่รัดกุม โปร่งใส และตรวจสอบได้ เพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการประกอบธุรกิจ

2.2 นโยบายและมาตรการสนับสนุนของรัฐในการพัฒนาภาคธุรกิจประกันวินาศภัย โดยการลดความยุ่งยากในการยื่นขอใบอนุญาต File and Use ผลิตภัณฑ์ประกันภัยต่างๆ เพื่อรองรับการพัฒนาของผลิตภัณฑ์ประกันภัยของภาคเอกชนให้มากขึ้น รวมถึงการปรับปรุงการจัดเก็บภาษีของธุรกิจประกันวินาศภัยไทย และการกำหนดมาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการรวบรวมกิจการในประเทศไทย ตลอดจนมาตรการภาษีในการส่งเสริมให้ธุรกิจประกันภัยไปลงทุนหรือซื้อกิจการในต่างประเทศ ซึ่งจะส่งเสริมให้บริษัทประกันวินาศภัยมีขนาดใหญ่ขึ้น มีต้นทุนในการดำเนินงานต่ำลง สร้างความได้เปรียบในการประกอบธุรกิจ และมีศักยภาพสามารถขยายการลงทุนไปในภูมิภาคอาเซียนและได้รับประโยชน์จากการเปิดเสรีสาขาประกันภัยมากขึ้น

2.3 นโยบายสนับสนุนอื่นๆ โดยการส่งเสริมการให้ความรู้ทางการเงินแก่ประชาชนในทุกระดับแบบบูรณาอย่างจริงจังทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อให้ประชาชนตระหนักรู้ถึงความสำคัญของการประกันภัย (Awareness) ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อย (Micro Insurance) ที่มีเบี้ยประกันภัยไม่แพง เจ็บใจเข้าใจได้ง่าย ไม่สลับซับซ้อน มุ่งเน้นลูกค้าระดับประชชนชนรากหญ้า จะทำให้ประชาชนสามารถใช้การประกันภัยเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงและมีความคุ้นเคยกับการทำประกันภัยมากขึ้น นอกจากนี้ การส่งเสริมให้สถาบันการศึกษาเปิดหลักสูตรการเรียนการสอนในสาขาการประกันภัยเพื่อผลิตและพัฒนาบุคลากรสาขาประกันภัยให้เพียงพอต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยและรองรับการเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบอาเซียน จะช่วยให้ธุรกิจประกันภัยสามารถขยายตัวและไม่ประสบปัญหาขาดแคลนบุคลากรในสาขาประกันภัย