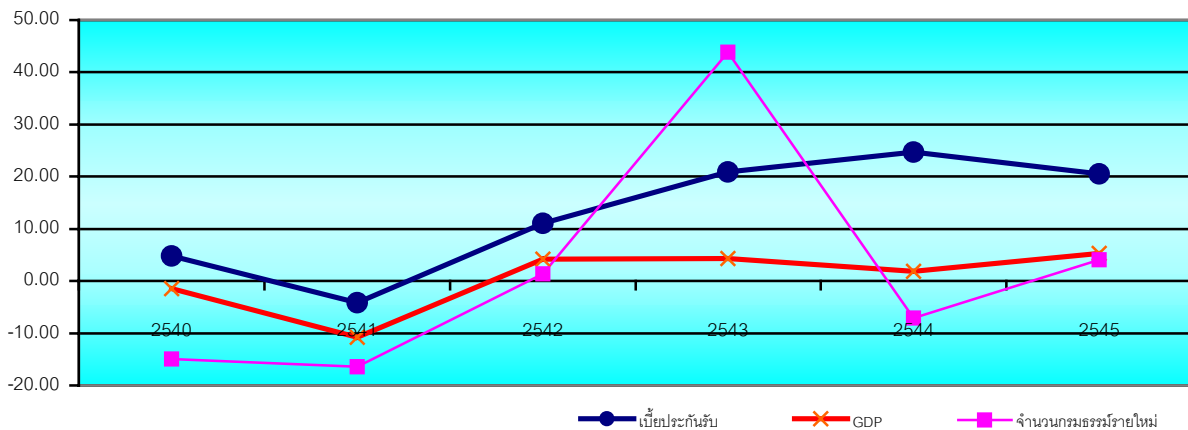


โอกาสทองของธุรกิจประกันชีวิต ภาพรวมของธุรกิจประกันชีวิตไทย

ในช่วงปี 2540 - 2545 อาจสามารถสรุปได้ว่า นับตั้งแต่ปี 2540 ซึ่งได้เกิดวิกฤติเศรษฐกิจทั่วโลก และส่งผลกระทบต่อสถาบันการเงินรวมถึงธุรกิจประกันชีวิตด้วย โดยส่งผลกระทบต่ออัตราการเติบโตของเบี้ยประกันภัยจนถึงปี 2542 จึงสามารถกระเตื้องขึ้นได้ และเติบโตเป็นบวกได้ในปี 2543 ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจประกันชีวิตมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ ปี 2544 - 2545 และคาดการณ์ว่าในปี 2546 ธุรกิจนี้จะยังคงสามารถขยายตัวได้เพิ่มขึ้นอีก ซึ่งสามารถพิจารณาได้จากกราฟที่ 1 จะเห็นได้ว่าอัตราการเปลี่ยนแปลงของเบี้ยประกันรับ กับอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งในปี 2546 มีการคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจจะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากเดิมาก็ย่อมทำให้ธุรกิจประกันชีวิตมีอัตราการขยายตัวตามไปด้วย

กราฟที่ 1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเบี้ยประกันรับโดยตรงของธุรกิจประกันชีวิตกับอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจ

ที่มา : กองส่งเสริมการประกันภัยและสารสนเทศ กรมการประกันภัย (หน่วย : ร้อยละ)



ตารางที่ 1 แสดงข้อมูลเศรษฐกิจประเทศไทย

ข้อมูลทางเศรษฐกิจ	2540	2541	2542	2543 P	2544 P	2545 1/	2546 1/
จำนวนประชากร (ล้านคน) (เฉลี่ย)	60.50	61.20	61.80	61.88	62.31	62.96	63.23
ผลิตภัณฑ์รวม ณ ราคาปัจจุบัน (พันล้านบาท)	4,732.6	4,626.4	4,637.1	4,916.5	5,123.4	5,433.3
อัตราเงินเฟ้อ	5.6	8.1	0.3	1.6	1.6	0.7	1.9
อัตราดอกเบี้ยฝากประจำ 12 เดือน	10.00-13.00	6.00	4.00-4.25	3.50	2.75-3.00	2.00	1.25

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ซึ่งในปัจจุบันประเทศไทยมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ รวมถึงอัตราเงินเฟ้อที่อยู่ ณ ระดับต่ำ แต่ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารพาณิชย์มีการปรับตัวลดลงตามทิศทางของอัตราดอกเบี้ยต่างประเทศ หลังจากธนาคารกลาง

สหรัฐหรือเฟดประกาศลดอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงลง 0.25% ซึ่งการที่อัตราดอกเบี้ยต่ำมาก ๆ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราเงินเฟ้อแล้ว ได้ส่งผลข้างเคียงทำให้ประชาชนหันไปทำการลงทุนในแหล่งอื่นๆ หรืออาจเรียกได้ว่า อานิสงส์ของดอกเบี้ยต่ำได้ส่งผลให้ธุรกิจประกันชีวิตมีความคึกคักขึ้นอีกครั้งหนึ่ง โดยสามารถดูได้จากอัตราส่วนจำนวนกรมธรรม์รายใหม่ที่มีการเพิ่มขึ้นหลังจากมีการลดอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ลง ซึ่งขณะนี้อัตราดอกเบี้ยของธุรกิจประกันชีวิตอยู่ระหว่างร้อยละ 4-6 ส่วนที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คืออัตราส่วนการถือครองกรมธรรม์ของคนไทยมีเพียง ร้อยละ 16 เท่านั้น(ปี 2546) ของประชาชนทั้งประเทศที่มีกรมธรรม์ประกันชีวิต ซึ่งถือได้ว่าจากอัตราส่วนดังกล่าวคนไทยเป็นแค่ขั้นโตะที่ธุรกิจประกันชีวิตจะสามารถครอบครองได้ หรืออาจพูดได้ว่าตลาดภายในประเทศเป็นตลาดขนาดใหญ่ที่ยังไม่มีใครแย่งส่วนแบ่งไป และอาจกล่าวได้อีกว่าในปัจจุบันคนไทยหันมาสนใจในเรื่องสุขภาพเพิ่มมากขึ้น ซึ่งสามารถดูได้จากธุรกิจหรือสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพในประเทศมีเพิ่มมากขึ้น รวมถึงคนไทยยังมีความเข้าใจในเรื่องการประกันชีวิตมากกว่าในอดีต จึงทำให้ธุรกิจประกันชีวิตสามารถขยายกรมธรรม์ประกันชีวิตได้ง่ายขึ้นกว่าอดีต และในปัจจุบันทางภาครัฐก็ได้ประกาศให้สามารถนำเบี้ยประกันไปหักภาษีที่ถูกเรียกเก็บได้ ซึ่งเป็นการช่วยกระตุ้นในการเพิ่มยอดขายกรมธรรม์ประกันชีวิตอีกทางหนึ่ง

จากที่ได้กล่าวมาข้างต้นอาจสามารถสรุปได้ว่าในช่วงหลังจากการปรับลดอัตราดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์และช่วงครึ่งหลังของปี 2546 ถือได้ว่าเป็นโอกาสทองของธุรกิจประกันชีวิต ที่จะสามารถเพิ่มยอดขายกรมธรรม์ประกันชีวิตได้ โดยปัจจัยเกื้อหนุนต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นปริมาณการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตของคนไทยซึ่งถือว่าอยู่ในระดับที่ต่ำมาก การให้การสนับสนุนจากทางภาครัฐในด้านต่างๆ เช่น การเพิ่มค่าลดหย่อนเบี้ยประกันชีวิต การส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจประกันชีวิต โดยให้มีหลักสูตรการศึกษาวិชาการประกันชีวิตในระดับอุดมศึกษา และยังเปิดโอกาสให้ภาคเอกชนสามารถนำเสนอปัญหาและอุปสรรคพร้อมแนวทางในการแก้ไขได้อย่างเต็มที่เพื่อรัฐบาลจะสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างเหมาะสม เป็นต้น รวมถึงการหันมาให้ความสนใจในสุขภาพของคนไทยที่มีเพิ่มมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการธุรกิจประกันชีวิตต้องปรับปรุงมาตรฐานขั้นต่ำของธุรกิจ โดยเฉพาะในด้านตัวแทนขาย ระบบบริหารความเสี่ยง การควบคุมภายใน และเชื่อว่าจะเกิดการรวมกิจการของบริษัทประกันในไทยมากขึ้น เพื่อเพิ่มความมั่นใจ เพิ่มขนาดองค์กร และปรับลดค่าใช้จ่ายให้น้อยลงจากที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพในธุรกิจประกันชีวิตให้เป็นที่รู้จักและยอมรับแก่สังคมไทยในอนาคต