

ผลกระทบของการเจรจารอบอุรุกวัยต่อ
ตลาดการประกันภัยและประกันชีวิต

เสนอโดย

ณัฐชัย บุญยะประกัตร

ปกรณ์ วิทยานนท์

ฝ่ายนโยบายเศรษฐกิจส่วนรวม

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

กรกฎาคม 2538

**ผลกระทบของการเจรจาอบอุรุกวัยต่อ
ตลาดการประกันภัยและประกันชีวิต**

เสนอโดย

ณัฐชัย บุญยะประสงค์

ปกรณ์ วิทยานนท์

**ฝ่ายนโยบายเศรษฐกิจส่วนรวม
สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย**

กรกฎาคม 2538

สารบัญ

บทคัดย่อ	i
บทที่ 1 บทนำ	1
บทที่ 2 ข้อผูกพันจาก GATS และกฎเกณฑ์ข้อบังคับของไทย	12
บทที่ 3 บทวิเคราะห์การประกอบธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย	26
บทที่ 4 นโยบายของรัฐในการผ่อนคลายตลาดประกันภัย	56
เอกสารอ้างอิง	71

บทคัดย่อ

ในอดีตที่ผ่านมา ธุรกิจประกันภัยของไทยมิได้ขยายตัวทัดเทียมกับประเทศอื่นๆ ดังจะเห็นได้เมื่อเปรียบเทียบอัตราส่วนเบี้ยประกันต่อรายได้ประชาชาติ และเบี้ยประกันต่อประชากร สถิติเหล่านี้ของไทยต่ำกว่าของทั้งประเทศอุตสาหกรรมและบางประเทศในกลุ่มอาเซียนด้วยกัน รายได้ประชาชาติต่อหัวเป็นตัวแปรที่สำคัญอันหนึ่งที่กำหนดความสามารถในการซื้อประกัน ตามประสบการณ์ในอดีตของไทยและต่างประเทศ เมื่อรายได้ประชากรต่อหัวเพิ่มขึ้นเบี้ยประกันต่อคนต่อปีก็สูงขึ้นตามลำดับ ดังนั้น เมื่อเศรษฐกิจของไทยในปัจจุบันมีศักยภาพที่จะขยายตัวได้เร็วกว่าเศรษฐกิจโลก ก็จะมีผลชักจูงให้ภาคธุรกิจประกันภัยขยายตัวอย่างรวดเร็วตามไปด้วย นอกจากนั้น รัฐก็ได้ปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจประกันภัยหลายประการ เพื่อเกื้อหนุนวิวัฒนาการในตลาดเงินและตลาดทุนของไทย ตัวอย่างเช่น ได้มีการเปิดช่องทางการลงทุนและประกอบธุรกิจใหม่ ๆ ให้แก่บริษัทประกันภัย ในเมื่อตลาดประกันภัยของไทยมีโอกาที่จะขยายตัวไปได้อีกมากเช่นนี้ หลายประเทศอุตสาหกรรมจึงสนใจที่จะลงทุน (เพิ่มเติม) ในธุรกิจประกันภัยของไทยเป็นอันมาก

ตามร่างข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าบริการหรือ GATS ไทยได้เสนอข้อผูกพันสาขาประกันภัยไว้ 6 ประการดังนี้

1. การประกันชีวิต ในด้านการเข้าสู่ตลาด ไม่มีข้อห้ามหรือเงื่อนไขใดๆ ที่จะมีการขายกรมธรรม์ข้ามพรมแดน หรือประชาชนจะไปซื้อกรมธรรม์นอกประเทศ แต่การจัดตั้งบริษัทประกอบธุรกิจในประเทศขณะนี้อ่อนุญาตเพียงให้ต่างชาติมาร่วมหุ้นกับบริษัทประกันภัยที่มีอยู่แล้วในประเทศ โดยต่างชาติถือหุ้นได้ไม่เกิน 25% ของทุนจดทะเบียน และไม่ผูกมัดว่าจะให้ใบอนุญาตเปิดบริษัทใหม่ บุคคลากรจากต่างประเทศที่จะเข้ามาให้บริการในประเทศอนุญาตให้เฉพาะผู้บริหารระดับอาวุโส ผู้เชี่ยวชาญ และนักวิชาการโดยต้องได้รับอนุมัติจากนายทะเบียนประกันชีวิต

ส่วนด้านข้อจำกัดเรื่องการปฏิบัติเยี่ยงคนชาตินั้น มีเงื่อนไขว่าผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตกับบริษัทในประเทศไทยสามารถนำเบี้ยประกันชีวิตไปหักลดหย่อนภาษีได้จำนวนหนึ่ง และสาขาบริษัทต่างประเทศที่ได้รับอนุญาตให้เข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศไทยจะจัดตั้งสาขาย่อยภายในประเทศอีกไม่ได้

2. การประกันวินาศภัย ในด้านการเข้าสู่ตลาดในรูปการขายบริการข้ามพรมแดนนั้น ยกเว้นให้ทำได้เฉพาะการประกันภัยเกี่ยวกับการขนส่งทางเรือ หรือทางอากาศระหว่างประเทศ และการ

ประกันภัยต่อทุกประเภท ส่วนการจัดตั้งบริษัทภายในประเทศก็มีเงื่อนไขเช่นเดียวกับการประกันชีวิต คือ อนุญาตเพียงให้คนต่างชาติร่วมทุนกับบริษัทในประเทศ โดยต่างชาติถือหุ้นได้ไม่เกิน 25% ของทุนจดทะเบียน การเคลื่อนย้ายบุคลากรก็มีเงื่อนไขเช่นเดียวกับการประกันชีวิต

3. นายหน้าและตัวแทนประกันภัย ภายใต้พระราชบัญญัติประกันชีวิตและพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย ห้ามผู้ใดชักชวน แนะนำ หรือกระทำการใดๆ เพื่อให้บุคคลทำสัญญาประกันภัยกับผู้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตหรือประกันวินาศภัยในต่างประเทศ นอกจากการทำสัญญาประกันภัยต่อส่วนการเข้าสู่ตลาดนั้น อนุญาตให้เฉพาะกรณีจัดตั้งบริษัทประกอบธุรกิจนายหน้า โดยมีผู้ถือหุ้นต่างชาติได้ไม่เกิน 25% การเคลื่อนย้ายบุคลากรมีเงื่อนไขเช่นเดียวกับธุรกิจประกันชีวิตและวินาศภัย และไม้อนุญาตให้ต่างชาติเป็นตัวแทนนายหน้าบุคคลธรรมดา (ธุรกิจตัวแทนและนายหน้าทุกประเภทซึ่งรวมถึงตัวแทนนายหน้าประกันภัย เป็นอาชีพที่สงวนไว้สำหรับคนไทย ตามประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 281 พ.ศ. 2515)

4. ที่ปรึกษาด้านประกันภัยไม่รวมเรื่องบำนาญ การเข้าสู่ตลาดไม่มีเงื่อนไขใดๆ ในการขายบริการข้ามพรมแดนหรือการไปใช้บริการในต่างประเทศ แต่หากจะเข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศจะต้องจัดตั้งนิติบุคคล โดยมีผู้ถือหุ้นต่างชาติถือหุ้นไม่เกิน 49% ของทุนจดทะเบียน และจำนวนผู้ถือหุ้นต่างชาติต้องน้อยกว่าครึ่งหนึ่งของจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด (ตามพ.ว. 281) การเคลื่อนย้ายบุคลากรก็อนุญาตเฉพาะผู้บริหารระดับอาวุโส ผู้เชี่ยวชาญ และนักวิชาการ โดยต้องได้รับอนุมัติจากนายทะเบียนประกันภัย

5. ผู้ประเมินภัย มีข้อเสนอผูกพันเช่นเดียวกับข้อ 4 ข้างต้น

6. นักคณิตศาสตร์ประกันภัย มีข้อเสนอผูกพันเช่นเดียวกับข้อ 4 ข้างต้น

ข้อผูกพันที่ไทยเสนอข้างต้นนี้ สอดคล้องกับกฎหมายในปัจจุบันของไทย กล่าวคือ รัฐบาลไทยได้ปรับปรุงกฎเกณฑ์และระเบียบข้อบังคับสำหรับกิจการประกันภัยให้เหมาะสมกับสถานการณ์และความคืบหน้าทางเทคโนโลยีมากขึ้น โดยได้ทบทวนพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2510 และพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2510 เป็นพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 ซึ่งให้ความยืดหยุ่นและเสรีภาพแก่ธุรกิจประกันภัยมากกว่าที่เคยมีในอดีต ตัวอย่างเช่น ขยายสัดส่วนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ขยายสัดส่วนการลงทุนในหลักทรัพย์ สามารถประกอบธุรกิจลีสซิ่ง จัดการกองทุนรวมและกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

อย่างไรก็ตาม กฎหมายของไทยในปัจจุบันยังมีข้อจำกัดที่สำคัญอยู่บางประการ ซึ่งแม้จะไม่ขัดกับสิ่งที่ทางรัฐบาลไทยได้เสนอต่อ GATS แต่ข้อจำกัดเหล่านี้ก็ยังคงเป็นประเด็นที่ต่างชาติเรียกร้องต่อไป ในอนาคตตัวอย่างของข้อจำกัดเหล่านั้น ได้แก่ ข้อบังคับให้บริษัทประกันมีผู้ถือหุ้นสัญชาติไทยไม่ต่ำกว่า 75% ข้อจำกัดในการจัดตั้งหรือเพิ่มเติมสาขาของบริษัทประกันจากต่างประเทศ และการประกอบธุรกิจตัวแทนและนายหน้าโดยชาวต่างชาติ

มาตรการล่าสุดที่ไทยได้ดำเนินการไป (ตามมติคณะรัฐมนตรีในวันที่ 7 มิถุนายน พ.ศ. 2538) ได้แสดงให้เห็นชัดว่า รัฐบาลต้องการเตรียมความพร้อมให้ตลาดประกันภัยของไทยสามารถรับมือกับข้อเรียกร้องจากต่างชาติได้มากขึ้น กล่าวคือ มติคณะรัฐมนตรีดังกล่าวอนุญาตให้มีการจัดตั้งบริษัทประกันภัยแห่งใหม่ที่มีบุคคลสัญชาติไทยถือหุ้นอยู่ไม่น้อยกว่าสามในสี่ และมีเงินทุนจดทะเบียนเพียงพอ โดยที่บริษัทประกันภัยแห่งใหม่ต้องไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทประกันภัยที่มีอยู่เดิม

เมื่อบริษัทประกันแห่งใหม่เริ่มประกอบธุรกิจ หรือเมื่อบริษัทต่างชาติได้รับอนุญาตให้เข้ามาดำเนินธุรกิจประกันภัยเพิ่มขึ้น อาจส่งผลกระทบได้หลายรูปแบบเช่น แย่งธุรกิจจากบริษัทประกันของไทยซึ่งส่งผลให้ฐานลูกค้าเล็กลง และมีโอกาสที่จะเกิดภัยสูงขึ้น จนบางบริษัทไทยอาจไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ ทำให้ลูกค้าผู้เอาประกันเดือดร้อน เมื่อพิจารณาผลประกอบการของบริษัทประกันภัยไทยที่ผ่านมา จะเห็นได้ว่า บริษัทที่มีโอกาสประสบปัญหาที่กล่าวข้างต้น คือบริษัทขนาดเล็ก และมีโครงสร้างผู้ถือหุ้นอยู่ในกลุ่ม "ครอบครัว" จุดอ่อนที่เห็นชัดของบริษัทครอบครัว คือไม่มีเครือข่ายธุรกิจในหลายวงการ มักยึดถือแนวทางการบริหารและปฏิบัติงานแบบดั้งเดิมที่เคยกระทำมาในอดีต ไม่ยินดีหรือเต็มใจที่จะปรับตัวให้ทันต่อวิวัฒนาการยุคใหม่ เพื่อพร้อมที่จะแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดมากขึ้น

เครื่องมือที่จะแสดงถึงจุดอ่อนของบริษัทประกันชีวิตไทยขนาดเล็กได้แก่ อัตราส่วนกรมธรรม์ยกเลิกและขาดอายุ บริษัทไทยขนาดเล็กมีอัตราส่วนนี้สูง แสดงว่าอาจประสบปัญหารายได้ตกต่ำได้ง่าย อัตราส่วนค่าใช้จ่ายต่อเบี้ยประกันสุทธิของบริษัทไทยขนาดเล็กที่สูงเป็นอันมาก ก็แสดงถึงการขาดประสิทธิภาพในการบริหาร จึงไม่น่าแปลกใจที่เมื่อวัดผลตอบแทนต่อสินทรัพย์แล้ว บริษัทประกันชีวิตไทยขนาดเล็กที่นำมาศึกษาในรายงานนี้ขาดทุนต่อเนื่องเป็นเวลากว่าหลายปี

สำหรับบริษัทประกันวินาศภัย สถานการณ์ของบริษัทไทยขนาดเล็กก็คล้ายคลึงกัน เพราะมีอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทนรวมกับค่าใช้จ่ายต่อเบี้ยประกันรับสุทธิ อยู่ในระดับที่สูงกว่าของบริษัทต่างชาติและบริษัทไทยขนาดใหญ่ ในขณะที่อัตราส่วนเบี้ยประกันรับสุทธิต่อเงินกองทุนของบริษัทประกันภัยไทยขนาด

เล็กก็สูงมากเช่นกัน หมายความว่า บริษัทไทยขนาดเล็กขยายงานมากเกินไปจนอาจเป็นอันตรายต่อเสถียรภาพของบริษัท เพราะเงินกองทุนไม่เพียงพอต่อความเสี่ยงที่บริษัทรับประกัน นอกจากนั้น อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ทั้งสิ้นของบริษัทไทยขนาดเล็ก ก็ต่ำกว่าของทั้งบริษัทไทยขนาดใหญ่ และบริษัทต่างชาติเป็นอันมาก ดังนั้น หากรัฐจะดำเนินมาตรการเปิดเสรีตลาดประกันภัยภายในประเทศ คงต้องคำนึงถึงผลกระทบในแง่ลบที่อาจเกิดขึ้นได้ง่ายและรุนแรงแก่บริษัทประกันของไทยที่มีขนาดเล็ก และ/หรือบริหารงานแบบครอบครัว

ในการวางนโยบายของรัฐ เพื่อเตรียมพร้อมรับสถานการณ์หลายรูปแบบที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต รัฐคงต้องพิจารณาถึงจุดประสงค์เบื้องต้น 3 ประการหลัก ได้แก่ 1) สนับสนุนให้มีการแข่งขันมากขึ้นในตลาด เพื่อประโยชน์แก่ฝ่ายผู้ซื้อบริการ ฝ่ายผู้ขายบริการ และฝ่ายเศรษฐกิจส่วนรวม 2) รักษาเสถียรภาพของบริษัทประกันภัย รวมถึงผลประโยชน์ของสาธารณชน 3) ปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจประกันภัย ซึ่งรวมถึงเทคโนโลยี บุคลากร กฎเกณฑ์และแรงจูงใจ ในจุดประสงค์เหล่านี้ ผลประกอบการของตลาดประกันภัยในรอบ 5 ปีที่ผ่านมา คงแสดงให้เห็นว่ารัฐได้ดำเนินมาตรการเพื่อจุดประสงค์ข้อแรกและข้อสุดท้ายไปบ้างแล้ว เช่น ขยายประเภทการลงทุนของธุรกิจให้กว้างขวางยิ่งขึ้น ออกพรบ.คุ้มครองผู้ประสบภัยทางรถ และขยายงานกำกับและตรวจสอบบริษัทประกันภัย สำหรับปัญหาที่ยังคงค้างอยู่ได้แก่ การรักษาความมั่นคงของบริษัทประกันภัย รัฐควรพิจารณาดำเนินมาตรการเป็นขั้นตอนดังนี้

1. ในขั้นแรก ชักจูงให้บริษัทประกันภัยที่มีปัญหา พยายามหาผู้เข้ามาร่วมทุนด้วยในรูป merger หรือ takeover เพื่อเพิ่มเงินกองทุนให้แก่บริษัท ปรับปรุงโครงสร้างการบริหารให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ขยายเครือข่ายของ outlet หรืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจประเภทใหม่ๆ ร่วมกับสถาบันหรือหน่วยงานที่เข้าร่วมกิจการด้วย

2. หากไม่สามารถทำตามข้อ 1 ได้ ควรชักจูงให้บริษัทประกันภัยที่มีปัญหารวมตัวกันเองเพื่อขยายขนาดกองทุน ขยาย pool size ขยายเครือข่ายหรือสาขา

3. ถ้ายังมีบริษัทที่มีปัญหาไม่สามารถหรือไม่ยินดีที่จะปฏิบัติตามข้อ 1 หรือข้อ 2 ได้ และรัฐต้องการเลี่ยงการล้มละลายของบริษัทประกัน (เพราะกรณีล้มละลาย อาจส่งผลเสียกระทบกระเทือนต่อเนื่องเป็นลูกโซ่แก่ระบบการเงินได้ง่าย) รัฐคงต้องบังคับให้เข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของบริษัทประกันภัยแห่งชาติ (National Insurance Company) ซึ่งมีสถาบันการเงินของรัฐเช่น ธนาคารกรุงไทย และ/หรือ

ธนาคารออมสิน เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ สนับสนุนทางด้านเงินทุน เพิ่มช่องทางในการขาย และปรับปรุงประสิทธิภาพในการบริหาร ทางเลือกสุดท้ายนี้จะช่วยเปิดโอกาสให้รัฐสามารถแก้ไขปัญหาและปรับปรุงโครงสร้างของบริษัทประกันภัยที่มีปัญหาได้อย่างแท้จริง โดยไม่ก่อผลกระทบแก่ลูกค้าผู้ถือกรมธรรม์อยู่ก่อนหน้าแล้ว นอกจากนั้น บริษัทประกันภัยแห่งชาตินี้ยังมีช่องทางที่จะระดมทุนจากตลาดหลักทรัพย์หรือการออกตราสารหนี้ได้เองอีกด้วย

สำหรับการเปิดบริษัทประกันภัยเอกชนแห่งใหม่เพื่อเพิ่มการแข่งขันในตลาดประกันภัยนั้น ควรกระทำอย่างเป็นขั้นตอน กล่าวคือ คงต้องเปิดบริษัทประกันของไทยก่อนของต่างชาติ เพื่อมิให้เกิดผลกระทบที่รุนแรงแก่บริษัทประกันที่ดำเนินธุรกิจอยู่แล้ว ทั้งนี้ บริษัทไทยที่จะเปิดใหม่ต้องมีฐานเงินทุนที่พอเพียง บุคลากรที่มีประสบการณ์และเครือข่ายธุรกิจที่กว้างขวาง แต่ไม่เกี่ยวโยงกับบริษัทประกันภัยที่ประกอบการอยู่แล้ว อนึ่ง ควบคู่กับการจัดตั้งบริษัทเอกชนแห่งใหม่ รัฐอาจเปิดโอกาสให้ต่างชาติถือหุ้นในบริษัทประกันภัยที่ดำเนินกิจการอยู่แล้วมากขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไปจาก 25% ถึง 49% เพื่อผลดีหลายประการ เช่น ปรับปรุงนโยบายการบริหาร ขยายฐานลูกค้า และถ่ายทอดความรู้หรือเทคโนโลยี อย่างไรก็ตาม แม้การจัดตั้งบริษัทประกันภัยแห่งใหม่จะช่วยส่งเสริมการแข่งขันในตลาดให้มากขึ้น แต่ก็อาจส่งผลกระทบถึงความมั่นคงของบริษัทอื่นได้ ทางออกทางหนึ่งต่อสถานการณ์ที่ลำบากเช่นนั้น คือการให้แรงจูงใจแก่บริษัทประกันภัยแห่งใหม่ที่จะพยายามเข้าช่วยเหลือบริษัทประกันภัยแห่งเก่าที่อ่อนแอ โดยวิธีรวมหรือซื้อกิจการ และเพิ่มทุน แรงจูงใจที่เห็นได้ชัดคือ จัดอันดับความสำคัญ (priority) ที่สูงให้แก่บริษัทประกันภัยแห่งใหม่ที่สามารถกระทำเช่นนั้นได้

สิ่งสำคัญที่รัฐควรคำนึงถึงประการหนึ่งในการดำเนินมาตรการเปิดเสรีแก่ตลาดประกันภัยคือ แม้มาตรการเปิดเสรีจะช่วยกระตุ้นให้เกิดการแข่งขันมากขึ้น และเพิ่มประสิทธิภาพให้แก่บริษัทประกันภัย แต่มาตรการเหล่านี้อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงจนเป็นอันตรายแก่ความมั่นคงของบริษัทประกันภัยได้ เพราะบางบริษัทยังขาดประสบการณ์ และ/หรือขาดบุคลากรในการประกอบธุรกิจประเภทใหม่ๆ และ/หรือไม่กระจายความเสี่ยงอย่างเพียงพอ และ/หรือถือสภาพคล่องที่ไม่เหมาะสมกับฐานะของบริษัท ดังนั้น รัฐจึงควรปรับปรุงการกำกับดูแลความมั่นคงของบริษัทประกันภัยด้วยวิธีต่อไปนี้

1. เพิ่มประสิทธิภาพในการตรวจสอบบัญชีและผลประกอบการให้ถูกต้องและรวดเร็ว
2. ถ่วงน้ำหนักภาระผูกพันด้วยความเสี่ยงที่ไม่เท่ากันของแต่ละประเภทข้อผูกพัน และประเภทลูกค้า ผลรวมที่ได้หลังจากการถ่วงน้ำหนักจะแสดงถึงมูลค่าความเสียหายที่มีโอกาสเป็นจริงมากที่สุด จึง

ควรนำไปเปรียบเทียบเพื่อวัดความเพียงพอของเงินกองทุนของบริษัทประกันภัยนั้นๆ นอกจากนั้น สัดส่วนภาระผูกพันที่ถ่วงน้ำหนักแล้วต่อเงินกองทุนจะเป็นเครื่องช่วยชี้แนะแก่บริษัทประกันภัยด้วยว่า ควรถือสินทรัพย์สภาพคล่องเป็นสัดส่วนเท่าใดของสินทรัพย์ทั้งสิ้น

3. ถ่วงน้ำหนักสินทรัพย์ด้วยความเสี่ยงที่ไม่เท่ากันของแต่ละประเภทสินทรัพย์ เมื่อรัฐกำหนดขอบเขตของอัตราส่วนผลรวมของสินทรัพย์ที่ถ่วงน้ำหนักแล้วต่อสินทรัพย์ทั้งสิ้น ขอบเขตนั้นก็ช่วยป้องกันมิให้บริษัทประกันภัยมีโครงสร้างการลงทุนโดยรวมที่เสี่ยงเกินควร หรือเป็นเครื่องช่วยชี้แนะแนวทางบริหารสินทรัพย์ให้แก่บริษัทประกันภัยทางหนึ่ง ท่ามกลางเสรีภาพที่มากขึ้นและความหลากหลายในตลาดเงินทุน

4. ในกรณีที่บริษัทประกันภัยประสบปัญหาหรือวิกฤติการณ์การเงิน รัฐไม่ควรเข้าโอบอุ้มด้วยเงินของรัฐเสมอ เพราะจะชักนำให้บริษัทประกันภัยก่อความเสี่ยงเกินเหตุ รัฐมีทางเลือกอื่น 2 วิธีที่จะช่วยรักษาความมั่นคงหรือเสถียรภาพในตลาดประกันภัย วิธีแรกคือ จัดตั้งสถาบันกลางจัดอันดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตของบริษัทประกันทุกบริษัท และเผยแพร่ผลการจัดอันดับเหล่านั้นให้สาธารณชนทราบ และตัดสินใจเลือกบริษัทตามความพอใจของแต่ละคน วิธีที่สองคือ สนับสนุนให้บริษัทประกันภัยรวมกลุ่มกันจัดตั้งกองทุนกลาง ซึ่งเรียกเก็บค่าสมาชิกเป็นสัดส่วนกับภาระผูกพันที่ถ่วงน้ำหนักด้วยความเสี่ยงแล้ว กองทุนนี้จะทำหน้าที่เสริมสภาพคล่อง หรือพยุขฐานะของบริษัทสมาชิกยามฉุกเฉิน เพื่อรักษาอัตราของลูกค้า โดยที่รัฐไม่มีส่วนร่วมใดๆ ในกองทุนกลางนี้ รัฐจะเลือกใช้วิธีใดที่กล่าวถึงข้างต้นก็ขึ้นอยู่กับความเห็นของรัฐว่า กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทประกันภัยมีการศึกษาและวิจารณ์ญาณดีเพียงพอ

บทที่ 1

บทนำ

ตั้งแต่มีการประกอบการธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย (เริ่มในปี พ.ศ. 2454) มาจนถึงปัจจุบัน เป็นที่สังเกตได้ว่า เมื่อเทียบกับนานาอารยประเทศแล้ว ธุรกิจประกันภัยของไทยมิได้ขยายตัวเท่าเทียมกับประเทศอื่น ดังจะเห็นได้เมื่อเปรียบเทียบอัตราส่วนเบี้ยประกันต่อ GDP ของประเทศต่างๆ ว่า ตลาดการประกันภัยของไทยได้เติบโตมาน้อยมาก เช่นในปี พ.ศ. 2535 สัดส่วนเบี้ยประกันต่อ GDP ของไทยอยู่ในระดับ 2.0% ในขณะที่ของประเทศอุตสาหกรรมอยู่ในระดับสูงกว่าหลายเท่าตัว เช่น อังกฤษ 11.40% สหรัฐอเมริกา 8.70% ญี่ปุ่น 8.60% เกาหลีใต้ 12.30% แม้ประเทศในกลุ่มอาเซียนด้วยกันก็มีปริมาณธุรกิจประกันภัยในระดับที่เมื่อเทียบกับ GDP แล้วสูงกว่าของไทยแทบทุกประเทศ (ยกเว้น อินโดนีเซีย 1.0%) เช่น สิงคโปร์ 3.7% มาเลเซีย 3.8% ฟิลิปปินส์ 2.3% สถิติเหล่านี้แสดงให้เห็นชัดว่า ตลาดประกันภัยของไทยมีโอกาสที่จะขยายตัวได้อีกมาก

หากมองอีกด้านหนึ่งคือเทียบกับจำนวนประชากรแล้ว จะเห็นได้ถึงความล้าหลังของธุรกิจประกันในประเทศไทยเช่นกัน ในปี พ.ศ. 2535 สหรัฐอเมริกามีเบี้ยประกันทุกประเภทเท่ากับ 2,067.60 ดอลลาร์สหรัฐ ต่อคนต่อปี ญี่ปุ่น 2,576.20 ดอลลาร์สหรัฐต่อคนต่อปี แม้พิจารณาเฉพาะประเทศในภูมิภาคอาเซียน ประเทศไทยก็ยังอยู่ในระดับต่ำ เมื่อสิงคโปร์มีเบี้ยประกันทุกประเภท 590.90 ดอลลาร์สหรัฐ ต่อคนต่อปี มาเลเซีย 105.90 ดอลลาร์สหรัฐ ต่อคนต่อปี ในขณะที่ประเทศไทยมีเบี้ยประกันทุกประเภทเท่ากับ 36.80 ดอลลาร์สหรัฐ ต่อคนต่อปี ซึ่งสูงกว่าแต่เพียงฟิลิปปินส์ (19.30 ดอลลาร์สหรัฐ) และอินโดนีเซีย (6.50 ดอลลาร์สหรัฐ) (ดูตารางที่ 1)

เบี้ยประกันต่อประชากร 1 ราย
และสัดส่วนเบี้ยประกันต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (ปี 1992)

ประเทศ	เบี้ยประกันต่อประชากร 1 ราย			สัดส่วนเบี้ยประกัน / GDP		
	ประกันภัย ทุกประเภท (US\$)	ประกันชีวิต (US\$)	เบี้ยประกัน วินาศภัย (US\$)	เบี้ยประกันภัย ทุกประเภท/ GDP %	เบี้ยประกันชีวิต/ GDP %	เบี้ยประกัน วินาศภัย/ GDP %
สหรัฐอเมริกา	2067.60	856.80	1210.80	8.70	3.60	5.10
แคนาดา	1254.50	588.80	665.70	6.40	3.00	3.40
อังกฤษ	1769.40	1142.40	627.00	11.40	7.30	4.00
เยอรมนี	1329.20	523.50	805.80	5.70	2.30	3.50
เกาหลีใต้	825.70	657.80	167.90	12.30	9.80	2.50
ญี่ปุ่น	2576.20	1902.60	673.50	8.60	6.30	2.20
ไต้หวัน	478.70	329.20	149.50	4.80	3.30	1.50
สิงคโปร์	590.90	368.60	222.30	3.70	2.30	1.40
มาเลเซีย	105.90	49.10	56.70	3.80	1.70	2.00
ฟิลิปปินส์	19.30	11.50	7.70	2.30	1.40	0.90
ไทย	36.80	19.80	17.10	2.00	1.10	0.90
อินโดนีเซีย	6.50	2.00	4.50	1.00	0.30	0.70
จีน	3.50	1.10	2.50	1.00	0.30	0.70
แอฟริกาใต้	345.40	275.90	69.40	12.80	10.30	2.60
ออสเตรเลีย	1120.40	601.50	518.90	7.20	3.90	3.30

ที่มา : Sigma / Swiss Re 3/94

เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนเบี่ยงแปรกันต่อ GDP และเบี่ยงแปรกันต่อคนต่อปีกับสถิติ GNP per capita แล้ว (ดูรูปที่ 1 และ 2) จะเห็นได้ว่า GNP per capita ต้องเป็นตัวแปรที่สำคัญอันหนึ่งในการกำหนดความสามารถในการซื้อประกัน เพราะเมื่อประเทศใดมี GNP per capita อยู่ในระดับที่สูงแล้ว ประชากรของประเทศนั้นก็จะสามารถซื้อประกันได้ในระดับที่สูงเช่นกัน รูปที่ 1 และ 2 แสดงให้เห็นชัดว่า เมื่อ GNP per capita เพิ่มสูงขึ้น เบี่ยงแปรกันต่อคนต่อปีก็สูงขึ้นตามลำดับ เช่น จากออสเตรเลียเป็นแคนาดาและเยอรมัน หรือ จากอังกฤษเป็นอเมริกาและญี่ปุ่น

ความสัมพันธ์ระหว่างระดับของ GNP per capita กับเบี่ยงแปรกันต่อ GDP และเบี่ยงแปรกันต่อคนต่อปี ที่กล่าวถึงข้างต้นนั้นเป็นจริงเช่นกันในกรณีของไทย เมื่อพิจารณาถึงวิวัฒนาการของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยจากอดีตจนถึงปัจจุบัน (ดูรูปที่ 3 และ 4) ยิ่งลำดับความสัมพันธ์ที่กล่าวข้างต้นตามระยะเวลา จะเห็นได้ว่า เมื่อ GNP per capita อยู่ในระดับที่สูงขึ้น ก็จะมีส่วนชักนำให้เบี่ยงแปรกันต่อ GDP และเบี่ยงแปรกันต่อคนต่อปีสูงขึ้นด้วย

สิ่งที่น่าสังเกตประการหนึ่งคือ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2523 เป็นต้นมา เศรษฐกิจของไทยโดยรวมมีการขยายตัวที่ค่อนข้างเร็วและต่อเนื่องเมื่อเทียบกับการขยายตัวของเศรษฐกิจโลก โดยประมาณการว่า อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของไทยอยู่ในระดับร้อยละ 8.6 ในปี พ.ศ. 2537 และร้อยละ 9.0 ในปี พ.ศ. 2538¹ ภาวะเศรษฐกิจดังกล่าว มีผลชักจูงให้ภาคธุรกิจการประกันภัยขยายตัวอย่างรวดเร็วตามไปด้วย ตัวอย่างเช่น เบี่ยงแปรกันรับโดยตรงในธุรกิจประกันชีวิต ใน 9 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2537 อยู่ในระดับประมาณ 28,600 ล้านบาท เมื่อเทียบกับเมื่อระยะเวลาเดียวกันของปีก่อนรวม 24,177 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่ม 18% และเบี่ยงแปรกันรับโดยตรงรวมในธุรกิจประกันวินาศภัย ใน 9 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2537 เท่ากับ 31,680 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ 9 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2536 หรือ 25,156 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่ม 26% อีกนัยหนึ่งจะเห็นได้ว่า อัตราการเติบโตของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยสูงกว่าอัตราการขยายตัวของระบบเศรษฐกิจส่วนรวม จึงจะทำให้อัตราส่วนเบี่ยงแปรกันต่อจำนวนประชากรและเบี่ยงแปรกันต่อ GDP สูงขึ้น และก้าวเข้าใกล้ระดับของธุรกิจประกันภัยทั้งในกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่และประเทศอุตสาหกรรมหลักมากขึ้น

¹ ตัวเลขของ TDRI

Chart 1

The Relationship between Insurance Penetration and GNP per capita, 1992, by countries

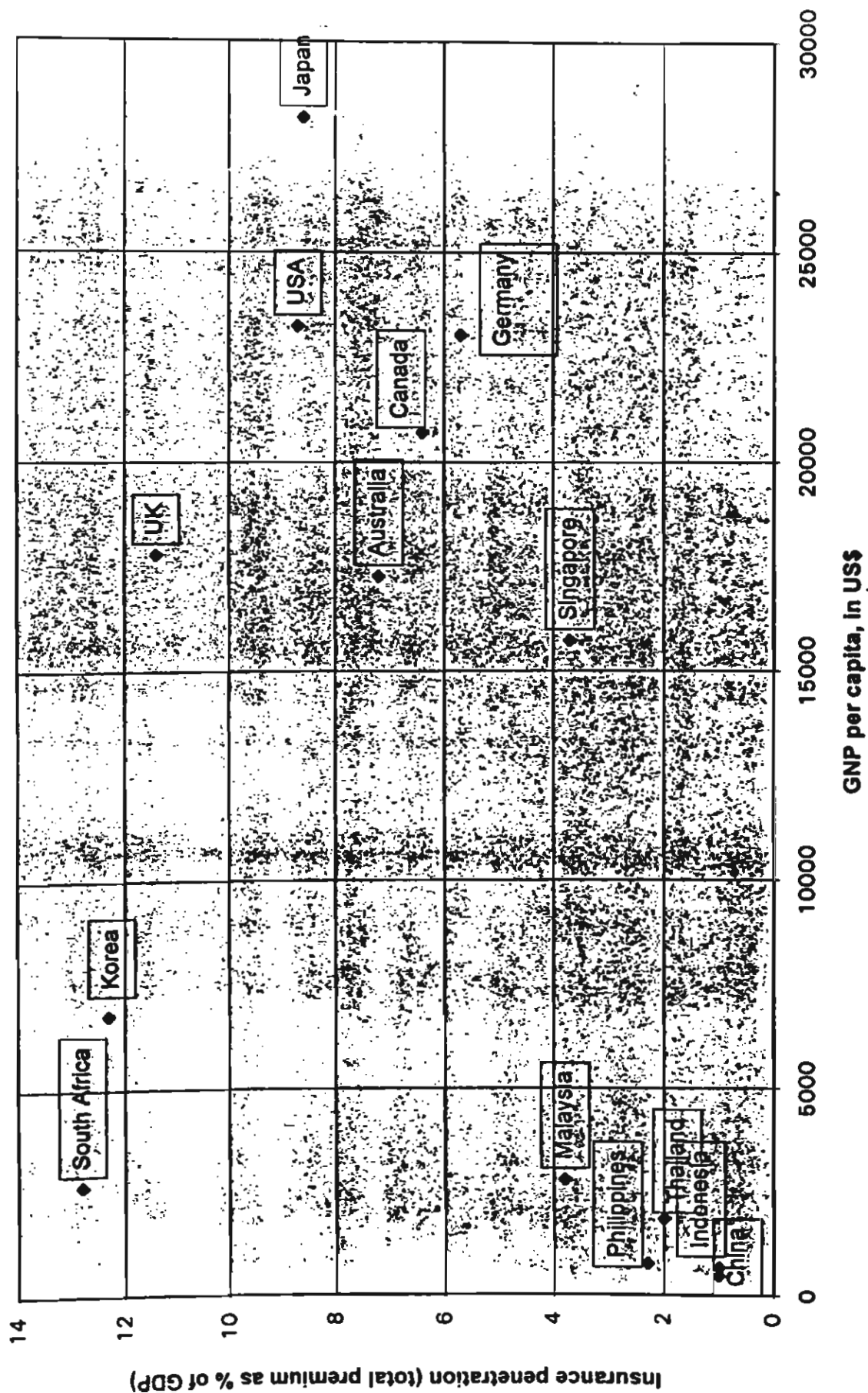


Chart 2

The Relationship between Insurance Densities and
GNP per capita, 1992, by countries

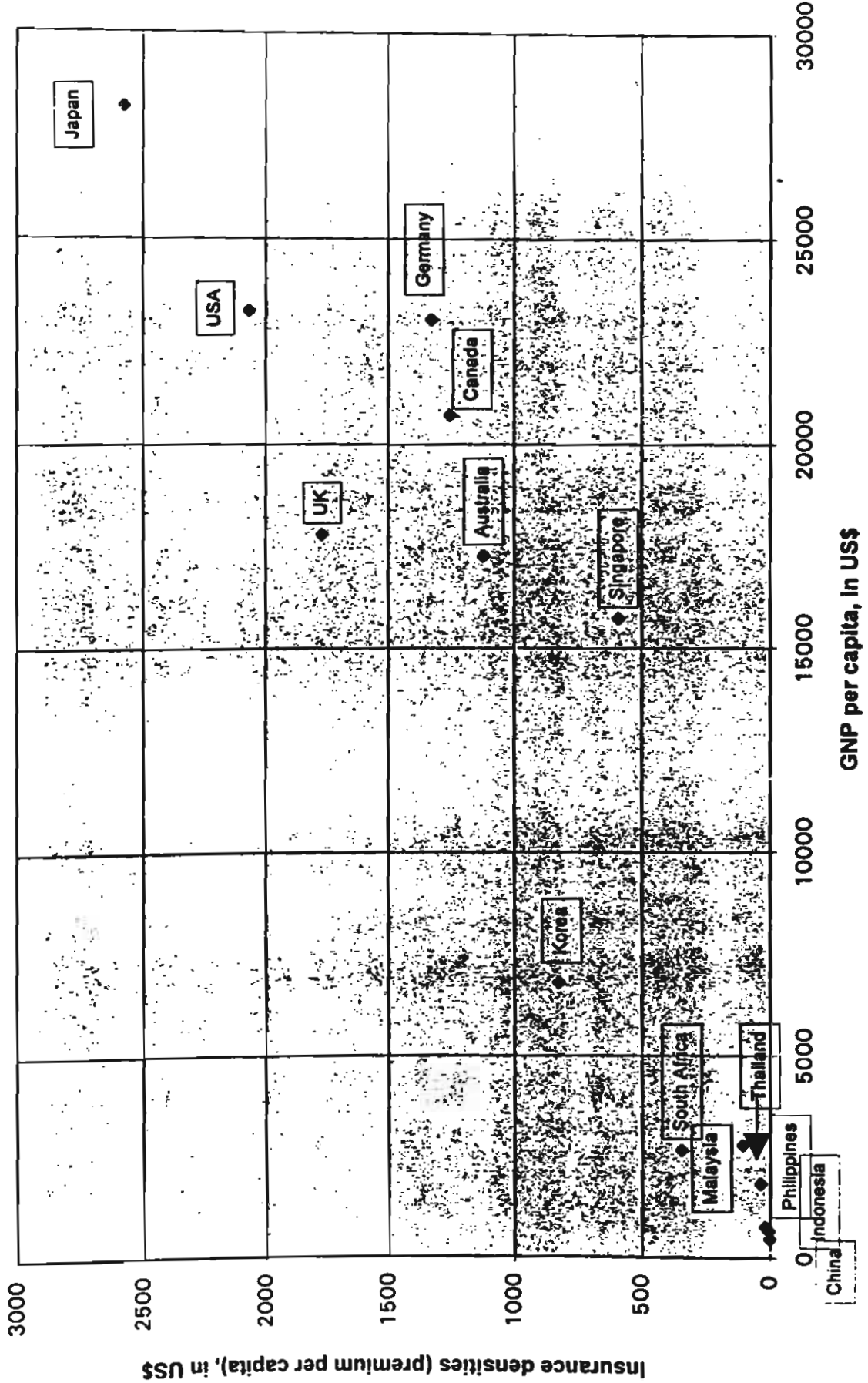


Chart 3

**Evolution of Insurance Services in Thailand,
Insurance Penetration, 1981-1992.**

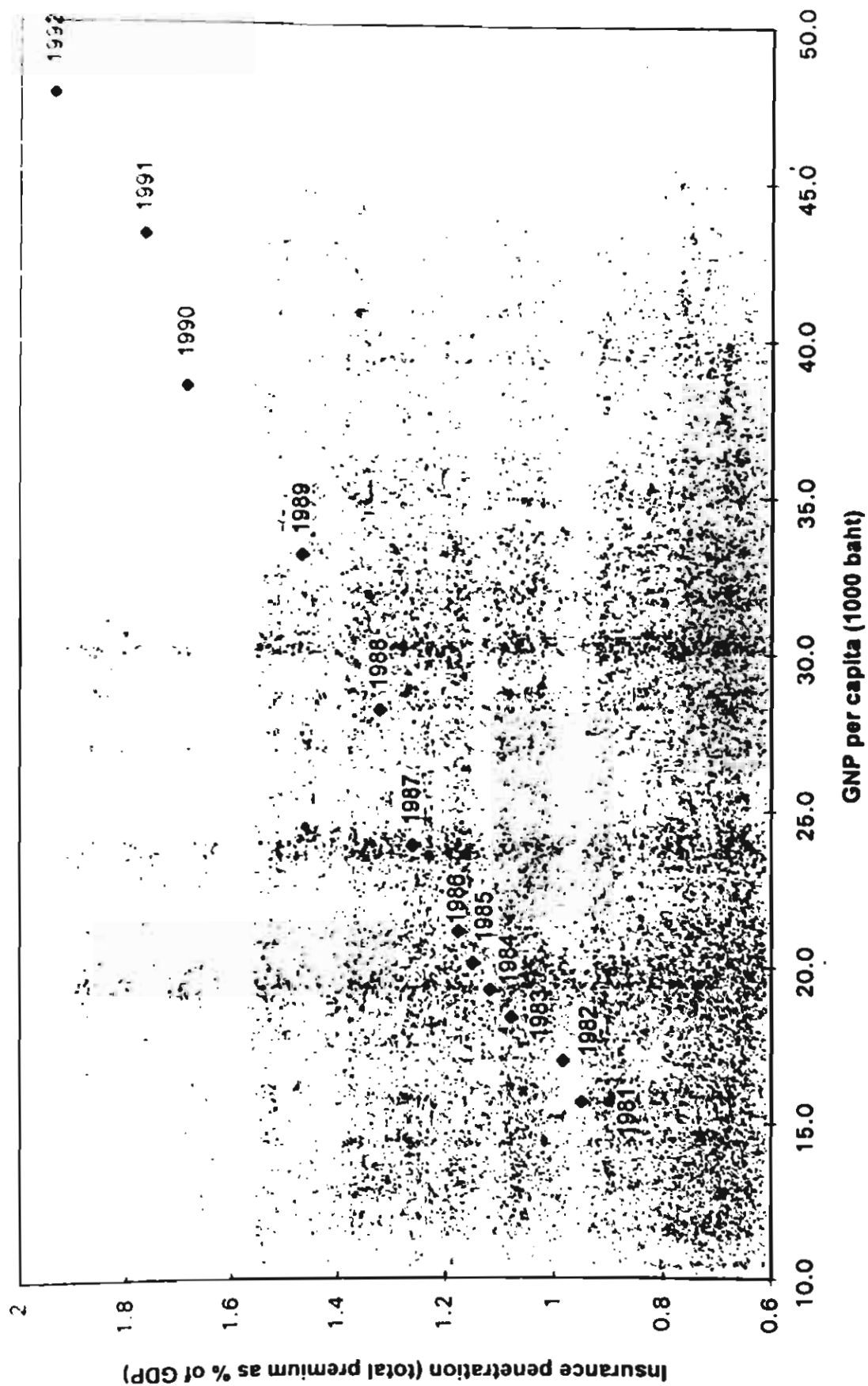
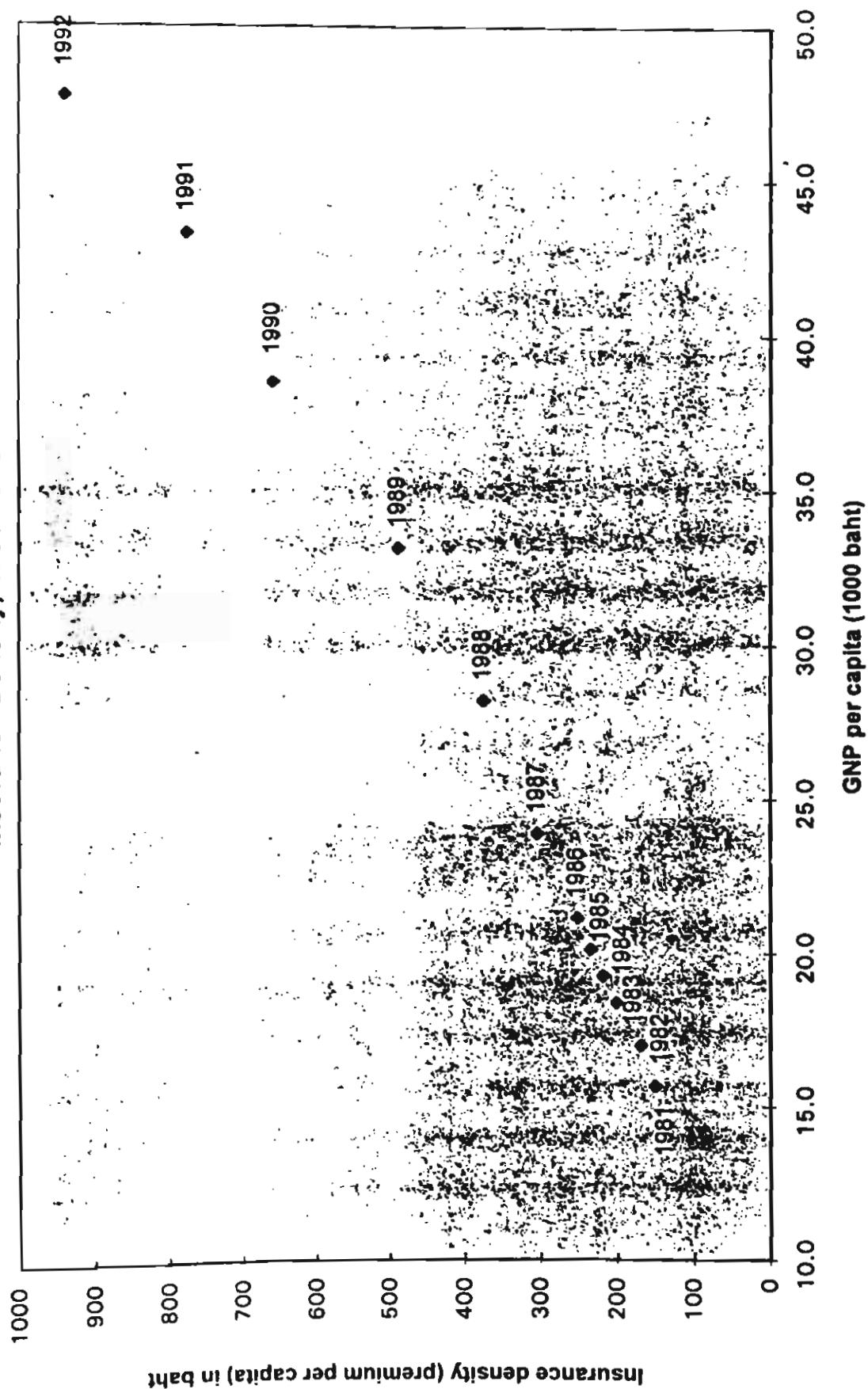


Chart 4

Evolution of Insurance Services in Thailand, Insurance Density, 1981-1992.



การขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศไทยในช่วงเวลาที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า มีภาคอุตสาหกรรม และภาคบริการเป็นแกนนำ การขยายตัวอย่างรวดเร็วของภาคอุตสาหกรรมนี้จะเกื้อหนุนให้ธุรกิจ ประกันภัยขยายตัวตามไปด้วย ทั้งนี้เพราะการสร้างโรงงานใหม่ๆ และการจ้างงานที่เพิ่มมากขึ้นเป็นการ ขยายฐานลูกค้าให้กับบริษัทประกันภัยต่างๆ ในประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นบริษัทประกันชีวิตหรือบริษัท ประกันวินาศภัย

ในอีกแง่หนึ่ง รัฐได้ผ่อนคลายช่องทางการลงทุนให้แก่บริษัทประกันภัยมากขึ้น เช่น บริษัท ประกันภัยสามารถลงทุนได้ในหุ้นสามัญ และหุ้นกู้ประเภทต่างๆ นอกจากนั้นยังสามารถประกอบธุรกิจ ใหม่ๆ เช่น บริหารกองทุนรวม กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และลีสซิ่งควบคู่ไปด้วยได้ ปัจจัยเหล่านี้พร้อมทั้ง วิวัฒนาการในตลาดเงิน และตลาดทุนของโลก ซึ่งให้เห็นชัดว่ารายรับจากการลงทุนของบริษัทประกันจะ ต้องสูงขึ้นอย่างแน่นอน

อีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญคือ พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 กฎหมายฉบับนี้ มีผลบังคับให้ยานพาหนะต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นรถยนต์ จักรยานยนต์ แม้กระทั่งรถที่ใช้ในการเกษตรกรรม ต้องทำประกันภัยบุคคลที่ 3 จึงทำให้ตลาดของการประกันวินาศภัยประเภทรถยนต์กว้างขึ้น ส่วนธุรกิจ ประกันภัยทางทะเลก็เช่นกัน เนื่องจากอุตสาหกรรมการส่งออกของประเทศไทยยังขยายตัวอยู่ในเกณฑ์สูง จึงส่งผลโดยตรงให้ธุรกิจประกันภัยทางทะเลขยายตัวอย่างรวดเร็วตามไปด้วย

สถิติเหล่านี้แสดงให้เห็นชัดว่า ตลาดประกันภัยของไทยมีโอกาที่จะขยายตัวไปได้อีกมาก โดยเฉพาะเมื่อรายได้ประชาชาติเป็นปัจจัยหลักที่กระตุ้นความต้องการบริการประกันภัย และเมื่อ เศรษฐกิจของไทยกำลังขยายตัวอย่างรวดเร็วกว่าเศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนาอื่นๆ ในขณะที่ เศรษฐกิจของประเทศอุตสาหกรรมยังไม่ได้ฟื้นตัวอย่างเต็มที่จากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในช่วง 3 - 4 ปี ที่ผ่านมา (พ.ศ. 2534 - 2535) ดังนั้นจึงไม่น่าแปลกใจที่หลายประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา อังกฤษ แคนาดา สวิสเซอร์แลนด์ ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ซึ่งเป็นประเทศคู่เจรจาใน GATT สนใจที่จะลงทุน (เพิ่มเติม) ในธุรกิจประกันภัยของไทยเป็นอย่างมาก การลงทุนเหล่านั้นย่อมส่งผลกระทบอย่างแน่นอนทั้งทางบวก และลบ แต่ในการวิเคราะห์ว่าข้อผูกพันที่ไทยมีต่อ GATT จะกระทบต่อธุรกิจประกันภัยอย่างไร และรุนแรง เท่าใด คงจำเป็นต้องเข้าใจในลักษณะพื้นฐานของธุรกิจประกันภัยของไทยโดยสังเขปก่อน

ประเภทและลักษณะของธุรกิจประกันภัย

ธุรกิจประกันชีวิต (Life Insurance)

ธุรกิจประกันชีวิต ซึ่งอาจครอบคลุมไปถึงการประกันสุขภาพด้วยนั้น แบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่

1. ประเภทสามัญ (ordinary life insurance)

การประกันชีวิตแบบสามัญมีวัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครองการสูญเสียรายได้ เนื่องจากผู้เอาประกันเสียชีวิตไป หรือเพื่อเป็นการออมทรัพย์สำหรับผู้เอาประกันตามระยะเวลาที่ต้องการ หรือเพื่อเป็นการคุ้มครองการสูญเสียรายได้เนื่องจากมีชีวิตยืนยาว (ในลักษณะบำนาญ) ทั้งหมดนี้มีลักษณะเป็นสัญญาขายบุคคล จำนวนเงินเอาประกันแต่ละกรมธรรม์เริ่มต้นตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป การชำระเบี้ยประกันชีวิตเป็น รายปี 6 เดือน 3 เดือน หรือ รายเดือน รวมทั้งอาจจะมีหรือไม่มีการตรวจสุขภาพก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัทประกัน

2. ประเภทอุตสาหกรรม (industrial life insurance)

การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมเป็นการประกันชีวิตเพื่อช่วยเหลือครอบครัวของคนงานในโรงงานอุตสาหกรรม หรือครอบครัวของชนชั้นกรรมกรซึ่งมีรายได้ต่ำ ไม่สามารถจ่ายเบี้ยประกันชีวิตแบบสามัญได้ วงเงินเอาประกันแต่ละกรมธรรม์จึงต่ำ อยู่ในช่วงระหว่าง 10,000 บาท ถึง 300,000 บาท การชำระเบี้ยประกันชีวิตเป็นรายเดือน และจะไม่ตรวจสุขภาพ แต่บางบริษัทจะมีระยะรอคอย 3 เดือนหรือ 6 เดือน ถ้าผู้เอาประกันเสียชีวิตในช่วงนี้ บริษัทจะไม่จ่ายจำนวนเงินเอาประกันชีวิตให้ แต่จะคืนจำนวนเบี้ยประกันชีวิตที่ผู้เอาประกันชีวิตได้ชำระมาแล้วทั้งหมดให้แก่ผู้รับประโยชน์

3. การประกันชีวิตกลุ่ม (group life insurance)

การประกันชีวิตกลุ่มเป็นการประกันชีวิตของบุคคลหลายคนภายใต้กรมธรรม์ฉบับเดียวกัน กรมธรรม์หนึ่งจะมีผู้เอาประกันชีวิตประกันร่วมกันตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป ส่วนมากจะเป็นพนักงานของบริษัทหรือโรงงานอุตสาหกรรมเดียวกัน

ธุรกิจประกันวินาศภัย (Non - Life Insurance)

ธุรกิจประกันวินาศภัยแบ่งออกเป็น

1. การประกันอัคคีภัย (fire insurance)
2. การประกันภัยทางทะเล (marine insurance) ซึ่งอาจจะแบ่งออกได้เป็น
 - 2.1 การประกันตัวเรือ (hull insurance)
 - 2.2 การประกันสินค้า (cargo insurance)
3. การประกันรถยนต์ (automobile insurance)
4. การประกันภัยเบ็ดเตล็ด (miscellaneous insurance)
5. การประกันสุขภาพ (health insurance)

ตัวแทนและนายหน้าประกันภัย

ตามพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 ได้บัญญัติ “ตัวแทนประกันชีวิต หมายความว่า ผู้ซึ่งบริษัทได้มอบหมายให้ทำการชักชวนให้บุคคลทำสัญญาประกันชีวิตกับบริษัท” และ “นายหน้าประกันชีวิต หมายความว่า ผู้ซึ่งหรือจัดการให้บุคคลทำสัญญาประกันชีวิต โดยกระทำเพื่อบำเหน็จเนื่องจากการนั้น” และในพระราชบัญญัติประกันวินาศภัยปี พ.ศ. 2535 ก็ได้บัญญัติความหมายของตัวแทนไว้ในทำนองเดียวกันดังนี้ “ตัวแทนประกันวินาศภัย หมายความว่า ผู้ซึ่งบริษัทมอบหมายให้ทำการชักชวนให้บุคคลทำสัญญาประกันภัยกับบริษัท” และ “นายหน้าประกันวินาศภัย หมายความว่า ผู้ซึ่งหรือจัดการให้บุคคลทำสัญญาประกันภัยกับบริษัท โดยกระทำเพื่อบำเหน็จเนื่องจากการนั้น” ในการทำธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยจำเป็นต้องมีคนกลาง ตัวแทนประเภท direct underwriter เป็นตัวแทนของบริษัทประกันในการขายกรมธรรม์ ส่วนตัวแทนประเภท independent agent จะเป็นตัวแทนของบริษัทประกันอย่างน้อย 2 บริษัทขึ้นไป ทำหน้าที่ช่วยผู้ทำประกันในการหากรมธรรม์ที่เหมาะสมสำหรับผู้ทำประกัน ในปี พ.ศ. 2535 ธุรกิจประกันชีวิตมีตัวแทนทั้งสิ้น 87,759 คน และในธุรกิจประกันวินาศภัยมีตัวแทนจำนวน 50,977 คน และจากข้อมูลกรมการประกันภัยไม่ได้แยกว่าจำนวนเท่าใดเป็นตัวแทนสำหรับบริษัทประกันของไทยหรือบริษัทต่างชาติ

นายหน้า ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของผู้ทำประกันในการหาและติดต่อกับบริษัทประกันที่เหมาะสมและเสนอกรมธรรม์ที่ราคาต่ำ หรือเป็นตัวแทนในการหาบริษัทรับประกันภัยต่อให้กับบริษัทประกันภัย นายหน้าอาจแบ่งได้เป็น 2 ประเภทคือ

1 ประเภทบุคคลธรรมดา

2 ประเภทนิติบุคคล

ในปี พ.ศ. 2535 นายหน้าประเภทบุคคลธรรมดา มีจำนวนทั้งสิ้น 1,539 คน ในธุรกิจประกันชีวิต และ 2,177 คนในธุรกิจประกันวินาศภัย ส่วนนายหน้าประเภทนิติบุคคลมีจำนวนทั้งสิ้น 168 บริษัทในธุรกิจประกันชีวิตและ 219 บริษัทในธุรกิจประกันวินาศภัย

ในประเทศไทยผู้แทนและนายหน้ามีบทบาทที่สำคัญมาก เนื่องจากผู้เอาประกันมักไม่ทราบวาลักษณะของกรมธรรม์มีกี่ประเภท หรือแม้กระทั่งความต้องการ ความจำเป็น หรือผลประโยชน์ในการประกัน ดังนั้น ตัวแทนหรือนายหน้าจึงเข้าทำหน้าที่ช่วยแนะนำกรมธรรม์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้เอาประกัน

ในปัจจุบันกฎหมายไทย (นิติบุคคล โปรดดู ประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 281 พ.ศ. 2515, บุคคลธรรมดาโปรดดู พระราชบัญญัติการทำงานของคนต่างด้าว พ.ศ. 2521) ไม่อนุญาตให้ตัวแทนและนายหน้าต่างชาติประเภทบุคคลธรรมดาประกอบอาชีพในประเทศไทย แต่ต่างชาติอาจเข้ามาร่วมกิจการในธุรกิจนายหน้าประเภทนิติบุคคลได้ ตามข้อมูลจากกรมการประกันภัยไม่สามารถแยกได้ว่า บริษัทนายหน้าที่ชาวต่างชาติมาถือหุ้นใหญ่มีจำนวนเท่าใด บริษัทนายหน้าต่างชาติได้เปรียบบริษัทนายหน้าของไทยในแง่ที่ว่า อาจมีความสัมพันธ์กับบริษัทประกันใหญ่ๆ ในต่างประเทศมากกว่าบริษัทนายหน้าของไทย นอกจากนี้ ตัวแทนและนายหน้าอาจแบ่งออกไปได้เป็นตัวแทนและนายหน้าสำหรับ direct insurance และตัวแทนนายหน้าสำหรับธุรกิจรับประกันต่ออีกด้วย

ธุรกิจรับประกันต่อ

ธุรกิจรับประกันภัยต่อ คือธุรกิจที่ช่วยแบ่งรับความเสี่ยงต่อไปจากบริษัทรับประกัน ในประเทศไทยมีบริษัทรับประกันภัยต่อเพียงแห่งเดียวคือ บริษัทไทยรับประกันต่อ ซึ่งนอกจากจะรับประกันต่อจากบริษัทประกันในประเทศไทยแล้ว ยังรับประกันต่อจากบริษัทประกันภัยในต่างประเทศอีกด้วย เช่นในกลุ่มประเทศอาเซียน และอื่นๆ ในทางกลับกัน บริษัทประกันภัยในประเทศก็สามารถซื้อประกันภัยต่อจากบริษัทรับประกันต่อในต่างประเทศได้เช่นกัน โดยปกติแล้วธุรกิจประกันภัยต่อมักจะเป็นธุรกิจระหว่างประเทศ เนื่องจากจำเป็นต้องกระจายความเสี่ยงให้ได้มากที่สุด ดังนั้นการประกันภัยต่อจึงมักจะทำกับบริษัทรับประกันต่อในต่างประเทศโดยเฉพาะในทวีปยุโรป แม้กระนั้นก็ตาม บริษัทไทยรับประกันต่อก็ยังคงทำหน้าที่เป็นช่องทางหนึ่งที่ช่วยลดความเสี่ยงให้แก่บริษัทประกันภัยในประเทศไทย

บทที่ 2

ข้อผูกพันจาก GATS และกฎเกณฑ์ข้อบังคับของไทย¹

ร่างข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าบริการ (General Agreement on Trade in Services - GATS) ประกอบด้วย 3 ส่วนหลักได้แก่

ส่วนที่ 1 : General Framework Agreement เป็นกรอบข้อตกลงทั่วไปเกี่ยวกับคำนิยาม ขอบข่าย ข้อตกลง หลักการและกฎระเบียบต่างๆ เกี่ยวกับธุรกิจสาขาบริการที่ประเทศสมาชิกพึงปฏิบัติ

ส่วนที่ 2 : Sectoral Annex คือข้อกำหนดพิเศษสำหรับบริการบางสาขาที่จำเป็นต้องเพิ่มเติมจากกรอบข้อตกลงทั่วไป

ส่วนที่ 3 : Schedule of Commitments เป็นตารางข้อผูกพันที่จะเปิดเสรีในธุรกิจบริการต่างๆ ตามที่เสนอมาโดยประเทศสมาชิก

ส่วนที่หนึ่งหรือ General Framework Agreement ได้กำหนดหลักการที่สำคัญไว้ 8 ประการดังนี้

1. ความโปร่งใส (transparency) ประเทศสมาชิกต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับกฎ ระเบียบ และแนวทางที่ใช้ในการควบคุมการค้าบริการ รวมถึงข้อตกลงหรือข้อผูกพันระหว่างประเทศ และประเทศสมาชิกจะต้องเปิดศูนย์สอบถามข้อมูลให้แก่บุคคลภายนอกด้วย

2. การเปิดเสรีมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง (progressive liberalization) ประเทศสมาชิกต้องกำหนด ขั้นตอน รูปแบบ และแนวทางปฏิบัติที่จะเปิดเสรีให้แก่ตลาดบริการของตนอย่างมากขึ้นและต่อเนื่อง

3. การปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (national treatment) ประเทศสมาชิกต้องปฏิบัติต่อบริการและผู้ให้บริการของประเทศสมาชิกอื่นๆ อย่างเท่าเทียมกับที่ปฏิบัติต่อบริการและผู้ให้บริการในประเทศของตนในสถานการณ์ที่คล้ายคลึงกัน

¹ ดูรายละเอียดได้ในบทความของคุณพจน์ ธนวานิช เรื่อง 'การเปิดเสรีการประกันภัย' ในวารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์ เดือน มกราคม - กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2537 หน้า 19-39.

4. การปฏิบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับความอนุเคราะห์ยิ่งและไม่เลือกปฏิบัติ (most favored nation) ประเทศสมาชิกต้องปฏิบัติต่อบริการและต่อผู้ให้บริการของคู่สัญญาทุกประเทศเท่าเทียมกันหมด โดยไม่มีการเลือกปฏิบัติ หากมีการให้สิทธิพิเศษใดๆ แก่ประเทศหนึ่งแล้ว จะต้องให้สิทธิพิเศษนั้นแก่ประเทศสมาชิกภาคตัดทุกประเทศในทำนองเดียวกัน

5. การเข้าสู่ตลาด (market access) ครอบคลุมทุกรูปแบบของธุรกิจบริการ รวมถึงการเข้าของทั้งบุคลากรและปัจจัยการผลิตอื่นๆ เพราะการบริโภคบริการจะเกิดขึ้นไม่ใช่เฉพาะที่พรมแดนเท่านั้น จำเป็นต้องอนุญาตให้ปัจจัยที่เกี่ยวข้องเข้าสู่ตลาดภายในประเทศด้วย

6. ประเทศที่กำลังพัฒนามีส่วนร่วมมากขึ้น (increasing participation of developing countries) ในการส่งออกบริการเพื่อสามารถเข้าถึงตลาดในประเทศคู่ค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ จุดประสงค์อีกประการหนึ่งคือ ภูมิใจให้มีผู้เข้าร่วมในข้อตกลงมากที่สุด

7. การคุ้มกันและข้อยกเว้น (safeguards and exceptions) อนุญาตให้ประเทศสมาชิกมีสิทธิ์ที่จะใช้มาตรการคุ้มกันหรือยกเว้นเมื่อเกิดความจำเป็น เช่น ภัยคุกคามการชำระเงิน ทั้งนี้เพื่อให้ข้อตกลงมีความยืดหยุ่นมากขึ้น

8. การออกกฎหมาย (regulatory situation) เนื่องจากรัฐบาลของแต่ละประเทศสมาชิกยังคงมีความจำเป็นที่จะต้องออกกฎหมายหรือข้อบังคับเพื่อควบคุมการค้าบริการในประเทศของตน จึงมีข้อกำหนดเกี่ยวกับสิทธิของประเทศต่างๆ ในการออกกฎเกณฑ์ใหม่ๆ ตราบใดที่กฎเหล่านั้นไม่ขัดต่อพันธกรณีภายใต้กรอบข้อตกลงการค้าบริการ

ส่วนที่สองของ GATS กำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับการค้าบริการแต่ละสาขา (Sectoral Annex) เพื่อแนบท้ายข้อตกลงทั่วไป ในสาขาการเงินข้อตกลงแนบท้าย (Annex on Financial Services) ก็ระบุคำนิยามการบริการภายใต้สาขาการเงิน ซึ่งรวมถึงการประกันภัยด้วย ประเด็นสำคัญของข้อตกลงสาขาการเงินระบุให้รัฐบาลของแต่ละประเทศสมาชิกมีอำนาจออกกฎระเบียบหรือนำมาตรการต่างๆ ออกใช้ เพื่อความรอบคอบในการปกป้องผู้บริโภค เพื่อความมั่นคงของสถาบันการเงินในประเทศ และประเทศสมาชิกแต่ละประเทศต้องยอมรับในมาตรการของประเทศสมาชิกอื่นๆ ด้วย ทั้งนี้เพราะสาขาการเงินเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและความผาสุกของประชาชน

โดยสรุป สองส่วนแรกของร่างข้อตกลง GATS มีจุดมุ่งหมายให้มีกฎระเบียบข้อบังคับและวินัยเกี่ยวกับการค้าบริการระหว่างประเทศ เพื่อส่งเสริมการขยายตัวของการค้าบริการภายใต้หลักการของความโปร่งใสหรือเปิดเผยและการเปิดเสรีอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะเป็นเครื่องมือสนับสนุนการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้า โดยเฉพาะประเทศที่กำลังพัฒนา ทั้งนี้จะต้องไม่ละเมิดต่อกฎหมายและข้อบังคับภายในของแต่ละประเทศ พร้อมทั้งต้องคำนึงถึงขอบเขตความรับผิดชอบและการดำเนินงานขององค์การระหว่างประเทศอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ในส่วนที่สามของร่างข้อตกลง GATS หรือ Schedule of Commitments ประเทศสมาชิกจะต้องทำตารางเสนอข้อผูกพันการเปิดเสรีแก่การค้าบริการ ในแง่นี้เลขาธิการแกตตีได้กำหนดรูปแบบของการค้าบริการไว้ 4 รูปแบบ (modes of delivery) ดังนี้

- 1) Cross - border supply ตัวอย่างเช่น บริษัทประกันภัยในประเทศอื่นสามารถออกกรมธรรม์ให้ผู้เอาประกันในประเทศไทยได้ โดยไม่จำเป็นต้องมีสำนักงานในประเทศไทย
- 2) Consumption abroad ตัวอย่างเช่น บุคคลธรรมดาและนิติบุคคลในประเทศไทยสามารถติดต่อซื้อประกันภัยจากบริษัทประกันภัยในต่างประเทศได้
- 3) Commercial presence ตัวอย่างเช่น บริษัทต่างประเทศเข้ามาประกอบธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย
- 4) Presence of natural persons ตัวอย่างเช่น ธุรกิจประกันที่ได้รับอนุญาตให้เข้ามาประกอบกิจการในประเทศไทย สามารถเคลื่อนย้ายบุคลากรผู้เชี่ยวชาญเข้ามาให้บริการในประเทศไทยได้อย่างเสรี อีกนัยหนึ่งคือ การเคลื่อนย้ายแรงงานข้ามประเทศนั่นเอง

ประเทศสมาชิกต้องยื่นเสนอข้อผูกพันเกี่ยวกับเงื่อนไขการเข้าสู่ตลาด (limitations on market access) ของการค้าบริการทั้ง 4 รูปแบบว่ามีเงื่อนไขหรือข้อจำกัดอย่างไร และทำอย่างไรจึงจะได้การปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (limitations on national treatment) เงื่อนไขเหล่านี้จะต้องระบุอย่างชัดเจนและโปร่งใส

ประเทศไทยได้ยื่นเสนอตารางข้อผูกพันการเปิดเสรีธุรกิจบริการรวมทั้งสิ้น 95 กิจกรรมใน 10 สาขาดังนี้ สาขาธุรกิจประกอบวิชาชีพ การสื่อสารและโทรคมนาคม การก่อสร้างและวิศวกรรม การค้าส่งค้าปลีก การศึกษา บริการเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม การเงินการธนาคาร การท่องเที่ยว บริการด้านสันติภาพและการขนส่ง

ในส่วนของการประกันภัย ซึ่งรวมอยู่ในสาขาการเงินการธนาคารนั้น ประเทศไทยได้ยื่นข้อเสนอ
ผูกพันรวม 6 รายการได้แก่

1. การประกันชีวิต (life insurance services)
2. การประกันวินาศภัย (non - life insurance services)
3. นายหน้าและตัวแทนประกันภัย (insurance broking and agency services)
4. ที่ปรึกษาด้านประกันภัยไม่รวมเรื่องบำนาญ (insurance consultancy services excluding pension consulting services)
5. ผู้ประเมินภัย (average and loss adjustment services)
6. คณิตศาสตร์ประกันภัย (actuarial services)

Sector/sub-sector (W 120/CPC) Key : (1) Cross - border Supply	Limitations on Market Access 2) Consumption Abroad 3) Commercial Presence	Limitations on National Treatment 4) Presence of Persons
7.2 Services auxiliary to insurance (excluding pension funding services)		
57. Insurance broking and agency services (7 Ad/81401) (Brokers shall not induce, advise or do any acts so as to cause any person to enter into insurance contracts with insurers abroad, except for reinsurance contracts.)	1) Unbound 2) Unbound 3) Foreign equity participation not to exceed 25%. 4) a) Only senior managerial personnel, specialists and technical assistants with the approval of the Insurance Commissioner. b) Unbound for individual broker and agent.	Unbound Unbound No limitations as long as foreign equity participation does not exceed 25%. None
58. Insurance consultancy services excluding pension consulting services (7 Ad/81402)	1) None 2) None 3) None other than that indicated in the horizontal section. 4) Only senior managerial personnel, specialists and technical assistants with the approval of the Insurance Commissioner.	None None No limitations as long as foreign equity participation does not exceed 49%. None

Sector/sub-sector (W 120/CPC) Key : (1) Cross - border Supply	Limitations on Market Access 2) Consumption Abroad 3) Commercial Presence	Limitations on National Treatment 4) Presence of Natural Persons
59. Average and loss adjustment Services (7 Ad/81403)	1) None 2) None 3) None other than that indicated in the horizontal section. 4) Only senior managerial personnel, specialists and technical assistants with the approval of the Insurance Commissioner.	None None No limitations as long as foreign equity participation does not exceed 49%. None
60. Actuarial services (7 Ad/81404)	1) None 2) None 3) None other than that indicated in the horizontal section. 4) Only senior managerial personnel, specialists and technical assistants with the approval of the Insurance Commisioner.	None None No limitations as long as foreign equity participation does not exceed 49%.

ตารางที่ไทยได้เสนอข้อมูลพันธสาขาประกันภัยทั้ง 6 รายการที่แสดงข้างต้น พอสรุปได้ดังนี้

1. การประกันชีวิต ในด้านการเข้าสู่ตลาด ไม่มีข้อห้ามหรือเงื่อนไขใดๆ ที่จะมีการขาย
กรมธรรม์ข้ามพรมแดน หรือประชาชนจะไปซื้อกรมธรรม์นอกประเทศ แต่การจัดตั้งบริษัทประกอบธุรกิจ
ในประเทศนั้น่อนุญาตเพียงให้ต่างชาติมาร่วมหุ้นกับบริษัทประกันภัยที่มีอยู่แล้วในประเทศ โดยต่างชาติ

ถือหุ้นได้ไม่เกิน 25% ของทุนจดทะเบียน และไม่ผูกมัดว่าจะให้ใบอนุญาตเปิดบริษัทใหม่ บุคลากรจากต่างประเทศที่จะเข้ามาให้บริการในประเทศอนุญาตให้เฉพาะผู้บริหารระดับอาวุโส ผู้เชี่ยวชาญ และนักวิชาการ โดยต้องได้รับอนุมัติจากนายทะเบียนประกันชีวิต

ส่วนด้านข้อจำกัดเรื่องการปฏิบัติเยี่ยงคนชาตินั้น มีเงื่อนไขว่าผู้ซื้อกรรมสิทธิ์ประกันชีวิตกับบริษัทในประเทศไทยสามารถนำเบี้ยประกันชีวิตไปหักลดหย่อนภาษีได้จำนวนหนึ่ง และสาขาบริษัทต่างประเทศที่ได้รับอนุญาตให้เข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศไทยจะจัดตั้งสาขาย่อยภายในประเทศอีกไม่ได้

2. การประกันวินาศภัย ในด้านการเข้าสู่ตลาดในรูปการขายบริการข้ามพรมแดนนั้น ยกเว้นให้ทำได้เฉพาะการประกันภัยเกี่ยวกับการขนส่งทางเรือ หรือทางอากาศระหว่างประเทศ และการประกันภัยต่อทุกประเภท ส่วนการจัดตั้งบริษัทภายในประเทศก็มีเงื่อนไขเช่นเดียวกับการประกันชีวิต คือ อนุญาตเพียงให้คนต่างชาตร่วมทุนกับบริษัทในประเทศ โดยต่างชาติถือหุ้นได้ไม่เกิน 25% ของทุนจดทะเบียน การเคลื่อนย้ายบุคลากรก็มีเงื่อนไขเช่นเดียวกับการประกันชีวิต

3. นายหน้าและตัวแทนประกันภัย ภายใต้พระราชบัญญัติประกันชีวิตและพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย ห้ามผู้ใดชักชวน แนะนำ หรือกระทำการใดๆ เพื่อให้บุคคลทำสัญญาประกันภัยกับผู้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตหรือประกันวินาศภัยในต่างประเทศ นอกจากการทำสัญญาประกันภัยต่อส่วนการเข้าสู่ตลาดนั้น อนุญาตให้เฉพาะกรณีจัดตั้งบริษัทประกอบธุรกิจนายหน้า โดยมีผู้ถือหุ้นต่างชาติได้ไม่เกิน 25% การเคลื่อนย้ายบุคลากรมีเงื่อนไขเช่นเดียวกับธุรกิจประกันชีวิตและวินาศภัย และไม่อนุญาตให้ต่างชาติเป็นตัวแทนนายหน้าบุคคลธรรมดา (ธุรกิจตัวแทนและนายหน้าทุกประเภทซึ่งรวมถึงตัวแทนนายหน้าประกันภัย เป็นอาชีพที่สงวนไว้สำหรับคนไทย ตามประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 281 พ.ศ. 2515)

4. ที่ปรึกษาด้านประกันภัยไม่รวมเรื่องบำนาญ การเข้าสู่ตลาดไม่มีเงื่อนไขใดๆ ในการขายบริการข้ามพรมแดนหรือการไปให้บริการในต่างประเทศ แต่หากจะเข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศจะต้องจัดตั้งนิติบุคคล โดยมีผู้ถือหุ้นต่างชาติถือหุ้นไม่เกิน 49% ของทุนจดทะเบียน และจำนวนผู้ถือหุ้นต่างชาติต้องน้อยกว่าครึ่งหนึ่งของจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด (ตามปว. 281) การเคลื่อนย้ายบุคลากรก็อนุญาตเฉพาะผู้บริหารระดับอาวุโส ผู้เชี่ยวชาญ และนักวิชาการ โดยต้องได้รับอนุมัติจากนายทะเบียนประกันภัย

5. ผู้ประเมินภัย มีข้อเสนอผูกพันเช่นเดียวกับข้อ 4 ข้างต้น

6. นักคณิตศาสตร์ประกันภัย มีข้อเสนอผูกพันเช่นเดียวกับข้อ 4 ข้างต้น

กฎเกณฑ์ข้อบังคับของไทย²

กฎหมายไทยฉบับแรกที่ใช้ควบคุมกิจการประกันภัยคือ พรบ.ควบคุมกิจการค้าขายอันกระทบกระเทือนถึงความปลอดภัยหรือผาสกแห่งสาธารณะ พ.ศ. 2471 เพราะครอบคลุมถึงกิจการประกันภัย ธนาการขออมสิน เครดิตฟองซิเอร์ หรือกิจการอื่นอันมีสภาพคล้ายคลึงกันในกรุงสยาม ต่อมาในปี พ.ศ. 2477 กระทรวงพาณิชย์ได้ประกาศเงื่อนไขการขอรับอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยและประกันชีวิต ผู้ประกอบกิจการประกันภัยจึงต้องจดทะเบียนตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ในปี พ.ศ. 2477 มีบริษัทประกันภัยจำนวน 286 ราย ยื่นความจำนงขอประกอบกิจการและได้รับอนุญาตชั่วคราวให้ทำการประกันภัยได้ หลังจากนั้นปรากฏว่ามีบริษัทประกันภัยต่างประเทศที่ตรงตามเงื่อนไขเพียง 26 บริษัท (จากอังกฤษ 15 บริษัท ฮอลแลนด์ 7 บริษัท ออสเตรเลีย 2 บริษัท สวิตเซอร์แลนด์ 1 บริษัท เยอรมันนี 1 บริษัท) ส่วนบริษัทไทยมีเพียงแห่งเดียว (คือบริษัทเดี่ยอันเป่าเอี่ยม จำกัด) แสดงให้เห็นว่าบริษัทต่างประเทศได้ให้ความสนใจต่อธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยมาเป็นเวลาช้านาน และรัฐบาลไทยก็ได้เปิดโอกาสให้แก่บริษัทต่างประเทศเป็นอย่างมาก ต่อมาในปี พ.ศ. 2484 มีบริษัทจดทะเบียนในประเทศเพียง 10 บริษัท ในขณะที่มีบริษัทต่างประเทศจดทะเบียนถึง 62 บริษัท สิ่งที่น่าสังเกตประการหนึ่งคือ ในระยะแรกนั้นคนไทยมิได้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตเลย บริษัทประกันชีวิตของคนไทยเพิ่งเริ่มต้นในช่วงสงครามโลกครั้งที่สอง

แม้ว่าในช่วงปี พ.ศ. 2497 - 2499 จะได้มีการร่างกฎหมายพระราชบัญญัติประกันภัยขึ้น แต่ร่างพระราชบัญญัตินี้ก็ไม่ได้เข้าสู่รัฐสภา เพราะเหตุผลทางการเมือง ต่อมาในปี พ.ศ. 2501 จอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ หัวหน้าคณะปฏิวัติ ได้ออกประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 32 ควบคุมการรับประกันอัคคีภัย หลังจากนั้นอุปสรรคทางการเมืองก็ย้งหน่วงเหนี่ยวการเสนอร่างพรบ. ประกันภัยต่อไปจนถึงปี พ.ศ. 2510 จึงได้ประกาศบังคับใช้กฎหมายต่อไปนี้

1. พรบ. ประกันวินาศภัย พ.ศ. 2510
2. พรบ. ประกันชีวิต พ.ศ. 2510

² ดูรายละเอียดได้จากรายงานการศึกษาเรื่อง 'ผลกระทบต่อการค้าบริการจากการเปิดเสรี ภายหลังการเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบอุรุกวัยสาขาประกันภัย' ทำโดยศูนย์วิจัยกฎหมายและการพัฒนา คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เดือนมีนาคม พ.ศ. 2537

กฎหมายทั้งสองฉบับได้นำมาบังคับใช้เป็นเวลา 25 ปี และมีส่วนช่วยพัฒนาธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยให้ก้าวหน้า และมั่นคงดีพอควร อย่างไรก็ตาม การขยายตัวอย่างรวดเร็วของธุรกิจประกันภัยในประเทศ (ตัวอย่างเช่น เบี้ยประกันชีวิตรวมของธุรกิจประกันชีวิตเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 25.2% ต่อปี ในช่วงปี พ.ศ. 2530 - 2536) และวิวัฒนาการอย่างรวดเร็วในตลาดเงินทุนของโลกทำให้รัฐบาลไทยเห็นความจำเป็นที่จะต้องทบทวนกฎหมายของปี พ.ศ. 2510 ทั้งสองฉบับ จึงได้ประกาศใช้กฎหมายฉบับต่อไปนี้ ตั้งแต่วันที่ 11 เมษายน พ.ศ. 2535 เป็นต้นมา

1. พรบ. ประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535
2. พรบ. ประกันชีวิต พ.ศ. 2535

ภายใต้ พรบ. ปี พ.ศ. 2535 นี้ รัฐบาลไทยได้ปรับปรุงกฎเกณฑ์และระเบียบข้อบังคับสำหรับกิจการประกันภัยให้สอดคล้องกับสถานการณ์และความคืบหน้าทางเทคโนโลยีมากขึ้น อีกนัยหนึ่งคือ ธุรกิจประกันภัยภายในประเทศไทยมีความยืดหยุ่นและเสรีภาพมากกว่าที่เคยมีในอดีตอย่างชัดเจน

รายการต่อไปนี้จะแสดงถึงตัวอย่างของความอิสระที่มากขึ้นเหล่านั้น

- ขยายสัดส่วนการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากเดิม 30% ของสินทรัพย์เป็น 35% และเพิ่มวงเงินจากเดิมไม่เกิน 1 ล้านบาทเป็น 5 ล้านบาท
- เพิ่มสัดส่วนการลงทุนในหลักทรัพย์ทั้งในและต่างประเทศ แต่ต้องไม่เกิน 10% ของเงินกองทุนส่วนเกิน
 - สามารถทำหน้าที่เป็นผู้จัดการกองทุนรวม และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
 - สามารถประกอบธุรกิจดีเอสซี
 - สามารถร่วมกับบริษัทหรือสถาบันการเงิน ประกอบธุรกิจบัตรเครดิต เช่น เสนอประกันสุขภาพและอุบัติเหตุจากการเดินทางแก่ผู้ถือบัตรเครดิต ออกบัตรเครดิตให้แก่ลูกค้าประกันชีวิต
 - ควบบริการประกันชีวิตกับสินเชื่อของสถาบันการเงินในเครือ

จากการผ่อนคลายกฎเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้น บริษัทประกันภัยในประเทศไทยจึงได้เปลี่ยนกลยุทธ์การลงทุนหรือบริหารสินทรัพย์ไปจากเดิมเป็นอันมากเพื่อช่วยกระจายความเสี่ยง เพิ่มผลตอบแทน และทันต่อเหตุการณ์ ตัวอย่างของธุรกรรมประเภทใหม่ๆ ของบริษัทประกันได้แก่

- ย้ายเงินฝากของตนที่สถาบันการเงินไปซื้อหน่วยลงทุนและหุ้นจอง
- ขยายวงเงินสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยรายย่อย

- จำนองสินเชื่อที่อยู่อาศัย (mortgage insurance) เพื่อคุ้มครองความเสี่ยงจากการปล่อยกู้ อีกทางหนึ่ง
- ซื้อหุ้นประกันภัยในต่างประเทศ

โดยสรุป ข้อผูกพันที่ไทยได้ทำไว้กับ GATS ยังมีได้เกินเลยขอบเขตที่ระบุในกฎหมายฉบับล่าสุดคือ พรบ. ทั้งสองฉบับในปี 2535 และที่รัฐบาลไทยได้ผ่อนคลायกฎเกณฑ์ข้อบังคับเพิ่มความยืดหยุ่นและเสรีภาพให้แก่ธุรกิจประกันภัยในประเทศที่กล่าวมาข้างต้นนั้น ถือได้ว่าเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญให้แก่บริษัทประกันภัยไทยเพื่อพร้อมที่จะแข่งขันกับบริษัทต่างชาติ

อย่างไรก็ตาม กฎหมายไทยในปัจจุบันยังระบุข้อจำกัดที่สำคัญอยู่บางประการ ซึ่งแม้จะไม่ขัดกับสิ่งที่ทางรัฐบาลไทยได้เสนอต่อ GATS แต่ข้อจำกัดเหล่านี้ก็ยังคงเป็นประเด็นที่ต่างชาติเรียกร้องให้ผ่อนคลायต่อไปในอนาคต ข้อจำกัดเหล่านั้นมีดังนี้

1. ตามความในมาตรา 9 แห่ง พรบ. ประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และมาตรา 10 แห่ง พรบ. ประกันชีวิต พ.ศ. 2535 บริษัทประกันจะต้องมีจำนวนหุ้นที่บุคคลผู้มีสัญชาติไทยถืออยู่ ไม่ต่ำกว่าสามในสี่ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด และต้องมีกรรมการเป็นบุคคลผู้มีสัญชาติไทยไม่ต่ำกว่าสามในสี่ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

2. ตามความในมาตรา 7 แห่ง พรบ. ประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และมาตรา 8 แห่ง พรบ. ประกันชีวิต พ.ศ. 2535 การจัดตั้งสาขาของบริษัทประกันวินาศภัยและประกันชีวิตจากต่างประเทศเพื่อประกอบธุรกิจประกันวินาศภัยหรือประกันชีวิตในประเทศไทย ต้องได้รับใบอนุญาตจากรัฐมนตรีโดยอนุมัติคณะรัฐมนตรี ซึ่งอาจจะระบุเงื่อนไขได้

3. ตามความในมาตรา 7 วรรค 5 แห่ง พรบ. ประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และมาตรา 8 วรรค 5 แห่ง พรบ. ประกันชีวิต พ.ศ. 2535 บริษัทซึ่งเป็นสาขาของบริษัทประกันวินาศภัยหรือประกันชีวิตต่างประเทศจะเปิดสาขา ณ ที่ใดๆ มิได้

4. เพื่อความมั่นคงของบริษัทประกัน กฎหมายในปัจจุบันบังคับให้บริษัทประกันชีวิตต้องดำรงเงินกองทุนไม่ต่ำกว่า 50 ล้านบาท และบริษัทประกันวินาศภัยไม่ต่ำกว่า 30 ล้านบาท ภายในวันที่ 10 เมษายน พ.ศ. 2538

5 ตาม พรบ. ประกันชีวิต พ.ศ. 2535 บริษัทที่ประกอบธุรกิจประกันชีวิตไปพร้อมๆ กับธุรกิจประกันวินาศภัยจะต้องแยกธุรกิจทั้งสองออกจากกันโดยเด็ดขาด ภายในเวลา 8 ปี หรือภายใน ปี พ.ศ. 2543 โดยในวันที่ 20 ธันวาคม พ.ศ. 2537 คณะรัฐมนตรีได้อนุมัติหลักการร่างพระราชกฤษฎีกา ออกตามความในประมวลรัษฎากร ยกเว้นภาษีสำหรับเงินได้ที่เกิดจากการแยกประกอบธุรกิจประกันชีวิต และประกันวินาศภัย เพื่อให้การแยกธุรกิจไม่ประสบอุปสรรค (แต่เดิม กรมสรรพากรถือว่าการโอนสินทรัพย์จากบริษัทหนึ่งไปอีกบริษัทหนึ่งเป็นรายได้)

6. ในขณะที่ธุรกิจตัวแทนและนายหน้ามีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในตลาดประกันภัย แต่ตามประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 281 พ.ศ. 2515 ชาวต่างชาติไม่ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจนี้ อย่างไรก็ตาม การได้เห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องเปิดเสรีในแง่การจ้างงานมากขึ้น ควบคู่ไปกับการเพิ่มใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัย ดังนั้น จึงได้มีการพิจารณาทบทวนแก้ไข ปว. 281 นี้ ในปัจจุบัน คณะกรรมการร่างแก้ไขกฎหมายได้เสนอเปลี่ยนแปลงรูปแบบ ปว. 281 เป็น พรบ. การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว โดยแบ่งอาชีพที่เคยจำกัดไว้สำหรับคนไทยออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกรวมเฉพาะอาชีพที่จะสงวนไว้ให้คนไทยต่อไปโดยไม่จำกัดเวลา แต่กลุ่มที่ 2 ประกอบด้วยอาชีพที่สงวนไว้ให้คนไทยเฉพาะในช่วงเวลา 2 ปีเท่านั้น หลังจากนั้นก็จะเปิดเสรีให้แก่ชาวต่างชาติ ทั้งนี้การจ้างงานในธุรกิจตัวแทนและนายหน้าประกันภัยถูกรวมอยู่ในกลุ่มที่ 2 จึงแสดงให้เห็นชัดว่า การการได้ผ่อนคลายข้อจำกัดในแง่การจ้างงาน ให้สอดคล้องกับนโยบายการเปิดเสรีแก่ตลาดประกันภัยแล้ว

จึงไม่น่าแปลกใจที่คณะรัฐมนตรีมีมติในวันที่ 7 มิถุนายน พ.ศ. 2538 อนุญาตให้จัดตั้งบริษัทประกันภัยใหม่ ภายในระยะเวลา 3 เดือน (ระหว่างวันที่ 8 มิถุนายน พ.ศ. 2538 ถึง วันที่ 7 กันยายน พ.ศ. 2538) โดยมีเงื่อนไขดังนี้

1. ต้องเป็นบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด
2. เงินทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ไม่ต่ำกว่า 500 ล้านบาทสำหรับธุรกิจประกันชีวิต ไม่ต่ำกว่า 300 ล้านบาทสำหรับธุรกิจประกันวินาศภัย
3. หุ้นที่ออกต้องเป็นหุ้นสามัญ มูลค่าไม่สูงกว่าหุ้นละ 100 บาท
4. ตลอดเวลาที่ได้รับใบอนุญาต ต้องมีบุคคลสัญชาติไทยถือหุ้นอยู่ไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนหุ้นที่ได้จำหน่ายแล้ว

5. ผู้เริ่มก่อตั้งบริษัทจะต้องถือหุ้นในบริษัทรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน และจะโอนหุ้นของตนให้แก่บุคคลอื่นไม่ได้ภายในระยะเวลา 3 ปีนับจากวันที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจ เว้นแต่เป็นการโอนเพื่อพัฒนาธุรกิจ แต่รวมกันแล้วไม่เกินร้อยละ 25 หรือเป็นการโอนทางมรดก
6. เมื่อยื่นคำขอรับใบอนุญาต บริษัทจะต้องมีเงินวางประกันหรือธนาคารค้ำประกันในวงเงินไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของทุนจดทะเบียน
7. บริษัทประกันภัยที่ตั้งใหม่ จะต้องไม่มีความสัมพันธ์ในเชิงถือหุ้นกรรมการและการบริหารของบริษัทประกันชีวิต และบริษัทประกันวินาศภัยที่มีอยู่เดิม
8. บริษัทประกันภัยที่จดทะเบียนในส่วนภูมิภาค จะได้รับการพิจารณาในลำดับแรก
9. บริษัทต้องแจ้งแนวนโยบายและแผนงานเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจประกันชีวิต หรือธุรกิจประกันวินาศภัย แล้วแต่กรณีที่จะขอรับใบอนุญาต ทั้งระยะสั้นและระยะยาวไม่น้อยกว่า 5 ปีข้างหน้า

บทที่ 3

บทวิเคราะห์การประกอบธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย

การเปิดเสรีตลาดประกันภัยของไทยโดยอนุญาตให้ต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้น หรือ อนุญาตให้คนไทยเปิดบริษัทประกันแห่งใหม่ ๆ ขึ้นนั้น อาจส่งผลกระทบได้หลายรูปแบบดังนี้

ผลเสีย

1. บริษัทประกันของต่างชาติที่มีความพร้อมมากกว่าทั้งทางด้านชื่อเสียง บุคลากรและเงินทุน เข้าแย่งธุรกิจจากบริษัทประกันของไทย และอาจทำให้กิจการของบริษัทไทยตกต่ำลงจนถึงขั้นขาดทุนได้
2. การแย่งธุรกิจที่กล่าวในข้อ 1 อาจส่งผลให้ฐานลูกค้า (pool size) ของบริษัทประกันภัยไทย มีขนาดเล็กลง ซึ่งทำให้โอกาสที่จะเกิดภัยสูงขึ้น บริษัทประกันภัยไทยจึงอาจต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทน มากขึ้น ทำให้ผลกำไรจากการประกอบธุรกิจลดลง
3. หากบริษัทประกันของไทยได้รับผลกระทบตามข้อ 1 และ ข้อ 2 อย่างรุนแรงมากจนต้องปิด กิจการลง ลูกค้าผู้เอาประกันที่ถือกรมธรรม์อยู่อาจเดือดร้อน เพราะไม่สามารถไถ่ถอนเบี้ยประกันภัยหรือ เว้นคืนผลประโยชน์ได้
4. เมื่อธุรกิจของบริษัทประกันต่างชาติมีกำไรมากขึ้น อาจส่งผลตอบแทนในรูปเงินปันผลหรือ ผลกำไรไปให้แก่บริษัทแม่ในต่างประเทศเป็นจำนวนมากได้ การส่งเงินเช่นนั้นจะเพิ่มส่วนขาดดุลเงิน สะพัดของไทยซึ่งสูงอยู่แล้วเมื่อเทียบกับผลผลิตประชาชาติ อีกนัยหนึ่งคือ ข้ำเติมปัญหาส่วนขาดดุลเงิน ออมของไทยที่เรื้อรังมาเป็นเวลานาน
5. การขยายตัวของธุรกิจบริษัทประกันต่างชาติและบริษัทไทยใหม่ อาจส่งผลกระทบทางด้าน บุคลากรใน 2 แง่คือ ดึงดูดบุคลากรที่มีความสามารถจากบริษัทเดิม ซึ่งทำให้ปัญหาขาดแคลนบุคลากร ของบริษัทประกันภัยที่มีอยู่แล้วเลวร้ายลง และไม่จ้างแรงงานไทยมากขึ้นเท่ากับการขยายตัวของตลาด ประกันภัย

ผลดี

1. ผลดีที่เด่นชัดของการเปิดตลาดประกันภัยให้แก่ทั้งบริษัทต่างชาติและบริษัทไทยใหม่ คือ เพิ่ม การแข่งขันในตลาดทั้งในแง่ประเภทบริการ ราคาและคุณภาพ ส่งผลประโยชน์โดยตรงแก่ผู้ถือประกันภัย
2. เมื่อคำนึงถึงการค้าระหว่างประเทศหลังจากที่ World Trade Organization (WTO) เริ่มปฏิบัติ การประสานความร่วมมือระหว่างประเทศสังคมโลกมากขึ้น การเปิดเสรีตลาดประกันภัยเป็นวิวัฒนาการที่ สอดคล้องกับแนวโน้มโลกาภิวัตน์ (globalism) ทำให้ไทยไม่มีจุดอ่อนในการต่อรองการค้าระหว่างประเทศ

3. ผลประโยชน์ทางอ้อม 2 ประการของการเปิดเสรีตลาดประกันภัยคือ ช่วยถ่ายทอดหรือปรับปรุงความรู้และเทคโนโลยีในธุรกิจนี้ และช่วยกระตุ้นให้สาธารณชนเข้าใจและติดตามธุรกิจประกันภัยได้มากและใกล้ชิดขึ้นว่าเป็นการออมระยะยาวรูปแบบหนึ่ง ซึ่งสามารถมีบทบาทที่สำคัญมากในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

ในบรรดาผลกระทบที่กล่าวถึงข้างต้น ผลในแง่ลบคงเกิดขึ้นเร็วและแรง หรือเห็นได้ชัดกว่าผลในแง่บวก และทางรัฐคงต้องดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่งแน่นอน เพื่อป้องกันมิให้บริษัทประกันภัยของไทยแห่งใดแห่งหนึ่งขาดทุนจนต้องปิดกิจการ และเป็นที่เดือดร้อนแก่ลูกค้าผู้เอาประกัน

ในทางปฏิบัติ เพื่อรับมือกับการแข่งขันที่จะเข้มข้นขึ้น รัฐได้ดำเนินการมาตรการเปิดตลาดประกันภัยเสรีไปบ้างแล้ว เช่น กฎกระทรวงที่ออกตามพรบ. ประกันชีวิตและพรบ. วินาศภัยในปี พ.ศ. 2535 ได้ขยายขอบเขตธุรกิจให้แก่บริษัทประกันภัยเป็นอันมาก ดังที่กล่าวแล้วในบทที่ 2

อย่างไรก็ตาม มาตรการเหล่านั้นยังไม่สามารถเข้าช่วยแก้ไขปัญหาลึกประการหนึ่งของตลาดการประกันภัยในประเทศไทยได้ นั่นคือ ความเหนียวแน่นของธุรกิจครอบครัว ซึ่งเป็นอุปสรรคสำคัญแก่การพัฒนาตลาดประกันภัยของไทย โดยเฉพาะในกรณีที่ธุรกิจครอบครัวนั้นๆ ไม่มีเครือข่ายธุรกิจในหลายวงการ เพราะบริษัท "ครอบครัว" เหล่านี้ มักจะยึดถือแนวทางการบริหารและปฏิบัติงานแบบดั้งเดิมที่ได้กระทำมาในอดีต ไม่ยินดีหรือเต็มใจที่จะปรับตัวให้ทันต่อวิวัฒนาการยุคใหม่ เพื่อพร้อมที่จะแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดมากขึ้นทั้งจากในและนอกประเทศ

นอกจากนั้น บริษัท "ครอบครัว" เหล่านี้ก็มักไม่เต็มใจที่จะให้ชาวต่างชาติหรือเอกชนอื่น ๆ นอกครอบครัวเข้ามาร่วมถือหุ้น (มากขึ้น) ด้วย แม้ว่าช่องทางนี้จะเปิดโอกาสให้บริษัท "ครอบครัว" เรียนรู้เทคนิคใหม่ๆ ในการขยายตลาดหรือกำไรให้สูงขึ้นก็ตาม เหตุผลหลักที่บริษัท "ครอบครัว" เหล่านี้ไม่ต้องการเข้าร่วมทุนกับนอกครอบครัว (มากขึ้น) คือ ความต้องการที่จะรักษาอำนาจบริหารให้อยู่ภายในกลุ่มสมาชิกของครอบครัว ดังนั้นจึงไม่น่าแปลกใจที่แม้ พรบ. ประกันชีวิตและพรบ. ประกันวินาศภัยปี พ.ศ. 2535 จะอนุญาตให้ต่างชาติถือหุ้นในบริษัทประกันของไทยได้ถึงระดับร้อยละ 25 แต่ในปัจจุบันไม่มีบริษัทประกันชีวิตของไทยบริษัทใดมีต่างชาติถือหุ้นอยู่ถึงขอบเขตร้อยละ 25 นี้ ในขณะที่ภายในจำนวนบริษัทประกันวินาศภัยทั้งสิ้น 67 บริษัทมีเพียง 5 บริษัทเท่านั้นที่มีต่างชาติถือหุ้นอยู่เกินร้อยละ 25 และส่วนใหญ่ของบริษัทที่มีต่างชาติถือหุ้นอยู่ไม่ถึงร้อยละ 25 ก็เข้าขายบริษัท "ครอบครัว" ที่กล่าวถึงข้างต้น

นอกเหนือจากความแคบของฐานผู้ถือหุ้นแล้ว จุดอ่อนอีกประการหนึ่งของบริษัท "ครอบครัว" คือ การขาดเครือข่ายธุรกิจ เครือข่ายธุรกิจเป็นปัจจัยที่สำคัญมากในธุรกิจประกันภัย เพราะความเกี่ยวโยงทางธุรกิจจะช่วยหาตลาดหรือลูกค้าประกันภัยได้เป็นอย่างมาก ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือ บริษัทประกันภัยในเครือของธนาคารพาณิชย์ สาขาของธนาคารพาณิชย์ที่แผ่กระจายทั่วประเทศได้ส่งลูกค้าธุรกิจการเงินของตนให้แก่บริษัทประกันภัยในเครือของตนเป็นอันมาก จนบริษัทเหล่านี้เป็นบริษัทชั้นนำในตลาดประกันภัยของไทยมาเป็นเวลานาน ดังนั้น ปริมาณธุรกิจของบริษัทประกันภัยแบบ "ครอบครัว" ที่ไม่มีธุรกิจประเภทอื่นๆ อยู่ในเครือช่วยคอยสนับสนุน จึงไม่ขยายตัวเท่าเทียมกับบริษัทที่มีเครือข่ายธุรกิจกว้างขวาง เช่น บริษัทประกันภัยในเครือของธนาคารพาณิชย์

บุคลากรเป็นปัญหาที่สำคัญของบริษัทครอบครัวและบริษัทประกันภัยไทยขนาดเล็ก เพราะนอกจากจะมีจำนวนบุคลากรระดับบริหารและผู้เชี่ยวชาญไม่เพียงพอแล้ว คุณภาพของบุคลากรก็ยังต่ำอยู่ด้วย

โดยสรุป กลุ่มบริษัทประกันภัย/ชีวิตขนาดเล็กที่ไม่มีเครือข่ายเกี่ยวโยงกับธุรกิจประเภทอื่นๆ และมีสมาชิกภายในครอบครัวถือหุ้นเป็นส่วนใหญ่ เป็นกลุ่มที่มีโอกาสได้รับผลกระทบในทางลบมากที่สุดจากโครงการเปิดเสรีตลาดประกันภัยของไทย เพราะกลุ่มบริษัทเหล่านี้ไม่มีฐานการประกอบกิจการที่หนักแน่นมั่นคง ขาดเครือข่ายธุรกิจประเภทอื่นๆ มาช่วยสนับสนุน ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ไม่คล่องตัวที่จะติดตามและนำเทคนิคหรือวิวัฒนาการใหม่ๆ มาใช้ และไม่เต็มใจที่จะร่วมทุนกับต่างชาติหรือบริษัทเอกชนอื่นๆ ภายในประเทศ

ดังนั้น จึงสมควรที่จะศึกษาถึงโครงสร้างและพฤติกรรมของตลาดประกันภัยในประเทศไทย โดยแยกตามขนาดและโครงสร้างผู้ถือหุ้น และเพ่งเล็งถึงส่วนแบ่งตลาด ประสิทธิภาพของการประกอบการ กลยุทธ์ที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ และความสามารถในการปรับตัว ดังที่จะได้กล่าวถึงต่อไป

โครงสร้างและพฤติกรรมของตลาดประกันภัยในประเทศไทย

ในปี พ.ศ. 2537 ในประเทศไทยมีบริษัทประกันภัย 75 บริษัท ในจำนวนนี้แบ่งเป็นบริษัทประกันชีวิตอย่างเดียว 7 บริษัท บริษัทประกันวินาศภัยอย่างเดียว 56 บริษัท ประกอบกิจการทั้งประกันชีวิตและประกันวินาศภัย 5 บริษัท บริษัทประกันสุขภาพ 6 บริษัท และบริษัทรับประกันต่ออีก 1 บริษัท ในจำนวนทั้งหมด 75 บริษัท ยังสามารถแบ่งออกเป็นบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศ 70 บริษัท และเป็นบริษัทสาขาต่างประเทศ 5 บริษัท (ได้แก่ บริษัท มิตรชุกรามารีน จำกัด (เดิมชื่อ "โตชิมาารีน) บริษัท นิว อินเดีย จำกัด

บริษัท นิเวสท์แอสเชอร์ จำกัด บริษัท เอ ไอ เอ. จำกัด และบริษัท ชิกนา พรอปเพอร์ตี้ จำกัด) ดังที่แสดงในตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 ประเภทและจำนวนบริษัทที่ประกอบธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย
ปี พ.ศ. 2537

ประเภทของธุรกิจ	บริษัทจดทะเบียนในประเทศไทย	สาขาของบริษัทต่างประเทศ	รวม
วินาศภัย	52	4	56
ชีวิต	7	-	7
ชีวิตและวินาศภัย	4	1	5
ประกันสุขภาพ	6	-	6
ประกันภัยต่อ ¹	1	-	1
รวม	70	5	75

หมายเหตุ : ¹ ประกันภัยต่อ นอกจากบริษัทไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) แล้ว ยังมี Asian Reinsurance Corporation อีก 1 บริษัท เป็นความร่วมมือจาก 10 ประเทศ คือ ประเทศไทย สาธารณรัฐประชาชนจีน เกาหลี ฟิลิปปินส์ ศรีลังกา บังคลาเทศ อินเดีย อิหร่าน ออสเตรเลีย สหภาพโซเวียต และภูฏาน

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา จำนวนบริษัทประกันภัยมีจำนวนคงที่คือ 75 บริษัท มิได้เพิ่มหรือลด ถึงแม้จะมีผู้ยื่นขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยรายใหม่ๆ ก็ตาม จนกระทั่งในวันที่ 17 มีนาคม พ.ศ. 2538 ได้มีบริษัทประกันชีวิตแห่งใหม่คือบริษัทสหประกันชีวิต นอกจากนี้ รัฐยังได้เริ่มเปิดรับสมัครให้มีการจัดตั้งบริษัทประกันภัยใหม่ ในช่วงระหว่างวันที่ 8 มิถุนายน ถึงวันที่ 7 กันยายน พ.ศ. 2538 โดยวางเงื่อนไขบางประการต่อไปนี้

๑ - บริษัทประกันที่จัดตั้งขึ้นใหม่จะต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้วขั้นต่ำ 500 ล้านบาท สำหรับบริษัทประกันชีวิต และ 300 ล้านบาทสำหรับบริษัทประกันวินาศภัย

- บริษัทที่จัดตั้งขึ้นใหม่ ต้องไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทที่ประกอบธุรกิจประกันอยู่แล้ว
- ต้องมีบุคคลสัญชาติไทยถือหุ้นไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นที่ได้จำหน่ายแล้ว

- ผู้เริ่มก่อตั้งบริษัท จะต้องถือหุ้นในบริษัทรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน และจะโอนหุ้นให้แก่บุคคลอื่นไม่ได้ภายในระยะเวลา 3 ปี
- บริษัทประกันที่จดทะเบียนในส่วนภูมิภาคจะได้รับการพิจารณาในลำดับแรก

ภาคธุรกิจประกันชีวิต

มีบริษัทในประเทศ 11 บริษัท และบริษัทสาขต่างประเทศเพียง 1 บริษัท คือ American International Assurance Co., Ltd. (หรือเรียกย่อๆ ว่า A.I.A) ซึ่งเป็นบริษัทลูกของกลุ่ม AIG - American International Group แต่เมื่อเปรียบเทียบส่วนแบ่งตลาดแล้ว ปรากฏว่าบริษัท A.I.A. กลับมีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดตลอดมา เช่น ในปีพ.ศ. 2536 บริษัท A.I.A. มีส่วนแบ่งตลาด 50% ส่วนบริษัทในประเทศที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงได้แก่ บริษัทไทยประกันชีวิต คือ 24% ทั้งนี้เป็นที่น่าสังเกตว่า บริษัท A.I.A. ครองตลาดในประกันชีวิตแทบทุกประเภท ยกเว้นประเภทอุตสาหกรรมซึ่ง A.I.A. ไม่ได้ดำเนินธุรกิจทางด้านนี้

ในขณะเดียวกัน เมื่อพิจารณาถึงขนาดของสินทรัพย์และเงินกองทุน ในปี พ.ศ. 2536 บริษัท A.I.A. มีสินทรัพย์ 34,034 ล้านบาท และเงินกองทุน 6,036 ล้านบาท นับเป็นส่วนแบ่ง 39% ของสินทรัพย์รวมทุกบริษัทประกันชีวิต และ 38% ของเงินกองทุนรวมทุกบริษัท สถิติในอดีตยืนยันว่าบริษัท A.I.A. ครองตลาดในธุรกิจประกันชีวิตมาเป็นเวลานานแล้ว

เมื่อพิจารณาถึงอัตราการกระจุกตัวหรือส่วนแบ่งตลาดของ 5 บริษัทที่ใหญ่ที่สุด (ตารางที่ 3.2) จะเห็นได้ว่า 5 บริษัทใหญ่นี้ครองตลาดระหว่างปี พ.ศ. 2530-2535 ถึง 90% เท่าที่ผ่านมามากมการประกันภัยไม่มีนโยบายเปิดเสรีด้านราคา ตามขั้นตอนแล้วทางการจะมี guideline ให้ หลังจากนั้นทางบริษัทจะเสนอเบี้ยประกันที่จะเรียกเก็บกับลูกค้าเพื่อขออนุมัติ เบี้ยประกันเหล่านั้นจะคำนวณมาจากสถิติอัตราการตายของประชาชน ถัดราคอกเบี้ย และค่าใช้จ่ายของบริษัท ทางกรมฯ จะพิจารณาว่ายอมรับได้หรือไม่ แต่เนื่องจากในตลาดประกันชีวิต สินค้าหรือกรรมธรรมของแต่ละบริษัทจะมีข้อแตกต่างกันเล็กน้อย หรือมี product differentiation ราคาจึงแตกต่างกันออกไป และไม่สามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้

ตารางที่ 3.2 ส่วนแบ่งตลาดของบริษัทประกันชีวิตของไทย ต่างชาติ และ 5 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดในปีพ.ศ. 2533 และปี พ.ศ. 2535

ประเภท	ส่วนแบ่งตลาด (%)					
	ไทย		ต่างชาติ		ของ 5 บริษัทแรก	
	2533	2535	2533	2535	2533	2535
ประกันชีวิต						
สามัญ	45	44	55	55	94	94
อุตสาหกรรม	100	100	0	0	100	100
กลุ่ม	56	51	44	49	86	79
รวม	47	52	43	48	92	91

แหล่งข้อมูล : คำนวณจากข้อมูลในรายงานธุรกิจประกันในประเทศไทย กรมการประกันภัย ปี พ.ศ. 2535

เหตุผลที่ทางกรมฯ ยังไม่เปิดเสรีทางด้านราคา คือป้องกันการ overpricing ซึ่งประชาชนที่ขาดข้อมูลจะเป็นฝ่ายเสียเปรียบ (โดยเฉพาะในต่างจังหวัด) และป้องกันการ underpricing ซึ่งบริษัทประกันแย่งตลาดกันโดยให้ความสำคัญแก่ความเสี่ยงน้อยเกินไป โดยทั่วไปยังไม่มีการแข่งขันด้านราคา ทางกรมฯ ให้น้ำหนักแก่เหตุผลดังกล่าวนี้เป็นอันมากจึงมีแนวโน้มที่จะควบคุมราคาหรือค่าเบี้ยประกันต่อไป แต่จะเน้นที่การเปิดเสรีทางการให้บริการ หลังจากได้มีข้อตกลงที่แน่นอนกับ GATS แล้ว

ภายใต้ระบบการควบคุมที่ค่อนข้างเข้มงวดทางด้านราคาแต่ผ่อนคลายทางด้านบริการ บริษัท A.I.A. สามารถครองตลาดได้เป็นเพราะปัจจัย 3 ประการได้แก่ มีบริษัทแม่เป็นบริษัทชั้นนำของโลกช่วยสร้างภาพพจน์ที่ดีแก่ลูกค้า ให้คำตอบแทนแก่ตัวแทนนายหน้าเป็นอันมากเพื่อบริการลูกค้า และส่งเสริมการอบรมตัวแทนบ่อยครั้งในแต่ละปี เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพของพนักงานในการชักจูงใจลูกค้า อย่างไรก็ตาม ในระยะหลังนี้บริษัทไทยหลายบริษัทได้ปรับปรุงระบบของตนเองมากขึ้น ทั้งในแง่การใช้คอมพิวเตอร์ การวางระบบงานภายใน และใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างค่อนข้างทันต่อเหตุการณ์ จึงคาดว่าส่วนแบ่งตลาดของบริษัทไทยคงไม่ลดน้อยลงจากปัจจุบัน

ในธุรกิจประกันชีวิต แม้ตามโครงสร้างผู้ถือหุ้นแล้ว จะมีหลายบริษัทที่กลุ่มผู้ถือหุ้นอาจแสดงถึงความเป็นครอบครัวเดียวกัน แต่ในกลุ่มบริษัทครอบครัวนี้ก็มีบางบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ มีฐานะของกิจการที่มั่นคงและบริหารงานอย่างมืออาชีพ อย่างไรก็ตาม ประสิทธิภาพของการบริหารของบริษัทประกันชีวิตไทย ก็ยังด้อยกว่าสาขารายการต่างชาติอย่างชัดเจน โดยเฉพาะบริษัทไทยที่มีขนาดเล็ก

หรือแม้แต่บริษัทไทยที่มีขนาดใหญ่ที่สุด 3 บริษัทแรกก็ตาม ก็ยังไม่สามารถประกอบธุรกิจประกันชีวิตได้รอบคอบ และมีผลตอบแทนสุทธิเทียบเท่ากับสาขาบริษัทต่างชาติ การครองตลาดของสาขาบริษัทต่างชาติในหลายๆ แห่งนี้ คงชี้แนะให้เห็นว่า การเข้าร่วมถือหุ้นของชาวต่างชาติคงมีส่วนช่วยสนับสนุนกิจการในหลายแง่มุม ในที่นี้จะพิจารณาถึงกรณีหนึ่งที่ชาวต่างชาติเข้าร่วมถือหุ้นถึงขอบเขตที่กฎหมายกำหนดหรือ 25% (บริษัทเทศ 25%) เปรียบเทียบกับบริษัทไทยที่ใหญ่ที่สุด 3 บริษัท ("Big") และเล็กที่สุด 2 บริษัท ("Small")

โดยสรุปจากการเปรียบเทียบสถิติผลประกอบการของบริษัทประกันชีวิตในช่วงปี พ.ศ. 2533-2536 "บริษัทเทศ 25%" มีประสิทธิภาพที่ดีกว่า บริษัท "Small" อย่างเห็นได้ชัด เช่นในแง่ ROA นอกจากนั้น "บริษัทเทศ 25%" ยังสามารถประกอบการได้ทัดเทียมกับบริษัท "Big" แม้จะมีขนาดของทรัพย์สินที่เล็กกว่าเป็นอันมาก แสดงให้เห็นว่าเมื่อมีผู้ถือหุ้นต่างชาติเข้าร่วมถือหุ้นด้วยแม้เพียง 25% ก็คงมีส่วนช่วยในการประกอบธุรกิจประกันชีวิตอย่างแน่นอน โดยเฉพาะกรณีที่ผู้ถือหุ้นต่างชาติเหล่านั้นมีความเชี่ยวชาญหรือประสบการณ์ในธุรกิจประกันชีวิตมาก่อน

1 ประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจประกันชีวิต

• ส่วนแบ่งตลาด

จากข้อมูลปี พ.ศ. 2533-2536 (ตารางที่ 3.3) จะเห็นได้ว่าแม้บริษัท "Big" จะมีส่วนแบ่งของสินทรัพย์รวมกัน (53%) สูงกว่าของบริษัท AIA (35%) แต่บริษัท AIA ก็สามารถมีส่วนแบ่งตลาด (ที่คิดจากเบี้ยประกันรับโดยตรง) ได้ (46%) สูงกว่าบริษัท "Big" (43%) ส่วนบริษัท "เทศ 25%" มีทั้งส่วนแบ่งตลาดและส่วนแบ่งสินทรัพย์ใกล้เคียงกับบริษัท "Small" คือประมาณ 1-2%

ตารางที่ 3.3 ส่วนแบ่งตลาดและส่วนแบ่งสินทรัพย์ในปี พ.ศ. 2533 - 2535

ส่วนแบ่งตลาด				
พ.ศ.	A.I.A.	เทศ 25%	Big	Small
2533	42.99	1.15	43.73	1.72
2534	46.24	1.52	48.58	2.17
2535	48.16	1.23	38.12	2.44

ส่วนแบ่งสินทรัพย์				
พ.ศ.	A.I.A.	เทศ 25%	Big	Small
2533	32.80	2.93	54.72	0.97
2534	34.28	2.64	53.12	0.97
2535	36.75	2.29	51.48	1.18

การวิเคราะห์ประสิทธิภาพของการประกอบการธุรกิจ จำเป็นต้องใช้เกณฑ์อื่นๆ นอกเหนือไปจากส่วนแบ่งตลาดและขนาดสินทรัพย์ที่ได้กล่าวถึงแล้ว เกณฑ์ที่จะใช้วัดต่อไปนี้เป็นอัตราส่วนทางการเงิน ซึ่งมีแหล่งอ้างอิงจาก 2 แหล่งประกอบกันคือ

1. เอกสารการสอนชุดวิชา การประกันวินาศภัย 1 ของมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
2. บริษัท Insurance Solvency International (ISI) ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการด้านการประเมินและวิเคราะห์ฐานะการเงิน รวมทั้งจัดระดับความน่าเชื่อถือ (credit rating) ของบริษัทประกันภัย และบริษัทประกันต่อนานาชาติ ทั้งยังให้บริการด้านข้อมูลข่าวสาร และคำปรึกษาแก่บริษัทสมาชิกและผู้สนใจ

● อัตราส่วนกรรมธรรม์ยกเลิกและขาดอายุ (cancel lapse ratio)

= จำนวนกรรมธรรม์ที่ยกเลิกและขาดอายุ / จำนวนกรรมธรรม์ที่มีผลบังคับเมื่อสิ้นปีก่อน

ถ้าอัตราส่วนนี้มีค่ามาก แสดงว่าบริษัทอาจประสบปัญหารายได้ตกต่ำได้ง่าย ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่ออัตราส่วนนี้มากได้แก่ คุณภาพของตัวแทนนายหน้าหรือคุณภาพของกรรมธรรม์ ที่อาจไม่ทัดเทียมกับตัวแทนนายหน้าหรือกรรมธรรม์ของบริษัทอื่นในตลาด

หากเปรียบเทียบอัตราส่วนนี้ของทุกบริษัทประกันชีวิตแล้ว บริษัท "Small" มีค่าอัตราส่วนกรรมธรรม์ยกเลิกและขาดอายุสูงมาก (21%) สูงกว่าบริษัท "Big" (11%) เกือบสองเท่าตัว และสูงกว่าของบริษัท "AIA" และบริษัท "เทศ 25%" (7%) ถึงเกือบ 3 เท่าตัว เป็นที่น่าสังเกตว่าอัตราส่วนนี้ของบริษัท "เทศ 25%" ต่ำกว่าของบริษัท "Big" อย่างชัดเจนสะท้อนให้เห็นชัดถึงความแตกต่างของคุณภาพตัวแทนและนายหน้า

ตารางที่ 3.4

Cancel Lapse Ratio					
ปี พ.ศ.	A.I.A.	เทค 25%	Big	Small	Industry
2533	7.35	8.82	12.25	19.22	11.74
2534	8.54	10.36	12.60	24.91	13.09
2535	8.58	10.65	10.09	24.99	10.04
2536	6.57	9.84	10.44	16.34	9.27

● อัตราส่วนค่าจ้างค่าบำเหน็จ (commission ratio)

อัตราส่วนนี้เปรียบเทียบค่าจ้างและค่าบำเหน็จกับเบี้ยประกันรับโดยตรง โดยที่เมื่ออัตราที่สูง จะชักนำให้ตัวแทนและนายหน้าของบริษัทพยายามหาลูกค้า และส่งงานให้บริษัท และหากแยกพิจารณาอัตราส่วนนี้ระหว่างของปีแรกและของปีต่อไป ก็จะเห็นได้ว่าตัวแทนและนายหน้าของบริษัทมีแรงจูงใจเท่าใดในการหาลูกค้าและติดตามดูแลลูกค้า ให้มาชำระเบี้ยประกันและต่ออายุกรมธรรม์ในปีต่อไป ตารางที่ 3.5 และ 3.6 แสดงอัตราส่วนค่าจ้างและค่าบำเหน็จในปีแรกและปีต่อไปตามลำดับ ทั้ง 2 ตารางแสดงให้เห็นว่า บริษัท "AIA" ให้แรงจูงใจแก่ตัวแทนและนายหน้ามากกว่าทุกกลุ่มบริษัทอื่น

ตารางที่ 3.5

Commission (1st)					
ปี พ.ศ.	A.I.A.	เทค 25%	Big	Small	Industry
2521	84.37	92.99	77.36	73.39	79.63
2522	84.06	92.16	73.43	75.78	79.27
2523	83.80	95.77	46.29	76.96	78.67
2524	83.77	97.83	74.91	74.21	78.27

ตารางที่ 3.6

Commission (renewal)					
ปี พ.ศ.	A.I.A.	เทศ 25%	Big	Small	Industry
2525	11.37	8.25	10.19	7.09	10.44
2526	11.26	8.64	10.16	7.22	10.40
2527	11.31	8.99	10.88	7.30	10.37
2528	10.03	8.62	10.42	9.00	9.52

• อัตราส่วนค่าใช้จ่ายต่อเบี้ยประกันสุทธิ (expense ratio)

อัตราส่วนค่าใช้จ่าย (expense ratio) หมายถึงอัตราส่วนระหว่างค่าใช้จ่ายด้านรับประกันภัย (underwriting expense) กับเบี้ยประกันภัยรับสุทธิ (net premium) หากอัตราส่วนค่าใช้จ่ายออกมาต่ำ แสดงว่าเป็นบริษัทที่ดี มีค่าใช้จ่ายในการรับประกันภัยต่ำ บริษัท A.I.A. มีความสามารถในการบริหารที่เด่นอย่างชัดเจนเพราะมีอัตราส่วนนี้ต่ำที่สุดตลอด 4 ปี (4%) สาเหตุประการหนึ่งเนื่องมาจากบริษัท AIA มีขนาดของกิจการที่ใหญ่เป็นอันมาก จึงสามารถได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (economy of scale) ในขณะที่บริษัท "Small" มีค่าอัตราส่วนที่สูงเป็นอันมาก (30%) และมากกว่าทั้งอัตราส่วนของบริษัท "Big" และบริษัท "เทศ 25%" ซึ่งอยู่ในระดับ 20% ใกล้เคียงกันทุกปีเช่นกัน สิ่งที่น่าสังเกตประการหนึ่งคืออัตราส่วนนี้ของอุตสาหกรรมประกันชีวิตทั้งสิ้นมีแนวโน้มที่ต่ำลงอย่างเห็นได้ชัด แสดงว่าบริษัทประกันชีวิตในประเทศได้เพิ่มพูนขีดความสามารถในการบริหารและสามารถลดค่าใช้จ่ายบางอย่างลงได้

ตารางที่ 3.7

Expense Ratio					
ปี พ.ศ.	A.I.A.	เทศ 25%	Big	Small	Industry
2533	4.25	29.56	20.17	36.30	13.96
2534	4.67	25.56	21.83	35.42	13.83
2535	4.78	23.20	20.15	28.17	12.96
2536	3.90	20.36	17.76	21.47	10.97

2. การรับความเสี่ยงภัยเอง วิเคราะห์ได้จากอัตราส่วนต่อไปนี้

• อัตราส่วนเบี้ยประกันภัยรับสุทธิต่อเงินกองทุน อัตราส่วนนี้หรือ Kenney ratio เปรียบเทียบภาระผูกพันของบริษัทประกันที่มีต่อลูกค้ากับฐานะเงินกองทุนของบริษัท โดยที่ได้ปรับภาระผูกพันนั้นลดลงตามโอกาสความเสี่ยงที่น่าจะเกิดขึ้นแล้ว ดังนั้น Kenney ratio จึงแสดงถึงมูลค่าของความเสี่ยงที่เป็นไปได้มากที่สุดจากการรับประกันภัยเทียบกับเงินกันชนของบริษัท โดยทั่วไปเมื่ออัตราส่วนนี้สูง แสดงว่าความเสี่ยงที่บริษัทถือจะเพิ่มขึ้น อัตราส่วนนี้ชี้แนะว่าบริษัทมีการขยายงานมากเกินไปหรือไม่ มาตรฐานของ ISI กำหนดว่าตามขนาดของเบี้ยประกันแล้ว อัตราส่วนควรมีค่าอยู่ระหว่าง 200% - 330% หากเกิน 330% แสดงว่าบริษัทรับความเสี่ยงภัยไว้เองสูงเกินฐานะของตน หากเกิดภัยร้ายใหญ่ขึ้น อาจกระทบกระเทือนต่อฐานะของบริษัทได้

ตารางที่ 3.8

Overall Underwriting Exposure / Capital Base					
ปี พ.ศ.	A.I.A.	เทค 25%	Big	Small	Industry
2533	385.41	415.94	2401.53	907.10	402.33
2534	326.76	39.75	462.23	1195.76	262.14
2535	293.98	46.78	495.00	3528.40	256.03
2536	125.77	53.13	237.28	19.71	120.68

ตารางที่ 3.8 แสดงให้เห็นว่า บริษัท "เทค 25%" และบริษัท "AIA" ดำรงเงินกองทุนในเกณฑ์ที่ดี และดีขึ้นตลอด ในช่วงปี พ.ศ. 2533 - 2536 (เฉลี่ย 126 - 283%) ในขณะที่ บริษัท "Big" แม้จะมีอัตราส่วนที่แสดงถึงความไม่มั่นคงแต่ก็ได้ปรับปรุงฐานะของตนให้ดีขึ้นตลอดมา ส่วนบริษัท "Small" กลับมีแนวโน้มในทางตรงข้าม คือแบกรับความเสี่ยงมากขึ้นเมื่อเทียบกับเงินกองทุน

3. การประกันภัยต่อ

- อัตราส่วนการประกันภัยต่อ (reinsurance ratio)

$$= \frac{\text{เบี้ยประกันจ่ายเพื่อการประกันภัยต่อ}}{\text{เบี้ยประกันภัยรวม}} \times 100$$

การประกันต่อช่วยส่งต่อความเสี่ยงให้กับบริษัทผู้รับประกันภัยต่อ มองในแง่หนึ่งการซื้อประกันภัยต่อช่วยเพิ่มความมั่นคงให้แก่บริษัทที่รับประกันภัยในช่วงแรก แต่มองในอีกแง่หนึ่ง การประกันภัยต่อจะเสมือนเป็นการลดฐานะของบริษัทประกันภัยเป็นเพียงบริษัทนายหน้า ผู้หวังแต่เพียงค่าบำเหน็จ การประกันภัยต่อหรือส่งต่อความเสี่ยงจะไม่ช่วยพัฒนาทักษะในการบริหารบริษัทประกันภัย หากเปรียบเทียบอัตราการประกันภัยต่อภายในกลุ่มบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทยตามที่แสดงในตารางที่ 3.9 เห็นได้ชัดว่าบริษัท "Small" มีอัตราส่วนประกันภัยต่อสูงกว่าทั้งของบริษัท A.I.A. และของอุตสาหกรรมประกันชีวิตทั้งตลาดเป็นจำนวนมากและหลายปีติดต่อกัน จึงพอสรุปได้ว่า บริษัท "Small" ไม่มีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกลนัก จุดประสงค์ที่สำคัญคงเป็นแต่เพียงผลกำไรหรือลดความเสี่ยงระยะสั้น โดยไม่คำนึงถึงการพัฒนาความเชี่ยวชาญของบุคลากรในการบริหารธุรกิจประกันภัยอย่างแท้จริง

ตารางที่ 3.9

Reinsurance					
ปี พ.ศ.	A.I.A.	เทส 25%	Big	Small	Industry
2533	2.81	6.47	0.99	9.26	2.19
2534	2.63	6.06	0.86	8.39	2.12
2535	2.71	5.36	0.82	8.24	2.17
2536	3.12	4.22	1.01	8.06	2.55

4. ประสิทธิภาพในการลงทุน

การลงทุนเป็นหน้าที่ที่สำคัญอันหนึ่งของบริษัทประกันภัยเช่นเดียวกับการรับประกันความเสี่ยง ตามปกติบริษัทประกันภัยไม่สามารถทำกำไรจากการรับประกันความเสี่ยงมากนัก เพราะอัตราเบี้ยประกันภัยจะต้องครอบคลุมถึงค่าสินไหมทดแทนและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ส่วนที่เหลือคือกำไรจากการรับประกันความเสี่ยงอยู่ในระดับเพียงประมาณร้อยละ 3 ถึง 5 ของอัตราเบี้ยประกันภัย ซึ่งหากค่าสินไหมทดแทนและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นแท้จริงสูงกว่าที่คาด บริษัทก็อาจจะประสบผลขาดทุนจากการรับประกันความเสี่ยงได้ การลงทุนจึงเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจประกันภัย บริษัทประกันภัยจะต้องสามารถบริหารการลงทุนอย่างดี เพื่อให้เกิดผลตอบแทนมาชดเชยรายได้สุทธิที่ค่อนข้างต่ำจากการรับประกันความเสี่ยง

เงินที่จะนำไปลงทุนนั้น คือส่วนของเบี้ยประกันภัยที่ได้รับจากผู้เอาประกันซึ่งต้องจ่ายล่วงหน้า และบริษัทจะต้องจัดสรรเบี้ยประกันภัยส่วนหนึ่งมาเป็นเงินสำรองสำหรับเบี้ยประกันภัยที่ยังไม่ตกเป็น

รายได้ของบริษัทและเงินสำรองประเภทอื่นๆ บริษัทประกันภัยจึงนำเงินสำรองเหล่านี้และเงินกองทุนของบริษัทไปลงทุนในธุรกิจอื่นๆ เพื่อให้ได้ผลตอบแทน การบริหารการลงทุนที่ดียอมทำให้บริษัทได้รับผลตอบแทนดี และไม่เสี่ยงต่อการสูญเสียเงินลงทุน ในอดีตมีบริษัทประกันภัยของบางประเทศประสบปัญหาทางการเงินถึงขั้นล้มละลาย โดยมีสาเหตุมาจากการบริหารการลงทุนที่ผิดพลาดมากกว่าเกิดจากปัญหาการรับประกันความเสี่ยง หลักสำคัญของการลงทุน ได้แก่

1. ความมั่นคง (security)
2. ความสามารถในการเปลี่ยนเป็นเงินสดหรือสภาพคล่อง (liquidity)
3. ผลตอบแทน (yield)
4. การกระจายการลงทุน (diversification)

เนื่องจากเงินลงทุนนั้นส่วนหนึ่งเป็นเบี้ยประกันภัย ซึ่งเป็นเงินของผู้ซื้อประกันภัย บริษัทมีภาระผูกพันที่จะต้องชดเชยค่าสินไหมทดแทนตามเงื่อนไขกรมธรรม์ บริษัทจึงต้องมั่นใจว่าการลงทุนในธุรกิจใดๆ จะต้องมีความมั่นคง ในขณะเดียวกันบริษัทประกันภัยจำเป็นต้องมีสภาพคล่องอยู่เสมอ เพราะกรมธรรม์ประกันภัยส่วนใหญ่เป็นสัญญาปีต่อปี รวมถึงบางกรณีที่เป็นระยะสั้นๆ ด้วย เช่น การรับประกันภัยการขนส่ง บริษัทประกันภัยจึงมุ่งเน้นการลงทุนประเภทระยะสั้น และประเภทที่สามารถเปลี่ยนสภาพเป็นเงินสดได้ง่าย เพื่อให้บริษัทสามารถมีเงินมาชดเชยค่าสินไหมทดแทนได้ทันที แม้บริษัทประกันภัยจะมุ่งหวังผลตอบแทนที่สูงก็ตาม แต่ผลตอบแทนก็ยังเป็นเป้าหมายอันดับรองจากความมั่นคงและสภาพคล่อง เพราะการลงทุนที่มีผลตอบแทนสูงนั้น มักก่อความเสี่ยงมากกว่าการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนต่ำ บริษัทประกันภัยจึงต้องระมัดระวังในการลงทุน ขณะเดียวกันก็ต้องกระจายการลงทุนไปในประเภทต่างๆ เพื่อกระจายความเสี่ยง และเพื่อมิให้เกินอัตราส่วนการลงทุนแต่ละประเภทที่อนุญาตตามประกาศกระทรวงพาณิชย์

● อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI)

ดังที่กล่าวแล้วว่าบริษัทประกันภัยมีรายได้จาก 2 แหล่งคือ จากการรับประกันความเสี่ยงและจากการลงทุน รายได้ทั้ง 2 แหล่งนี้จะปรากฏในงบบัญชีกำไรขาดทุน หากผลตอบแทนจากการลงทุนสูงแสดงว่า บริษัทมีความสามารถในการลงทุน ปกติอัตราส่วนดอกผลจากการลงทุนสุทธิไม่ควรต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารพาณิชย์

ในปี พ.ศ. 2536 ธุรกิจประกันชีวิตมีสินทรัพย์ลงทุนทั้งหมด 7 533 หมื่นล้านบาท หรือเป็น 87% ของสินทรัพย์รวมคือประมาณ 8.624 หมื่นล้านบาท รายได้จากการลงทุนทั้งหมดเท่ากับ 5.81 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.51% จาก 5.52 พันล้านบาท ในปี พ.ศ. 2535 และภายในสินทรัพย์ลงทุนสามารถแบ่งออกได้ เป็น พันธบัตรรัฐบาล ประมาณ 8.62% ตั๋วสัญญาใช้เงิน 19.69% หุ้น 12.98% สินเชื่อที่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันและเงินฝากสถาบันการเงิน 26.89%

หากพิจารณาอัตราผลตอบแทนการลงทุนในธุรกิจประกันชีวิตเป็นรายบริษัท พบว่าในปี พ.ศ. 2534 และ พ.ศ. 2535 บริษัท A.I.A. มีค่า ROI สูงที่สุดใน 12 บริษัทประกันชีวิต ในขณะที่บริษัทอื่นๆ ทุกกลุ่ม มีค่า ROI ที่ แกว่งตัวค่อนข้างมาก ซึ่งไม่ยืนยันถึงประสิทธิภาพการลงทุนของทั้ง 3 กลุ่ม

ตารางที่ 3.10

ปี พ.ศ.	ROI				
	A.I.A.	เทค 25%	Big	Small	Industry
2537	8.22	6.46	9.41	9.22	9.72
2538	8.71	11.73	10.11	10.56	10.32
2539	7.49	-0.02	0.92	-9.03	2.98
2540	6.16	9.88	7.53	7.19	7.15

5 ประสิทธิภาพในการทำกำไร

● Return on Assets (ROA)

เป็นอัตราส่วนที่วัดผลกำไรของกิจการเมื่อเปรียบเทียบกับสินทรัพย์รวมที่มีอยู่ ในแง่นี้เห็นได้ชัดว่า บริษัท "Small" ขาดประสิทธิภาพในการทำกำไร เพราะบริษัท "Small" ขาดทุนทุกปี ในช่วงปี พ.ศ. 2533 - 2536

ตารางที่ 3.11

ROA					
ปี พ.ศ.	A.I.A.	เทศ 25%	Big	Small	Industry
2533	9.25	-0.82	0.82	-5.69	3.69
2534	7.71	1.50	1.12	-2.11	3.46
2535	7.00	-0.01	0.77	-7.02	2.57
2536	6.59	1.29	0.63	-6.05	3.07

- Return on Equity (ROE)

เป็นอัตราส่วนที่วัดผลกำไรของกิจการเมื่อเปรียบเทียบกับเงินกองทุน อัตราส่วนนี้ก็ชี้ให้เห็นภาพเช่นเดียวกับ ROA คือ บริษัท "Small" ไม่มีประสิทธิภาพในการทำกำไร สิ่งที่น่าสังเกตอีกประการหนึ่งในแง่ประสิทธิภาพของการทำกำไรนี้คือ บริษัทต่างชาติ ได้แก่บริษัท A.I.A. นอกจากจะทำกำไรได้ดีสม่ำเสมอแล้ว อัตราผลตอบแทนทั้งในแง่ ROA และ ROE สูงกว่าอัตราของทั้งตลาดถึง 2 เท่าตัว

ตารางที่ 3.12

ROE					
ปี พ.ศ.	A.I.A.	เทศ 25%	Big	Small	Industry
2537	63.06	-1.74	16.03	-10.22	34.19
2538	46.15	3.20	9.56	-1.56	22.27
2539	39.55	-0.03	10.76	-292.44	16.50
2540	20.33	3.19	3.86	67.34	11.26

ข้อสังเกต ในตลาดประกัน ต่างชาติสามารถเข้ามีส่วนร่วมในธุรกิจได้ 3 รูปแบบ คือประเภทที่ 1 เข้าเริ่มจัดตั้งธุรกิจโดยถือหุ้นเต็ม 100% และเป็นสาขาของบริษัทต่างประเทศอย่างแนบชิด ประเภทที่ 2 เข้าร่วมถือหุ้นสูงสุดตามที่กฎหมายอนุญาตคือ 25% และประเภทที่ 3 มีส่วนร่วมถือหุ้นมากกว่า 25% โดยส่วนที่สูงกว่า 25% สืบเนื่องมาจากช่องว่างหรือความคลุมเครือทางกฎหมาย

ตามประสบการณ์ที่ผ่านมา บริษัท “เทค 25%” สามารถประกอบธุรกิจได้ดีเท่าเทียมกับบริษัทไทยขนาดใหญ่ แสดงว่าต่างชาติมีส่วนสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพให้แก่การประกอบธุรกิจ ดังนั้นข้อที่ควรระวังในปัจจุบันคือ บริษัทต่างชาติได้เข้ามาร่วมทำธุรกิจประกันชีวิตมากขึ้นในประเภทที่ 3 คือถือหุ้นโดยอ้อม ทำให้สัดส่วนถือหุ้นที่แท้จริงสูงกว่า 25% การที่ต่างชาติเข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้นนี้ ย่อมเพิ่มการแข่งขันในตลาดมากขึ้น ซึ่งอาจก่ออันตรายแก่ความมั่นคงหรือส่วนแบ่งตลาดของบริษัทไทยขนาดเล็กได้

ภาคธุรกิจประกันวินาศภัย

ในปี พ.ศ. 2537 มีบริษัทในประเทศไทย 62 บริษัทและบริษัทสาขาสองประเทศ 5 บริษัท ซึ่งมีความแตกต่างกันมากทั้งในแง่ของเบี้ยประกันและเงินทุนจดทะเบียน ประมาณ 35% ของเบี้ยประกันรับโดยตรงทั้งหมดเป็นของบริษัทใหญ่ 5 อันดับแรก บริษัทที่มีเบี้ยประกันรับมากกว่าพันล้านบาท มีเพียง 3 บริษัท บริษัทขนาดกลางที่มีเบี้ยประกันรับ 200 ล้านบาทขึ้นไปมีอยู่ประมาณ 25 บริษัท นอกจากนั้นเป็นบริษัทขนาดเล็ก บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 100 ล้านบาทขึ้นไปมีเพียง 10 บริษัท ในขณะที่บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนต่ำสุดมีเพียง 2 ล้านบาทเท่านั้น

เงินกองทุน (capital funds) หรือทุนจดทะเบียนที่ต่ำ นอกจากจะเป็นขอบเขตที่จำกัดการประกอบธุรกิจแล้ว ยังเป็นตัวแปรที่ทำให้เสถียรภาพความมั่นคงของบริษัทสั่นคลอนได้ง่าย จุดอ่อนอีกประการหนึ่งของบริษัทขนาดเล็กที่มีเงินกองทุนน้อยคือ ผู้ถือหุ้นไม่มีเครือข่ายธุรกิจที่กว้างขวางที่จะนำมาช่วยเสริมสร้างกิจการประกันภัยได้มาก

เพื่อศึกษาถึงลักษณะเด่นบางประการของบริษัทประกันวินาศภัย ในที่นี้จะแบ่งบริษัทประกันวินาศภัยออกเป็น 3 กลุ่ม คือบริษัทต่างชาติ บริษัทไทย “ใหญ่” และบริษัทไทย “เล็ก” โดยที่

บริษัทต่างชาติ หมายถึง บริษัทที่เป็นสาขาของบริษัทที่จดทะเบียนในต่างประเทศ ซึ่งมี 5 บริษัท โดยจะใช้นามแฝงว่า F1, F2, F3, F4, F5

บริษัทไทยใหญ่ หมายถึง บริษัทที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในประเทศไทย และมีขนาดของสินทรัพย์ค่อนข้างมาก (มากกว่าค่าเฉลี่ยของตลาด) ในที่นี้จะคัดเลือกมาเป็นตัวอย่าง 4 บริษัท คือ B1, B2, B3, B4

บริษัทไทยเล็ก หมายถึง บริษัทที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในประเทศไทย และมีขนาดของสินทรัพย์ค่อนข้างเล็ก (น้อยกว่าค่าเฉลี่ยของตลาด) และมีกลยุทธ์การบริหารรวมทั้งโครงสร้างผู้ถือหุ้น เข้าข่ายบริษัทครอบครัวดังที่กล่าวข้างต้น ในที่นี้จะคัดเลือกมาเป็นตัวอย่าง 4 บริษัทคือ S1, S2, S3, S4

ในปี พ.ศ. 2536 หากใช้เบี่ยงประกันรับโดยตรงเป็นเกณฑ์วัดส่วนแบ่งตลาด บริษัทต่างชาติ (F1-F5) มีส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ยบริษัทละ 1.4% บริษัทไทยใหญ่บริษัทละ 3.1% บริษัทไทยเล็กบริษัทละ 0.4% และบริษัทตัวอย่างที่คัดเลือกมา 13 บริษัทนี้ครอบคลุมส่วนแบ่งตลาดประมาณ 20.8% (ดูตารางที่ 3.13)

ตารางที่ 3.13 ส่วนแบ่งตลาดในธุรกิจประกันวินาศภัย
เมื่อแบ่งตามเกณฑ์เบี่ยงประกันรับโดยตรง

บริษัท	2533	2535	2536
บริษัทไทย "ใหญ่"			
บริษัท B1	8.63	8.44	7.09
บริษัท B2	1.32	0.57	1.02
บริษัท B3	2.71	1.66	1.97
บริษัท B4	2.28	2.95	2.35
บริษัทไทย "เล็ก"			
บริษัท S1	0.87	0.67	0.71
บริษัท S2	0.60	0.54	0.44
บริษัท S3	0.16	0.07	0.21
บริษัท S4	0.57	0.50	0.19
บริษัทต่างชาติ			
บริษัท F1	1.05	0.78	0.69
บริษัท F2	0.40	0.37	0.26
บริษัท F3	4.50	1.06	2.80
บริษัท F4	2.28	1.72	1.61
บริษัท F5	0.8	1.91	1.50
รวมบริษัทต่างชาติ 5 บริษัท	9.02	5.85	6.86
รวมบริษัทไทย 56 บริษัท	90.19	92.71	93.14
ค่าเฉลี่ยทั้งตลาด	1.49	1.49	2.44

หากพิจารณาละเอียดลงไปถึงประเภทของการประกันวินาศภัย จะแสดงให้เห็นถึงความชำนาญที่แตกต่างกัน โดยบริษัทไทยจะเน้นถึงการประกันรถยนต์และอสังหาริมทรัพย์ ในขณะที่บริษัทต่างชาติจะเน้นไปที่ภัยทางทะเลและเบ็ดเตล็ดมากกว่า

1 ประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย

• อัตราส่วนค่าสินไหมทดแทน (loss ratio)

$$= \frac{\text{ค่าสินไหมทดแทนที่เกิดขึ้นระหว่างปี}}{\text{เบี้ยประกันภัยที่ถือเป็นรายได้}} \times 100$$

หมายถึงอัตราส่วนของค่าสินไหมทดแทนที่เกิดขึ้นระหว่างปี (loss incurred or claim incurred) ต่อเบี้ยประกันภัยที่ถือเป็นรายได้ (earned premium) หากอัตราส่วนนี้สูงแสดงว่ามีการจ่ายค่าสินไหมทดแทนสูงเมื่อเทียบกับรายได้ จึงทำให้ผลกำไรต่ำ โดยปกติอัตราส่วนดังกล่าวไม่ควรสูงเกิน 60%

ค่าสินไหมทดแทนที่เกิดขึ้นระหว่างปี คำนวณได้จาก ค่าสินไหมทดแทนที่จ่ายระหว่างปี หักเงินสำรองค่าสินไหมทดแทนต้นปี บวกเงินสำรองค่าสินไหมทดแทนปลายปี ส่วนเบี้ยประกันภัยที่ถือเป็นรายได้คำนวณได้จากเบี้ยประกันภัยรับสุทธิ หักเงินสำรองเบี้ยประกันภัยปลายปี บวกเงินสำรองเบี้ยประกันภัยต้นปี

อีกนัยหนึ่ง loss ratio หมายถึง ความสามารถในการหาลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำ จากตารางที่ 3.14 จะเห็นได้ว่าบริษัทต่างชาติมีความสามารถในการแข่งขันดีกว่าบริษัทไทยอย่างชัดเจน คือในช่วงปีพ.ศ. 2533 - 2536 บริษัทต่างชาติมี loss ratio เฉลี่ยประมาณ 48% สูงกว่าของบริษัทไทย และเมื่อแยกบริษัทประกันภัยไทยออกเป็น 2 กลุ่มคือบริษัทเล็กและบริษัทใหญ่ ผลการคำนวณก็เป็นไปตามคาดคือ บริษัทไทยใหญ่ มี loss ratio เฉลี่ยระหว่างปี พ.ศ. 2533 - 2536 เพียง 36% ขณะที่ของบริษัทไทยเล็กมีอัตราเฉลี่ยในระดับ 45%

ตารางที่ 3.14

บริษัท	Loss Ratio				
	2533	2534	2535	2536	Average
บริษัทในประเทศไทย					
รวมบริษัทไทย "ใหญ่" 4 บริษัท	31.50	37.16	38.37	38.20	36.31
รวมบริษัทไทย "เล็ก" 4 บริษัท	52.14	53.29	44.40	31.18	45.25
สาขานบริษัทต่างประเทศ					
รวมสาขานบริษัทต่างชาติ 5 บริษัท	56.10	47.20	47.24	40.31	47.71
INDUSTRY	48.65	46.60	57.58	41.49	48.58

- อัตราส่วนค่าใช้จ่าย (expense ratio)

$$= \frac{\text{ค่าใช้จ่ายในการรับประกันภัย}}{\text{เบี้ยประกันภัยรับสุทธิ}} \times 100$$

หมายถึงอัตราส่วนของค่าใช้จ่ายในการรับประกันภัย (underwriting expense) ต่อเบี้ยประกันภัยรับสุทธิ (net premium) หากอัตราส่วนค่าใช้จ่ายนี้ต่ำ แสดงว่าเป็นบริษัทที่มีผลประกอบการหรือมีประสิทธิภาพดี

ตารางที่ 3.15

บริษัท	Expense Ratio				
	2533	2534	2535	2536	Average
บริษัทในประเทศไทย					
รวมบริษัทไทย "ใหญ่" 4 บริษัท	31.50	25.20	24.19	22.34	25.81
รวมบริษัทไทย "เล็ก" 4 บริษัท	32.06	38.21	43.87	32.59	36.68
สาขาบริษัทต่างประเทศ					
รวมสาขาบริษัทต่างชาติ 5 บริษัท	31.25	33.56	33.58	28.97	31.84
INDUSTRY	24.30	22.60	21.04	18.80	21.68

ตารางที่ 3.15 แสดงให้เห็นว่า บริษัทไทยเล็กโดยเฉลี่ยมีค่า expense ratio สูงกว่าค่าของอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยทั้งตลาดตลอด 4 ปี คือมีอัตราส่วนเฉลี่ย (37%) สูงกว่าทั้งของบริษัทไทยใหญ่ (26%) บริษัทต่างชาติ (32%) และของทั้งอุตสาหกรรม (22%) โดยสาเหตุประการหนึ่งของต้นทุนค่าใช้จ่ายที่สูงคงเนื่องมาจากบริษัทไทยเล็กขาด economy of scale

- อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (operating expense ratio)

$$= \frac{\text{ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน}}{\text{เบี้ยประกันรับสุทธิ}} \times 100$$

อัตราส่วนนี้ (ที่แสดงในตารางที่ 3.16) ชี้ให้เห็นว่า บริษัทไทยเล็กมีต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง (35%) เมื่อเทียบกับบริษัทไทยใหญ่ (25%) และบริษัทต่างชาติ (28%)

ตารางที่ 3.16

บริษัท	Operating Expense Ratio				
	2533	2534	2535	* 2536	Average
บริษัทในประเทศ					
รวมบริษัทไทย "ใหญ่" 4 บริษัท	30.77	24.17	23.10	21.52	24.89
รวมบริษัทไทย "เล็ก" 4 บริษัท	30.68	36.80	42.49	31.74	35.43
สาขานานาชาติต่างประเทศ					
รวมสาขานานาชาติ 5 บริษัท	27.19	29.41	29.73	25.56	27.97
INDUSTRY	22.67	20.90	19.25	17.32	20.04

• อัตราส่วนรวม (combined loss and expense ratio)

$$= \frac{\text{ค่าสินไหมทดแทน} + \text{ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน}}{\text{เบี้ยประกันรับสุทธิ}} \times 100$$

หมายถึงอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทนรวมกับอัตราส่วนค่าใช้จ่าย ถ้าอัตราส่วนนี้สูงกว่า 100% แสดงว่าบริษัทจะขาดทุนจากการรับประกันภัย

อัตราส่วนรวมหรือ combined ratio ที่แสดงในตารางที่ 3.17 ยืนยันถึงผลที่ loss ratio และ expense ratio แสดงข้างต้น คือในช่วงปี พ.ศ. 2533 - 2536 บริษัทไทยใหญ่มีประสิทธิภาพสูงที่สุดเพราะมีอัตราส่วน combined ratio เฉลี่ยเพียง 60% ในขณะที่อัตราส่วนเฉลี่ยของบริษัทต่างชาติสูงขึ้นเป็น 68% และบริษัทไทยเล็กสูงถึงระดับ 93%

ตารางที่ 3.17

บริษัท	Combined Ratio				
	2533	2534	2535	2536	Average
บริษัทในประเทศ					
รวมบริษัทไทย "ใหญ่" 4 บริษัท	47.15	57.95	67.26	69.44	60.45
รวมบริษัทไทย "เล็ก" 4 บริษัท	89.69	104.42	97.45	79.69	92.81
สาขานิติบุคคลต่างประเทศ					
รวมสาขานิติบุคคลต่างชาติ 5 บริษัท	75.08	69.08	68.85	60.13	68.29
INDUSTRY	74.31	76.53	83.63	80.45	78.73

• อัตราส่วนกำไรจากการรับประกันความเสี่ยงต่อรายรับจากการลงทุน

อัตราส่วนนี้เปรียบเทียบแหล่งรายได้ของบริษัทประกันภัย ว่าได้จากการรับประกันความเสี่ยงเท่าใดเมื่อเทียบกับรายรับจากการลงทุนอื่นๆ ISI กำหนดค่ามาตรฐานของอัตราส่วนนี้ว่าควรจะมีมากกว่า -25% หากต่ำกว่านี้แสดงว่า บริษัทดังกล่าวมีผลการดำเนินงานด้านการรับประกันความเสี่ยงไม่ดีพอ อัตราส่วนของกำไรนี้ที่แสดงในตารางที่ 3.18 ชี้ให้เห็นถึงความแตกต่างของกลยุทธ์ในการหารายได้ของบริษัทประกันภัย กล่าวคือ บริษัทไทยใหญ่ (48%) ได้กำไรส่วนใหญ่จากการนำเบี้ยประกันไปลงทุน ในขณะที่บริษัทต่างชาติ (141%) อยู่ในทิศทางที่ตรงกันข้ามคือ พึ่งรายได้จากรับประกันความเสี่ยงสูงกว่ารายรับจากการลงทุน บริษัทที่น่าเป็นห่วงคือ บริษัทไทยเล็ก (-184%) เพราะผลตอบแทนจากการรับประกันความเสี่ยงโดยเฉลี่ยเป็นขาดทุน และขาดทุนเป็นจำนวนมากเมื่อเทียบกับผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน

ตารางที่ 3.18

บริษัท	Underwriting Profit / Investment Income				
	2533	2534	2535	2536	Average
บริษัทในประเทศไทย					
รวมบริษัทไทย "ใหญ่" 4 บริษัท	63.41	31.56	43.61	51.49	47.52
รวมบริษัทไทย "เล็ก" 4 บริษัท	-317.36	-39.03	-5.79	-375.57	-184.44
สาขาสหบริษัทต่างประเทศ					
รวมสาขาสหบริษัทต่างชาติ 5 บริษัท	73.78	110.40	114.59	266.16	141.23
INDUSTRY	57.58	31.72	31.72	11.97	33.25

2. การรับความเสี่ยงภัยเอง วิเคราะห์โดยใช้อัตราส่วนต่างๆ ต่อไปนี้

- อัตราส่วนเบี้ยประกันภัยรับสุทธิต่อเงินกองทุน (underwriting exposure / capital base หรือ Kenney ratio)

อัตราส่วน Kenney ratio ที่แสดงในตารางที่ 3.19 ชี้ให้เห็นว่า บริษัทต่างชาติ บริษัทไทยใหญ่ บริษัทไทยเล็ก มีนโยบายการบริหารงานที่แตกต่างกันมาก กล่าวคือ บริษัทต่างชาติ (Kenney ratio เฉลี่ย 199%) ใช้เงินกองทุนอย่างมีประสิทธิภาพ คือรับงานเต็มที่ โดยไม่บันทึกความมั่นคง (ISI กำหนดไว้ว่า ธุรกิจประกันภัยจะมั่นคงอยู่ในเกณฑ์ดี ต่อเมื่ออัตราส่วนนี้อยู่ในระหว่างช่วง 200-330%) บริษัทไทยใหญ่ (Kenney ratio เฉลี่ย 20%) ค่อนข้างอนุรักษ์นิยม ในขณะที่บริษัทไทยเล็ก (Kenney ratio เฉลี่ย -736%) ขยายงานมากเกินไปจนอาจเป็นอันตรายต่อเสถียรภาพได้ โดยเฉพาะเมื่อเงินกองทุนลดลงถึงระดับติดลบ

ตารางที่ 3.19

บริษัท	Underwriting Exposure / Capital Base				
	2533	2534	2535	2536	Average
บริษัทในประเทศไทย					
รวมบริษัทไทย "ใหญ่" 4 บริษัท	26.93	22.43	24.79	7.47	20.41
รวมบริษัทไทย "เล็ก" 4 บริษัท	835.84	184.62	-4820.03	854.97	-736.15
สาขาบริษัทต่างประเทศ					
รวมสาขาบริษัทต่างชาติ 5 บริษัท	655.15	352.50	-6.74	-202.98	199.48
INDUSTRY	314.27	311.03	88.19	86.63	59.78

การที่เงินกองทุนติดลบนี้ มีสาเหตุมาจาก

1. ในทางบัญชีแล้ว ยอดรวมของเงินกองทุนจะได้จากผลรวมของเงินทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว กับผลกำไร (ขาดทุน) สะสม ดังนั้น ถ้าบริษัทใดขาดทุนติดต่อกันหลายปี รายการขาดทุนสะสมก็จะมากขึ้น และบันทึกจำนวนเงินกองทุนสุทธิลงทุกปีจนเงินกองทุนติดลบได้

2. เนื่องจากการแสดงบัญชีของบริษัทต่อทางราชการนั้น ทางบริษัทอาจคำนวณสินทรัพย์บางประการในราคาที่สูงกว่าที่ทางการจะประเมินให้ เช่น ที่ดินผืนหนึ่งที่บริษัทถือไว้ตามราคาตลาดเป็น 100

ล้านบาท แต่ราคาที่กรมที่ดินประเมินไว้เป็น 70 ล้านบาท แม้ทางบริษัทจะแจ้งยอดสินทรัพย์รายการนี้เป็น 100 ล้านบาท แต่ทางการจะยอมรับได้แค่ 70 ล้านบาท การที่ทางการทำเช่นนี้นับว่าถูกต้อง เพราะราคาตลาดของสินทรัพย์บางประการผันผวนมาก หากอิงราคาตลาดแล้ว ราคาของสินทรัพย์นั้นอาจตกลงอย่างรวดเร็วทำให้บริษัทเจ้าของสินทรัพย์ดังกล่าวประสบปัญหาอย่างแน่นอน

อย่างไรก็ตาม ทางการยอมรับว่าราคาที่ใช้ในการประเมินสินทรัพย์บางประการยังล้าสมัยอยู่บ้าง และได้พิจารณาหาแนวทางในการประเมินสินทรัพย์ใหม่ ให้ความทันสมัยและสมจริงมากขึ้น

สรุปได้ว่า ความมั่นคงของบริษัทไทยเล็กลดลง ถ้ายังขาดทุนต่อไปเรื่อยๆ ก็จะทำให้สร้างปัญหาที่ร้ายแรงในแง่ของความมั่นคงให้กับบริษัทเป็นอันมาก

3. การวิเคราะห์ด้านการประกันภัยต่อ

ตารางที่ 3.20 แสดงให้เห็นว่าบริษัทต่างชาติและบริษัทไทยใหญ่ มีความรอบคอบในการบริหารงาน เนื่องจากส่งต่อความเสี่ยงพหุคือส่งประกันต่อประมาณ 53% ในขณะที่บริษัทไทยเล็กซื้อประกันภัยต่อในระดับที่น้อยกว่าของบริษัทต่างชาติและบริษัทไทยใหญ่พหุคือ 36% ดังนั้นบริษัทไทยเล็กถือความเสี่ยงด้วยตนเองในระดับที่สูง การประกันภัยต่อนี้ควรพิจารณาควบคู่ไปกับ Kenney ratio ด้วย กล่าวคือ หากจะให้ Kenney ratio (หรืออัตราส่วนเบี้ยประกันภัยรับสุทธิต่อเงินกองทุน) อยู่ในระดับที่สูง แต่ยังสามารถรักษาความมั่นคงหรือเสถียรภาพของบริษัทไว้ได้ ก็จะต้องซื้อประกันภัยต่อให้เพียงพอ

ตารางที่ 3.20

บริษัท	Reinsurance Ratio				
	2533	2534	2535	2536	Average
บริษัทในประเทศ					
รวมบริษัทไทย "ใหญ่" 4 บริษัท	65.73	58.41	52.50	36.72	53.37
รวมบริษัทไทย "เล็ก" 4 บริษัท	27.65	30.65	32.02	52.78	35.78
สาขาสหบริษัทต่างประเทศ					
รวมสาขาสหบริษัทต่างชาติ 5 บริษัท	60.54	54.49	48.47	46.29	52.45
INDUSTRY	51.11	37.79	34.99	27.86	37.94

4. สินทรัพย์และสภาพคล่อง

- อัตราส่วนเงินสำรองเชิงเทคนิคต่อสินทรัพย์สภาพคล่อง (technical reserve to liquid assets)

$$\text{อัตราส่วนเงินสำรองเชิงเทคนิคต่อสินทรัพย์สภาพคล่อง} = \frac{\text{เงินสำรองทางเทคนิค}}{\text{สินทรัพย์สภาพคล่อง}} \times 100$$

ตารางที่ 3.21

บริษัท	Technical Reserve / Liquid Assets Ratio				
	2533	2534	2535	2536	Average
บริษัทในประเทศ					
รวมบริษัทไทย "ใหญ่" 4 บริษัท	15.97	15.23	14.24	10.39	13.96
รวมบริษัทไทย "เล็ก" 4 บริษัท	151.49	133.17	136.30	136.49	139.36
สาขาสหบริษัทต่างประเทศ					
รวมสาขาสหบริษัทต่างชาติ 5 บริษัท	58.15	55.08	56.22	54.57	56.01
INDUSTRY	20.41	18.81	46.00	46.37	32.90

เงินสำรองเชิงเทคนิคนี้ ตามความหมายทางการหมายถึงผลรวมของเงินสำรองสำหรับเบี้ยประกันที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้ (reserve for unearned premium) เงินสำรองสำหรับค่าสินไหมทดแทน (loss reserve) เงินสำรองค่าใช้จ่ายในการจัดการสินไหม และเงินสำรองเชิงเทคนิคอื่นๆ แต่ตามความหมายที่แท้จริงแล้ว เงินสำรองเชิงเทคนิควัดปริมาณหนี้สินหรือภาระผูกพันที่บริษัทประกันภัยมีต่อลูกค้า ส่วนสินทรัพย์สภาพคล่องในที่นี้คือ เงินสด พันธบัตร และหลักทรัพย์ตามราคาตลาด อัตราส่วนนี้จึงช่วยเปรียบเทียบว่าภาระผูกพันดังกล่าว ครอบคลุมสินทรัพย์สภาพคล่องที่บริษัทประกันภัยถืออยู่เป็นจำนวนร้อยละเท่าไร บริษัทที่มีอัตราส่วนนี้สูงย่อมอยู่ในฐานะที่อันตรายกว่าบริษัทที่มีอัตราส่วนนี้ต่ำ ISI กำหนดค่ามาตรฐานของอัตราส่วนนี้ว่าควรต่ำกว่า 100%

อัตราส่วนที่แสดงในตารางที่ 3.21 ยืนยันถึงความรอบคอบของบริษัทไทยใหญ่ (14%) และบริษัทต่างชาติ (56%) ในขณะที่บริษัทไทยเล็ก ถือภาระผูกพันที่สูงมากเท่ากับสินทรัพย์สภาพคล่องของตน (139%) ทำให้มีความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องค่อนข้างมาก

5. เงินสำรอง

วิเคราะห์โดยใช้อัตราส่วนต่างๆ ดังนี้

- อัตราส่วนเงินสำรองทางเทคนิคและเงินกองทุนต่อเบี้ยประกันภัยรับสุทธิ (technical reserve & capital funds to net premium)

$$= \frac{\text{เงินสำรองทางเทคนิค} + \text{เงินกองทุน}}{\text{เบี้ยประกันภัยรับสุทธิ}} \times 100$$

การวิเคราะห์ด้านเงินสำรองนี้ต้องการเปรียบเทียบว่า เงินที่บริษัทสำรองอยู่เพียงพอต่อความเสี่ยงในการประกันภัยหรือไม่ เงินที่บริษัทสามารถใช้เป็นกันชนเพื่อจุดประสงค์นั้น มี 2 ประเภทคือ เงินสำรองทางเทคนิคและเงินกองทุน ส่วนความเสี่ยงจากการประกันภัยก็อาจประมาณค่าได้โดยใช้จำนวนเบี้ยประกันภัยรับสุทธิ หากอัตราส่วนของเงินสำรองทางเทคนิคและเงินกองทุนต่อเบี้ยประกันภัยรับสุทธิสูงกว่าระดับ 150% ขึ้นไปถือว่าเป็นบริษัทที่มั่นคง

ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทต่างชาติถือเงินสำรองและเงินกองทุนในระดับที่ยังไม่มั่นคงพอตามมาตรฐานสากล (อัตราส่วนเฉลี่ย 118%) ตรงข้ามกับบริษัทไทยใหญ่ (2400%) เป็นอันมาก ในขณะที่เดียวกัน บริษัทไทยเล็กสามารถถือเงินกันชนนี้ได้ในระดับมาตรฐานสากลคือ 150%

ตารางที่ 3.22

บริษัท	(Technical Reserve + Capital Funds) / Net Written Premium				
	2533	2534	2535	2536	Average
บริษัทในประเทศไทย					
รวมบริษัทไทย "ใหญ่" 4 บริษัท	3520.30	2354.37	1919.00	1807.51	2400.30
รวมบริษัทไทย "เล็ก" 4 บริษัท	109.75	128.93	153.33	206.16	149.54
สาขานานาชาติต่างประเทศ					
รวมสาขานานาชาติ 5 บริษัท	107.31	114.54	117.16	131.02	117.51
INDUSTRY	366.30	392.85	187.39	239.17	332.17

- อัตราส่วนเงินสำรองทางเทคนิคต่อเงินกองทุน

$$\text{อัตราส่วน} = \frac{\text{เงินสำรองทางเทคนิค}}{\text{เงินกองทุน}} \times 100$$

ในขั้นต่อไป จะเจาะลึกลงไปถึงโครงสร้างของกันชนที่บริษัทประกันภัยถือไว้รับความเสี่ยงดังที่กล่าวข้างต้นโดยเปรียบเทียบเงินสำรองทางเทคนิคกับเงินกองทุน ในกรณีที่บริษัทประกันภัยมีอัตราส่วนเงินกันชนต่อความเสี่ยง (คืออัตราส่วนเงินสำรองทางเทคนิคและเงินกองทุนต่อเบี้ยประกันภัยรับสุทธิ) ต่ำกว่า 150% หรือถือได้ว่าอันตรายแล้ว ส่วนใหญ่ของกันชนที่บริษัทนั้นถือเพื่อรองรับความเสี่ยง ควรเป็นเงินทุนสำรองที่มาจากผู้ถือหุ้น หรืออัตราส่วนเงินสำรองทางเทคนิคต่อเงินกองทุนควรอยู่ในระดับต่ำกว่า 350%

สถิติตั้งแต่ปี พ.ศ. 2533 เป็นต้นมาที่แสดงในตาราง 3.23 ในช่วงค่าเฉลี่ย อาจทำให้เกิดความเข้าใจผิดได้ เพราะตามความหมายที่แท้จริงแล้ว บริษัทไทยเล็กถือเงินสำรองทางเทคนิคต่อเงินกองทุนในระดับที่สูงเกินอันตรายเป็นอันมาก ทั้งในปีพ.ศ. 2533 และ พ.ศ. 2536 ข้อมูลในปี 2535 เพียงปีเดียวที่เงินกองทุนติดลบและเป็นอันมาก จึงทำให้ค่าตัวเฉลี่ยในรอบ 4 ปีต่ำกว่าที่ควรจะเป็น บริษัทต่างชาติก็อยู่ในสถานการณ์เช่นเดียวกัน มีแต่เพียงบริษัทไทยใหญ่เท่านั้นที่ถือเงินกองทุนมากเพียงพอจนอัตราส่วนโครงสร้างกันชนอยู่ในระดับต่ำ (17%) ตลอดมา

ตารางที่ 3.23

บริษัท	Technical Reserve / Capital Funds Ratio				
	2533	2534	2535	2536	Average
บริษัทในประเทศ					
รวมบริษัทไทย "ใหญ่" 4 บริษัท	20.65	16.67	18.56	11.29	16.79
รวมบริษัทไทย "เล็ก" 4 บริษัท	602.05	151.11	-2890.06	654.02	-370.72
สาขาบริษัทต่างประเทศ					
รวมสาขาบริษัทต่างชาติ 5 บริษัท	497.96	249.002	-11.38	-198.77	134.21
INDUSTRY	25.52	21.90	65.26	66.94	44.90

6 ประสิทธิภาพในการลงทุน

• อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI)

จากตารางที่ 3.24 จะเห็นได้ว่า แม้บริษัทต่างชาติจะมีรายรับจากการลงทุนน้อยเมื่อเทียบกับกำไรจากการรับประกันความเสี่ยง แต่บริษัทต่างชาติก็มีประสิทธิภาพในการลงทุน (ROI เท่ากับ 10%) สูงกว่าทั้งบริษัทไทยใหญ่ (7%) และบริษัทไทยเล็ก (7%)

ตารางที่ 3.24

บริษัท	ROI				
	2533	2534	2535	2536	Average
บริษัทในประเทศ					
รวมบริษัทไทย 'ใหญ่' 4 บริษัท	6.17	10.06	7.22	4.31	6.94
รวมบริษัทไทย 'เล็ก' 4 บริษัท	7.79	11.08	7.18	3.85	7.48
สาขาสหบริษัทต่างประเทศ					
รวมสาขาสหบริษัทต่างชาติ 5 บริษัท	10.51	12.23	9.25	8.23	10.06
INDUSTRY	11.90	10.42	4.54	5.28	8.04

7. ประสิทธิภาพในการทำกำไร

• Return on Assets (ROA)

ตารางที่ 3.25

บริษัท	ROA				
	2533	2534	2535	2536	Average
บริษัทในประเทศ					
รวมบริษัทไทย 'ใหญ่' 4 บริษัท	7.38	8.99	6.77	4.97	7.03
รวมบริษัทไทย 'เล็ก' 4 บริษัท	-2.18	2.50	3.51	-1.03	0.70
สาขาสหบริษัทต่างประเทศ					
รวมสาขาสหบริษัทต่างชาติ 5 บริษัท	7.13	10.70	8.70	15.83	10.59
INDUSTRY	13.40	8.96	3.39	3.94	7.42

เมื่อขยายคำจำกัดความของผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) เป็นผลการทำงานกำไรสุทธิทั้งสิ้น โดยเทียบกับทรัพย์สินเป็นฐาน (ROA) หรือ เงินกองทุนเป็นฐาน (ROE) สถิติในตารางที่ 3.25 และ 3.26 แสดงว่าบริษัทไทยเล็กดำเนินกิจการอย่างขาดทุน หรือได้กำไรน้อยมาก (เพราะจุดอ่อนทางการบริหาร) การขาดทุนติดต่อกันหลายปีจึงทำให้เงินกองทุนสุทธิลดลง ซึ่งบั่นทอนความมั่นคงตรงกับตามหลายอัตราส่วนข้างต้นได้ชี้แนะให้เห็นแล้ว

อนึ่ง ข้อมูลทางด้านผลตอบแทนที่แสดงในตาราง ควรนำมาใช้เปรียบเทียบเพื่อจัดอันดับว่ากลุ่มบริษัทประกันภัยใดมีประสิทธิภาพทำกำไรได้ดีหรือด้อยกว่ากลุ่มอื่นเท่านั้น โดยไม่ควรพิจารณาถึงขนาดของอัตราผลตอบแทน เพราะขนาดของอัตราผลตอบแทนในบางปีที่แสดงในตารางถูกบิดเบือน

ตารางที่ 3.26

บริษัท	ROE				
	2533	2534	2535	2536	Average
บริษัทในประเทศไทย					
รวมบริษัทไทย 'ใหญ่' 4 บริษัท	11.24	11.98	11.94	6.02	10.30
รวมบริษัทไทย 'เล็ก' 4 บริษัท	18.88	11.08	-1.52	-37.41	-2.24
สาขาบริษัทต่างประเทศ					
รวมสาขาบริษัทต่างชาติ 5 บริษัท	48.41	41.32	45.32	112.79	61.96
INDUSTRY	20.70	13.06	6.93	7.74	12.11

ข้อสังเกต

ต่างชาติสามารถเข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจประกันภัยได้ 3 รูปแบบเช่นเดียวกับในธุรกิจประกันชีวิต ที่กล่าวถึงแล้วในหน้า 40

แม้จะแยกประเภทการลงทุนของต่างชาติในธุรกิจประกันวินาศภัยเป็น 3 ประเภทเช่นนี้ ก็จะได้เห็นว่าในแต่ละประเภทมีทั้งบริษัทต่างชาติที่ประกอบธุรกิจได้ผลสำเร็จและไม่ดีคละกันไป ซึ่งให้เห็นว่าในการประกอบธุรกิจประกันวินาศภัยนั้น ประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญของบริษัทต่างชาติไม่จำเป็นต้องนำไปสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจในประเทศไทยเสมอไป เพราะบางบริษัทต่างชาติหรือบริษัทที่ต่างชาติถือหุ้นอาจขาดปัจจัยหนึ่งที่สำคัญเป็นอันมากในธุรกิจประกันวินาศภัย นั่นคือเครือข่ายความ

สัมพันธส่วนตัว ซึ่งสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการหาลูกค้าประกันภัย โดยเฉพาะภายใต้สภาพสังคมและวัฒนธรรมของไทย

ภาคนายหน้า ตัวแทน ที่ปรึกษาและบุคลากรที่เกี่ยวข้อง

เท่าที่ทางการได้เสนอข้อผูกพันต่อ GATS ไปนั้น มิได้เพิ่มข้อผูกพันนอกเหนือจากกฎข้อบังคับที่ใช้อยู่ก่อนหน้าแล้ว เช่น การเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้จัดตั้งบริษัทประกอบธุรกิจนายหน้า โดยมีผู้ถือหุ้นต่างชาติได้ไม่เกิน 25% ส่วนในกรณีที่ปรึกษาด้านประกันภัย ผู้ประเมินภัย นักคณิตศาสตร์ประกันภัย ผู้ที่จะเข้าประกอบธุรกิจในประเทศ จะต้องจัดตั้งเป็นบริษัทนิติบุคคล โดยมีผู้ถือหุ้นต่างชาติถือหุ้นไม่เกิน 49% ของทุนจดทะเบียน และจำนวนผู้ถือหุ้นต่างชาติต้องน้อยกว่าครึ่งหนึ่งของจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด

สรุป

โดยสรุป เมื่อศึกษาถึงสถิติและผลประกอบการของบริษัทประกันภัยในประเทศไทย ในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2533 - 2536) ดังที่แสดงข้างต้น จะเห็นได้ว่า บริษัทไทยมีจุดอ่อนอยู่หลายประการเมื่อเทียบกับบริษัทต่างชาติ โดยเฉพาะบริษัทประกันภัยไทยที่มีขนาดเล็ก ขอบกพร่องของบริษัทไทยเหล่านี้ มีปรากฏทั้งในภาคประกันชีวิตและภาคประกันวินาศภัย ดังตัวอย่างต่อไปนี้เช่น ในภาคประกันชีวิต บริษัทประกันชีวิตบางบริษัทของไทยยังอ่อนแอ มีต้นทุนค่าใช้จ่ายสูง ประกันภัยต่อในสัดส่วนที่สูง ไม่พัฒนาความเชี่ยวชาญของบุคลากร และขาดประสิทธิภาพในการลงทุน ส่วนในภาคประกันวินาศภัย นอกจากบริษัทประกันภัยไทยขนาดเล็กมักมีต้นทุนค่าใช้จ่ายสูงเช่นเดียวกันแล้ว ยังขยายงานมากเกินไปจนดำรงเงินกันชนน้อยเกินไปเมื่อเทียบกับความเสี่ยง คือถือสภาพคล่องต่ำเกินไปเมื่อเทียบกับภาระผูกพันและประกันต่อในสัดส่วนที่ต่ำ นอกจากนั้น บริษัทประกันภัยของไทยมักขาดการมองการณ์ไกล (และการวางแผนล่วงหน้า) รวมถึงเครือข่ายสาขาที่ค่อนข้างจำกัด ทำให้ผลประกอบการไม่ดีเท่าบริษัทต่างชาติ ปัญหาที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือ การขาดแคลนบุคลากรที่เกี่ยวข้องในธุรกิจประกันภัย เช่น ผู้ประเมินภัย และนักคณิตศาสตร์ประกันภัย แม้ว่าในแง่กฎหมายข้อผูกพันกับ GATS ยังสอดคล้องกับกฎหมายที่ใช้บังคับในปัจจุบัน แต่เมื่อเริ่มอนุญาตให้มีการจัดตั้งบริษัทประกันภัยใหม่ คงมีการแย่งตัวบุคลากรและทำให้ปัญหาขาดแคลนบุคลากรเลวร้ายยิ่งขึ้น โดยเฉพาะบุคลากรที่มีคุณภาพ ดังนั้น หากรัฐจะดำเนินมาตรการเปิดเสรีตลาดประกันภัยภายในประเทศ คงต้องคำนึงถึงผลกระทบในแง่ลบที่อาจเกิดขึ้นได้ง่ายและรุนแรงแก่บริษัทประกันภัยของไทยที่มีขนาดเล็ก และ/หรือบริหารงานแบบครอบครัว และรัฐคงต้องดำเนินมาตรการป้องกัน หรือแก้ไขปัญหาลำเลียงอย่างเป็นขั้นเป็นตอนโดยที่ไม่ซ้ำเกินไป เพื่อมิให้มาตรการเปิดเสรีเข้าบ้านทอนเสถียรภาพของตลาดประกันภัยภายในประเทศ

บทที่ 4

นโยบายของรัฐในการผ่อนคลายตลาดประกันภัย

4.1 ประสบการณ์ของประเทศในกลุ่ม ASEAN

BRUNEI

เท่าที่ผ่านมา บริษัทประกันภัยส่วนใหญ่ในบรูไนเป็นสาขาหรือตัวแทนของบริษัทต่างชาติ โดยมีบริษัทท้องถิ่นอยู่เพียงไม่กี่บริษัท ทางกรมบรูไนเห็นว่าใกล้เคียงกับระบบเสรีแล้ว นอกจากนั้น ยังเห็นว่าจำนวนบริษัทประกันภัยที่ประกอบการอยู่นั้น มีเพียงพอที่จะรองรับความต้องการของตลาดที่ค่อนข้างเล็ก ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2527 เป็นต้นมา จึงยังไม่มี การอนุมัติให้เปิดบริษัทประกันภัยแห่งใหม่ ถึงแม้ว่าทางกรมบรูไน จะเห็นว่าการเปิดเสรีเป็นช่องทางหนึ่งที่น่าสนใจ แต่ก็ยังต้องการที่จะรักษาอำนาจในการควบคุมตลาดประกันภัยให้มีเสถียรภาพเพื่อประโยชน์ของสาธารณชน

INDONESIA

โดยทั่วไป อินโดนีเซียมีหลักการของการค้าบริการแบบเสรี ดังนี้

- ก. ให้ผู้ซื้อประกันมีสิทธิเลือกซื้อบริการจากบริษัทประกันภัยบริษัทใดก็ได้
- ข. อัตราเบี้ยประกันถูกกำหนดโดยกลไกตลาด
- ค. อนุมัติให้ foreign capital เข้ามาได้ในรูปแบบของ joint venture
- ง. ไม่มีข้อจำกัดเกี่ยวกับการว่าจ้างหรือนำเข้าผู้เชี่ยวชาญต่างประเทศ

รูปแบบของการเปิดตลาดบริการประกันภัยในอินโดนีเซียเท่าที่ผ่านมา (พ.ศ. 2536 - 2537) มีดังนี้

- ผ่อนคลายการควบคุม foreign capital และจำนวนของ joint venture companies
- ยกเลิกการควบคุมเบี้ยประกันอัคคีภัย
- เพิ่มจำนวนบริษัทประกันภัย จาก 192 บริษัทเป็น 252 บริษัท
- ยกเลิกกฎที่บังคับให้นายหน้าต้องฝากเงินสำรอง และถ้าฝากก็ไม่จำเป็นต้องฝากที่ธนาคารของรัฐแต่เพียงแห่งเดียว

เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการเปิดเสรีส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศ ทางกรมจะยึดถือหลักการต่อไปนี้

1. ภายในประเทศ

- ไม่อนุญาตให้บริษัทนายหน้าหาประกันให้แก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกับตน
- บริษัทประกันภัยจะต้องทำตามกฎของ solvency margin อยู่เสมอ
- บริษัทประกันภัยจะต้องทำตามกฎเกณฑ์อื่นๆ เกี่ยวกับความมั่นคงทางการเงิน เช่น เงิน

สำรองและการลงทุน ฯลฯ

2. ภายนอกประเทศ

- ในการจัดตั้ง joint venture companies อนุญาตให้ foreign capital มีส่วนร่วมสูงสุดได้ 80%
- Foreign capital ที่จะมาเริ่มลงทุนในกิจการใดๆ ในอินโดนีเซีย จะต้องมีความเป็นจำนวนไม่ต่ำกว่า 50% ของเงินทุนทั้งสิ้นของกิจการนั้นๆ
- ผู้ถือหุ้นชาวอินโดนีเซียจะต้องเป็นเสียงส่วนใหญ่หลังจากที่บริษัท joint venture ได้ดำเนินการมาแล้ว 20 ปี
- บริษัทประกันต่างชาติที่ต้องการจะประกอบกิจการในอินโดนีเซีย จะต้องได้รับใบรับรองจาก Insurance Commissioner ก่อน
- ชาวต่างชาติที่เกี่ยวข้องแต่มิใช่ผู้ถือหุ้น จะต้องมีความสัมพันธ์เป็นผู้เชี่ยวชาญการประกันภัย
- นอกเหนือจากการทำงานให้แก่บริษัทแล้ว ผู้เชี่ยวชาญชาวต่างชาติเหล่านั้นจะต้องช่วยในโครงการฝึกอบรมและให้ความรู้แก่พนักงานชาวอินโดนีเซีย

การผ่อนคลายกฎเกณฑ์ทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น ทางกรมอินโดนีเซียคาดว่าจะช่วยกระตุ้นบรรยากาศการแข่งขัน และเพิ่มประสิทธิภาพให้แก่บริษัทประกันภัย โดยผลสำเร็จดังกล่าวจะดูได้จากส่วนเพิ่มของจำนวนบริษัทประกันภัย เบี้ยประกัน เงินลงทุน

ผลกระทบของการเปิดเสรีกิจการประกันภัยคาดว่าจะมี 2 เรื่องได้แก่

1. เนื่องจากสัดส่วนของบริการประกันภัยต่อ GDP ยังอยู่ในระดับต่ำคือ 1.17% ในปี พ.ศ. 2534 และ 1.2% ในปี พ.ศ. 2535 ดังนั้นการเปิดเสรีจึงจะช่วยกระตุ้นให้มีผู้ซื้อประกันมากขึ้น

2. การเปิดเสรีคงเพิ่มการแข่งขันระหว่างบริษัทประกันภัยให้มากขึ้น และการแข่งขันนั้นคงจะ ช่วยปรับปรุงประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัย

MALAYSIA

ปัจจุบันในมาเลเซียมีบริษัทประกันภัยอยู่ 60 บริษัท โดย 9 บริษัทใน 60 บริษัทนี้เป็นสาขาของ บริษัทต่างชาติ ส่วนในกลุ่ม 51 บริษัทที่จดทะเบียนในมาเลเซียนั้น 8 บริษัทมีต่างชาติถือหุ้นเกิน 50% 17 บริษัทมีต่างชาติถือหุ้นระหว่าง 31-50% และ 25 บริษัทมีต่างชาติถือหุ้นเท่ากับ 30% หรือต่ำกว่า โดยรวมแล้วต่างชาติถือหุ้น 34.8% ของเงินทุนจดทะเบียนของบริษัทที่จดทะเบียนในมาเลเซีย

9 สาขาบริษัทต่างชาติและ 8 บริษัทซึ่งมีต่างชาติเป็นผู้ถือหุ้นเป็นส่วนใหญ่มีส่วนแบ่งตลาด 51.8% ของทรัพย์สินทั้งสิ้น และ 39.5% ของเบี้ยประกันทั้งสิ้น

ในวันที่ 20 กันยายน พ.ศ. 2526 มาเลเซียได้เสนอเงื่อนไขเหล่านี้ต่อ GATT

ก. สำหรับการประกันโดยตรงและการประกันทั่วไป บริษัทต่างชาติที่จะเข้าไปประกอบการใน มาเลเซียและสาขาของบริษัทต่างชาติที่ประกอบการอยู่แล้ว จะมีสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติได้ไม่เกิน 30%

ข. การเปิดสาขาของบริษัทประกันโดยตรง จะอนุญาตให้แต่เพียงบริษัทซึ่งมีชาวมาเลเซียถือหุ้น ไม่ต่ำกว่า 70%

ค. ในธุรกิจประกันภัยต่อ อนุญาตให้ชาวต่างชาติมาเปิดบริษัทดำเนินการได้โดยไม่มีข้อจำกัด

ง. ในเฉพาะพื้นที่หมู่เกาะลาบวน อนุญาตให้ชาวต่างชาติถือหุ้นได้ถึง 100%

การวางกฎข้อบังคับของทางการมาเลเซีย มิได้เพ่งเล็งจำกัดเฉพาะการเข้าสู่ตลาดของบริษัท ต่างชาติ แต่มีจุดหมายที่จะช่วยสนับสนุนสถาบันภายในประเทศให้พร้อมที่จะตอบสนองนโยบาย การพัฒนาของรัฐบาล สำหรับทางด้านบุคลากร ทางการได้เพิ่มความยืดหยุ่นให้แก่บริษัทประกันภัย ในการเลือกจ้างพนักงาน โดยการจ้างชาวต่างชาติจะไม่ถูกจำกัดอีกต่อไป

PHILIPPINES

ทางการฟิลิปปินส์ระบุทิศทางของการเปิดเสรีธุรกิจประกันภัยไว้ดังนี้

1. เปิดตลาด

ในระยะเวลา 26 ปีที่ผ่านมา มิได้มีการจัดตั้งบริษัทประกันภัยเพิ่มขึ้นในประเทศ ในขณะเดียวกัน ก็ไม่ได้มีผู้อ่อนคลายสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติ อย่างไรก็ตาม ในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2535 ทางกรมการได้ออกใบอนุญาตใหม่ให้แก่บริษัทประกันภัยและบริษัทประกันภัยต่อ รวมทั้งบริษัท joint venture และผู้ถือหุ้นต่างชาติได้รับอนุมัติให้ถือหุ้นทั้งในบริษัทใหม่และบริษัทเก่าได้ไม่เกิน 40%

2. อนุมัติให้ตัวแทนแต่ละคน สังกัดบริษัทประกันภัยได้หลายแห่งมากขึ้น

มาตรการนี้มีจุดประสงค์ที่จะขยายตลาดการประกันภัย และเปิดโอกาสให้ลูกค้ามีทางเลือกมากขึ้น ตัวแทนแต่ละคนจะสามารถสังกัดบริษัทประกันภัยได้สูงสุด 7 บริษัท อันประกอบด้วยบริษัทประกันชีวิต 1 บริษัท และบริษัทประกันวินาศภัย 6 บริษัท

3. การผ่อนคลายมาตรการควบคุมปริวรรตเงินตรา

แต่เดิมการควบคุมปริวรรตก่อปัญหาความล่าช้าให้แก่การส่งเบี้ยประกันข้ามประเทศสำหรับประกันภัยต่อรวมถึงการส่งผลกำไร (ขาดทุน) ข้ามประเทศด้วย ดังนั้นทางการฟิลิปปินส์จึงผ่อนคลายกฎเกณฑ์การควบคุมปริวรรตเหล่านั้น เพื่อสนับสนุนการขยายตัวของการค้าและการบริการกับลูกค้าต่างประเทศ

4. ข้อเสนอที่ค่อนข้างกว้างเกี่ยวกับบริการประกันภัย

รายการประกันภัยที่ทางการฟิลิปปินส์ได้เสนอต่อ GATT นับว่ากว้างเมื่อเปรียบเทียบกับข้อเสนอของประเทศอื่นๆ โดยครอบคลุมถึงประกันชีวิต ประกันวินาศภัย ประกันภัยต่อ และที่ปรึกษา

SINGAPORE

ทางการสิงคโปร์เห็นว่า ธุรกิจประกันภัยในสิงคโปร์อยู่ในภาวะที่เสรีแล้ว แต่ก็ต้องการที่จะยกเลิกการกำกับควบคุมตลาดภายในประเทศ ดังนั้นจึงพยายามสนับสนุนให้ GATS วางข้อกำหนดอย่างชัดเจนเกี่ยวกับการกำกับดูแลธุรกิจบริการทางการเงินอย่างรอบคอบ

4.2 กรณีของไทย

บทที่ 3 คงแสดงให้เห็นแล้วว่า หากเปิดเสรีให้แก่ธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย อาจจะมีบางบริษัทประสบปัญหาหลายประการ ที่ทำให้ไม่สามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างเต็มที่หรือเท่าเทียม ดังนั้น รัฐคงจำเป็นต้องมีนโยบาย หรือวางมาตรการเตรียมพร้อมรับสถานการณ์หลายรูปแบบที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต เช่น ป้องกันมิให้บริษัทใดบริษัทหนึ่งมีฐานะอ่อนแอจนต้องล้มเลิกกิจการ หรือช่วยเหลือผู้ที่เกี่ยวข้องในกรณีที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงการล้มละลายได้ ในการวางนโยบายเหล่านั้น ควรพิจารณาถึงจุดประสงค์เบื้องต้นของรัฐในการกำกับควบคุมธุรกิจประกันภัยดังต่อไปนี้

ก. จุดประสงค์ของนโยบายรัฐ

ก.1 สนับสนุนให้มีการแข่งขันมากขึ้นในตลาด เพื่อประโยชน์แก่ทั้ง 3 ฝ่าย คือฝ่ายผู้ซื้อบริการ ฝ่ายผู้ขายบริการ และฝ่ายเศรษฐกิจส่วนรวม กล่าวคือ ในแง่ผู้ซื้อบริการ การลดข้อจำกัดทางด้านราคา และประเภทของบริการประกันภัย ย่อมเปิดโอกาสให้ผู้ซื้อบริการได้ราคาที่ถูกลง มีประเภทของบริการให้เลือกมากขึ้น และได้บริการที่มีคุณภาพดีขึ้น ในแง่ผู้ขายบริการ โดยทั่วไปเมื่อรัฐต้องการสนับสนุนการแข่งขันในตลาด รัฐมักผ่อนคลายกฎเกณฑ์ข้อบังคับ กฎข้อบังคับที่น้อยลงนั้นจะเปิดช่องทางให้แก่แต่ละบริษัทปรับขนาดธุรกิจของตนเพื่อลดต้นทุนเฉลี่ยให้มากที่สุด เลือกเสนอบริการประเภทต่างๆ พร้อมทั้งปรับคุณภาพและราคาของบริการเพื่อเพิ่มกำไรให้แก่การประกอบธุรกิจ ในแง่เศรษฐกิจส่วนรวม การแข่งขันที่เพิ่มขึ้นจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้กับการใช้ทรัพยากรของประเทศ หรือช่วยลดความผูกขาดในธุรกิจประกันภัยลง

ก.2 รักษาเสถียรภาพของบริษัทประกันภัยรวมถึงผลประโยชน์ของสาธารณชน

รัฐจำเป็นต้องพยายามรักษาเสถียรภาพของบริษัทประกันภัย เพราะไม่ต้องการให้ลูกค้า ออมทรัพย์ หรือจ่ายเบี้ยประกันวินาศภัยโดยไม่ได้รับบริการที่ต้องการตอบแทน ส่วนในกรณีที่บางบริษัทไม่สามารถหลีกเลี่ยงการล้มละลายได้ รัฐคงจำเป็นต้องมีมาตรการช่วยชดเชยลูกค้าที่เสียหายได้ เพื่อมิให้สาธารณชนเกิดความไม่ไว้วางใจในตลาดประกันภัยของประเทศ

ก.3 ปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจประกันภัย

โครงสร้างทางพื้นฐานในที่นี้ รวมถึง เทคโนโลยี บุคลากร กฎเกณฑ์หรือแรงจูงใจ ปัจจัยเหล่านี้ ทุกปัจจัยมีส่วนสำคัญที่จะสามารถผลักดันให้ธุรกิจประกันภัยของไทยขยายตัวได้เร็วขึ้นตามที่ต้องการ

ข. มาตรการที่เป็นไปได้

รายการที่จะแสดงต่อไปนี้ รวมถึงช่องทางหรือมาตรการต่างๆ ที่รัฐอาจเลือกใช้เพื่อให้บรรลุจุดประสงค์ที่กล่าวในข้อ ก. ช่องทางต่างๆ เหล่านี้ได้จากการศึกษาพฤติกรรมและผลการประกอบการในตลาดประกันภัยของไทย รวมถึงการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญในวงการประกันภัย

- ข.1 การออกใบอนุญาตใหม่ให้แก่บริษัทไทยและ/หรือบริษัทต่างชาติ
- ข.2 เพิ่มสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติอย่างค่อยเป็นค่อยไป จาก 25% ถึง 49%
- ข.3 บังคับให้บริษัทประกันภัยที่มีปัญหาเพิ่มทุน
- ข.4 ชักจูงให้บางบริษัทประกันภัยไทยรวมกิจการกัน
- ข.5 ชักจูงให้บางบริษัทประกันรวมกิจการกับสถาบันการเงิน
- ข.6 ชักจูงให้บางบริษัทประกันรวมกิจการกับบริษัทต่างชาติ
- ข.7 บังคับให้บางบริษัทประกันภัยไทยรวมกิจการกันเอง หรือรวมกับสถาบันการเงิน หรือรวมกับบริษัทต่างชาติ
- ข.8 ยึดใบอนุญาตจากบริษัทประกันภัยที่มีปัญหาแล้วนำมาประมูล
- ข.9 ยกเลิกใบอนุญาตของบริษัทประกันภัยที่มีปัญหา
- ข.10 ส่งเสริมตลาดประกันภัยในประเทศ โดยมาตรการต่างๆ ของรัฐ

สิ่งที่จะกล่าวถึงต่อไปนี้จะแสดงถึงรายละเอียดของมาตรการในรายการข้างต้น โดยรวมถึงกลไกหลัก ผลดีและผลเสีย

ข.1 การออกใบอนุญาตใหม่ให้แก่บริษัทไทย และ/หรือ บริษัทต่างชาติ

ช่องทางนี้จะช่วยกระตุ้นให้เกิดการแข่งขันในตลาดประกันภัยมากขึ้นโดยตรง แต่เพื่อให้ตลาดค่อยๆ ปรับตัวรับกับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น รัฐอาจดำเนินมาตรการเป็นขั้นตอนดังนี้

- ออกใบอนุญาตใหม่ให้กับบริษัทไทย
- ออกใบอนุญาตให้บริษัทต่างชาติจัดตั้งสำนักงานตัวแทน เพื่อเสนอขายบริการประกันภัยที่สำนักงานใหญ่ในต่างประเทศสามารถให้บริการแก่ลูกค้าในประเทศไทยได้ โดยสำนักงานตัวแทนเหล่านั้นอำนวยความสะดวกในแง่ผ่านคำสั่งซื้อของลูกค้าไปยังบริษัทแม่ในต่างประเทศ
- ออกใบอนุญาตใหม่ให้แก่บริษัทร่วมทุนระหว่างไทยและต่างชาติ

- ออกใบอนุญาตใหม่ให้แก่บริษัทต่างชาติ

ในการออกใบอนุญาตแต่ละขั้นตอนนั้น รัฐคงต้องวางเงื่อนไขในการเปิดบริษัทใหม่อย่างรอบคอบ ตัวอย่างเช่น กำหนดทุนจดทะเบียนขั้นต่ำ วางเงินค้ำประกันบางส่วนของทุนจดทะเบียนล่วงหน้า ต้องมีบุคลากรผู้เชี่ยวชาญทำหน้าที่บริหารบริษัท ไม่มีความสัมพันธ์ในเชิงการถือหุ้นและการบริหารกับบริษัท ประกันภัยอื่น เปิดดำเนินการได้ภายในช่วงเวลาหนึ่งหลังจากที่ได้รับอนุมัติให้จดทะเบียนแล้ว

ปัญหาสำคัญประการหนึ่งที่เกิดขึ้นได้ในการออกใบอนุญาตใหม่คือ ผู้ประกอบการรายใหม่ขาดประสบการณ์ทางด้านประกันภัย จึงอาจก่อความเสี่ยงมากเกินไปแก่บริษัทที่จัดตั้งขึ้นใหม่ได้ ในแง่นี้ ชาวต่างชาติจะเป็นผู้ได้เปรียบเพราะมีพื้นฐานลูกค้าและประสบการณ์มากกว่าชาวไทย แต่รัฐก็จำเป็นต้องชะลอไม่ให้นักธุรกิจต่างชาติเข้าสู่ตลาดได้อย่างรวดเร็วนัก เพราะมิฉะนั้นบริษัทประกันภัยของไทยบางบริษัท อาจประสบปัญหาปั่นป่วนได้จากการถูกแย่งลูกค้า

ข.2 เพิ่มสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติอย่างค่อยเป็นค่อยไป จาก 25% ถึง 49%

การเปิดโอกาสให้ต่างชาติถือหุ้นในบริษัทประกันภัยมากขึ้นนี้ คงเป็นโอกาสที่ดีที่จะสนับสนุนให้บริษัทประกันภัยนั้นๆ เพิ่มทุน ซึ่งก็จะตรงต่อจุดประสงค์เรื่องเพิ่มความมั่นคงให้แก่บริษัทประกันภัยไทย และการเปิดโอกาสให้ต่างชาติเข้ามาเช่นนี้ อาจก่อให้เกิดผลดีควบคู่กันมาอีก 3 ประการ ประการแรก โครงสร้างผู้บริหารและนโยบายการบริหารงานของบริษัทประกันภัยคงเปลี่ยนไปในทิศทางที่ดีขึ้น ประการที่สอง ผู้ถือหุ้นต่างชาติคงมีกิจการในเครือข่ายที่จะมาช่วยขยายฐานลูกค้าให้แก่บริษัทประกันได้ ประการที่สาม ผู้ถือหุ้นต่างชาติคงช่วยพัฒนาหรือถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีสมัยใหม่ในกิจการประกันภัย ทั้งนี้ คงต้องคำนึงถึงผลกระทบต่อประเทศไทย อันเนื่องมาจากผู้ถือหุ้นชาวต่างชาติอาจส่งผลกำไรออกนอกประเทศในสัดส่วนที่สูงขึ้นด้วย

ข.3 บังคับให้บริษัทประกันภัยที่มีปัญหาเพิ่มทุน

ข้อดีของมาตรการนี้ที่เห็นได้ชัดคือ เงินกองทุนที่ใหญ่ขึ้นย่อมเพิ่มเสถียรภาพความมั่นคงให้แก่บริษัทประกันที่มีปัญหา แต่มาตรการนี้อาจประสบปัญหาบางประการ เช่น บริษัทที่มีปัญหาอาจไม่สามารถระดมเงินทุนได้เนื่องจากผลการประกอบการที่ผ่านมาไม่ดีพอควร หรือถึงแม้ระดมทุนได้บ้าง โครงสร้างผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นก็อาจคงอยู่เหมือนเดิม ทำให้บริษัทประกันนั้นไม่สามารถปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานการปฏิบัติงานของบริษัทได้ อีกนัยหนึ่งคือ ไม่อาจสลายความเป็นบริษัท ‘ครอบครัว’

ลงได้ หรือไม่สามารเพิ่มประสิทธิภาพให้แก่การประกอบธุรกิจของบริษัท เพราะผู้เข้าร่วมทุนใหม่อาจไม่มีบุคลากรหรือกิจการที่จะช่วยเจืออำนาจแก่ธุรกิจประกันภัยได้ หรือผู้เข้าร่วมทุนไม่มีอำนาจหรือความสามารถในการบริหารเพียงพอ

ข.4 ชักจูงให้บางบริษัทประกันภัยไทยรวมกิจการกัน

การรวมกิจการกันในที่นี้ไม่ได้หมายถึง การเปลี่ยนโครงสร้างผู้ถือหุ้น (ซึ่งจะช่วยลดความเป็นบริษัท 'ครอบครัว' ลง) แต่อย่างเดียว แต่จะช่วยเพิ่มทุนควบคู่ไปกับการปรับโครงสร้างผู้บริหารให้มีความเป็นมืออาชีพมากขึ้นด้วย นอกจากนั้น การนำฐานลูกค้าผู้เอาประกันของหลายบริษัทมารวมกันจะทำให้ pool size มีขนาดใหญ่ขึ้น ส่งผลให้ความเสี่ยงที่บริษัทถือลดต่ำลงโดยเฉลี่ย ในขณะที่เดียวกันการรวมตัวกันก็ทำให้มีสาขามากขึ้น ช่วยเพิ่มช่องทางให้แก่การหาลูกค้า

ข.5 ชักจูงให้บางบริษัทประกันภัยไทยรวมกิจการกับสถาบันการเงิน

การรวมกิจการกับสถาบันการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สถาบันการเงินที่มีความมั่นคง มีชื่อเสียง และมีเครือข่ายทางธุรกิจกว้างขวาง จะให้ประโยชน์ที่สำคัญ 2 ประการคือ เพิ่มเงินกองทุนหรือสร้างฐานะของบริษัทประกันภัยให้มั่นคงยิ่งขึ้น และเปิดช่องทางให้พบลูกค้าได้มากขึ้น ประโยชน์ประการหลังจะเห็นได้ชัดจากการใช้สาขาของสถาบันการเงินเป็น outlet ให้พบลูกค้าได้กว้างขวางยิ่งขึ้น นอกจากนั้นสถาบันการเงินยังช่วยแนะนำลูกค้าของตนให้ทำประกันกับบริษัทประกันที่ร่วมธุรกิจกันได้อีกด้วย ตัวอย่างที่ชี้ให้เห็นชัดถึงประโยชน์ของการเป็น 'เครือข่าย' ของสถาบันการเงิน ได้แก่ ความสำเร็จของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม (บลจ.) เมื่อไม่นานมานี้ เดิมมีบริษัทหลักทรัพย์กองทุนรวมหรือ MFC แต่เพียงบริษัทเดียวที่ประกอบธุรกิจนี้ แต่หลังจากที่รัฐอนุญาตให้จัดตั้งขึ้นใหม่อีก 9 แห่ง กิจการของ MFC ก็ได้ขยายตัวน้อยกว่าของ บลจ. ที่เปิดใหม่อีก 9 แห่ง เนื่องจากบลจ. อีก 9 แห่งนั้นเป็นกิจการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่ได้แก่ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินขนาดใหญ่ ซึ่งมีเครือข่ายกว้างขวางทั่วประเทศ และยังมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักถึงความมั่นคง จึงประสบความสำเร็จเป็นอันมากในการใช้สาขาของสถาบันการเงินเหล่านั้นชักชวนให้ลูกค้าซื้อหน่วยลงทุนที่ออกโดยบลจ. ในเครือ

โดยทั่วไป เมื่อสถาบันการเงินหลายประเภทรวมตัวกัน (เช่น บริษัทประกันภัย ธนาคารพาณิชย์ ตัวแทนนายหน้าหลักทรัพย์ บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ บริษัทลิซซิง) ผลที่ได้คือ กลุ่มธุรกิจการเงิน (financial conglomerate) ซึ่งจะได้ประโยชน์ที่เด่นชัด 2 ประการคือ ประการแรก กิจการในเครือข่ายจะมีความชำนาญในธุรกิจการเงินหลายประเภทแตกต่างกันออกไป ความชำนาญเหล่านี้จะเป็นช่องทางให้กลุ่ม

ธุรกิจนั้นๆ สามารถนำเงินทุนที่ระดมได้ไปใช้หรือบริหารอย่างมีประสิทธิภาพหรือได้ผลตอบแทนสูงกว่ากรณีที่ประกอบธุรกิจการเงินแต่เพียงประเภทเดียว ประการที่สองเกี่ยวข้องกับประการแรก คือเนื่องจากกลุ่มธุรกิจการเงินประกอบด้วยธุรกิจการเงินหลายประเภท โครงสร้างอายุของทรัพย์สินหนี้สิน (maturity profile) และประเภทลูกค้าของกลุ่มธุรกิจก็จะหลากหลายกว่าของธุรกิจการเงินแต่ละอย่าง (เช่น อายุหนี้สินของธนาคารพาณิชย์มักจะสั้น ในขณะที่ของบริษัทประกันชีวิตมักจะยาว) การเพิ่มความหลากหลายให้แก่โครงสร้างอายุของทรัพย์สินหนี้สินและประเภทลูกค้านี้ นอกจากจะช่วยลดความเสี่ยงให้แก่การบริหารเงินหรือสภาพคล่องแล้ว ยังช่วยเพิ่มช่องทางหรือประสิทธิภาพให้แก่การบริหารเงินของเครือข่ายอีกด้วย

นอกจากนั้น การรวมกิจการกับสถาบันการเงิน อาจช่วยเปิดทางให้บริษัทประกันภัยประกอบธุรกิจร่วมกับสถาบันการเงินด้วยกันได้ ตัวอย่างของ joint product launching นี้ได้แก่ การให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยควบคู่ไปกับประกันชีวิตหรือประกันภัย การให้สินเชื่อรถยนต์พร้อมไปกับประกันภัยรถยนต์ การให้บริการบัตรเครดิตควบคู่กับบริการประกันชีวิตหรือประกันทรัพย์สิน การชำระเบี้ยประกันผ่าน ATM โดยสรุป การรวมกิจการกับสถาบันการเงินก่อให้เกิดประโยชน์แก่บริษัทประกันภัยเป็นอันมาก โดยเฉพาะบริษัทประกันที่มีขนาดเล็ก ส่วนสำหรับบริษัทประกันขนาดกลาง หรือที่มีเครือข่ายบ้างแล้ว ก็อาจใช้วิธีคล้ายกับการรวมกิจการกับสถาบันการเงิน คือ การร่วมมือกันทางธุรกิจ (business cooperation)

๒.6 ชักจูงให้บางบริษัทประกันภัยไทยรวมกิจการกับบริษัทต่างชาติ

บริษัทต่างชาติในที่นี้หมายถึง บริษัทประกันภัยหรือสถาบันการเงิน หรือเครือข่ายธุรกิจ ข้อดีของมาตรการนี้คือ บริษัทต่างชาติมีเงินทุนมากและมีฐานลูกค้ากว้าง อีกทั้งบางบริษัทยังมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับกันทั่วโลก จึงช่วยขยายธุรกิจให้แก่บริษัทประกันภัยของไทยได้อย่างรวดเร็ว และยังมีแนวโน้มที่จะช่วยถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยี พร้อมทั้งสร้างภาพพจน์ให้กับบริษัทประกันภัยในประเทศไทยได้อีกด้วย

อย่างไรก็ตาม การชักจูงให้บริษัทต่างชาติเข้ามาถือหุ้นในบริษัทประกันภัยของไทยที่ยังอ่อนแออยู่นั้น ทางทางคงจำเป็นต้องให้แรงจูงใจ เช่น ขยายขอบเขตผู้ถือหุ้นต่างชาติในบริษัทประกันภัย ยกเว้นภาษีเงินได้ให้ผลประโยชน์แก่ผู้ลงทุนต่างชาติบางประการ เช่นเดียวกับสิทธิที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนให้แก่ผู้ลงทุนต่างชาติ

ข.7 บังคับให้บางบริษัทประกันภัยไทยรวมกิจการกันเอง หรือรวมกับสถาบันการเงิน หรือรวมกับบริษัทต่างชาติ

ในกรณีนี้ทางการเห็นว่าบริษัทประกันภัยบางบริษัทประสบปัญหาที่ค่อนข้างรุนแรงหรือเรื้อรัง และได้แนะนำหรือชักจูงให้รวมกิจการกับบริษัทอื่นแล้วแต่ยังไม่สำเร็จ ทางทางอาจจำเป็นต้องบังคับให้รวมกิจการได้ เพื่อมิให้ลูกค้าผู้เอาประกันหรือมีสัญญาผูกพันกันอยู่ต้องประสบความเดือดร้อน ไม่อาจเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนหรือเวนคืนผลประโยชน์ได้ และเพื่อผลประโยชน์หลายประการที่กล่าวถึงใน ข้อ ข.4, ข.5 และ ข.6

ข.8 ยึดใบอนุญาตจากบริษัทที่มีปัญหาแล้วนำมาประมูล

มาตรการนี้คล้ายกับมาตรการ ข.1 ในแง่ที่ว่าบริษัทที่ต้องการร่วมประมูลเพื่อเข้าประกอบธุรกิจประกันภัยจะต้องทำตามเงื่อนไขที่รัฐกำหนด เช่น มีฐานเงินกองทุนพอเพียง มีบุคลากรที่เชี่ยวชาญบริหารบริษัทและเริ่มประกอบธุรกิจภายในระยะเวลาที่กำหนด แต่มาตรการนี้แตกต่างจากมาตรการ ข.1 ในแง่ที่จำนวนบริษัทประกันภัยในตลาดจะไม่เพิ่มขึ้น ดังนั้น การแข่งขันในตลาดประกันภัยอาจไม่เพิ่มขึ้น แต่ผู้ที่ประมูลใบอนุญาตได้ จะต้องรับผิดชอบต่อข้อผูกพันของกลุ่มลูกค้ารายเดิม เพื่อมิให้ผู้เอาประกันต้องเดือดร้อน

ข.9 ยกเลิกใบอนุญาตของบริษัทประกันภัยที่มีปัญหา

ในบางกรณี บริษัทประกันอาจก่อปัญหาในหลายแง่มุม เช่น ลงทุนในกิจการที่เสี่ยงเกินควร เสนอผลตอบแทนที่สูงผิดปกติแก่ผู้เอาประกัน หรือขยายกิจการเร็วเกินไปโดยดำรงเงินกองทุนหนุนหลังน้อยเกินควร ในกรณีเช่นนั้น บางครั้งรัฐอาจต้องยกเลิกใบอนุญาตของบริษัทประกันภัย เพื่อป้องกันมิให้ปัญหายืดเยื้อซึ่งอาจก่อให้เกิดวิกฤตการณ์การเงินต่อเนื่องมาอีก หากนำใบอนุญาตนั้นมาขายต่อแก่เอกชนรายอื่น

ข.10 ส่งเสริมตลาดประกันภัยในประเทศโดยมาตรการต่างๆ ของรัฐ

รัฐมีช่องทางเป็นอันมากที่จะสนับสนุนกิจการประกันภัย ตัวอย่างเช่น การออกกฎหมายบังคับให้สถานบริการสาธารณะต่างๆ ซื้อประกันภัยคุ้มครองผู้ที่เกี่ยวข้อง การฝึกอบรมเพื่อพัฒนาคุณภาพของบุคลากรให้ทันต่อการเติบโตของธุรกิจ การหักลดหย่อนภาษีอากรเพื่อชักจูงให้คนทำประกันมากขึ้น การกระจายข้อมูลข่าวสารให้ประชาชนทั่วไปเข้าใจถึงประโยชน์จากการประกันภัยอย่างทั่วถึง นอกจากนั้น

อาจรวบรวมข้อมูลที่สำคัญบางประการจากบริษัทประกันภัยไว้ที่ศูนย์กลาง (ทำนองเดียวกับทะเบียนเครดิตกลางของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ใช้ในการตรวจสอบสินเชื่อของลูกค้า) เพื่อป้องกันการฉ้อฉลโดยลูกค้าผู้ทำประกัน อนึ่ง ควบคู่ไปกับการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจการประกันภัยนี้ รัฐอาจพิจารณาจัดตั้งบริษัทแบบ Insurance Solvency International ซึ่งเป็นบริษัทประเมินและวิเคราะห์ฐานะการเงิน รวมทั้งจัดอันดับความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันภัย โดยเผยแพร่ผลงานของ ISI ให้สาธารณชนทราบ เพื่อป้องกันมิให้มีการเปิดเสรีแก่ตลาดประกันภัยส่งผลเสียในรูปของการหลอกลวงประชาชน

ค. ข้อเสนอแนะ

ตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้น จุดประสงค์หลักของรัฐ 3 ประการคือ สนับสนุนการแข่งขันในตลาดประกันภัย รักษาความมั่นคงของบริษัทประกันภัย และปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจประกันภัย ในจุดประสงค์เหล่านี้ ผลประกอบการของตลาดประกันภัยในรอบ 5 ปีที่ผ่านมา แสดงให้เห็นว่า ไทยคงจะไม่ประสบกับอุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับจุดประสงค์ข้อแรกและข้อสุดท้าย เพราะในช่วงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 เป็นต้นมา รัฐได้สนับสนุนให้บริษัทประกันภัยแข่งขันกันมากขึ้น โดยผ่อนคลายกฎเกณฑ์ข้อบังคับที่ใช้อยู่เดิมหลายประการ ขยายประเภทการลงทุนของธุรกิจให้กว้างขวางยิ่งขึ้น เช่น อนุญาตให้เช่าทรัพย์สินแบบลิสซิง จัดจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ จัดการกองทุนรวม จัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ส่วนในแง่การปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน รัฐก็ได้ดำเนินมาตรการซึ่งเป็นประโยชน์แก่ทั้งผู้บริโภคและธุรกิจประกันภัย เช่น ออก พรบ.คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 ขยายงานกำกับและตรวจสอบบริษัทประกันภัยเป็นกรมการประกันภัยในกระทรวงพาณิชย์ และเพิ่มส่วนหักลดหย่อนภาษีเงินได้สำหรับผู้ทำประกันชีวิตเป็น 10,000 บาทในปี พ.ศ. 2534

ดังนั้นปัญหาที่ยังคงค้าง คือ การรักษาความมั่นคงของบริษัทประกันภัย ในแง่นี้ กฎหมายได้ระบุไว้แล้วว่า บริษัทประกันชีวิตจะต้องมีเงินกองทุนอย่างต่ำ 50 ล้านบาท ส่วนบริษัทประกันวินาศภัยจะต้องมีเงินกองทุนอย่างต่ำ 30 ล้านบาท ทั้งนี้กรมการประกันภัยได้ผ่อนปรนการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ข้อนี้ โดยขยายเวลาให้แล้วถึงวันที่ 10 เมษายน พ.ศ. 2538 แต่จากผลการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องในวงการประกันภัย คาดว่าจะมีปัญหาบางประการ เช่น บางบริษัทยังมีลักษณะเป็นครอบครัวอย่างเหนียวแน่น ไม่ยินดีให้บุคคลนอกครอบครัวเข้าร่วมถือหุ้นด้วย หรือแบ่งอำนาจในการบริหาร ในทางกลับกัน บางบริษัทก็มีฐานะการประกอบการที่ตกต่ำ หรือมีโครงสร้างการบริหารที่ไม่มีประสิทธิภาพจนไม่มีผู้สนใจที่จะเข้าร่วมทุนด้วย

แต่เพื่อให้มีผลกระทบต่อสาธารณชนน้อยที่สุด ทางกรพิจารณาดำเนินการเป็นขั้นตอน ดังนี้

1. ในขั้นแรก ชักจูงให้บริษัทประกันภัยที่มีปัญหา พยายามหาผู้เข้ามาร่วมทุนด้วยในรูป merger หรือ takeover เพื่อเพิ่มเงินกองทุนให้แก่บริษัท ปรับปรุงโครงสร้างการบริหารให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ขยายเครือข่ายของ outlet หรืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจประเภทใหม่ๆ ร่วมกับสถาบันหรือหน่วยงานที่เข้ามาร่วมกิจการด้วย

2 หากไม่สามารถทำตามข้อ 1 ได้ ควรชักจูงให้บริษัทประกันภัยที่มีปัญหารวมตัวกันเองเพื่อขยายขนาดกองทุน ขยาย pool size ขยายเครือข่ายหรือสาขา

3. ถ้ายังมีบริษัทที่มีปัญหาไม่สามารถหรือไม่ยินดีที่จะปฏิบัติตามข้อ 1 หรือข้อ 2 ได้ และรัฐต้องการเลี่ยงการล้มละลายของบริษัทประกัน เพราะกรณีล้มละลาย อาจส่งผลกระทบกระเทือนต่อเนื่องเป็นลูกโซ่แก่ระบบการเงินได้ง่าย รัฐคงต้องบังคับให้เข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของบริษัทประกันภัยแห่งชาติ (National Insurance Company) ซึ่งมีสถาบันการเงินของรัฐเช่น ธนาคารกรุงไทย และ/หรือ ธนาคารออมสิน เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ สนับสนุนทางด้านเงินทุน เพิ่มช่องทางในการขาย และปรับปรุงประสิทธิภาพในการบริหาร ทางเลือกสุดท้ายนี้จะช่วยเปิดโอกาสให้รัฐสามารถแก้ไขปัญหและปรับปรุงโครงสร้างของบริษัทประกันภัยที่มีปัญหาได้อย่างแท้จริง โดยไม่ก่อผลกระทบแก่ลูกค้าผู้ถือกรมธรรม์อยู่ก่อนหน้าแล้ว นอกจากนั้น บริษัทประกันภัยแห่งชาตินี้ยังมีช่องทางที่จะระดมทุนจากตลาดหลักทรัพย์หรือการออกตราสารหนี้ได้เองอีกด้วย

สำหรับการเปิดบริษัทประกันภัยเอกชนแห่งใหม่ เพื่อเพิ่มการแข่งขันในตลาดประกันภัยนั้น ควรกระทำอย่างเป็นขั้นตอนตามที่กล่าวในข้อ ข.1 ข้างต้น กล่าวคือ คงต้องเปิดบริษัทประกันของไทยก่อนของต่างชาติ เพื่อมิให้เกิดผลกระทบที่รุนแรงแก่บริษัทประกันที่ดำเนินธุรกิจอยู่แล้ว ทั้งนี้ บริษัทไทยที่จะเปิดใหม่ต้องมีฐานเงินทุนที่พอเพียง บุคลากรที่มีประสบการณ์และเครือข่ายธุรกิจที่กว้างขวาง แต่ไม่เกี่ยวโยงกับบริษัทประกันภัยที่ประกอบการอยู่แล้ว อนึ่ง ควบคู่กับการจัดตั้งบริษัทประกันภัยเอกชนแห่งใหม่ รัฐอาจเปิดโอกาสให้ต่างชาติเข้าถือหุ้นในบริษัทประกันภัยที่ดำเนินกิจการอยู่แล้วมากขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไปจาก 25% ถึง 49% เพื่อผลดีหลายประการดังที่กล่าวถึงในข้อ ข.2

เมื่อพิจารณาถึงมาตรการล่าสุดของรัฐบาลแล้ว (ดูรายละเอียดในประกาศกระทรวงพาณิชย์ที่ออกตามมติคณะรัฐมนตรีในวันที่ 7 มิถุนายน พ.ศ. 2538 ที่กล่าวถึงในหน้า 24 ของรายงานนี้) จะเห็นได้ว่า

เงื่อนไขส่วนใหญ่ของการเปิดบริษัทประกันภัยเอกชนแห่งใหม่ที่กล่าวข้างต้น ตรงกับเงื่อนไขที่ทางการกำหนด ในแง่นี้ การเปิดบริษัทประกันภัยแห่งใหม่อาจทำให้ฐานะและการประกอบการของบริษัทประกันแห่งเก่าที่มีปัญหาอยู่แล้วบางแห่งมีฐานะเลวร้ายยิ่งขึ้น กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ รัฐบาลอยู่ในสถานการณ์ที่จำเป็นต้องเลือกดำเนินมาตรการข้างใดข้างหนึ่ง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อจุดประสงค์อีกข้างหนึ่ง แม้การจัดตั้งบริษัทประกันภัยแห่งใหม่จะช่วยส่งเสริมการแข่งขันในตลาดให้มากขึ้น แต่ก็อาจส่งผลกระทบต่อความมั่นคงของบริษัทอื่นได้ ทางออกทางหนึ่งต่อสถานการณ์ที่ลำบากเช่นนั้น คือการให้แรงจูงใจแก่บริษัทประกันภัยแห่งใหม่ที่จะพยายามเข้าช่วยเหลือบริษัทประกันภัยแห่งเก่าที่อ่อนแอ โดยวิธีร่วมหรือซื้อกิจการ และเพิ่มทุน แรงจูงใจที่เห็นได้ชัดคือ จัดอันดับความสำคัญ (priority) ที่สูงให้แก่บริษัทประกันภัยแห่งใหม่ที่สามารถกระทำเช่นนั้นได้

สิ่งสำคัญที่รัฐควรคำนึงถึงประการหนึ่งในการดำเนินมาตรการเปิดเสรีแก่ตลาดประกันภัยคือ แม้มาตรการเปิดเสรีจะช่วยกระตุ้นให้เกิดการแข่งขันมากขึ้น และเพิ่มประสิทธิภาพให้แก่บริษัทประกันภัย แต่มาตรการเหล่านั้นก็อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงจนเป็นอันตรายต่อความมั่นคงของบริษัทประกันภัยได้ เพราะบางบริษัทยังขาดประสบการณ์ และ/หรือขาดบุคลากรในการประกอบธุรกิจประเภทใหม่ๆ และ/หรือไม่กระจายความเสี่ยงให้เพียงพอ และ/หรือถือสภาพคล่องที่ไม่เหมาะสมกับฐานะของบริษัท ดังนั้นรัฐจึงควรปรับปรุงการกำกับดูแลความมั่นคงของบริษัทประกันภัยด้วยวิธีที่จะกล่าวต่อไปนี้

1. เพิ่มประสิทธิภาพในการตรวจสอบบัญชีและผลประกอบการให้ถูกต้องและรวดเร็ว ไม่เปิดช่องทางให้บริษัทประกันภัย ตกแต่งบัญชีหรือบิดเบือนข้อเท็จจริง ด้วยวิธีใดก็ตาม

2. ในยุคโลกาภิวัตน์นี้ ประเภทและโครงสร้างของบริการที่บริษัทประกันภัยเสนอแก่ลูกค้ามีความหลากหลายเป็นอันมาก เพราะนอกจากบริษัทประกันภัยพร้อมที่จะจัดเกลาหรือตกแต่งเงื่อนไขของบริการของตนให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าแล้ว ในบางกรณีบริษัทประกันภัยก็เสนอบริการที่ควบคู่ไปกับบริการจากสถาบันอื่นๆ ที่ร่วมธุรกิจกัน ภาระผูกพันที่บริษัทประกันภัยมีต่อลูกค้าก็จะไม่เหมือนกันทุกรายไป : ข้อผูกพันกับลูกค้าบางประเภทก่อความเสี่ยงต่อบริษัทมากกว่าข้อผูกพันกับลูกค้าประเภทอื่นๆ ดังนั้นก่อนที่จะรวมข้อผูกพันทั้งสิ้นของแต่ละบริษัทประกันภัยเข้าด้วยกัน เพื่อนำไปเปรียบเทียบกับเงินกองทุนหรือวัดความเสี่ยงของเงินกองทุนของบริษัทนั้นๆ ควรถ่วงน้ำหนักภาระผูกพันเหล่านั้นด้วยความเสี่ยงที่ไม่เท่ากันของแต่ละประเภทข้อผูกพันและประเภทลูกค้า ผลรวมที่ได้หลังจากการถ่วงน้ำหนักนั้น จะแสดงถึงมูลค่าความเสียหายที่มีโอกาสเป็นจริงมากที่สุดที่บริษัทจำเป็นต้องถือเงินกองทุนรองรับ

3 การถ่วงน้ำหนักภาระผูกพันตามความเสี่ยง (หรือ risk weighted obligations) ที่กล่าวถึงในข้อ 2 แสดงให้เห็นถึงมูลค่าความเสียหายที่มีโอกาสเกิดขึ้นมากที่สุด ดังนั้นสัดส่วนของภาระผูกพันที่ถ่วงน้ำหนักแล้วต่อเงินกองทุนก็จะเป็นเครื่องช่วยชี้แนะแก่บริษัทประกันภัยด้วยว่า ควรถือสินทรัพย์สภาพคล่องเป็นสัดส่วนเท่าใดของสินทรัพย์ทั้งสิ้น อีกนัยหนึ่งคือ การถ่วงน้ำหนักภาระผูกพันตามความเสี่ยงจะช่วยวางแนวทางให้แก่การบริหารสินทรัพย์ของบริษัทประกันภัยแต่ละบริษัท

4. ทางด้านสินทรัพย์ในยุคโลกาภิวัตน์ก็คล้ายคลึงกับทางหนี้สินหรือภาระผูกพัน ในแง่ที่สินทรัพย์มีความหลากหลายเป็นอันมาก และแต่ละประเภทของสินทรัพย์ ซึ่งเสนอผลตอบแทนต่างกันก็มีความเสี่ยงที่แตกต่างกันออกไป เนื่องจากรัฐไม่ต้องการให้บริษัทประกันภัยมีโครงสร้างการลงทุนโดยรวมที่แบกรับความเสี่ยงมากเกินไป รัฐจึงควรกำหนดขอบเขตของอัตราส่วนผลรวมของสินทรัพย์ที่ถ่วงน้ำหนัก

แล้วต่อสินทรัพย์ทั้งสิ้น ($\frac{\sum RiAi}{\sum Ai}$) น้ำหนักที่ใช้ถ่วงสำหรับแต่ละสินทรัพย์นี้ถือตามความเสี่ยงที่สินทรัพย์นั้นก่อให้เกิดขึ้น (Ri) แม้ว่าจะเสนอผลตอบแทนที่สูงก็ตาม เหตุผลของการถ่วงน้ำหนักสินทรัพย์นี้อยู่ในทำนองเดียวกับที่ BIS เสนอให้ถ่วงน้ำหนักสินทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์โดยความเสี่ยงของแต่ละสินทรัพย์ ก่อนที่จะนำผลรวมไปเปรียบเทียบเพื่อวัดความเพียงพอของเงินกองทุนของธนาคารพาณิชย์ แม้ว่าตามกฎหมายข้อบังคับในปัจจุบันจะมีขอบเขตการลงทุนของบริษัทประกันภัยในแต่ละประเภทของสินทรัพย์อยู่แล้ว แต่การวางขอบเขตสำหรับการลงทุนในแต่ละประเภทย่อยนั้น ยังไม่เพียงพอเพราะเมื่อรวมสินทรัพย์ทุกประเภทเข้าด้วยกันแล้ว อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงมากเกินไป อีกนัยหนึ่ง ขอบเขตของ

สัดส่วนผลรวมสินทรัพย์หลังจากที่ถ่วงน้ำหนักด้วยความเสี่ยง ($\frac{\sum RiAi}{\sum Ai}$) นี้ จะช่วยเป็นเครื่องชี้แนะแนวทางการบริหารสินทรัพย์ให้แก่บริษัทประกันภัยอีกทางหนึ่ง เพื่อรักษาความมั่นคงหรือเสถียรภาพของบริษัทประกันภัย ในยุคที่บริษัทประกันภัยมีทั้งเครื่องมือการลงทุนที่หลากหลายในตลาดการเงิน พร้อมทั้งเสรีภาพที่มากขึ้นในการเลือกลงทุน

5. ท่ามกลางบรรยากาศเปิดเสรีทางการเงินนั้น บริษัทประกันภัยและประกันชีวิตย่อมประกอบกิจการที่ไม่คุ้นเคยมาก่อน จึงจำเป็นต้องบริหารความเสี่ยงที่มากขึ้นอย่างแน่นนอน ในสถานการณ์เช่นนั้นเมื่อบริษัทประกันภัยประสบปัญหาหรือวิกฤตการณ์ทางการเงิน รัฐมีทางเลือก 2 ทางคือ รัฐเข้าช่วยประคับประคองโดยให้เงินช่วยเหลือ และ/หรือ บุคลากร หรือรัฐปล่อยให้ทุกบริษัทเป็นไปตามกลไกตลาด ซึ่งรวมถึงการปิดกิจการของบางบริษัทที่ประสบปัญหาด้วย หากรัฐเข้าโอบอุ้มหรืออุดหนุนบริษัท

ประกันภัยที่ประสบปัญหาด้วยเงินของรัฐ ก็จะเป็นการชักนำให้บริษัทประกันภัยก่อความเสี่ยงเกินเหตุ ดังนั้นรัฐควรให้ความสำคัญแก่ทางเลือกที่สองคือฟังกไลตลาด

อย่างไรก็ตาม ในการเข้าฟังกไลตลาดนั้น รัฐคงต้องดำเนินมาตรการอย่างใดอย่างหนึ่งควบคู่กันไปด้วย เพื่อให้ตลาดรักษาความมั่นคงไว้ได้บ้าง เพราะจุดประสงค์หลักประการหนึ่งของนโยบายรัฐคือ รักษาเสถียรภาพของตลาดประกันภัย ซึ่งกระทบต่อผลประโยชน์ของสาธารณชน ในแง่นี้ มาตรการที่เป็นไปได้คือ

ก. สนับสนุนให้จัดตั้งสถาบันกลาง เพื่อจัดอันดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตของบริษัทประกันทุกบริษัท และเผยแพร่ผลการจัดอันดับเหล่านั้นให้สาธารณชนทราบ การกระทำเช่นนั้น จะทำให้ลูกค้าโดยทั่วไปทราบถึงผลการดำเนินงานและฐานะที่ถูกต้องของบริษัทประกันภัย ทั้งยังจะช่วยเป็นกลไกชักจูงใจให้บริษัทประกันภัยพยายามมีวินัย รักษาเสถียรภาพของตนเองอยู่เสมอ เพื่อรักษาชื่อเสียงและลูกค้าของตนด้วย

ข. สนับสนุนให้บริษัทประกันภัยรวมกลุ่มกันจัดตั้งกองทุนกลาง โดยแต่ละบริษัทประกันภัยที่เป็นสมาชิกจะต้องชำระค่าสมาชิกให้แก่กองทุน เป็นสัดส่วนกับการะผูกพันที่ตัวเองนำหนักด้วยความเสี่ยงแล้ว และรัฐไม่มีส่วนร่วมใดๆ กับกองทุนกลางนี้ กองทุนกลางจะทำหน้าที่ช่วยเหลือสภาพคล่อง หรือพยุงฐานะของบริษัทสมาชิกที่ประสบปัญหาเป็นครั้งคราว เพื่อหลีกเลี่ยงวิกฤติการณ์หรือรักษาศรัทธาของลูกค้า

รัฐจะเลือกใช้มาตรการ ก. หรือ ข. ก็ขึ้นอยู่กับความเห็นของรัฐว่า กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทประกันภัยมีการศึกษาและวิจารณ์ญาณอยู่ในระดับดีเพียงใด เช่น หากรัฐเห็นว่าลูกค้าส่วนใหญ่มีการศึกษาไม่เพียงพอ ก็คงต้องเลือกใช้มาตรการ ข. ในการรักษาความมั่นคงของตลาดประกันภัย

เอกสารอ้างอิง

กรมการประกันภัย. รายงานธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย 2533. กรุงเทพฯ 2533.

กรมการประกันภัย. รายงานธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย 2534. กรุงเทพฯ 2534.

กรมการประกันภัย. รายงานธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย 2535. กรุงเทพฯ 2535.

พจนีย์ ธนวานิช. การเปิดเสรีการประกันภัย. วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์ ม.ค. - ก.พ. 37.

พจนีย์ ธนวานิช. การเปิดเสรีการประกันภัย. วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์ มี.ค. - เม.ย. 37.

ศูนย์วิจัยกฎหมายและการพัฒนา. ผลกระทบต่อการค้าบริการจากการเปิดเสรีภายหลังการเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบอุรุกวัย สาขาการประกันภัย. คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. กรุงเทพฯ. มีนาคม 2537.

อีคอนนิวส์ฉบับพิเศษ. 75 ประกันไทย. กรุงเทพฯ 2537.

เอกสารการสอนชุดวิชา การประกันวินาศภัย 1. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมนิราช กรุงเทพฯ. 2537.

อำนาจ วงศ์พินิจโรตม. ความมั่นคงของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. กรุงเทพฯ 2536.