

ผลกระทบของการเจรจารอบอุรุกวัยต่อ
ตลาดการประกันภัยและประกันชีวิต

เสนอโดย

ณัฐชัย บุญยะประสงค์

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 และไมอนุญาตให้ต่างชาติเป็นตัวแทนนายหน้าบุคคลธรรมดา (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 และการประกอบธุรกิจ ตัวแทนและนายหน้าโดยชาวต่างชาติ

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

เครื่องชี้ที่จะแสดงถึงจุดอ่อนของบริษัทประกันชีวิตไทยขนาดเล็กได้แก่ 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 โดยไม่ก่อผลกระทบแก่ลูกค้าผู้ถือกรมธรรม์อยู่ก่อนหน้านี้แล้ว นอกจากนั้น บริษัทประกันภัยแห่งชาตินี้ยังมีช่องทางที่จะระดมทุนจากตลาดหลักทรัพย์หรือการออกตราสารหนี้ได้เองอีกด้วย

สำหรับการเปิดบริษัทประกันภัยเอกชนแห่งใหม่เพื่อเพิ่มการแข่งขันในตลาดประกันภัยนั้น ควรกระทำอย่างเป็นขั้นตอน กล่าวคือ คงต้องเปิดบริษัทประกันของไทยก่อนของต่างชาติ เพื่อมิให้เกิดผลกระทบที่รุนแรงแก่บริษัทประกันที่ดำเนินธุรกิจอยู่แล้ว ทั้งนี้ บริษัทไทยที่จะเปิดใหม่ต้องมีฐานเงินทุนที่พอเพียง บุคลากรที่มีประสบการณ์และเครือข่ายธุรกิจที่กว้างขวาง แต่ไม่เกี่ยวโยงกับบริษัทประกันภัยที่ประกอบกิจการอยู่แล้ว 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

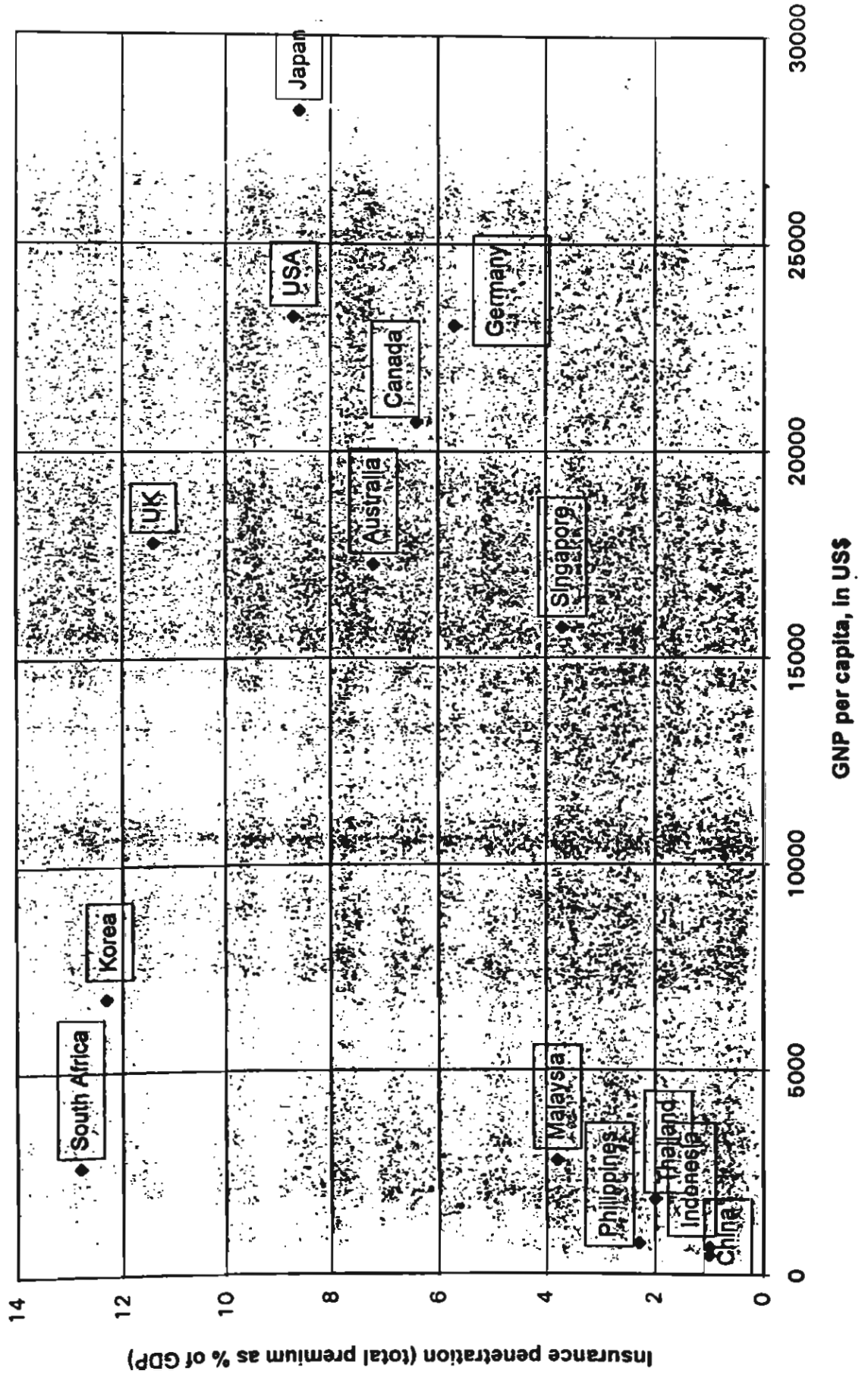


Chart 2

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

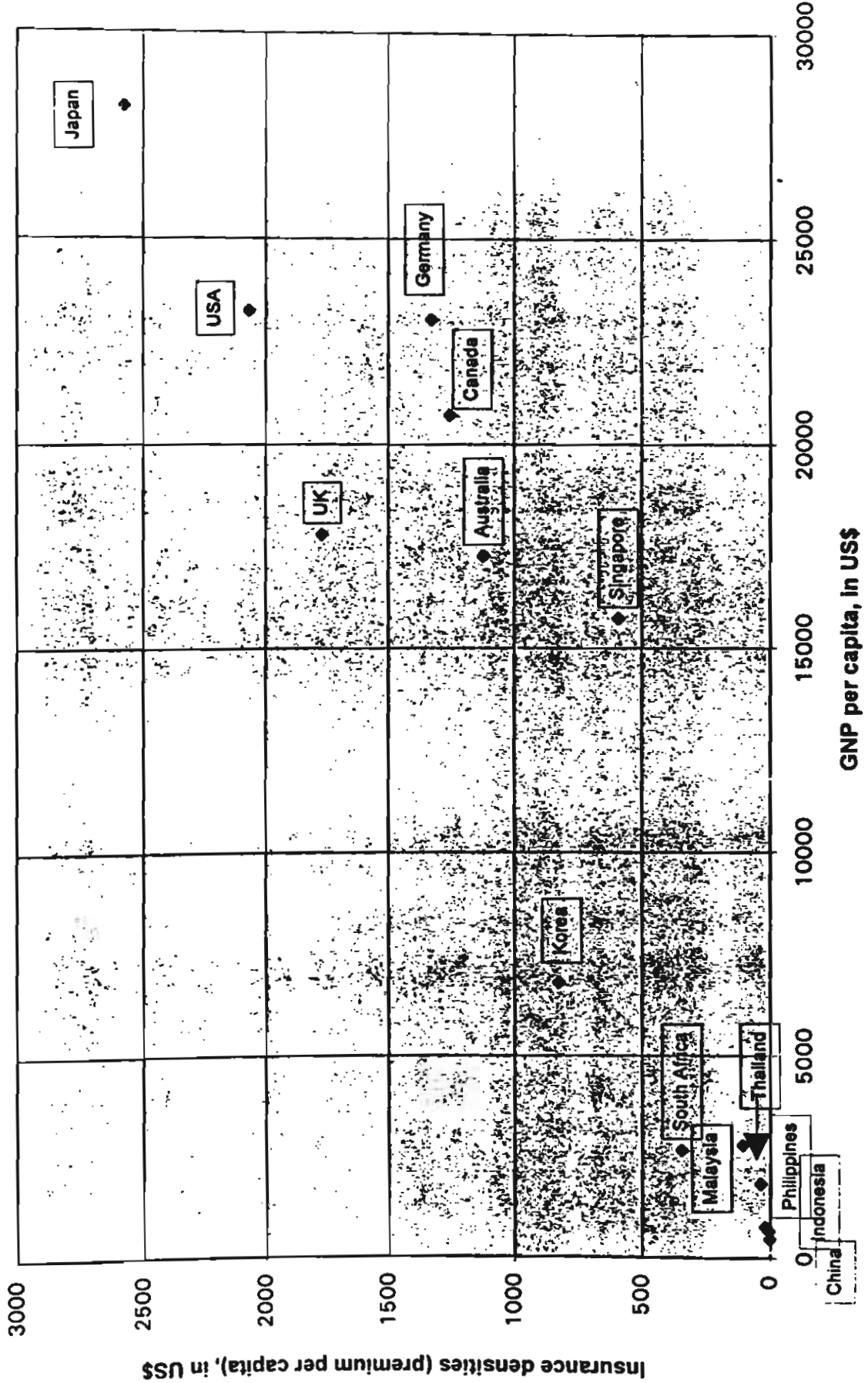


Chart 3

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

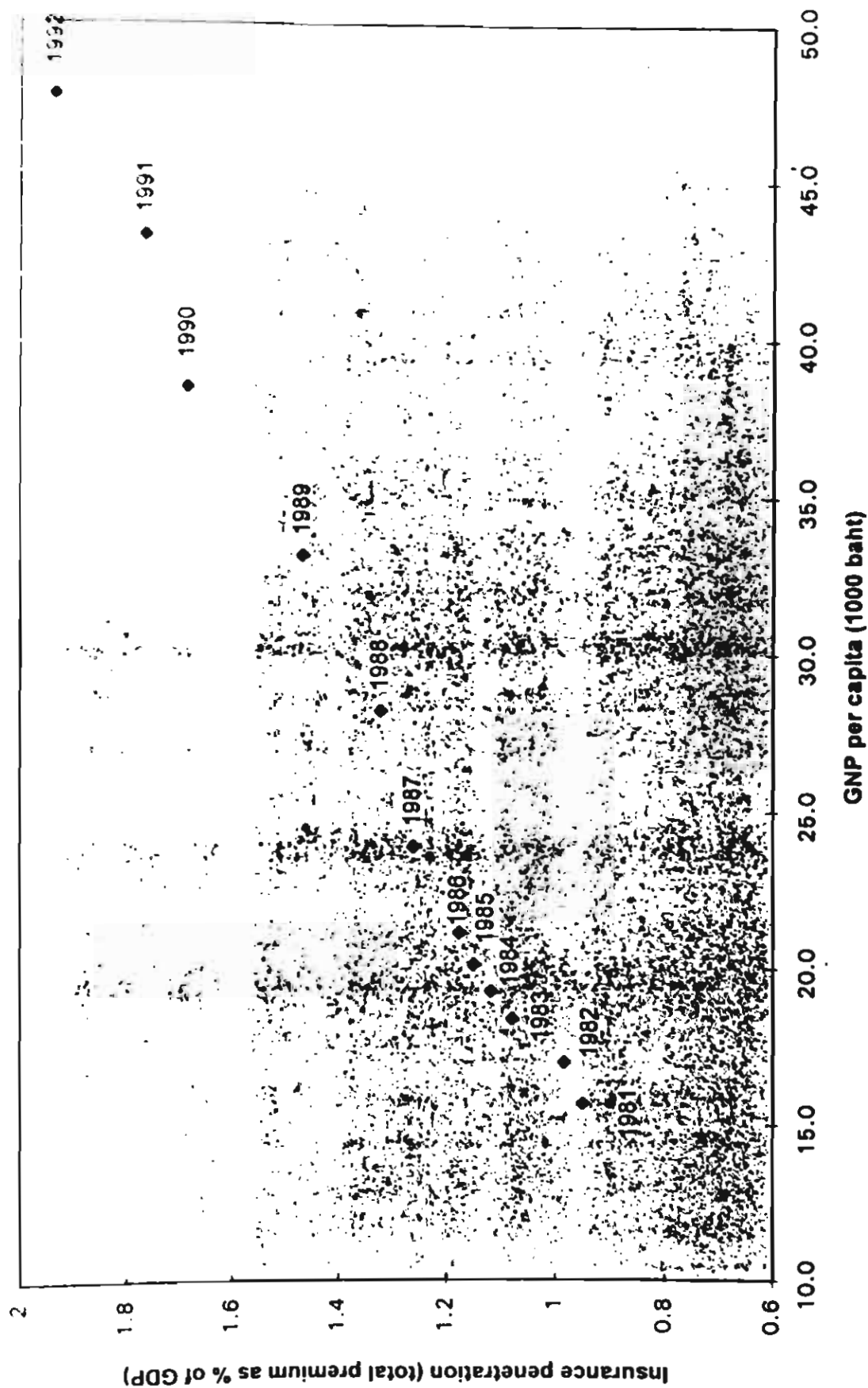
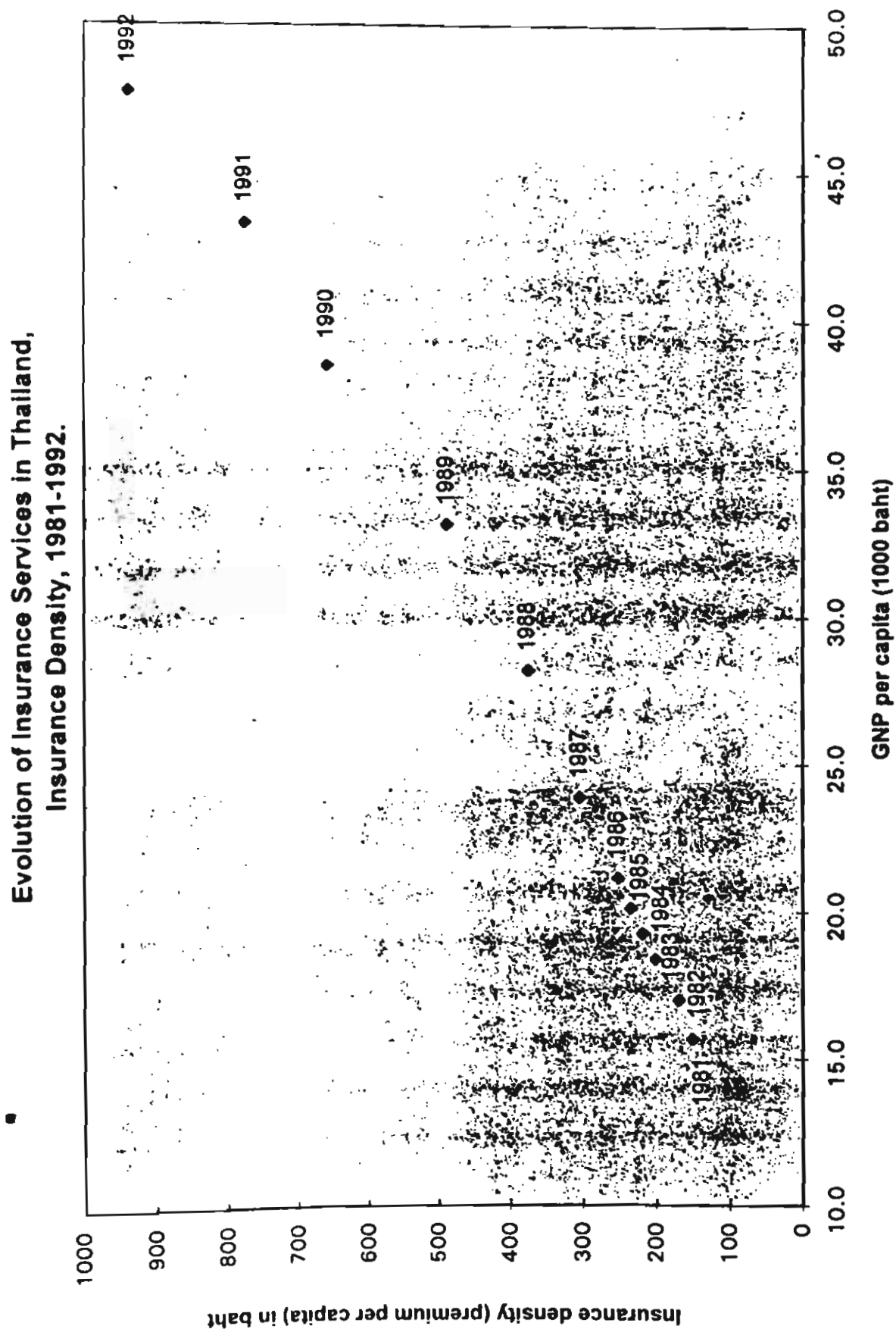


Chart 4



การขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศไทยในช่วงเวลาที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า มีภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการเป็นแกนนำ การขยายตัวอย่างรวดเร็วของภาคอุตสาหกรรมนี้จะเกื้อหนุนให้ธุรกิจประกันภัยขยายตัวตามไปด้วย ทั้งนี้เพราะการสร้างโรงงานใหม่ๆ และการจ้างงานที่เพิ่มมากขึ้นเป็นการขยายฐานลูกค้าให้กับบริษัทประกันภัยต่างๆ ในประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นบริษัทประกันชีวิตหรือบริษัทประกันวินาศภัย

ในอีกแง่หนึ่ง รัฐได้ผ่อนคลายช่องทางการลงทุนให้แก่บริษัทประกันภัยมากขึ้น เช่น บริษัทประกันภัยสามารถลงทุนได้ในหุ้นสามัญ และหุ้นกู้ประเภทต่างๆ นอกจากนั้นยังสามารถประกอบธุรกิจใหม่ๆ เช่น บริหารกองทุนรวม กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และลีสซิ่งควบคู่ไปด้วยได้ ปัจจัยเหล่านี้พร้อมทั้งวิวัฒนาการในตลาดเงิน และตลาดทุนของโลก ซึ่งให้เห็นชัดว่ารายรับจากการลงทุนของบริษัทประกันจะต้องสูงขึ้นอย่างแน่นอน

อีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญคือ พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 กฎหมายฉบับนี้มีผลบังคับให้ยานพาหนะต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นรถยนต์ จักรยานยนต์ แม้กระทั่งรถที่ใช้ในการเกษตรกรรม ต้องทำประกันภัยบุคคลที่ 3 จึงทำให้ตลาดของการประกันวินาศภัยประเภทรถยนต์กว้างขึ้น ส่วนธุรกิจประกันภัยทางทะเลก็เช่นกัน เนื่องจากอุตสาหกรรมการส่งออกของประเทศไทยยังขยายตัวอยู่ในเกณฑ์สูงจึงส่งผลโดยตรงให้ธุรกิจประกันภัยทางทะเลขยายตัวอย่างรวดเร็วตามไปด้วย

สถิติเหล่านี้แสดงให้เห็นชัดว่า ตลาดประกันภัยของไทยมีโอกาสที่จะขยายตัวไปได้อีกมาก โดยเฉพาะเมื่อรายได้ประชาชาติเป็นปัจจัยหลักที่กระตุ้นความต้องการบริการประกันภัย และเมื่อเศรษฐกิจของไทยกำลังขยายตัวอย่างรวดเร็วกว่าเศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนาอื่นๆ ในขณะที่เศรษฐกิจของประเทศอุตสาหกรรมยังไม่ได้ฟื้นตัวอย่างเต็มที่จากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในช่วง 3 - 4 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2534 - 2535) ดังนั้นจึงไม่น่าแปลกใจที่หลายประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา อังกฤษ แคนาดา สวิตเซอร์แลนด์ ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ซึ่งเป็นประเทศคู่เจรจาใน GATT สนใจที่จะลงทุน (เพิ่มเติม) ในธุรกิจประกันภัยของไทยเป็นอย่างมาก การลงทุนเหล่านั้นย่อมส่งผลกระทบบอย่างแน่นอนทั้งทางแง่บวกและลบ แต่ในการวิเคราะห์ว่าข้อผูกพันที่ไทยมีต่อ GATT จะกระทบต่อธุรกิจประกันภัยอย่างไร และรุนแรงเท่าใด 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 ดังนั้นการรับประกันภัยต่อจึงมักจะทำกับบริษัทรับประกันต่อในต่างประเทศโดยเฉพาะในทวีปยุโรป 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 ดูรายละเอียดได้ในบทความของคุณพจนีย์ 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 บริษัทประกันภัยไทยจึงอาจต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนมากขึ้น ทำให้ผลกำไรจากการประกอบธุรกิจลดลง
3. หากบริษัทประกันของไทยได้รับผลกระทบตามข้อ 1 และ ข้อ 2 อย่างรุนแรงมากจนต้องปิดกิจการลง ลูกค้าผู้เอาประกันที่ถือกรมธรรม์อยู่อาจเดือดร้อน เพราะไม่สามารถไถ่ถอนเบี้ยประกันภัยหรือเวนคืนผลประโยชน์ได้
4. เมื่อธุรกิจของบริษัทประกันต่างชาติมีกำไรมากขึ้น อาจส่งผลตอบแทนในรูปเงินปันผลหรือผลกำไรไปให้แก่บริษัทแม่ในต่างประเทศเป็นจำนวนมากได้ การส่งเงินเช่นนั้นจะเพิ่มส่วนขาดดุลเงินสะพัดของไทยซึ่งสูงอยู่แล้วเมื่อเทียบกับผลผลิตประชาชาติ อีกนัยหนึ่งคือ ข้ำเติมปัญหาส่วนขาดดุลเงินออมของไทยที่เรื้อรังมาเป็นเวลานาน
5. การขยายตัวของธุรกิจบริษัทประกันต่างชาติและบริษัทไทยใหม่ อาจส่งผลกระทบทางด้านบุคลากรใน 2 แง่คือ ดึงดูดบุคลากรที่มีความสามารถจากบริษัทเดิม ซึ่งทำให้ปัญหาขาดแคลนบุคลากรของบริษัทประกันภัยที่มีอยู่แล้วเลวร้ายลง และไม่จ้างแรงงานไทยมากขึ้นเท่ากับการขยายตัวของตลาดประกันภัย

ผลดี

1. ผลดีที่เด่นชัดของการเปิดตลาดประกันภัยให้แก่ทั้งบริษัทต่างชาติและบริษัทไทยใหม่ คือ เพิ่มการแข่งขันในตลาดทั้งในแง่ประเภทบริการ ราคาและคุณภาพ ส่งผลประโยชน์โดยตรงแก่ผู้ถือประกันภัย
2. เมื่อคำนึงถึงการค้าระหว่างประเทศหลังจากที่ World Trade Organization (WTO) เริ่มปฏิบัติการประสานความร่วมมือระหว่างประเทศสังคมโลกมากขึ้น การเปิดเสรีตลาดประกันภัยเป็นวิวัฒนาการที่สอดคล้องกับแนวโน้มโลกาภิวัตน์ (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 ก็เข้าข่ายบริษัท "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 นิวิ แฮมเชอร์ จำกัด บริษัท เอ ไอ เอ. จำกัด และบริษัท ชิกน่า พรอปเพอร์ตี้ จำกัด) ดังที่แสดงในตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 ประเภทและจำนวนบริษัทที่ประกอบธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย
ปี พ.ศ. 2537

ประเภทของ ธุรกิจ	บริษัทจดทะเบียนใน ประเทศไทย	สาขาของบริษัทต่าง ประเทศ	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) จะเห็นว่า 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