



ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

“ความเสี่ยง” ไม่ว่าจะจะเป็นความเสี่ยงที่เกิดจากโรคภัย และอุบัติเหตุที่น่าอัปการตลอดจนภัยจากความชรา ล้วนแต่เป็นสิ่งที่มนุษย์ไม่พึงปรารถนา แต่ก็ไม่สามารถหลีกเลี่ยงหรือเอาชนะเหตุแห่งความทุกข์เหล่านั้นได้ จึงเกิดความหวาดกลัวขึ้นด้วยความไม่แน่ใจว่าภัยจะเกิดแก่ตนและครอบครัวตนเมื่อใด ดังนั้นมนุษย์จึงได้พยายามแสวงหาวิธีการเผชิญภัยทางสังคมต่างๆ เหล่านี้ “การทำประกันชีวิต” จึงได้เกิดขึ้นเพื่อที่จะช่วยเฉลี่ยหรือกระจายความเสี่ยงเหล่านั้น ซึ่งนับว่าเป็นการส่งเสริมให้ชีวิตมนุษย์มีความสมบูรณ์มากขึ้น

การประกันชีวิต เป็นผลสืบเนื่องมาจากสำนักของการสร้างความมั่นคงของสังคม ซึ่งมีพัฒนาการมาจากการเล็งเห็นประโยชน์ของการร่วมทุกข์ร่วมสุข และการช่วยเหลือซึ่งกันและกันของบุคคลในสังคม เพราะสังคมก็คือองค์การที่มนุษย์มาอยู่ร่วมกันโดยช่วยเหลือพึ่งพาอาศัยกัน นอกจากนั้นการประกันชีวิตยังมีมูลฐานมาจากความเข้าใจและคำนึงถึงความสำคัญของชีวิตและคุณค่าทางเศรษฐกิจของมนุษย์ โดยการประกันชีวิตนั้นได้กำหนดให้มีการจัดทำในรูปสัญญาที่องค์การ สถาบัน และมนุษย์ร่วมกันจัดขึ้นเพื่อช่วยถ่ายเทภัยต่างๆ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งการประกันชีวิตเป็นการวางแผนร่วมกันของบุคคล ในอันที่จะช่วยกันเฉลี่ยภัยอันเนื่องมาจากการตาย รวมไปถึงการสูญเสียอวัยวะ พิการ (ทุพพลภาพ) และสูญเสียรายได้ในยามชรา โดยที่เมื่อผู้เอาประกันต้องเผชิญกับภัยเหล่านั้น จะได้รับเงินจำนวนหนึ่งที่ได้มาจากการเฉลี่ยเก็บจากผู้สมัครทำประกันชีวิต หรือที่เรียกว่า “เบี้ยประกันชีวิต” เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนแก่ตนเองและครอบครัว

สถาบันการประกันชีวิตในรูปแบบของธุรกิจประกันชีวิตได้กำเนิดขึ้นจากการยอมรับอย่างกว้างขวางจากนานาประเทศทั่วโลกว่า “การทำประกันชีวิต” นั้นเป็นการยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในสังคม ด้วยความสามารถในการตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ ซึ่งธุรกิจประกันชีวิตนั้นไม่เพียงมีบทบาทในการรับชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้เอาประกัน เมื่อมีการเรียกร้องเกิดขึ้น หรือการมีผลกำไรจากการดำเนินธุรกิจเท่านั้น แต่ยังมีบทบาทที่สำคัญอีกประการหนึ่งของธุรกิจนี้คือ ต้องสร้างความมั่นใจแก่ผู้เอาประกันด้วยว่า จะสามารถให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันได้

นอกจากนั้นธุรกิจประกันชีวิตยังต้องมีบทบาทที่สำคัญอีก 2 ประการใหญ่ต่อสังคมส่วนรวม (ซูเกียรติ ประมุขผล : หน้า 4-5) นั่นคือ

1. ช่วยให้เกิดการออมทรัพย์ (Saving)
2. ช่วยให้มีการลงทุน (Investment)

จากการที่มนุษย์ได้ตระหนักว่า ชีวิตทุกคนมีมูลค่าทางเศรษฐกิจ และมีสิทธิที่จะทำประกันชีวิตได้ โดยคุณค่าทางเศรษฐกิจของบุคคลใด ได้แก่ ความสามารถในการหารายได้ของบุคคลนั้น ในการประกันชีวิตมูลค่าของการประกันของผู้เอาประกันมิได้วัดจากค่าทางเศรษฐกิจเท่านั้น แต่ยังรวมถึงความรับผิดชอบ ที่ผู้เอาประกันพึงมีต่อครอบครัวของเขาอีกด้วย จำนวนเงินที่เอาประกันและการกำหนดค่าเสียหายที่เกิดขึ้นแก่ตัวเขาเอง สามารถกำหนดได้โดยไม่มีใครคัดค้าน ตราบใดที่เขาพิสูจน์ได้ว่าเขาสามารถส่งเบี้ยประกันได้ตลอดเวลาที่กำหนดไว้

การประกันชีวิตยังเป็นกลไกสำคัญอีกประการหนึ่งที่มีผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ด้วยบทบาทหน้าที่ในการระดมเงินทุน โดยในประเทศที่เจริญแล้วเราจะเห็นว่าการระดมเงินทุนจากประชาชน เพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศนั้น สถาบันการประกอบพาณิชย์กิจที่เป็นแหล่งสำคัญในการระดมทุน คือ สถาบันธนาคารพาณิชย์และสถาบันการประกันภัย ซึ่งทั้ง 2 สถาบันการเงินนี้มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากันในการทำหน้าที่ระดมเงินทุนเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศให้เจริญก้าวหน้า

การประกันชีวิตในบทบาทของการออมทรัพย์และลงทุนนั้นกล่าวคือ เมื่อผู้เอาประกันจ่ายเงินออมของตนให้แก่บริษัทประกันชีวิตในรูปแบบเบี้ยประกัน จากนั้นบริษัทประกันจะเป็นผู้ทำหน้าที่ในการลงทุนแทน เมื่อบริษัทประกันนั้นๆ สามารถรวบรวมเงินเป็นจำนวนมาก และมีความรู้ ความชำนาญในการลงทุนตามหลักการที่ดีแล้ว ย่อมมีส่วนช่วยในการลงทุนในสิ่งซึ่งเป็นประโยชน์แก่ประเทศชาติอันเป็นส่วนรวมได้

ในประเทศที่กำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนาเศรษฐกิจ อย่างเช่น ประเทศไทยนั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการลงทุน และการลงทุนนั้นควรได้มาจากการออมทรัพย์ ของประชาชนเป็นสำคัญ เพราะฉะนั้นเราจึงจำเป็นต้องให้ความสนใจต่อระบบการธนาคาร และระบบการประกันภัยเท่าเทียมกัน โดยจะต้องให้ทั้ง 2 ระบบเจริญก้าวหน้าไปพร้อมๆ กัน เพื่อที่จะสามารถระดมเงินทุนมาสร้างประโยชน์ให้ได้มากที่สุด

ดังนั้นจะเห็นว่าการประกันชีวิตนั้นมีความสำคัญยิ่ง ทั้งในการพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจของประเทศ ดังที่กรมการประกันภัย กระทรวงพาณิชย์ (2532:2-3) ได้กล่าวถึงประโยชน์การประกันชีวิตไว้ดังนี้

1. การให้ความคุ้มครองและเป็นรายได้สำหรับผู้รับประโยชน์ เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนของครอบครัว ซึ่งครอบครัวอาจจะต้องใช้เงิน

1.1 เป็นค่าใช้จ่ายในการศึกษาของบุตร

1.2 เพื่อชดเชยแก่เจ้านี่ หรือไถ่ถอนทรัพย์สินที่จำนองไว้ ในกรณีที่หัวหน้าครอบครัวเสียชีวิตลง โดยที่ยังไม่ทันได้ไถ่ถอนทรัพย์สินจำนอง เช่น บ้าน ที่ดิน รถยนต์ เป็นต้น

1.3 เป็นค่าใช้จ่ายในยามจำเป็น เช่น เจ็บป่วย ทูพพลภาพ เพื่อเป็นค่ารักษาพยาบาลและเบี้ยเลี้ยงชีพ และค่าใช้จ่ายในเหตุฉุกเฉินอื่นๆ

1.4 เป็นค่าใช้จ่ายในยามชรา เป็นการเตรียมรายได้ไว้เมื่อพ้นวัยทำงาน ซึ่งจะได้ไม่เป็นภาระแก่ลูกหลาน

1.5 เป็นการคุ้มครองความเสียหายที่จะเกิดแก่ธุรกิจ ผู้ที่ทำธุรกิจลงทุนเป็นจำนวนมากซึ่งต้องใช้ทุนในการดำเนินงานหรือกู้ยืมจากธนาคารมาทำธุรกิจ ถ้าต้องเสียชีวิตลงอาจเป็นผลให้ธุรกิจต้องหยุดชะงักลงได้ การประกันชีวิตจะช่วยแก้ปัญหาเหล่านี้ โดยเป็นผู้ชดเชยหนี้สินให้จากจำนวนเงินเอาประกันชีวิต

2. การลดภาษีเงินได้ รัฐบาลเล็งเห็นความสำคัญของการประกันชีวิต และเพื่อสนับสนุนให้ประชาชนทำประกันชีวิต จึงให้นำเบี้ยประกันชีวิตที่จ่ายจริงไม่เกินคนละ 10,000 บาท ของกรมธรรม์ที่มีกำหนดเวลาประกันชีวิตไม่น้อยกว่า 10 ปี ของผู้มีเงินได้และคู่สมรส ไปหักเป็นค่าลดหย่อนในการคำนวณภาษีเงินได้

3. การออมทรัพย์ ในเรื่องของการออมทำได้ในบุคคลบางกลุ่มเท่านั้น ทั้งนี้เนื่องจากความสามารถในการหารายได้ไม่เท่ากัน ดังนั้นการประกันชีวิตจึงเป็นวิธีหนึ่งที่จะช่วยให้เกิดการออมทรัพย์ด้วยการสะสมจากเบี้ยประกันที่ชำระไปแต่ละครั้ง เป็นการออมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง ทำให้มีเงินก้อนไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน และเป็นเงินกองทุนไว้ใช้ในโอกาสต่างๆ เป็นการสร้างนิสัยประหยัดและอดออม

4. การลดภาระของสังคม ครอบครัวใดที่หัวหน้าครอบครัวไม่มีการเตรียมการเพื่ออนาคตเมื่อเสียชีวิตบุคคลในครอบครัวย่อมเดือดร้อนและเป็นภาระแก่สังคม เพื่อป้องกันปัญหาเหล่านี้ การประกันชีวิตจะช่วยลดภาระของสังคม เมื่อได้เงินประกันชีวิตมาเลี้ยงชีพและเป็นทุนการศึกษาแก่บุตรหลาน

5. ประโยชน์ต่อประเทศชาติ การประกันชีวิตมีส่วนช่วยให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ บริษัทประกันชีวิตเป็นแหล่งระดมเงินออม ทำให้มีแหล่งเงินทุนมากขึ้น เพราะเงินจำนวนมากที่ได้จากการออมทรัพย์ในรูปของเบี้ยประกัน บริษัทจะไปลงทุนในธุรกิจต่างๆ ตามที่กฎหมายกำหนด ก่อให้เกิดการลงทุนในธุรกิจด้านอื่น มีการจ้างงาน ช่วยให้ประชาชนมีงานทำมีรายได้เพิ่มขึ้น เป็นการยกระดับมาตรฐานการครองชีพ และสภาพความเป็นอยู่ของประชาชนให้ดีขึ้น

ในประเทศไทยเรานั้นมีการประกันภัยเกิดขึ้นมานานกว่า 174 ปี โดยเริ่มแพร่หลายในรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว ซึ่งธุรกิจประกันภัยในระยะแรกนั้นเป็นของชาวตะวันตกส่วนใหญ่ ต่อมาไม่นานธุรกิจการประกันชีวิตก็ได้เกิดขึ้นในสมัยรัชกาลที่ 5 เป็นครั้งแรก ภายใต้การดำเนินงานโดยชาวอังกฤษ ต่อมาในปี 2481 ได้มีบริษัทของชาวอเมริกันเข้ามาดำเนินธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยในนามของ บริษัท อเมริกัน อินเตอร์เนชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด (American International Assurance Co., Ltd. หรือ AIA) หลังจากนั้นในปี 2485 บริษัทของคนไทยที่ดำเนินธุรกิจประกันชีวิตจึงได้เกิดขึ้นเป็นครั้งแรกคือ บริษัท ไทยประกันชีวิต และบริษัทไทยเศรษฐกิจประกันภัย ในช่วงสงครามโลกครั้งที่ 2 ต่อมามีบริษัทของไทยได้ทยอยเปิดเพิ่มขึ้นอีก 10 บริษัท (ประกันชีวิต 2001, 2542:15-19) คือ

บริษัท สยามประกันชีวิต จำกัด

บริษัท อาคาเนย์ประกันภัย จำกัด

บริษัท ไทยประสิทธิประกันภัย จำกัด

บริษัท ไทยสมุทรพาณิชย์ประกันภัย จำกัด

บริษัท อินเตอร์ไลฟ์ จอห์นแฮนคอค จำกัด

บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด

บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด

บริษัท ประกันชีวิตศรีอยุธยา ซีเอ็มจี จำกัด

บริษัท ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต จำกัด

บริษัท สหประกันชีวิต จำกัด

โดยการดำเนินธุรกิจประกันชีวิต อยู่ภายใต้การควบคุมของพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ.2535 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ.2535 และบังคับใช้จนถึงปัจจุบัน และในปีพ.ศ. 2540 นั้น บริษัทประกันชีวิตในประเทศไทยได้เพิ่มขึ้นเป็น 25 บริษัท โดยได้รับอนุญาตเปิดใหม่อีก 12 บริษัท คือ

- บริษัท กรุงไทย แอกซ่าประกันชีวิต จำกัด
- บริษัท ทีพีไอ ประกันชีวิต จำกัด
- บริษัท ธนชาติประกันชีวิต จำกัด
- บริษัท วอลล์ สตรีท จำกัด
- บริษัท สยามซัมซุง จำกัด
- บริษัท แอ็ดวีวานท์ แอสซัวร์ันส์ จำกัด
- บริษัท เอ็ทน่า ไอสตสภากประกันชีวิต จำกัด
- บริษัท เจริญโภคภัณฑ์ประกันชีวิต จำกัด
- บริษัท ไทยเจริญประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ไทยยูเนียนประกันชีวิต จำกัด
- บริษัท พรภัทรประกันชีวิต จำกัด
- บริษัท ศรีนครประกันชีวิต จำกัด

ปัจจุบันธุรกิจประกันภัยเหล่านี้ อยู่ภายใต้การดูแลของกรมการประกันภัยกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐบาลซึ่งทำหน้าที่ควบคุม พัฒนา และส่งเสริมธุรกิจประกันภัยให้เจริญก้าวหน้า ในขณะที่เดียวกันก็ให้ความคุ้มครองสิทธิ และผลประโยชน์ของประชาชนผู้เอาประกันภัยด้วยความเป็นธรรมด้วย

ตั้งแต่เริ่มต้นกำเนิดการประกันชีวิตในประเทศไทยจนกระทั่งปัจจุบัน การเติบโตของธุรกิจการประกันชีวิตมีความสัมพันธ์กับการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ และความเปลี่ยนแปลงทางสังคมอย่างเห็นได้ชัดในรอบทศวรรษที่ผ่านมา (พ.ศ.2530 - 2539) เป็นช่วงเวลาที่เศรษฐกิจไทยขยายตัวอย่างรวดเร็ว พร้อมกับชุมชนเมืองที่ขยายตัวไปทั่วทุกภาคของประเทศ ในขณะที่กรุงเทพมหานครกลายเป็นมหานครที่มีขนาดใหญ่แห่งหนึ่งของโลก (ประกันชีวิต 2001, 2542:20-28)

ธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยมีอัตราเจริญเติบโตสูงมากในรอบ 10 กว่าปีนี้ ทั้งยังมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ โดยเฉพาะธุรกิจประกันชีวิตซึ่งเป็นสถาบันการเงินที่สร้างความมั่นคงในชีวิตของประชาชน และเป็นแหล่งเงินออมระยะยาวที่สำคัญ

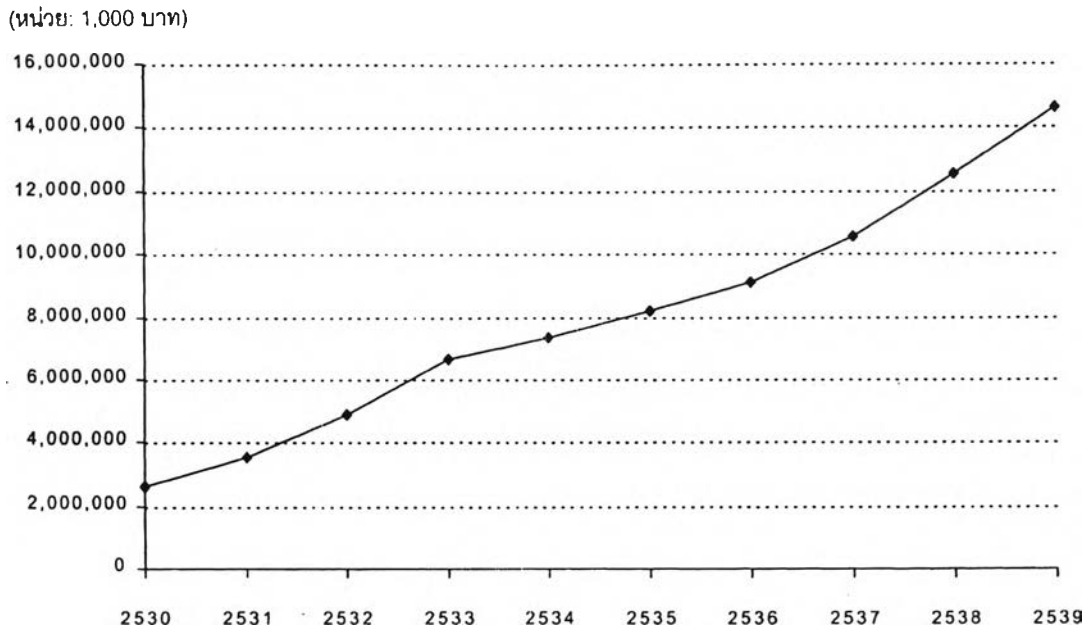
เราอาจมองการเจริญเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตในช่วงเวลาที่ผ่านมาจากองค์ประกอบดังนี้

1. จำนวนกรมธรรม์รายใหม่ และจำนวนเงินเอาประกันภัย
2. จำนวนกรมธรรม์ที่มีผลบังคับและจำนวนเงินเอาประกันภัย
3. เบี้ยประกันภัย และเงินสำรองประกันภัย
4. จำนวนเงินที่จ่ายตามกรมธรรม์
5. การลงทุนของบริษัทประกันชีวิต
6. ตัวแทน และนายหน้าประกันชีวิต

การประกันชีวิตในประเทศไทยนั้น แบ่งออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ๆ คือ ประเภทสามัญ ประเภทอุตสาหกรรม และประเภทประกันกลุ่ม ในจำนวนนี้ประกันชีวิตประเภทสามัญมีสัดส่วนจำนวนมากที่สุด 60-80 % เพราะเป็นกรมธรรม์ที่ประชาชนทั่วไปชำระเบี้ยประกันเอง ส่วนอีก 2 ประเภทนั้น เจ้าของบริษัทเป็นผู้จ่าย หรือ ร่วมจ่ายกับลูกจ้าง

ก่อนปี 2530 การเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตเป็นไปอย่างช้าๆ แต่ก็เติบโตต่อเนื่องกันมาทุกปี เช่นปี 2529 เบี้ยประกันภัยปีแรกเพิ่มจากปี 2528 ประมาณ 17.2% แต่ปี 2530 กลับเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดถึง 43% นับตั้งแต่ปี 2530-2534 อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตสูงขึ้นมาคือ ภายใน 5 ปี 162.1% เมื่อคิดจากเบี้ยประกันปีแรก

แผนภาพที่ 1 แสดงการเติบโตของเบี้ยประกันภัยปีแรก ระหว่างปี 2530-2539

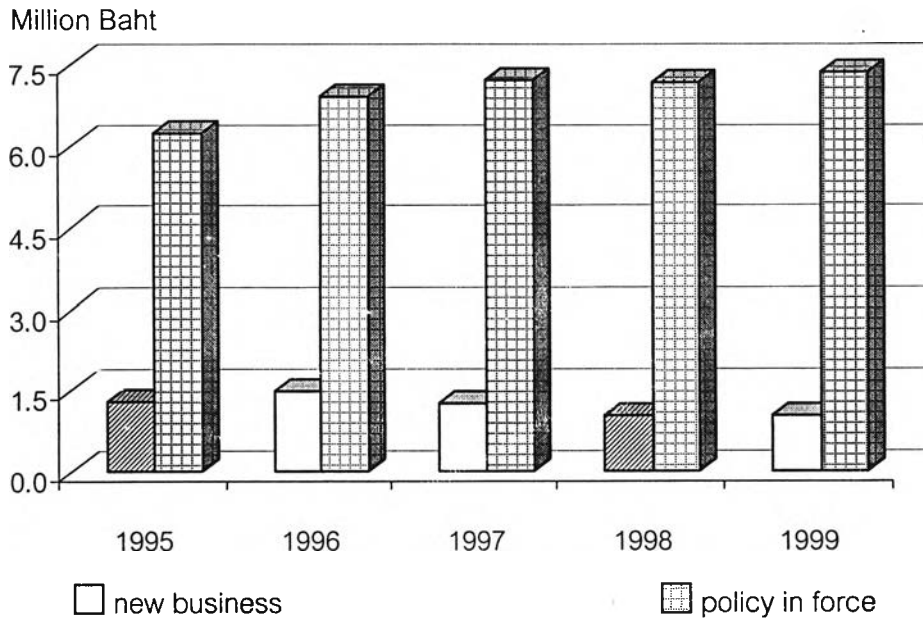


ที่มา : ประกันชีวิต 2001 (Insurance 2001)

ในขณะที่จำนวนกรมธรรม์ที่มีผลบังคับเติบโตจาก 2.2 ล้านรายเป็น 4.4 ล้านราย เฉพาะปี 2533 ปีเดียวมีกรมธรรม์รายใหม่มากกว่า 6,600 ล้านบาท ทุนประกัน 111,727 ล้านบาท ซึ่งระยะนี้เป็นช่วงที่เศรษฐกิจไทยขยายตัวอย่างรวดเร็ว และเริ่มลดลงในปี 2534 ซึ่งเป็นปีที่เกิดสงครามอ่าวเปอร์เซีย และมีการรัฐประหารในประเทศโดย ร.ส.ช. ทำให้ในปีนั้นเบี้ยประกันปีแรกโตเพียง 10% แต่ก็ยังมีผู้ซื้อประกันรายใหม่ถึง 952,642 ราย เบี้ยประกันปีแรก 7,305 ล้านบาท ทุนประกัน 131,526 ล้านบาท

ในรอบ 5 ปีหลังคือ 2535-2539 คนซื้อประกันเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เบี้ยประกันชีวิตปีแรกยังเติบโตต่อเนื่องปีละมากกว่า 10% ทุกปี ยอดรวมของ 5 ปีนี้ ประกันชีวิตโตขึ้นถึง 74.6 % รอบทศวรรษนี้ (2530-2539) เป็นช่วงเวลาที่ธุรกิจประกันชีวิตเติบโตมากในทุกด้านรวม 10 ปีเติบโตถึง 236 % กรมธรรม์ที่มีผลบังคับเพิ่มขึ้นจาก 2.2 ล้านราย ในปี 2530 เป็น 6.9 ล้านรายในปี 2539 และช่วง 5 ปีหลัง ผู้ซื้อกรมธรรม์รายใหม่มีมากกว่าปีละ 1 ล้านรายทุกปี ทั้งเบี้ยประกันภัยปีแรกก็เริ่มมากกว่าปีละ 10,000 ล้านบาท ตั้งแต่ปี 2537 เป็นต้นมา

แผนภาพที่ 2 จำนวนกรรมกรรายใหม่ และจำนวนกรรมกรที่มีผลบังคับ ระหว่างปี 2538-2542



ที่มา : รายงานสถิติธุรกิจประกันชีวิต ประจำปี 2542 สมาคมประกันชีวิตไทย

จากสถิติที่ผ่านมาพบว่าคนไทยชอบซื้อประกันแบบสะสมทรัพย์ หรืออย่างน้อยก็ต้องเป็นแบบที่มีมูลค่าเงินสดสะสม มีเงินปันผลหรือมีเงินคืนล่วงหน้า การประกันแบบชั่วระยะเวลา หรือประกันแบบกินเปล่ามีไม่มากนัก ทำให้เบี้ยประกันภัยมีอัตราเติบโตสูงแต่ขนาดของกรรมกรคือวงเงินคุ้มครอง (หรือทุนประกัน) เติบโตอย่างช้าๆ คือในรอบ 10 ปี ขนาดของกรรมกรเพิ่มขึ้น 97.6% ในขณะที่เบี้ยประกันโตขึ้น 236% ในปี 2530 วงเงินคุ้มครองต่อกรรมกรโดยเฉลี่ย 69,000 บาท ปี 2539 เติบโตขึ้นเป็น 154,000 บาท

อย่างไรก็ดีถ้าคิดจากสัดส่วนของผู้ถือกรรมกรกับจำนวนประชากรทั้งประเทศแล้วคนไทยยังมีประกันชีวิตน้อยมาก เมื่อเทียบกับประเทศอื่น เพราะในปี 2539 คนไทยมีประกันชีวิตเพียง 11.18% จนถึงปี 2542 ก็มีเพียง 12.23% เท่านั้น

ตารางที่ 1 แสดงสัดส่วนประชากรที่ถือกรรมธรรม์ประกันชีวิต

ประเทศ	ประชากร (คน)	จำนวนผู้ถือกรรมธรรม์ประกันชีวิต	สัดส่วน %	ข้อมูล พ.ศ.
ญี่ปุ่น	125,257,016	116,489,025	93	2539
สิงคโปร์	3,045,000	2,792,480	92	2538
ไต้หวัน	21,500,000	14,405,000	67	2539
ฮ่องกง	6,685,930	3,276,460	49	2538
ไทย	61,466,178	7,375,942	12	2540

ที่มา : การเงินการธนาคาร กุมภาพันธ์ 2542 และข้อมูลบางส่วนจากการรวบรวมของ เอไอเอ

ผู้ซื้อประกันส่วนใหญ่อยู่ในกรุงเทพมหานครคิดเป็น 45.16% ของกรรมธรรม์ทั่วประเทศ ในปี 2539 กรุงเทพมหานครมีประชากรประมาณ 5.5 ล้านคน มีกรรมธรรม์ 1.4 ล้านกรรมธรรม์ ถือเป็นสัดส่วน 26.57 % ของประชากร และมีขนาดของกรรมธรรม์เฉลี่ยประมาณ 300,000 บาท (คิดจากทุนประกัน)

นอกจากนี้การเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตยังขึ้นอยู่กับปริมาณและคุณภาพของนักขายประกันชีวิตด้วย นักขายมี 2 ประเภท คือ ตัวแทน (AGENTS) และนายหน้า (BROKERS) ยอดขายส่วนใหญ่จะมาจากตัวแทนประกันชีวิตมากกว่า ในปี 2539 มีตัวแทนประกันชีวิตที่ได้รับใบอนุญาต 129,602 คน เพิ่มขึ้นจากปี 2535 ถึง 41% ในขณะที่นายหน้ามีเพียง 1,788 ราย

ในด้านสินทรัพย์รวมของธุรกิจประกันชีวิตทั้งระบบในปี 2530 มีอยู่ 24,000 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตขึ้นถึง 6 เท่า ในปี 2539 คือ 145,825 ล้านบาท โดยได้นำไปลงทุนในด้านต่างๆ ถึง 129,565 ล้านบาท คิดเป็น 88.63% ของทรัพย์สินทั้งหมด เงินลงทุนเหล่านี้หมุนเวียนอยู่ในระบบเศรษฐกิจใน 4 ด้านคือ

1. หลักทรัพย์เอกชน 59,697 ล้านบาท (46.07%)
2. เงินฝากสถาบันการเงิน 32,107 ล้านบาท (24.77%)
3. ให้กู้ยืมและลงทุนอื่นๆ 30,359 ล้านบาท (23.43%)
4. พันธบัตรรัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ 7,042 ล้านบาท (5.71 %)

นอกจากนี้ยังมีเงินสำรองประกันชีวิต (Life policy Reserve) ซึ่งทุกบริษัทจะต้องกันเงินส่วนนี้ไว้จากเบี้ยประกันเพื่อความมั่นคง และเป็นหลักประกันว่า บริษัทจะรับภาระผูกพันที่มีต่อผู้ถือกรมธรรม์ได้อย่างแน่นอน ปี 2539 มีเงินสำรองประกันชีวิตทั้งระบบ 117,455 ล้านบาท

บริษัทประกันชีวิตยังต้องมีเงินกองทุนไม่น้อยกว่า 2% ของเงินสำรองประกันชีวิต แต่ต้องไม่ต่ำกว่า 50 ล้านบาท เป็นหลักประกันที่มั่นคงอีกชั้นหนึ่งปี 2539 มีเงินกองทุนทั้งระบบ 16,881 ล้านบาท

ผลกระทบจากปัญหาเศรษฐกิจจากการลดค่าเงินบาทในปี 2540 ทำให้เงินบาทอ่อนตัวลงไป ส่งผลให้สถาบันการเงินเกือบจะล้มทั้งระบบ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ถูกปิดกิจการถึง 56 แห่ง ขณะที่ธนาคารพาณิชย์ต่างประสบปัญหากันถ้วนหน้า

ธุรกิจประกันชีวิตย่อมหนีไม่พ้นที่จะได้รับผลกระทบจากปัญหานี้ด้วยเช่นกัน แต่ไม่มากนักเมื่อเทียบกับสถาบันการเงินอื่น เห็นได้จากยอดนักขายที่ลดลงเพียงเล็กน้อย และเบี้ยประกันภัยรับรวม (หมายถึง เบี้ยประกันภัยปีแรกรวมกับปีต่ออายุ) ก็ลดลงไม่มากนัก

ดังนั้นเมื่อมองจากยอดขาย เบี้ยประกันภัยปีแรกลดลง 31.63% ในช่วง 2 ปี จากปี 2539 แต่เบี้ยประกันรวมยังเพิ่มขึ้น 6.05% ในปี 2540 และลดลง 3.84% ในปี 2541 ในด้านสินทรัพย์และเงินลงทุนของบริษัทประกันชีวิตมีความมั่นคงกว่าสถาบันการเงินอื่น เนื่องจากเบี้ยประกันชีวิตเป็นเงินฝากระยะยาวและมีเงื่อนไขในการนำเงินไปลงทุนอย่างเข้มงวด

จะเห็นได้ว่าสินทรัพย์รวมของบริษัทประกันชีวิตยังคงเติบโตเพิ่มขึ้น ทั้งเงินลงทุนและรายได้ที่ไม่ได้ลดลง และยังมีแนวโน้มสูงขึ้นโดยตลอด รวมทั้งเงินสำรองประกันชีวิต ซึ่งเป็นหลักประกันของผู้ถือกรมธรรม์ก็สูงขึ้นด้วย

นอกจากข้อมูลข้างต้นแล้ว ข้อเสนอแนะของธุรกิจประกันชีวิตในปี 2542 นั้นพอจะช่วยให้เห็นภาพแนวโน้มของการประกันชีวิตที่ชัดเจนมากขึ้น

ตารางที่ 2 ข้อมูลเศรษฐกิจประกันชีวิต ปี 2542

19 June 2000

หน่วย (Unit) : 1,000 บาท (Baht)

รายการ (Items)	2541 / 1998		2542 / 1999	
	จำนวน (Amount)	ร้อยละ (%)	จำนวน (Amount)	ร้อยละ (%)
1. กรมธรรม์รายใหม่ (New Business)	1,045,089	100.00	1,029,698	100.00
ประเภทสามัญ (Ordinary)	729,565	69.81	729,252	70.82
ประเภทอุตสาหกรรม (Industrial)	313,731	30.02	297,839	28.92
ประเภทกลุ่ม (Group)	1,793	0.17	2,607	0.25
2. เงินเอาประกันภัยของกรมธรรม์รายใหม่ (Sum Insured of New Business)	206,801,252	100.00	238,093,170	100.00
ประเภทสามัญ (Ordinary)	113,110,400	54.70	137,021,488	57.55
ประเภทอุตสาหกรรม (Industrial)	16,358,322	7.91	15,678,113	6.58
ประเภทกลุ่ม (Group)	77,332,530	37.39	85,393,569	35.87
3. กรมธรรม์ที่มีผลบังคับเมื่อสิ้นปี (Policies in Force)	7,198,575	100.00	7,375,916	100.00
ประเภทสามัญ (Ordinary)	4,615,725	64.12	4,815,596	65.29
ประเภทอุตสาหกรรม (Industrial)	2,575,232	35.77	2,551,549	34.59
ประเภทกลุ่ม (Group)	7,618	0.11	8,771	0.12
4. เงินเอาประกันภัยของกรมธรรม์ที่มีผลบังคับเมื่อสิ้นปี (Sum Insured of Policies in Force)	1,226,948,640	100.00	1,253,168,742	100.00
ประเภทสามัญ (Ordinary)	425,966	63.77	833,162,088	66.48
ประเภทอุตสาหกรรม (Industrial)	105,937,843	8.63	106,921,501	8.53
ประเภทกลุ่ม (Group)	338,584,831	27.60	313,085,153	24.98
5. กรมธรรม์ที่ยกเลิกหรือขาดอายุ (Cancellation and Lapsation Policies)	734,962	100.00	550,568	100.00
ประเภทสามัญ (Ordinary)	523,232	71.19	403,303	73.25
ประเภทอุตสาหกรรม (Industrial)	209,180	28.46	145,694	26.46
ประเภทกลุ่ม (Group)	2,550	0.35	1,571	0.29

(Continue...) >>

19 June 2000

หน่วย (Unit) : 1,000 บาท (Baht)

รายการ (Items)	2541 / 1998		2542 / 1999	
	จำนวน (Amount)	ร้อยละ (%)	จำนวน (Amount)	ร้อยละ (%)
6. เงินเอาประกันภัยของกรมธรรม์ที่ยกเลิกหรือขาดอายุ (Sum Insured of Cancellation and Lapsation Policies)	158,171,970	100.00	123,416,539	100.00
ประเภทสามัญ (Ordinary)	91,891,308	58.10	66,625,886	53.98
ประเภทอุตสาหกรรม (Industrial)	14,077,670	8.90	9,812,551	7.95
ประเภทกลุ่ม (Group)	52,202,992	33.00	46,978,102	38.06
7. กรมธรรม์ที่ต่ออายุใหม่ (Reinstatement Policies)	63,543	100.00	62,481	100.00
ประเภทสามัญ (Ordinary)	57,301	90.18	55,372	88.62
ประเภทอุตสาหกรรม (Industrial)	6,073	9.56	6,852	10.97
ประเภทกลุ่ม (Group)	169	0.27	257	0.41
8. เงินเอาประกันภัยของกรมธรรม์ที่ต่ออายุใหม่ (Sum Insured of Reinstatement Policies)	28,871,510	100.00	22,711,163	100.00
ประเภทสามัญ (Ordinary)	10,893,690	37.73	9,853,128	43.38
ประเภทอุตสาหกรรม (Industrial)	296,677	1.03	377,981	1.66
ประเภทกลุ่ม (Group)	17,681,143	61.24	12,480,054	54.95
9. เบี้ยประกันภัยรับสุทธิทั้งหมด (Total Net Written Premiums)	54,812,457	100.00	60,751,298	100.00
เบี้ยประกันภัยรับสุทธิปีแรก (First Year Premiums)	9,771,415	17.83	13,525,032	22.26
จากการรับประกันภัยโดยตรง (Direct Premiums)	9,905,256	18.07	13,802,194	22.72
จากการรับประกันภัยต่อ (Reinsurance Assumed)	306	0.001	38	0.0001
จากการเอาประกันภัยต่อ (Reinsurance Ceded)	134,147	0.24	277,200	0.46
เบี้ยประกันภัยรับสุทธิปีต่อไป (Renewal Premiums)	44,710,158	81.57	46,863,834	77.14
จากการรับประกันภัยโดยตรง (Direct Premiums)	46,092,130	84.09	48,369,406	79.62
จากการรับประกันภัยต่อ (Reinsurance Assumed)	4,083	0.01	3,719	0.01
จากการเอาประกันภัยต่อ (Reinsurance Ceded)	1,386,055	2.53	1,509,291	2.48
เบี้ยประกันภัยรับสุทธิจ่ายครั้งเดียว (Single Premiums)	330,884	0.60	362,432	0.60
จากการรับประกันภัยโดยตรง (Direct Premiums)	340,385	0.62	373,340	0.61
จากการเอาประกันภัยต่อ (Reinsurance Ceded)	9,501	0.02	10,908	0.02

(Continue...) >>

19 June 2000

หน่วย (Unit) : 1,000 บาท (Baht)

รายการ (Items)	2541 / 1998		2542 / 1999	
	จำนวน (Amount)	ร้อยละ (%)	จำนวน (Amount)	ร้อยละ (%)
10. เบี้ยประกันภัยรับสุทธิทั้งหมด (Total Net Written Premiums)	54,812,457	100.00	60,751,298	100.00
เบี้ยประกันภัยรับสุทธิปีแรก (First Year Premiums)	9,771,415	17.83	13,525,032	22.26
ประเภทสามัญ (Ordinary)	8,045,927	14.68	11,562,393	19.03
ประเภทอุตสาหกรรม (Industrial)	1,170,552	2.14	1,087,077	1.79
ประเภทกลุ่ม (Group)	554,936	1.01	875,562	1.44
เบี้ยประกันภัยรับสุทธิปีต่อไป (Renewal Premiums)	44,710,158	81.57	46,863,834	77.14
ประเภทสามัญ (Ordinary)	37,929,206	69.20	39,946,247	65.75
ประเภทอุตสาหกรรม (Industrial)	5,739,995	10.47	5,832,801	9.60
ประเภทกลุ่ม (Group)	1,040,957	1.90	1,084,786	1.79
เบี้ยประกันภัยรับสุทธิจ่ายครั้งเดียว (Single Premiums)	330,884	0.60	362,432	0.60
ประเภทสามัญ (Ordinary)	8,149	0.01	5,084	0.01
ประเภทกลุ่ม (Group)	322,735	0.59	357,348	0.59
11. การจ่ายเงินตามกรมธรรม์ (Benefit Payments)	30,757,928	100.00	31,083,141	100.00
ครบกำหนด (Maturity)	10,638,540	34.59	11,107,436	35.73
มรณกรรม (Death)	4,771,562	15.51	4,661,857	15.00
เวนคืน (Surrender)	5,168,025	16.80	5,175,846	16.65
เงินได้ประจำ (Annuity)	1,162	0.004	1,814	0.01
อุบัติเหตุและทุพพลภาพ (Accident and Disability)	2,131,226	6.93	2,174,390	7.00
เงินปันผล (Dividends)	3,627,887	11.79	3,787,803	12.19
อื่นๆ (Others)	4,419,526	14.37	4,173,995	13.43
12. รายได้จากธุรกิจประกันชีวิต (Income of Life Insurance Business)	70,897,538	100.00	76,035,369	100.00
รายได้จากเบี้ยประกันภัยรับ (Premium Income)	54,812,486	77.31	60,751,332	79.90
รายได้สุทธิจากการลงทุน (Net Investment Income)	14,318,639	20.20	13,337,735	17.54
รายได้อื่นๆ (Other Income)	1,766,413	2.49	1,946,302	2.56

(Continue...) >>

19 June 2000

หน่วย (Unit) : 1,000 บาท (Baht)

รายการ (Items)	2541 / 1998		2542 / 1999	
	จำนวน (Amount)	ร้อยละ (%)	จำนวน (Amount)	ร้อยละ (%)
13. รายจ่ายของธุรกิจประกันชีวิต (Disbursement of Life Insurance Business)	64,489,863	100.00	70,039,890	100.00
ค่าบริหารกรมธรรม์ (Policies Administration)	56,201,757	87.15	61,781,417	88.21
ค่าบริหารสำนักงาน (Office Administration)	8,288,106	12.85	8,258,473	11.79
14. สินทรัพย์รวม (Total Assets)	184,577,323	100.00	215,578,308	100.00
สินทรัพย์ลงทุน (Investment Assets)	161,491,402	87.49	192,362,157	89.23
อื่นๆ (Others)	23,085,921	12.51	23,216,151	10.77
15. หนี้สินและเงินกองทุน (Liabilities and Capital Funds)	184,577,323	100.00	215,578,308	100.00
หนี้สิน (Liabilities)	163,235,253	88.44	184,119,025	85.41
เงินกองทุน (Capital Funds)	21,342,070	11.56	31,459,283	14.59
16. สินทรัพย์ลงทุน (Investment Assets)	161,491,402	100.00	192,362,157	100.00
หลักทรัพย์รัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ (Government Security)	29,422,951	18.22	59,995,400	31.19
หลักทรัพย์เอกชน (Private Security)	39,035,385	24.17	62,729,864	32.61
เงินให้กู้ยืมโดยมีกรมธรรม์เป็นประกัน (Policy Loans)	19,881,388	12.31	20,979,521	10.91
เงินให้กู้ยืมโดยมีบุคคลค้ำประกัน (Personal Secured Loans)	35,319	0.02	30,475	0.02
เงินฝากสถาบันการเงินประเภทมีดอกเบี้ย (Deposits at Financial Institutions with Interest)	52,736,858	32.66	28,956,388	15.05
อื่นๆ (Others)	20,379,501	12.62	19,670,509	10.23
17. กำไร (ขาดทุน) ก่อนหักภาษีเงินได้นิติบุคคล (Profit (Loss) before Corporate Taxes)	4,538,158		8,820,137	
กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงาน (Profit (Loss) from Operation)	6,407,675		5,995,479	
กำไร (ขาดทุน) จากการขายทรัพย์สินลงทุน (Capital Gain (Loss))	(1,869,517)		2,824,658	
18. ภาษีเงินได้นิติบุคคล (Corporate Taxes)	1,786,207		1,353,737	
19. กำไร (ขาดทุน) สุทธิประจำปี (Net Profit (Loss))	2,751,951		7,466,400	

หมายเหตุ : ไม่รวมข้อมูล บมจ.ไทยรับประกันภัยต่อ

Remark : Excluding Thai Reinsurance

ที่มา : รายงานสถิติธุรกิจประกันชีวิต ประจำปี 2542 สมาคมประกันชีวิตไทย

กล่าวโดยสรุป ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจทำให้ยอดขายประกันชีวิตปีแรก ลดลงไปบ้างในปี 2540-2541 และยอดรวมเบี้ยประกันภัยลดลงปีเดียวคือ 2541 ในปี 2542 นำสังเกตว่ายอดขายปีแรกในบางบริษัทเริ่มเป็นบวกในไตรมาสที่ 1 และผลจากการลดดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารพาณิชย์ ทำให้ประชาชนหันมาใช้ระบบเงินออมของประกันชีวิตมากขึ้น เมื่อเทียบกับการฝากเงินในระยะเวลาเท่ากันกรมธรรม์ประกันชีวิตบางแบบให้ผลตอบแทนมากกว่า หรือใกล้เคียงกับเงินฝากธนาคาร

นอกจากนี้ ในปี 2542 ธุรกิจประกันชีวิต มีการลงทุนในด้านต่างๆ ถึง 192,362.157 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 89.23 ของสินทรัพย์ทั้งหมด การลงทุนเพิ่มจากปี 2541 ถึง 30,870.755 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 32.61 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด รองลงมาได้แก่ หลักทรัพย์ เอกชนสูงที่สุดถึง 62,729.864 ล้านบาท หรือร้อยละ 32.61 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด รองลงมาได้แก่ หลักทรัพย์รัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ 59,995.400 ล้านบาท หรือร้อยละ 31.19 ส่วนที่เหลือได้แก่ เงินให้กู้ยืม และเงินลงทุนอื่นๆ 40,680.505 ล้านบาท หรือร้อยละ 18.87 และเงินฝากสถาบันการเงินประเภทมีดอกเบี้ย 28,956.388 ล้านบาท หรือร้อยละ 15.05

สำหรับในด้านตัวแทนประกันชีวิตและนายหน้าประกันชีวิต ณ สิ้นปี 2542 นั้น แยกสรุปได้ดังนี้

1. ตัวแทนประกันชีวิต ณ สิ้นปี 2542 มีตัวแทนประกันชีวิตที่มีใบอนุญาตทั้งสิ้น 217,548 ราย เพิ่มจากปี 2541 เป็นจำนวน 33,111 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.95
2. นายหน้าประกันชีวิต ณ สิ้นปี 2542 มีนายหน้าประกันชีวิตประเภทบุคคลธรรมดาที่มีใบอนุญาตรวมทั้งสิ้น 2,009 ราย เพิ่มขึ้นจากปี 2541 เป็นจำนวน 101 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.29

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าข้อมูลต่างๆ ของธุรกิจประกันชีวิตที่ผ่านมาในระยะหลังนี้ ได้แสดงให้เห็นว่าธุรกิจประกันชีวิตกำลังเติบโตไปในทิศทางที่น่าพึงพอใจก็ตาม แต่หากพิจารณากันให้ดี จากระยะเวลาที่ยาวนานนับตั้งแต่เริ่มมีการประกันชีวิตในประเทศไทยจนถึงปัจจุบัน จำนวนประชากรที่ทำประกันชีวิต ก็ยังอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำมากคือในปี 2542 มีผู้ถือกรมธรรม์ประกันชีวิตอยู่เพียง 12.23 % ของประชากรทั้งประเทศเท่านั้น

โดยเฉพาะในช่วงที่ภาวะดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารต่ำเป็นแนวโน้มทั่วโลก รวมทั้งประเทศไทย ทางเลือกในการออมของประชาชนยังไม่มากนัก การประกันชีวิตจึงเป็นทางเลือกที่ปลอดภัย และให้ผลตอบแทนในระดับปานกลาง ในขณะที่การลงทุนในหุ้นหรือตราสารทางการเงินอื่นๆ แม้จะมีผลตอบแทนสูง แต่ก็มีความเสี่ยงสูงทั้งจำกัดอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่มีความรู้และมีเงินก้อนใหญ่เท่านั้น

เป็นครั้งแรกในประวัติศาสตร์ที่ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารลดลงต่ำกว่าผลตอบแทนจากการฝากเงินกับประกันชีวิต (เมื่อฝากระยะยาวในเวลาเท่ากัน) ทำให้กรมธรรม์แบบสะสมทรัพย์มีผลตอบแทนสูงได้รับความนิยมสูงสุดและกลายเป็นทางเลือกใหม่สำหรับคนที่มีเงินเก็บตั้งแต่ระดับหมื่นขึ้นไป

นอกจากนั้นประชากรโลกมีแนวโน้มอายุยืนยาวขึ้นทุกประเทศซึ่งหมายถึงโลกนี้จะมีคนแก่เพิ่มขึ้น และจะกลายเป็นสังคมที่มีผู้สูงอายุเป็นประชากรส่วนใหญ่ ความจำเป็นในการเก็บออมเพื่อเกษียณอายุเป็นเรื่องเร่งด่วนในระดับนโยบายของหลายประเทศ

ผู้คนที่ตระหนักเรื่องนี้เลือกเก็บเงินกับกรมธรรม์ประกันชีวิตเป็น “การซื้อประกันเพื่ออยู่ มากกว่าเพื่อตาย” นั่นคือ ผู้เอาประกันต่างต้องการรอรับเงินก้อนใหญ่เมื่อครบสัญญาเป็นเป้าหมายหลัก “ประกันชีวิต” เป็นการเก็บเงินอย่างมีระบบ และรับรองเป้าหมาย ซึ่งช่วยให้ “คนเก็บเงินอยู่” มากกว่าการเก็บเงินวิธีอื่น

แนวโน้มที่เห็นได้ชัดอีกเรื่องหนึ่งคือ คนส่วนใหญ่ต้องการสวัสดิการมากขึ้นโดยเฉพาะเรื่องสุขภาพ รวมทั้งความคุ้มครองอุบัติเหตุ และประกันภัยโรคร้ายแรง เดียวนี้คนที่ประกอบอาชีพอิสระ หรือเป็นเจ้าของกิจการเองกำลังเพิ่มจำนวนมากขึ้นอย่างรวดเร็ว พวกเขาอาจเคยได้รับสวัสดิการจากการเป็นลูกจ้างบริษัท หรือข้าราชการ แต่เมื่อลาออกหรือถูกปลดออกแล้ว เขาต้องซื้อประกันสุขภาพและอื่นๆ ด้วยตนเอง

กิจการขนาดใหญ่ทั่วโลก รวมทั้งในประเทศไทยมีแนวโน้มที่จะลดจำนวนพนักงานด้วยกันทั้งนั้น โดยเฉพาะในภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัว ลดคนก็เท่ากับลดค่าใช้จ่ายหลายอย่างสามารถใช้เครื่องอิเล็กทรอนิกส์ทำแทนได้ ทั้งยังมีปัญหาน้อยกว่า

แนวโน้มตลาดในทศวรรษนี้จึงเป็นแนวโน้มที่จะเพิ่มยอดขายประกันชีวิต ทำให้ในปี 2543 ที่ผ่านมามียอดขายประกันชีวิตในประเทศไทยทำสถิติใหม่ เป็นยอดเบี้ยประกันชีวิตปีแรกที่สูงที่สุดถึง 17,348 ล้านบาท ทำลายสถิติเดิมของปี 2539 คือ 14,616 ล้านบาท และมีแนวโน้มว่าจะเติบโตต่อเนื่องในปี 2544 นี้ ปีถึงอีก 5 ปี ข้างหน้า (Insurance Business Magazine ฉบับที่ 33,2544:10)

แต่กระนั้นก็ตามจำนวนผู้ออกรับประกันชีวิตก็ยังมีจำนวนเพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับจำนวนประชากรทั้งประเทศ แม้แต่ในเมืองหลวงอย่างกรุงเทพมหานคร ยังมีจำนวนผู้ถือกรมธรรม์ประกันชีวิตไม่ถึงครึ่งหนึ่งของจำนวนประชากรทั้งหมดในเขตกรุงเทพมหานคร ในขณะที่ประเทศต่างๆ ทั่วโลกให้ความสำคัญกับการประกันชีวิตมากและนานมาแล้ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่เจริญแล้วแม้กระทั่งประเทศเพื่อนบ้านของเราอย่างประเทศสิงคโปร์เองก็ตาม ต่างก็ถือว่าการประกันชีวิตเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินชีวิตและเป็นมาตรฐานคุณภาพชีวิต

ทั้งๆ ที่การประกันชีวิตนั้นมีประโยชน์มากมายช่วยให้เกิดความมั่นคงแก่ครอบครัวและสังคม และเป็นการระดมเงินออมในระยะยาว อันเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ จึงเป็นที่น่าสนใจว่าเพราะเหตุใดคนไทยจึงมีอัตราการทำประกันชีวิตที่ต่ำมาก หรือเพราะว่าบุคคลเหล่านั้น มีคุณภาพชีวิตที่ดีอยู่แล้ว หรือเป็นเพราะว่าคนไทยไม่มีความเสี่ยง หรือเป็นเพราะว่าคนไทยยังรู้จักการประกันชีวิตไม่ดีพอ หรือเป็นเพราะการประกันชีวิตนั้นเป็นสิ่งที่เข้าใจยาก และขัดกับความเชื่อ ค่านิยม ของคนไทย และอีกหลายๆ เหตุผลที่ได้พยายามค้นหาตอบคำถามให้กับความข้องใจนี้ รวมไปถึงคำถามที่ว่า การประกันชีวิตในประเทศไทยยังเป็นสิ่งใหม่ (นวัตกรรม) สำหรับคนไทยจำนวนมากอยู่อีกหรือ คำถามต่างๆ เหล่านี้ เป็นสิ่งที่มุ่งใจนำไปสู่แนวทางในการศึกษาในครั้งนี้

นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังได้ตระหนักถึงความสำคัญและคุณประโยชน์ของการประกันชีวิตทั้งต่อตนเอง ครอบครัว สังคม และประเทศชาติ การประกันชีวิตจึงถือเป็นเครื่องมือสำคัญในการพัฒนาประเทศชาติ ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงได้สนใจที่จะทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำหรือไม่ทำประกันชีวิตของประชาชน โดยได้กำหนดหัวข้อในการวิจัยครั้งนี้ว่า “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร” เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ความสำคัญของคุณประโยชน์ของการประกันชีวิต เพื่อให้ประชาชนหันมาสนใจการทำประกันชีวิต อันเป็นการเพิ่มมาตรฐานคุณภาพชีวิตของคนในสังคม ตลอดจนการพัฒนาประเทศในด้านต่างๆ ต่อไป

ปัญหานำการวิจัย

1. เหตุผลในการตัดสินใจทำประกันชีวิต ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร เป็นอย่างไร ?
2. ลักษณะทางประชากรมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิต ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร หรือไม่ อย่างไร ?
3. สถานภาพทางเศรษฐกิจ-สังคม มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิต ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร หรือไม่ อย่างไร ?
4. การเปิดรับข่าวสารมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิต ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร หรือไม่ อย่างไร ?
5. ทักษะติดต่อการทำประกันชีวิตมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิต ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร หรือไม่ อย่างไร ?

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาเหตุผลในการตัดสินใจทำประกันชีวิต ของผู้บริโภคนในเขตกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทางประชากรกับการตัดสินใจทำประกันชีวิต ของผู้บริโภคนในเขตกรุงเทพมหานคร
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางเศรษฐกิจ-สังคม กับต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ของผู้บริโภคนในเขตกรุงเทพมหานคร
4. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการประกันชีวิตกับการตัดสินใจทำประกันชีวิต ของผู้บริโภคนในเขตกรุงเทพมหานคร
5. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อการทำประกันชีวิตกับการตัดสินใจทำประกันชีวิต ของผู้บริโภคนในเขตกรุงเทพมหานคร
6. เพื่อศึกษาอิทธิพลของลักษณะทางประชากร สถานภาพทางเศรษฐกิจ-สังคม การเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการประกันชีวิต ทัศนคติต่อการทำประกันชีวิตที่มีต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตของผู้บริโภคนในเขตกรุงเทพมหานคร

สมมติฐานการวิจัย

1. การตัดสินใจทำประกันชีวิต ของผู้บริโภคนในเขตกรุงเทพมหานคร แตกต่างกันตามลักษณะทางประชากร
2. การตัดสินใจทำประกันชีวิต ของผู้บริโภคนในเขตกรุงเทพมหานคร แตกต่างกันตามสถานภาพทางเศรษฐกิจ-สังคม
3. การเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการทำประกันชีวิต มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร
4. ทักษะติดต่อการทำประกันชีวิต มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร
5. ลักษณะทางประชากร สถานภาพทางเศรษฐกิจ-สังคม การเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการทำประกันชีวิต ทักษะติดต่อการทำประกันชีวิต มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร

ขอบเขตของการวิจัย

1. การวิจัยครั้งนี้มุ่งที่จะศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่างๆ กับการตัดสินใจทำประกันชีวิต ดังนี้
 - ลักษณะประชากร ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา สถานภาพสมรส และการมีบุตร
 - สถานภาพทางเศรษฐกิจ-สังคม ได้แก่ ระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน อาชีพ ระดับตำแหน่ง
 - การเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการประกันชีวิต ได้แก่ ประเภทของสื่อที่เปิดรับ และความถี่ในการเปิดรับ
 - ทศนคติต่อการประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร
2. ประชากรที่มุ่งศึกษาเป็นผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร อายุตั้งแต่ 21-60 ปี ทำงานในหน่วยงานภาครัฐ เอกชน รัฐวิสาหกิจ ประกอบธุรกิจส่วนตัว รับจ้างอิสระ ทั้งที่เคยและไม่เคยทำประกันชีวิตมาก่อน หรือกำลังตัดสินใจทำประกันชีวิตกับบริษัทใดบริษัทหนึ่ง
3. พื้นที่ศึกษาครอบคลุมเขตกรุงเทพมหานคร

นิยามศัพท์

ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิต

หมายถึง ปัจจัยที่มีส่วนสัมพันธ์กับการพิจารณาทำประกันชีวิต ของกลุ่มประชากรที่ศึกษาในการวิจัยครั้งนี้ มุ่งพิจารณาปัจจัยเกี่ยวกับลักษณะทางประชากร ลักษณะทางเศรษฐกิจ-สังคม การเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการประกันชีวิต และทัศนคติต่อการประกันชีวิต

การประกันชีวิต

หมายถึง การเฉลี่ยความเสี่ยงภัยของบุคคล ไม่ว่าจะจะเป็นความเสี่ยงต่อโรคภัย ต่ออุบัติเหตุหรือการตาย รวมไปถึงการสูญเสียอวัยวะ พิการ (ทุพพลภาพ) และสูญเสียรายได้ในยามชรา โดยมีบริษัทประกันชีวิตเป็นศูนย์กลางให้ทุกคนมารวมกันเป็นสมาชิก และจ่ายเงินจำนวนหนึ่ง เรียกว่า "เบี้ยประกันชีวิต" ให้กับบริษัทซึ่งจะทำหน้าที่เป็นสื่อกลางคอยจ่ายเงินก้อนใหญ่ให้กับสมาชิกเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนแก่สมาชิกและครอบครัว ซึ่งผู้ที่เป็นสมาชิกทำประกันชีวิตจะเรียกว่า "ผู้เอาประกันชีวิต" ส่วนบริษัทจะเรียกว่า "ผู้รับประกันชีวิต"

การตัดสินใจทำประกันชีวิต

หมายถึง การที่ผู้บริโภคตกลงที่จะผูกพันจ่ายเบี้ยประกันชีวิต เป็นเงินจำนวนหนึ่งตามระยะเวลาที่กำหนดให้แก่บริษัทประกันชีวิต หรือที่เรียกว่า "ผู้รับประกันชีวิต" เพื่อแลกกับการคุ้มครองความเสี่ยงภัยของบุคคล โดยพิจารณาแยกเป็น 3 ประเภท คือ (1) ผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้วและยังถือกรมธรรม์ประกันชีวิตอยู่ (2) ผู้ที่เคยทำประกันชีวิต แต่ได้ยกเลิกกรมธรรม์ไปแล้ว และ (3) ผู้ที่ไม่เคยทำประกันชีวิตมาก่อน

ลักษณะทางประชากร

หมายถึง เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพสมรส การมีบุตร

สถานภาพทางเศรษฐกิจ-สังคม

หมายถึง ระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน อาชีพ ระดับตำแหน่ง

การเปิดรับข่าวสาร

หมายถึง การอ่าน การฟัง การรับชม ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการประกันชีวิตจากสื่อต่างๆในที่นี้พิจารณาจากความถี่ในการเปิดรับข่าวสาร และประเภทของสื่อที่เปิดรับ อาทิ สื่อมวลชน (หนังสือพิมพ์ นิตยสาร วิทยุ โทรทัศน์) สื่อเฉพาะกิจ (การจัดนิทรรศการ สิ่งพิมพ์ต่างๆ) ตลอดจนสื่อบุคคล (การพูดคุย สนทนากับพนักงานขาย เพื่อนฝูง พ่อ/แม่ ญาติพี่น้อง)

ทัศนคติต่อการประกันชีวิต

หมายถึง ความรู้สึกนึกคิดของบุคคลที่มีต่อการประกันชีวิต อันเกิดขึ้นเนื่องจากการรับรู้ของผู้บริโภคเกี่ยวกับการประกันชีวิต ในที่นี้พิจารณาทัศนคติที่เกี่ยวข้องกับแง่มุมต่างๆ ของการประกันชีวิต ได้แก่ บริษัทประกันชีวิต ตัวแทนประกันชีวิต ความเชื่อดั้งเดิม คุณประโยชน์ และความคุ้มค่าของการทำประกันชีวิต

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจประกันชีวิตได้ตระหนักถึงความสำคัญของการเปิดรับข่าวสาร และลักษณะทางประชากร สถานภาพทางเศรษฐกิจ-สังคม ทัศนคติต่อการประกันชีวิต ตลอดจนปัจจัยอื่นๆ ที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงรูปแบบการประกันชีวิตให้สอดคล้องกับปัจจัยต่าง ๆ ที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิต
3. เพื่อเป็นแนวทางให้แก่ผู้ประกอบการประกันชีวิตในการวางแผนกิจกรรมการสื่อสารทางการตลาด ให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายในเขตกรุงเทพมหานคร
4. เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นส่งผลให้เกิดความสำเร็จในการขายประกันชีวิตมากขึ้น อันเป็นการช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในสังคม ตลอดจนสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจของประเทศต่อไป

แผนภาพที่ 3 แบบจำลองตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

