

โครงการวิจัยเรื่อง
การศึกษาวิจัยและพัฒนามาตรการด้านการเงินการคลัง
ที่มีผลต่อการสนับสนุนผู้ประกอบการรายถิ่นไทย
ให้เข้าสู่ตลาดอาเซียน

ที่ปรึกษาโครงการ

นางพิลาตลักษณ์ ยุคเกษมวงศ์

คณะผู้วิจัย

นางสาวพรพาศา ศิริบุบผะ

นางสาวสุมาลี สถิตชัยเจริญ

นางสาวอรุณศรี เมธิสริยพงศ์

ดร.สมคิด บุญถิ่นเหลือ

นางสาวศุภนันท์ ชุ่มใจ

นายมหเสวร เกรือวัลย์

นายสุรเชษฐ์ ศศิพงศ์ไพโรจน์

นายศรัณห์ สมรักษ์

นางสาวปิยพัชร ปรีหะจินดา

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัย

เรื่อง

การศึกษาวิจัยและพัฒนามาตรการด้านการเงินการคลัง
ที่มีผลต่อการสนับสนุนผู้ประกอบการรายย่อยไทยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียน

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง
กันยายน 2556

ชื่อโครงการวิจัย การศึกษาวิจัยและพัฒนามาตรการด้านการเงินการคลัง
ที่มีผลต่อการสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยไทยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียน

Research Topic Research and Development of Finance and Fiscal Measures that
encourage Thai insurance service providers to access ASEAN
markets

ที่ปรึกษาโครงการ นางพิลาสลักษณ์ ยุคเกษมวงศ์
ผู้อำนวยการสำนักนโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์ นายสาระ ลำซำ นายกสมาคมประกันชีวิตไทย
นายจิรพันธ์ อัสวะธนกุล ประธานสภาธุรกิจประกันภัย

คณะผู้วิจัย	นางสาวพรวสา ศิริบุบผะ	หัวหน้าโครงการ
	นางสาวสุมาลี สถิตชัยเจริญ	นักวิจัย
	นางสาวอรุณศรี เมธิสริยพงศ์	นักวิจัย
	ดร. สมคิด บุญล้ำเหลือ	นักวิจัย
	นางสาวศุภนันท์ ชุ่มใจ	นักวิจัย
	นายมหเศรษฐ์ เครือวัลย์	นักวิจัย
	นายสุรเชษฐ์ ศศิพงศ์ไพโรจน์	นักวิจัย
	นายศรัณห์ สมรักษ์	ผู้ช่วยนักวิจัย
	นางสาวปิยพัชร ปรีหะจินดา	ผู้ช่วยนักวิจัย

ระยะเวลาดำเนินการ 1 ตุลาคม 2555 – 30 กันยายน 2556

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบพระคุณ ดร. สมชัย สัจจพงษ์ ผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง นายกฤษฎา จินะวิจารณ์ ที่ปรึกษาด้านเศรษฐกิจการเงิน ดร. เอกนิติ นิติทัณฑ์ประภาศ รองผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ที่ได้ให้การสนับสนุนการจัดทำผลงานวิจัยฉบับนี้

ขอขอบพระคุณ นางพิลาสลักษณ์ ยุคเกษมวงศ์ นายสาระ ลำช้า นายกสมาคมประกันชีวิตไทย นายจิรพันธ์ อัคระธนกุล ประธานสภาธุรกิจประกันภัย ที่กรุณาให้เกียรติเป็นที่ปรึกษาในการจัดทำผลงานวิจัยฉบับนี้

ขอขอบพระคุณ นายประเวช งามอาจสิทธิกุล เลขาธิการสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย นายสาระ ลำช้า นายกสมาคมประกันชีวิตไทย นายพิชา สิริโยธิน รองผู้อำนวยการสมาคมประกันชีวิตไทย นายจิรพันธ์ อัคระธนกุล ประธานสภาธุรกิจประกันภัย นายปานวัฒน์ กุรมาภิรักษ์ นายกสมาคมนายหน้าประกันภัย รวมทั้ง นายสรชน บุญสอง และนายศิวพงศ์ วิริยะบุศย์ บริษัท Baker & McKenzie ที่กรุณาให้สัมภาษณ์ ให้คำแนะนำ และชี้แนะแนวทางอันเป็นประโยชน์ในการจัดทำรายงานฉบับนี้

ขอขอบคุณ นายวโรทัย โกศลพิศิษฐ์กุล นายสุรศักดิ์ พิเชิตผจงกิจ นายณัฐวุฒิ ธรรมศิริ นางวาสนา สีนเสถียรพงศ์ และนางสาวรัตนภรณ์ วัชรสินธุ์ ที่กรุณาให้คำแนะนำต่างๆ เพื่อให้การจัดทำรายงานฉบับนี้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอขอบคุณ ดร. วัชรศักดิ์ ลีระวัฒน์ ดร. จุฑาทอง จารุมิลินท และดร. สุธี โมกขะเวส ที่กรุณาให้เกียรติเป็นผู้ทรงคุณวุฒิ และผู้วิพากษ์ สำหรับการจัดทำและนำเสนอผลงานวิจัยฉบับนี้

ขอขอบคุณ เจ้าหน้าที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย สำนักเลขาธิการอาเซียน และผู้แทนจากประเทศสมาชิกอาเซียนในคณะทำงานเปิดเสรีบริการด้านการเงินของอาเซียน (Working Committee on Financial Services Liberalization under AFAS) ที่ได้สนับสนุนข้อมูลเกี่ยวกับภาคธุรกิจประกันภัยทั้งในประเทศไทยและในประเทศสมาชิกอาเซียน

ขอขอบคุณ นางสาวกนกวรรณ สมรักษ์ นางสาวกุลิศรา ครองยุทธ และนางสาวปิยพัชร ปรีห์จินดา ที่ช่วยให้การจัดทำผลงานวิจัยฉบับนี้เป็นไปอย่างราบรื่น

ขอขอบคุณ ข้าราชการสำนักงานเศรษฐกิจการคลังทุกๆ คน สำหรับกำลังใจและการสนับสนุนตลอดการจัดทำผลงานวิจัยฉบับนี้

บทสรุปผู้บริหาร

โครงการวิจัยเรื่องการศึกษาวิจัยและพัฒนามาตรการด้านการเงินการคลังที่มีผลต่อการสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยไทยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียนมีวัตถุประสงค์ในการตอบคำถามวิจัยหลักใน 2 ประเด็นได้แก่ (1) ปัจจัยใดบ้างที่เป็นปัญหาและอุปสรรคต่อผู้ให้บริการประกันชีวิตและประกันวินาศภัยไทยในการเข้าสู่ตลาดอาเซียน และ (2) มาตรการด้านการเงินและการคลังประเภทใด ที่จะมีส่วนช่วยส่งเสริมการตัดสินใจของธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยในการเข้าสู่ตลาดอาเซียน ซึ่งคณะผู้วิจัยได้ทำการศึกษาโดยวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด (SWOT Analysis) ภาคธุรกิจประกันภัยของไทย และประเทศในกลุ่มอาเซียน รวมทั้งสำรวจความเห็นของผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัย และผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกและแบบสอบถาม ประกอบกับการศึกษาและวิเคราะห์กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยในประเทศสมาชิกอาเซียนที่ไทยมีศักยภาพในการแข่งขัน รวมถึงพันธกรณีในสาขาประกันชีวิตและประกันวินาศภัยที่ประเทศเหล่านั้นมีในกรอบการเปิดเสรีทวิภาคีและพหุภาคีต่างๆ เพื่อนำมาใช้ประกอบในการจัดทำมาตรการการเงิน การคลัง และมาตรการอื่นๆ ในส่วนที่กระทรวงการคลังสามารถดำเนินการได้ในการสนับสนุนให้ธุรกิจประกันภัยสามารถเข้าสู่ตลาดประกันภัยในอาเซียน

จากผลการศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกประเทศ รวมถึงความเห็นจากผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง พบว่าตลาดอาเซียนกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม) น่าจะเป็นกลุ่มประเทศที่ไทยมีความได้เปรียบและมีโอกาสในการขยายธุรกิจบริการทั้งด้านประกันชีวิตและประกันวินาศภัยมากที่สุด เนื่องจากทั้ง 4 ประเทศเป็นตลาดใหม่และมีศักยภาพที่จะเติบโต รวมทั้งมี พรมแดนติดต่อกับประเทศไทย มีความเชื่อมโยงด้านโครงสร้างพื้นฐาน และมีความคล้ายคลึงทางวัฒนธรรม โดยให้ความสำคัญกับการเสนอขายบริการข้ามพรมแดนเป็นลำดับแรก เนื่องจากผู้บริโภคส่วนหนึ่งในประเทศเหล่านี้มีความคุ้นเคยกับผลิตภัณฑ์และบริการของไทยอยู่แล้ว และบริษัทประกันภัยในประเทศไทยก็มีความเข้มแข็งและความน่าเชื่อถือ สำหรับการเข้าไปลงทุนในต่างประเทศนั้น มีรูปแบบการลงทุนในด้านการเปิดสาขา การร่วมทุนกับสถาบันการเงินไทยที่ไปดำเนินการในต่างประเทศ และการร่วมทุนกับธุรกิจท้องถิ่น โดยผลแบบสอบถามได้เรียงลำดับประเทศที่มีความน่าสนใจในการเข้าไปลงทุนได้แก่ ลาว กัมพูชา เมียนมาร์ และเวียดนาม อย่างไรก็ตาม คณะผู้วิจัยได้จัดลำดับประเทศเป้าหมายกลุ่ม CLMV เป็น ลาว เวียดนาม เมียนมาร์ และกัมพูชา โดยคำนึงถึงปัจจัยความน่าสนใจเชิงการตลาด การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในอนาคต ความคล้ายคลึงทางวัฒนธรรม ความพร้อมและความโปร่งใสของระบบกฎหมายและการกำกับดูแล ความมั่นคงทางการเมือง ความพร้อมด้านสาธารณูปโภคพื้นฐาน และฐานลูกค้าสำหรับธุรกิจประกันภัยที่มีศักยภาพและความเข้มแข็งนั้น เป็นธุรกิจประกันชีวิต ประกันสุขภาพ และประกันวินาศภัยในสาขายานยนต์

สำหรับข้อเสนอแนะมาตรการด้านการเงินการคลังในการสนับสนุนผู้ประกอบการประกันภัยไทยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียน คณะผู้วิจัยเห็นว่าภาครัฐควรดำเนินมาตรการส่งเสริมความแข็งแกร่งของธุรกิจประกันภัยในประเทศเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ไปพร้อมๆ กับมาตรการเพื่อสร้างแรงจูงใจให้ผู้ประกอบการประกันภัยไทยขยายการลงทุนในต่างประเทศ โดยเน้นให้ภาคเอกชนเป็นผู้ขับเคลื่อนหลัก และรัฐบาลเป็นผู้ให้การส่งเสริมและอำนวยความสะดวก ดังนี้

1. มาตรการภาษี ประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 เป็นมาตรการเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของผู้ประกอบการไทยโดยการลดปัญหาอุปสรรคด้านภาษีที่ยังไม่สอดคล้องกับลักษณะของธุรกิจประกันภัย ได้แก่ การให้นำเงินสำรองจากเบี้ยประกันภัยมาหักค่าใช้จ่ายได้ตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ส่งเสริมการควรวรรวมกิจการในประเทศโดยการบรรเทาภาระภาษีเพื่อลดต้นทุนที่เกิดจากการควรวรรวมกิจการ และปรับปรุงระบบภาษีของธุรกิจประกันชีวิตให้เท่าเทียมกับสถาบันการเงินอื่น โดยต้องมีการศึกษาเพิ่มเติมถึงแนววิธีปฏิบัติเพื่อให้ระบบการจัดเก็บภาษีมีความยืดหยุ่นรองรับกับธุรกรรมใหม่ ๆ ที่จะเกิดขึ้นได้ด้วย

ส่วนที่ 2 เป็นมาตรการเพื่อสนับสนุนให้ธุรกิจไทยไปลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งเป็นมาตรการทั่วไปที่ภาคธุรกิจประกันภัยไทยสามารถใช้ประโยชน์ได้เช่นกัน ประกอบด้วย 2 ส่วนคือ (1) มาตรการเชิงรุกที่ให้กับผู้ประกอบการไทยในช่วงก่อนการลงทุน ได้แก่ การให้หักค่าใช้จ่ายได้ 2 เท่า สำหรับค่าใช้จ่ายเพื่อเตรียมตัวไปลงทุนในต่างประเทศ และมาตรการภาษีส่งเสริมให้ควรวรรวมกิจการในต่างประเทศโดยให้สามารถนำค่าใช้จ่ายที่ไปควรวรรวมกิจการในต่างประเทศมาหักค่าใช้จ่ายได้ร้อยละ 20 เป็นเวลา 5 ปี เพื่อให้เกิดการลงทุนในต่างประเทศได้เร็วขึ้น และ (2) มาตรการในช่วงหลังการลงทุน สามารถดำเนินการได้ 2 แนวทาง คือ การปรับปรุงหลักเกณฑ์และเงื่อนไข เพื่อให้การยกเว้นภาษีเงินปันผลที่ส่งกลับประเทศไทยสอดคล้องกับรูปแบบธุรกิจที่ปรับเปลี่ยนไป หรือการลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลให้ถึงหนึ่งสำหรับเงินกำไรหรือเงินปันผลส่งกลับ เพื่อเป็นการเพิ่มผลตอบแทนการลงทุนของนักลงทุนไทยอันจะเป็นการเสริมสร้างขีดความสามารถให้กับบริษัทไทยและส่งเสริมให้มีการนำเงินกลับเข้าประเทศเพิ่มขึ้น

2. มาตรการด้านการเงิน เห็นว่าควรพัฒนากองทุนประกันชีวิต และกองทุนวินาศภัยที่มีอยู่ในปัจจุบันให้เป็นกลไกในการส่งเสริมการลงทุนในสาขาบริการด้านการประกันภัย โดยให้ความช่วยเหลือทางเทคนิคและวิชาการ นอกจากนี้ ได้เสนอมาตรการให้ความช่วยเหลือด้านการเงินร่วมกับสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ ได้แก่ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย โดยอาจพิจารณาการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำสำหรับโครงการลงทุนในต่างประเทศของธุรกิจประกันภัยไทย รวมทั้งการสนับสนุนในลักษณะร่วมลงทุนกับบริษัทไทยเพื่อไปลงทุนกับบริษัทท้องถิ่นในต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยสร้างความมั่นใจให้กับผู้ประกอบการไทยมากขึ้น และลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการประกันภัยไทยในการไปลงทุนต่างประเทศ

3. มาตรการด้านระหว่างประเทศ ส่งเสริมการใช้เวทีระหว่างประเทศในการผลักดันการเปิดเสรีบริการด้านการประกันภัยในประเทศที่มีโอกาสในการขยายตลาด ได้แก่ ประเทศ CLMV โดยเน้นการเจรจาในทุกระดับ และทุกเวทีที่เกี่ยวข้อง เพื่อผลักดันการลดปัญหาและอุปสรรคที่มาจากภาครัฐทั้งในระดับนโยบายและระดับปฏิบัติ

4. มาตรการและกลไกของภาครัฐด้านอื่นๆ ที่สำคัญเพื่อสนับสนุนการออกสู่ตลาดอาเซียนของธุรกิจประกันภัย ประกอบด้วย

4.1 มีหน่วยงานทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการกำหนดยุทธศาสตร์การส่งเสริมผู้ประกอบการสาขาประกันภัยของไทยให้ขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศเพื่อให้มีการบูรณาการในเชิงนโยบาย

4.2 มีการรวบรวมกฎระเบียบที่เกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจประกันภัยในแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน เพื่อเป็นคู่มือให้กับผู้ประกอบการไทย โดยเผยแพร่ทางเว็บไซต์เพื่อให้ผู้ที่มีความสนใจสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายในจุดเดียว

4.3 มีการจัดทำ Roadshow และ Business Matching สำหรับธุรกิจประกันภัยที่ประสงค์จะเข้าร่วมทุนกับนักลงทุนท้องถิ่นในต่างประเทศ หรือขยายธุรกิจเข้าสู่ประเทศสมาชิกอาเซียน โดยเน้นไปยังประเทศเป้าหมายในกลุ่ม CLMV เป็นหลัก

4.4 มีการศึกษา วิเคราะห์ วิจัย อย่างต่อเนื่องเกี่ยวกับมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐเพื่อให้เอกชนไปลงทุนในต่างประเทศ อาทิ แนวทางการร่วมรับประกันความเสี่ยงทางการเมือง (Political Risk) ให้กับนักธุรกิจไทยที่ไปลงทุนในต่างประเทศ รวมทั้งการพัฒนากฎระเบียบเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจประกันภัยที่ประสงค์จะออกสู่ตลาดต่างประเทศ

4.5 มีการให้ความช่วยเหลือเชิงวิชาการแก่กระทรวงการคลังและหน่วยงานกำกับดูแลภาคประกันภัยของประเทศสมาชิกอาเซียนเพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับมาตรฐานการกำกับดูแล เพื่อช่วยพัฒนากฎระเบียบการกำกับดูแลในประเทศเป้าหมายให้เป็นสากลและสอดคล้องกับไทย รวมทั้งสร้างเครือข่ายข้าราชการและผู้ปฏิบัติงานในทุกระดับเพื่อการอำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจ

การจะผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคอาเซียนในสาขาประกันภัยได้นั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องมีการบูรณาการนโยบายและมาตรการต่างๆ ให้มีทิศทางเดียวกัน ปรับปรุงและพัฒนากฎระเบียบที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่อการออกสู่ตลาดต่างประเทศ รวมทั้งจัดให้มีระบบการหารือแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดมาตรการที่สอดคล้องกับความต้องการของภาคธุรกิจ ช่วยอำนวยความสะดวกด้านการขยายการลงทุนในต่างประเทศ อันจะนำมาซึ่งรายได้และชื่อเสียงของประเทศ รวมถึงสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับประเทศสมาชิกอาเซียน

Executive Summary

This research project namely “Research and Development of Financial and Fiscal Measures to Encourage Thai Insurance Service Providers to Access ASEAN Markets” is intended to answer the two main research questions; (1) what factors are obstacles or barriers for Thai life and non-life insurance service providers to enter into ASEAN markets, and (2) what kind of fiscal and financial measures that can encourage life and non-life insurance service providers to decide to enter the ASEAN markets. Research methodology for this report is using the analysis on strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT Analysis) of insurance sector in Thailand and ASEAN member countries. The researchers also gather information from insurance service providers and stakeholders in both public and private sectors through in-depth interviews and distribution of questionnaires to all insurance companies in Thailand. The study also focuses on rules and regulations related to life and non-life insurance businesses in ASEAN member countries in which Thailand has competitive advantage. In addition, the report also includes the study and analysis of obligations of ASEAN member countries under bilateral and multilateral commitments. The recommendations on fiscal, financial, and other measures provided in this report have been developed under the assumptions that such recommendations can be implemented by the Ministry of Finance.

As a result of the study, which has undertaken the analysis on internal and external factors including comments from stakeholders, the researchers view that new ASEAN member countries, CLMV (Cambodia, Laos, Myanmar and Vietnam), are capable of being destinations for Thai life and non-life insurance business expansion. These four countries are emerging markets with high potential economic growth and land-linked with Thailand. They also have connected infrastructure and have similar culture with Thailand. Accordingly, the researchers view that cross-border supply of services could be the first priority because consumers in CLMV have been familiar with Thai products and services and, Thai insurance service providers are strong and credible. As for commercial presence in those countries, possible forms of investment can be branches, joint venture with Thailand’s financial institutions operating in those countries, and joint venture with local partners. From the result of questionnaire, priority ranking as strategic target for Thai insurance business expansion among the CLMV are Laos, Cambodia, Myanmar, and Vietnam, respectively. However, after taking into

account factors on market size, economic growth, cultural similarity, transparency, regulation and supervision infrastructure, and political stability, the researchers set priority markets by ranking Lao PDR, Vietnam, Myanmar and Cambodia respectively as target countries for Thai insurance investors. In addition, this report views that life insurance, health insurance, and automotive insurance are sub-sectors that Thai service suppliers have competitive advantages and expertise.

On fiscal and financial measures to support Thai insurance service providers to enter ASEAN markets, the researchers view that public sector should introduce measures in two prongs which are, enhancing the competitiveness of domestic insurance businesses along with motivating domestic insurance businesses to invest abroad. Measures which are recommended in the report will focus on encouraging the private sector as the main driving engine and the government is effective facilitator as follows;

1. Tax measures, which are described in two parts:

The first part comprises measures to strengthen Thai insurance service providers by reforming tax structure that has not served the nature of insurance business, i.e., the measure which allows calculation of premiums reserve as expenses in accordance with the actuarial principle, the tax relief measure to promote domestic mergers and acquisitions, and the reform of life insurance taxation to be compatible with those of other financial institutions. Further study should be undertaken to find a practical way to make the tax system more flexible to support new insurance services.

The second part comprises measures to encourage Thai investors to invest abroad. These general measures, which can be used by Thai insurance service providers, are described into two parts: (1) Pre-establishment measures, which allow Thai service providers a double-deduction of the expenses on feasibility studies and pre-establishment preparation cost, and allow home company to include 20 percent of merger and acquisition expenses abroad as cost of the home company for five years, and (2) post-establishment measures, which can be introduced in two approaches, which are improvement of terms and conditions on tax exemption for dividends repatriation to be in line with the changes of the business model,

or a fifty-percent reduction of corporate income tax for profit or dividend repatriation to increase the return on investment for Thai investors. This will strengthen the company's competitiveness and promote capital inflows.

2. Financial measures. The researchers suggest that the existing life insurance fund and non-life insurance fund should be developed as mechanisms to provide technical support and studies for the companies that wish to access to markets abroad. In addition, this paper recommend the government's specialize financial institution, the Export-Import Bank of Thailand, to explore possibilities of provide low-cost fundings for companies that wish to invest abroad, including forms of equity participation with Thai companies in acquiring insurance businesses abroad. Such measures would help strengthen credibility of Thai businesses and help reducing costs of doing business abroad.

3. Measures to enhance international cooperation as well as closer economic partnership. Thai government officials can encourage counter parties, especially the CLMV, to liberalize insurance sector through negotiations in all levels and all related forums from policy level to implementing levels to remove barriers to market access.

4. Other recommended measures and mechanisms of public sector to support Thailand insurance business to enter the ASEAN market, are as follows:

4.1 Assign an agency to be a center for development of strategic policies to promote Thai insurance service providers to expand their businesses abroad.

4.2 Develop manuals for Thai insurance businesses by collecting and publishing related laws and regulations necessary to conduct insurance businesses in each of the ASEAN member countries. Also publish relevant information on public websites so that those interested persons can easily access to the information.

4.3 Conduct roadshows and business matching for Thai insurance businesses that wish to invest abroad, or to expand their businesses in ASEAN, by focusing on CLMV countries.

4.4 Conduct further studies on possibilities of introducing additional measures to promote investment overseas such as a study on possibilities to introduce political-risk guarantee mechanism for Thailand businesses, and the studies on the regulatory reform to facilitate Thai insurance service providers who wish to enter foreign market.

4.5 Provide technical assistance and capacity building programs to officials from Ministry of Finance and insurance regulatory agencies of ASEAN member countries in order to standardize the supervisory and regulatory practices as well as enhancing networking between agencies.

The most important key factor that can turn Thailand into the hub for insurance businesses in ASEAN is the integration of policies and measures among relevant agencies. All strategic plans, rules and regulations reform, as well as policies development must be geared towards the same direction and being implemented in concerted effort of relevant agencies. Public and private participation and consultation mechanism must be in place during policies development in order to introduce the measures that can effectively respond to market demand and facilitating business expansion. Once barriers are minimized and businesses are expanded overseas, the revenue and reputation earned will help Thailand build strong and sustainable relationships with ASEAN member countries.

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปสำหรับผู้บริหาร	I
Executive Summary	IV
สารบัญ	VIII
สารบัญตาราง	XI
สารบัญแผนภูมิ	XIII
สารบัญภาพประกอบ	XIV
สัญลักษณ์และคำย่อ	XV
 บทที่ 1 บทนำ	 1
1.1 ความสำคัญและที่มา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย	2
1.3 ขอบเขตของโครงการวิจัย	3
1.4 วิธีดำเนินการวิจัย	3
1.5 ประโยชน์ที่ได้รับ	4
 บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	 5
2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับเงื่อนไขการเกิดบรรษัทข้ามชาติ	5
2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับแรงจูงใจ/ปัจจัยผลักดันการลงทุนทางตรงในต่างประเทศ	6
2.3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับมาตรการด้านการคลังเพื่อส่งเสริมระบบประกันภัย	8
2.4 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต	9
2.5 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการประกันวินาศภัย	9
2.6 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	10
2.7 สรุปกรอบแนวคิด	20
 บทที่ 3 ภาพรวมของธุรกิจประกันภัยไทย	 21
3.1 ธุรกิจประกันชีวิต	21
3.2 ธุรกิจประกันวินาศภัย	26
3.3 ธุรกิจนายหน้าและตัวแทนประกันภัย	33
3.4 ระบบการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย	34
3.5 กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	36
3.6 แผนพัฒนาระบบประกันภัย	37
3.7 ภาษีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัย	38

บทที่ 4 ภาพรวมธุรกิจประกันภัยในอาเซียน.....	55
4.1 ภาพรวมของธุรกิจประกันภัยในอาเซียน.....	55
4.2 ความมั่นคงทางการเงินของธุรกิจประกันภัยในอาเซียน.....	57
4.3 ธุรกิจประกันชีวิตในอาเซียน.....	61
4.4 ธุรกิจประกันวินาศภัยในอาเซียน.....	64
บทที่ 5 การศึกษาธุรกิจประกันภัยรายประเทศในอาเซียน.....	69
5.1 ประเทศบรูไน ดารุสซาลาม.....	69
5.2 ประเทศกัมพูชา.....	77
5.3 ประเทศอินโดนีเซีย.....	82
5.4 ประเทศลาว.....	90
5.5 ประเทศมาเลเซีย.....	99
5.6 ประเทศเมียนมาร์.....	109
5.7 ประเทศฟิลิปปินส์.....	113
5.8 ประเทศสิงคโปร์.....	124
5.9 ประเทศเวียดนาม.....	133
บทที่ 6 การสำรวจความคิดเห็น.....	141
6.1 ภาครธุรกิจประกันชีวิต.....	141
6.2 ภาครธุรกิจประกันวินาศภัย.....	144
6.3 ภาครธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย.....	147
6.4 หน่วยงานกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย.....	150
6.5 สรุปผลสำรวจความคิดเห็นจากแบบสอบถาม.....	153
6.6 ความเห็นนักวิจัย.....	158
บทที่ 7 วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัดของธุรกิจประกันภัยไทย.....	159
ในการเข้าสู่ตลาดอาเซียน	
7.1 ภาครธุรกิจประกันชีวิต.....	159
7.2 ภาครธุรกิจประกันวินาศภัย.....	161

บทที่ 8 ข้อเสนอแนะมาตรการด้านการเงินและการคลังเพื่อสร้างแรงจูงใจให้ผู้ประกอบธุรกิจ.....	165
ประกันภัยไทยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียน	
8.1 ข้อเสนอแนะมาตรการด้านการคลัง	165
8.2 ข้อเสนอแนะมาตรการด้านการเงิน.....	170
8.3 ข้อเสนอแนะมาตรการอื่นๆ.....	172
บทที่ 9 บทสรุป.....	179
9.1 ปัญหาและอุปสรรคของการออกไปทำธุรกิจในต่างประเทศ	179
9.2 ประเทศเป้าหมายที่มีความน่าสนใจ	180
9.3 สรุปข้อเสนอแนะมาตรการด้านการเงินการคลัง	181
9.4 กลไกในการสนับสนุนธุรกิจให้ออกสู่ตลาดอาเซียน.....	184
9.5 ความเห็นจากผู้ทรงคุณวุฒิ.....	184
9.6 ความเห็นจากผู้เข้าร่วมสัมมนา.....	186
9.7 บทสรุป.....	187
9.8 ข้อจำกัดของงานวิจัย.....	188
9.9 ปัญหาและอุปสรรคของการจัดทำผลงานวิจัย.....	188
9.10 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับงานวิจัย.....	189
9.11 หมายเหตุ.....	189

บรรณานุกรม

ภาคผนวก

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 2.1	สรุปมาตรการภาษีและการเงินเพื่อสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทย.....	19
ตารางที่ 3.1	รายชื่อและส่วนแบ่งตลาดตามเบี้ยประกันภัยของบริษัทประกันชีวิต ณ ปี พ.ศ. 2555.....	25
ตารางที่ 3.2	โครงสร้างบริษัทประกันชีวิต ณ เดือนธันวาคม พ.ศ. 2555.....	26
ตารางที่ 3.3	รายชื่อและส่วนแบ่งตลาดตามเบี้ยประกันภัยของบริษัทประกันวินาศภัย ณ ปี พ.ศ. 2555.....	31
ตารางที่ 3.4	บริษัทประกันวินาศภัย ณ เดือนธันวาคม 2555.....	32
ตารางที่ 3.5	นายหน้าประกันภัย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548 – 2555.....	33
ตารางที่ 3.6	ตัวแทนประกันภัย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548 – 2555.....	34
ตารางที่ 3.7	สรุปการคำนวณภาษีสำหรับธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย.....	39
ตารางที่ 3.8	เปรียบเทียบอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลของประเทศไทยในกลุ่มอาเซียน.....	42
ตารางที่ 3.9	เปรียบเทียบอัตราภาษีเบี้ยประกันภัย (Premium Tax) และอากรแสตมป์ในต่างประเทศ.....	43
ตารางที่ 3.10	เปรียบเทียบการหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายของธุรกิจประกันภัยในต่างประเทศ.....	46
ตารางที่ 3.11	การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับประกันชีวิตและประกันสุขภาพของประเทศไทย.....	50
ตารางที่ 3.12	สรุปสิทธิประโยชน์ทางภาษีในการลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาในประเทศไทยกลุ่มอาเซียน.....	53
ตารางที่ 4.1	โครงสร้างของธุรกิจประกันภัยในอาเซียน.....	58
ตารางที่ 4.2	โครงสร้างของธุรกิจประกันภัยที่เป็นเจ้าของโดยคนไทยในประเทศและคนต่างชาติ.....	59
ตารางที่ 4.3	ความมั่นคงทางการเงินของบริษัทประกันภัยในอาเซียนและประเทศอื่น.....	61
ตารางที่ 4.4	มูลค่าเบี้ยประกันชีวิตรวม แยกตามภูมิภาค ปี พ.ศ. 2554.....	62
ตารางที่ 4.5	มูลค่าเบี้ยประกันวินาศภัยรวม แยกตามภูมิภาค ปี พ.ศ. 2554.....	65
ตารางที่ 5.1	โครงสร้างธุรกิจประกันภัยในประเทศบรูไนฯ ปี พ.ศ. 2555.....	69
ตารางที่ 5.2	รายชื่อผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยในประเทศบรูไนฯ ในปี พ.ศ. 2555.....	70
ตารางที่ 5.3	ประเภทใบอนุญาต เงินทุน และอัตราค่าธรรมเนียมในการประกอบธุรกิจประกันภัย ในประเทศบรูไน ดารุสซาลาม.....	72
ตารางที่ 5.4	ประเภทใบอนุญาตเงินทุนและอัตราค่าธรรมเนียมในการประกอบธุรกิจประกันภัย..... ในประเทศบรูไน ดารุสซาลาม.....	73
ตารางที่ 5.5	อัตราการเติบโตของเบี้ยประกันชีวิตรวมในประเทศอินโดนีเซีย.....	84
ตารางที่ 5.6	อัตราการเติบโตของเบี้ยประกันวินาศภัยรวมในประเทศอินโดนีเซีย.....	85
ตารางที่ 5.7	ส่วนแบ่งตลาดประกันภัยในประเทศลาว.....	91
ตารางที่ 5.8	ตัวชี้วัดที่สำคัญของธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยในประเทศมาเลเซีย ปี พ.ศ. 2554.....	100
ตารางที่ 5.9	อัตราการเติบโตของเบี้ยประกันภัยรวมในประเทศฟิลิปปินส์.....	114
ตารางที่ 5.10	อัตราการเติบโตของเบี้ยประกันชีวิตในประเทศฟิลิปปินส์.....	116

สารบัญตาราง(ต่อ)

หน้า

ตารางที่ 5.11	อัตราการเติบโตของเบี้ยประกันวินาศภัยในประเทศฟิลิปปินส์.....	117
ตารางที่ 5.12	มูลค่าตลาดสาขาประกันภัยของประเทศสิงคโปร์ระหว่างปี พ.ศ. 2550 ถึงปี พ.ศ. 2554.....	125
ตารางที่ 5.13	อัตราการเติบโตสาขาประกันภัยของสิงคโปร์ ระหว่างปี พ.ศ. 2554 ถึง 2559.....	125
ตารางที่ 5.14	ตัวอย่างบริษัทต่างชาติที่เป็นหุ้นส่วนกับบริษัทประกันภัยสัญชาติเวียดนาม.....	135
ตารางที่ 8.1	การเปิดเสรีบริการด้านการเงินของแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียนภายในปี พ.ศ. 2558.....	175
	ตาม Annex 1 ภายใต้ AEC Blueprint	
ตารางที่ 8.2	ตารางเวลาเพื่อดำเนินการไปสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในสาขาบริการด้านการเงิน.....	176
ตารางที่ 9.1	สรุปรายละเอียดผู้เข้าร่วมการสัมมนาเผยแพร่ผลงานวิจัยฯ เมื่อวันที่ 3 กันยายน.....	187
	พ.ศ. 2556 ณ ห้องฟอร์จูน โรงแรมแกรนด์ เมอร์เคียว บางกอก ฟอรั่ม	

สารบัญแผนภูมิ

	หน้า
แผนภูมิที่ 3.1 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันชีวิตและอัตราขยายตัว ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 – 2556(f)	21
แผนภูมิที่ 3.2 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันชีวิตแยกตามประเภท ปี พ.ศ. 2555	22
แผนภูมิที่ 3.3 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันชีวิตจำแนกตามช่องทางการขาย ปี พ.ศ. 2555	23
แผนภูมิที่ 3.4 สัดส่วนเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันชีวิตแยกตามประเภท ปี พ.ศ. 2546 – 2555	23
แผนภูมิที่ 3.5 จำนวนบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 – 2555	24
แผนภูมิที่ 3.6 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัยและอัตราขยายตัว ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 – 2556(f)	27
แผนภูมิที่ 3.7 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัยแยกตามประเภท ณ ปี พ.ศ. 2555	28
แผนภูมิที่ 3.8 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัย จำแนกตามช่องทางการขาย ปี พ.ศ. 2555	29
แผนภูมิที่ 3.9 สัดส่วนเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัยแยกตามประเภท ปี พ.ศ. 2539 – 2555	29
แผนภูมิที่ 3.10 จำนวนบริษัทประกันวินาศภัยในประเทศไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 – 2555	30
แผนภูมิที่ 4.1 มูลค่าเบี้ยประกันชีวิตรวมและอัตราขยายตัว ของ 6 ประเทศในภูมิภาคอาเซียนปี 2554	63
แผนภูมิที่ 4.2 มูลค่าเบี้ยประกันชีวิตรวมต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP)	63
แผนภูมิที่ 4.3 เบี้ยประกันชีวิตเฉลี่ยต่อหัวประชากร (Premiums per capita) ของ 6 ประเทศ ในภูมิภาคอาเซียนปี พ.ศ. 2554	64
แผนภูมิที่ 4.4 มูลค่าเบี้ยประกันวินาศภัยรวมและอัตราขยายตัว ของ 6 ประเทศ ในภูมิภาคอาเซียนปี พ.ศ. 2554	66
แผนภูมิที่ 4.5 มูลค่าเบี้ยประกันวินาศภัยรวมต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ของ 6 ประเทศในภูมิภาคอาเซียนปี พ.ศ. 2554	66
แผนภูมิที่ 4.6 เบี้ยประกันวินาศภัยเฉลี่ยต่อหัวประชากร (Premiums per capita) ของ 6 ประเทศ ในภูมิภาคอาเซียนปี พ.ศ. 2554	67
แผนภูมิที่ 5.1 อัตราการเติบโตของธุรกิจประกันภัยในประเทศอินโดนีเซีย	82
แผนภูมิที่ 5.2 แสดงสัดส่วนการเติบโตของตลาดประกันภัยในประเทศลาว (2548-2552)	92
แผนภูมิที่ 5.3 ส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันชีวิตในมาเลเซียปี พ.ศ. 2554	100
แผนภูมิที่ 5.4 ส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันวินาศภัยในมาเลเซียปี พ.ศ. 2554	100
แผนภูมิที่ 5.5 อัตราการเติบโตสาขากันภัยของสิงคโปร์ ระหว่างปี พ.ศ. 2554 ถึง 2559	125

สารบัญภาพประกอบ

ภาพประกอบที่ 3.1	โครงสร้างหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยไทย.....	35
ภาพประกอบที่ 8.1	กลไกเชิงสถาบันของประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเสรีบริการด้านการเงิน.....	174
	ในกรอบอาเซียน	

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
FISCAL POLICY OFFICE

สัญลักษณ์และคำย่อ

Acquisition Cost	ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นในการขายกรมธรรม์ เช่น ค่าโฆษณา ค่านายหน้า และค่าบำเหน็จต่างๆที่จ่ายให้แก่ตัวแทน
Actual Total Loss	ความเสียหายสิ้นเชิงแท้จริงจะมีขึ้นในกรณีดังนี้ 1) เมื่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัยได้ถูกทำลายเสียหายโดยสิ้นเชิง 2) เมื่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัยหมดสภาพการใช้ประโยชน์ของการเป็นสิ่งของที่ได้เอาประกันภัยไว้ 3) เมื่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัยได้สูญหายไปโดยไม่สามารถเอากลับคืนมาได้
Additional Premium	เบี้ยประกันภัยเพิ่มขึ้นจากเบี้ยประกันภัยปกติ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากการเสี่ยงภัยสูงกว่าปกติ หรือเนื่องจากผลประโยชน์ หรือความคุ้มครองที่ได้เพิ่มขึ้นจากมาตรฐานปกติ
Admitted Assets	สินทรัพย์ของบริษัทประกันภัยที่มีอำนาจควบคุมธุรกิจประกันภัยประเมินให้ว่าเป็นสินทรัพย์ของบริษัท เพื่อจุดประสงค์ในการวัดฐานะการเงินของบริษัทประกันภัย
Agency	การเป็นตัวแทน ธุรกิจตัวแทน 1) การเป็นตัวแทน หมายถึง การที่บุคคลหนึ่งทำการแทนอีกบุคคลหนึ่ง (ตัวการ) ในการก่อนินติสัมพันธ์ต่อบุคคลภายนอก 2) ธุรกิจตัวแทน หมายถึง ธุรกิจของบุคคลที่ทำการเป็นตัวแทน เช่น การชักชวนให้ทำประกันภัย
Agent	ตัวแทน หมายถึง 1) บุคคลที่ทำการแทนอีกบุคคลหนึ่ง 2) ผู้ที่ผู้รับประกันภัยมอบหมายให้ชักชวนบุคคลให้ทำสัญญาประกันภัยกับตน
Aggregate Excess of Loss Reinsurance	การประกันภัยต่อความเสียหายส่วนเกินรวม หมายถึง วิธีการหนึ่งในการเอาประกันภัยต่อแบบความเสียหายส่วนเกิน โดยผู้รับประกันภัยต่อจะชดใช้ค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้เอาประกันภัยต่อ เมื่อความเสียหายรวมเกินจากจำนวนที่ตกลงกันไว้ ทั้งนี้จำนวนความเสียหายที่ตกลงกันไว้นั้น จะกำหนดต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นแต่ละครั้ง หรือต่อระยะเวลาใดเวลาหนึ่งก็ได้ ในการประกันภัยทางทะเล หมายถึง การเอาประกันภัยต่อเพื่อคุ้มครองในกรณีที่ความเสียหายรวมที่เกิดขึ้นในขณะใดขณะหนึ่งเกินกว่าจำนวนที่ผู้เอาประกันภัยต่อประสงค์จะรับเสี่ยงภัยไว้เอง
Agreed Returns	การคืนเบี้ยประกันภัยตามตกลง หมายถึง การคืนเบี้ยประกันภัยให้ผู้เอาประกันภัยตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย

สัญลักษณ์และคำย่อ

AEC	ASEAN Economic Community ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
AEC Blueprint	ASEAN Economic Community Blueprint ปฏิญญาวาดด้วยแผนงานการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
AFMM	ASEAN Finance Ministers' Meeting การประชุมรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังอาเซียน
AIRM	ASEAN Insurance Regulators' Meeting ร่วมมือในระดับผู้บังคับการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยในอาเซียน
ASEAN	Association of South East Asian Nations (สมาคมประชาชาติแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หรือ อาเซียน) มีจุดประสงค์เพื่อ ส่งเสริมและร่วมมือในเรื่องสันติภาพ,ความมั่นคง, เศรษฐกิจ, องค์กรความรู้, สังคมวัฒนธรรม บนพื้นฐานความเท่าเทียมกันและผลประโยชน์ร่วมกันของประเทศสมาชิก ปัจจุบันมีสมาชิก 10 ประเทศ ประกอบด้วย บรูไนดารุสซาลาม กัมพูชา ลาว อินโดนีเซีย มาเลเซีย เมียนมาร์ ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ ไทย และเวียดนาม
ASEAN-X	หลักการเปิดเสรีที่ประเทศสมาชิกอาเซียนใช้ในกรณีที่ประเทศสมาชิกส่วนใหญ่มีความพร้อมจะเปิดเสรีก็สามารถดำเนินการก่อนได้ โดยเปิดโอกาสให้ประเทศที่ยังไม่มีความพร้อมสามารถเข้าร่วมได้ในภายหลัง
ASEAN 2+X	หลักการเปิดเสรีที่ประเทศสมาชิกอาเซียนใช้ในกรณีที่ประเทศสมาชิกตั้งแต่ 2 ประเทศขึ้นไปมีความพร้อมที่จะเปิดเสรีและสามารถตกลงกันได้ ก็สามารถดำเนินการไปก่อนได้ โดยเปิดโอกาสให้ประเทศสมาชิกอื่นสามารถเข้าร่วมได้ในภายหลัง
CLMV	Combodia Laos Myanmar Vietnam กลุ่มประเทศ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ เวียดนาม
Concessional Loan	เงินกู้เงื่อนไขผ่อนปรน
CSAs	Country-specific advantages ความได้เปรียบจากนโยบายประเทศ
CSR	Corporate Social Responsibility บทบาทของบริษัทในการรับผิดชอบต่อสังคม
DD	Double Deduction for Overseas Investment Development Expenditure มาตรการหักค่าใช้จ่ายได้เป็น 2 เท่าสำหรับการพัฒนาโครงการลงทุนในต่างประเทศ
Direct branching	การเข้าไปจัดตั้งธุรกิจเป็นสาขา

สัญลักษณ์และคำย่อ

DTA	Double Taxation Agreement ความตกลงว่าด้วยการเว้นการเก็บภาษีซ้อน
EDB	Economic Development Board (คณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจ) เป็นหน่วยงานหลักของสิงคโปร์ที่สนับสนุนด้านการลงทุน
EXIM Bank	The Export-Import Bank ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า
Foreign Equity Participation	บริษัทประกันภัยในอาเซียนเข้าไปถือหุ้นในบริษัทประกันภัยท้องถิ่นได้
Free Flow of Services	การเคลื่อนย้ายบริการอย่างเสรี
FSAs	Firm-specific advantages ความได้เปรียบเฉพาะของบริษัท
G-7	กลุ่มประเทศอุตสาหกรรมชั้นนำ 7 ประเทศ ประกอบด้วย สหรัฐอเมริกา อังกฤษ ฝรั่งเศส เยอรมนี อิตาลี และญี่ปุ่น
G2G	Government to Government การค้าระหว่างรัฐบาลต่อรัฐบาล
IF scheme	Internationalization Finance scheme สนับสนุนด้านเงินทุน โดยผ่านการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทสัญชาติสิงคโปร์
Insurance Supervisory Board	คณะกรรมการกำกับดูแลการประกันภัย
IRP	Internationalization Road-mapping Program โครงการที่จัดตั้งขึ้นเพื่อสนับสนุนด้านเงินทุนเพื่อการจ้างที่ปรึกษาวางแผนกลยุทธ์การลงทุนระหว่างประเทศ
ISC	Internationalizing Singapore Company บริษัทข้ามชาติสิงคโปร์
KDP	Kecamatan Development Program เป็นโครงการที่ได้รับการสนับสนุนจากธนาคารโลก
LEAD	Local Enterprise Association Development Program โครงการที่ให้การสนับสนุนเงินทุนให้ไปนำร่องการลงทุนต่างประเทศ และนำเทคโนโลยีมาถ่ายทอดให้กับ SMEs ภายในประเทศ
Loan Insurance scheme II	โครงการที่สนับสนุนด้านการประกันความเสี่ยงการผิดนัดชำระหนี้ร้อยละ 50 ของ SMEs
MAIPARK	PT Asuransi Maipark Indonesia แหล่งเงินสำหรับการฟื้นฟูภายหลังการเกิดภัยพิบัติ

สัญลักษณ์และคำย่อ

MTD	Monthly/Schedular Tax Deduction ภาษีที่คำนวณหลังจากหักเงินนำส่งประกันสังคมแล้ว
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development องค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา เป็นองค์การระหว่างประเทศของกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว และยอมรับระบอบประชาธิปไตยและเศรษฐกิจการค้าเสรีในการร่วมกันและพัฒนาเศรษฐกิจของภูมิภาคยุโรปและโลก มีสมาชิกทั้งหมด 34 ประเทศ
PAF Plus	Patent Application Fund Plus การให้เงินทุนเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมการจดสิทธิบัตรในทุกประเทศทั่วโลก
PCB	Potongan Cukai Bulanan ระบบที่นายจ้างจะหักภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาแทนลูกจ้างเป็นประจำทุกเดือนเพื่อนำส่งกรมสรรพากร
Pre-agreed Flexibilities	ความยืดหยุ่นที่ตกลงกันล่วงหน้า
PRGBI	Pool Reasuransi Gempa Bumi Indonesia การประกันภัยพิบัติภาคบังคับโดยให้บริษัทประกันภัยและบริษัทรับประกันภัยต่อในประเทศอินโดนีเซีย
Protocol to Implement the (Round) Package of Commitments on Financial Services under AFAS	พิธีสารอนุวัติข้อผูกพันการเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินรอบที่ (แต่ละรอบ) ภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียน
RBC	Risk-Based Capital แนวทางการกำกับเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง
RFS	Regionalization Financing Scheme การสนับสนุนเงินกู้ดอกเบี้ยอัตราคงที่แก่ SMEs ของสิงคโปร์ซึ่งมีสินทรัพย์ไม่เกิน 30 ล้านเหรียญสิงคโปร์ หรือประมาณ 750 ล้านบาท
RTS	Regionalization Training Scheme การให้เงินทุนเพื่อสนับสนุนการฝึกอบรมบุคลากรชาวต่างชาติ
SMEs	Small and Medium Enterprises วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
SOC	Schedule of Specific Commitment ตารางข้อผูกพัน

สัญลักษณ์และคำย่อ

SSIG	The South - South Information Gateway ศูนย์รวบรวมข้อมูลของการทำธุรกิจในต่างประเทศ และเป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์ในการลงทุนในต่างประเทศระหว่างกัน
Swiss Re	Swiss Reinsurance Company Ltd.
WC-FSL	Working Committee on ASEAN Financial Services Liberalization under ASEAN Framework Agreement on Services "คณะทำงานเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียน"
WEF	World Economic Forum
Unit link	กรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุน
UNCTAD	The United Nations Conference on Trade and Development (การประชุมสหประชาชาติว่าด้วยการค้าและการพัฒนา) UNCTAD เป็นองค์กรภายใต้ต้องการสหประชาชาติ จัดตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2507 ทำหน้าที่เป็นศูนย์ประสานงานขององค์การสหประชาชาติเพื่อสร้างความเจริญในด้านการค้าและการพัฒนา สนับสนุนการดำเนินงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในสาขาการลงทุน การเงิน เทคโนโลยี การพัฒนาองค์กรธุรกิจ และการพัฒนาที่ยั่งยืน (sustainable development) ปัจจุบัน UNCTAD มีสมาชิก 194 ประเทศจากทุกภูมิภาคของโลก ทั้งยุโรป อเมริกาเหนือ ลาตินอเมริกา แอฟริกา และเอเชีย โดยประเทศไทยเป็นหนึ่งในสมาชิกก่อตั้ง
สำนักงาน คปภ.	สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย
ธสน.	ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

บทที่ 1 : บทนำ

1.1 ความสำคัญและที่มา

ปฏิญญาว่าด้วยแผนงานการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community Blueprint: AEC Blueprint) เป็นพิมพ์เขียวในการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) โดยมีเป้าหมายสุดท้าย คือการเร่งรัดการจัดตั้ง AEC ภายในปี พ.ศ. 2558 (ค.ศ. 2015) ที่จะเปิดตลาดและเป็นฐานการผลิตร่วมกัน (single market and single production base) ซึ่งจะเป็นโอกาสที่ดีสำหรับธุรกิจไทยในการใช้ประโยชน์จากการเป็น AEC เพื่อสร้างศักยภาพของไทยในเวทีอาเซียน นำมาซึ่งประโยชน์ต่อประเทศไทยทั้งรายได้จากการลงทุนในต่างประเทศ ชื่อเสียงของประเทศ และความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับประเทศสมาชิกอาเซียน

ธุรกิจบริการประกันภัยของไทย อันประกอบด้วยประกันชีวิตและการประกันวินาศภัยเป็นสาขาบริการด้านการเงินที่มีศักยภาพที่จะขยายธุรกิจเข้าสู่ตลาดเพื่อทำธุรกิจในอาเซียน ประกอบกับปัจจุบันประชากรอาเซียนอันมีจำนวนประมาณ 600 ล้านคน หรือ ประมาณร้อยละ 8.8 ของประชากรโลก ยังมีระดับการใช้บริการประกันภัยที่ต่ำอยู่มาก (สินทรัพย์รวมในภาคประกันภัยต่อมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมเฉลี่ยในอาเซียนร้อยละ 15.5 ในขณะที่สัดส่วนในกลุ่ม G-7 เฉลี่ยร้อยละ 60.5) ในขณะเดียวกัน จำนวนผู้ให้บริการในอาเซียนมีจำนวนต่ำเช่นกัน (อัตราส่วนประชากรต่อ 1 บริษัทประกันชีวิตในอาเซียนเท่ากับ 5.9 ล้านคน/บริษัท อัตราส่วนประชากรต่อ 1 บริษัทประกันวินาศภัยในอาเซียนเท่ากับ 1.27 ล้านคน/บริษัท) ทำให้ยังมีช่องว่างทางธุรกิจที่เปิดให้ผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยไทยสามารถขยายขอบเขตธุรกิจออกไปได้ นอกจากนี้ การขยายธุรกิจบริการประกันชีวิตและประกันสุขภาพ ยังจะช่วยเป็นปัจจัยเสริมของการพัฒนาธุรกิจบริการสุขภาพและบริการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพที่ไทยมีศักยภาพโดดเด่นในอาเซียนอีกด้วย

ปัจจุบันธุรกิจประกันภัยของไทยมีเพียงจำนวนน้อยที่ออกไปทำธุรกิจในต่างประเทศต่างๆ ที่มีศักยภาพในการแข่งขันกับผู้ประกอบการของประเทศอื่นในอาเซียน ทั้งนี้ จากการศึกษาเบื้องต้นอาจมีสาเหตุจากการขาดข้อมูลและองค์ความรู้ในด้านกฎระเบียบและข้อบังคับของแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน ขาดแรงจูงใจหรือมาตรการส่งเสริมจากภาครัฐ และภาระภาษีบางประการของไทยที่เป็นอุปสรรคต่อการลงทุนในต่างประเทศ ดังนั้นจึงเป็นที่มาของการทำวิจัยเพื่อค้นหาสาเหตุที่แท้จริง อุปสรรค และข้อจำกัดของผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยไทยที่ไม่ขยายการประกอบธุรกิจไปยังต่างประเทศ และเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาพัฒนามาตรการด้านการเงินและการคลังที่เหมาะสม ตรงตามความต้องการของผู้ประกอบธุรกิจประกันภัย เพื่อสนับสนุนภาคธุรกิจประกันภัยไทยให้เข้าสู่

ตลาดอาเซียนได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาภาคการเงินทั้งของไทยและประเทศอาเซียนอีกด้วย

จากการนำเสนอผลงานวิจัยเรื่อง “แผนยุทธศาสตร์การเข้าสู่ตลาดสาขาบริการการเงินในประเทศลาวและกัมพูชารายได้แผนการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี พ.ศ. 2558” ซึ่งเป็นโครงการวิจัยของสำนักงานเศรษฐกิจการคลังประจำปีงบประมาณ 2554 ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีโดยเฉพาะจากผู้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยของไทย ซึ่งได้แสดงความสนใจและชื่นชมผลงานวิจัยดังกล่าวว่าสามารถนำไปใช้งานได้ ในทางปฏิบัติ พร้อมทั้งสนับสนุนให้สำนักงานเศรษฐกิจการคลังดำเนินการวิจัยต่อเนื่องให้ครอบคลุมสมาชิกอาเซียนทุกประเทศ โดยเฉพาะในประเด็นกฎระเบียบที่ใช้กำกับดูแลในแต่ละประเทศ และมาตรการของภาครัฐในด้านการเงินและการคลังเพื่อลดอุปสรรคและส่งเสริมให้ธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยขยายการประกอบธุรกิจไปยังประเทศสมาชิกอาเซียน อันจะช่วยสร้างอำนาจต่อรองให้กับประเทศไทยในเวทีระหว่างประเทศ

ด้วยเหตุนี้ คณะผู้วิจัยจึงเล็งเห็นว่า ด้วยศักยภาพของผู้ให้บริการด้านประกันภัยในประเทศไทยในปัจจุบัน หากประกอบกับมาตรการสนับสนุนด้านการเงินการคลังจากภาครัฐที่เหมาะสม จะช่วยให้เอกชนไทยใช้โอกาสจากการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ขยายการให้บริการในสาขาประกันชีวิตและประกันวินาศภัยออกไปยังต่างประเทศ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาภาคการเงินทั้งของไทยและประเทศสมาชิกอาเซียน

จากความสำคัญที่กล่าวข้างต้นนำไปสู่การตั้งคำถามหลักของการวิจัย ได้แก่

1.1.1 ปัจจัยใดบ้างที่เป็นปัญหาและอุปสรรคต่อผู้ให้บริการประกันชีวิตและประกันวินาศภัยไทยในการเข้าสู่ตลาดอาเซียน

1.1.2 มาตรการด้านการเงินและการคลังประเภทใด ที่มีส่วนช่วยส่งเสริมการตัดสินใจของธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยในการเข้าสู่ตลาดอาเซียน

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาและวิเคราะห์นโยบาย ระบบกฎหมาย ระบบภาษีอากร และการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยของไทย รวมถึงปัญหาและอุปสรรคของภาคเอกชนไทยในการเข้าสู่ตลาดสาขาประกันภัยในอาเซียน

1.2.2 เพื่อศึกษาและวิเคราะห์สภาพของตลาด ตลอดจนการเข้าถึงบริการประกันวินาศภัยและประกันชีวิตของประชากรในอาเซียน

1.2.3 เพื่อศึกษาและวิเคราะห์กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยของประเทศต่างๆ ในอาเซียน

1.2.4 เพื่อศึกษาและวิเคราะห์พันธกรณีในสาขาประกันชีวิตและประกันวินาศภัยที่สมาชิกอาเซียนมีในกรอบการเปิดเสรีทวิภาคีและพหุภาคีต่างๆ

1.2.5 เพื่อศึกษา วิเคราะห์ เสนอแนะ และจัดลำดับความสำคัญของมาตรการด้านการเงินการคลังที่เหมาะสม ตรงตามความต้องการของผู้ประกอบธุรกิจประกันภัย และอยู่ในวิสัยที่จะนำไปปฏิบัติได้จริง เพื่อสนับสนุนภาคธุรกิจประกันภัยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียน

1.3 ขอบเขตของโครงการวิจัย

1.3.1 ศึกษาเฉพาะการเข้าสู่ตลาดในสาขาประกันชีวิตและประกันวินาศภัย เฉพาะกรณีของประเทศไทยที่ต้องการเข้าสู่ตลาดบริการด้านการเงินของประเทศสมาชิกอาเซียน

1.3.2 นิยามของบริการประกันชีวิตและประกันวินาศภัยที่ทำการศึกษเป็นไปตามค่านิยมของกรอบองค์การการค้าโลก ซึ่งเหมือนกับกรอบความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน

1.3.3 รูปแบบการเปิดตลาด เป็นไปตามค่านิยมของกรอบองค์การการค้าโลก ซึ่งเหมือนกับกรอบความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน

1.3.4 มาตรการด้านการเงินการคลังหรือมาตรการอื่นใดที่รายงานฉบับนี้ได้เสนอแนะ เป็นมาตรการที่คณะผู้วิจัยเห็นว่าอยู่ในกรอบที่กระทรวงการคลังสามารถดำเนินการได้

1.4 วิธีดำเนินการวิจัย

โครงการวิจัยนี้เป็นโครงการวิจัยเชิงคุณภาพ แบ่งการวิจัยออกเป็น

1.4.1 การวิจัยจากเอกสาร (Documentary research) เพื่อรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับระบบกฎหมาย การกำกับดูแลธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยของประเทศสมาชิกอาเซียน รวมถึงการรวบรวมสถิติผู้ใช้บริการประกันภัย และขนาดของตลาดประกันภัยในอาเซียน ในเอกสารที่มีการตีพิมพ์เผยแพร่แล้วของหน่วยงานราชการ องค์กรระหว่างประเทศ หรือ เอกชนที่เชื่อถือได้

1.4.2 การวิจัยเชิงสำรวจ เพื่อสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) และเก็บข้อมูลจากแหล่งข้อมูลโดยตรง และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียโดยแบ่งการเก็บข้อมูลออกเป็น

1.4.2.1 การสอบถามและเก็บข้อมูลจากส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง และหน่วยงานกำกับดูแลสถาบันการเงินในประเทศไทย

1.4.2.2 การสอบถามและเก็บข้อมูลจากผู้ให้บริการธุรกิจประกันภัยของไทย

1.4.2.3 การสอบถามและเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ ธุรกิจนายหน้าประกันภัย

1.5. ประโยชน์ที่ได้รับ

1.5.1 สำนักงานเศรษฐกิจการคลังในฐานะหน่วยงานที่ทำหน้าที่เสนอแนะนโยบายและมาตรการด้านการเงินการคลัง สามารถนำผลการวิจัยไปใช้ประกอบการเสนอแนะมาตรการด้านการเงินการคลังที่เหมาะสมสามารถปฏิบัติได้ ตรงตามความต้องการของผู้ประกอบธุรกิจ และคุ้มค่ากับภาระทางการคลังที่เกิดขึ้น เพื่อสร้างเสริมศักยภาพและส่งเสริมการทำธุรกิจรวมถึงการแข่งขันของธุรกิจประกันภัยไทยในตลาดอาเซียน

1.5.2 เผยแพร่ให้แก่บริษัทประกันภัยไทย รวมทั้งผู้ให้บริการด้านการเงินภาคเอกชนใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนขยายกิจการไปสู่ประเทศสมาชิกอาเซียน ช่วยสร้างชื่อเสียงให้กับประเทศไทย สนับสนุนการประกอบธุรกิจในภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้อง สนับสนุนการขยายฐานการลงทุนออกไปยังประเทศสมาชิกอาเซียน

1.5.3 เผยแพร่ให้แก่หน่วยงานกำกับดูแลผู้ให้บริการด้านการเงิน อาทิ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เพื่อใช้ประกอบการพิจารณากำหนดแนวทางกำกับดูแลสถาบันการเงินของไทยที่ประสงค์จะไปดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ

บทที่ 2 : แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับเงื่อนไขการเกิดบรรษัทข้ามชาติ

J.H. Dunning's Eclectic Paradigm เป็นแนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยสำคัญในการขยายการลงทุนของธุรกิจไปยังต่างประเทศ ซึ่งกล่าวว่าการที่ธุรกิจจะตัดสินใจขยายกิจการข้ามพรมแดน ธุรกิจจะต้องได้รับประโยชน์จากการเป็นเจ้าของธุรกิจนั้น ซึ่งอาจเป็นประโยชน์ทางตรง เช่น ผลตอบแทนที่สูงขึ้น ค่าแรงที่ต่ำลง หรือ อาจเป็นประโยชน์ทางอ้อม เช่น ชื่อเสียง สิทธิบัตร เทคโนโลยี สิทธิพิเศษในการเข้าถึงแหล่งทรัพยากร เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีปัจจัยด้านข้อได้เปรียบเชิงภูมิศาสตร์ และข้อได้เปรียบของการเป็นบรรษัทข้ามชาติเมื่อเทียบกับการเป็นบริษัทท้องถิ่น เนื่องจากสามารถเข้าถึงฐานลูกค้าและทรัพยากรที่กว้างขวางกว่าเพื่อประโยชน์ในการพัฒนาผลตอบแทนของธุรกิจ

J.H.Dunning นำเสนอข้อสมมติว่า การลงทุนในต่างประเทศของประเทศหนึ่งประเทศใดขึ้นอยู่กับลำดับขั้นการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศนั้น โดยที่การลงทุนต่างประเทศสุทธิ (Net Outward Investment) จะเพิ่มขึ้นตามลำดับขั้นการพัฒนาเศรษฐกิจ เมื่อตรวจสอบข้อเท็จจริงในประเทศอุตสาหกรรมใหม่ ดังเช่น บราซิลและเกาหลีใต้ ก็พบว่า คำอธิบายดังกล่าวนี้ใช้ได้ดี Louis T.Wells, Jr. พบว่าบรรษัทระหว่างประเทศของประเทศด้อยพัฒนาสามารถแข่งขันกับธุรกิจท้องถิ่นของประเทศเจ้าบ้านและบรรษัทระหว่างประเทศจากประเทศที่พัฒนาแล้วได้ ทั้งนี้เพราะเหตุว่าบรรษัทระหว่างประเทศของประเทศด้อยพัฒนาเหล่านี้มีความได้เปรียบจำเพาะจากการพัฒนาเทคโนโลยีสนองตอบต่อสถานการณ์ในตลาดผลผลิตและตลาดปัจจัยการผลิต

Alan M. Rugman จาก University of Reading, UK (2011) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความได้เปรียบเฉพาะของบริษัท (Firm-specific advantages: FSAs) กับความได้เปรียบจากนโยบายประเทศแม่ (Country-specific advantages: CSAs) ที่มีต่อบรรษัทข้ามชาติ โดยได้ศึกษาจากบรรษัทข้ามชาติที่มีขนาดใหญ่ 500 แห่ง พบว่าบรรษัทข้ามชาติขนาดใหญ่นั้นมักจะประสบความสำเร็จในภูมิภาคที่ตนเองตั้งอยู่มากกว่าในภูมิภาคอื่น Johansson, Douglas, and Nonaka (1985) ได้ศึกษาความเชื่อมโยงระหว่างวัฒนธรรมท้องถิ่นกับความพึงพอใจในการบริโภคสินค้าและบริการจากบรรษัทข้ามชาติ พบว่าพฤติกรรมผู้บริโภคมีความพึงพอใจในการบริโภคสินค้าหรือบริการที่มาจากประเทศที่มีความคล้ายคลึงด้านวัฒนธรรมกับประเทศตนเอง นอกจากนี้ Porter (1990) ได้นำเสนอแนวคิดผ่านทาง Porter's Home Country Diamond ว่าบรรษัทข้ามชาติจะประสบความสำเร็จในการแข่งขันระดับโลกได้เมื่อได้รับปัจจัยสนับสนุนจากประเทศแม่ Cho and Moon (2000) Moon, Rugman and Verbeke (1998) Rugman and Verbeke (1990) ได้ศึกษาพบว่าบริษัทข้ามชาติจะประสบความสำเร็จด้านการแข่งขันระหว่างประเทศได้เมื่อมีนโยบายของรัฐบาลและเศรษฐกิจของประเทศแม่เป็นปัจจัยสนับสนุน

2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับแรงจูงใจ/ปัจจัยผลักดันการลงทุนทางตรงในต่างประเทศ

2.2.1 Gravity Approach to FDI

จากกฎแรงดึงดูดระหว่างมวลของนิวตันซึ่งกล่าวว่า วัตถุทั้งหลายในเอกภพจะออกแรงดึงดูดซึ่งกันและกัน โดยขนาดของแรงดึงดูดระหว่างวัตถุคู่หนึ่งๆ จะแปรผันตรงกับผลคูณระหว่างมวลวัตถุทั้งสอง และจะแปรผกผันกับกำลังสองของระยะทางระหว่างวัตถุทั้งสองนั้น" ในช่วงค.ศ. 1860 H. Carey เป็นบุคคลแรกที่นำกฎของนิวตันมาใช้ศึกษาพฤติกรรมของบุคคล และนำมาซึ่งทฤษฎี "gravity equation or model" ซึ่ง Tinbergen (1962) ได้นำมาใช้อธิบายการค้าในรูปแบบทวิภาคีระหว่าง 2 ประเทศ ซึ่งกล่าวโดยสรุปได้ว่ามูลค่าการค้าและการลงทุนระหว่าง 2 ประเทศจะเพิ่มขึ้นเมื่อมีพัฒนาการทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นและมีระยะทางการคมนาคมขนส่งที่ลดลง ซึ่ง Ing. Tomas Dudas (2012) ได้นำมาสรุปว่ายิ่งประเทศใกล้กันมากเท่าใด มูลค่าการลงทุนทางตรงระหว่าง 2 ประเทศจะยิ่งเพิ่มมากขึ้น

2.2.2 ปัจจัยผลักดันการไปลงทุนในต่างประเทศ

Hiratsuka (2006) พบว่าปัจจุบันนักลงทุนได้มีความนิยมไปลงทุนในต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลงทุนในเอเชีย ซึ่งผลจากการไปลงทุนในเอเชียที่มากขึ้นนี้จึงทำให้ผู้ประกอบการชาวเอเชียประสบความสำเร็จในระดับโลกเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้แล้วปัจจัยผลักดันให้ไปลงทุนในต่างประเทศ คือ 1) ต้นทุนการขนส่ง (Transportation) ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้จาก Gravity Framework ที่วิเคราะห์ระหว่างขนาดของเศรษฐกิจ และระยะทางในการขนส่ง โดยรวมตลอดเส้นทางการผลิต การผลิต และการขนส่งสินค้าสำเร็จรูป นอกจากนี้แล้วต้นทุนในการขนส่งยังประกอบด้วย ข้อกีดกันทางการค้าและการลงทุน ความสามารถทางภาษา ความคล่องตัวในการแลกเปลี่ยนเงินตรา และต้นทุนในการจัดจำหน่ายภายในต่างประเทศ ดังนั้น หากประเทศที่ต้องการเข้าไปลงทุนมีต้นทุนการขนส่ง ในปัจจัยใดตัวก็จะผลักดันให้เกิดการลงทุนเพื่อใช้ประโยชน์จากปัจจัยที่มีต้นทุนต่ำนั้นได้ 2) แรงผลักดันให้เกิดการลงทุนในต่างประเทศ ประกอบด้วย ค่าจ้างต่ำ ความสะดวกในการเข้าสู่ตลาด และความสะดวกในการเข้าถึงปัจจัยการผลิต ซึ่งรวมทั้งศักยภาพในการวิจัยและพัฒนาด้วย 3) การแสวงหาตลาด การวิเคราะห์ศักยภาพการลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทยที่เน้นการวิเคราะห์ด้านการแสวงหาตลาด 4) การแสวงหาประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ 5) การมีเครือข่ายเชื่อมโยงได้ครอบคลุม ได้แก่ ความสะดวกในการผลิต และขนส่งสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งในประเทศที่ต้องการไปลงทุนจะต้องมีบริษัท Supplier อย่างเพียงพอ 6) การอำนวยความสะดวกในการลงทุน ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐาน ความคล่องตัวในการบริการทางการเงิน ระบบการขนส่งสินค้าทางเรือ การรักษาพยาบาล

สันติ ท่องแก้ว (2553) ได้วิเคราะห์ปัจจัยผลักดันให้ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย ไปลงทุนในประเทศกัมพูชา ลาว และเวียดนาม พบว่า ปัจจัยที่ผลักดัน ได้แก่ นโยบายภาครัฐต่างๆ ภาวะแข่งขันภายในประเทศ โครงสร้างเศรษฐกิจของประเทศ และความจำกัดของขนาดตลาดในประเทศ และปัจจัยดังได้แก่ การส่งเสริมและสนับสนุนของภาครัฐ ศักยภาพของตลาด ความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรการผลิต

Agarwal and Mitra (2010) การมีนโยบายสนับสนุนการค้าเสรีก็จะเป็นส่วนเสริมให้เกิดการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูงขึ้น และการเจริญเติบโตทางด้านเทคโนโลยีและทักษะฝีมือแรงงานจะเป็นส่วนเสริมให้เกิดการส่งออกที่เพิ่มสูงขึ้นด้วย ในทางตรงกันข้ามข้อกีดกันทางการค้าจะส่งผลกระทบต่อศักยภาพของเศรษฐกิจในภาพรวมมากกว่าการมีนโยบายการค้าเสรีจากภาครัฐ และนโยบายที่ภาครัฐให้การส่งเสริมการส่งออกจะก่อให้เกิดความเจริญทางเศรษฐกิจมากกว่าการอุดหนุนการนำเข้า ยกตัวอย่างประเทศที่มีนโยบายอุดหนุนการนำเข้า ได้แก่ ประเทศอินเดีย และแอฟริกา อย่างไรก็ตามในประเทศเกาหลีใต้ และจีนไทเป ได้มีนโยบายที่ส่งเสริมการส่งออกแต่ก็ไม่ได้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้มูลค่าการส่งออกเพิ่มสูงขึ้น แต่ก็ได้มีนโยบายที่มุ่งเน้นให้มีการทำกำไรที่เพิ่มสูงขึ้นประกอบกับการมีต้นทุนของสินค้าประเภททุนที่เพิ่มสูงขึ้นจึงเป็นปัจจัยที่ผลักดันให้เกิดการแสวงหาสินค้าประเภททุนที่มีราคาต่ำกว่าโดยการไปลงทุนในต่างประเทศ ทั้งนี้ ปัจจัยผลักดันจากภายในประเทศที่มุ่งเน้นการส่งออกจะมีส่วนกระตุ้นให้เกิดการลงทุนในต่างประเทศมากกว่าอุปทานจากตลาดต่างประเทศ ยกตัวอย่างเช่น ประเทศญี่ปุ่นมีการผลิตรถยนต์ที่มุ่งเน้นการส่งออก และในเวลาต่อมาจึงพัฒนาสู่การลงทุนในต่างประเทศ

Corcus, G., Gatto, M.D., Mion G. & Ottaviano G.I.P (2012) การค้าเสรีทำให้เกิดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ในตลาด การแข่งขันทางการค้าที่รุนแรงมากขึ้น และลดอำนาจการต่อรองของผู้ประกอบการ ซึ่งกำไรจากการค้าที่เพิ่มสูงมากขึ้น เนื่องจากการทำการค้าระหว่างประเทศในบางประเภทของอุตสาหกรรม การประหยัดต้นทุนเชิงเศรษฐกิจ (Economies of Scale) และการเลือกเก็บกำไรไว้กับบริษัทที่มีความเหมาะสมได้อย่างถูกต้อง

Report of the Working Group of the Capital Markets Consultative Group (September 2003) ซึ่งเป็นผลการศึกษาของกองทุนการเงินระหว่างประเทศในเรื่องการลงทุนทางตรงในกลุ่มประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ ได้พบว่าแรงจูงใจต่อการลงทุนในกลุ่มประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่และการเลือกสถานที่เป้าหมายในการลงทุนนั้นขึ้นกับปัจจัยหลายประการ โดยมีปัจจัยหลักที่มีนัยสำคัญต่อการตัดสินใจลงทุนได้แก่

- 1) ขนาดและแนวโน้มการเจริญเติบโตของตลาดในประเทศเป้าหมาย เนื่องจากวัตถุประสงค์หลักของการลงทุนส่วนใหญ่ในประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่นั้นเพื่อการตอบสนองความต้องการในตลาดเป้าหมายมากกว่าเพื่อแสวงหาแหล่งต้นทุนที่ถูก
- 2) ประสิทธิภาพของแรงงาน เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมากกว่าต้นทุนแรงงานที่ต่ำกว่า
- 3) โครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็น ควรมีการวางแผนระยะยาวเพื่อการก่อสร้างและบริหารจัดการด้านโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นให้เพียงพอต่อปริมาณการลงทุนที่ขยายเพิ่มมากขึ้น

- 4) โครงสร้างภาษีที่เหมาะสม โปร่งใส และมีความแน่นอนชัดเจนของประเทศเป้าหมาย มีความสำคัญมากกว่าการให้สิทธิพิเศษทางภาษีระยะสั้นเพื่อการลงทุน
- 5) เสถียรภาพทางการเมือง และสภาพแวดล้อมที่สร้างความปลอดภัยทั้งในแง่ชีวิตและทรัพย์สินของนักลงทุนต่างชาติ รวมถึงการที่ประชากรท้องถิ่นให้การยอมรับต่างชาติ
- 6) ธรรมเนียมปฏิบัติและความโปร่งใสของระบบราชการ รวมถึงกระบวนการออกใบอนุญาตต่างๆ ทัศนคติ และความซับซ้อนของระบบราชการของประเทศเป้าหมาย
- 7) ระบบกฎหมายและการบังคับใช้กฎหมาย รวมถึงระบบการกำกับดูแลที่โปร่งใส การรักษาสัญญา การปฏิบัติที่เท่าเทียมกันระหว่างคนชาติกับต่างชาติ

2.3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับมาตรการด้านการคลังเพื่อส่งเสริมระบบการประกันภัย

สำหรับมาตรการด้านการคลังเพื่อส่งเสริมระบบประกันภัย พบว่ามาตรการด้านการคลังในหลายประเทศส่วนใหญ่ มีแนวโน้มที่จะให้สิทธิประโยชน์สำหรับการประกันชีวิตมากกว่าการประกันวินาศภัย ซึ่งสาเหตุในทางทฤษฎีที่ผู้ออกนโยบายในหลายประเทศเลือกที่จะให้ความสำคัญกับการส่งเสริมด้านประกันชีวิตแก่ประชาชนของตนเองซื้อประกันชีวิตมากกว่าการประกันวินาศภัย เนื่องจากมีแนวความคิดว่า การประกันชีวิตจะสามารถทำหน้าที่แทนรัฐในด้านหลักประกันสังคม ส่งเสริมการออม และช่วยเสริมสภาพคล่องในการเป็นตัวกลางทางการเงินซึ่งก่อให้เกิดการลงทุนและการพัฒนาเศรษฐกิจ

ระบบการประกันภัยอาจสามารถทำหน้าที่แทนรัฐในเรื่องสวัสดิการสังคม (Social Welfare) เนื่องจากในบางประเทศระบบสวัสดิการสังคมของรัฐยังไม่สามารถทำหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และการสร้างให้คนมีการประกันชีวิตจะส่งเสริมการออมและสวัสดิการสังคมทางอ้อม ซึ่งการออมนั้นส่งผลดีต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจอีกด้วย โดยมาตรการการคลังเพื่อส่งเสริมให้ประชาชนซื้อประกันชีวิตส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปแบบมาตรการภาษี เช่น การให้หักลดหย่อนค่าเบี้ยประกันชีวิต การยกเว้นภาษีเงินได้หรือประโยชน์ที่ได้รับจากการประกันชีวิต เป็นต้น (OECD, 2001)

อย่างไรก็ตาม สำหรับในกรณีของการประกันวินาศภัย มาตรการส่งเสริมจากทางภาครัฐมักจะทำให้ในรูปแบบมาตรการด้านการคลังมากกว่ามาตรการทางภาษี โดยเฉพาะกรณีภัยพิบัติทางธรรมชาติ เนื่องจากภัยพิบัติทางธรรมชาติมักก่อให้เกิดความเสียหายในวงกว้าง ผู้รับประกันภัยเอกชนทั่วไปจึงเลือกที่จะไม่รับความเสี่ยงดังกล่าว เนื่องจากมีการศึกษาในอดีต เช่น ในกรณีของประเทศสหรัฐอเมริกาบริษัทประกันประสบภาวะล้มละลาย เนื่องจากภัยพิบัติทางธรรมชาติมีความรุนแรงมาก ดังนั้น รัฐบาลส่วนใหญ่จึงต้องเข้ามาแทรกแซงโดยการใช้เครื่องมือทางการคลัง เช่น การจัดตั้ง Insurance Pool การออกตราสาร Catastrophe Bond การจัดตั้งกองทุนวินาศภัย เป็นต้น รวมถึงการสนับสนุนเบี้ยประกันบางส่วนเพื่อให้คนส่วนใหญ่เข้าถึงประกันภัย โดยรัฐบาลในหลายประเทศให้ความสนใจมากขึ้นกับการส่งเสริมการประกันภัยพิบัติทางธรรมชาติจากผลของสถานะโลกร้อนที่ทำให้เกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติ ซึ่งมีความรุนแรงมากขึ้น (กวิตม์, 2554)

2.4 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต (Life Insurance)

เหตุผลทางทฤษฎีที่รัฐบาลในหลายประเทศส่วนใหญ่สนับสนุนให้ประชาชนซื้อประกันชีวิต เนื่องจากประเทศที่มีสัดส่วนการออมมากจะมีแนวโน้มการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูงกว่า ซึ่งการออมอาจจะอยู่ในรูปที่เป็นสินทรัพย์ทางการเงิน (Financial Asset) หรือ สินทรัพย์ที่ไม่อยู่ในรูปสินทรัพย์ทางการเงิน (Non-Financial Asset) เช่น ที่ดิน เครื่องประดับ อาคาร เป็นต้น สำหรับการประกันชีวิตมีประโยชน์ต่อระบบเศรษฐกิจ ดังนี้

2.4.1 เป็นเครื่องมือแทนการประกันสังคมหรือสวัสดิการของรัฐ เนื่องจากการศึกษาโดย Swiss Re จากประเทศกลุ่ม OECD พบว่าประเทศที่มีค่าเบี้ยประกันภัยต่อเศรษฐกิจสูงจะลดค่าใช้จ่ายทางสังคมของรัฐได้

2.4.2 ส่งเสริมการออม ประเทศที่มีอัตราการออมสูงจะมีแนวโน้มการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่เร็วกว่าประเทศที่มีอัตราการออมต่ำ อีกทั้งการประกันชีวิตโดยทั่วไปแล้วมีลักษณะคล้ายการรับฝากเงินของธนาคารพาณิชย์ โดยผู้รับประกันจะนำเงินดังกล่าวไปลงทุนหาผลประโยชน์ ซึ่งทำให้เงินทุนสามารถส่งผ่านไปสู่อุตสาหกรรมอื่น ช่วยสร้างสภาพคล่องให้กับตลาดการเงิน นอกจากนี้ ผู้รับประกันสามารถช่วยลดต้นทุนธุรกรรมด้านการเงินระหว่างผู้ฝากเงินและผู้กู้เงิน โดยสามารถเป็นแหล่งทุนเพื่อช่วยขยายขนาดการลงทุน เนื่องจากการลงทุนในบางโครงการมีขนาดใหญ่ต้องการเงินลงทุนจำนวนมาก และการลงทุนขนาดใหญ่มักก่อให้เกิดการพัฒนาด้านเทคโนโลยีซึ่งสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ

2.4.3 ช่วยให้เกิดการจัดสรรทุนที่มีประสิทธิภาพ ผู้รับประกันทำหน้าที่เป็นผู้รวบรวมข้อมูลและตัดสินใจในการลงทุนและทำการลงทุนแทนผู้เอาประกันซึ่งจะทำให้ตลาดมีการจัดสรรทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ดีแนวความคิดดังกล่าวยังมีผู้คัดค้านโดยให้เหตุผล ดังนี้ 1) การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับผู้ออมในรูปแบบประกันชีวิตส่งผลให้รัฐบาลจัดเก็บรายได้ได้ลดลง ซึ่งทำให้รัฐบาลมีเงินออมลดลงด้วย อีกทั้งผู้ออมอาจเปลี่ยนรูปแบบการออมตามปกติ เช่น การฝากเงินในธนาคารมาเป็นการออมในรูปแบบที่ได้สิทธิประโยชน์ทางภาษี ซึ่งอาจจะส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนรูปแบบการออมเท่านั้น แต่ไม่เพิ่มปริมาณการออมโดยรวม และ 2) การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีช่วยให้อัตราผลตอบแทนจากการออมมากขึ้น แต่ปริมาณการออมโดยรวมอาจไม่เพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้ออมเลือกที่จะอมน้อยลงเนื่องจากอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเพิ่มขึ้น (Skipper, 2001)

2.5 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการประกันวินาศภัย (Property and Casualty Insurance)

ประเทศกำลังพัฒนาส่วนใหญ่มีมาตรการส่งเสริมการประกันวินาศภัยไม่มากนัก แต่ในระยะหลังเนื่องจากมีภัยพิบัติทางธรรมชาติในหลายประเทศ ทำให้รัฐบาลในหลายประเทศเริ่มให้ความสนใจต่อการส่งเสริมการประกันวินาศภัย สาเหตุทางทฤษฎีที่รัฐจะต้องเข้ามาส่งเสริมการประกันวินาศภัย โดยเฉพาะภัยพิบัติทางธรรมชาติ (Catastrophe) เนื่องจากผู้รับประกันภัยเอกชนมักจะปฏิเสธการรับประกันภัยความเสี่ยงที่

มีขนาดใหญ่ ในลักษณะความรุนแรงสูงโอกาสเกิดต่ำ หรือครอบคลุมพื้นที่หรือภูมิภาคที่เป็นวงกว้าง หรือ ลักษณะการรวมภัยพิบัติทางธรรมชาติหลายประเภทเข้าด้วยกัน ทำให้รัฐบาลในหลายประเทศ เช่น ญี่ปุ่น ฝรั่งเศส และสหรัฐอเมริกา ต้องจัดทำระบบประกันภัยร่วมระหว่างภาครัฐและเอกชน ทั้งรูปแบบสมัครใจและภาคบังคับเพื่อรับประกันส่วนที่บริษัทประกันภัยเอกชนไม่สามารถดำเนินการได้

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (2556) รายงานว่าในกรณีของประเทศไทย การจัดตั้งกองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ เป็นผลจากปี พ.ศ. 2554 ได้เกิดวิกฤตอุทกภัยรุนแรง ในหลายพื้นที่ของประเทศไทยซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจและสังคมอย่างมาก ผู้ประกอบธุรกิจประกันวินาศภัยประสบปัญหาด้านการบริหารจัดการความเสี่ยงจากการรับประกันวินาศภัยที่เกิดจากภัยพิบัติ ส่งผลให้ประชาชนและผู้ประกอบการต้องเสียเบี้ยประกันภัยเป็นจำนวนสูงมากหรือไม่สามารถเอาประกันภัยได้ ดังนั้น เพื่อช่วยเหลือประชาชน และผู้ประกอบการให้ได้รับความคุ้มครองทรัพย์สินและกิจการของบุคคลดังกล่าวที่อาจเกิดความเสียหายขึ้นในอนาคต จึงมีการจัดตั้งกองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติขึ้นเพื่อทำหน้าที่บริหารจัดการความเสี่ยงจากภัยพิบัติ และโดยออกเป็นพระราชกำหนด กองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ พ.ศ. 2555 ทั้งนี้ในปี พ.ศ. 2555 กองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ มียอดจำหน่ายกรมธรรม์ประกันภัยพิบัติทั้งสิ้น 808,119 ฉบับ ทุนประกันภัยพิบัติจำนวน 79,441 ล้านบาท เบี้ยประกันภัยพิบัติจำนวน 558 ล้านบาท

2.6 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.6.1 สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (2554) รายงานฉบับสมบูรณ์ : แผนยุทธศาสตร์การเข้าสู่ตลาดสาขารับประกันด้านการเงินในประเทศลาวและกัมพูชาภายใต้แผนการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี พ.ศ. 2558 ได้มีความเห็นเกี่ยวกับการเข้าสู่ตลาดภาคประกันภัยในตลาดกัมพูชาว่า เนื่องจากในปี พ.ศ. 2554 บริษัทที่ให้บริการประกันภัยในกัมพูชามีจำนวนเพียง 7 บริษัท และให้บริการเฉพาะประกันวินาศภัยเท่านั้น ในขณะที่ผลสำรวจความต้องการของผู้ใช้บริการพบว่ามีความประสงค์ที่จะใช้บริการประกันสุขภาพ การประกันชีวิต และประกันอุบัติเหตุ อย่างไรก็ตามด้วยข้อจำกัดด้านเวลาและงบประมาณ คณะผู้วิจัยจึงยังไม่ได้ทำการสำรวจตลาดผู้บริโภคชาวกัมพูชา จึงเห็นว่าในขั้นนี้ ผู้ประกอบการในสาขาประกันภัยควรพิจารณาพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในกัมพูชาโดยอาจให้บริการข้ามพรมแดนไปก่อน นอกจากนี้ควรพิจารณาศึกษาตลาดกัมพูชาและเตรียมความพร้อมในด้านการบริหารจัดการไว้ก่อน หากเศรษฐกิจของกัมพูชามีการพัฒนาไปมากกว่านี้และผู้บริโภคมีความรู้ในด้านบริการด้านการเงินมากกว่านี้ เมื่อตลาดผู้บริโภคในกัมพูชามีความพร้อมที่จะใช้บริการประกันชีวิต ผู้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตของไทยจะได้มีโอกาสขยายฐานธุรกิจเข้าไปตั้งในกัมพูชา โดยอาจจัดตั้งในรูปแบบธุรกิจไทยที่จดทะเบียนในกัมพูชา หรือการร่วมทุนกับนักลงทุนท้องถิ่น

สำหรับการเข้าสู่ตลาดภาคประกันภัยในลาวนั้น รายงานฉบับดังกล่าวเห็นว่าเนื่องจากในปี พ.ศ. 2554 ลาวมีบริษัทประกันภัยเพียง 6 บริษัทซึ่งไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค โดยเฉพาะในสาขาประกันชีวิตและประกันสุขภาพที่ยังไม่มีการให้บริการในประเทศลาว ทำให้ประชากรลาวจำนวนมากได้

ข้ามพรมแดนออกมาซื้อประกันชีวิตและประกันสุขภาพในประเทศไทยโดยมีวัตถุประสงค์ในการใช้บริการด้านสุขภาพจากผู้ให้บริการโรงพยาบาลในประเทศไทยด้วยเช่นกัน สาเหตุหนึ่งที่ประกันชีวิตและประกันสุขภาพในประเทศไทยลาวยังไม่มีการพัฒนาเนื่องจากคุณภาพของสถานพยาบาลในประเทศไทยลาวยังไม่ได้มาตรฐาน ประชาชนที่มีกำลังซื้อซึ่งส่วนใหญ่พำนักอยู่ในเขตเวียงจันทน์จึงได้ข้ามพรมแดนมารักษาพยาบาลในโรงพยาบาลของไทย ดังนั้นในขั้นแรกนี้ คณะผู้วิจัยเห็นควรสนับสนุนให้บริษัทประกันภัยไทยพิจารณาออกสินค้าบริการ ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคลาว รวมทั้งการจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องเป็นภาษาอังกฤษหรือภาษาลาวเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภค และเสนอบริการแบบข้ามพรมแดนเพื่อให้ผู้บริโภคในประเทศลาวสามารถทำประกันชีวิตและประกันสุขภาพได้ นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างชื่อเสียงของบริษัทประกันชีวิตไทยให้ผู้บริโภคลาวเกิดความคุ้นเคย และในระยะต่อไปหากผู้บริโภคในประเทศลาวมีความพร้อมและความต้องการเพิ่มมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ก็สามารถขยายธุรกิจเข้าไปดำเนินการในประเทศลาวได้อย่างเต็มรูปแบบเนื่องจากลาวไม่มีข้อจำกัดด้านการถือหุ้นของคนต่างประเทศในบริษัทประกันภัย

ในด้านประกันวินาศภัย เนื่องจากการลงทุนของไทยในประเทศลาวมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น และมีโครงการขนาดใหญ่ที่ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนจำนวนเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ หากพิจารณามูลค่าการลงทุนสะสมของนักลงทุนต่างชาติก็จะพบว่าประเทศไทยมีการลงทุนในประเทศลาวมากเป็นลำดับ 1 ดังนั้นจึงมีความต้องการบริการประกันวินาศภัยในประเภทการประกันอัคคีภัยและประกันภัยทรัพย์สินมากขึ้นตามมา แต่ทว่าปัจจุบันยังมีเพียงบริษัทประกันภัยเพียงแห่งเดียวที่มีผู้ร่วมทุนเป็นบริษัทไทย ในขณะที่มีบริษัทประกันภัยของเวียดนามและบริษัทที่ร่วมทุนกับชาวเวียดนามอยู่ถึง 2 บริษัท นอกจากนี้ จากปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ที่เพิ่มมากขึ้นในประเทศลาว ส่งผลให้มีความต้องการประกันอุบัติเหตุและประกันภัยรถยนต์เพิ่มมากขึ้น ดังนั้นจึงเห็นควรสนับสนุนธุรกิจประกันวินาศภัยไทยให้พิจารณาความเป็นไปได้ในการขยายขอบเขตการประกอบธุรกิจเข้าไปยังประเทศลาว

2.6.2 สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (2555) รายงานฉบับสมบูรณ์ : การศึกษาเปรียบเทียบกฎระเบียบภายในประเทศสมาชิกอาเซียนเกี่ยวกับการเปิดเสรีสาขาธนาคารพาณิชย์และหลักทรัพย์เพื่อจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ได้มีข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบธุรกิจการเงิน และนักธุรกิจทั่วไปที่สนใจทำธุรกิจการเงินในสมาชิกอาเซียน ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยฉบับนี้ ดังนี้

2.6.2.1 สถาบันการเงินเอกชนไทยควรเข้ามามีบทบาทในการทำงานร่วมกันกับหน่วยงานกำกับดูแลและกระทรวงการคลัง ในการใช้ประโยชน์จากช่องทางราชการ เพื่อเจรจาเปิดตลาดในประเทศสมาชิกอาเซียนที่ตนสนใจไปทำธุรกิจเพื่อเปิดโอกาสทางตลาดให้มากและกว้างขึ้น นอกเหนือจากที่ข้อจำกัดทางการตลาดที่ระบุไว้ในข้อมูลตารางข้อผูกพันเฉพาะ (Schedule of Specific Commitment: SOC) ซึ่งเป็นพันธกรณีการเปิดตลาดการเงินของสมาชิกอาเซียน นอกจากนี้ เอกชนควรปรับเปลี่ยนวิธีการคิด จากเดิมที่ขอให้ทางการช่วยเหลือหรือเปิดตลาดการเงินไทยไม่ให้ต่างชาติเข้ามาเหมือนเช่นในอดีต แต่ต้องมีวิธีคิดแบบมองไปข้างหน้า (Forward Looking) ว่าจะมีจุดยืนทางธุรกิจตรงไหนในอาเซียน กล่าวคือบทบาทในการส่งเสริมการค้าการลงทุนของธุรกิจไทยในอาเซียนอยู่ตรงไหน และควรเข้ามามีบทบาทในการจัดทำกฎเกณฑ์หรือระเบียบ

ปฏิบัติที่เป็นประโยชน์แก่ธุรกิจการเงินของตน ในการทำธุรกิจการเงินในอาเซียนหรือที่เรียกว่า Rules Setting เช่น การจัดทำระบบการชำระเงินข้ามพรมแดนอาเซียน ไม่ว่าจะเป็นการชำระเงินของธุรกรรมด้านการค้าและการลงทุน หรือการชำระเงินของธุรกรรมการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์อาเซียน เนื่องจากเป็นผู้ที่ปฏิบัติเอง และทราบความต้องการของลูกค้า รวมทั้งทราบวิธีปฏิบัติที่ใช้ต้นทุนต่ำสุดในการทำธุรกรรม เพื่อผลักดันเป็นระบบที่ใช้ในอาเซียน เพราะผลประโยชน์ที่ได้รับจากการทำธุรกิจการเงินของอาเซียนจะเป็นผลประโยชน์ของประเทศไทยด้วย ไม่ควรให้สิงคโปร์หรือมาเลเซียซึ่งมีระบบการเงินที่ก้าวหน้ามากกว่ามาทำ Rules Setting แต่เพียงผู้เดียว

2.6.2.2 นโยบายการสนับสนุนการลงทุนของเอกชนไทยในต่างประเทศในปัจจุบัน จะเป็นโอกาสดีสำหรับสถาบันการเงินไทยที่จะมีบทบาทเข้าไปส่งเสริมการขยายธุรกิจไทยในต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการรวมกลุ่ม (Cluster Investment) กันไปลงทุนร่วมกันในประเทศ CLMV ซึ่งสถาบันการเงินไทยควรศึกษาและใช้ประโยชน์จากโอกาสทางธุรกิจที่กำลังเกิดขึ้นนี้

2.6.3 ศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษา สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2555) รายงานฉบับสมบูรณ์: โครงการจ้างที่ปรึกษาเพื่อจัดทำจุดยืนของประเทศไทยด้านระบบการเงินและการสนับสนุนการจัดทำยุทธศาสตร์กระทรวงการคลังด้านการเงินการคลังอาเซียน โดยได้ผลสรุปจุดยืนระบบการเงินของประเทศไทยคือ “ระบบการเงินเพื่อขับเคลื่อนอุตสาหกรรมและภาคบริการเป้าหมายไทยในกลุ่มประเทศ CLMV” โดยเป็นระบบการเงินเพื่อสนับสนุนความเป็นเลิศของอุตสาหกรรมเป้าหมายในการเชื่อมต่อห่วงโซ่มูลค่าของไทยและกลุ่มประเทศ CLMV

ในการศึกษาศักยภาพของระบบการเงินไทย พบว่าระบบการเงินไทยมีแนวทางการพัฒนาสถาบันการเงินและตลาดทุนให้มีประสิทธิภาพ ส่งเสริมการแข่งขันและเข้าถึงบริการทางการเงิน โดยภาคธนาคารกลยุทธ์เน้นไปที่การลดต้นทุนของระบบ การส่งเสริมการแข่งขัน การเข้าถึงบริการทางการเงินและการส่งเสริมโครงสร้างพื้นฐานทางการเงิน โดยส่วนใหญ่ยังคงให้ความสำคัญกับตลาดภายในประเทศเป็นหลัก ขณะที่ภาคตลาดทุนได้เน้นไปที่การเปิดเสรีและเพิ่มประสิทธิภาพของสถาบันตัวกลาง การปฏิรูปกฎหมายและปรับปรุงระบบภาษี ตลอดจนพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพื่อพัฒนาตลาดทุน สำหรับในส่วนของภาคประกันภัยกลยุทธ์เน้นไปที่การส่งเสริมการเข้าถึงระบบประกันภัยของประชาชนทุกระดับ เสริมสร้างเสถียรภาพของระบบประกันภัย การเพิ่มมาตรฐานการให้บริการและการคุ้มครองสิทธิประโยชน์ด้านการประกันภัยและส่งเสริมโครงสร้างพื้นฐานของระบบการประกันภัยโดยสามารถเห็นทิศทางในการพัฒนาภาคประกันภัยในการเป็นศูนย์กลางการรับประกันภัยและรับประกันภัยต่อของกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน อันได้แก่ ลาว เมียนมาร์และกัมพูชา

ในการวิเคราะห์ศักยภาพเชิงเปรียบเทียบระบบการเงินไทยกับอีก 4 ประเทศสำคัญ ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย และสหราชอาณาจักร โดยอ้างอิงดัชนีตามรายงาน Financial Development Report 2011 ซึ่งจัดทำโดย World Economic Forum (WEF) พบว่าในภาพรวมประเทศไทยมีระดับการพัฒนาทางการเงินด้อยกว่าประเทศสหราชอาณาจักร สิงคโปร์และมาเลเซียในเกือบทุกปัจจัย แต่ยังคงมี

ศักยภาพเหนือกว่าอินโดนีเซีย ไม่ว่าจะเป็น กฎหมาย แนวนโยบายการเปิดเสรี หรือ ปัจจัยพื้นฐานของภาคธุรกิจ อาทิ ทรัพยากรบุคคล และโครงสร้างพื้นฐาน อย่างไรก็ตามขนาดตลาดของภาคเศรษฐกิจจริง ถือเป็นจุดเด่นอย่างหนึ่งของไทยที่เหนือกว่ามาเลเซียและสิงคโปร์ โดยเป็นรองเพียง อังกฤษและอินโดนีเซีย ซึ่งมีขนาดเศรษฐกิจใหญ่เป็นสองอันดับแรก สะท้อนถึงความต้องการทางการเงินที่มีมากเพื่อเข้ามาสนับสนุนภาคเศรษฐกิจจริง

นอกจากนี้ ผลการศึกษาระบุว่าโอกาสของการเงินไทยใน AEC และกลุ่มประเทศ CLMV ประเทศไทยมีโอกาสจากจุดแข็งเชิงภูมิศาสตร์ด้านทำเลที่ตั้งในจุดศูนย์กลางอาเซียนและภาคเศรษฐกิจจริง อีกทั้งโอกาสจากการรุกเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ เช่น ภาคอุตสาหกรรมเกษตรกรรม เกษตรแปรรูปและอาหาร ภาคธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งและอุตสาหกรรมพลังงานทดแทน ตลอดจนโอกาสในการดึงดูดลูกค้าจากต่างประเทศให้เข้ามาใช้บริการในไทย เช่น ภาคบริการการท่องเที่ยวและการให้บริการทางด้านการแพทย์และการพยาบาล เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีโอกาสในระบบการเงินของประเทศกลุ่ม CLMV โดยภาคการเงินและระบบการเงินในประเทศกลุ่มนี้ส่วนใหญ่อยู่ในขั้นของการเริ่มพัฒนา โดยประเทศไทยควรใช้โอกาสเพื่อสร้างเครือข่ายมาตรฐานระบบการเงินของไทยในกลุ่มประเทศ CLMV เพื่อสร้างรากฐานในการขยายตลาดในอนาคต

2.6.4 สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) แผนพัฒนาการประกันภัยฉบับที่ 2 (พ.ศ. 2553-2557) ซึ่งได้สรุปถึงการเปิดเสรีสาขาประกันภัยของประเทศไทย ที่ต้องดำเนินการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ดำเนินการภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก และกรอบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ภายใต้กรอบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ประเทศไทยมีเป้าหมายการเปิดเสรีธุรกิจประกันภัยภายในปี พ.ศ. 2563 โดยที่ผ่านมาได้มีการเปิดเสรีในธุรกิจประกันภัย 2 ระยะ ได้แก่

ระยะแรก ปี พ.ศ. 2538- 2539 เปิดเสรี โดยการให้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัย แก่บริษัทประกันภัยจำนวนรวมทั้งสิ้น 25 บริษัท (บริษัทประกันชีวิต 12 บริษัท และบริษัทประกันวินาศภัย 13 บริษัท)

ระยะที่สอง ปี พ.ศ. 2551 เปิดเสรี โดยการเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทประกันของผู้ถือหุ้นต่างชาติจากร้อยละ 25 ของหุ้นทั้งหมด เป็นร้อยละ 49

2.6.5 ลลิตา ภัทรแสงไทย (2554) ได้ทำการศึกษามาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมธุรกิจประกันภัย โดยศึกษาโครงสร้างการจัดเก็บภาษีเงินได้และภาษีมูลค่าเพิ่มที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยของประเทศสิงคโปร์ ออสเตรเลีย และสหรัฐอเมริกา โดยมีข้อเสนอแนะว่าประเทศไทยควรนำหลักการมาปรับใช้ดังนี้

2.6.5.1 บริษัทประกันภัย

ให้บริษัทประกันชีวิตตั้งกองทุน 3 ประเภทได้แก่ กองทุนเพื่อกันเงินสำหรับกรมธรรม์ประกันชีวิตในประเทศไทย กองทุนผู้ถือหุ้นซึ่งจัดตั้งในประเทศไทย และกองทุนประกันภัยที่จัดตั้งเพื่อกันเงินไว้สำหรับกรมธรรม์ประกันคุ้มครองความเสี่ยงภัยนอกประเทศไทย แล้วนำผลกำไรของแต่ละประเภทที่คิดคำนวณจากการนำเงินได้หักด้วยรายจ่ายและผลขาดทุนของแต่ละประเภทกองทุนนั้น มารวมกัน โดยรายจ่ายที่นำมา

คำนวณหากำไรกำหนดให้รวมถึงเงินสำรองที่คิดคำนวณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย และได้รับการรับรองจากสำนักงาน คปภ. มาหักเป็นรายจ่ายในทางภาษีได้ บริษัทประกันชีวิตขนาดเล็กให้หักรายจ่ายได้เป็นจำนวนร้อยละที่กำหนดไว้ของเงินได้ที่คาดว่าจะได้รับที่กำหนดไว้ แต่หากรายรับเกินจำนวนที่กำหนดไว้ก็ให้หักรายจ่ายได้เช่นเดียวกับบริษัทประกันชีวิตทั่วไป สำหรับบริษัทประกันวินาศภัยให้นำเงินสำรองสำหรับความเสี่ยงภัยที่ยังไม่สิ้นสุด (Unexpired Risk Reserve) เงินสำรองค่าสินไหมทดแทนที่ได้รับงานแล้ว แต่ยังไม่ตกลงมูลค่า (Case Reserve) เงินสำรองค่าสินไหมทดแทนที่เกิดขึ้นแต่ยังไม่ได้รับรายงาน มาหักเป็นรายจ่ายในทางภาษีได้ ถ้าเป็นบริษัทประกันภัยขนาดเล็กให้ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้หากมีรายรับและสินทรัพย์ไม่เกินจำนวนที่กำหนดไว้

2.6.5.2 ผู้เอาประกัน

ผู้เอาประกันที่เป็นนิติบุคคล ให้บริษัทนำเบี้ยประกันชีวิตที่จ่ายสำหรับการประกันชีวิตบุคคลหลักไม่รวมถึงลูกจ้างทั่วไปมาหักเป็นรายจ่ายได้ และเงินค่าสินไหมทดแทนที่ได้รับจากการประกันภัยให้ได้รับการยกเว้นไม่ต้องนำมารวมเป็นเงินได้เพื่อเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล

ผู้เอาประกันภัยที่เป็นบุคคลธรรมดา ยกเลิกการให้สิทธิลดหย่อนให้กับบุคคลธรรมดาที่ทำประกันชีวิตแบบบำนาญตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่ 279 ยกเว้นเงินที่ได้รับจากการประกันชีวิตเฉพาะส่วนที่ได้รับเนื่องจากการตาย แต่ส่วนที่เป็นผลประโยชน์เพิ่มเติมต้องนำมารวมเป็นเงินได้ เงินรายปีที่ได้รับการประกันชีวิตแบบบำนาญให้ได้รับยกเว้นเฉพาะส่วนทุนแรกเริ่มที่คำนวณตามสูตรเหมือนประเทศออสเตรเลีย กำหนดให้เบี้ยประกันชีวิตที่กลุ่มนายจ้างทำให้แก่ลูกจ้างไม่ถือเป็นรายได้ที่จะต้องนำมารวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ของลูกจ้าง ทั้งนี้ เมื่อนำมารวมกับเบี้ยประกันชีวิตที่ทำด้วยตนเองต้องไม่เกิน 100,000 บาทให้สิทธิหักลดหย่อนเบี้ยประกันภัยแก่ผู้มีหน้าที่เสียภาษีสำหรับการประกันสุขภาพตนเอง บุตรและคู่สมรสเป็นจำนวนเท่ากับกรณีทำประกันสุขภาพให้แก่บิดามารดา เบี้ยประกันชีวิตควบลงทุนส่วนที่นำไปซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนรวมนำไปหักลดหย่อนได้ในลักษณะเดียวกับกองทุนรวมหุ้นระยะยาว เงินที่ได้รับจากการจำหน่ายกองทุนรวมดังกล่าวให้นำมารวมเพื่อเสียภาษีเงินได้เหมือนเงินได้ที่ได้รับการลงทุนตามปกติ

2.6.5.4 ภาษีมูลค่าเพิ่ม

ยกเลิกการจัดเก็บภาษีธุรกิจเฉพาะจากธุรกิจประกันชีวิตและนำธุรกิจประกันชีวิตเข้าสู่ระบบภาษีมูลค่าเพิ่มแทนโดยยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม แต่ผู้รับประกันภัยยังเครดิตภาษีซื้อได้ในอัตราร้อยละ 75 ในกรณีที่เป็นการให้บริการระหว่างประเทศ เช่น การประกันภัยการเดินทาง การประกันภัยทางทะเลและการขนส่ง เป็นต้น ให้ได้รับสิทธิเสียภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราศูนย์ การให้บริการประกันสุขภาพไม่ว่าจะให้บริการโดยบริษัทประกันชีวิตหรือบริษัทประกันวินาศภัย การให้บริการประกันวินาศภัยนอกราชอาณาจักร โดยบริษัทประกันภัยในราชอาณาจักร และมีการใช้บริการนอกราชอาณาจักรที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกสินค้า ที่ดิน หรือสินค้าในต่างประเทศให้ได้รับสิทธิเสียภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราศูนย์ นอกจากนี้ในกรณีที่บริษัทประกันภัยจ่ายค่าสินไหมทดแทนเป็นเงินสดให้แก่ผู้เอาประกันภัยหรือบุคคลภายนอกที่ผู้เอาประกันภัยก่อให้เกิดความเสียหายไม่มีสิทธิเครดิตภาษีซื้อ ให้ผู้รับประกันภัยได้รับสิทธิเครดิตเสมือนในอัตราร้อยละ 7 ด้วย

2.6.5.5 อากรแสดมภ์

ให้ยกเลิกการจัดเก็บอากรแสดมภ์จากตราสารจำพวกกรมธรรม์ประกันภัยทุกประเภท

2.6.6 สิทธิพร อินทวงศ์ (2555) ได้สรุปถึงความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ตลาดอาเซียนของธุรกิจประกันของไทย ภาพรวมของธุรกิจประกันของไทยในปี พ.ศ. 2554 มีสัดส่วนเบี้ยประกันของวินาศภัยเป็นร้อยละ 30 ส่วนประกันชีวิตเป็นร้อยละ 70 ของตลาดรวม ประกันภัยรถเป็นสัดส่วนที่ใหญ่ที่สุดสำหรับประกันวินาศภัยซึ่งเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 80 แม้ว่าเบี้ยประกันมากกว่าร้อยละ 80 เป็นของประเทศพัฒนาแล้วแต่สำหรับการขยายตัวในประเทศกำลังพัฒนามีอัตราการเติบโตที่สูงกว่าประเทศพัฒนาแล้วร้อยละ 7-10 บริษัทประกันวินาศภัยในประเทศสิงคโปร์และประเทศเวียดนามได้เปรียบในเรื่องของอัตราค่าสินไหมทดแทนที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ย บริษัทประกันวินาศภัยในประเทศมาเลเซียได้เปรียบในเรื่องต้นทุนของการดำเนินการที่ต่ำกว่าเกณฑ์เฉลี่ย สำหรับบริษัทประกันชีวิตไทยค่อนข้างมีอัตราค่าสินไหมทดแทนที่ต่ำกว่าเกณฑ์เฉลี่ย แต่ประเทศสิงคโปร์มีต้นทุนดำเนินการที่ต่ำกว่า

2.6.7 สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (2555) ได้ทำการศึกษามาตรการส่งเสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศโดยกรณีของประเทศมาเลเซียและสิงคโปร์มีมาตรการส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศดังนี้

2.6.7.1 กรณีศึกษาประเทศมาเลเซีย

1) มาตรการภาษี

- 1.1) อนุญาตให้นำเงินลงทุนซื้อบริษัทในต่างประเทศมาหักเป็นค่าใช้จ่ายภายในประเทศเป็นเวลา 5 ปี ในกรณีซื้อกิจการเพื่อให้ได้มาซึ่งฐานการผลิตสินค้าใช้เทคโนโลยีสูงหรือเพื่อให้ได้มาซึ่งตลาดในต่างประเทศ โดยเริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546
- 1.2) อนุญาตให้นำค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการในต่างประเทศมาหักภาษีได้
- 1.3) ยกเว้นภาษีสำหรับรายได้ที่นำกลับเข้าประเทศ โดยเริ่มในปี พ.ศ. 2538
- 1.4) มีการจัดทำอนุสัญญาว่าด้วยการเว้นการเก็บภาษีซ้อนกับประเทศต่างๆ 70

ประเทศ

2) มาตรการทางการเงิน

- 2.1) มาตรการช่วยเหลือทางการเงินให้แก่บริษัทที่ลงทุนในต่างประเทศโดยมีการจัดตั้งกองทุน Overseas Investment Fund มูลค่า 100 ล้านริงกิต หรือ 1,000 ล้านบาทเพื่อสนับสนุนโครงการที่ลงทุนในต่างประเทศในช่วงเริ่มต้น
- 2.2) จัดตั้งกองทุนส่งเสริมการลงทุนในสาขาบริการ (Service Export Fund) โดยให้เงินช่วยเหลือในรูปชดเชยค่าใช้จ่ายในการรับงานก่อสร้างในต่างประเทศ อาทิ ค่าใช้จ่ายเพื่อจัดทำการศึกษาความเหมาะสมของโครงการ และค่าใช้จ่ายในการประมูลโครงการในกรณีที่ผู้ประกอบการแพ้การ

ประมวล ซึ่งผู้ประกอบการก่อสร้างสามารถขอให้กองทุนฯ ชดเชยได้ในอัตราร้อยละ 100 และร้อยละ 50 ตามลำดับ

2.3) ให้สินเชื่อแก่ผู้ที่ไปลงทุนในต่างประเทศผ่าน The Export-Import Bank of Malaysia Berhad (EXIM Bank) โดย EXIM Bank ได้สนับสนุนด้านเงินกู้ระยะกลางและระยะยาวแก่ธุรกิจที่ไปลงทุนในต่างประเทศ และมีการประกันความเสี่ยงด้านสินเชื่อให้แก่ธุรกิจดังกล่าว นอกจากนี้ เพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ในปี พ.ศ. 2548 ภาครัฐจึงได้จัดตั้ง SME Bank เพื่อสนับสนุนด้านสินเชื่อผ่านธนาคารดังกล่าวให้แก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศอีกด้วย

3) มาตรการอำนวยความสะดวก

3.1) นำคณะนักลงทุนไปศึกษาลู่ทางการลงทุน
3.2) จัดทำข้อมูลพื้นฐานของประเทศต่างๆ เพื่อให้บริการแก่นักลงทุน
3.3) จัดตั้ง The South – South Information Gateway (SSIG) เพื่อเป็นศูนย์รวบรวมข้อมูลของการทำธุรกิจในต่างประเทศ และเป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์ในการลงทุนในต่างประเทศระหว่างกัน

3.4) อำนวยความสะดวกและแก้ไขปัญหาของนักลงทุนที่ไปลงทุนในต่างประเทศ

2.6.7.2 กรณีศึกษาประเทศสิงคโปร์

1) มาตรการด้านภาษี

1.1) มาตรการหักค่าใช้จ่ายได้เป็น 2 เท่าสำหรับการพัฒนาโครงการลงทุนในต่างประเทศ (Double Deduction for Overseas Investment Development Expenditure – DD) เป็นวงเงินรายละไม่เกิน 200,000 เหรียญสิงคโปร์

1.2) ลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลลงเหลือร้อยละ 5 และ 15 จากปกติที่อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลอยู่ที่ร้อยละ 17 เป็นระยะเวลานาน 3-5 ปี สำหรับอุตสาหกรรมนำร่องที่ไปลงทุนในต่างประเทศ

1.3) ยกเว้นภาษีสำหรับรายได้ที่นำกลับเข้าประเทศ โดยเริ่มในปี พ.ศ. 2546

1.4) มาตรการภาษีภายใต้ Global Trader Program เพื่อสนับสนุนให้บริษัทในประเทศสิงคโปร์เป็นศูนย์กลางการค้า และการลงทุนในภูมิภาคในธุรกิจปิโตรเลียม และผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม การค้าส่งสินค้าเกษตรเพื่อการบริโภค วัสดุก่อสร้าง ผลิตภัณฑ์เพื่อการบริโภค ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ชิ้นส่วนเครื่องจักร ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และเหมืองแร่ โดยกำหนดให้ธุรกิจดังกล่าวเสียภาษีในอัตราร้อยละ 10 เป็นระยะเวลานาน 5 ปี ทั้งนี้ อาจมีการต่อรองให้เสียภาษีในอัตราร้อยละ 5 ได้เป็นรายกรณีไป

1.5) จัดทำความตกลงว่าด้วยการเว้นการเก็บภาษีซ้อน (Double Taxation Agreement) กับประเทศต่างๆ ประมาณ 87 ประเทศ ในปี พ.ศ. 2555

2) มาตรการด้านการเงิน

2.1) กองทุน Regionalization Financing Scheme (RFS) สนับสนุนเงินกู้ดอกเบี้ยอัตราคงที่แก่ SMEs ของสิงคโปร์ซึ่งมีสินทรัพย์ไม่เกิน 30 ล้านเหรียญสิงคโปร์ หรือประมาณ 750 ล้านบาท

เป็นวงเงินสินเชื่อรายละไม่เกิน 10 ล้านเหรียญสิงคโปร์ หรือประมาณ 250 ล้านบาท เพื่อนำเงินไปลงทุนในต่างประเทศ สำหรับนำไปซื้อเครื่องจักรหรือก่อสร้างอาคารโรงงานโดยกำหนดต้องเป็นบริษัทที่มีสิงคโปร์ถือหุ้นอยู่กว่าไม่ต่ำกว่า 51%

2.2) สนับสนุนด้านเงินทุนให้แก่ธุรกิจ SMEs ที่มีเทคโนโลยีขั้นสูง ผ่าน Enterprise Fund หรือกองทุนวิสาหกิจ

2.3) Internationalization Finance (IF) Scheme เป็นโครงการที่สนับสนุนด้านเงินทุน โดยผ่านการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทสัญชาติสิงคโปร์ เพื่อขยายการลงทุนในต่างประเทศ สูงสุดไม่เกิน 15 ล้านเหรียญสหรัฐ

2.4) Loan Insurance scheme II เป็นโครงการที่สนับสนุนด้านการประกันความเสี่ยงการผิดนัดชำระหนี้ร้อยละ 50 ของ SMEs และบริษัทข้ามชาติ (Internationalizing Singapore Company: ISC) ที่กู้ยืมเงินระยะสั้นเพื่อการลงทุนในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ การสร้างธุรกิจใหม่ การสร้างโกดัง คลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า การขยายกำลังการผลิต การเพิ่มประเภทผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น เงินทุนเพื่อการดำเนินงาน การขยายกิจการไปยังตลาดใหม่ๆ การขยายช่องทางการจัดจำหน่าย การเป็นเจ้าของกิจการในต่างประเทศ

2.5) Local Enterprise Association Development Program (LEAD) เป็นโครงการที่ให้การสนับสนุนเงินทุนให้ไปนำร่องการลงทุนต่างประเทศ และนำเทคโนโลยีมาถ่ายทอดให้กับ SMEs ภายในประเทศ

2.6) Trade Credit Insurance เป็นการให้ความรู้แก่บริษัทสิงคโปร์ด้านการเงิน และการบริหารความเสี่ยงการไม่ชำระค่าสินค้าของลูกค้าทั้งในประเทศ และต่างประเทศ โดยภาครัฐให้การสนับสนุนค่าเบี้ยประกันความเสี่ยงจากการไม่ชำระค่าสินค้าของลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ร้อยละ 50 สูงสุดไม่เกิน 100,000 เหรียญสิงคโปร์ต่อบริษัทเป็นระยะเวลา 1 ปี

2.7) Internationalization Road-mapping Program (IRP) เป็นโครงการที่จัดตั้งขึ้นเพื่อสนับสนุนด้านเงินทุนเพื่อการจ้างที่ปรึกษาวางแผนกลยุทธ์การลงทุนระหว่างประเทศ ร้อยละ 70 สูงสุดไม่เกิน 300,000 เหรียญสิงคโปร์ ทั้งนี้จะมีการพิจารณาให้เป็นรายกรณีเพื่อป้องกันมิให้เกิดความผิดพลาดในการลงทุนในต่างประเทศ

2.8) Growth Financing Program เป็นโครงการที่สนับสนุนการร่วมลงทุนระหว่างภาครัฐและเอกชนในต่างประเทศ เพื่อการขยายตลาด สร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ หรือการแสวงหาเทคโนโลยีและนวัตกรรมให้กับธุรกิจ โดย Economic Development Board (EDB) จะสนับสนุนเฉพาะในระยะเริ่มแรก โดยสนับสนุนเงินร่วมลงทุนในต่างประเทศ ร้อยละ 50 ของเงินที่ได้รับจากการร่วมลงทุนกับบริษัทอื่นในต่างประเทศ ทั้งนี้ให้ถือว่าภาครัฐ และบริษัทอื่นในต่างประเทศเป็นหุ้นส่วนของการลงทุนด้วย และภาครัฐจะให้การสนับสนุนเงินร่วมลงทุนสูงสุดไม่เกิน 1 ล้านเหรียญสหรัฐ แต่มีเงื่อนไขว่าบริษัทร่วมลงทุนจากต่างประเทศจะต้องร่วมลงทุนอย่างน้อย 500,000 เหรียญสหรัฐ

2.9) Regionalization Training Scheme (RTS) เป็นการให้เงินทุนเพื่อสนับสนุนการฝึกอบรมบุคลากรชาวต่างชาติ

2.10) Patent Application Fund Plus (PAF Plus) เป็นการให้เงินทุนเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมการจดสิทธิบัตรในทุกประเทศทั่วโลก ทั้งนี้ไม่รวมถึงค่าใช้จ่ายในการนำเสนอรายละเอียดของสิทธิบัตร ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา การโอนสิทธิประโยชน์ในสิทธิบัตร ค่าใช้จ่ายในการป้องกันการละเมิดสิทธิบัตร ในช่วงระยะเวลาก่อนการยื่นขอจดสิทธิบัตร ค่าใช้จ่ายในการต่ออายุสิทธิบัตร

3) มาตรการอำนวยความสะดวก

3.1) บริการให้คำแนะนำเชิงลึกเกี่ยวกับการลงทุนในต่างประเทศโดยผู้เชี่ยวชาญ (IE Singapore มีบริการ IE Singapore Advisory Center และ Internationalization Advisory Support สำหรับให้คำปรึกษาเชิงลึกในประเด็นต่างๆ โดยไม่คิดมูลค่า ตั้งแต่การจัดตั้งธุรกิจ ข้อกฎหมาย ภาษีอากร คำแนะนำ เกี่ยวกับด้านการเงิน ฯลฯ โดยมีผู้เชี่ยวชาญจากประเทศต่างๆ ทั่วโลก จำนวนมากกว่า 200 คน และมีระบบ Expert-Matching ซึ่งจะพิจารณาจากคำถามว่าควรมอบให้ผู้เชี่ยวชาญคนใด (ตอบ)

3.2) อำนวยความสะดวกด้านข้อมูล การแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้แก่นักลงทุน

3.3) นำคณะนักลงทุนไปศึกษาสู่ทางการลงทุน

3.4) จัดทำข้อมูลพื้นฐานของประเทศต่างๆ เพื่อให้บริการแก่นักลงทุน เป็นต้น

3.5) จัดตั้งโรงเรียนนานาชาติในประเทศที่เข้าไปลงทุนเพื่ออำนวยความสะดวก

แก่ครอบครัวนักลงทุน

3.6) จัดตั้งองค์กรความร่วมมือระหว่างภาคเอกชนกับภาครัฐบาล ร่วมกับภาครัฐบาลในต่างประเทศที่เข้าไปลงทุน

2.6.7.3 สรุปผลการศึกษารณีสึกษาของประเทศต่างๆ

จากกรณีศึกษาของประเทศต่างๆ ข้างต้น จะเห็นได้ว่ามีมาตรการสนับสนุนทั้งทางด้านภาษีอากร มาตรการด้านการเงิน และมาตรการอื่นๆ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1) สิงคโปร์ มาเลเซีย และจีนมีมาตรการให้หักค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการในต่างประเทศ เช่น ค่าปรึกษาด้านกฎหมาย (จีน สิงคโปร์) ค่าสำรวจโครงการ (จีน สิงคโปร์) หักภาษีสำหรับค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการ (มาเลเซีย) เป็นต้น

2) สิงคโปร์ มาเลเซีย และจีนมีมาตรการช่วยเหลือทางการเงินให้แก่บริษัทที่ลงทุนในต่างประเทศ โดยสิงคโปร์มีมาตรการให้ความช่วยเหลือไม่เกิน 3 ปี มาเลเซียมีกองทุน Overseas Investment Fund สำหรับสนับสนุนโครงการที่ลงทุนในต่างประเทศในช่วงเริ่มต้น จีนให้เงินกู้โดยไม่เสียดอกเบี้ยเป็นเวลา 1 ปีให้แก่กิจการเป้าหมาย ได้แก่ เกษตรกรรม ป่าไม้ ประมง เหมืองแร่ รับเหมาก่อสร้างที่ลงทุนในต่างประเทศ

3) มาเลเซียมีมาตรการอนุญาตให้นำเงินลงทุนซื้อบริษัทในต่างประเทศมาหักเป็นค่าใช้จ่ายภายในประเทศ

4) มาเลเซีย มีการจัดตั้งกองทุนส่งออกงานด้านบริการ (Service Export Fund) โดยให้เงินช่วยเหลือในรูปชดเชยค่าใช้จ่ายในการรับงานก่อสร้างในต่างประเทศ (Imbursable Grants) อาทิ ค่าใช้จ่ายเพื่อจัดทำการศึกษาความเหมาะสมของโครงการ และค่าใช้จ่ายในการประมูลโครงการในกรณีที่ผู้ประกอบการแพ้การประมูล ซึ่งผู้ประกอบการก่อสร้างสามารถขอให้กองทุนฯ ชดเชยได้ในอัตราร้อยละ 100 และร้อยละ 50 ตามลำดับ (มาตรการทางการเงินเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมในต่างประเทศ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ตุลาคม 2553)

5) สำหรับมาตรการอำนวยความสะดวกแก่นักลงทุน จะมีเหมือนกันแทบทุกประเทศ เช่น การนำคณะนักลงทุนไปศึกษาสู่ทางการลงทุน การจัดทำข้อมูลพื้นฐานของประเทศต่างๆ เป็นต้น

ตารางที่ 2.1 สรุปมาตรการภาษีและการเงินเพื่อสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทย

ประเทศ	การสนับสนุน			สิทธิประโยชน์ภาษี
	เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ/ การประกัน ความเสี่ยง	ผ่อนปรน การควบคุม นำเงินออก	มาตรการ ภาษี	
มาเลเซีย ¹	✓		✓	หักค่าใช้จ่ายสำหรับเงินที่ใช้ในการซื้อ กิจการในต่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับ เทคโนโลยีและการขยายตลาดเป็นเวลา 5 ปี
สิงคโปร์	✓	✓	✓	หักค่าใช้จ่ายได้สองเท่าสำหรับค่าใช้จ่าย ในโครงการลงทุนในต่างประเทศ
จีน	✓	✓	✓	การทำอนุสัญญาภาษีซ้อน
อินเดีย		✓		
เกาหลีใต้	✓	✓		

ที่มา : UNCTAD รวบรวมโดยสำนักนโยบายภาษี สำนักงานเศรษฐกิจการคลังและคณะผู้วิจัย

ทั้งนี้ คณะผู้วิจัยเห็นว่าแม้ว่ามาตรการภาษีจะเป็นส่วนสำคัญในการส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศแต่ยังมีมาตรการด้านอื่นๆ ที่เป็นปัจจัยช่วยบรรเทาภาระของผู้ประกอบการในการลงทุนในต่างประเทศ อาทิ มาตรการรับประกันความเสี่ยง มาตรการด้านการเงิน อันมีความสำคัญไม่น้อยกว่ามาตรการภาษีเช่นกัน

¹ ในปี 1970 มาเลเซียได้ใช้นโยบาย Bumiputera ซึ่งบริษัทจะต้องให้ผู้ถือหุ้นอย่างน้อยร้อยละ 30 เป็นผู้มีเชื้อชาติมาเลย์ ทำให้เกิดเงินทุนไหลออกของกลุ่มจีนมาเลย์ อย่างไรก็ตาม การไหลออกของเงินทุนในช่วงปี 1991 เป็นต้นมา รัฐบาลมาเลเซียได้ให้การสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศผ่านมาตรการภาษี และเงินอุดหนุน ต่อมาในปี 2003 จึงได้ออกนโยบายการซื้อกิจการเทคโนโลยี และนอกจากนั้นนโยบายการส่งเสริมยังเน้นไปภาคเกษตรเนื่องจากมาเลเซียประสบปัญหาภาคเกษตรไม่สามารถเลี้ยงคนในประเทศได้

2.7 สรุปกรอบแนวคิด

จากการทบทวนวรรณกรรมและทฤษฎีที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ทำให้คณะผู้วิจัยกำหนดกรอบการจัดทำรายงานฉบับนี้เป็นลำดับ ดังนี้

2.7.1 ปัญหาหลักของการศึกษา คือ เพื่อค้นหาสาเหตุที่ธุรกิจประกันภัยของไทยขาดความสนใจที่จะออกไปทำธุรกิจในประเทศต่างๆ ที่มีศักยภาพในการแข่งขันไม่ด้อยกว่ากับผู้ประกอบการจากประเทศอื่นในอาเซียน

2.7.2 สมมุติฐานหลักของการศึกษา คือ ผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยของไทยจำนวนหนึ่งจะขยายธุรกิจออกไปยังประเทศสมาชิกอาเซียนมากขึ้น หากมีการพัฒนาความเข้มแข็งของธุรกิจ ลดอุปสรรคด้านกฎระเบียบภายในประเทศและในประเทศเป้าหมาย และภาครัฐมีมาตรการด้านการเงินการคลังสนับสนุนที่ชัดเจน

2.7.3 ประเด็นที่จะทำการศึกษา แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

2.7.3.1 ปัจจัยภายในประเทศ โดยจะศึกษา กฎ ระเบียบ การกำกับดูแลภายในประเทศ รวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่อาจเป็นอุปสรรค อาทิ ปัจจัยเชิงจิตวิทยา หรือ ข้อจำกัดอื่นๆ เช่น ด้านบุคลากร ด้านภาษา ด้านแหล่งเงินทุนฯลฯ ซึ่งจะได้จากการรวบรวมเอกสารที่มีการตีพิมพ์เผยแพร่ รวมทั้งการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้อง และการส่งแบบสำรวจความคิดเห็น

2.7.3.2 ปัจจัยภายนอกประเทศ โดยจะศึกษา กฎ ระเบียบ ในประเทศสมาชิกอาเซียนที่มีศักยภาพเป็นเป้าหมายของไทย อนึ่ง ผลการศึกษาของสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2555) ได้สรุปจุดยืนระบบการเงินของประเทศไทยคือ “ระบบการเงินเพื่อขับเคลื่อนอุตสาหกรรมและภาคบริการเป้าหมายไทยในกลุ่มประเทศ CLMV” ดังนั้น คณะผู้วิจัยจึงได้กำหนดประเทศเป้าหมายหลักในอาเซียนสำหรับการจัดทำรายงานครั้งนี้ โดยเน้นการศึกษาวิเคราะห์ไปที่ประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม เนื่องจากประเทศไทยมีโอกาสจากจุดแข็งเชิงภูมิศาสตร์ด้านทำเลที่ตั้งในจุดศูนย์กลางอาเซียน ความคล้ายคลึงทางวัฒนธรรม การเชื่อมโยงทางคมนาคม และการได้รับความสนใจจากภาคอุตสาหกรรมอื่นๆ

2.7.4 รูปแบบการวิเคราะห์ ผู้ศึกษาจะใช้ SWOT Analysis ในการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ รวมทั้งนำเสนอข้อมูลเชิงเปรียบเทียบต่างๆ เท่าที่สามารถดำเนินการได้

2.7.5 รูปแบบข้อเสนอแนะ ผู้ศึกษาจะจัดทำข้อเสนอแนะมาตรการด้านการเงินการคลังเพื่อส่งเสริมธุรกิจประกันภัยของไทยในการออกสู่ตลาดอาเซียน โดยจัดแบ่งมาตรการที่เสนอแนะภายใต้การดำเนินการของภาครัฐเป็น 4 กลุ่มได้แก่ 1) มาตรการภาษี 2) มาตรการด้านการเงิน 3) มาตรการด้านระหว่างประเทศ 4) มาตรการอื่นๆ อาทิ การเจรจาผ่านเวทีความร่วมมือระหว่างประเทศ เป็นต้น

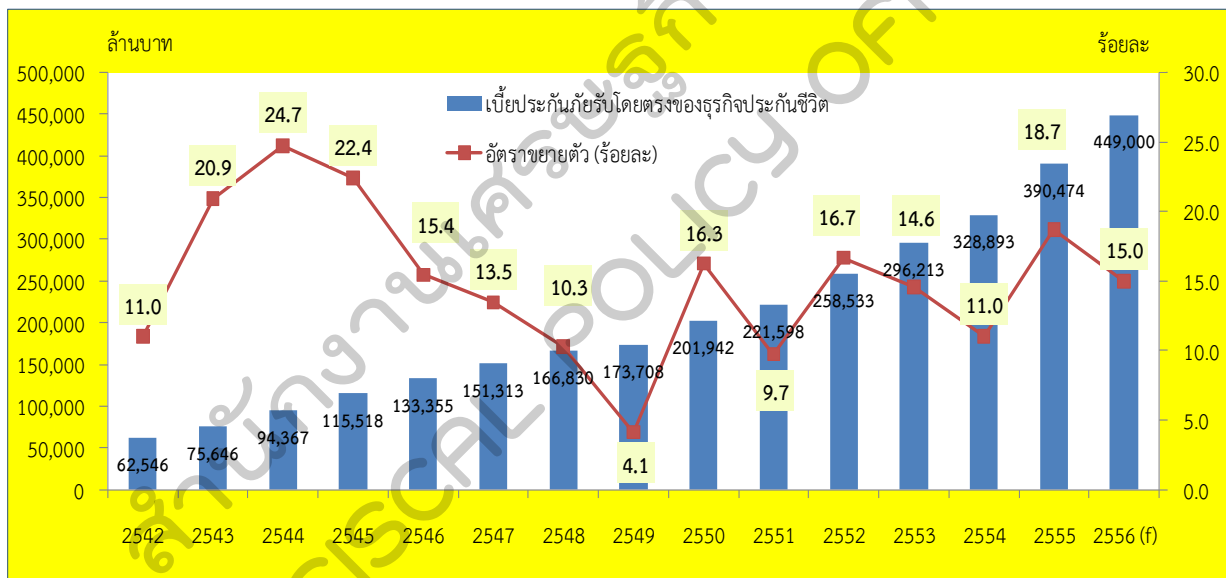
บทที่ 3 : ภาพรวมของธุรกิจประกันภัยไทย

3.1 ธุรกิจประกันชีวิต

3.1.1 ภาพรวมขนาดของตลาด และแนวโน้มการเจริญเติบโต

จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สำนักงาน คปภ.) ภาพรวมธุรกิจประกันชีวิตไทยในปี พ.ศ. 2555 มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงจำนวน 390,474 ล้านบาท หรือขยายตัวร้อยละ 18.7 เทียบกับปีก่อน และคาดว่าในปี พ.ศ. 2556 โดยมีอัตราการขยายตัวของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงเฉลี่ยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 – 2555 อยู่ที่ร้อยละ 15.0 ดังแผนภูมิที่ 3.1

แผนภูมิที่ 3.1 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันชีวิตและอัตราการขยายตัว ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 – 2556(f)



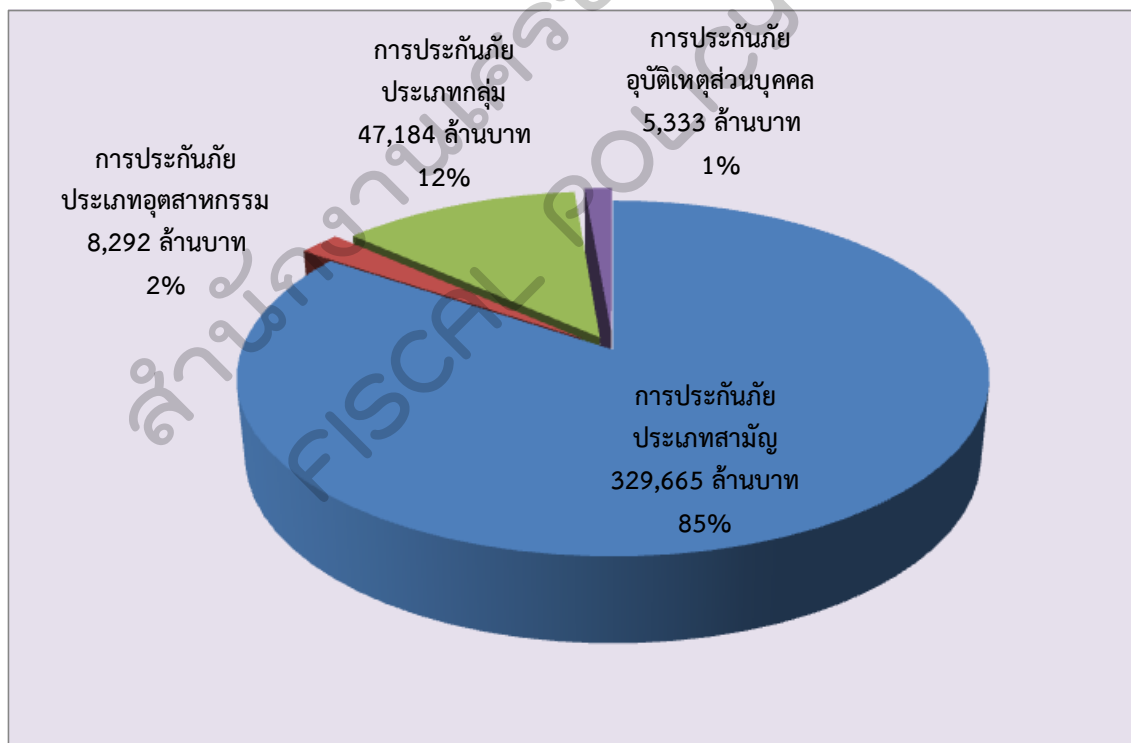
ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

ในปี พ.ศ. 2555 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงจำนวน 390,474 ล้านบาท แบ่งเป็นการประกันภัยประเภทสามัญซึ่งมีสัดส่วนสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 85 จำนวน 329,665 ล้านบาท หรือขยายตัวร้อยละ 17.9 รองลงมาคือการประกันภัยประเภทกลุ่มจำนวน 47,184 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 31.5 การประกันภัยประเภทอุตสาหกรรมจำนวน 8,292 ล้านบาท หดตัวร้อยละ 2.8 และการประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคลจำนวน 5,333 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 9.6 และหากจำแนกเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันชีวิตในปี พ.ศ. 2555 ตามช่องทางการขาย จะเห็นว่า ตัวแทนมีสัดส่วนสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 58 รองลงมาคือ ธนาคาร อยู่ที่ร้อยละ 35 ดังแผนภูมิที่ 3.3 ในช่วงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 - 2555 การประกันภัยประเภทสามัญมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 80 ของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง และการประกันภัยแบบกลุ่มมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 5 ในปี พ.ศ. 2546 เป็น ร้อยละ 12 ในปี พ.ศ. 2555 ดังแผนภูมิที่ 3.4

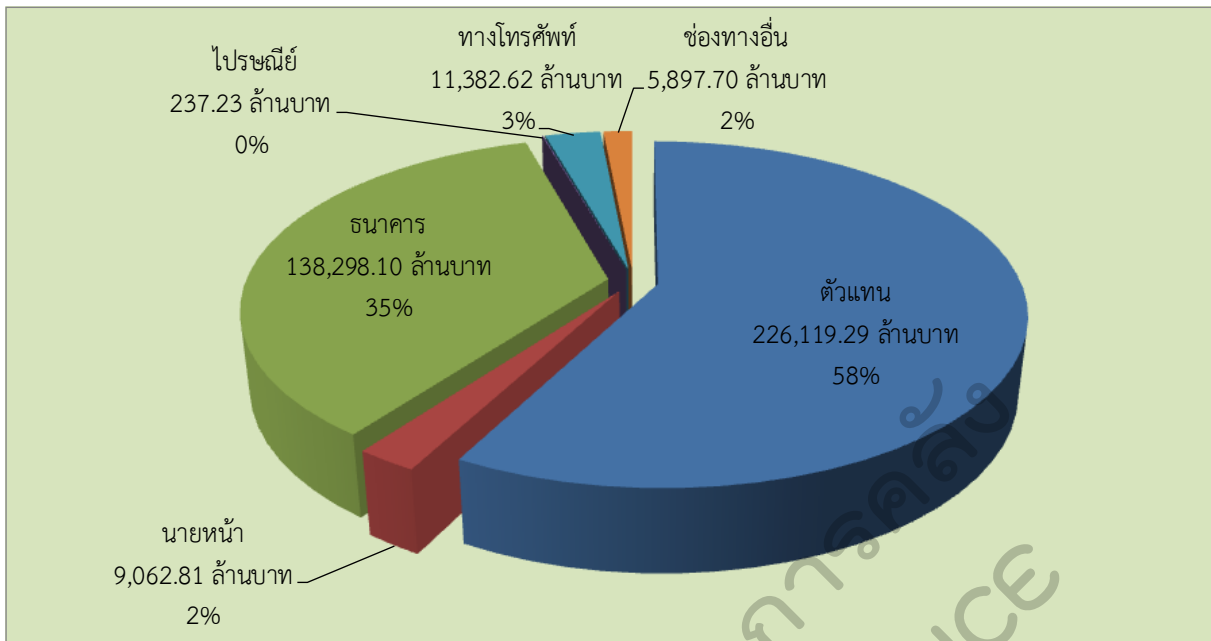
ในปี พ.ศ. 2555 ธุรกิจประกันชีวิตมีจำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีผลบังคับใช้ 18.87 ล้านราย หรือขยายตัวร้อยละ 8.08 เทียบกับปีก่อน และมีจำนวนเงินเอาประกันทั้งสิ้น 8,911,598.6 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.5 จำนวนเงินเอาประกันเฉลี่ยต่อรายกรมธรรม์อยู่ที่ 472,170 บาท โดยในปี พ.ศ. 2555 กรมธรรม์ประกันชีวิตที่ทำใหม่ระหว่างปีมีจำนวนกรมธรรม์ทั้งสิ้น 2.99 ล้านราย และจำนวนเงินเอาประกัน 2,073,660 ล้านบาท

แผนภูมิที่ 3.2 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันชีวิตแยกตามประเภท ปี พ.ศ. 2555



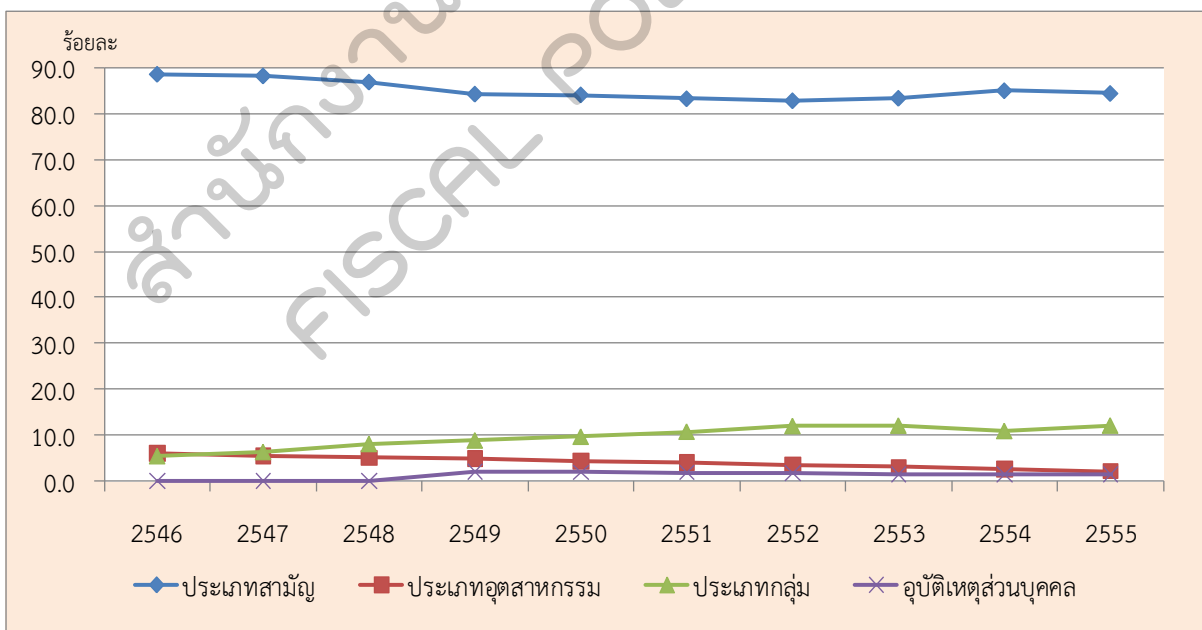
ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย
รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

แผนภูมิที่ 3.3 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันชีวิตจำแนกตามช่องทางการขาย ปี พ.ศ. 2555



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย
รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

แผนภูมิที่ 3.4 สัดส่วนเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันชีวิต
แยกตามประเภท ปี พ.ศ. 2546 - 2555



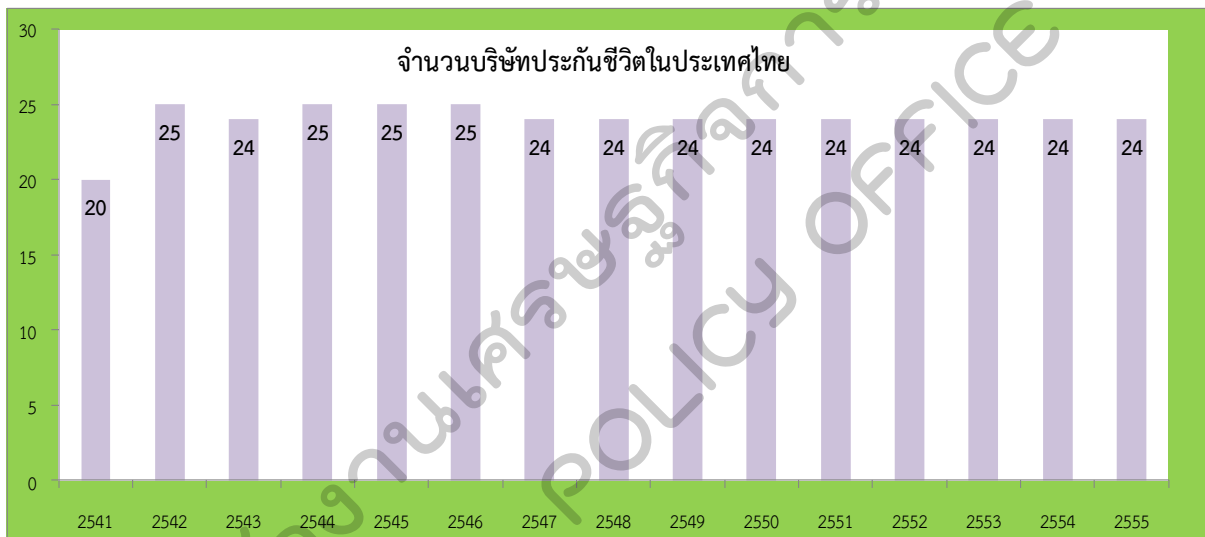
ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย
รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

3.1.2 จำนวนผู้ประกอบการ และส่วนแบ่งตลาด

3.1.2.1 จำนวนผู้ประกอบการในธุรกิจประกันชีวิต

ข้อมูล ณ สิ้นปี พ.ศ. 2555 ประเทศไทยมีบริษัทประกันชีวิตทั้งสิ้น 25 บริษัท โดยแยกเป็น บริษัทประกันชีวิตที่รับประกันภัยโดยตรงมีจำนวน 24 บริษัท (บริษัทประกันชีวิตที่จดทะเบียนในประเทศไทย 23 บริษัท และ สาขาบริษัทประกันชีวิตต่างประเทศ 1 บริษัท คือ บริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนล แอสซัวรันส์ จำกัด) และบริษัทประกันชีวิตที่รับประกันภัยต่อจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทยไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 มีจำนวนอยู่ที่ 24 – 25 บริษัท ตามแผนภูมิที่ 3.5

แผนภูมิที่ 3.5 จำนวนบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 – 2555



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

3.1.2.2 บริษัทประกันชีวิตแยกตามขนาดและโครงสร้างผู้ถือหุ้น

1) ขนาดของบริษัทประกันชีวิตสามารถแบ่งตามจำนวนเงินเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงได้เป็น 3 กลุ่ม (ตามข้อมูลของ คปภ.) ดังนี้

1.1) บริษัทประกันชีวิตขนาดใหญ่ หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงตั้งแต่ 50,000 ล้านบาทขึ้นไป

1.2) บริษัทประกันชีวิตขนาดกลาง หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงระหว่าง 10,001 - 50,000 ล้านบาท

1.3) บริษัทประกันชีวิตขนาดเล็ก หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงไม่เกิน 10,000 ล้านบาท

โดยในปี พ.ศ. 2555 ในจำนวนบริษัทประกันชีวิตที่รับประกันภัยโดยตรงจำนวน 24 บริษัท แบ่งเป็น บริษัทประกันชีวิตขนาดใหญ่จำนวน 1 แห่ง ได้แก่ บริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชันแนล แอสซัวรันส์ จำกัด ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงมากที่สุด คือ ร้อยละ 26.17 บริษัทประกันชีวิตขนาดกลางจำนวน 9 แห่ง และบริษัทประกันชีวิตขนาดเล็กจำนวน 14 แห่ง ตามตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 รายชื่อและส่วนแบ่งตลาดตามเบี้ยประกันภัยของบริษัทประกันชีวิต ณ ปี พ.ศ. 2555

ลำดับ	รายชื่อบริษัทประกันชีวิต	ส่วนแบ่งตลาดตามเบี้ยประกันภัย	ไทย	ร่วมทุนต่างชาติ*	
1	บริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชันแนล แอสซัวรันส์ จำกัด	26.17		สาขาต่างประเทศ	ขนาดใหญ่
2	บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	12.51	✓ ธ.กสิกรไทย		
3	บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	12.51	✓		
4	บริษัท ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	10.73		✓ ธ.ไทยพาณิชย์	
5	บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	8.87		✓ ธ.กรุงเทพ	
6	บริษัท ไทย-เอกซัว ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	7.41		✓ ธ.กรุงไทย	
7	บริษัท ออยุธยา อลิอันซ์ ซี.พี.ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	5.77		✓ ธ.กรุงศรีอยุธยา	
8	บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	3.71		✓	
9	บริษัท ไอเอ็นจี ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	2.93		✓	
10	บริษัท ธนชาตประกันชีวิต จำกัด	2.59	✓ ธ.ธนาชาต		
11	บริษัท พรุเด็นเซียล ประกันชีวิต ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)	1.42		✓	
12	บริษัท อาคเนย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	0.93	✓		
13	บริษัท เอชไลฟ์ แอสซัวรันส์ จำกัด	0.79		✓	
14	บริษัท โตเกียวมารีนประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	0.62		✓	
15	บริษัท ไทยคาร์ดิฟ ประกันชีวิต จำกัด	0.59		✓	
16	บริษัท เจนเนอรัล ประกันชีวิต (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)	0.54		✓	
17	บริษัท ทิพยประกันชีวิต จำกัด	0.39	✓		
18	บริษัท ประกันชีวิตนครหลวงไทย จำกัด	0.39	✓		
19	บริษัท แอ็ดวานซ์ ไลฟ์ ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	0.32	✓		
20	บริษัท สยามซัมซุง ประกันชีวิต จำกัด	0.32		✓	
21	บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด	0.25	✓		
22	บริษัท แมนูไลฟ์ ประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	0.12		✓	
23	บริษัท สหประกันชีวิต จำกัด	0.11	✓		
24	บริษัท บางกอกสหประกันชีวิต จำกัด	0.00	✓		

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

2) บริษัทประกันชีวิตที่รับประกันภัยโดยตรงในประเทศจำนวน 24 บริษัท แบ่งเป็น บริษัทประกันชีวิตที่จดทะเบียนในประเทศไทย 23 บริษัท และ สาขาบริษัทประกันชีวิตต่างประเทศ 1 บริษัท คือ บริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชันแนล แอสซัวรันส์ จำกัด โดยบริษัทประกันชีวิตที่จดทะเบียนในประเทศไทย 23 บริษัท มีบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นหลักเป็นคนไทยจำนวน 10 บริษัท และบริษัทร่วมทุนที่มีผู้ถือหุ้นต่างชาติตั้งแต่ ร้อยละ 20 ขึ้นไปจำนวน 13 บริษัท ทั้งนี้มีบริษัทประกันชีวิตที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

2 บริษัท คือ บริษัท กรุงเทพมหานครประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ไทยพาณิชย์วินยอร์คไลฟ์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ตามตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 โครงสร้างบริษัทประกันชีวิต ณ เดือนธันวาคม พ.ศ. 2555

บริษัทประกันภัย	จำนวนบริษัท (แห่ง)				สัดส่วน ส่วนแบ่งตลาด (%)			
	รวม	ในประเทศ		สาขา ต่างประเทศ	ในประเทศ		สาขา ต่างประเทศ	รวม
		ไทย	joint * venture		ไทย	joint * venture		
บริษัทประกันชีวิต**								
-บริษัทขนาดใหญ่	1	-	-	1	-	-	26.17	26.17
-บริษัทขนาดกลาง	9	3	6	-	25.82	41.20	-	67.02
-บริษัทขนาดเล็ก	14	7	7	-	2.40	4.41	-	6.81
รวมทั้งสิ้น	24	10	13	1	28.22	45.61	26.17	100.00
หมายเหตุ * Joint Venture = ผู้ถือหุ้นต่างชาติตั้งแต่ 20% ขึ้นไป								
** บริษัทประกันชีวิต เป็นบริษัทมหาชน จำนวน 14 บริษัท (จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 2 บริษัท และไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 12 บริษัท)								

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

3.2 ธุรกิจประกันวินาศภัย

3.2.1 ภาพรวมขนาดของตลาด และแนวโน้มการเจริญเติบโต

ภาพรวมธุรกิจประกันวินาศภัยไทยในปี พ.ศ. 2555 มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงจำนวน 179,459 ล้านบาท หรือขยายตัวร้อยละ 29.3 เทียบกับปีก่อน และคาดว่าในปี พ.ศ. 2556 ธุรกิจประกันวินาศภัยขยายตัวร้อยละ 17.6 โดยมีอัตราการขยายตัวของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงเฉลี่ยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 – 2555 อยู่ที่ร้อยละ 9.8 (แผนภูมิที่ 3.6)

**แผนภูมิที่ 3.6 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัยและอัตราขยายตัว
ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 – 2556(f)**

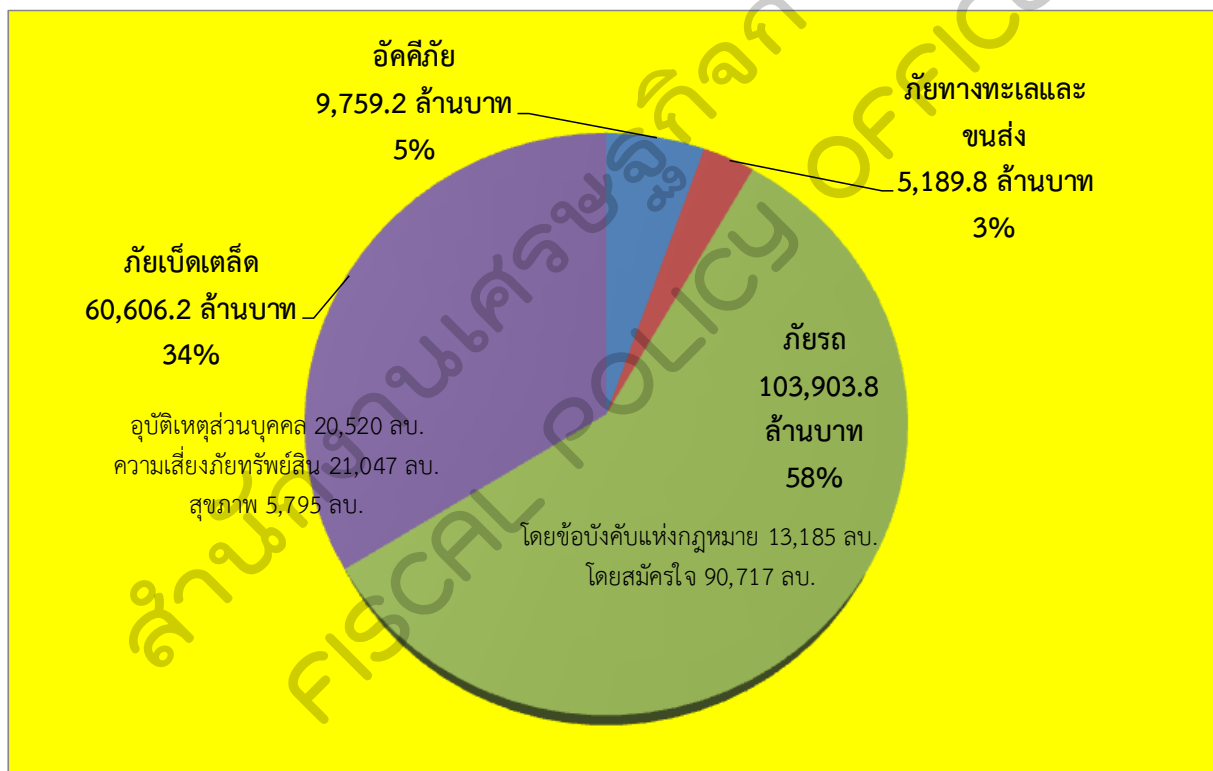


ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย
รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

ในปี พ.ศ. 2555 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงจำนวน 179,459 ล้านบาท แบ่งเป็นการประกันภัยรถ จำนวน 103,903 ล้านบาท หรือขยายตัวร้อยละ 25.5 เทียบกับปีก่อน รองลงมาคือการประกันภัยเบ็ดเตล็ดจำนวน 60,606 ล้านบาท หรือขยายตัวร้อยละ 38.2 ซึ่งเป็นการประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สินและการประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลจำนวน 21,047 และ 20,520 ล้านบาท หรือขยายตัวสูงมากถึงร้อยละ 71.4 และ 30.3 ตามลำดับ (แผนภูมิที่ 3.7) และตั้งแต่เดือนมกราคม – ธันวาคม 2555 ธุรกิจประกันวินาศภัยมีจำนวนกรมธรรม์รวมทั้งสิ้น 47.8 ล้านราย หรือขยายตัวร้อยละ 14.41 และจำนวนเงินเอาประกันภัยรวมทั้งสิ้น 109,346,912 ล้านบาท หรือขยายตัวร้อยละ 55.18 เทียบกับปีก่อน และหากจำแนกเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัยในปี พ.ศ. 2555 ตามช่องทางการขาย จะเห็นว่า นายหน้ามีสัดส่วนสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 55 รองลงมาคือ ตัวแทนและธนาคาร ซึ่งมีสัดส่วนเท่ากันอยู่ที่ร้อยละ 14 (แผนภูมิที่ 3.8)

จากข้อมูลเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัยแยกตามประเภทตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2539 - 2555 พบว่า สัดส่วนของเบี้ยการประกันภัยรถสูงที่สุดอยู่ที่ประมาณมากกว่าร้อยละ 50 ของ เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงทั้งหมด และสัดส่วนของการประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล และการประกันสุขภาพเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 เป็นต้นมา โดยสัดส่วนของการประกัน ความเสี่ยงภัยทรัพย์สินจากเดิมร้อยละ 4.5 ในปี พ.ศ. 2547 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 11.7 ในปี พ.ศ. 2555 การ ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลจากเดิมร้อยละ 4.3 ในปี พ.ศ. 2547 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 11.4 ในปี พ.ศ. 2555 และ การประกันสุขภาพจากเดิมร้อยละ 1.8 ในปี พ.ศ. 2547 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 3.2 ในปี พ.ศ. 2555 (แผนภูมิที่ 3.9)

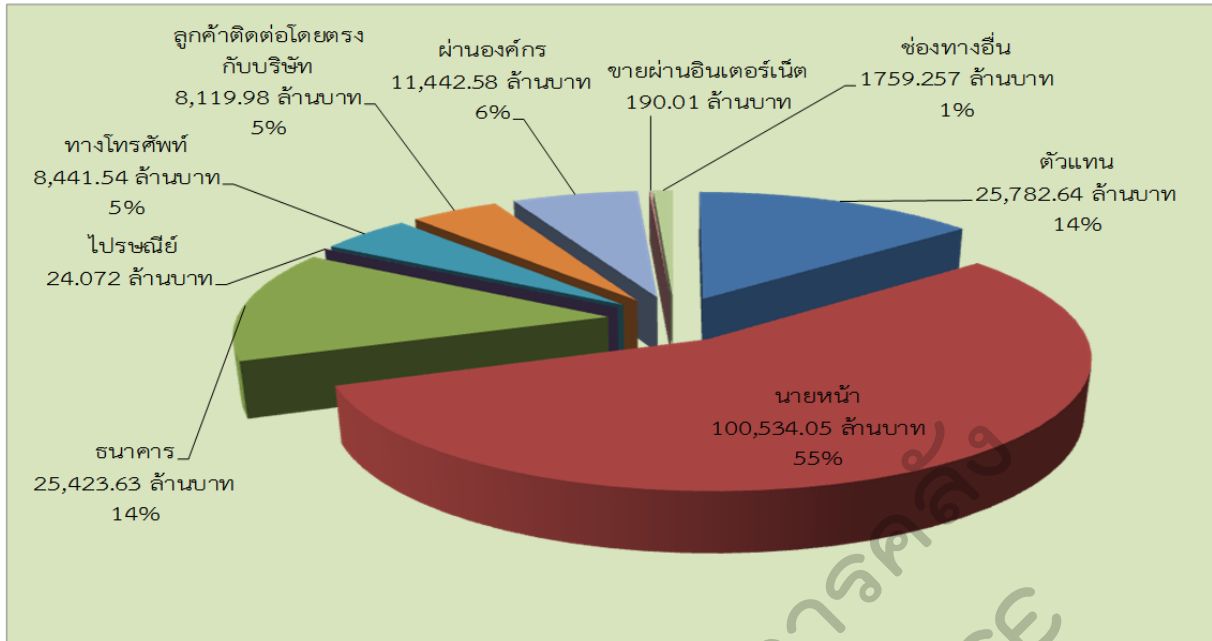
แผนภูมิที่ 3.7 มูลค่าเบี้ยประกันภัยรวมและสัดส่วนรายประเภทรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัย แยกตามประเภท ณ ปี พ.ศ. 2555



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

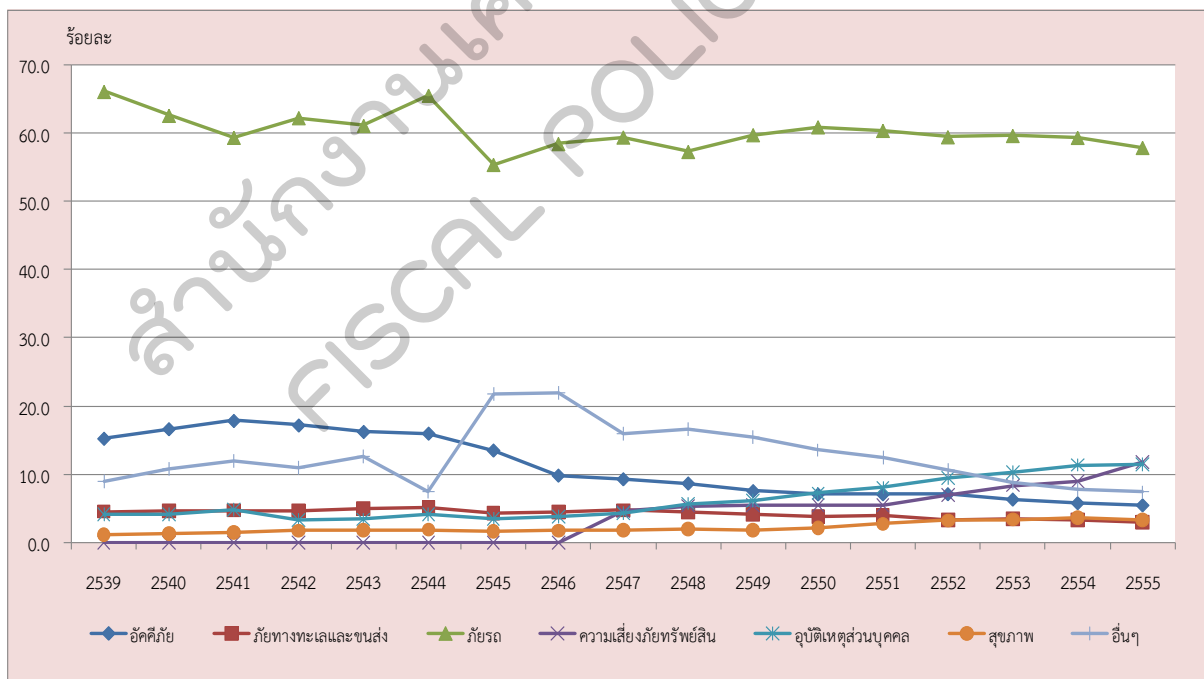
รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

แผนภูมิที่ 3.8 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัยจำแนกตามช่องทางการขาย ปี พ.ศ. 2555



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย
รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

แผนภูมิที่ 3.9 สัดส่วนเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัย
แยกตามประเภท ปี พ.ศ. 2539 – 2555



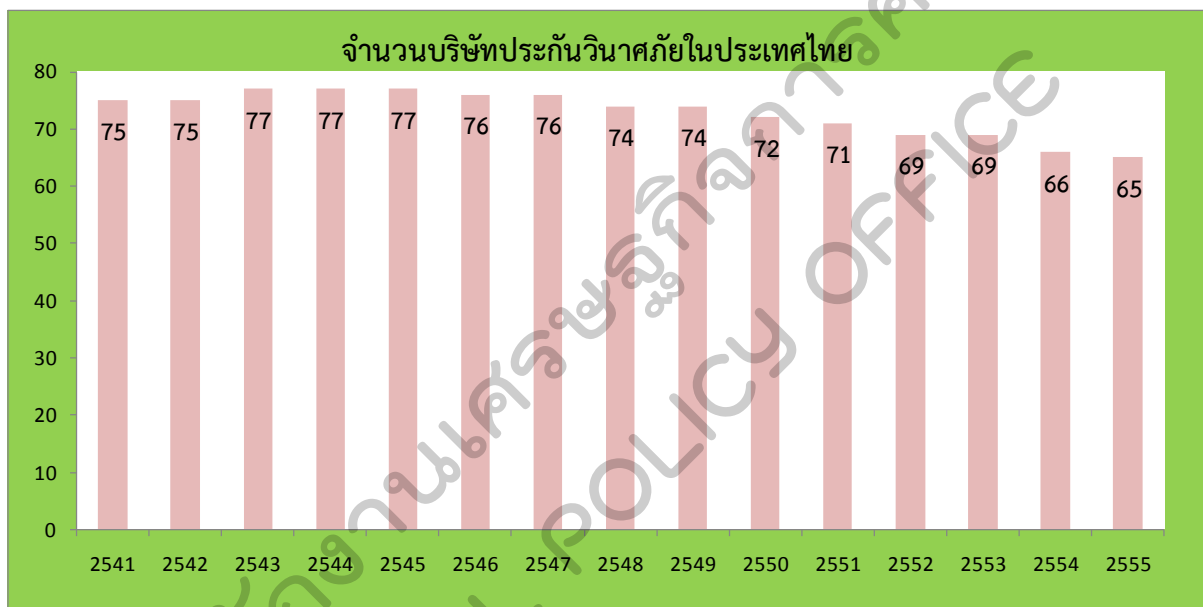
ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย
รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

3.2.2 จำนวนผู้ประกอบการและส่วนแบ่งตลาด

3.2.2.1 จำนวนผู้ประกอบการในธุรกิจประกันวินาศภัย

ข้อมูล ณ สิ้นปี พ.ศ. 2555 ประเทศไทยมีบริษัทประกันวินาศภัยทั้งสิ้น 65 บริษัท โดยแยกเป็น บริษัทประกันวินาศภัยที่รับประกันภัยโดยตรงและจดทะเบียนในประเทศไทยจำนวน 64 บริษัท และบริษัทประกันวินาศภัยที่รับประกันภัยต่อจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทประกันวินาศภัยมีจำนวนลดลงจาก 75 บริษัท ในปี พ.ศ. 2541 เหลือเพียง 65 บริษัท ในปี พ.ศ. 2555 ตามแผนภูมิที่ 3.10

แผนภูมิที่ 3.10 จำนวนบริษัทประกันวินาศภัยในประเทศไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 – 2555



หมายเหตุ : ปี พ.ศ. 2554 ลิเบอร์ตี้ และวิเตอร์ ได้ถูกเพิกถอนใบอนุญาต และ ศรีอยุธยาควบรวมกับเจนเนอรัลประกันภัย และ

ปี พ.ศ. 2555 IAG โอนกิจการให้ คุ่มภัยประกันภัย

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

3.2.2.2 บริษัทประกันวินาศภัยแยกตามขนาดและโครงสร้างผู้ถือหุ้น

1) ขนาดของบริษัทประกันวินาศภัยสามารถแบ่งตามจำนวนเงินเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1.1) บริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงตั้งแต่ 5,000 ล้านบาทขึ้นไป

1.2) บริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลาง หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงระหว่าง 1,001 - 5,000 ล้านบาท

1.3) บริษัทประกันวินาศภัยขนาดเล็ก หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงไม่เกิน 1,000 ล้านบาท

โดย ณ สิ้นปี พ.ศ. 2555 บริษัทประกันวินาศภัยที่รับประกันภัยโดยตรงจำนวน 64 บริษัท แบ่งเป็น บริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่จำนวน 9 แห่ง บริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางจำนวน 25 แห่ง และ บริษัทประกันวินาศภัยขนาดเล็กจำนวน 30 แห่ง โดยบริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ทั้ง 9 บริษัท มีส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงสูงถึงร้อยละ 57.0 ตามตารางที่ 3.3 และ 3.4

ตารางที่ 3.3 รายชื่อและส่วนแบ่งตลาดตามเบี้ยประกันภัยของบริษัทประกันวินาศภัย ณ ปี พ.ศ. 2555

ลำดับ	รายชื่อบริษัทประกันชีวิต	เบี้ยประกันภัยรับโดยตรง (ล้านบาท)	ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)
1	บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน)	27,981.4	15.59
2	บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) SET	20,797.8	11.59
3	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) SET	12,432.9	6.93
4	บริษัท สินมั่นคงประกันภัย จำกัด (มหาชน) SET	7,958.2	4.43
5	บริษัท ประกันคุ้มภัย จำกัด (มหาชน)	7,890.5	4.40
6	บริษัท โตเกียวมารีนประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	7,190.8	4.01
7	บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) SET	7,157.9	3.99
8	บริษัท ธนชาตประกันภัย จำกัด (มหาชน)	5,689.1	3.17
9	บริษัท แอลเอ็มจี ประกันภัย จำกัด (มหาชน)	5,280.1	2.94
10	บริษัท มิตรชัย สุมิโตโม อินซัวรันซ์ จำกัด สาขาประเทศไทย	4,785.5	2.67
	อื่นๆ	72,294.9	40.28
	รวม	179,459.0	100.00

ขนาดใหญ่

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

2) บริษัทประกันวินาศภัยที่รับประกันภัยโดยตรงในประเทศจำนวน 64 บริษัท แบ่งเป็น บริษัทประกันวินาศภัยที่จดทะเบียนในประเทศไทยและมีผู้ถือหุ้นหลักเป็นคนไทยจำนวน 35 บริษัท และ บริษัทประกันวินาศภัยที่จดทะเบียนในประเทศไทยและมีผู้ถือหุ้นต่างชาติตั้งแต่ร้อยละ 20 ขึ้นไป จำนวน 24 บริษัท (ตารางที่ 3.4) โดยมีบริษัทประกันวินาศภัยที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำนวน 14 บริษัท ดังนี้

- (1) บริษัท ศรีอยุธยา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)
- (2) บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- (3) บริษัท บางกอกสหประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- (4) บริษัท จริญประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- (5) บริษัท อินทรประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- (6) บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- (7) บริษัท นวกิจประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- (8) บริษัท นำสินประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- (9) บริษัท ไทยพาณิชย์สามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- (10) บริษัท สันมั่นคงประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- (11) บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- (12) บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- (13) บริษัท ไทยเศรษฐกิจประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- (14) บริษัท ประกันภัยไทยวิวัฒน์ จำกัด (มหาชน)

ตารางที่ 3.4 บริษัทประกันวินาศภัย ณ เดือนธันวาคม 2555

บริษัทประกันภัย	จำนวนบริษัท (แห่ง)				สัดส่วน ส่วนแบ่งตลาด (%)			
	รวม	ในประเทศ		สาขา ต่างประเทศ	ในประเทศ		สาขา ต่างประเทศ	รวม
		ไทย	joint * venture		ไทย	joint * venture		
บริษัทประกันวินาศภัย**								
-บริษัทขนาดใหญ่	9	4	5	-	34.33	22.70	-	57.03
-บริษัทขนาดกลาง	25	10	12	3	16.40	14.07	5.82	36.29
-บริษัทขนาดเล็ก	30	21	7	2	4.82	1.76	0.10	6.69
รวมทั้งสิ้น	64	35	24	5	55.55	38.53	5.92	100.00
หมายเหตุ * Joint Venture = ผู้ถือหุ้นต่างชาติตั้งแต่ 20% ขึ้นไป								
** บริษัทประกันวินาศภัย เป็นบริษัทมหาชน จำนวน 41 บริษัท (จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 14 บริษัท และไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 27 บริษัท)								

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

3.3 ธุรกิจนายหน้าและตัวแทนประกันภัย

3.3.1 ธุรกิจนายหน้าประกันภัย

ในปี พ.ศ. 2555 นายหน้าประกันภัยมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 151,739 ราย แบ่งเป็นนายหน้าบุคคลธรรมดา จำนวน 151,043 ราย และ นายหน้านิติบุคคล จำนวน 696 ราย (ตารางที่ 3.5) ซึ่งเป็นสมาชิกในสมาคมนายหน้าประกันภัยไทยจำนวน 65 บริษัท หรือประมาณร้อยละ 10 ของจำนวนนายหน้านิติบุคคลทั้งหมด โดยธุรกิจนายหน้าประกันภัยมีความสำคัญต่อธุรกิจประกันวินาศภัยเมื่อเทียบกับธุรกิจประกันชีวิต เนื่องจากนายหน้าประกันภัยในธุรกิจประกันวินาศภัยมีส่วนเบี่ยประกันภัยรับโดยตรงจำแนกตามช่องทางการขายสูงสุด อยู่ที่ร้อยละ 55 ในขณะที่ธุรกิจประกันชีวิตนั้น มีเบี่ยประกันภัยรับโดยตรงผ่านนายหน้าเพียงร้อยละ 2 เท่านั้น

ตารางที่ 3.5 นายหน้าประกันภัย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548 - 2555

หน่วย : ราย

ประเภท	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555
นายหน้าบุคคลธรรมดา								
- ประกันชีวิต	9,379	12,579	16,527	22,670	37,844	49,603	59,773	69,228
- ประกันวินาศภัย	14,093	18,924	23,681	29,567	45,450	61,278	73,379	81,815
รวมนายหน้าบุคคลธรรมดาทั้งสิ้น	23,472	31,503	40,208	52,237	83,294	110,881	133,152	151,043
นายหน้านิติบุคคล								
- ประกันชีวิต	186	211	221	238	243	249	217	218
- ประกันวินาศภัย	348	391	406	448	450	432	433	446
- ประกันชีวิตและวินาศภัย							30	32
รวมนายหน้านิติบุคคลทั้งสิ้น	534	602	627	686	693	681	680	696
รวมนายหน้าทั้งสิ้น	24,006	32,105	40,835	52,923	83,987	111,562	133,832	151,739

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

3.3.2 ธุรกิจตัวแทนประกันภัย

ตารางที่ 3.6 แสดงให้เห็นว่าในปี พ.ศ. 2555 ธุรกิจประกันชีวิตมีตัวแทนประกันชีวิตจำนวนทั้งสิ้น 279,556 ราย โดยแบ่งเป็นตัวแทนประกันชีวิตแบบทั่วไปจำนวน 279,540 ราย และ ตัวแทนประกันชีวิตสำหรับการประกันภัยรายย่อยจำนวน 16 ราย สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยนั้น มีตัวแทนประกันวินาศภัยจำนวนทั้งสิ้น 26,097 ราย โดยแบ่งเป็นประเภทรวม 21,932 ราย ประเภท พ.ร.บ. 2,457 ราย ประเภทสุขภาพและอุบัติเหตุ 1,668 ราย และตัวแทนประกันวินาศภัยสำหรับการประกันภัยรายย่อย 40 ราย โดยธุรกิจตัวแทนประกันภัยมีความสำคัญต่อธุรกิจประกันชีวิตเมื่อเทียบกับธุรกิจประกันวินาศภัย เนื่องจากตัวแทนประกันภัยในธุรกิจประกัน

ชีวิตมีส่วนเบี่ยงประกันภัยรับโดยตรงจำแนกตามช่องทางการขายสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 58 ในขณะที่ธุรกิจประกันวินาศภัยนั้น มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงผ่านตัวแทนอยู่ที่ร้อยละ 14 เท่ากับผ่านทางธนาคาร

ตารางที่ 3.6 ตัวแทนประกันภัย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548 - 2555

หน่วย : ราย

ประเภท	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555
ตัวแทนประกันชีวิต	266,763	293,192	324,858	333,468	289,983	259,495	268,929	279,540
- สำหรับการประกันภัยรายย่อย						271	93	16
รวมตัวแทนประกันชีวิตทั้งสิ้น	266,763	293,192	324,858	333,468	289,983	259,766	269,022	279,556
ตัวแทนประกันวินาศภัย								
- ประเภทรวม	17,609	18,604	20,860	51,018	40,223	26,533	22,866	21,932
- ประเภท พ.ร.บ.	3,687	3,779	3,895	3,155	2,621	1,749	2,491	2,457
- ประเภทสุขภาพและอุบัติเหตุ	1,076	1,200	1,839	3,764	3,090	2,500	1,564	1,668
- สำหรับการประกันภัยรายย่อย						157	56	40
รวมตัวแทนประกันวินาศภัยทั้งสิ้น	22,372	23,583	26,594	57,937	45,934	30,939	26,977	26,097

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

3.4 ระบบการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย

การกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังซึ่งเป็นผู้รักษาการและมีอำนาจกำกับดูแลทั่วไปตามกฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจประกันภัย 4 ฉบับ คือ

3.4.1 พระราชบัญญัติคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2550

3.4.2 พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551

3.4.3 พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และ

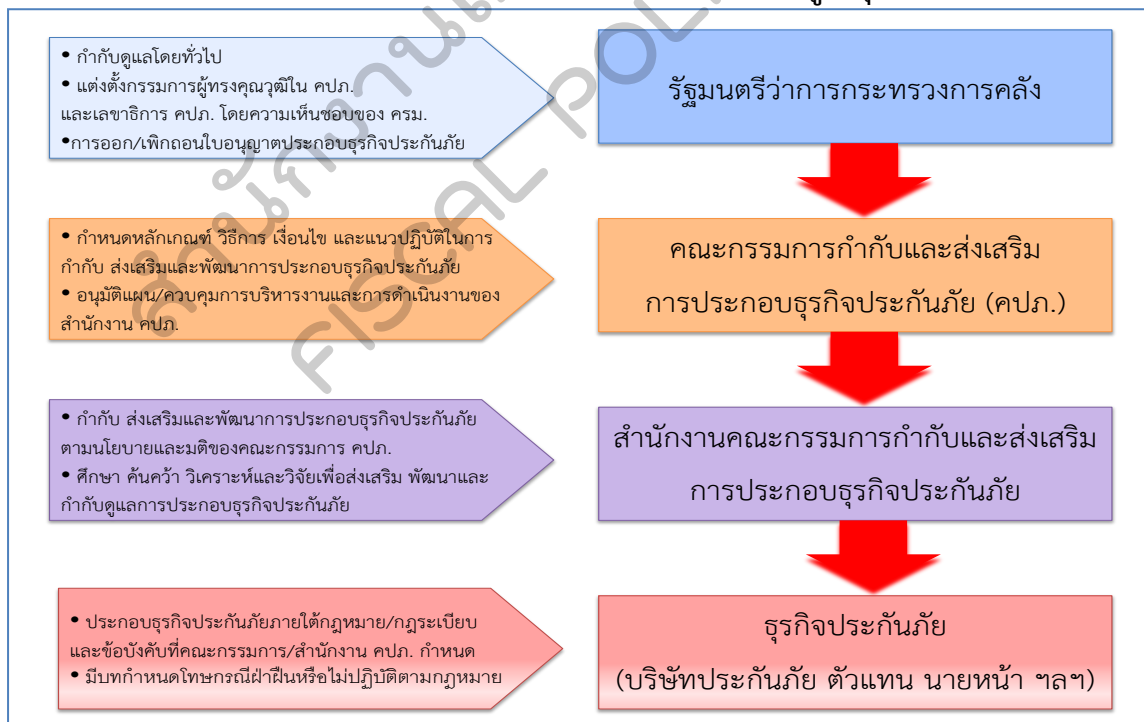
3.4.4 พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2550

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังมีอำนาจหน้าที่ในการแต่งตั้งกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คณะกรรมการ คปภ.) โดยความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี ซึ่งคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยประกอบด้วย ปลัดกระทรวงการคลังเป็นประธานกรรมการ ปลัดกระทรวงพาณิชย์ เลขาธิการคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ผู้ว่าราชการแห่งประเทศไทย เลขาธิการสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เป็นกรรมการโดยตำแหน่ง และกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิจำนวนไม่น้อยกว่า 6 คน แต่ไม่เกิน 8 คน ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านกฎหมาย บัญชี

บริหารธุรกิจ การเงิน เศรษฐศาสตร์ หรือการประกันภัย ด้านละไม่เกิน 2 คน และมีอำนาจหน้าที่กำหนดนโยบาย กำกับ ส่งเสริมและพัฒนากิจการประกอบธุรกิจประกันภัย ซึ่งรวมถึงกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ เงื่อนไข และแนวปฏิบัติในการประกอบธุรกิจประกันภัยให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล และการกำกับ ส่งเสริมและพัฒนากิจการประกอบธุรกิจประกันภัย อนุมัติแผนการดำเนินงาน แผนการใช้จ่ายเงินและงบประมาณรายจ่ายประจำปีของสำนักงาน คปภ. และควบคุมการบริหารงานและการดำเนินงานของสำนักงาน คปภ. นอกจากนี้ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังมีอำนาจในการออกและเพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตและใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย รวมถึงการออกอนุบัญญัติ เช่น กฎกระทรวง ประกาศ เงื่อนไข หรือ คำสั่งที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยตามกฎหมายว่าด้วยการประกันภัย 4 ฉบับด้วย

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สำนักงาน คปภ.) ซึ่งเป็นหน่วยงานกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2550 ภายใต้พระราชบัญญัติคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2550 โดยการเปลี่ยนสถานะจาก กรมการประกันภัย สังกัดกระทรวงพาณิชย์ เป็นสำนักงาน คปภ. ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐ ที่ไม่เป็นส่วนราชการและไม่เป็นรัฐวิสาหกิจ มีฐานะเป็นนิติบุคคล ภายใต้สังกัดกระทรวงการคลัง เพื่อทำหน้าที่ในการกำกับ ส่งเสริม และพัฒนากิจการประกอบธุรกิจประกันภัยตามนโยบายและมติของคณะกรรมการ ตลอดจนดำเนินการตามหลักเกณฑ์ วิธีการ เงื่อนไข และแนวปฏิบัติที่สำนักงาน คปภ. กำหนด และศึกษา ค้นคว้า วิเคราะห์และวิจัยเพื่อส่งเสริม พัฒนาและกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย ให้เป็นไปตามหลักวิชาการด้านการประกันภัย รวมถึงกำกับดูแลด้านการคุ้มครองสิทธิของผู้เอาประกันภัยด้วย โครงสร้างหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยไทยปรากฏตามภาพประกอบที่ 3.1

ภาพประกอบที่ 3.1 : โครงสร้างหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยไทย



รวมรวมโดยคณะผู้วิจัย

3.5 กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยมีทั้งหมด 4 ฉบับ คือ

3.5.1 พระราชบัญญัติคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2550 เป็นกฎหมายจัดตั้งองค์กรกำกับดูแลการประกอบธุรกิจประกันภัยขึ้นมาใหม่ ซึ่งเดิมการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยเป็นอำนาจหน้าที่ของกรมการประกันภัย กระทรวงพาณิชย์ อย่างไรก็ตามการประกอบธุรกิจประกันภัยเป็นบริการทางการเงินประเภทหนึ่งซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อระบบเศรษฐกิจและการเงินของประเทศและต่อผู้เอาประกันภัย ดังนั้นจึงควรอยู่ในความรับผิดชอบของกระทรวงการคลัง และมีหน่วยงานกำกับดูแล จึงมีความจำเป็นต้องจัดตั้งสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐ ที่ไม่เป็นส่วนราชการและไม่เป็นรัฐวิสาหกิจ มีฐานะเป็นนิติบุคคล ภายใต้สังกัดกระทรวงการคลัง ทำหน้าที่ในการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยให้เป็นไปตามหลักวิชาการด้านการประกันภัยและการคุ้มครองสิทธิของผู้เอาประกันภัย โดยให้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ซึ่งมีความเป็นอิสระและคล่องตัวในการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย

3.5.2 พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 เป็นกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจประกันชีวิตซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 และในปี พ.ศ. 2551 ได้มีการปรับปรุงแก้ไขกฎหมายฉบับนี้ในประเด็นหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการกำกับดูแลบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิต ตัวแทนประกันชีวิต และนายหน้าประกันชีวิต เพื่อคุ้มครองประชาชนและผู้เอาประกันภัย และพัฒนาการประกอบธุรกิจประกันชีวิตให้มีความมั่นคงและเสถียรภาพ โดยกฎหมายฉบับนี้ครอบคลุมเรื่องการขอรับและการเพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิต โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทประกันชีวิต หลักเกณฑ์การกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงิน เช่น การวางหลักทรัพย์ค้ำประกันและเงินสำรองและการดำรงเงินกองทุนและสินทรัพย์สภาพคล่อง การควบคุมบริษัท การกำกับดูแลตัวแทนประกันชีวิต และนายหน้าประกันชีวิต รวมถึงนักคณิตศาสตร์ประกันภัย กองทุนประกันชีวิต และบทกำหนดโทษกรณีฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมายฉบับนี้

3.5.3 พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 เป็นกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจประกันวินาศภัยซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 และในปี พ.ศ. 2551 ได้มีการปรับปรุงแก้ไขกฎหมายฉบับนี้ในประเด็นหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการกำกับดูแลบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย ตัวแทนประกันวินาศภัย และนายหน้าประกันวินาศภัย เพื่อคุ้มครองประชาชนและผู้เอาประกันภัย และพัฒนาการประกอบธุรกิจประกันวินาศภัยให้มีความมั่นคงและเสถียรภาพ โดยบทบัญญัติของกฎหมายฉบับนี้มีลักษณะเทียบเคียงกับพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 คือ ครอบคลุมเรื่องการขอรับและการเพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทประกันวินาศภัย หลักเกณฑ์การกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงิน เช่น การวางหลักทรัพย์ประกันและเงินสำรองและการดำรงเงินกองทุน

และสินทรัพย์สภาพคล่อง การควบคุมบริษัท การกำกับดูแลตัวแทนประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันวินาศภัย รวมถึงนักคณิตศาสตร์ประกันภัย กองทุนประกันวินาศภัย และบทกำหนดโทษกรณีฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย

3.5.4 พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2550 เป็นกฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 และได้มีการปรับปรุงแก้ไขกฎหมายฉบับนี้แล้ว 3 ครั้งในปี พ.ศ. 2535 2540 และ 2550 ตามลำดับ เพื่อให้เหมาะสมและสอดคล้องกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคม อีกทั้งเพื่อให้ผู้ประสบภัยได้มีการชดเชยค่าเสียหายและได้รับค่าเสียหายเบื้องต้นที่แน่นอนและทันท่วงที โดยบทบัญญัติได้ครอบคลุมเรื่ององค์ประกอบและอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ การประกันความเสียหาย การจ่ายค่าสินไหมทดแทน กองทุนทดแทนผู้ประสบภัย และบทกำหนดโทษกรณีฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย

3.6 แผนพัฒนาการประกันภัย

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สำนักงาน คปภ.) ได้จัดทำแผนพัฒนาการประกันภัยฉบับที่ 1 (พ.ศ. 2549 – 2554) และฉบับที่ 2 (พ.ศ. 2553 – 2557) ภายใต้วิสัยทัศน์ “ระบบประกันภัยไทยเป็นกลไกสำคัญในการสร้างหลักประกันความมั่นคงของสังคมทุกระดับ มีความเข้มแข็งเป็นมาตรฐานสากล พร้อมรับความท้าทายในอนาคต” คณะรัฐมนตรีได้รับทราบแผนพัฒนาการประกันภัยฉบับที่ 2 แล้วเมื่อวันที่ 14 กันยายน 2553 อนึ่ง แผนพัฒนาฯ ดังกล่าวได้กำหนดพันธกิจไว้ 4 ประการ คือ

3.6.1 การเสริมสร้างความเชื่อมั่นและตระหนักถึงความสำคัญของระบบการประกันภัย ต่อประชาชนและสังคม จะเน้นการสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับประชาชนทุกระดับ ส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านประกันภัยที่หลากหลายและตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงของสังคมและสภาพแวดล้อม พัฒนาช่องทางการจำหน่ายที่ครบวงจร และกำหนดข้อพึงปฏิบัติในการเสนอขาย (Market Conduct) ที่เหมาะสม รวมทั้งส่งเสริมให้บริษัทประกันภัยเพิ่มบทบาทในการรับผิดชอบต่อสังคมไทย (Corporate Social Responsibility : CSR)

3.6.2 การเสริมสร้างความมั่นคง ประสิทธิภาพของระบบประกันภัย ให้มีความพร้อมต่อการแข่งขันในระดับสากล มีการตรวจสอบและกำกับบริษัทประกันภัยตามระดับความเสี่ยง นำแนวทางการกำกับเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk-Based Capital : RBC) มาใช้ในการกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงินของบริษัทประกันภัย และส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทประกันภัย โดยการพัฒนากระบวนการกำกับผลิตภัณฑ์ประกันภัยให้มีประสิทธิภาพและลดต้นทุนทางการเงินการประกันภัย

3.6.3 การเพิ่มมาตรฐานการให้บริการและการคุ้มครองสิทธิประโยชน์ของประชาชนด้านการประกันภัย จะเป็นการพัฒนาคุณภาพและกฎระเบียบด้านการคุ้มครองสิทธิประโยชน์ของประชาชนด้านการประกันภัย กำหนดมาตรฐานกรอบแนวทางปฏิบัติในการให้บริการด้านการประกันภัย และโครงการจัดตั้งกองทุนมั่นคงภัย

3.6.4 การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการประกันภัย จะเป็นการสร้างและส่งเสริมศักยภาพด้านบุคลากรในระบบประกันภัย การนำเสนอการปรับปรุงระบบภาษีเพื่อการพัฒนาประกันภัย และการส่งเสริมศักยภาพด้านระบบข้อมูลและเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงการปฏิรูปกฎหมายว่าด้วยการประกันภัย

3.7 ภาษีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัย

ในส่วนนี้จะแบ่งเนื้อหาออกเป็น 2 ส่วน โดยในส่วนที่ 1 จะกล่าวถึงระบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย และในประเทศอื่นๆ เพื่อศึกษาวิเคราะห์ระบบภาษีอากรที่เหมาะสมสำหรับประเทศไทยในการส่งเสริมให้ธุรกิจประกันภัยมีความแข็งแกร่งที่จะแข่งขันกับธุรกิจประกันในประเทศอื่น ๆ และในส่วนที่ 2 จะกล่าวถึงมาตรการภาษีในการส่งเสริมธุรกิจประกันภัยโดยทั่วไปและที่ส่งเสริมการลงทุนไปยังต่างประเทศ โดยจะศึกษามาตรการภาษีของประเทศอื่น เพื่อใช้ประกอบการเสนอแนะเชิงนโยบายต่อไป

3.7.1 ภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย

1) **ภาษีทางตรง** ได้แก่ ภาษีเงินได้นิติบุคคล ซึ่งจัดเก็บจากการผลกำไรการประกอบธุรกิจ และภาษีเงินได้ หัก ณ ที่จ่าย ซึ่งจัดเก็บเมื่อมีผลได้จากการลงทุนเกิดขึ้น หรือผู้ซื้อประกันภัยหักเพื่อนำส่งรัฐตามที่กำหนดเพื่อการบริหารจัดการในการเก็บภาษีของรัฐ

การคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคลของธุรกิจประกันวินาศภัยและประกันชีวิตในประเทศไทยมีความแตกต่างในส่วนของการอนุญาตให้นำเงินสำรองจากเบี้ยประกันภัยมาหักเป็นค่าใช้จ่าย ในอัตราส่วนที่ต่างกัน ซึ่งแตกต่างไปจากสถาบันการเงินด้วยเช่นกัน และมีการหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายแตกต่างกัน สรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 3.7 สรุปการคำนวณภาษีสำหรับธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย

รายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับ ภาษีเงินได้นิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ		
	ประกันวินาศภัย	ประกันชีวิต	สถาบันการเงิน
(1) จำนวนเงินสำรองที่ให้หักเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล	ร้อยละ 40 ของจำนวนเบี้ยประกันภัยที่ได้รับหลังหักเบี้ยประกันภัยต่อแล้ว	ร้อยละ 65 ของจำนวนเบี้ยประกันภัยที่ได้รับหลังหักเบี้ยประกันภัยต่อแล้ว	ตามจำนวนที่กฎหมายว่าด้วยธนาคารพาณิชย์ ธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์ และธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์กำหนดสำหรับหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญ
(2) ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย			
(2.1) เบี้ยประกันภัย	ร้อยละ 1	ไม่ต้องหักภาษี ณ ที่จ่าย	-
(2.2) ดอกเบี้ย	- กรณีให้กู้ ต้องถูกหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายร้อยละ 1	- กรณีให้กู้ ต้องถูกหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายร้อยละ 1	- กรณีให้กู้ ไม่ต้องถูกหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย - กรณีจ่ายดอกเบี้ยให้ผู้ฝาก ต้องหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายร้อยละ 15
(2.3) เงินปันผล	ร้อยละ 10	ร้อยละ 10	ร้อยละ 10
(2.4) เงินผลประโยชน์ที่จ่ายให้ผู้ทำประกันภัย	ไม่ต้องหักภาษี ณ ที่จ่าย	ไม่ต้องหักภาษี ณ ที่จ่าย	-

รวมรวมโดยคณะผู้วิจัย

2) **ภาษีทางอ้อม** ได้แก่ ภาษีที่เกิดขึ้นจากการทำธุรกรรมของธุรกิจ เช่น ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะ และอากรแสตมป์

ในอดีตระบบทั้งประกันชีวิตและประกันวินาศภัยอยู่ในระบบภาษีการค้า เนื่องจากธุรกิจประกันภัยไม่ได้แยกธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยออกจากกันอย่างชัดเจน แต่หลังจากนำระบบภาษีมูลค่าเพิ่มและระบบภาษีธุรกิจเฉพาะมาใช้ ทั้งประกันวินาศภัยและประกันชีวิตจึงได้ถูกจัดให้อยู่ในระบบภาษีธุรกิจเฉพาะ ต่อมาในปี พ.ศ. 2541 ธุรกิจประกันภัยและประกันชีวิตได้แยกใบอนุญาตออกจากกันอย่างชัดเจน โดยธุรกิจประกันชีวิตยังอยู่ในระบบภาษีธุรกิจเฉพาะ เนื่องจากกรมสรรพากรเห็นว่าเป็นการประกอบธุรกิจเยี่ยงธนาคารพาณิชย์ ด้วยเป็นการออมเงินแบบผูกพันในระยะยาว แต่สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยเป็นธุรกิจบริการที่ไม่มีการสะสมเงินค่าเบี้ยประกันภัย และเพื่อลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจจากค่าสินไหมทดแทนจึงให้ประกันวินาศภัยอยู่ในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม เนื่องจากผู้ที่อยู่ในระบบภาษีมูลค่าเพิ่มสามารถขอคืนภาษีซื้อได้ (ลลิตา, 2554) ปัจจุบันธุรกิจประกันชีวิตเสียภาษีธุรกิจเฉพาะในอัตราร้อยละ 2.5

3.7.2 มาตรการภาษีในการส่งเสริมธุรกิจประกันภัย

ภาษีอากรที่มีผลต่อการที่บริษัทประกันภัยตัดสินใจลงทุนต่างประเทศนั้นมีหลายปัจจัย รวมทั้งมีภาษีที่เกี่ยวข้องมากมาย สำหรับในกรณีประเทศไทย ระบบภาษีอากรและนโยบายด้านภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมภาคธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยได้มีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องมาตลอด โดยเฉพาะการส่งเสริมให้สิทธิประโยชน์กับภาคธุรกิจประกันชีวิตเพื่อส่งเสริมให้ประชาชนเก็บออม และป้องกันความเสี่ยงในการดำรงชีพ

การพิจารณาภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัย เนื่องจากมีภาษีอากรที่เกี่ยวข้องมากมาย ดังนั้นเพื่อตอบปัญหาทางวิจัย การศึกษาจะมุ่งเน้นเฉพาะปัจจัยที่ส่งผลต่อการลงทุนในต่างประเทศเป็นหลัก โดยเลือกเฉพาะปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1) การกำหนดค่านิยามของธุรกิจประกันภัย การกำหนดค่านิยามของธุรกิจประกันภัยจะมีผลต่อรูปแบบโครงสร้างภาษี ของประเทศนั้น ๆ โดยการศึกษาของ Price Waterhouse Coopers (2011) ซึ่งทำการศึกษาตัวอย่างประเทศในกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออก พบว่ารูปแบบการกำหนดค่านิยามของธุรกิจประกันภัยสำหรับภาษีอากรมีความแตกต่างกัน 4 ลักษณะ ดังนี้

1.1) การกำหนดค่านิยามตามกฎหมายด้านประกันภัยภายในประเทศ การกำหนดในลักษณะนี้กฎหมายภาษีจะไม่ค่านิยามเฉพาะ แต่จะอ้างอิงจากกฎหมายหลักด้านการประกันภัย ได้แก่ ประเทศไทย มาเลเซีย สิงคโปร์ ออสเตรเลีย

1.2) กำหนดตามมาตรฐานการบัญชี การกำหนดในลักษณะนี้จะมีการกำหนดในกฎหมายภาษีว่าหากมาตรฐานการบัญชีกำหนดอย่างไร รูปแบบทางภาษีจะกำหนดในทำนองเดียวกัน ได้แก่ อินโดนีเซีย จีน เกาหลีใต้ นิวซีแลนด์

1.3) กำหนดไว้ในกฎหมายทางภาษี โดยมีค่านิยามเฉพาะที่กำหนดไว้ในกฎหมายภาษี ได้แก่ ฟิลิปปินส์

1.4) กำหนดตามใบอนุญาตประกอบกิจการ โดยค่านิยามของบริษัทประกันภัย คือบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัย ซึ่งการกำหนดในรูปแบบนี้ ได้แก่ ญี่ปุ่น

2) การคำนวณเงินสำรองเบี้ยประกันภัยที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้ (Unearned Premiums Reserves)

การคำนวณเงินสำรองเบี้ยประกันภัยที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้นั้นเป็นปัญหาที่มักเกิดกับการคำนวณภาษีสำหรับบริษัทประกันภัย เนื่องจากทั่วไปแล้วหลักทางบัญชีภาษีจะไม่รับรู้รายจ่ายจนกว่ารายจ่ายนั้นจะมีความแน่นอน (Fixed and Determinable) รวมทั้งรายจ่ายในอนาคตที่ต้องรอว่าจะเกิดเป็นรายจ่ายจริงหรือไม่ ซึ่งกฎข้อนี้ทำให้เกิดข้อพิพาทระหว่างหน่วยงานจัดเก็บภาษีและบริษัทประกันภัย เนื่องจากรายจ่ายในอนาคตที่จะก่อให้เกิดข้อพิพาททางภาษีในการเลื่อนการรับรู้รายได้ รวมทั้งเกิดปัญหาในการคำนวณรายจ่ายด้วย

2.1) การคำนวณเงินสำรองเบี้ยประกันภัยที่ยังไม่ถือเป็นรายได้ (Unearned Premiums Reserves) สำหรับธุรกิจประกันชีวิต

การคำนวณกำไรสุทธิของธุรกิจการประกันภัยค่อนข้างมีความซับซ้อนโดยเฉพาะการประกันชีวิต เนื่องจากการรับรู้รายได้มีความแตกต่างจากธุรกิจทั่วไปเพราะต้องรับฝากเงินเป็นระยะเวลานานหลายสิบปีจนกว่าผู้เอาประกันจะเสียชีวิตหรือหมดสัญญาตามความคุ้มครองของกรมธรรม์ ซึ่งยากที่จะทราบได้ว่าการจ่ายเงินค่าสินไหมทดแทนจะเกิดขึ้นเมื่อใด รวมถึงการรับรู้รายได้ของผู้รับประกัน อีกทั้งในระหว่างที่ผู้รับประกันดำเนินการรับประกันจะต้องมีการกันสำรองเพื่อเหตุฉุกเฉินที่จะต้องมีการชำระค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้เอาประกัน ดังนั้น จึงไม่สามารถคำนวณภาษีโดยคิดจากฐานรายรับจากเบี้ยประกันภัยได้ นอกจากนี้ผู้รับประกันจะมีรายได้จากการนำเบี้ยประกันภัยไปหาผลประโยชน์อีกด้วย ดังนั้น การคำนวณภาษีเงินได้ตามหลักสากลทั่วไปจะคำนวณจากรายได้จากค่าเบี้ยประกันภัยและรายได้จากการลงทุนหักด้วยรายจ่าย ซึ่งรายจ่ายประกอบไปด้วย การจ่ายเงินปันผล การจ่ายค่าบริหารจัดการ การกันเงินสำรองจากเบี้ยประกันภัย การจ่ายค่าธรรมเนียมสำหรับการประกันภัยต่อ และค่าใช้จ่ายในการขาย (Acquisition Cost) เป็นต้น ทั้งนี้ บางประเทศอาจให้หักขาดทุนสุทธิจากรอบระยะเวลาบัญชีก่อนได้ตามเงื่อนไขที่กำหนด สำหรับประเทศไทยสามารถหักขาดทุนสุทธิจากรอบระยะเวลาบัญชีก่อนได้ 5 รอบระยะเวลาบัญชี

2.2) การคำนวณเงินสำรองเบี้ยประกันภัยที่ยังไม่ถือเป็นรายได้ (Unearned Premiums Reserves) สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัย

สำหรับในกรณีการประกันวินาศภัยจะมีความซับซ้อนน้อยกว่าเนื่องจากสัญญาประกันภัยส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นปีต่อปี ทั้งนี้การกันเงินสำรองของธุรกิจประกันวินาศภัยประกอบไปด้วยการกันเงินสำรองตามกฎหมายและการกันสำรองอื่น ๆ เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินการได้อย่างปลอดภัย

2.3) รูปแบบการคำนวณเงินสำรองเบี้ยประกันภัย (Unearned Premium Reserve: UPR)

รูปแบบการกันสำรอง ในแต่ละประเทศมีความแตกต่างกันไป โดยเฉพาะการกันสำรองซึ่งในกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มี 2 รูปแบบหลัก (MSAB, 2012) ดังนี้

2.3.1) การคำนวณโดยใช้อัตราส่วน หรือวิธีการที่กำหนดภายใน รูปแบบการคำนวณ

นี้จะกำหนดอัตราส่วนในการอนุญาตให้ผู้รับประกันสามารถนำไปหักเป็นรายจ่ายได้ เช่น ไทย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และจีน

2.3.2) การแบ่งส่วนตามระยะเวลา (Time Apportion Method) หรือการคำนวณในลักษณะแบ่งตามสัดส่วนของเวลาที่ถือกรรมธรรม² วิธีการคำนวณในลักษณะนี้จะคำนวณจากค่าสินไหมสุทธิซึ่งอาจจะหักค่านายหน้าของตัวแทนประกันภัยซึ่งอาจรวมอยู่ด้วย ประเทศที่ใช้รูปแบบนี้ ได้แก่ นิวซีแลนด์ ออสเตรเลีย สิงคโปร์ ฮองกง ญี่ปุ่น และมาเลเซีย

3) ภาษีเงินได้นิติบุคคล (Corporate Income Tax)

นักลงทุนส่วนใหญ่มักจะมองอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลในเชิงเปรียบเทียบโดย ประเทศที่อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลต่ำกว่าควรจะเป็นประเทศที่ดึงดูดการลงทุนได้ดีกว่า อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติควรพิจารณาแนวทางการคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษีซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อภาษีที่แท้จริง (Effective Tax Rate) ให้มีความแตกต่างกันไป ทั้งนี้เมื่อพิจารณาอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลของประเทศในกลุ่มอาเซียนพบว่าในปี 2556 ที่ประเทศไทยได้ปรับลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลเหลือร้อยละ 20 ทำให้ประเทศไทยมีอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลต่ำเป็นอันดับสองรองจากประเทศสิงคโปร์ โดยมีอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลเท่ากับประเทศกัมพูชา รายละเอียดปรากฏตามตารางที่ 3.8

ตารางที่ 3.8 เปรียบเทียบอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลของประเทศในกลุ่มอาเซียน

ประเทศ	อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล (ร้อยละ)
กัมพูชา	20
เวียดนาม	25
ลาว	28
บรูไน	21
เมียนมาร์	30
อินโดนีเซีย	25
มาเลเซีย	25
ฟิลิปปินส์	30
สิงคโปร์	17
ไทย	20

ที่มา กระทรวงการคลังในกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

² กรณี Time Apportion Method จะแตกต่างจากวิธีการคำนวณโดยอัตราส่วนในส่วนที่จะมีการพิจารณาในเรื่องของเวลา เนื่องจากกรรมธรรมบางฉบับอาจมีระยะเวลาเริ่มต้นที่ตรงกับรอบระยะเวลาบัญชี ดังนั้น อาจแบ่งสัดส่วนการกันสำรองในแต่ละกรรมธรรมซึ่งรูปแบบการแบ่งอาจมีทั้งรูปแบบ $1/365^{th}$ หรือ $1/8^{th}$ หรือ $1/12^{th}$ รวมทั้งในแต่ละประเทศอาจอนุญาตให้คำนวณเป็นรายบัญชีของผู้ถือกรรมธรรม หรือ เป็นกลุ่มซึ่งขึ้นกับความสามารถของระบบที่รองรับในแต่ละประเทศ

นอกจากนี้ ประเทศสิงคโปร์ยังเปิดกว้างต่อการลงทุนธุรกิจประกันภัยของบริษัทต่างชาติ อย่างไรก็ตาม นอกจากอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลแล้ว ควรพิจารณาปัจจัยด้านการตลาดประกอบ เช่น การขยายตัวของตลาด แนวโน้มสัดส่วนของประชากร รายได้และความต้องการด้านการประกันภัย เป็นต้น (สิทธิพร อินทวงศ์, 2555)

4) ภาษีเบี้ยประกันภัย (Premium Tax)

จากการที่ระบบภาษีการประกันภัยมีความซับซ้อน ทำให้ในบางประเทศมีการเก็บภาษีจากฐานเบี้ยประกันภัย หรือภาษีเบี้ยประกันภัย (Premium Tax) ซึ่งถือเป็นภาษีทางอ้อมประเภทหนึ่งเช่นเดียวกับภาษีธุรกิจเฉพาะของประเทศไทย เพื่อให้เกิดความง่ายและลดความยุ่งยากในการจัดเก็บภาษีจากธุรกิจดังกล่าว ทั้งนี้บางประเทศภาษีเบี้ยประกันภัยอาจอยู่ในรูปของภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีการค้า หรืออากรแสตมป์ สำหรับประเทศไทยธุรกิจประกันชีวิตอยู่ในระบบภาษีธุรกิจเฉพาะโดยจัดเก็บภาษีในอัตราร้อยละ 2.5 จากดอกเบี้ยค่าธรรมเนียมหรือค่าบริการ (ร้อยละ 2.75 เมื่อรวมภาษีท้องถิ่น) ในขณะที่ธุรกิจธนาคารพาณิชย์ ธุรกิจหลักทรัพย์ และเครดิตฟองซิเอร์เสียภาษีธุรกิจเฉพาะในอัตราร้อยละ 3 (ร้อยละ 3.3 เมื่อรวมภาษีท้องถิ่น) ส่วนธุรกิจประกันวินาศภัยอยู่ในระบบภาษีมูลค่าเพิ่มโดยจัดเก็บภาษีในอัตราร้อยละ 7

ประเทศในกลุ่ม OECD ส่วนใหญ่เก็บภาษีจากเบี้ยประกันภัย ถึงแม้ว่าผู้รับประกันภัยจะเป็นผู้จ่ายภาษีดังกล่าว แต่ในความเป็นจริงแล้วผู้รับประกันภัยสามารถผลักภาระดังกล่าวให้ผู้ทำประกันภัยได้ อย่างไรก็ตาม ประเทศในกลุ่ม OECD ส่วนใหญ่จะไม่เก็บภาษีเบี้ยประกันภัยในกรณีการประกันชีวิตรูปแบบบำนาญ บางประเทศภาษีเบี้ยประกันภัยจะถูกนำไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะ (Ear-marked) เช่น ภาษีเบี้ยประกันจากการประกันอัคคีภัย

ส่วนการประกันภัยต่อ ประเทศในกลุ่ม OECD ให้การยกเว้นภาษีเบี้ยประกันภัยเนื่องจากภาษีได้ถูกเก็บจากการประกันภัยในขั้นแรกไปแล้ว หรืออาจอนุญาตให้หักฐานเงินได้ที่ได้รับการเสียภาษีมาแล้ว ออกจากฐานในการคำนวณภาษีของผู้รับประกันภัยต่อ นอกจากนี้ภาษีเบี้ยประกันภัยรวมไปถึงเบี้ยประกันอุบัติเหตุ และประกันสุขภาพ ซึ่งบางประเทศแยกเบี้ยประกันภัยประเภทนี้ออกจากเบี้ยประกันชีวิตเพื่อเสียภาษีต่างหากในอัตราที่สูงกว่า

ตารางที่ 3.10 เปรียบเทียบอัตราภาษีเบี้ยประกันภัย (Premium Tax) และอากรแสตมป์ในต่างประเทศ

ประเทศ	ภาษีมูลค่าเพิ่ม/Premium Tax	อากรแสตมป์
ออสเตรเลีย	1) ประกันวินาศภัยทั่วไปเสีย ภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราร้อยละ 10 2) ประกันชีวิตได้รับยกเว้น ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ร้อยละ 0.5 - 1.5 ขึ้นอยู่กับรัฐ

ประเทศ	ภาษีมูลค่าเพิ่ม/Premium Tax	อากรแสตมป์
จีน	ไม่มี Premium Tax แต่เก็บภาษีธุรกิจ (Business Tax) จากผลิตภัณฑ์ประกัน ทั้งชีวิตและวินาศภัยบนฐานรายรับค่า เบี้ยประกันภายในอัตราร้อยละ 5	ร้อยละ 0.1
ฮ่องกง	ไม่มีการเก็บ	ไม่มีการเก็บ
อินเดีย	เสียภาษีมูลค่าเพิ่มทั้งประกันชีวิตและ วินาศภัยในอัตราร้อยละ 12.36	ไม่มี
อินโดนีเซีย	ไม่อยู่ในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม และไม่มี Premium Tax	สัญญามูลค่า 250,000-1,000,000 รูเปียห์ เสียอากร 3,000รูเปียห์ หากมูลค่าสัญญามากกว่า 1 ล้านบาท เสียอากร 6,000 รูเปียห์
ญี่ปุ่น	ไม่เสียภาษีการบริโภค (เหมือน ภาษีมูลค่าเพิ่มของประเทศไทย) แต่เสีย Enterprise Tax ในอัตราตามประเภท ของประกันภัยและจังหวัดที่ตั้งอยู่	200-600,000 เยนขึ้นกับชนิดของสัญญา
เกาหลีใต้	ได้รับยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม	100 วอนต่อสัญญา
มาเลเซีย	ภาษีบริการร้อยละ 5 สำหรับ กรมธรรม์ทั้งประกันชีวิตและวินาศภัย ที่ออกให้บริษัท	10 ริงกิตต่อสัญญา
ฟิลิปปินส์	1) ประกันวินาศภัยเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม ร้อยละ 12 2) ประกันชีวิตเสีย Premium Tax ร้อยละ 5 3) การประกันภัยต่อได้รับยกเว้น	เสียภาษีท้องถิ่นร้อยละ 50 ของร้อยละ 1 ของ เบี้ยประกัน
สิงคโปร์	1) ประกันวินาศภัยเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม ร้อยละ 7 2) ประกันภัยต่อได้รับยกเว้น 3) ประกันชีวิตได้รับยกเว้น	ไม่มี

ประเทศ	ภาษีมูลค่าเพิ่ม/Premium Tax	อากรแสตมป์
จีนไทเป	เก็บภาษีธุรกิจ (Business Tax) จาก ธุรกิจประกันภัยในอัตราร้อยละ 2 ของ รายรับ 1) รายได้จากการให้บริการอื่นของ ธุรกิจประกันภัย เก็บในอัตราร้อยละ 5 2) ให้การยกเว้นสำหรับการประกันภัย บางชนิดที่รัฐให้การส่งเสริม 3) การประกันภัยต่อเก็บร้อยละ 1	ไม่มี ไม่มีการเก็บอากรแสตมป์ ยกเว้นกรณีชำระ ด้วยเงินสด จะเสียอากรแสตมป์ร้อยละ 0.4
เวียดนาม	1) ประกันวินาศภัยเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม ร้อยละ 10 2) การประกันภัยสำหรับนักเรียน สุขภาพ การก่อสร้าง การส่งออก ได้รับ ยกเว้น 3) ประกันภัยต่อ (วินาศภัย) นอก ราชอาณาจักรไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม 4) ไม่มี Premium tax	ไม่มี
ไทย	1) ประกันชีวิต เสียภาษีธุรกิจเฉพาะ ร้อยละ 2.5 2) ประกันวินาศภัย เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม ร้อยละ 7	1) กรมธรรม์ประกันชีวิต 1 บาทต่อทุก 2,000 บาทของจำนวนเงินที่เอาประกัน 2) กรมธรรม์ประกันวินาศภัย 1 บาทต่อทุก 250 บาทของค่าเบี้ยประกัน 3) กรมธรรม์ประกันภัยอื่น 1 บาทต่อทุก 2,000 บาท 4) กรมธรรม์เงินปี 1 บาทต่อทุก 2,000 บาท ของต้นทุนเงินปี 5) กรมธรรม์ประกันภัยต่อ 1 บาท 6) การต่ออายุกรมธรรม์ประกันภัยเดิม เสียกึ่ง หนึ่งของอัตราเดิม

ที่มา : Deloitte (2008) International Comparison of Insurance Premium Taxation

5) ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย

ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย จะแตกต่างกันไปตามระบบของแต่ละประเทศ ถิ่นฐานของผู้มีเงินได้และผู้จ่ายเงินได้ รวมทั้งต้องพิจารณาถึงการมีความตกลงว่าด้วยการเว้นการเก็บภาษีซ้อน สำหรับกรณีของประเทศไทยการจ่ายเงินได้ให้แก่บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่ประกอบกิจการในประเทศไทย บริษัทจะต้องหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายสำหรับ ค่านายหน้าตัวแทน ค่าลิขสิทธิ์ ค่าแห่งกิวติวลิส์ ค่าวิชาชีพอิสระ ค่าบริการขนส่งสาธารณะ ค่าบริการโรงแรมและภัตตาคารให้อัตราร้อยละ 3 การจ่ายเงินได้ให้กับบุคคลธรรมดา สำหรับเงินได้ตาม 40(1) หรือ (2) เงินได้ ค่าจ้าง ค่าตอบแทน ค่านายหน้า ให้คำนวณหักภาษีตามจำนวนที่จ่ายได้หักรายจ่ายและค่าลดหย่อนและคำนวณภาษีตามอัตราภาษีเงินได้ เงินได้ประเภทดอกเบี้ยให้หักให้อัตราร้อยละ 15 เงินปันผลให้หักให้อัตราร้อยละ 10 การจ่ายเงินได้ค่าเช่าให้หักให้อัตราร้อยละ 5 การจ่ายเงินได้สำหรับค่าจ้างทำของหรือค่าบริการให้หักให้อัตราร้อยละ 3 สำหรับการจ่ายเงินได้ค่าบริการขนส่งที่มีใช้การขนส่งสาธารณะให้หักให้อัตราร้อยละ 1 ค่าโฆษณาให้หักร้อยละ 2 เงินรางวัลจากการประกวดการแข่งขันให้หักร้อยละ 5 เป็นต้น

การจ่ายเงินได้ให้กับบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลต่างประเทศที่มีได้ประกอบกิจการในประเทศไทย บริษัทผู้จ่ายมีหน้าที่คำนวณภาษีเงินได้จ่ายตามมาตรา 40(2) (3) (4) (5) หรือ (6) ในอัตราร้อยละ 15 เว้นแต่การจ่ายเงินได้ตามมาตรา 40 (4) (ข) (เงินปันผล) ให้หักให้อัตราร้อยละ 10 โดยบริษัทผู้จ่ายมีหน้าที่ยื่นแบบและนำส่งภาษีภายใน 7 วัน นับแต่วันสิ้นเดือนของเดือนที่ได้จ่ายเงิน ตามมาตรา 50 ประกอบกับมาตรา 70 แห่งประมวลรัษฎากร ในการนี้ คณะผู้วิจัยได้พิจารณาเปรียบเทียบนโยบายการหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายของธุรกิจประกันภัยของประเทศไทยกับประเทศอื่นๆ พบว่ามีความแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับระบบภาษีของประเทศนั้นๆ ดังปรากฏตามตารางที่ 3.10

ตารางที่ 3.10 เปรียบเทียบการหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายของธุรกิจประกันภัยในต่างประเทศ

ประเทศ	ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย
ออสเตรเลีย	หักเฉพาะที่จ่ายให้กับผู้เอาประกันที่ไม่มีถิ่นที่อยู่ในประเทศให้อัตราร้อยละ 10
ฮ่องกง	ไม่มีการหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย ยกเว้นการจ่ายค่าธรรมเนียมให้กับผู้ไม่มีถิ่นที่อยู่ในฮ่องกงในการใช้ทรัพย์สินทางปัญญาทั้งในและนอกฮ่องกง
อินเดีย	หักเฉพาะกรณีจ่ายให้ผู้ไม่มีถิ่นที่อยู่ในประเทศ
จีน	ไม่มีการหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย
ญี่ปุ่น	ไม่มีการหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย
เกาหลีใต้	ไม่มีการหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย

ประเทศ	ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย
อินโดนีเซีย	- จ่ายเบี้ยประกันให้บริษัทในประเทศ ไม่มีการหักภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย - จ่ายจากบริษัทประกันอินโดนีเซียให้แก่บริษัทต่างประเทศหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย ร้อยละ 2 - จ่ายจากบริษัทประกันภัยต่ออินโดนีเซียให้แก่บริษัทต่างชาติ หักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย ร้อยละ 1
มาเลเซีย	ไม่มีการหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย
ฟิลิปปินส์	จ่ายให้กับบริษัทผู้ไม่มีถิ่นที่อยู่ในประเทศ หักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายร้อยละ 35
สิงคโปร์	กรณีจ่ายให้บริษัทประกันที่ไม่มีถิ่นที่อยู่ในประเทศไม่มีการหักภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย แต่หากเป็นดอกเบี้ยที่เกิดจากการค้างชำระค่าสินไหมที่จะจ่ายให้แก่บริษัทประกันที่ไม่มีถิ่นที่อยู่ในประเทศจะต้องถูกหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย
เวียดนาม	ไม่มีการหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย
ไทย	- เบี้ยประกันชีวิตที่จ่ายให้แก่บริษัทประกันชีวิต ไม่ต้องหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย - เบี้ยประกันวินาศภัยที่ผู้จ่ายที่เป็นนิติบุคคลได้จ่ายให้บริษัทประกันวินาศภัย ต้องหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายในอัตราร้อยละ 1 ของเบี้ยประกันภัยที่รวมอากรแสตมป์ - ในกรณีที่ผู้จ่ายเบี้ยประกันวินาศภัยให้กับบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลต่างประเทศที่ไม่ได้ประกอบกิจการในประเทศไทยไม่ต้องหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย

ที่มา : Delottie (2008) International Comparison of Insurance Premium Taxation

3.7.3 โครงสร้างภาษีที่เกี่ยวข้องกับผู้เอาประกันภัย

3.7.3.1 การประกันชีวิต Skipper (2001) กล่าวว่าระบบการเก็บภาษีประกันชีวิตจะมีความเกี่ยวข้องใน 3 ลักษณะ ได้แก่ การซื้อ (Purchase) การถือครอง (Ownership) และการใช้สิทธิ (Execution) ซึ่งในการออกแบบโครงสร้างภาษีนี้นั้นจะคำนึงถึงความเกี่ยวข้องตั้งแต่การออกแบบให้มีความง่ายในการจัดเก็บรวมถึงการจูงใจให้มีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตมากขึ้นด้วย สำหรับฐานในการเก็บภาษีนี้นั้นจะมีตั้งแต่การเก็บภาษีจากเบี้ยประกันภัย (Premium) ผลประโยชน์ระหว่างมีชีวิตหรือผลประโยชน์ที่เกิดจากการลงทุนในเบี้ยประกันภัย (Living Benefit) และผลประโยชน์กรณีเสียชีวิต (Death Proceeds) โดยการศึกษาจากประเทศในกลุ่ม OECD พบว่าส่วนใหญ่จะให้สิทธิประโยชน์ในการหักลดหย่อนสำหรับการประกันชีวิต รวมทั้งให้สิทธิประโยชน์ที่ได้จากการลงทุน แต่ไม่ให้สิทธิประโยชน์แก่การซื้อประกันภัยจากผู้รับประกันภัยที่ไม่ได้รับอนุญาตซึ่งผลประโยชน์นี้มีความซับซ้อนในการเก็บภาษีเนื่องจากการจ่ายทดแทนผลประโยชน์มีทั้ง

รูปแบบที่เป็นเงินปันผล (Dividend) เงินสด (Cash Value) และการให้ผลประโยชน์ในลักษณะของเงินบำนาญ (Annuity)

1) เงินปันผล ผู้รับประกันภัยจะนำค่าเบี้ยประกันภัยที่เก็บส่วนเกิน (Premium Overcharge) มาจ่ายคืนในผู้เอาประกันในช่วงแรกก่อนซึ่งโดยทั่วไปผลตอบแทนนี้จะได้รับการยกเว้นเนื่องจากไม่มีส่วนที่เป็นเงินได้เกิดขึ้นจริง

2) เงินสด (Cash Value) หรือผลประโยชน์ที่ได้จากการนำเงินเบี้ยประกันภัยไปลงทุนซึ่งหลายประเทศส่วนใหญ่จะทำเก็บภาษีที่จะเกิดจากผลประโยชน์นี้โดยตรง สาเหตุที่ไม่เลือกเก็บภาษีผลตอบแทนในส่วนนี้เนื่องจากความยุ่งยากในการคำนวณผลตอบแทนที่เกิดขึ้น ซึ่งทางหนึ่งในการแก้ไขคือการจัดเก็บภาษี ณ วันที่มีการสิ้นสุดสัญญา หรือ มีการจ่ายค่าทดแทนซึ่งจะสามารถคำนวณว่า ผลตอบแทนที่ได้ นั้นอยู่ระดับที่จะต้องเสียภาษีหรือไม่ อย่างไรก็ตาม ยังมีการถกเถียงในกรณีว่าควรให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ ดอกเบี้ยที่เกิดขึ้นในกรมธรรม์ประกันชีวิตหรือไม่ ซึ่งฝ่ายไม่เห็นด้วยต่อการยกเว้นภาษีเงินได้จากการลงทุน เห็นว่าการให้สิทธิประโยชน์จะทำให้รัฐเสียรายได้และเป็นการบิดเบือนระบบภาษีระหว่างการออมทั่วไปและการออมในรูปแบบประกันชีวิต

3) ผลตอบแทนจากการเสียชีวิต (Dead Proceeds) ผลประโยชน์ระหว่างมีชีวิต หรือผลประโยชน์ที่เกิดจากการลงทุนในเบี้ยประกัน (Living Benefit) คือ ประโยชน์นอกเหนือจากผลประโยชน์ที่ผู้ทำประกันจะได้รับการเสียชีวิต สำหรับประเทศในกลุ่ม OECD เงินได้รวมทั้งผลประโยชน์ที่ได้รับเพิ่มเติมตามกรมธรรม์เมื่อผู้ทำประกันเสียชีวิต ส่วนใหญ่จะได้รับการยกเว้นภาษี

3.7.3.2 การประกันวินาศภัย (General insurance or Property and Casualty Insurance Company) ส่วนใหญ่สัญญาจะเป็นการประกันภัยที่มีความเรียบง่าย รวมทั้งเป็นสัญญาระยะสั้น ทำให้การคำนวณภาษีไม่มีความซับซ้อนเมื่อเทียบกับการประกันชีวิต โดยการประกันวินาศภัยมีความครอบคลุมในหลายเรื่อง เช่น คุ้มครองความเสียหายที่เกิดขึ้นเนื่องจากการขนส่งทางทะเล รถยนต์ ทรัพย์สิน เช่น โรงงาน ร้านค้า ที่อยู่อาศัย ซึ่งระบบการคำนวณภาษีประกันวินาศภัยจะไม่มี ความซับซ้อนมากนัก ในหลักการทางภาษีแล้วบุคคลธรรมดาไม่ควรได้รับสิทธิในการนำค่าใช้จ่ายในการซื้อประกันมาหักลดหย่อนภาษีเนื่องจากการซื้อกรมธรรม์มีลักษณะเหมือนการบริโภค ในขณะที่เดียวกันก็ไม่ควรเก็บภาษีจากค่าสินไหมทดแทนที่ได้จากการทำประกันวินาศภัยด้วยเช่นกัน ซึ่งในบางประเทศเช่น สหรัฐอเมริกา หรือ แคนาดา มีข้อยกเว้นสำหรับผู้พิการโดยยินยอมให้หักภาษีสำหรับค่าเบี้ยประกันวินาศภัย และให้การยกเว้นภาษีเงินได้จากผลประโยชน์ที่ได้รับด้วย สำหรับการประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่มโดยนายจ้างเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายให้แก่ลูกจ้าง โดยหลักการแล้วถือว่านายจ้างเป็นผู้ถือกรมธรรม์ ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวจะสามารถนำไปหักเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล

3.7.4 สิทธิประโยชน์ทางภาษีที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ประกันภัย

มาตรการด้านการคลังในหลายประเทศมีแนวโน้มจะเลือกให้สิทธิประโยชน์สำหรับการประกันชีวิตมากกว่าการประกันภัยในรูปแบบอื่น แม้ว่าในระยะหลังรัฐบาลในหลายประเทศมีแนวโน้มจะให้สิทธิประโยชน์เพื่อส่งเสริมการประกันวินาศภัยสำหรับกรณีภัยพิบัติทางธรรมชาติมากขึ้น แต่จะอยู่ในรูปมาตรการด้านการคลังเป็นส่วนใหญ่ มาตรการภาษีจะใช้กับกรณีการประกันสุขภาพและการประกันชีวิต โดยรายงานฉบับนี้จะขอไม่กล่าวถึงสิทธิประโยชน์พิเศษของมาตรการส่งเสริมการทำธุรกรรมการเงินอิสลาม (Islamic Finance) หรือที่เรียกว่า Takaful ซึ่งประเทศมาเลเซียได้มีมาตรการดังกล่าวซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้มีสิทธิประโยชน์ทางภาษีมากกว่าผลิตภัณฑ์ประกันภัยรูปแบบปกติ

1) สิทธิประโยชน์ทางภาษีเกี่ยวข้องกับการประกันชีวิตกรณีของประเทศไทย

สำหรับประเทศไทย รูปแบบของการประกันชีวิตมีลักษณะทั้งการออม และความคุ้มครอง หากมีการสูญเสียเกิดขึ้น ทายาทและบุคคลใกล้ชิดจะได้รับค่าสินไหมทดแทน ซึ่งเป็นการบรรเทาภาระครอบครัวให้ดำรงชีวิตต่อไปได้ ผู้ประกันภัยจึงได้รับสิทธิประโยชน์ ดังนี้

1.1) การยกเว้นภาษีเงินได้ ตามกฎหมายภาษีได้ยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับเงินที่ได้จากการประกันภัย และเงินได้เท่าที่นายจ้างจ่ายเป็นเบี้ยประกันภัยให้แก่บริษัทประกันชีวิตหรือบริษัทประกันวินาศภัยที่ประกอบกิจการในราชอาณาจักร สำหรับกรมธรรม์ประกันภัยกลุ่มที่มีกำหนดเวลาไม่เกินหนึ่งปี เฉพาะในส่วนที่คุ้มครองค่ารักษาพยาบาลสำหรับ ลูกจ้าง สามี ภริยา บุพการีหรือผู้สืบสันดานซึ่งอยู่ในความอุปการะเลี้ยงดูของลูกจ้าง ทั้งนี้ เฉพาะการรักษาพยาบาลในประเทศไทย แต่ให้ในกรณีลูกจ้างที่จำเป็นต้องได้รับการรักษาพยาบาลในต่างประเทศ ในขณะที่ปฏิบัติการตามหน้าที่ในต่างประเทศเป็นครั้งคราว

1.2) ยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับเบี้ยประกันชีวิตเพื่อการประกันชีวิตของผู้มีเงินได้ตามที่จ่ายจริงแต่ไม่เกิน 100,000 บาทในแต่ละปีภาษี โดยกรมธรรม์ประกันชีวิตต้องมีกำหนดเวลาตั้งแต่สิบปีขึ้นไป และการประกันชีวิตนั้นได้อำประกันไว้กับผู้รับประกันภัยที่ประกอบกิจการประกันชีวิตในราชอาณาจักร

1.3) กรณีเบี้ยประกันชีวิตแบบบำนาญที่จ่ายตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2553 เป็นต้นไป ให้เงินได้ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำมารวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้เพิ่มขึ้นอีก ในอัตราร้อยละสิบห้าของเงินได้พึงประเมินแต่ไม่เกินสองแสนบาท ทั้งนี้ เมื่อรวมคำนวณกับเงินได้ที่ได้รับยกเว้นไม่ต้องรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้สำหรับกรณีที่ผู้มีเงินได้จ่ายเป็นเงินสะสมเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพตามกฎหมายว่าด้วยกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ หรือเงินสะสมเข้ากองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการตามกฎหมายว่าด้วยกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ หรือเงินสะสมเข้ากองทุนสงเคราะห์ตามกฎหมายว่าด้วยโรงเรียนเอกชนแล้วแต่กรณี หรือเงินค่าซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แล้ว ต้องไม่เกินห้าแสนบาทในปีภาษีเดียวกัน

1.4) ยกเว้นภาษีเงินได้เท่าที่ผู้มีเงินได้จ่ายเป็นเบี้ยประกันภัยให้แก่บริษัทประกันชีวิตหรือบริษัท ประกันวินาศภัยที่ประกอบกิจการในราชอาณาจักรตามจำนวนที่จ่ายจริงแต่ไม่เกินหนึ่งหมื่นห้าพันบาท สำหรับการประกันสุขภาพบิดามารดาของผู้มีเงินได้ รวมทั้งบิดามารดาของสามีหรือภริยาของผู้มีเงินได้ซึ่งมีรายได้ไม่เพียงพอ แก่การยังชีพ ทั้งนี้ ต้องเป็นเบี้ยประกันภัยที่ได้จ่ายในปี พ.ศ. 2549 เป็นต้นไป ซึ่งสามารถสรุปการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับการประกันชีวิตและสุขภาพของประเทศไทยได้ตามตารางที่ 3.11

ตารางที่ 3.11 การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับประกันชีวิตและประกันสุขภาพของประเทศไทย

ผู้ที่ได้รับสิทธิประโยชน์	เขตานสิทธิประโยชน์ทางภาษี		เงื่อนไข
	ประกันชีวิต	ประกันสุขภาพ	
1. ผู้มีเงินได้	- กรณีทั่วไปหักได้ตามจริง แต่ไม่เกิน 100,000 บาท - กรณีแบบบำนาญได้อีกร้อยละ 15 ของเงินได้แต่ไม่เกิน 200,000 บาท โดยเมื่อรวมกับเงินสะสมเพื่อการเลี้ยงชีพอื่นๆ ตามที่กำหนดต้องไม่เกิน 500,000	-	- กรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีกำหนดเวลาตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป - ทำประกันไว้กับผู้รับประกันภัยที่ประกอบกิจการประกันชีวิตในราชอาณาจักร
2. บิดามารดาของผู้มีเงินได้	-	หักได้ตามจริง แต่ไม่เกิน 15,000 บาท ต่อคน	- บิดามารดาต้องมีรายได้ไม่เกิน 30,000 บาทต่อปี - ทำกับบริษัทประกันชีวิต หรือบริษัทประกันวินาศภัยที่ประกอบกิจการในราชอาณาจักร

ผู้ที่ได้รับสิทธิประโยชน์	เขตแดนสิทธิประโยชน์ทางภาษี		เงื่อนไข
	ประกันชีวิต	ประกันสุขภาพ	
3. บิดามารดาของคู่สมรส	-	หักได้ตามจริง แต่ไม่เกิน 15,000 บาทต่อคน	- บิดามารดาต้องมีรายได้ไม่เกิน 30,000 บาทต่อปี - ทำกับบริษัทประกันชีวิตหรือบริษัทประกันวินาศภัยที่ประกอบกิจการในราชอาณาจักร

ที่มา สำนักนโยบายภาษี สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

2) สิทธิประโยชน์ทางภาษีเกี่ยวกับการประกันชีวิตกรณีของประเทศไทย อินโดนีเซีย และสิงคโปร์

คณะผู้วิจัยได้ศึกษาการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีของประเทศไทย อินโดนีเซีย และสิงคโปร์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

2.1) ประเทศไทย

ประเทศไทยมีการใช้ ระบบ PCB (Potongan Cukai Bulanan)/MTD (Monthly/Scheduler Tax Deduction) ซึ่งเป็นระบบที่นายจ้างจะหักภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาแทนลูกจ้างเป็นประจำทุกเดือนเพื่อนำส่งกรมสรรพากร โดยการคำนวณการหักภาษี MTD นี้จะคำนวณหลังจากหักเงินนำส่งประกันสังคมแล้ว สำหรับสิทธิประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิตและประกันสุขภาพมี ดังนี้

2.1.1) ให้สิทธิประโยชน์ลดหย่อนสำหรับค่าใช้จ่ายในการซื้อประกันชีวิตและเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพรวมแล้วไม่เกิน 6,000 ริงกิต (ประมาณ 60,000 บาท)

2.1.2) ให้สิทธิหักค่าใช้จ่ายค่าเบี้ยประกันสุขภาพไม่เกิน 3,000 ริงกิต (ประมาณ 30,000 บาท)

2.1.3) ให้สิทธิสำหรับหักค่าใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาลสำหรับบิดามารดาไม่เกิน 5,000 ริงกิต (ประมาณ 50,000 บาท)

2.1.4) ให้สิทธิสำหรับหักค่าใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาลสำหรับโรคร้ายแรงสำหรับตนเอง คู่สมรสและบุตรไม่เกิน 5,000 ริงกิต (ประมาณ 50,000 บาท)

2.2) ประเทศอินโดนีเซีย

อินโดนีเซียไม่มีการให้สิทธิประโยชน์เกี่ยวกับการจ่ายเบี้ยประกันชีวิตหรือประกันสุขภาพส่วนบุคคลแต่มีการให้สิทธิประโยชน์เฉพาะกรณี ดังต่อไปนี้

2.2.1) ให้สิทธิหักลดหย่อนสำหรับค่าใช้จ่ายเบี้ยประกันสังคมซึ่งจะเก็บร้อยละ 2 ของรายได้ สามารถหักได้เต็มจำนวน

2.2.2) ให้สิทธิหักลดหย่อนสำหรับการจ่ายค่าเงินสำรองเลี้ยงชีพ (ร้อยละ 5 ของรายได้รวมแต่ไม่เกิน 200,000 รูปีต่อเดือนหรือประมาณ 625 บาทต่อเดือน) โดยหักได้ไม่เกิน 2,400,000 รูปีหรือประมาณ 7,500 บาทต่อปี

2.3) ประเทศสิงคโปร์

สิงคโปร์ไม่ให้สิทธิหักลดหย่อนสำหรับค่าใช้จ่ายเบี้ยประกันภัย แต่ให้เป็น Tax Rebate หรือคืนภาษี ตามมาตรการ Life Insurance Relief ซึ่งเป็นมาตรการคืนภาษีให้กับผู้ที่จ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิต ที่ซื้อประกันชีวิตเพื่อตนเองและภรรยา โดยมีเงื่อนไขดังนี้

2.3.1) ต้องมีการเงินจ่ายเงินเข้าประกันสังคม (Central Provident Fund contribution) หรือระบบประกันสังคมสำหรับผู้มีอาชีพอิสระ (Self-employed Medisave/Voluntary Central Provident Fund contribution) หรือทั้งสองอย่างน้อยกว่า 5,000 เหรียญสิงคโปร์หรือประมาณ 120,000 บาท (กำหนดรายได้ของผู้ขอคืนภาษี)

2.3.2) ต้องจ่ายเบี้ยประกันชีวิตสำหรับการประกันชีวิตของตนเองหรือภรรยาทั้งนี้ กรณีภรรยาเป็นผู้จ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตให้กับสามีจะไม่ได้รับสิทธิคืนภาษีในส่วนของสามีแต่จะได้รับเฉพาะในส่วนของตนเอง

2.3.3) ต้องจ่ายให้แก่บริษัทประกันภัยที่มีสถานประกอบการในสิงคโปร์

ทั้งนี้ สิทธิประโยชน์ที่จะได้รับภาษีคืนเท่ากับส่วนต่างระหว่าง 5,000 เหรียญสิงคโปร์และเงินประกันสังคมที่จ่ายจริง หรือร้อยละ 7 ของค่าเบี้ยประกันที่จ่าย ขึ้นกับว่าจำนวนใดจะน้อยกว่า อย่างไรก็ตาม เมื่อศึกษาข้อมูลการให้หักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของประเทศในกลุ่มอาเซียน พบว่าทุกประเทศมีการให้หักลดหย่อนภาษีในกรณีหลักประกันความมั่นคงหรือเงินประกันสังคมเพื่อความมั่นคงของชีวิตโดยมีการกำหนดจำนวนที่แตกต่างกันไป ทั้งนี้ไม่ได้ทุกประเทศที่ให้ครอบคลุมไปถึงการประกันชีวิตและสุขภาพ

ตารางที่ 3.13 สรุปสิทธิประโยชน์ทางภาษีในการลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาในประเทศกลุ่มอาเซียน

ประเทศ	หักลดหย่อน (เพดานสูงสุด) (บาท)					
	ส่วนบุคคล	หลักประกัน* ความมั่นคง	ที่อยู่อาศัย	การศึกษา และกีฬา	การลงทุน	บริจาค
ไทย	✓ (317,000)	✓ (690,000)	✓ (100,000)		✓ (500,000)	✓ (≤10% ของเงินได้ พึงประเมิน หลังหักรายจ่าย)
เวียดนาม		✓ (หักได้ตามจริง)				✓ (หักได้ตามจริง)
มาเลเซีย	✓ (190,000)	✓ (225,000)	✓ (100,000)	✓ (98,000)		✓ (หักได้ตามจริง แต่ไม่เกินจำนวน เงินภาษีที่ต้องจ่าย)
สิงคโปร์	✓ (3,230,000)	✓ (740,000)	✓ (หักได้ตาม จริง)	✓ (300,000)		✓ (หักได้ตามจริง)
ฟิลิปปินส์	✓ (55,000)	✓ (1,800)				
อินโดนีเซีย	✓ (76,000)	✓ (หักได้ตามจริง)				✓ (หักได้ตามจริง)
ญี่ปุ่น	✓ (680,000)	✓ (900,000)				✓ (830)
เกาหลีใต้	✓ (470,000)	✓ (180,000)	✓ (540,000)	✓ (หักได้ตามจริง)		✓ (หักได้หลายอัตรา)

ที่มา รวบรวมโดยสำนักนโยบายภาษี สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง จากกระทรวงการคลังในแต่ละประเทศ, PwC, Deloitte
หมายเหตุ* หลักประกันความมั่นคง ได้แก่ ประกันชีวิต ประกันสุขภาพ ประกันสังคม และการออมเพื่อการชราภาพ

3) สิทธิประโยชน์ทางภาษีเกี่ยวกับการประกันวินาศภัย

สำหรับในกรณีของการประกันวินาศภัย มาตรการ³ ส่งเสริมจากภาครัฐส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปแบบมาตรการด้านการคลังมากกว่ามาตรการทางภาษี โดยเฉพาะกรณีภัยพิบัติทางธรรมชาติ เนื่องจากภัยพิบัติทางธรรมชาติดังกล่าวทำให้เกิดความเสียหายในวงกว้าง ทำให้ผู้ให้ประกันเอกชนทั่วไปเลือกที่จะไม่รับความเสี่ยงดังกล่าว เช่นในกรณีประเทศอินโดนีเซียซึ่งประสบปัญหาภัยพิบัติทางธรรมชาติบ่อยครั้ง เนื่องจากประเทศอินโดนีเซียตั้งอยู่ในแผ่นรอยเลื่อนหลักถึง 3 แห่ง หลังจากเหตุการณ์ภัยพิบัติคลื่นยักษ์สึนามิในปี 2549 ประเทศอินโดนีเซียได้เริ่มใช้การประกันภัยพิบัติภาคบังคับโดยให้บริษัทประกันภัยและบริษัทรับประกันภัยต่อในประเทศอินโดนีเซียร่วมในระบบ Indonesia Earthquake Reinsurance Pool หรือที่เรียกว่า PRGBI (Pool Reasuransi Gempa Bumi Indonesia) และต่อมาได้กลายเป็นหน่วยงานแยกอิสระชื่อ PT Asuransi Maipark Indonesia (MAIPARK) โดยทำหน้าที่หลักในการเป็นแหล่งเงินสำหรับการฟื้นฟูภายหลังการเกิดภัยพิบัติ หรือ Kecamatan Development Program (KDP) ซึ่งโครงการ KDP ได้รับการสนับสนุนจากธนาคารโลก (Silaban, Rionald and Hadi, Suprayoga, 2008)

สำหรับประเทศไทยหลังจากเกิดวิกฤตการณ์อุทกภัยอย่างร้ายแรง เมื่อปี พ.ศ. 2554 ในหลายพื้นที่ของประเทศไทยได้ก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจและสังคมอย่างรุนแรง ทำให้เกิดการจัดตั้งกองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ ซึ่งจัดตั้งโดยพระราชกำหนดกองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ พ.ศ. 2555 และได้เริ่มดำเนินการเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2555 โดยมีวัตถุประสงค์ในการบูรณะฟื้นฟูประเทศจากผลกระทบเหตุการณ์ภัยพิบัติ ปี 2555 รัฐบาลได้จัดสรรวงเงิน 5 หมื่นล้านบาทสำหรับการบริหารจัดการกองทุนฯ กรมธรรม์ประกันภัยพิบัติจะให้ความคุ้มครองภัยพิบัติ 3 ประเภท ได้แก่ น้ำท่วม แผ่นดินไหว และลมพายุ สำหรับกลุ่มเป้าหมาย 3 กลุ่ม คือ กลุ่มบ้านเรือน ที่ต้องซื้อพ่วงกับประกันอัคคีภัยด้วยวงเงินความคุ้มครองไม่เกิน 1 แสนบาท กลุ่ม SMEs ที่ทุนประกันภัยไม่เกิน 50 ล้านบาท โดยคุ้มครองแบบจำกัดความรับผิดไม่เกินร้อยละ 30 ของทุนประกันภัย และกลุ่มอุตสาหกรรมที่จะคุ้มครองแบบจำกัดความรับผิดไม่เกินร้อยละ 30 ของทุนประกันภัย ทั้งนี้ กองทุนฯ สามารถพิจารณาขยายความรับผิดได้สูงสุดถึงร้อยละ 50 ขึ้นอยู่กับการพิจารณาของคณะกรรมการบริหารกองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ และภาครัฐช่วยส่งเสริมให้ภาคธุรกิจมีการทำประกันภัยดังกล่าว โดยให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี คือ บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลสามารถนำรายจ่ายที่เป็นเบี้ยประกันภัยเพื่อคุ้มครองทรัพย์สินของห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบริษัท มาหักเป็นรายจ่ายในการคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ แต่ในกรณีบุคคลธรรมดาที่มีบางประเทศให้การส่งเสริมโดยให้สามารถนำค่าเบี้ยประกันสุขภาพ หรือประกันวินาศภัยมาหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาได้ตามนโยบายในแต่ละประเทศ ทั้งนี้ในส่วนของประเทศไทยไม่ได้ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีในส่วนของเบี้ยประกันวินาศภัย แต่ให้เฉพาะเบี้ยประกันสุขภาพที่ผู้มีเงินได้จ่ายให้แก่บิดามารดาของตนหรือคู่สมรสเท่านั้น

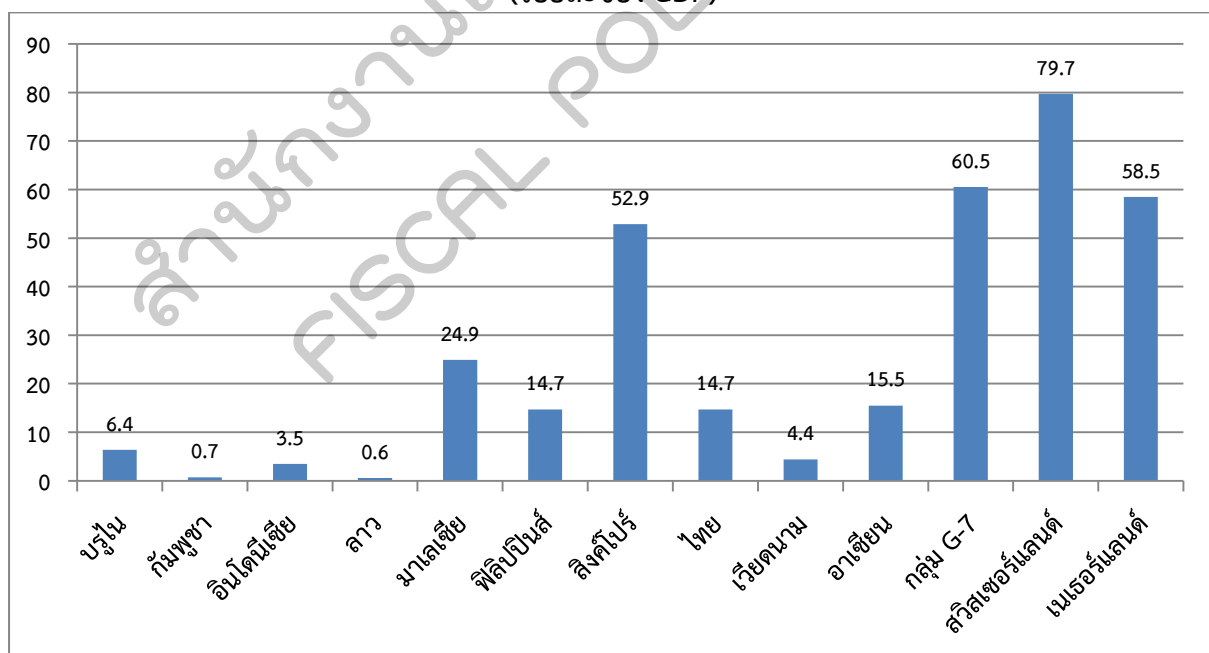
³ สำหรับมาตรการด้านการคลังที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมธุรกิจประกันวินาศภัย สามารถศึกษาเพิ่มเติมได้จาก กวิตม์ และคณะ (2554)

บทที่ 4 : ภาพรวมธุรกิจประกันภัยในอาเซียน

4.1. ภาพรวมของธุรกิจประกันภัยในอาเซียน

สำนักเลขาธิการอาเซียน (2553) ได้ศึกษาระดับการพัฒนาของธุรกิจประกันภัยในอาเซียน โดยพิจารณาตัวชี้วัดหลายประการ ได้แก่ มูลค่าของสินทรัพย์ อัตราเบี้ยประกันชีวิตเทียบกับมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Insurance penetration ratio) และสัดส่วนของการถือครองของต่างชาติในบริษัทประกันภัย โดยในแผนภูมิที่ 4.1 แสดงสัดส่วนมูลค่าสินทรัพย์รวมของธุรกิจประกันภัยต่อมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศสมาชิกอาเซียนและประเทศอื่นๆ พบว่า ค่าเฉลี่ยของสัดส่วนดังกล่าวในอาเซียนคิดเป็นเพียงร้อยละ 15.5 ซึ่งถือว่าต่ำเมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยของประเทศกลุ่ม G-7 ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 60.7 (มีเพียงธุรกิจประกันภัยของสิงคโปร์ที่มีสัดส่วนตัวเลขดังกล่าวใกล้เคียงกับประเทศพัฒนาแล้ว) นอกจากนี้ ค่าสัดส่วนดังกล่าวในกลุ่มอาเซียนก็มีความแตกต่างกันมาก โดยสิงคโปร์เป็นประเทศที่มีธุรกิจประกันภัยใหญ่ที่สุดในอาเซียน (เมื่อเทียบกับมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ) คือ มีค่าสัดส่วนดังกล่าวอยู่ที่ร้อยละ 52.9 ลำดับถัดมาได้แก่ มาเลเซีย (ร้อยละ 24.9) ฟิลิปปินส์และไทย (ร้อยละ 14.7) ส่วนบางประเทศ เช่น ลาว และกัมพูชา มีค่าสัดส่วนดังกล่าวอยู่ในระดับที่ต่ำมาก เพียงร้อยละ 0.6 และ 0.7 ตามลำดับ

แผนภูมิที่ 4.1 สินทรัพย์รวมของธุรกิจประกันภัยในประเทศสมาชิกอาเซียน และประเทศอื่นๆ
(ร้อยละของ GDP)



ที่มา: ASEAN Secretariat, ASEAN Insurance Data Base; Sigma Swiss Re (2010).

จากการศึกษาจำนวนของบริษัทประกันภัย และสินทรัพย์ของบริษัทประกันภัย เพื่อวิเคราะห์โครงสร้างของธุรกิจประกันภัย (ตารางที่ 4.1) พบว่ามีประเด็นที่น่าสนใจหลายประเด็นด้วยกัน ดังนี้

ประการแรก ในแง่ของจำนวนบริษัทประกันภัยในอาเซียน พบว่า ประกันภัยวินาศภัยนั้นมีจำนวนการให้บริการเป็นส่วนใหญ่ โดยในปี พ.ศ. 2552 มีบริษัทประกันภัยวินาศภัย 443 แห่งจากบริษัทประกันภัยทั้งสิ้น 625 แห่ง และมีบริษัทประกันชีวิตเพียง 165 แห่ง ส่วนธุรกิจประกันภัยที่มีบริการทั้งประกันชีวิตและประกันวินาศภัยมีจำนวนน้อยมาก (จำนวนบริษัทประกันภัยวินาศภัยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70.9 ประกันชีวิตคิดเป็นร้อยละ 26.4 และประกันภัยที่มีบริการหลายประเภทคิดเป็นเพียงร้อยละ 2.7)

ประการที่สอง ในประเทศที่มีรายได้ค่อนข้างน้อยบางประเทศ เช่น กัมพูชา และลาว ธุรกิจประกันชีวิตยังไม่มี การพัฒนาอย่างจริงจัง มีแต่เพียงบริษัทประกันภัยวินาศภัยและบริษัทประกันภัยที่มีบริการหลายประเภท เนื่องจากรายได้และระดับการพัฒนาของตลาดการเงินที่ต่ำไม่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจประกันชีวิต ซึ่งโดยปกติแล้ว ธุรกิจประกันชีวิตจะพัฒนาขึ้นได้นั้นจำเป็นต้องมีรายได้ต่อหัวประชากรที่สูงขึ้น เพราะเป็นเครื่องมือทางการเงินระยะยาว

ประการที่สาม ในแง่ของมูลค่าสินทรัพย์หรือปริมาณเบี้ยประกันที่ได้รับชำระ ธุรกิจประกันชีวิตถือว่ามีความสำคัญที่สุดในตลาด กล่าวคือ สินทรัพย์ของบริษัทประกันชีวิตคิดเป็นมูลค่าสูงถึง 195.8 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในขณะที่สินทรัพย์ของบริษัทประกันภัยวินาศภัยมีมูลค่าเพียง 36.0 พันล้านเหรียญสหรัฐ สำหรับขนาดของบริษัทนั้น บริษัทประกันชีวิตมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 1,186.5 พันล้านเหรียญสหรัฐ ส่วนบริษัทประกันวินาศภัยมีค่าเฉลี่ยประมาณ 81.2 พันล้านเหรียญสหรัฐ ดังนั้น จึงอาจกล่าวได้ว่า โดยทั่วไปแล้ว ขนาดของบริษัทประกันภัยวินาศภัยมีขนาดเล็กกว่าบริษัทประกันชีวิต

ประการที่สี่ บริษัทประกันภัยจำนวนมากในอาเซียนถูกควบคุมกิจการโดยเจ้าของและผู้จัดการที่เป็นบุคคลต่างประเทศ (ตารางที่ 4.2) โดยสัดส่วนของบริษัทประกันภัยที่เป็นต่างประเทศ และบริษัทประกันภัยในประเทศที่ถูกควบคุมกิจการโดยบุคคลต่างประเทศสูงถึงร้อยละ 40 สำหรับทั้งการประกันชีวิตและวินาศภัย ในขณะที่สัดส่วนของบริษัทประกันภัยในประเทศมีประมาณร้อยละ 59.5 และโดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่มีรายได้น้อย ได้แก่ กัมพูชา ลาว และเวียดนามนั้น บริษัทประกันที่มีเจ้าของหรือถูกควบคุมกิจการโดยบุคคลต่างประเทศเป็นผู้ที่มีอำนาจในตลาดมากที่สุด โดยในลาว บริษัทประกันภัยทุกแห่งมีเจ้าของหรือถูกควบคุมกิจการโดยบุคคลต่างประเทศ ส่วนกัมพูชา และเวียดนาม บริษัทประกันภัยที่มีเจ้าของหรือถูกควบคุมกิจการโดยบุคคลต่างประเทศมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 57.1 และ 54.1 ตามลำดับ ทั้งนี้ เนื่องจากระบบการศึกษาและองค์ความรู้ด้านประกันภัยในประเทศเหล่านี้ยังคงไม่พัฒนา ทำให้มีเพียงบริษัทต่างประเทศหรือบริษัทที่ถูกควบคุมกิจการโดยบุคคลต่างประเทศที่สามารถประกอบกิจการธุรกิจประกันภัยได้

4.2 ความมั่นคงทางการเงินของธุรกิจประกันภัยในอาเซียน

ตารางที่ 4.3 แสดงให้เห็นถึงตัวชี้วัดความมั่นคงทางการเงินของบริษัทประกันภัยในอาเซียน ซึ่งนำไปสู่ข้อสังเกตหลายประการ ดังนี้

ประการแรก ในปี พ.ศ. 2552 ค่าเฉลี่ยของสัดส่วนทุนต่อสินทรัพย์ของบริษัทประกันภัยอาเซียนอยู่ที่ร้อยละ 6.1 แต่หากพิจารณาในรายละเอียดแล้วพบว่าประเทศสมาชิกอาเซียนหลายประเทศมีสัดส่วนดังกล่าวเกินกว่าร้อยละ 10 แต่บางประเทศกลับมีสัดส่วนดังกล่าวต่ำมาก เช่น สัดส่วนทุนต่อสินทรัพย์ของบรูไน ติดลบร้อยละ 4.1 สิงคโปร์ อยู่ที่ร้อยละ 2.8 และมาเลเซียอยู่ที่ร้อยละ 3.2 ซึ่งการที่สัดส่วนดังกล่าวมีค่าต่ำอาจทำให้เกิดข้อสงสัยเกี่ยวกับความมั่นคงของบริษัทประกันภัยในประเทศเหล่านี้ แม้ว่าสัดส่วนทุนต่อสินทรัพย์จะไม่ได้มีความสำคัญสำหรับบริษัทประกันภัยเหมือนกับธนาคารพาณิชย์ แต่ก็ยังคงเป็นตัวชี้วัดความมั่นคงทางการเงินที่สำคัญ

ประการที่สอง บริษัทประกันภัยของอาเซียนมักจะลงทุนในพันธบัตรหรือหลักทรัพย์รัฐบาลมากกว่าที่จะลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้ว บริษัทประกันชีวิตมีสัดส่วนของพันธบัตรและหลักทรัพย์รัฐบาลต่อสินทรัพย์ทั้งหมดเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 36.7 และบริษัทประกันภัยวินาศภัยอยู่ที่ร้อยละ 25.3 ในทางกลับกัน สัดส่วนของหุ้นต่อสินทรัพย์ทั้งหมดอยู่ที่ร้อยละ 21.8 สำหรับบริษัทประกันชีวิต และร้อยละ 10.3 สำหรับบริษัทประกันภัยวินาศภัย ทั้งนี้ สัดส่วนของพันธบัตรและหลักทรัพย์รัฐบาลต่อสินทรัพย์ทั้งหมดของบริษัทประกันภัยของอาเซียนอยู่ในระดับที่สูงกว่าของสหรัฐอเมริกา และสหราชอาณาจักร ดังนั้น จึงอาจอนุมานได้ว่าบริษัทประกันภัยของอาเซียนพอใจที่จะถือสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงต่ำกว่าเมื่อเทียบกับบริษัทประกันภัยของประเทศพัฒนาแล้ว ซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากการที่ราคาหุ้นของอาเซียนมีความผันผวนมากกว่าราคาหุ้นในตลาดประเทศพัฒนาแล้ว

ประการที่สาม สัดส่วนรวมของหุ้น และพันธบัตร/หลักทรัพย์รัฐบาล ต่อสินทรัพย์ทั้งหมดของบริษัทประกันชีวิต (ร้อยละ 58.5) มีค่าสูงกว่าของบริษัทประกันภัยวินาศภัย (ร้อยละ 35.6) ซึ่งแนวโน้มลักษณะนี้แสดงให้เห็นถึงลักษณะของการประกันชีวิตที่เป็นระยะยาว ทำให้บริษัทประกันชีวิตต้องลงทุนในตลาดทุนแทนที่การฝากเงินในธนาคารพาณิชย์

ประการที่สี่ การลงทุนในหุ้นหรือพันธบัตรรัฐบาลของบริษัทประกันภัยจะมีน้อยในกรณีประเทศที่มีรายได้ต่ำ เช่น ลาว และกัมพูชา ซึ่งยังไม่มีตลาดทุนที่จัดตั้งอย่างเป็นระบบ ทำให้แทบจะเป็นไปไม่ได้เลยที่บริษัทประกันภัยจะสามารถถือหุ้นได้ ด้วยเหตุนี้ ตลาดทุนที่มีการวางระบบที่ดีจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งสำหรับการพัฒนาธุรกิจประกันภัย

โดยสรุป อาจกล่าวได้ว่า บริษัทประกันภัยของอาเซียนมีแนวโน้มที่จะถือสินทรัพย์ที่มีความปลอดภัย โดยเปรียบเทียบและมีความอ่อนไหวต่อความเสี่ยงทางตลาดต่ำ

ตารางที่ 4.1 โครงสร้างของธุรกิจประกันภัยในอาเซียน

	จำนวนบริษัทประกันภัย							สินทรัพย์ (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)				
	ชีวิต		วินาศภัย		ชีวิตและวินาศภัย		รวม ทั้งหมด	ชีวิต		วินาศภัย		รวม ทั้งหมด
	จำนวน	(%)	จำนวน	(%)	จำนวน	(%)		สินทรัพย์	(%)	สินทรัพย์	(%)	
บรูไน	9	56.3		43.8	0	0.0	16	572.7	63.2	230.9	25.5	906.3
กัมพูชา	0	0.0	7	100.0	0	0.0	7	0.0	0.0	75.5	100.0	75.5
อินโดนีเซีย	46	34.6	87	65.4	0	0.0	133	15,068.7	77.9	4,272.6	22.1	19,341.3
ลาว	0	0.0	5	50.0	5	50.0	10	0.0	0.0	35.5	100.0	35.5
มาเลเซีย	11	21.2	33	63.5	8	15.4	52	40,271.9	83.8	7,783.1	16.2	48,054.9
ฟิลิปปินส์	32	26.4	85	70.2	4	3.3	121	20,960.9	88.4	2,754.0	11.6	23,715.0
สิงคโปร์	31	20.1	123	79.9	0	0.0	154	82,879.4	85.8	13,770.7	14.2	96,650.0
ไทย	25	26.3	70	73.7	0	0.0	95	33,204.0	85.6	5,596.8	14.4	38,800.8
เวียดนาม	11	29.7	26	70.3	0	0.0	37	2,825.2	66.1	1,449.2	33.9	4,274.4
อาเซียน	165	26.4	443	70.9	17	2.7	625	195,782.8	84.4	35,968.3	15.5	231,853.8

ที่มา: ASEAN Secretariats, ASEAN Insurance database, 2009

ตารางที่ 4.2 โครงสร้างของธุรกิจประกันภัยที่เป็นเจ้าของโดยคนในประเทศและคนต่างชาติ

(a) จำนวนบริษัทประกันภัย

	ชีวิต				วินาศภัย				ชีวิตและวินาศภัย				รวมทั้งสิ้น			
	ใน ประเทศ	ในประเทศ ควบคุมโดย ต่างประเทศ	ต่าง ประเทศ	รวม	ใน ประเทศ	ในประเทศ ควบคุมโดย ต่างประเทศ	ต่าง ประเทศ	รวม	ใน ประเทศ	ในประเทศ ควบคุมโดย ต่างประเทศ	ต่าง ประเทศ	รวม	ใน ประเทศ	ในประเทศ ควบคุมโดย ต่างประเทศ	ต่าง ประเทศ	รวม
บรูไน	6	0	3	9	3	1	3	7	0	0	0	0	9	1	6	16
กัมพูชา	0	0	0	0	3	4	0	7	0	0	0	0	3	4	0	7
อินโดนีเซีย	28	18	0	46	67	20	0	87	0	0	0	0	95	38	0	133
ลาว	0	0	0	0	0	5	0	5	0	5	0	5	0	10	0	10
มาเลเซีย	7	0	4	11	22	0	11	33	4	0	4	8	33	0	19	52
ฟิลิปปินส์	24	7	1	32	77	5	3	85	3	1	0	4	104	13	4	121
สิงคโปร์	9	8	14	31	13	73	37	123	0	0	0	0	22	81	51	154
ไทย	24	0	1	25	65	0	5	70	0	0	0	0	89	0	6	95
เวียดนาม	1	1	9	11	16	3	7	26	0	0	0	0	17	4	16	37
อาเซียน	99	34	32	165	266	111	66	443	7	6	4	7	372	151	102	625

ที่มา: ASEAN Secretariats, ASEAN Insurance database, 2009

(b) อัตราส่วนของประกันชีวิตและประกันวินาศภัย

	ชีวิต				วินาศภัย				ชีวิตและวินาศภัย				รวมทั้งสิ้น			
	ในประเทศ	ในประเทศ ควบคุมโดย ต่างประเทศ	ต่าง ประเทศ	รวม	ในประเทศ	ในประเทศ ควบคุมโดย ต่างประเทศ	ต่าง ประเทศ	รวม	ใน ประเทศ	ในประเทศ ควบคุมโดย ต่างประเทศ	ต่าง ประเทศ	รวม	ใน ประเทศ	ในประเทศ ควบคุมโดย ต่างประเทศ	ต่าง ประเทศ	รวม
บรูไน	66.7	0.0	33.3	100.0	42.9	14.3	42.9	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	56.3	6.3	37.5	100.0
กัมพูชา	0.0	0.0	0.0	0.0	42.9	57.1	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	42.9	57.1	0.0	100.0
อินโดนีเซีย	60.9	39.1	0.0	100.0	77.0	23.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	71.4	28.6	0.0	100.0
ลาว	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0
มาเลเซีย	63.6	0.0	36.4	100.0	66.7	0.0	33.3	100.0	50.0	0.0	50.0	100.0	63.5	0.0	36.5	100.0
ฟิลิปปินส์	75.0	21.9	3.1	100.0	90.6	5.9	3.5	100.0	75.0	25.0	0.0	100.0	86.0	10.7	3.3	100.0
สิงคโปร์	29.0	25.8	45.2	100.0	10.6	59.3	30.1	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.3	52.6	33.1	100.0
ไทย	96.0	0.0	4.0	100.0	92.9	0.0	7.1	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	93.7	0.0	6.3	100.0
เวียดนาม	9.1	9.1	81.8	100.0	61.5	11.5	26.9	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	45.9	10.8	43.2	100.0
อาเซียน	60.0	20.6	19.4	100.0	60.0	25.1	14.9	100.0	41.2	35.3	23.5	100.0	59.5	24.2	16.3	100.0

ที่มา: ASEAN Secretariats, ASEAN Insurance database, 2009

ตารางที่ 4.3 ความมั่นคงทางการเงินของบริษัทประกันภัยในอาเซียนและประเทศอื่น

(ร้อยละ)

	เงินทุน/สินทรัพย์		ส่วนผู้ถือหุ้น/สินทรัพย์		พันธบัตรรัฐบาล/สินทรัพย์	
	ชีวิต	วินาศภัย	ชีวิต	วินาศภัย	ชีวิต	วินาศภัย
บรูไน						
ดารุสซาลาม	-4.1	11.7	24.1	0.1	44.2	0.0
กัมพูชา	Na	66.0	Na	0.0	Na	8.8
อินโดนีเซีย	11.5	49.2	22.9	19.8	17.6	6.8
ลาว	Na	32.5	Na	0.0	Na	0.0
มาเลเซีย	3.2	0.3	15.7	5.0	14.4	19.8
ฟิลิปปินส์	10.9	45.8	6.1	14.9	37.4	15.0
สิงคโปร์	2.8	4.9	35.1	7.3	43.5	39.4
ไทย	11.6	29.9	7.0	18.8	57.4	19.0
เวียดนาม	16.1	47.8	5.4	0.0	5.5	25.2
อาเซียน	6.1	18.1	21.8	10.3	36.7	25.3
สหรัฐอเมริกา			4.0	22.0	20.0	49.0
อังกฤษ			40.0	5.0	18.0	24.0
ญี่ปุ่น			8.0	21.0	46.0	18.0

ที่มา: ASEAN Secretariats, ASEAN Insurance database, 2009; Sigma Swiss Re (2010).

4.3 ธุรกิจประกันชีวิตในภูมิภาคอาเซียน

บริษัท Swiss Re ซึ่งเป็นบริษัทรับประกันภัยต่อชั้นนำของโลก ได้จัดทำวารสาร Sigma No 3/2012 เรื่อง World insurance in 2011 ซึ่งเป็นการรวบรวมข้อมูลเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันชีวิตและธุรกิจประกันวินาศภัยของ 159 ประเทศทั่วโลก เพื่อนำมาวิเคราะห์ความเคลื่อนไหวของแวดวงธุรกิจประกันภัยของโลกในปี พ.ศ. 2554 โดยข้อมูลรายงานดังกล่าวได้แสดงว่า ในปี พ.ศ. 2554 เบี้ยประกันชีวิตของภูมิภาคอาเซียน 6 ประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ อินโดนีเซีย มาเลเซีย ไทย ฟิลิปปินส์ เวียดนาม มีจำนวนทั้งสิ้น 41,945 ล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือขยายตัวร้อยละ 8.0 เทียบกับปีก่อน ซึ่งถือว่าขยายในระดับสูงเทียบกับเบี้ยประกันชีวิตโลกที่หดตัวร้อยละ 2.7 โดยเบี้ยประกันชีวิตของภูมิภาคอาเซียนมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 1.6 อัตราส่วนเบี้ยประกันชีวิตต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) หรือเรียกว่า Insurance Penetration อยู่ที่ร้อยละ 2.02 และมีเบี้ยประกันชีวิตต่อหัวประชากร (Premiums per capita) จำนวน 80.4 เหรียญสหรัฐฯ ตามตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 มูลค่าเบี้ยประกันชีวิตรวม แยกตามภูมิภาค ปี พ.ศ. 2554

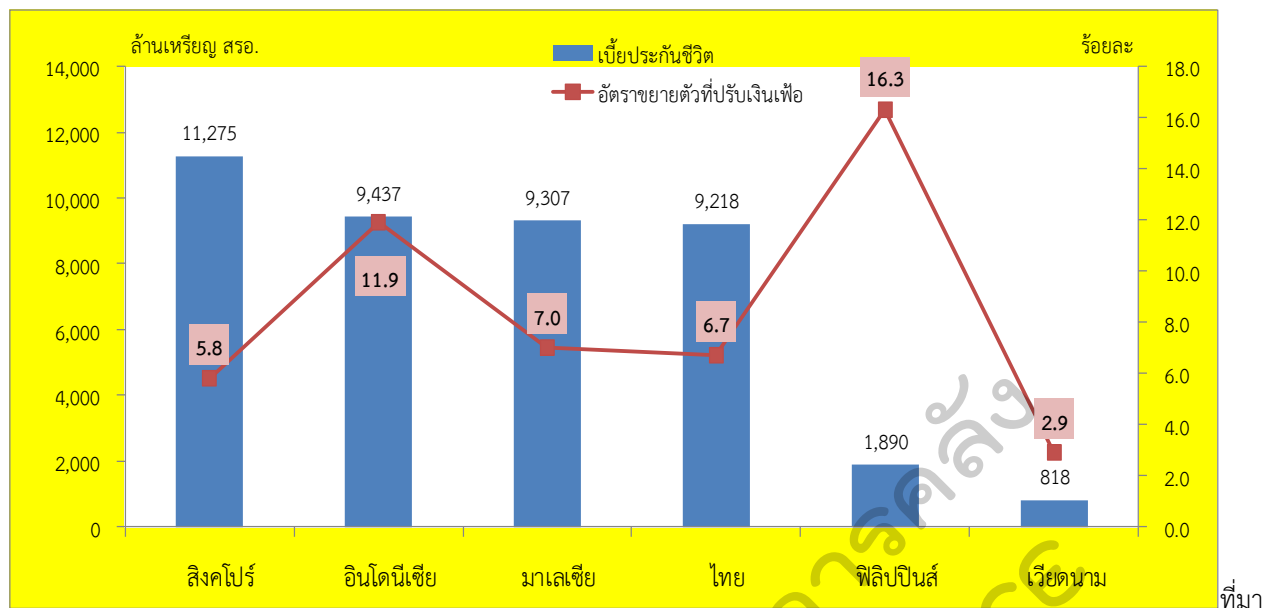
ภูมิภาค	เบี้ยประกันชีวิต (ล้านเหรียญ สรอ.)	อัตรายายตัวที่ปรับเงินเพื่อ * (ร้อยละ)	ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)	เบี้ยประกันชีวิต/GDP (ร้อยละ)	เบี้ยประกันชีวิต/หัว (เหรียญ สรอ.)
อเมริกา	654,935	2.9	24.93	2.94	697.1
อเมริกาเหนือ	589,737	2.3	22.45	3.53	1,696.7
ลาตินอเมริกาและคาริเบียน	65,197	9.5	2.48	1.17	110.1
ยุโรป	937,168	-9.6	35.67	4.06	1,083.2
ยุโรปตะวันตก	916,297	-9.8	34.88	4.74	1,759.5
ยุโรปกลางและยุโรปตะวันออก	20,871	0.1	0.79	0.59	64.4
เอเชีย	941,958	0.5	35.85	4.26	228.5
ญี่ปุ่นและประเทศเศรษฐกิจเอเชียที่มีความเจริญใหม่	703,793	4.4	26.79	8.77	3,333.8
เอเชียตะวันออกและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้	228,060	-10.4	8.68	2.00	63.5
ตะวันออกกลางและเอเชียกลาง	10,105	9.4	0.38	0.38	31.4
อาเซียน (ไม่รวม ลาว กัมพูชา พม่า บรูไน)	41,945	8.0	1.60	2.02	80.4
แอฟริกา	46,298	1.3	1.76	2.46	44.3
โอเชียเนีย	46,810	2.2	1.78	2.80	1,298.9
โลก	2,627,168	-2.7	100.00	3.77	377.8
หมายเหตุ * อัตราที่ปรับเงินเพื่อ (inflation-adjusted)					

ที่มา : Swiss Re. Sigma No 3/2012 World insurance in 2011

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

เบี้ยประกันชีวิตของ 6 ประเทศในภูมิภาคอาเซียนในปี พ.ศ. 2554 สิงคโปร์มีมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตรวมสูงที่สุดอยู่ที่ 11,275 ล้านเหรียญสหรัฐฯ รองลงมาคือ อินโดนีเซีย มาเลเซีย และ ไทย มีมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตรวมใกล้เคียงกันโดยอยู่ระดับประมาณ 9,000 ล้านเหรียญสหรัฐฯ อย่างไรก็ตาม อินโดนีเซียและฟิลิปปินส์มีอัตรายายตัวของมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตรวมอยู่ในระดับสูงเทียบกับปีก่อนที่ร้อยละ 11.9 และ 16.3 ตามลำดับ (แผนภูมิที่ 4.1) ในส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตต่อ GDP (Insurance Penetration) ซึ่งแสดงถึงความสำคัญของธุรกิจประกันชีวิตต่อระบบเศรษฐกิจ และเบี้ยประกันชีวิตต่อหัวประชากร (Premiums per capita) ซึ่งแสดงถึงการใช้จ่ายด้านการประกันชีวิตของคนในประเทศนั้นๆ สิงคโปร์เป็นประเทศที่มีมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตต่อ GDP และ เบี้ยประกันภัยชีวิตต่อหัวประชากร สูงที่สุดในภูมิภาคอาเซียน รองลงมาคือ มาเลเซีย ไทย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ เวียดนาม ตามลำดับ (แผนภูมิที่ 4.2 และ 4.3)

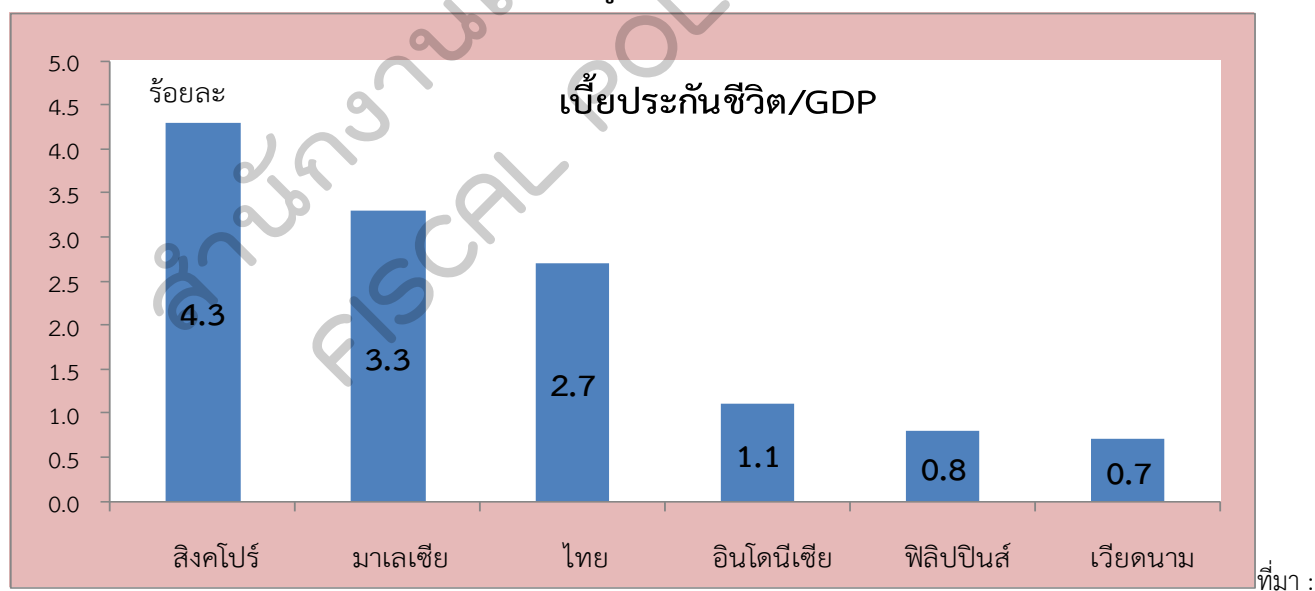
แผนภูมิที่ 4.1 มูลค่าเบี้ยประกันชีวิตรวมและอัตราขยายตัว ของ 6 ประเทศในภูมิภาคอาเซียนปี พ.ศ. 2554



: Swiss Re. Sigma No 3/2012 World insurance in 2011

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

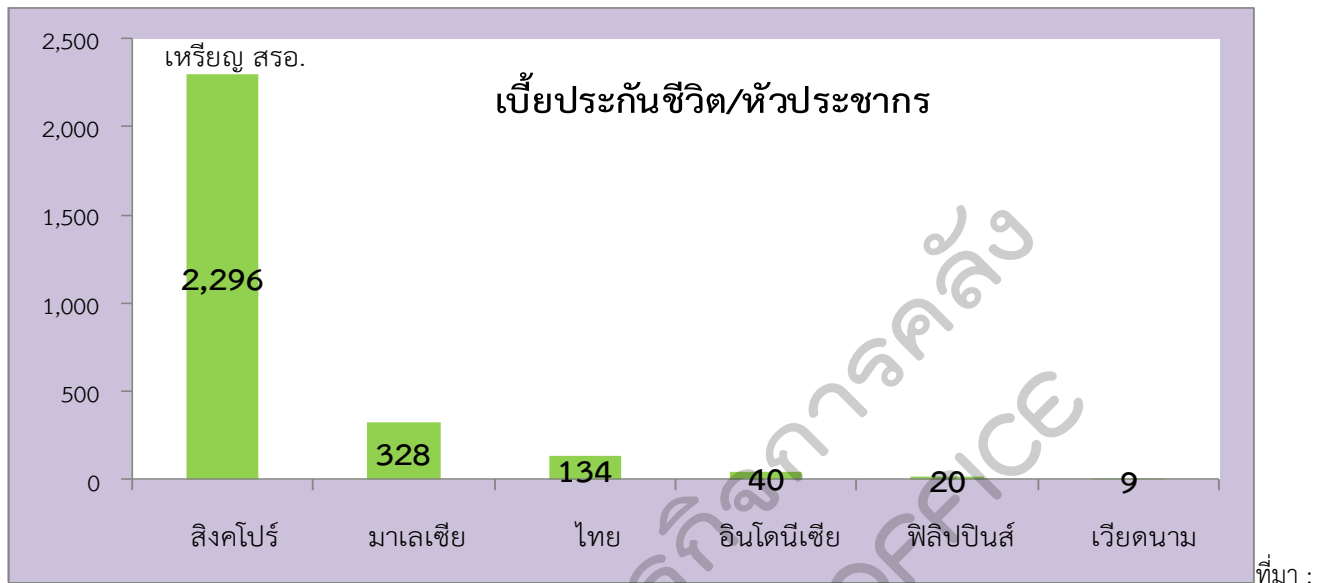
แผนภูมิที่ 4.2 มูลค่าเบี้ยประกันชีวิตรวมต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ของ 6 ประเทศในภูมิภาคอาเซียนปี พ.ศ. 2554



Swiss Re. Sigma No 3/2012 World insurance in 2011

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

แผนภูมิที่ 4.3 มูลค่าเบี้ยประกันชีวิตเฉลี่ยต่อหัวประชากร (Premiums per capita)
ของ 6 ประเทศในภูมิภาคอาเซียนปี พ.ศ. 2554



Swiss Re. Sigma No 3/2012 World insurance in 2011

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

4.4 ธุรกิจประกันวินาศภัยในภูมิภาคอาเซียน

จากข้อมูลรายงาน Sigma No 3/2012 เรื่อง World insurance in 2011 ได้แสดงว่า ในปี พ.ศ. 2554 เบี้ยประกันวินาศภัยของภูมิภาคอาเซียน 6 ประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ อินโดนีเซีย มาเลเซีย ไทย ฟิลิปปินส์ เวียดนาม มีจำนวนทั้งสิ้น 25,854 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือขยายตัวร้อยละ 7.1 เทียบกับปีก่อน ซึ่งถือว่าขยายในระดับสูงเทียบกับเบี้ยประกันชีวิตโลกที่ขยายตัวเพียงร้อยละ 1.9 โดยเบี้ยประกันชีวิตของภูมิภาคอาเซียนมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 1.3 อัตราส่วนเบี้ยประกันชีวิตต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) หรือเรียกว่า Insurance Penetration อยู่ที่ร้อยละ 1.04 และมีเบี้ยประกันชีวิตต่อหัวประชากร (Premiums per capita) จำนวน 41.5 ดอลลาร์สหรัฐฯ ตามตาราง

4.5

ตาราง 4.5 มูลค่าเบี้ยประกันวินาศภัยรวม แยกตามภูมิภาค ปี พ.ศ. 2554

ภูมิภาค	เบี้ยประกันวินาศภัย (ล้านเหรียญ สหรัฐ.)	อัตราขยายตัวที่ปรับเงินเพื่อ * (ร้อยละ)	ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)	เบี้ยประกันวินาศภัย/GDP (ร้อยละ)	เบี้ยประกันวินาศภัย/หัว (เหรียญ สหรัฐ.)
อเมริกา	825,230	0.0	41.90	3.70	878.3
อเมริกาเหนือ	736,152	-1.1	37.38	4.41	2,117.9
ลาตินอเมริกาและแคริบเบียน	89,078	10.7	4.52	1.59	150.5
ยุโรป	713,699	1.3	36.24	3.01	802.5
ยุโรปตะวันตก	641,630	0.7	32.58	3.20	1,187.6
ยุโรปกลางและยุโรปตะวันออก	72,069	6.7	3.66	2.03	222.3
เอเชีย	356,180	7.0	18.08	1.59	85.4
ญี่ปุ่นและประเทศเขตเศรษฐกิจเอเชียที่มีความเจริญใหม่	207,727	5.0	10.55	2.53	964.0
เอเชียตะวันออกและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้	118,792	10.2	6.03	1.04	33.1
ตะวันออกกลางและเอเชียกลาง	29,662	8.9	1.51	1.10	92.2
อาเซียน (ไม่รวม ลาว กัมพูชา พม่า บรูไน)	25,854	7.1	1.31	1.04	41.5
แอฟริกา	21,782	3.3	1.11	1.16	20.9
โอเชียเนีย	52,628	8.1	2.67	3.15	1,460.3
โลก	1,969,519	1.9	100.00	2.83	283.2

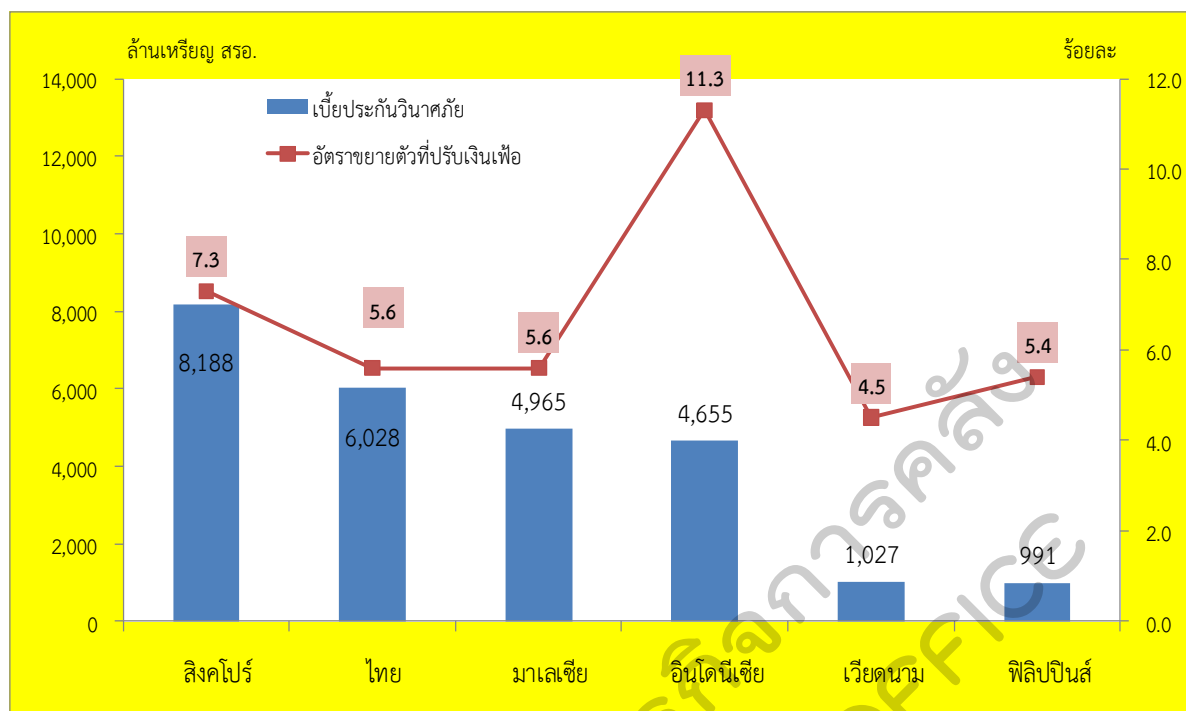
หมายเหตุ * อัตราที่ปรับเงินเพื่อ (inflation-adjusted)

ที่มา : Swiss Re. Sigma No 3/2012 World insurance in 2011

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

เบี้ยประกันชีวิตของ 6 ประเทศในภูมิภาคอาเซียนในปี พ.ศ. 2554 สิงคโปร์มีเบี้ยประกันวินาศภัยสูงที่สุดอยู่ที่ 8,188 ล้านเหรียญสหรัฐฯ รองลงมาคือ ไทย 6,028 ล้านเหรียญสหรัฐฯ มาเลเซีย และ อินโดนีเซีย มีเบี้ยประกันวินาศภัยใกล้เคียงกันประมาณ 5,000 ล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยอินโดนีเซียมีอัตราขยายตัวของเบี้ยประกันวินาศภัยสูงที่สุดถึงร้อยละ 11.3 เทียบกับประเทศอื่นๆ ที่ขยายตัวประมาณร้อยละ 5.5 (แผนภูมิที่ 4.4) ในส่วนของเบี้ยประกันชีวิตต่อ GDP (Insurance Penetration) ซึ่งแสดงถึงความสำคัญของธุรกิจประกันวินาศภัยต่อระบบเศรษฐกิจ และเบี้ยประกันภัยต่อหัวประชากร (Premiums per capita) ซึ่งแสดงถึงการใช้จ่ายด้านการประกันวินาศภัยของคนในประเทศนั้นๆ มาเลเซียเป็นประเทศที่มีเบี้ยประกันวินาศภัยต่อ GDP สูงที่สุดในภูมิภาคอาเซียนอยู่ที่ร้อยละ 1.8 และสิงคโปร์มีเบี้ยประกันภัยต่อหัวประชากรสูงที่สุดในภูมิภาคอาเซียนจำนวน 810 เหรียญสหรัฐฯ (แผนภูมิที่ 4.5 และ 4.6)

แผนภูมิที่ 4.4 มูลค่าเบี้ยประกันวินาศภัยรวมและอัตรายายตัว ของ 6 ประเทศในภูมิภาคอาเซียนปี พ.ศ. 2554

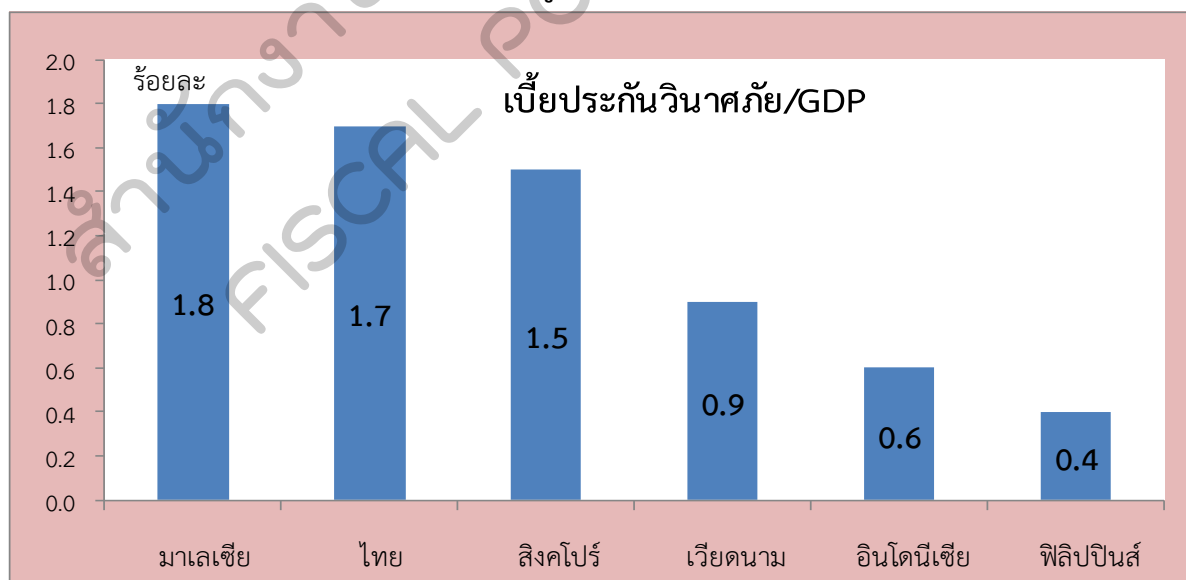


ที่มา :

Swiss Re. Sigma No 3/2012 World insurance in 2011

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

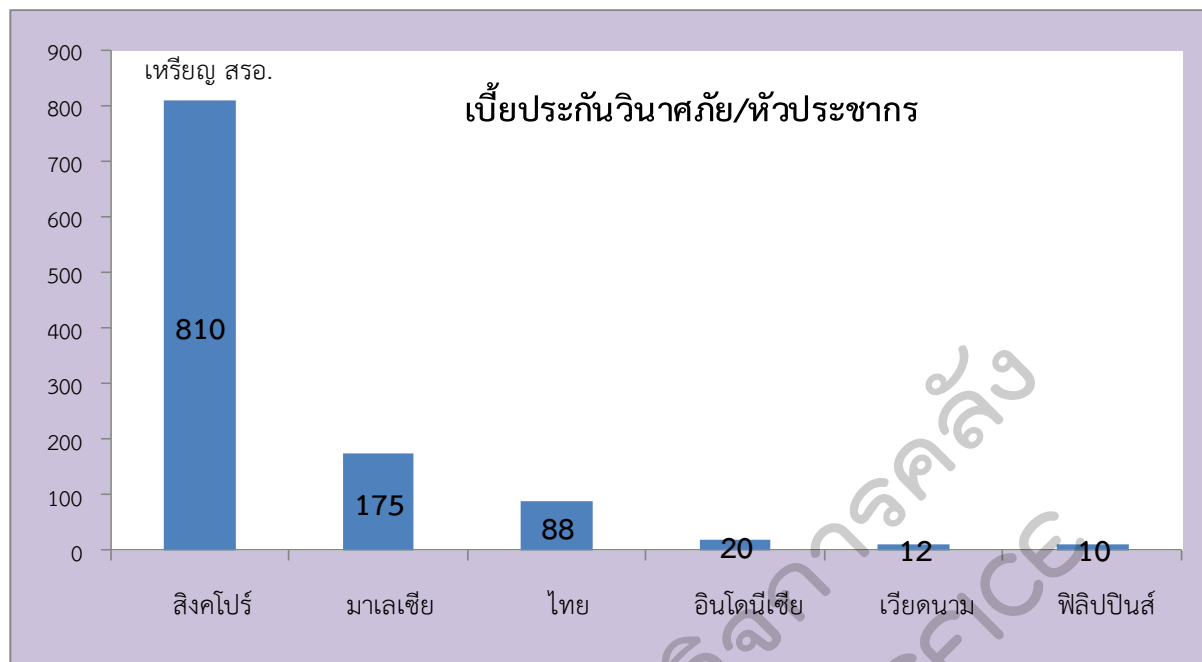
แผนภูมิที่ 4.5 เบี้ยประกันวินาศภัยต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ของ 6 ประเทศในภูมิภาคอาเซียนปี พ.ศ. 2554



ที่มา : Swiss Re. Sigma No 3/2012 World insurance in 2011

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

แผนภูมิที่ 4.6 เบี้ยประกันวินาศภัยเฉลี่ยต่อหัวประชากร (Premiums per capita) ของ 6 ประเทศในภูมิภาคอาเซียน
ปี พ.ศ. 2554



ที่มา : Swiss Re. Sigma No 3/2012 World insurance in 2011

รวบรวมโดย : คณะผู้วิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
FISCAL POLICY OFFICE

บทที่ 5 : การศึกษาภาคธุรกิจประกันภัยรายประเทศในอาเซียน

5.1 ประเทศบรูไน ดารุสซาลาม

5.1.1 สภาพธุรกิจโดยทั่วไป

ธุรกิจประกันภัยในประเทศบรูไนฯ จัดตั้งขึ้นมานานกว่า 30 ปี แต่ธุรกิจประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลาม (Takaful Business) เกิดขึ้นมาเมื่อ 20 ปีก่อน โดยการจัดตั้งบริษัท Insurans Islam TAIB Sdn Bhd ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลาม (Takaful operator) รายแรก เมื่อวันที่ 3 มีนาคม พ.ศ. 2536 เนื่องจากประเทศบรูไนฯ ต้องการสนับสนุนสถาบันการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม

ณ ปี พ.ศ. 2555 ประเทศบรูไนฯ มีบริษัทประกันภัยรวมทั้งสิ้น 13 แห่ง โดยแบ่งเป็นบริษัทประกันภัยแบบดั้งเดิม จำนวน 9 แห่ง ซึ่งเป็นบริษัทประกันชีวิต 3 แห่ง และ บริษัทประกันวินาศภัย 6 แห่ง และผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลาม (Takaful Operator) จำนวน 4 ราย ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยแบบครอบครัว (Family) 2 แห่ง และผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยแบบทั่วไป (General) 2 แห่ง (ตารางที่ 5.1 และ 5.2)

ตารางที่ 5.1 โครงสร้างธุรกิจประกันภัยในประเทศบรูไนฯ ปี พ.ศ. 2555

	ผู้ประกอบธุรกิจประกันภัย แบบดั้งเดิม (Conventional)	ผู้ประกอบธุรกิจประกันภัย ตามหลักศาสนาอิสลาม (Takaful Operator)	ผู้ประกอบธุรกิจประกันภัย ระหว่างประเทศ (International)
ประกันชีวิต	3		
ประกันวินาศภัย	6		
ผู้เจรจาตกลง (Adjuster)	1		
นายหน้า (Broker)	1		
ครอบครัว (Family)		2	
ทั่วไป (General)		2	
ผู้รับประกันภัยระหว่างประเทศ (International Insurer)			1
นายหน้าประกันภัยระหว่างประเทศ (International Broker)			2

ที่มา : Insurance/Takaful and Capital Market Supervision Division, Regulatory Department, Autoriti Monetari Brunei Darussalam (AMBD)

ตารางที่ 5.2 รายชื่อผู้ประกอบการประกันภัยในประเทศบรูไนฯ ในปี พ.ศ. 2555

ประเภทของธุรกิจ	ลำดับ	รายชื่อ
บริษัทประกันภัย 9 แห่ง	1	American International Assurance Co. Ltd
	2	The Great Eastern Life Assurance Co. Ltd
	3	Tokio Marine Life Insurance Singapore Ltd
	4	Audley Insurance Company Sdn Bhd
	5	ETIQA Insurance Berhad
	6	MBA Insurance (B) Sdn Bhd
	7	National Insurance Company Berhad
	8	Standard Insurance Sdn Bhd
	9	Tokio Marine Insurance Singapore Limited
ผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลาม (Takaful Operator) 4 แห่ง	1	Insurans Islam Taib General Takaful Sdn Bhd
	2	Insurans Islam Taib Family Takaful Sdn Bhd
	3	Syarikat Takaful Brunei Keluarga Sdn Bhd
	4	Syarikat Takaful Brunei Am Sdn Bhd
ผู้เจรจาตกลง (Adjuster)	1	McLarens (B) Sdn Bhd
นายหน้า (Broker)	1	Willis Insurance Brokers (B) Sdn Bhd
ผู้รับประกันภัยระหว่างประเทศ (International Insurer)	1	Orion Life Insurance Limited
นายหน้าประกันภัยระหว่างประเทศ (International Broker) 2 แห่ง	1	Discover Life Insurance Limited
	2	Supremin International Pte Ltd

ที่มา : Autoriti Monetari Brunei Darussalam (AMBD) www.ambd.gov.bn

ผลิตภัณฑ์ประกันภัยทั้งแบบทั่วไปและแบบตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศบรูไนฯ แบ่งตามประเภทธุรกิจประกันภัย ดังนี้

- 1) การประกันวินาศภัย ได้แก่ ประกันภัยรถ ประกันอัคคีภัย ประกันภัยทางเรือ อากาศยาน และการขนส่ง ประกันความเสี่ยงทุกชนิดของผู้ทำสัญญา ประกันภัยเงินค่าทดแทนแรงงาน การค้าประกัน การประกันภัยความรับผิดชอบต่อสาธารณะ และประกันภัยอื่นๆ
- 2) การประกันชีวิต ได้แก่ ประกันชีวิตแบบกำหนดระยะเวลา ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ และประกันชีวิตควบการลงทุน

ในปี พ.ศ. 2554 สัดส่วนของเบี้ยประกันภัยแบบดั้งเดิมและแบบตามหลักศาสนาอิสลามอยู่ในระดับใกล้เคียงกัน คือ แบบดั้งเดิม ร้อยละ 51.8 และแบบตามหลักศาสนาอิสลาม ร้อยละ 48.2 โดยแบ่งเป็นเบี้ยประกันภัยแบบทั่วไปร้อยละ 61.4 และเบี้ยประกันชีวิตร้อยละ 38.6 ทั้งนี้ เบี้ยประกันภัยส่วนใหญ่เป็นการประกันภัยภาคบังคับในส่วนของการประกันภัยรถยนต์และการประกันภัยเงินค่าทดแทนแรงงาน

5.1.2 กฎระเบียบและการกำกับดูแล

ในเดือนตุลาคม พ.ศ.2553 บรูไนได้จัดตั้งองค์กรใหม่ชื่อ Autoriti Monetari Brunei Darussalam (AMBD) ทำหน้าที่เป็นธนาคารกลางเพื่อดำเนินนโยบายการเงินและบริหารจัดการค่าเงิน รวมทั้งกำกับดูแลสถาบันการเงิน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรักษาเสถียรภาพด้านราคา เสริมสร้างเสถียรภาพให้กับระบบการเงิน โดยการออกเกณฑ์การกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงิน จัดตั้งและดำเนินการให้ระบบการจ่ายเงินเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และพัฒนาให้ภาคการบริการทางการเงินเติบโตอย่างเข้มแข็ง โดยภายใต้ AMBD มีส่วนงาน Insurance/Takaful and Capital Market Supervision Division ทำหน้าที่จดทะเบียน ออกใบอนุญาต และกำกับดูแลบริษัทประกันภัย รวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลาม ตัวกลางในตลาดทุน บริษัทหลักทรัพย์ และบริษัทจัดการกองทุนรวม โดยหลักเกณฑ์การกำกับดูแลเป็นไปตามมาตรฐานสากล เช่น International Associations of Insurance Supervisors (IAIS) และ International Organization of Securities Commissions (IOSCO)

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยและธุรกิจประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศบรูไนฯ มีทั้งหมด 6 ฉบับ ดังนี้

- 1) Insurance Order, 2006 และ Insurance (Amendment) Order, 2007
- 2) Takaful Order, 2008
- 3) International Insurance and Takaful Order, 2002
- 4) Motor Vehicle Insurance (Third Party Risks) Act, Chapter 90
- 5) กฎหมายสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง เช่น Insurance Regulations, 2006 Insurance (Amendment) Regulations, 2007 และ Takaful Regulations 2008

ภายใต้กฎหมายประกันภัยที่กล่าวข้างต้น บรูไนฯ ได้กำหนดให้มีการออกใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัย การดำรงเงินกองทุน และอัตราค่าธรรมเนียมในการประกอบธุรกิจประกันภัย โดยแบ่งเป็นการประกอบธุรกิจประกันภัยภายในประเทศ (ตารางที่ 5.3) และการประกอบธุรกิจประกันภัยระหว่างประเทศ (ตารางที่ 5.4)

ตารางที่ 5.3 ประเภทใบอนุญาต เงินทุน และอัตราค่าธรรมเนียม
ในการประกอบธุรกิจประกันภัยในประเทศบรูไน ดารุสซาลาม

หน่วย : B\$ ดอลลาร์บรูไน

ประเภทใบอนุญาต			เงินทุนชำระแล้ว (ขั้นต่ำ)	
บริษัทประกันภัย/ Takaful Operator			ประกันวินาศภัย General (G) :	
			B\$ 8,000,000	
			ประกันชีวิต Life (L) : B\$ 8,000,000	
นายหน้า (Broker)			B\$ 200,000	
ผู้เจรจาตกลง (Adjuster)			B\$ 100,000	
ประเภทใบอนุญาต	ค่าธรรมเนียมจดทะเบียน	สำนักงานหลัก	ค่าธรรมเนียมใบอนุญาต รายปี	
			สาขา	เคาน์เตอร์
ผู้รับประกัน / Takaful Operator	G : B\$ 20,000 L : B\$ 20,000	G : B\$ 10,000 L : B\$ 10,000	G : B\$ 3,000 L : B\$ 3,000	G : B\$ 1,000 L : B\$ 1,000
นายหน้า (Broker)	B\$ 5,000	B\$ 3,000	B\$ 2,000	N/A
ผู้เจรจาตกลง (Adjuster)	B\$ 2,000	B\$ 1,000	B\$ 1,000	N/A
ตัวแทน (Agent)	นิติบุคคล: B\$ 2,000 บุคคลธรรมดา : B\$ 300	นิติบุคคล: B\$ 1,000 บุคคลธรรมดา: B\$ 200	N/A N/A	N/A N/A

ที่มา : Autoriti Monetari Brunei Darussalam (AMBD) www.ambd.gov.bn

ตารางที่ 5.4 ประเภทใบอนุญาต เงินทุน และอัตราค่าธรรมเนียมในการประกอบธุรกิจประกันภัย
ในประเทศบรูไน ดารุสซาลาม

ประเภทใบอนุญาต	เงินทุนดำเนินการ (ขั้นต่ำ) (ดอลลาร์บรูไน)	ค่าธรรมเนียม ในการสมัคร (เหรียญสหรัฐ)	ค่าธรรมเนียม รายปี (เหรียญสหรัฐ)
ประกันวินาศภัย	250,000	750	6,000
ประกันชีวิต:			
ระยะยาว	500,000	750	6,000
ควบการลงทุน (Unit-linked)	100,000	750	6,000
ชีวิตและวินาศภัย (ผสม)	70,000	1,500	12,000
ธุรกิจประกันภัยต่อ (Reinsurance business)	1,000,000	-	-
บริษัทนายหน้าประกันภัยที่ บริษัทประกันภัยตั้งขึ้นเอง (Captive Insurance)	75,000	250	1,500
Insurance Manager	N/A	500	1,500
International Underwriting Manager	N/A	500	1,500
นายหน้าประกันภัยระหว่าง ประเทศ (International Insurance Broker)	N/A	500	1,500

ที่มา : Autoriti Monetari Brunei Darussalam (AMBD) www.ambd.gov.bn

5.1.3 ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศบรูไนดารุสซาลาม เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี พ.ศ. 2555 ได้มีการจัดทำความตกลงการค้าเสรีหรือความตกลงอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว 5 กรอบได้แก่ กรอบองค์การการค้าโลก (2538) กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงิน ภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 (2555) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจ ญี่ปุ่น-บรูไนดารุสซาลาม (2550) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (2551) กรอบอาเซียน-เกาหลีใต้ (2548) นอกจากนี้บรูไนฯ ยังอยู่ระหว่างการเจรจากรอบความตกลงหุ้นส่วนยุทธศาสตร์เศรษฐกิจ เอเชีย-แปซิฟิก (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: TPP) ซึ่งหากการเจรจาแล้วเสร็จ ประเทศบรูไนฯ จะมีการเปิดเสรีสาขาบริการอยู่ในระดับที่สูงมาก

5.1.3.1 กรอบองค์การการค้าโลก – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก พบว่าประเทศบรูไนฯ มีระดับการเปิดตลาดในสาขาประกันภัยในระดับที่น้อยมาก ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันชีวิต	ไม่มีข้อจำกัดเฉพาะกรณีผู้บริโภคที่เดินทางไปต่างประเทศสามารถซื้อบริการประกันชีวิตในต่างประเทศได้เท่านั้น สำหรับการให้บริการในราชอาณาจักรบรูไนฯ ต้องดำเนินการผ่านบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศบรูไนฯ ซึ่งทางประเทศบรูไนฯ มีข้อจำกัดด้านสัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลต่างชาติ สำหรับการเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดนทางประเทศบรูไนฯ อนุญาตเป็นการชั่วคราวให้เฉพาะบุคลากรระดับผู้จัดการ ผู้บริหาร และผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เท่านั้น
บริการประกันวินาศภัย	มีข้อจำกัดว่าการทำประกันภัยรถยนต์ประเภทบุคคลที่ 3 และการทำประกันอุบัติเหตุสำหรับผู้ใช้แรงงาน จะต้องทำกับบริษัทประกันภัยที่จดทะเบียนในประเทศบรูไนฯ เท่านั้น นอกจากนี้ การให้บริการในราชอาณาจักรบรูไนฯ ต้องดำเนินการผ่านบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศบรูไนฯ
บริการประกันภัยต่อ	ไม่ผูกพันเปิดเสรีในทุกรูปแบบ
บริการนายหน้าและตัวแทนประกันภัย	นายหน้าและตัวแทนในประเทศไม่สามารถเป็นตัวกลางให้กับบริษัทประกันภัยที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศได้ นิติบุคคลและบุคคลธรรมดาที่เป็นนายหน้าหรือตัวแทนจะต้องได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลัง
บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ การให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ประกันภัย การจัดการความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัยทางทะเล	ไม่มีข้อจำกัด (เปิดเสรีเต็มรูปแบบ) ยกเว้นการเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดน

5.1.3.2 ภายใต้กรอบอาเซียน – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 พบว่าประเทศบรูไนฯ มีระดับการเปิดตลาดในสาขาประกันภัย ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันชีวิต	ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 2 กรณีผู้บริโภคดีเดินทางไปต่างประเทศสามารถซื้อบริการประกันชีวิตในต่างประเทศได้เท่านั้น สำหรับ Mode 3 การให้บริการในราชอาณาจักรบรูไนฯ ต้องดำเนินการผ่านบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศบรูไนฯ ซึ่งทางประเทศบรูไนฯ มีข้อจำกัดด้านสัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลต่างชาติ สำหรับ Mode 4 การเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดน ทางประเทศบรูไนฯ อนุญาตเป็นการชั่วคราวให้เฉพาะบุคลากรระดับผู้จัดการ ผู้บริหาร และผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เท่านั้น
บริการประกันวินาศภัย	มีข้อจำกัดว่าการทำประกันภัยรถยนต์ประเภทบุคคลที่ 3 และการทำประกันอุบัติเหตุสำหรับผู้ใช้แรงงาน จะต้องทำกับบริษัทประกันภัยที่จดทะเบียนในประเทศบรูไนฯ เท่านั้น นอกจากนี้ การให้บริการในราชอาณาจักรบรูไนฯ ต้องดำเนินการผ่านบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศบรูไนฯ
บริการประกันภัยต่อ	ไม่มีข้อจำกัดเกี่ยวกับการให้บริการข้ามพรมแดน แต่หากจัดตั้งบริษัทในประเทศจะต้องได้รับอนุญาตจากธนาคารกลาง (AMBD) สำหรับการเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดนทางประเทศบรูไนฯ อนุญาตเป็นการชั่วคราวให้เฉพาะบุคลากรระดับผู้จัดการ ผู้บริหาร และผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เท่านั้น
บริการนายหน้าและตัวแทนประกันภัย	นายหน้าและตัวแทนในประเทศไม่สามารถเป็นตัวกลางให้กับบริษัทประกันภัยที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศได้ นิติบุคคลและบุคคลธรรมดาที่เป็นนายหน้าหรือตัวแทนจะต้องได้รับอนุญาตจากธนาคารกลาง (AMBD)
บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ การให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ ประกันภัย การจัดการความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทน ในการประกันภัยทางทะเล	ไม่มีข้อจำกัด (เปิดเสรีเต็มรูปแบบ) ยกเว้นการเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดน

5.1.3.3 ภายใต้กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจญี่ปุ่น-บรูไนดารุสซาลาม (2550) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (2551) กรอบอาเซียน-เกาหลีใต้ (2552) จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจที่กล่าว พบว่าประเทศบรูไนฯ มีข้อจำกัดในระดับที่สูงกว่าอาเซียน โดยเฉพาะในสาขาบริการประกันภัยต่อ ซึ่งทางประเทศบรูไนฯ ไม่ผูกพันเปิดเสรีในสาขานี้ และได้ระบุใน MFN Exemption List ว่าให้สิทธิพิเศษแก่การประกันภัยต่อสำหรับ ASEAN Reinsurance ที่กำลังจะจัดตั้งขึ้น ทั้งนี้ ระดับข้อผูกพันของประเทศบรูไนฯ ในกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจต่างๆ ที่กล่าว มีลักษณะข้อผูกพันที่เหมือนกัน ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันชีวิต	ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 2 กรณีผู้บริโภคที่เดินทางไปต่างประเทศสามารถซื้อบริการประกันชีวิตในต่างประเทศได้เท่านั้น สำหรับ Mode 3 การให้บริการในราชอาณาจักรบรูไนฯ ต้องดำเนินการผ่านบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศบรูไนฯ ซึ่งทางประเทศบรูไนฯ มีข้อจำกัดด้านสัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลต่างชาติ สำหรับ Mode 4 การเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดน ทางประเทศบรูไนฯ ไม่ผูกพัน
บริการประกันวินาศภัย	มีข้อจำกัดว่าการทำประกันภัยรถยนต์ประเภทบุคคลที่ 3 และการทำประกันอุบัติเหตุสำหรับผู้ใช้แรงงาน จะต้องทำกับบริษัทประกันภัยที่จดทะเบียนในประเทศบรูไนฯ เท่านั้น นอกจากนี้การให้บริการในราชอาณาจักรบรูไนฯ ต้องดำเนินการผ่านบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศบรูไนฯ สำหรับการเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดน ทางประเทศบรูไนฯ ไม่ผูกพัน
บริการประกันภัยต่อ	ไม่ผูกพันทุกรูปแบบ
บริการนายหน้าและตัวแทนประกันภัย	นายหน้าและตัวแทนในประเทศไม่สามารถเป็นตัวกลางให้กับบริษัทประกันภัยที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศได้ นิติบุคคลและบุคคลธรรมดาที่เป็นนายหน้าหรือตัวแทนจะต้องได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลัง
บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ การให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ประกันภัย การจัดการความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัยทางทะเล	ไม่มีข้อจำกัด (เปิดเสรีเต็มรูปแบบ) ยกเว้นการเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดน ไม่ผูกพัน

5.1.4 SWOT Analysis

จุดแข็ง

- 1) ประชากรมีรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีอยู่ในอันดับ 2 ของอาเซียน และอันดับ 26 ของโลก ประชากรมีกำลังซื้อสูง
- 2) การเมืองค่อนข้างมั่นคง มีความต่อเนื่องเชิงนโยบาย

จุดอ่อน

- 1) ตลาดขนาดเล็ก ประชากรประมาณ 4 แสนคน
- 2) บรูไนฯ มีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจใกล้ชิดกับสิงคโปร์ มาเลเซีย และอินโดนีเซีย เนื่องจากมีความคล้ายคลึงทางวัฒนธรรมและศาสนา ทำให้นิยมติดต่อทำธุรกิจกับ 2 ประเทศดังกล่าว

ข้อจำกัด

- 1) ระบบการกำกับดูแลยังไม่เป็นสากล เจ้าหน้าที่ที่กำกับดูแลและส่วนราชการที่เกี่ยวข้องยังขาดบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันภัย
- 2) ประชากรส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลาม ทำให้มีข้อจำกัดในการใช้บริการด้านการเงินโดยนิยมใช้บริการด้านการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม (Takaful)

5.2 ประเทศกัมพูชา

5.2.1 สภาพธุรกิจโดยทั่วไป

บริการการเงินในสาขาการประกันภัยในกัมพูชายังเป็นธุรกิจที่ค่อนข้างใหม่ และอยู่ระหว่างการพัฒนา โดยปัจจุบันมีผู้ให้บริการประกันวินาศภัย (หรือในกัมพูชาจะเรียกว่า General Insurance) จำนวน 6 บริษัท ผู้ให้บริการประกันชีวิต (เริ่มดำเนินการในปี พ.ศ. 2555) 2 บริษัท และมีบริษัทประกันภัยต่อเพียง 1 บริษัท

กฎหมายการประกันภัยของกัมพูชาบังคับใช้เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2543 อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงเศรษฐกิจและการคลัง ซึ่งกฎหมายดังกล่าวอยู่ระหว่างการปรับปรุงเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานสากลและเป็นไปในทางเดียวกับประเทศสมาชิกอาเซียนอื่นๆ ให้มากที่สุด นอกจากนี้ กัมพูชายังได้มีการจัดทำแผนพัฒนาภาคการประกันภัย ซึ่งอยู่ภายใต้แผนยุทธศาสตร์การพัฒนากิจกรรมการเงินสำหรับปี พ.ศ. 2549 – 2558

จากจำนวนผู้ให้บริการต่างชาติในสาขาประกันวินาศภัย 6 บริษัท มี 3 บริษัทเป็นบริษัทต่างชาติ (มาเลเซีย ฮองกง และสิงคโปร์) โดยต่างชาติสามารถถือหุ้นได้ร้อยละ 100 และสามารถเปิดสาขาได้ไม่จำกัดจำนวน นอกจากนี้ กฎหมายปัจจุบันไม่อนุญาตให้ผู้บริโภคสามารถซื้อบริการประกันภัยจากต่างประเทศ นอกเสียจากเป็นบริการหรือผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีในประเทศกัมพูชาเท่านั้น

การอนุมัติใบอนุญาตการประกอบธุรกิจประกันภัยในกัมพูชาใช้เวลาดำเนินการภายใน 90 วัน และสำหรับการออก Insurance Policy ใหม่ ก็ต้องได้รับอนุญาตก่อนเช่นกัน โดยทั่วไปใช้เวลาประมาณ 1 สัปดาห์

ธนาคารและสถาบันการเงินสามารถประกอบธุรกิจประกันภัยในกัมพูชาได้ แต่จะต้องได้รับใบอนุญาต มีเงินกองทุน และระบบบริหารงานแยกต่างหาก

สำหรับประเด็นด้านบุคลากร กัมพูชาสนับสนุนให้มีการจ้างงานคนกัมพูชาเป็นหลักในธุรกิจประกันภัย อย่างไรก็ตาม ปัญหาที่ประสบอยู่ในปัจจุบันคือประเด็นเรื่องการขาดบุคลากรในระดับผู้บริหาร

5.2.2 กฎระเบียบและการกำกับดูแล

กฎหมายประกันภัยแห่งราชอาณาจักรกัมพูชา (Insurance Law of the Kingdom of Cambodia) ได้รับการพิจารณาผ่านสภาผู้แทนราษฎรเมื่อ 20 มิถุนายน 2543 ซึ่งภายใต้กฎหมายฉบับดังกล่าวระบุว่า การประกอบธุรกิจประกันภัยนั้นจะสามารถกระทำได้เฉพาะบริษัทประกันภัย ที่ได้รับอนุญาตจากกระทรวงเศรษฐกิจและการคลัง (Ministry of Economy and Finance) ของกัมพูชาเท่านั้น หน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยได้แก่กระทรวงเศรษฐกิจและการคลัง นอกจากนี้ กฎหมายฉบับดังกล่าวยังได้ระบุคุณสมบัติเบื้องต้นของกรรมธรรม์ประกันภัย ความรับผิดชอบของบริษัทประกันภัย ผู้เอาประกัน และบริษัทรับประกันภัยต่อ

5.2.2.1 ข้อกำหนดเป็นการเฉพาะสำหรับการทำประกันภัยประเภทต่างๆ มีดังนี้

- 1) การประกันภัยอสังหาริมทรัพย์ (Properties Insurance) ซึ่งกำหนดให้มูลค่าทุนประกันไม่เกินกว่ามูลค่าของอสังหาริมทรัพย์ และมีข้อกำหนดเกี่ยวกับการโอนช่วงของผู้เอาประกันให้บริษัทประกันภัยในการติดตามดำเนินคดีกับบุคคลที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออสังหาริมทรัพย์
- 2) การประกันชีวิตและอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Life and Personal Accident Insurance) ซึ่งกำหนดนิยามว่าให้รวมถึงการประกันชีวิต อุบัติเหตุ และประกันสุขภาพ และกำหนดให้บริษัทประกันภัยไม่สามารถรับโอนช่วงจากผู้เอาประกันหรือรับผลประโยชน์แทนผู้เอาประกัน นอกจากนี้ยังระบุข้อกำหนดและเงื่อนไขเบื้องต้นที่ต้องระบุในกรรมธรรม์ และกรณีที่บริษัทประกันภัยได้รับยกเว้นไม่ต้องชดเชยค่าเสียหาย รวมถึงหากเกิดกรณีพิพาทระหว่างบริษัทประกันภัยและผู้เอาประกัน ให้นำข้อพิพาทขึ้นสู่ศาล
- 3) การประกันภัยภาคบังคับ (Compulsory Insurance) ซึ่งรวมถึงการประกันภัยบุคคลที่ 3 สำหรับยานพาหนะ การประกันอุบัติเหตุจากการก่อสร้าง และการประกันอุบัติเหตุสำหรับผู้โดยสารยานพาหนะที่ขนส่งมวลชน

5.2.2.2 กำหนดทุนจดทะเบียนเบื้องต้นสำหรับบริษัทประกันภัย ดังนี้

- 1) บริษัทประกันชีวิต ต้องมีทุนจดทะเบียนเป็นเงินเรียล ในมูลค่าที่เทียบเท่ากับ 5 ล้าน SDR⁴ ในวันที่ได้รับใบอนุญาต
- 2) บริษัทที่รับประกันวินาศภัยทั่วไป จะต้อง มีทุนจดทะเบียนเป็นเงินสกุลเรียล ในมูลค่าที่เทียบเท่ากับ 5 ล้าน SDR ในวันที่ได้รับใบอนุญาต

⁴ SDR หรือ Special Drawing Rights เป็นการกำหนดหน่วยเงินตราโดยกองทุนการเงินระหว่างประเทศ โดยหน่วย SDR ประกอบด้วยตะกร้าเงินของสกุลเงินหลัก 4 สกุลที่ได้รับการซื้อขายแลกเปลี่ยนกันในตลาด ซึ่งปัจจุบันได้แก่ เหรียญสหรัฐฯ ยูโร เยน และปอนด์สเตอร์ลิง

3) บริษัทที่ประกอบธุรกิจทั้งประกันชีวิตและประกันภัย จะต้องมีทุนจดทะเบียนเป็นเงินสกุลเรียล ในมูลค่าที่เทียบเท่ากับ 10 ล้าน SDR ในวันที่ได้รับใบอนุญาต

5.2.2.3 สำหรับผู้ที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจตัวแทนการประกันภัย และนายหน้าประกันภัย (Insurance Agents and Insurance Brokers) นั้นกฎหมายประกันภัยแห่งราชอาณาจักรกัมพูชาได้มีส่วนที่กล่าวถึงเพียงนิยามของตัวแทน (Insurance Agent) ว่าเป็นบุคคลตามกฎหมายที่ได้รับคำตอบแทนจากบริษัทประกันและบริหารธุรกิจประกันแทนบริษัทประกันภัยภายในขอบเขตที่กำหนด ส่วนนายหน้าประกันภัย (Insurance Brokers) นั้นเป็นบุคคลตามกฎหมายที่ทำหน้าที่เป็นคนกลางระหว่างผู้เอาประกันและบริษัทประกัน เพื่อประโยชน์ของผู้เอาประกันในด้านการจัดทำกรรมธรรมและการเรียกร้องสินไหมทดแทน สำหรับรายละเอียดเกี่ยวกับนายหน้าและตัวแทนประกันภัยนั้นจะมีการระบุไว้ต่างหากในกฎหมายลูก (sub-decree) ต่อไป

นอกจากนี้กฎหมายฉบับดังกล่าวยังมีบทบัญญัติเกี่ยวกับค่าปรับและบทลงโทษสำหรับผู้ที่ไม่ปฏิบัติตามกฎหมายอีกด้วย

5.2.3 ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศกัมพูชา เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี พ.ศ. 2555 กัมพูชามีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว 5 กรอบ ได้แก่ กรอบองค์การการค้าโลก (2547) กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 (2555) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (2551) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (2552) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (2550)

5.2.3.1 กรอบองค์การการค้าโลก - จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก พบว่าประเทศกัมพูชา มีระดับการเปิดตลาดในสาขาประกันภัยในระดับที่สูงมาก ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันชีวิต	มีข้อจำกัดด้านการเปิดตลาดใน Mode 1 กล่าวคือ บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลสามารถทำสัญญากับบริษัทประกันภัยที่มีใบอนุญาตการประกอบธุรกิจประกันภัยในราชอาณาจักรกัมพูชาเท่านั้น สำหรับ Mode 2 และ 3 ไม่มีข้อจำกัด และไม่ผูกพันใน Mode 4 ยกเว้นตามที่ได้ระบุไว้ในข้อผูกพันทั่วไป และไม่มีข้อจำกัดด้านการ प्रतिบัติเยี่ยงคนชาติใน Mode 1-3 แต่ไม่ผูกพันใน Mode 4 ยกเว้นตามที่ได้ระบุไว้ในข้อผูกพันทั่วไป

สาขาย่อยที่ระบุในข้อ ผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันวินาศภัย	สำหรับ Mode 1 ไม่มีข้อจำกัดด้านการเปิดตลาดในประกันภัยทางทะเล อากาศ และการขนส่ง ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2552 เป็นต้นไป หรือเมื่อมีการออกกฎหมาย กฎระเบียบที่เหมาะสม และมีบริษัทในประเทศได้รับการรับรองแล้วแต่เงื่อนไขใดจะสามารถดำเนินการได้ก่อน ซึ่งเมื่อบรรลุนเงื่อนไขที่กล่าวข้างต้นแล้ว การให้บริการประกันภัยทางทะเล อากาศ และการขนส่ง อาจทำได้โดยบริษัทประกันภัยที่ได้รับอนุญาตประกอบธุรกิจในประเทศกัมพูชา สำหรับบริการประกันวินาศภัยประเภทอื่นๆ ทั้งหมด บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลสามารถทำสัญญาได้กับบริษัทประกันภัยที่ได้รับอนุญาตประกอบธุรกิจในประเทศกัมพูชาเท่านั้น สำหรับ Mode 2 และ 3 ไม่มีข้อจำกัดด้านการเปิดตลาด และไม่ผูกพันใน Mode 4 นอกจากที่ได้ระบุไว้ในข้อผูกพันทั่วไป
บริการประกันภัยต่อ	ไม่มีข้อจำกัดสำหรับการเปิดตลาดภายใต้ Mode 1 ยกเว้นว่าบริษัทต่างๆ ต้องทำการประกันภัยต่อร้อยละ 20 ของความเสี่ยงในบริษัทประกันภัยต่อกัมพูชา (Cambodia Re) จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2551 และสำหรับสัญญาประกันภัยที่มีวงเงินประกันน้อยกว่าหรือเท่ากับ 500,000 เหรียญสหรัฐฯ จะต้องทำประกันภัยต่อในประเทศจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2550 หลังจากนั้นจะไม่มีข้อจำกัด Mode 2 และ 3 ไม่มีข้อจำกัด ยกเว้นใน Mode 3 ซึ่งบริษัทจะต้องทำประกันภัยต่อร้อยละ 20 ของความเสี่ยงในกัมพูชาถึงวันที่ 1 มกราคม 2551 แต่ไม่มีข้อจำกัดภายหลังจากนั้น และไม่ผูกพันใน Mode 4 นอกจากที่ได้ระบุไว้ในข้อผูกพันทั่วไป
บริการนายหน้าและ ตัวแทนประกันภัย บริการที่เกี่ยวข้องกับ ประกันภัย อาทิ การให้ คำปรึกษา คณิตศาสตร์ ประกันภัย การจัดการ ความเสี่ยง และการจัดการ ค่าสินไหมทดแทนในการ ประกันภัยทางทะเล	ไม่มีข้อจำกัดในการเปิดตลาดและการประติบัติแย่งคนชาติใน Mode 1-3 และไม่ผูกพันใน Mode 4 นอกจากที่ได้ระบุไว้ในข้อผูกพันทั่วไป

5.2.3.2 กรอบอาเซียน – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 พบว่าประเทศกัมพูชามีระดับการเปิดเสรีบริการด้านการเงินเทียบเท่ากับการเปิดเสรีของกัมพูชาภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก ยกเว้นในสาขาการประกันภัยสาขาต่อ และการประกันช่วง ซึ่งมีข้อจำกัดที่น้อยกว่า (หรือเปิดตลาดมากกว่า) ในกรอบองค์การการค้าโลกในประเด็นเรื่องการให้บริการข้ามพรมแดน (Mode 1) โดยบริษัทต่างๆ ต้องทำการประกันภัยต่อร้อยละ 20 ของความเสี่ยงในบริษัทประกันภัยต่อกัมพูชา (Cambodia Re) ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2550 สำหรับสัญญาประกันภัยที่มีวงเงินประกันน้อยกว่าหรือเท่ากับ 500,000 เหรียญสหรัฐ จะต้องทำประกันภัยต่อในประเทศจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2550 หลังจากนั้นจะไม่มีข้อจำกัด

5.2.4 SWOT Analysis

1) จุดแข็ง

- 1.1) มีความคุ้นเคยทางวัฒนธรรม มีพรมแดนต่อเนื่อง มีการเชื่อมโยงทางการคมนาคมขนส่ง รวมทั้งการพัฒนา GMS Economic Corridors ในส่วนแนวระเบียงเศรษฐกิจตอนใต้ Southern Economic Corridor (SEC) เชื่อมโยงไทย – กัมพูชา - เวียดนาม ในส่วน Southern Coastal Sub-corridor ระยะทาง 970 กิโลเมตร ในอนาคต
- 1.2) มีสถาบันการเงินไทยเข้าไปดำเนินธุรกิจอื่นแล้ว อาทิ ธนาคารพาณิชย์ สามารถเกื้อกูลกันได้ในเชิงธุรกิจ เช่น การส่งเสริมธุรกิจประกันภัยต่อเนื่องจากการให้สินเชื่อ
- 1.3) มีการลงทุนของนักลงทุนไทยในกัมพูชา ในภาคธุรกิจอื่นๆ อยู่แล้ว อาทิ ภาคการเกษตร บริการ อุตสาหกรรมการผลิต

2) จุดอ่อน

- 2.1) ความเสี่ยงทางการเมือง เนื่องจากปัจจุบัน กัมพูชามีความเสี่ยงทางการเมืองค่อนข้างสูง ภายหลังจากเลือกตั้งทั่วไป นอกจากนี้ นักลงทุนต่างชาติ โดยเฉพาะนักลงทุนไทยยังมีความเสี่ยงจากการดำเนินนโยบายการเมืองแบบชาตินิยมอีกด้วย
- 2.2) ประชากรยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบริการประกันภัย
- 2.3) รายได้ต่อหัวประชากรอยู่ในระดับต่ำ

3) โอกาส

- 3.1) มีช่องว่างทางธุรกิจอีกมาก
- 3.2) พรมแดนที่ต่อเนื่องกัน ช่วยต่อการทำตลาด โดยเฉพาะการให้บริการและข้อมูลต่างๆ
- 3.3) โครงสร้างพื้นฐานที่จะเชื่อมต่อกันตามแผนแม่บท ASEAN Connectivity และ GMS Economic Corridors ทำให้ไทยได้เปรียบในด้านการเป็นศูนย์กลางการคมนาคมขนส่ง ซึ่งเอื้อต่อการเติบโตของธุรกิจประกันวินาศภัยในสาขายานยนต์ เช่น การพัฒนาแนวระเบียงเศรษฐกิจตอนใต้ Southern Economic Corridor

(SEC) เชื่อมโยงไทย – กัมพูชา – เวียดนาม ในส่วน southern Coastal Subcorridor ระยะทาง 970 กิโลเมตร เริ่มต้นจาก กรุงเทพฯ – ตราด (ไทย) – เกาะกง – กาปอต (Kampot – กัมพูชา) – ฮาเตียน (Ha Tien) – Ca Mau – Nam Can (เวียดนาม) เชื่อมโยงพื้นที่ Eastern Seaboard ของไทยกับชายฝั่งของกัมพูชา และเป็นส่วนหนึ่งของเส้นทางเลียบชายฝั่งทะเล ไทย – กัมพูชา – เวียดนาม (R10) ซึ่งจะส่งเสริมธุรกิจประกันภัยในภาพรวมในอนาคต

3.4) เศรษฐกิจกัมพูชากำลังเติบโต ทำให้มีแนวโน้มอุปสงค์ด้านประกันภัยที่สูงขึ้น

4) ข้อจำกัด

4.1) กฎระเบียบเกี่ยวกับการประกันภัยของกัมพูชายังเป็นภาษาท้องถิ่น

4.2) ระบบการกำกับดูแลยังไม่เป็นสากล เจ้าหน้าที่ที่กำกับดูแลและส่วนราชการที่เกี่ยวข้องยังขาดบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันภัย

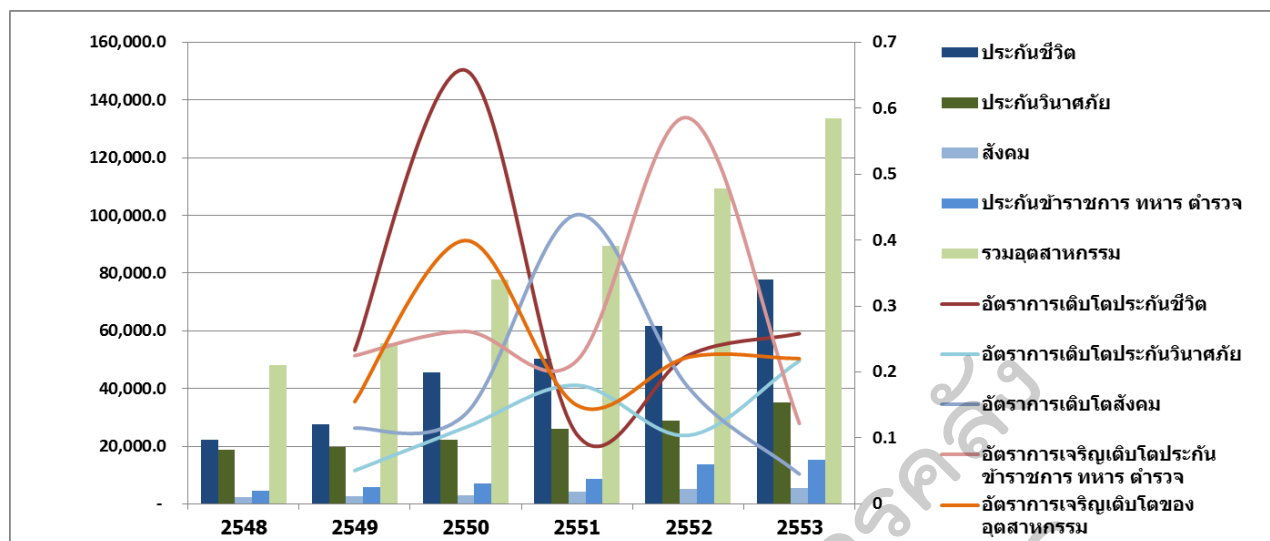
4.3) บุคลากรท้องถิ่นมีข้อจำกัดด้านการศึกษา ทำให้ยากแก่การสรรหาพนักงานที่เหมาะสม

5.3 ประเทศอินโดนีเซีย

5.3.1 สภาพธุรกิจโดยทั่วไป

ธุรกิจประกันภัยในประเทศอินโดนีเซียมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยในปี พ.ศ. 2554 เบี้ยประกันภัยรวมเติบโตร้อยละ 17.9 โดยเฉพาะธุรกิจประกันชีวิต (Life Insurance) ที่มีอัตราการเจริญเติบโตและแนวโน้มการเติบโตทางธุรกิจที่สูงกว่าธุรกิจประกันวินาศภัย (Non-life Insurance) และ การรับประกันภัยต่อ (Re-Insurance) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2554 มูลค่ารวมสินทรัพย์ของบริษัทประกันชีวิต 10 บริษัทแรกมีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 24.6 เมื่อเปรียบเทียบกับเดือนธันวาคม พ.ศ. 2553 ในขณะที่มูลค่าสินทรัพย์ของบริษัทประกันวินาศภัย 10 อันดับแรกมีอัตราการเติบโตเพียงร้อยละ 15.9 เท่านั้น เนื่องมาจากผู้บริโภคให้ความสำคัญในการออมระยะยาว ทั้งนี้ มูลค่าเบี้ยประกันรวมและสินทรัพย์ของธุรกิจประกันภัยทั้งหมดในอินโดนีเซีย ณ ปี พ.ศ. 2554 มีมูลค่าประมาณ 133 ล้านล้านรูเปียห์ (14 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ)

แผนภูมิที่ 5.1 อัตราการเติบโตของธุรกิจประกันภัยในประเทศอินโดนีเซีย



		พันล้าน รูเปย์ท์					
		2548	2549	2550	2551	2552	2553
ประกันชีวิต		22,294.00	27,498.30	45,581.30	50,370.02	61,725.47	77,676.30
	อัตราการเติบโตประกันชีวิต (%)		23	66	11	23	26
ประกันวินาศภัย		18,857.33	19,811.55	22,115.39	26,096.09	28,809.87	35,065.14
	อัตราการเติบโตประกันวินาศภัย (%)		5	12	18	10	22
สังคัม		2,379.80	2,653.30	3,016.58	4,340.31	5,108.13	5,339.90
	อัตราการเติบโตสังคัม (%)		11	14	44	18	5
ประกันข้าราชการ ทหาร ตำรวจ		4,606.00	5,642.10	7,118.30	8,667.59	13,744.39	15,420.82
	อัตราการเจริญเติบโตประกันข้าราชการ ทหาร ตำรวจ (%)		22	26	22	59	12
รวมอุตสาหกรรม		48,137.13	55,605.25	77,831.57	89,474.01	109,387.86	133,502.16
	อัตราการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรม		16	40	15	22	22

ที่มา: สำนักงานประกันภัย, ตลาดทุนและสถาบันการเงินของหน่วยงานกำกับดูแลกระทรวงการคลัง-สาธารณรัฐอินโดนีเซีย

ณ เดือนธันวาคม พ.ศ. 2555 มีผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยในประเทศอินโดนีเซียทั้งสิ้น 139 บริษัท แบ่งเป็นบริษัทประกันชีวิต 45 บริษัท ประกันวินาศภัย 85 บริษัท และบริการอื่นๆ 9 บริษัท โดยลักษณะของธุรกิจมีการกระจายตัวของผู้ประกอบการรายเล็กซึ่งไม่ค่อยเข้มแข็งและอาจมีความเสี่ยงในการล้มละลายสูง เนื่องจากผู้ประกอบการขนาดเล็กหลายแห่งอาจไม่มีความสามารถในการแข่งขันในอนาคตหากมีการเปิดตลาดให้ผู้ประกอบการต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจและเกิดการแข่งขัน

ในสาขาประกันชีวิต เนื่องจากประเทศอินโดนีเซียเป็นประเทศที่มีจำนวนประชากรสูงถึงประมาณ 237 ล้านคน (ข้อมูล ณ สิ้นปี พ.ศ. 2553) ซึ่งมากเป็นลำดับ 4 ของโลก จึงเป็นตลาดที่มีความน่าสนใจต่อการขยายธุรกิจประกันชีวิต โดยสังเกตจากตารางที่ 5.5 พบว่าการเติบโตของเบี้ยประกันชีวิตโดยรวมในสกุลเงินท้องถิ่น (รูเปย์ท์) เติบโตในอัตราที่เพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (GDP) โดยเพิ่มจากร้อยละ 1.08 ในปี พ.ศ. 2552 เป็นร้อยละ 1.17 ในปี พ.ศ. 2553 และร้อยละ 1.27 ในปี พ.ศ. 2554 ทั้งนี้ ทาง Capital Market and Financial Institutions Supervisory Agency (BAPEPAM-LK) ซึ่งเป็นหน่วยงานกำกับดูแลสาขาประกันภัย

ของอินโดนีเซียได้ประมาณการสัดส่วนเบี้ยประกันชีวิตต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 1.5 หรือเติบโตในอัตราโดยเฉลี่ยร้อยละ 11 ไปจนถึงปี พ.ศ. 2559 ซึ่งสอดคล้องกับอัตราการเติบโตของประชากรอินโดนีเซียที่ร้อยละ 1 อย่างสม่ำเสมอจากปี พ.ศ. 2555 – 2559

ตารางที่ 5.5 อัตราการเติบโตของเบี้ยประกันชีวิตในประเทศอินโดนีเซีย

ประเทศอินโดนีเซีย: เบี้ยประกันชีวิตรวม ปี พ.ศ. 2552-2559								
	2552	2553	2554e	2555f	2556f	2557f	2558f	2559f
เบี้ยประกันชีวิตรวม (ล้านรูเปย์)	61,725,474	75,057,595	94,400,000	12,945,835	138,250,145	154,591,072	172,785,955	194,142,783
อัตราร้อยละของการ เปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา)	22.39	21.60	25.77	32.36	10.65	11.82	11.77	12.36
รายได้ต่อหัว(รูเปย์)	259,990	312,908	389,558	510,464	559,291	619,446	685,984	763,937
อัตราร้อยละของผลิตภัณฑ์ มวลรวมภายในประเทศ	1.08	1.17	1.27	1.52	1.49	1.49	1.49	1.50
อัตราร้อยละของเบี้ย ประกันภัยรวม	68.05	70.08	71.10	74.22	73.51	73.16	72.77	72.68
เบี้ยประกันชีวิตรวม (ล้านเหรียญสหรัฐ)	5,931	8,259	10,756	13,581	15,361	17,370	19,635	22,188
อัตราร้อยละของการ เปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา)	14.09	39.25	30.24	26.26	13.11	13.08	13.04	13.00
รายได้ต่อหัว(เหรียญสหรัฐ)	24.98	34.43	44.39	55.49	62.14	69.60	77.95	87.31
เบี้ยประกันชีวิตรวม (ล้านยูโร)	4,272	6,223	7,732	10,528	12,289	13,896	15,708	17,750
อัตราร้อยละของการ เปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา)	20.27	45.67	24.24	36.16	16.73	13.08	13.04	13.00
รายได้ต่อหัว(ยูโร)	18.00	25.94	31.91	43.01	49.71	55.68	62.36	69.85

f = การคาดการณ์จาก IBM ข้อมูล: IBM, BAPPEPAM-LK

สาขาประกันวินาศภัยในประเทศอินโดนีเซียยังไม่ค่อยได้รับความนิยม ประกอบกับเนื่องจากประเทศอินโดนีเซียมีสภาพเป็นหมู่เกาะ ยังขาดฐานข้อมูลที่เหมาะสมสำหรับการประเมินความเสี่ยงสำหรับคำนวณเบี้ยประกันวินาศภัย ทำให้ผลิตภัณฑ์ในสาขาประกันวินาศภัยในประเทศอินโดนีเซียมีจำนวนจำกัด เมื่อสังเกตจากตารางที่ 5.6 พบว่าทาง Capital Market and Financial Institutions Supervisory Agency (BAPEPAM-LK) ซึ่งเป็นหน่วยงานกำกับดูแลสาขาประกันภัยของอินโดนีเซียได้ประมาณการเติบโตของมูลค่าเบี้ยประกันวินาศภัยโดยรวมในสกุลเงินท้องถิ่น (รูเปย์) ว่าเติบโตในอัตราที่ค่อนข้างคงที่เมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (GDP) โดยอยู่ที่ระดับร้อยละ 0.51 – 0.56 ในช่วงปี พ.ศ. 2552 – 2559

ตารางที่ 5.6 อัตราการเติบโตของเบี้ยประกันวินาศภัยในประเทศอินโดนีเซีย

ประเทศอินโดนีเซีย: เบี้ยประกันภัยวินาศภัยรวม ปี พ.ศ. 2552-2559								
	2552	2553	2554	2555f	2556e	2557f	2558f	2559f
เบี้ยประกันวินาศภัยรวม (ล้านรูเปียห์)	28,985,384	32,047,136	38,375,753	43,390,223	49,812,257	56,726,720	64,642,188	72,984,948
อัตราการย่อยของการเปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา)	7.62	10.56	19.75	13.07	14.80	13.88	13.95	12.91
รายได้ต่อหัว (รูเปียห์)	122,088	133,602	158,364	177,270	201,516	227,304	256,638	287,190
อัตราการย่อยของผลิตภัณฑ์มวลรวม ภายในประเทศ	0.51	0.50	0.52	0.53	0.54	0.55	0.56	0.56
อัตราการย่อยของเบี้ยประกันภัยรวม	31.95	29.92	28.90	25.78	26.49	26.84	27.23	27.32
เบี้ยประกันวินาศภัยรวม (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)	2,785	3,526	4,373	4,716	5,535	6,374	7,346	8,341
อัตราการย่อยของการเปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา)	0.33	26.61	24.00	7.86	17.35	15.16	15.25	13.55
รายได้ต่อหัว (เหรียญสหรัฐฯ)	11.73	14.70	18.04	19.27	22.39	25.54	29.16	32.82
เบี้ยประกันวินาศภัยรวม (ล้านยูโร)	2,006	2,657	3,143	3,656	4,428	5,099	5,877	6,673
อัตราการย่อยของการเปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา)	5.75	32.45	18.29	16.31	21.11	15.16	15.25	13.55
รายได้ต่อหัว (ยูโร)	8.45	11.08	12.97	14.94	17.91	20.43	23.33	26.26

f - การคาดการณ์จาก IBM ที่มาข้อมูล: IBM, BAPPEPAM-LK, AAUI

5.3.2 กฎระเบียบในสาขาประกันภัย

กฎหมายประกันภัยแห่งสาธารณรัฐอินโดนีเซีย ได้แก่ Law 2/1992 โดยมีการออกกฎระเบียบภายใต้กฎหมายดังกล่าวเพื่อประกอบการปฏิบัติและการควบคุมธุรกิจประกันภัยโดยรวม

ธุรกิจประกันภัยอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ Capital Market and Financial Institutions Supervisory Agency (BAPEPAM-LK) ซึ่งอยู่ภายใต้กระทรวงการคลัง โดยปัจจุบันกระทรวงการคลังอินโดนีเซียมีการควบคุมการให้ใบอนุญาตเพื่อประกอบธุรกิจประกันภัยแก่ผู้ประกอบการรายใหม่ ทั้งนี้ เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ผู้ประกอบการรายเดิมพัฒนาความสามารถศักยภาพในการแข่งขันได้ก่อนการเปิดเสรี แต่หากผู้สนใจรายใหม่ประสงค์จะเข้าสู่ตลาด ทาง BAPEPAM-LK จะส่งเสริมให้เข้าร่วมดำเนินกิจการกับผู้ประกอบการรายเดิมที่อ่อนแอหรืออยากขายธุรกิจ

รายงานการศึกษาของธนาคารโลก Unlocking Indonesia's Domestic Financial Resources: The Role of Non-Bank Financial Institutions ระบุว่าควรมีการปรับปรุงและพัฒนากฎระเบียบและการกำกับดูแล โดยควรให้ความสำคัญในประเด็นการบริหารจัดการความเสี่ยงของผู้ประกอบการ และแนวทางการคุ้มครองผู้บริโภค ทั้งนี้ ในปี พ.ศ. 2555 อินโดนีเซียได้มีการปรับปรุงกฎระเบียบเพื่อส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัยในภาพรวม ได้แก่

- 1) การออกกฎระเบียบที่เอื้อต่อการกำกับและติดตามธุรกิจประกันภัย เช่น บริษัทประกันวินาศภัยที่รับประกันภัยรถยนต์จะต้องส่งรายงานประจำปีด้านความเสี่ยงและการสูญเสีย (Risk profile and loss annual report)
- 2) กำหนดเกณฑ์อัตราส่วนการดำรงเงินกองทุนขั้นต่ำสำหรับบริษัทประกันภัยและบริษัทรับประกันภัยต่อขึ้นใหม่เพื่อสร้างความเข้มแข็งและป้องกันสถานะของบริษัทจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ
- 3) ปรับปรุงกฎระเบียบอื่นๆ เพื่อเป็นการสนับสนุนความเข้มแข็งด้านการเงิน ความโปร่งใส ความน่าเชื่อถือ และความยุติธรรมของธุรกิจประกันภัย เป็นต้น

5.3.3 ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศอินโดนีเซีย เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี พ.ศ. 2555 ประเทศอินโดนีเซียมีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว 6 กรอบ ได้แก่ กรอบองค์การการค้าโลก (2538) กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 (2555) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (2551) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (2552) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (2550) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอินโดนีเซีย-ญี่ปุ่น (2550)

5.3.3.1 กรอบองค์การการค้าโลก – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก พบว่าประเทศอินโดนีเซีย มีระดับการเปิดตลาดในสาขาประกันภัยในระดับที่ต่ำมาก ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันชีวิต	ไม่ผูกพันใน Mode 1 และ 2 กล่าวคือ ไม่ผูกพันการให้บริการข้ามพรมแดน ยกเว้นกรณีของ Mode 2 หากเป็นกรณีที่บริษัทประกันชีวิตในประเทศไม่สามารถรับประกันได้ สำหรับ Mode 3 มีการจำกัดรูปแบบการเข้าสู่ตลาดให้เป็นบริษัทร่วมทุนกับคนชาติ โดยจำกัดสัดส่วนการถือหุ้นของชาวต่างชาติไม่เกินร้อยละ 49 แต่หากเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อาจมีสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติได้ร้อยละ 100 และใน Mode 4 อินโดนีเซียไม่ผูกพันเว้นแต่กรณีของกรรมการ ที่ปรึกษาด้านเทคนิค และผู้เชี่ยวชาญ

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันวินาศภัย	ไม่ผูกพันใน Mode 1 และ 2 กล่าวคือ ไม่ผูกพันการให้บริการข้ามพรมแดน ยกเว้นกรณีของ Mode 2 หากเป็นกรณีที่บริษัทประกันชีวิตในประเทศไม่สามารถรับประกันได้ สำหรับ Mode 3 มีการจำกัดรูปแบบการเข้าสู่ตลาดให้เป็นบริษัทร่วมทุนกับคนชาติ โดยจำกัดสัดส่วนการถือหุ้นของชาวต่างชาติไม่เกินร้อยละ 49 แต่หากเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อาจมีสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติได้ร้อยละ 100 และใน Mode 4 อินโดนีเซียไม่ผูกพันเว้นแต่กรณีของกรรมการ ที่ปรึกษาด้านเทคนิค และผู้เชี่ยวชาญ
บริการประกันภัยต่อ	เปิดตลาดให้ใน Mode 1 และ 2 โดยมีข้อกำหนดว่าบริษัทประกันภัยต่อที่อยู่ในต่างประเทศต้องมีอันดับเครดิตขั้นต่ำ BBB จากมาตรฐานการจัดอันดับเครดิตของ Standard and Poor's หรืออันดับที่เท่าเทียมกันจากการจัดอันดับขององค์กรอื่น สำหรับ Mode 3 มีการจำกัดรูปแบบการเข้าสู่ตลาดให้เป็นบริษัทร่วมทุนกับคนชาติ โดยจำกัดการถือหุ้นของคนต่างชาติไม่เกินร้อยละ 49 แต่หากเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อาจมีสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติได้ร้อยละ 100 และใน Mode 4 อินโดนีเซียไม่ผูกพันเว้นแต่กรณีของกรรมการ ที่ปรึกษาด้านเทคนิค และผู้เชี่ยวชาญ
บริการนายหน้าและตัวแทนประกันภัย	ไม่ผูกพันใน Mode 1 และไม่มีข้อกำหนดใน Mode 2 อย่างไรก็ตามใน Mode 3 มีการจำกัดรูปแบบการเข้าสู่ตลาดให้เป็นบริษัทร่วมทุนกับคนชาติ โดยจำกัดด้านรูปแบบการจัดตั้งบริษัทและการถือหุ้นของต่างชาติไม่เกินร้อยละ 49 แต่หากเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อาจมีสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติได้ร้อยละ 100 ส่วน Mode 4 อินโดนีเซียไม่ผูกพันเว้นแต่กรณีของกรรมการ ที่ปรึกษาด้านเทคนิค และผู้เชี่ยวชาญ
บริการนายหน้าและตัวแทนประกันภัยต่อ	ไม่ผูกพันใน Mode 1 และไม่มีข้อกำหนดใน Mode 2 อย่างไรก็ตามใน Mode 3 มีการจำกัดรูปแบบการเข้าสู่ตลาดให้เป็นบริษัทร่วมทุนกับคนชาติ โดยจำกัดด้านรูปแบบการจัดตั้งบริษัทและการถือหุ้นของต่างชาติไม่เกินร้อยละ 49 แต่หากเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อาจมีสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติได้ร้อยละ 100 ส่วน Mode 4 อินโดนีเซียไม่ผูกพันเว้นแต่กรณีของกรรมการ ที่ปรึกษาด้านเทคนิค และผู้เชี่ยวชาญ

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ การให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ ประกันภัย การจัดการความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทน ในการประกันภัยทางทะเล	ไม่ระบุในตารางข้อผูกพัน

5.3.3.2 กรอบอาเซียน – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 พบว่าประเทศอินโดนีเซียผูกพันในตารางข้อผูกพันเทียบเท่ากับองค์การการค้าโลก

5.3.3.3 กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอินโดนีเซีย-ญี่ปุ่น (2550) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (2551) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (2552) อินโดนีเซียผูกพันในตารางข้อผูกพันเทียบเท่ากับองค์การการค้าโลก เว้นแต่ขยายสัดส่วนการถือหุ้นของชาวต่างชาติภาคีคู่เจรจาในบริษัทประกันภัยได้ถึงร้อยละ 80

5.3.4 SWOT Analysis

1) จุดแข็ง

1.1) อินโดนีเซียเป็นเศรษฐกิจขนาดใหญ่ที่สุดของภูมิภาคด้วยผลผลิตมวลรวมกว่า 5 แสนล้านเหรียญสหรัฐ อีกทั้งยังมีประชากรมากเป็นอันดับ 4 ของโลก หรือ ประมาณ 240 ล้านคน ซึ่งเหมาะต่อการลงทุนในภาคธุรกิจครัวเรือน อาทิ ธุรกิจประกันภัย

1.2) เป็นสมาชิกของประชาคมอาเซียน ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรในด้านการค้า และมีพันธกรณีที่เปิดเสรีสาขาบริการ รวมถึงประกันภัย อย่างช้าที่สุดไม่เกินปี ค.ศ. 2020 (พ.ศ. 2563)

1.3) การเติบโตอย่างต่อเนื่องของธุรกิจประกันชีวิตในช่วงกว่า 5 ปีที่ผ่านมาทำให้อัตราการเพิ่มขึ้นของมูลค่ารวมเติบโตขึ้นมากกว่าร้อยละ 10 ถึงแม้การทำประกันชีวิตจะไม่เป็นที่นิยมและมีประชากรที่ทำประกันชีวิตน้อยเพียงร้อยละ 10 ทำให้อินโดนีเซียมีตลาดประกันชีวิตที่มีศักยภาพมากในแง่ของมูลค่าสูงสุดของตลาด

1.4) ธุรกิจประกันชีวิตถูกครอบครองโดยบริษัทผู้แทนข้ามชาติทั้งระดับภูมิภาคและระดับโลกที่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนและเป็นแบบอย่างที่ดีในด้านการบริหาร

1.5) สาขาประกันภัยเปิดกว้างต่อการลงทุนต่างชาติ

2) จุดอ่อน

2.1) อัตราการคอร์รัปชันยังอยู่ในระดับสูง โดยถูกจัดอยู่ในอันดับ 100 จาก 183 ประเทศตามผลสำรวจความโปร่งใสของเขตเศรษฐกิจทั่วโลกเมื่อปี พ.ศ. 2554

2.2) อินโดนีเซียเป็นประเทศที่ใช้เวลาในการจัดตั้งธุรกิจยาวนานที่สุดในกลุ่มประชาคมอาเซียน มีกฎระเบียบขั้นตอนที่ค่อนข้างมากและซับซ้อน

2.3) ธุรกิจประกันชีวิตยังไม่ได้ได้รับการพัฒนา ธุรกิจท้องถิ่นขาดการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ

2.4) ในสาขาประกันภัยถึงแม้มีการเจาะตลาดผู้บริโภคแต่ผู้ประกอบการยังขาดซึ่งอำนาจในการกำหนดราคา

2.5) มีการเปลี่ยนแปลงในกฎระเบียบอย่างต่อเนื่อง และบางครั้งเป็นอุปสรรคต่อการเติบโตของธุรกิจประกันภัย

3) โอกาส

3.1) ประธานาธิบดีคนปัจจุบัน ให้ความสนใจในการปรับปรุงการบริหารกิจการภาครัฐและปฏิรูปบรรยากาศการลงทุน โดยเฉพาะการปรับปรุงกฎหมายที่เป็นอุปสรรคและการต่อต้านคอร์รัปชัน ซึ่งหากนโยบายมีความต่อเนื่องจะทำให้อินโดนีเซียสามารถดึงดูดนักลงทุนเข้าสู่ประเทศได้อย่างมาก

3.2) อินโดนีเซียได้ปรับปรุงโครงสร้างหนี้และกฎระเบียบด้านการเงินเพื่อดึงดูดการทำธุรกรรมทางการเงินอิสลาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาธนาคารอิสลามในอินโดนีเซียมีอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 65

3.3) ประชากรกว่าร้อยละ 80 ยังไม่ใช้บริการประกัน และด้วยนโยบายการพัฒนาการศึกษาของประธานาธิบดีใหม่จะทำให้อัตราส่วนดังกล่าวลดลง

3.4) นโยบายริเริ่มต่างๆ ของรัฐบาลปัจจุบันจะมีส่วนทำให้มีการพัฒนาประสิทธิภาพของผู้ประกอบการ ผลผลิตขั้น ระดับการให้บริการ และการกระจายบริการ

3.5) ยังมีความต้องการการประกันประเภท ทหากฟู อยู่มากโดยเฉพาะในสาขาประกันชีวิต

3.6) การพัฒนาด้านราคาในสาขาประกันภัยมีแนวโน้มที่ดีขึ้น

3.7) บริษัทผู้นำตลาดมีทิศทางการพัฒนาผลผลิตขั้นและช่องทางกระจายบริการให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

3.8) อินโดนีเซียเปิดโอกาสให้ต่างชาติสามารถถือกรรมสิทธิ์การเป็นเจ้าของธุรกิจได้ถึงร้อยละ 80 ซึ่งมากกว่าประเทศอื่นในภูมิภาค

4) ข้อจำกัด

4.1) ถึงแม้การเติบโตของธุรกิจและการลงทุนจากต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นแต่อินโดนีเซียยังประสบปัญหาและอุปสรรคด้านการบังคับใช้และการหาข้อยุติทางกฎหมาย

4.2) บรรยากาศการลงทุนของประเทศยังไม่ดีถึงแม้การเติบโตของสาขาประกันชีวิตจะเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

4.3) หากจะดำรงการเติบโตอย่างยั่งยืนโดยที่เงินที่เสียประโยชน์อยู่ในปัจจุบันนักลงทุนอาจต้องลงทุนในอีกภายใน 2 ปี

5.4 ประเทศลาว

5.4.1 สภาพธุรกิจโดยทั่วไป

ภายหลังจากที่ประเทศลาวได้รับเอกราชจากฝรั่งเศส ธุรกิจประกันภัยในประเทศลาวได้เริ่มถือกำเนิดขึ้นเมื่อมีกฎหมายเกี่ยวกับการประกันภัยฉบับแรกเมื่อปี พ.ศ. 2501 ที่เรียกว่า Ordinance Loi sur les Assurances et Entreprises Analogues ในช่วงนั้นมีผู้ประกอบการจำนวน 6 ราย แบ่งเป็นในประเทศ 2 ราย คือ Societe Franco-Lao Elephant Insurance และ Chanhsoth Assurance และต่างประเทศ 4 ราย คือ Le Secours, La Preservatrice, La Societe Generale d' Assurance และ American International Underwriters

ต่อมาในปี พ.ศ. 2518 เมื่อพรรคคอมมิวนิสต์แห่งประเทศไทยได้รับชัยชนะ บริษัทประกันภัยทั้งหมดจึงได้ปิดตัวเองลงโดยปริยายเนื่องจากรัฐบาลลาวประกาศรับความเสี่ยงด้านประกันภัยให้แก่ประชาชนทั้งหมด จึงไม่มีความจำเป็นต้องมีธุรกิจนี้ อย่างไรก็ตามในปี พ.ศ. 2533 ได้มีการใช้แนวนโยบายเปิดเสรีทางเศรษฐกิจโดยกระทรวงการเศรษฐกิจ การวางแผน และการคลัง (Ministry of Economy, Planning and Finance) [หรือที่ต่อไปนี้จะเรียก ย่อว่า “กระทรวงการเงิน (MOF)”] ได้ขอความช่วยเหลือจากรัฐบาลฝรั่งเศสเพื่อยกร่างกฎหมายประกันภัย (Insurance Law 1990) ซึ่งได้ประกาศบังคับใช้เมื่อเดือนธันวาคม 2533 จากนั้นในอีก 2 ปีต่อมา คือ ในปี พ.ศ. 2535 จึงได้มีการก่อตั้งบริษัทประกันภัยแห่งประเทศลาว (Assurances Generales du Laos: AGL) ขึ้นเพื่อผูกขาดการทำธุรกิจประกันภัยโดยในระยะเริ่มต้น AGL ถือหุ้นโดยกระทรวงการเงินร้อยละ 20 และ Assurance Generales de France (AGF) ของฝรั่งเศสถือหุ้นร้อยละ 80 ซึ่งต่อมาในเดือนเมษายน พ.ศ. 2543 ได้เปลี่ยนสัดส่วนการถือหุ้นเป็นกระทรวงการเงินร้อยละ 49 และบริษัท AGF ร้อยละ 51

ธุรกิจการประกันภัยในประเทศลาวได้เริ่มมีผู้เล่นรายใหม่เข้ามาในตลาดมากขึ้น โดยในปี พ.ศ. 2551 บริษัท Tokojava Assurance, PCT Insurance และ Lao-Viet Insurance (LVI) ได้เริ่มต้นประกอบธุรกิจประกันวินาศภัยรวมถึงประกันสุขภาพ และล่าสุดในปี พ.ศ. 2553 บริษัท MSIG และ Champa ก็ได้เริ่มเข้ามาแข่งขันในธุรกิจประกันวินาศภัย ทำให้ปัจจุบันธุรกิจประกันวินาศภัยมีผู้ประกอบการจำนวนทั้งสิ้น 6 ราย และประกันชีวิต 1 ราย คือ AGL

ข้อมูล ณ สิ้นปี พ.ศ. 2555 มีบริษัทประกันภัยที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจในประเทศลาวจำนวน 6 บริษัท ได้แก่

1) บริษัทประกันภัยแห่งประเทศลาว (AGL) ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างกระทรวงการเงินของลาว ร้อยละ 49 และบริษัท Allianz AG ของฝรั่งเศส ร้อยละ 51 เริ่มดำเนินการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 รับประกันภัยทรัพย์สินและประกันชีวิต โดยส่งต่อไปยังบริษัทรับประกันภัยต่อ Allianz ในสิงคโปร์

2) Tokojava Lao Insurance ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่าง Ministry of Internal Security ประเทศลาว ร้อยละ 20 และนักลงทุนมาเลเซีย (บริษัทอสังหาริมทรัพย์) ร้อยละ 80 เน้นประกันวินาศภัยประเภทรถยนต์ อคคีภัย และอุบัติเหตุ

3) Lao-Viet Insurance (LVI) ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่าง BCEL ร้อยละ 40 และ Lao-Viet JV bank, BIDV Insurance Company เน้นเป็นบริการเสริมให้กับลูกค้าที่ใช้บริการกับ Lao-Viet Bank โดยมีบริษัทรับประกันภัยต่ออยู่ในเวียดนาม

4) PCT Asia Insurance เป็นของกรุงเทพประกันภัยร้อยละ 19 นักลงทุนลาวร้อยละ 10 และนักลงทุนมาเลเซียร้อยละ 71 ให้บริการประกันวินาศภัยเท่านั้น

5) MSIG Insurance Lao ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างลาว ร้อยละ 49 และบริษัทมิตซูบิชิโตโม (สาขาประเทศไทย) ร้อยละ 51 รับประกันวินาศภัยทรัพย์สินและยานยนต์

6) Champa Insurance เป็นการร่วมทุนระหว่าง PTI Insurance ของเวียดนาม กับ Lao Development Bank รับประกันภัยทรัพย์สินและยานยนต์

ตารางที่ 5.7 ส่วนแบ่งตลาดประกันภัยในประเทศลาว

ส่วนแบ่งตลาดประกันภัย	2548	2549	2550	2551	2552
AGL	100	100	100	90	88.2
บริษัท 5 อันดับแรก	n/a	n/a	n/a	100	100

ข้อมูล: Axco/AGL

สำหรับส่วนแบ่งตลาด บริษัท AGL เป็นผู้นำตลาดทั้งธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย กล่าวคือ เป็นบริษัทที่มีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 80 ทำให้มีอำนาจสูงในการกำหนดราคาในตลาด และเป็นเพียงบริษัทเดียวที่เสนอขายบริการประกันชีวิตในประเทศลาว ล่าสุด AGL ได้รับเลือกให้เป็นตัวแทนในโครงการ “blue card” ซึ่งเป็นการรับประกันภัยรถยนต์เพื่อคุ้มครองบุคคลที่สามสำหรับรถยนต์ของไทย เวียดนาม และกัมพูชา ที่เข้าผ่านแดนมายังลาว โครงการดังกล่าวเกิดขึ้นจากการทำบันทึกความเข้าใจ (Memorandum of Understanding) ระหว่างรัฐบาลลาว ไทย เวียดนาม และกัมพูชา เมื่อเดือนกันยายน พ.ศ. 2552 แม้ว่าโครงการดังกล่าวยังอยู่ในระหว่างดำเนินการ แต่สะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพของบริษัท AGL ในฐานะผู้นำตลาดธุรกิจประกันภัยในประเทศลาว

บริษัท Tokojava และ LVI กำลังจะกลายเป็นคู่แข่งที่สำคัญของ AGL โดย Tokojava มีฐานลูกค้าชาวมาเลเซีย ส่วน LVI ก็มีฐานลูกค้าเวียดนามอยู่ ส่วนผู้ประกอบการที่เหลือ คือ MSIG, PTC และ Champa กำลังยังอยู่ในระหว่างระยะเริ่มต้นของการพัฒนาธุรกิจ

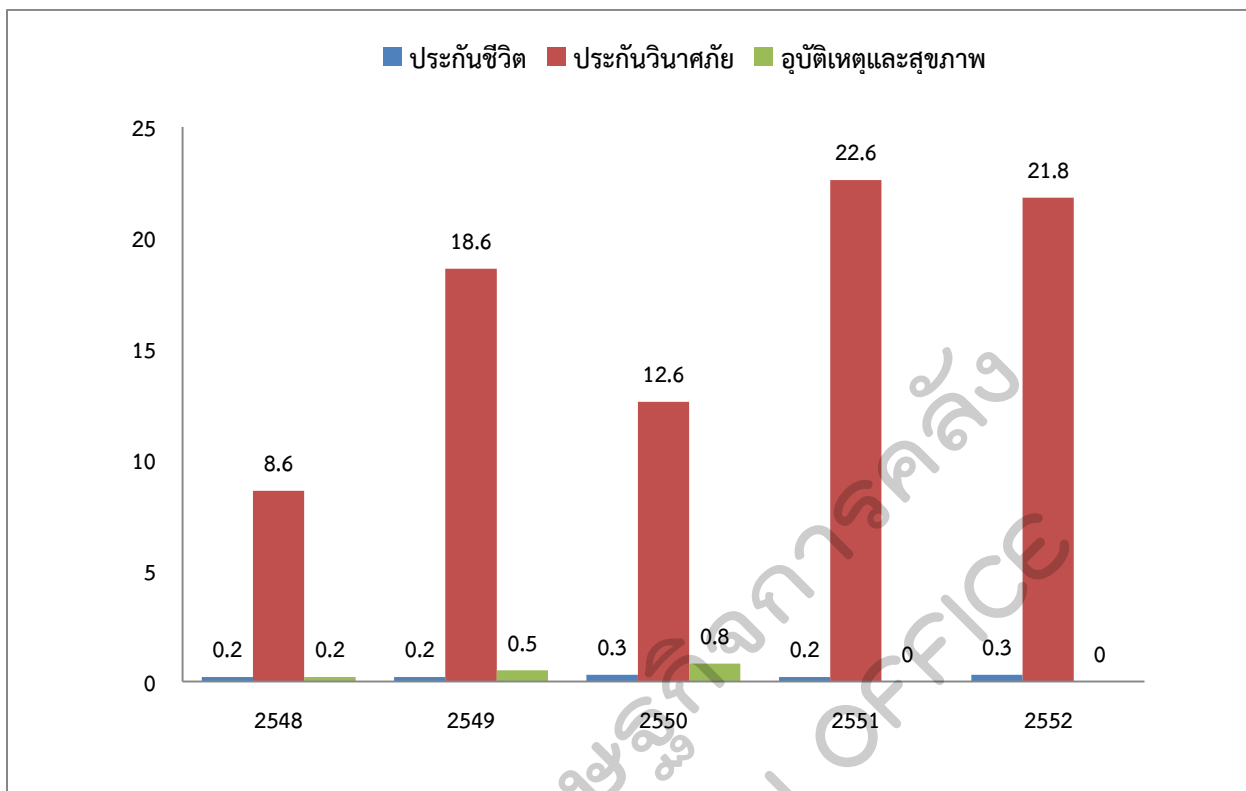
การประกันวินาศภัย ด้าน Consumer line ที่สำคัญ ได้แก่ ประกันภัยรถยนต์ และบ้าน โดยในส่วนของรถยนต์นั้น ตลาดส่วนใหญ่เป็นของ AGL รองลงมาคือ Tokojava

การประกันวินาศภัย ด้าน Commercial line ได้แก่ โครงการพลังงานจากน้ำ โรงไฟฟ้า เหมืองแร่ ป่าไม้ (logging) และโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนน สะพาน แต่ในส่วนของโครงสร้างพื้นฐานอาจมีการทำประกันภัยไม่มาก เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นเงินช่วยเหลือระหว่างประเทศ ส่วนเหมืองแร่ ถ้าเป็นการลงทุนโดยบริษัทไทยและยุโรป จะมีประกันภัย แต่ถ้าเป็นของจีน จะไม่มีประกัน ทั้งนี้ โดยรวมตลาดด้าน Commercial line นี้ จะเติบโตตามจำนวนและขนาดของโครงการ

สำหรับการประกันภัยเพื่อการส่งออก มีปริมาณน้อยมาก เนื่องจากประเทศลาวไม่ค่อยมีสินค้าส่งออก โรงงานขนาดใหญ่มีจำนวนไม่กี่ราย ได้แก่ สิ่งทอ และเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งก็ทำประกันภัยไม่ถึงร้อยละ 10

สำหรับการเจริญเติบโตของตลาดประกันภัยในประเทศลาวในช่วงปี พ.ศ. 2548 – 2552 (แผนภูมิที่ 5.2) แสดงให้เห็นว่าธุรกิจประกันวินาศภัย (Non-life) ยังคงมีสัดส่วนการเติบโตเมื่อเทียบกับประกันชีวิต (Life) รวมถึงประกันอุบัติเหตุ (Personal Accident: PA) และประกันสุขภาพ (Health) สูงกว่าหลายเท่า โดยในปี พ.ศ. 2552 ประกันวินาศภัยมีสัดส่วนการเติบโตทางธุรกิจ (วัดจากรายได้ค่าเบี้ยประกัน) คิดมูลค่า 21.8 ล้านเหรียญสหรัฐฯ สูงกว่าประกันชีวิตที่มีมูลค่าการเติบโตเพียง 0.3 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และหากคิดเป็นสัดส่วนระหว่างประกันวินาศภัยกับประกันชีวิตแล้ว ส่วนแบ่งตลาดประกันวินาศภัยจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 96.6 ในขณะที่ประกันชีวิตมีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 1.4

แผนภูมิที่ 5.2 แสดงสัดส่วนการเติบโตของตลาดประกันภัยในประเทศลาว (พ.ศ.2548-2552)



ข้อมูล: Assurances Generals du Laos (AGL) and Ministry of Finance

5.4.2 กฎระเบียบและการกำกับดูแล

กระทรวงการเงินเป็นกระทรวงที่กำกับดูแลการประกันภัยในประเทศลาว ภายใต้กฎหมายประกันภัยของลาว (Insurance Law 1990) ที่ใช้บังคับอยู่ในปัจจุบัน โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 24 ธันวาคม พ.ศ.2533 และเป็นกฎหมายฉบับเดียวที่ครอบคลุมการประกันชีวิตและประกันวินาศภัย นอกจากนี้ยังมีคำสั่ง ค.ศ. 1992 เป็นกฎหมายลำดับรองครอบคลุมการกำกับดูแลในแง่เทคนิคของนโยบายและเงื่อนไขต่างๆ สำหรับการประกันวินาศภัย

กฎหมายประกันภัยฉบับดังกล่าวแบ่งประเภทของการประกันภัยไว้ 3 ประเภท ได้แก่ (1) ประกันวินาศภัยที่เกิดต่อทรัพย์สิน (Insurance against Damage to Property) (2) ประกันภัยบุคคลที่สาม (Civil Liability Insurance) และ (3) ประกันชีวิตและการสะสมเงินทุน (Personal Insurance and Mobilisation of Fund) โดยบริษัทที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจประกันภัยและประกันชีวิตต้องได้รับอนุญาตจากกระทรวงการเงินก่อน ซึ่งอาจพิจารณาอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันภัยอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือ มากกว่า 1 ชนิดได้ ทั้งนี้ กระทรวง

การเงินมีอำนาจในการเพิกถอน และระงับการอนุญาตดังกล่าวได้ อนึ่ง การจัดตั้งบริษัทประกันภัยขึ้นในประเทศลาวสามารถกระทำได้โดยจัดตั้งเป็นบริษัทตามกฎหมายลาว ซึ่งอาจอยู่ในรูปแบบการร่วมทุนระหว่างนักลงทุนลาวกับต่างชาติ หรือเป็นการจัดตั้งธุรกิจใหม่ของนักลงทุนต่างชาติที่อยู่ในลาวที่อาจเป็นบุคคลหรือสถาบันได้ นอกจากนี้ ลาวยังอนุญาตให้บริษัทประกันภัยต่างชาติสามารถขออนุญาตเข้ามาเปิดเป็นสาขาของบริษัทประกันภัยต่างชาติในประเทศลาวได้ภายใต้กฎหมายลาว

การประกอบธุรกิจประกันภัยในประเทศลาวนั้นมีข้อกำหนดให้บริษัทประกันภัยหรือสาขาของบริษัทประกันภัยต่างชาติต้องมีเงินฝากเป็นประกันไว้ในธนาคารที่จดทะเบียนในประเทศลาวตามจำนวนที่คณะกรรมการกำกับดูแลกำหนด นอกจากนี้จะต้องมีทุนจดทะเบียนขั้นต่ำตามที่คณะกรรมการกำกับดูแลกำหนดเช่นกัน

กฎหมายฯ ยังได้มีข้อกำหนดเกี่ยวกับการเป็นตัวกลางประกันภัย (Insurance Intermediaries) ซึ่งหมายความว่ารวมถึงตัวแทนของบริษัทประกันภัย นายหน้าประกันภัย และบุคลากรของบริษัทประกันภัยและบริษัทตัวแทน/นายหน้าประกันภัยที่ได้รับอนุญาตให้แนะนำเสนอบริการและมีความรับผิดชอบต่อผู้เอาประกันภัย ว่าบริษัทประกันภัยและบริษัทนายหน้าจะต้องมีความรับผิดชอบต่อการกระทำของตัวกลางด้วย

นอกจากนี้ ยังมีข้อกำหนดกว้างๆ เกี่ยวกับการดำรงเงินกองทุนเพื่อสำรองไว้สำหรับบริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันภัย การตรวจสอบ การเปิดเผยข้อมูล การจัดทำบัญชีกฎระเบียบเกี่ยวกับกรรมธรรม์ ความรับผิดชอบของผู้รับประกันและผู้เอาประกันทั้ง 3 ประเภทที่กล่าวข้างต้น

ทั้งนี้ กระทรวงการเงินได้แจ้งว่าได้เริ่มดำเนินการปรับปรุงกฎหมายว่าด้วยการประกันภัย ในปี พ.ศ. 2554 นี้ โดยกฎหมายฉบับใหม่จะแยกการประกันชีวิต การประกันวินาศภัย และการประกันภัยต่อ (Reinsurance) ออกจากกันอย่างชัดเจน และจะครอบคลุมถึงประเด็น อาทิ การจัดตั้งกรมการประกันภัย และการกำหนดให้บริษัทประกันภัยใช้มาตรฐานรายงานการเงินตาม IFRS ซึ่งในช่วงเปลี่ยนผ่าน จะทดลองใช้ระบบ IFRS สำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไปก่อน แต่ภายใต้กฎหมายปัจจุบันหากได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจก็จะสามารถดำเนินธุรกิจประกันภัยได้ครบทั้งหมด ทั้งการประกันชีวิต การประกันวินาศภัย และการประกันภัยต่อ

จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่กระทรวงการเงินของประเทศลาวทำให้ทราบว่าประเทศลาวไม่มีนโยบายหรือแผนสนับสนุนธุรกิจประกันภัยเป็นการเฉพาะ สำหรับการเข้ามาทำธุรกิจของต่างชาตินั้นให้เป็นไปตามกฎหมายส่งเสริมการลงทุนต่างประเทศ (FDI Promotion Law) โดยไม่มีข้อจำกัดหรือเงื่อนไขที่เป็นการเฉพาะกับต่างชาติ นักลงทุนลาวและนักลงทุนต่างชาติสามารถจัดตั้งบริษัทประกันภัยได้ โดยส่วนใหญ่การจัดตั้งอยู่ในรูปของการร่วมทุน (Joint venture) ซึ่งปัจจุบันมีข้อกำหนดในการให้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจ โดยกำหนดทุนจดทะเบียน 2 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ทุนสำรอง (Fixed Deposit) 500 ล้านกีบ โดยยื่นคำขออนุญาตกับกระทรวงการเงิน โดยมีผู้ออกใบอนุญาต คือ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการเงิน ทั้งนี้ นโยบาย ในปี พ.ศ. 2555 กำหนด รูปแบบการจัดตั้งให้เป็นการจัดตั้งแบบ locally incorporated company เท่านั้น

สำหรับเงื่อนไขในการให้บริการ ไม่มีข้อแตกต่างระหว่างบริษัทประกันภัยท้องถิ่นหรือต่างชาติ สามารถให้บริการได้เหมือนกัน อย่างไรก็ตาม ยังไม่มีระเบียบการคุ้มครองด้านการประกันสุขภาพ (Health Insurance) อย่างชัดเจน จึงไม่สนับสนุนให้ประชาชนไปทำประกันในต่างประเทศ นอกจากนี้ การเสนอขายบริการในสาขาประกันภัยค่อนข้างเสรี (แต่ละบริษัทจะเสนอขายผลิตภัณฑ์ใดก็ได้) แต่ก่อนจะเสนอขายผลิตภัณฑ์ใดๆ ที่จะเสนอขายต้องขออนุญาตจากกระทรวงการเงินก่อน

การคิดเบี้ยประกันภัย (Insurance Premium) ให้เป็นไปตามข้อกำหนดของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการเงิน โดยปรับค่าให้ใกล้เคียงกับของไทย และเวียดนาม และมีแผนที่จะปรับให้เท่าเทียมกันด้วย เช่น ในส่วนของประกันภัยรถยนต์ เพราะมีการเชื่อมโยงระหว่างกัน

5.4.3 ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศลาว ได้เข้าเป็นสมาชิกขององค์การการค้าโลกเมื่อ 2 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2556 และ ณ สิ้นปี พ.ศ. 2555 ประเทศลาวมีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว 4 กรอบได้แก่ กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 (2555) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (2551) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (2552) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (2550)

5.4.3.1 กรอบองค์การการค้าโลก - จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก พบว่าประเทศลาว มีการผูกพันเปิดตลาดในสาขาประกันภัยในระดับที่ต่ำมาก ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
ประกันชีวิต	ไม่ผูกพันใน Mode 1, 2 ทั้งในด้านการเข้าสู่ตลาดและการ प्रतिบัติเยี่ยงคนชาติ สำหรับ Mode 3 การเข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศลาวนั้น ผู้ผูกพันเปิดตลาดโดยอนุญาตให้ต่างชาติสามารถถือหุ้นในบริษัทประกันชีวิตได้ร้อยละ 51 หลังจาก 5 ปีนับจากวันที่เข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (2 กุมภาพันธ์ 2556) สำหรับ Mode 4 ไม่ได้ผูกพัน ยกเว้น ในด้านการเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้กรณีที่เป็นผู้จัดการอาวุโส และผู้เชี่ยวชาญ โดยการเข้าประเทศและการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดาตั้งกล่าวเข้าประเทศลาวต้องได้รับการอนุมัติตามกฎหมายแรงงานของลาว ทั้งนี้ จำนวนบุคลากรต่างชาติทั้งหมดต้องไม่เกินร้อยละ 20 ของจำนวนบุคลากรทั้งหมดขององค์กร

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
ประกันวินาศภัย	ไม่ผูกพันใน Mode 1, 2 ทั้งในด้านการเข้าสู่ตลาดและการประติบัติเยี่ยงคนชาติ ยกเว้นประกันวินาศภัยที่เกี่ยวกับการคมนาคมข้ามพรมแดน รวมถึงการประกันความเสี่ยงทั้งสินค้าและยานพาหนะที่เกี่ยวกับการขนส่งทางทะเลและทางอากาศ สำหรับ Mode 3 การเข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศลาวนั้น ผู้ผูกพันเปิดตลาดโดยอนุญาตให้ต่างชาติสามารถถือหุ้นในบริษัทประกันวินาศภัยได้ร้อยละ 51 หลังจาก 5 ปีนับจากวันที่เข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (2 กุมภาพันธ์ 2556) สำหรับ Mode 4 ไม่ได้ผูกพัน ยกเว้น ในด้านการเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้กรณีที่เป็นผู้จัดการอาวุโส และผู้เชี่ยวชาญ โดยการเข้าประเทศและการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดาดังกล่าวเข้าประเทศลาวต้องได้รับการอนุมัติตามกฎหมายแรงงานของลาว ทั้งนี้ จำนวนบุคลากรต่างชาติทั้งหมดต้องไม่เกินร้อยละ 20 ของจำนวนบุคลากรทั้งหมดขององค์กร
การประกันภัยต่อและการประกันภัยช่วง	ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 1 และ 2 ทั้งในด้านการเข้าสู่ตลาดและการประติบัติเยี่ยงคนชาติ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือไม่ห้ามคนในชาติให้บริการในประเทศอื่น สำหรับ Mode 3 การเข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศลาวนั้น ผู้ผูกพันเปิดตลาดโดยอนุญาตให้ต่างชาติสามารถถือหุ้นในบริษัทประกันภัยต่อได้ร้อยละ 51 หลังจาก 5 ปีนับจากวันที่เข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (2 กุมภาพันธ์ 2556) ในขณะที่ Mode 4 ไม่ได้ผูกพัน ยกเว้น ในด้านการเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้กรณีที่เป็นผู้จัดการอาวุโส และผู้เชี่ยวชาญ โดยการเข้าประเทศและการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดา ดังกล่าวเข้าประเทศลาวต้องได้รับการอนุมัติตามกฎหมายแรงงานของลาว ทั้งนี้ จำนวนบุคลากรต่างชาติทั้งหมดต้องไม่เกินร้อยละ 20 ของจำนวนบุคลากรทั้งหมดขององค์กร
บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ การให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ประกันภัย การจัดการความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัย	ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 1 และ 2 ทั้งในด้านการเข้าสู่ตลาดและการประติบัติเยี่ยงคนชาติ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือไม่ห้ามคนในชาติให้บริการในประเทศอื่น สำหรับ Mode 3 การเข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศลาวนั้น ผู้ผูกพันเปิดตลาดโดยอนุญาตให้ต่างชาติสามารถถือหุ้นในบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยได้ร้อยละ 51 หลังจาก 5 ปีนับจากวันที่เข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (2 กุมภาพันธ์ 2556) ในขณะที่ Mode 4 ไม่ได้ผูกพัน ยกเว้น ในด้านการเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้กรณีที่เป็นผู้จัดการอาวุโส และผู้เชี่ยวชาญ โดยการเข้าประเทศและการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดา ดังกล่าวเข้าประเทศลาวต้องได้รับการอนุมัติตามกฎหมายแรงงานของลาว ทั้งนี้ จำนวนบุคลากรต่างชาติทั้งหมดต้องไม่เกินร้อยละ 20 ของจำนวนบุคลากรทั้งหมดขององค์กร

5.4.3.2 กรอบอาเซียน – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 พบว่าในสาขาประกันภัยและบริการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการประกันภัย ประเทศลาวมีข้อผูกพันใน 2 สาขาย่อย ได้แก่ (1) การประกันภัยโดยตรง (รวมถึงการประกันภัยร่วม) ทั้งการประกันชีวิต (ไม่รวมการประกันสุขภาพ) และการประกันวินาศภัย และ (2) การประกันภัยต่อและการประกันภัยช่วง แต่ไม่มีข้อผูกพันสำหรับการบริการสนับสนุนการประกันภัย เช่น การให้คำปรึกษา การคณิตศาสตร์ประกันภัย การประเมินความเสี่ยงและการบริการจัดการเรียกร้องตามสิทธิ์ และไม่รวมประกันภัยภาคบังคับ อาทิต ประกันสังคม เป็นต้น นอกจากนี้ ไม่ว่าจะเป็นบริการประกันภัยประเภทใด สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวไม่อนุญาตการจัดตั้งเป็นสาขาโดยตรง และต้องจัดตั้งเป็นสถาบันการเงินที่มีรูปแบบทางกฎหมายเฉพาะ รวมถึงห้ามมิให้บริษัทประกันภัยเสนอบริการประกันภัยทั้งประกันชีวิตและประกันวินาศภัย

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
การประกันภัยโดยตรง (รวมถึงการประกันภัยร่วม) ประกอบด้วยการประกันชีวิต (ไม่รวมการประกันสุขภาพ) และการประกันวินาศภัย	ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 1, 2 และ 3 ทั้งในด้านการเข้าสู่ตลาดและการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ไม่มีข้อจำกัดในด้านสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติและจำนวนใบอนุญาต รวมทั้งไม่ห้ามคนในชาติใช้บริการในประเทศอื่น ในขณะที่ Mode 4 ไม่ได้ผูกพัน ยกเว้น ในด้านการเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้กรณีที่เป็นผู้จัดการอาวุโส และผู้เชี่ยวชาญ โดยการเข้าประเทศและการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดาดังกล่าวเข้าประเทศลาวต้องได้รับการอนุมัติตามกฎหมายแรงงานของลาว อีกทั้งมีเงื่อนไขของการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติด้วยว่า ผู้ให้บริการต่างประเทศและพนักงานต่างประเทศของผู้ให้บริการซึ่งทำงานอยู่ในประเทศลาวต้องชำระภาษีเงินได้ส่วนบุคคลแก่รัฐบาลลาว โดยคำนวณภาษีตามข้อกำหนดที่ระบุในกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของลาว
การประกันภัยต่อและการประกันภัยช่วง	ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 1, 2 และ 3 ทั้งในด้านการเข้าสู่ตลาดและการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ไม่มีข้อจำกัดในด้านสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติและจำนวนใบอนุญาต รวมทั้งไม่ห้ามคนในชาติใช้บริการในประเทศอื่น ในขณะที่ Mode 4 ไม่ได้ผูกพัน ยกเว้น ในด้านการเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้กรณีที่เป็นผู้จัดการอาวุโส และผู้เชี่ยวชาญ โดยการเข้าประเทศและการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดาดังกล่าวเข้าประเทศลาวต้องได้รับการอนุมัติตามกฎหมายแรงงานของลาว อีกทั้งมีเงื่อนไขของการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติด้วยว่า ผู้ให้บริการต่างประเทศและพนักงานต่างประเทศของผู้ให้บริการซึ่งทำงานอยู่ในประเทศลาวต้องชำระภาษีเงินได้ส่วนบุคคลแก่รัฐบาลลาว โดยคำนวณภาษีตามข้อกำหนดที่ระบุในกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของลาว

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการนายหน้าและตัวแทน ประกันภัย	ไม่ระบุในตารางข้อผูกพัน
บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ การให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ ประกันภัย การจัดการความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทน ในการประกันภัยทางทะเล	ไม่ระบุในตารางข้อผูกพัน

5.4.3.3 กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (2551) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (2548) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (2550) ประเทศลาวผูกพันในตารางข้อผูกพันเทียบเท่ากับกรอบอาเซียน

5.4.4 SWOT Analysis

1) จุดแข็ง

- 1.1) ประชาชนลาวและไทยมีความคุ้นเคยทางวัฒนธรรม ความคล้ายคลึงด้านภาษา มีการติดต่อสื่อสารกันอย่างใกล้ชิด ทำให้สามารถสื่อสารกันได้ดี
- 1.2) ลาวและไทยมีพรมแดนต่อเนื่อง มีการเชื่อมโยงทางการคมนาคมขนส่ง รวมทั้งการพัฒนา GMS Economic Corridors ในส่วนแนวระเบียงเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก (East-West Economic Corridor – EWEC) ผ่านลาว - ไทย – เมียนมาร์ ในอนาคต
- 1.3) ผู้บริโภคลาวพึงพอใจในสินค้าและบริการจากประเทศไทยอยู่แล้ว
- 1.4) มีสถาบันการเงินไทยเข้าไปดำเนินธุรกิจอื่นแล้ว อาทิ ธนาคารพาณิชย์ สามารถเกื้อกูลกันได้ในเชิงธุรกิจ เช่น การส่งเสริมธุรกิจประกันภัยต่อเนื่องจากการให้สินเชื่อ
- 1.5) มีการลงทุนของนักลงทุนไทยในภาคธุรกิจอื่นๆ อยู่แล้ว อาทิ เกษตร บริการ พลังงาน อุตสาหกรรมการผลิตต่างๆ

2) จุดอ่อน

- 2.1) ระดับการศึกษาของประชากรยังไม่สูง ขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบริการประกันภัย
- 2.2) รายได้ต่อหัวประชากรอยู่ในระดับต่ำ ขาดกำลังซื้อ
- 2.3) จำนวนประชากรน้อย ตลาดมีขนาดเล็ก และผู้มีรายได้อยู่อาศัยกระจุกตัวในหลวง
เขตเมือง (เวียงจันทน์)

3) โอกาส

3.1) ยังมีช่องว่างทางธุรกิจอีกมาก เนื่องจากมีผู้ประกอบการจำนวนน้อย

3.2) พรหมแดนที่ต่อเนื่องกัน ง่ายต่อการทำตลาด

3.3) โครงสร้างพื้นฐานที่จะเชื่อมต่อกันตามแผนแม่บท ASEAN Connectivity และ GMS Economic Corridors ทำให้ไทยได้เปรียบในด้านการเป็นศูนย์กลางการคมนาคมขนส่ง ซึ่งเอื้อต่อการเติบโตของ ธุรกิจประกันวินาศภัยในสาขายานยนต์ เช่น การพัฒนาแนวระเบียงเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก (East-West Economic Corridor – EWEC) หรือเส้นทางหมายเลข 9- R9 ระยะทาง 1,320 กิโลเมตร เชื่อมโยงทะเลจีนใต้กับ มหาสมุทรอินเดีย (ทะเลอันดามัน) เริ่มต้นจากท่าเรือดานัง (Da Nang Port – VN) ผ่านลาว - ไทย – ไปท่าเรือมะละแหม่งหรือมะละล่ายในเมียนมาร์ ซึ่งจะส่งเสริมธุรกิจประกันภัยในภาพรวมในอนาคต

3.4) มีแนวโน้มอุปสงค์ด้านประกันวินาศภัยและประกันชีวิตที่สูงขึ้น จากการพัฒนาธุรกิจที่ต่อเนื่องของไทยในประเทศลาว อาทิ โรงพยาบาล โรงไฟฟ้า ฯลฯ

4) ข้อจำกัด

4.1) ระบบการกำกับดูแลยังไม่เป็นสากล เจ้าหน้าที่ที่กำกับดูแลและส่วนราชการที่เกี่ยวข้องยังขาดบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันภัย

4.2) โครงสร้างพื้นฐานภายในประเทศลาวยังไม่สมบูรณ์ เช่น ระบบถนน ระบบไฟฟ้า ระบบโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการเข้าถึงบริการด้านการเงิน

4.3) บุคลากรท้องถิ่นมีข้อจำกัดด้านการศึกษา ทำให้ยากแก่การสรรหาพนักงานที่เหมาะสม

4.4) กฎระเบียบเกี่ยวกับการประกันภัยของประเทศลาวยังเป็นภาษาท้องถิ่น

5.5 ประเทศมาเลเซีย

5.5.1 สภาพทั่วไปของธุรกิจ

ธุรกิจประกันภัยในประเทศมาเลเซียอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ Bank Negara Malaysia ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531 ซึ่งมีการกำกับดูแลด้านความมั่นคงและการให้บริการแก่ผู้บริโภค (market conduct) อย่างใกล้ชิดและการเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับกรอบการกำกับดูแล เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้ธุรกิจประกันภัยมีการดำเนินงานแบบมืออาชีพและเป็นมาตรฐานสากล รวมทั้งสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค ธุรกิจประกันภัยในมาเลเซียถือเป็นตัวขับเคลื่อนที่สำคัญในภาคการบริการ โดยในปี พ.ศ. 2554 ภาคการเงินและการประกันภัยมีส่วนสูงถึงร้อยละ 20.1 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในภาคบริการ ที่ผ่านมา การพัฒนาตลาดทุนของมาเลเซียมีผลกระทบต่องานประกันภัยหลายด้าน เช่น ข้อดีและประโยชน์ของการนำเกณฑ์การกำกับดูแลเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk-based capital) และการกำหนดกรอบการปฏิบัติงานให้กับผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลาม (Takaful operator)

ในปี พ.ศ. 2555 ประเทศมาเลเซียมีบริษัทประกันภัยรวมทั้งสิ้น 35 แห่ง โดยแบ่งเป็นบริษัทประกันชีวิต 9 แห่ง บริษัทประกันวินาศภัย 20 แห่ง และบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัย 6 แห่ง นอกจากนั้น ในมาเลเซียยังมีบริษัทรับประกันภัยต่อ 7 แห่ง นายหน้าประกันภัย 27 ราย ผู้เจรจาตกลง (Adjuster) 174 ราย ที่ปรึกษาด้านการเงิน 17 ราย ตัวแทน 118,783 ราย และสมาคมที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย 5 แห่ง โดย ณ สิ้นปี พ.ศ. 2554 มีตัวชี้วัดที่สำคัญของธุรกิจประกันชีวิตและธุรกิจประกันวินาศภัย คือ อัตราส่วนเบี้ยประกันชีวิตต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Insurance Penetration) เบี้ยประกันชีวิตเฉลี่ยต่อหัวประชากร (Premiums per capita) ตามตารางที่ 5.8

ตารางที่ 5.8 ตัวชี้วัดที่สำคัญของธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยในประเทศมาเลเซีย ปี พ.ศ. 2554

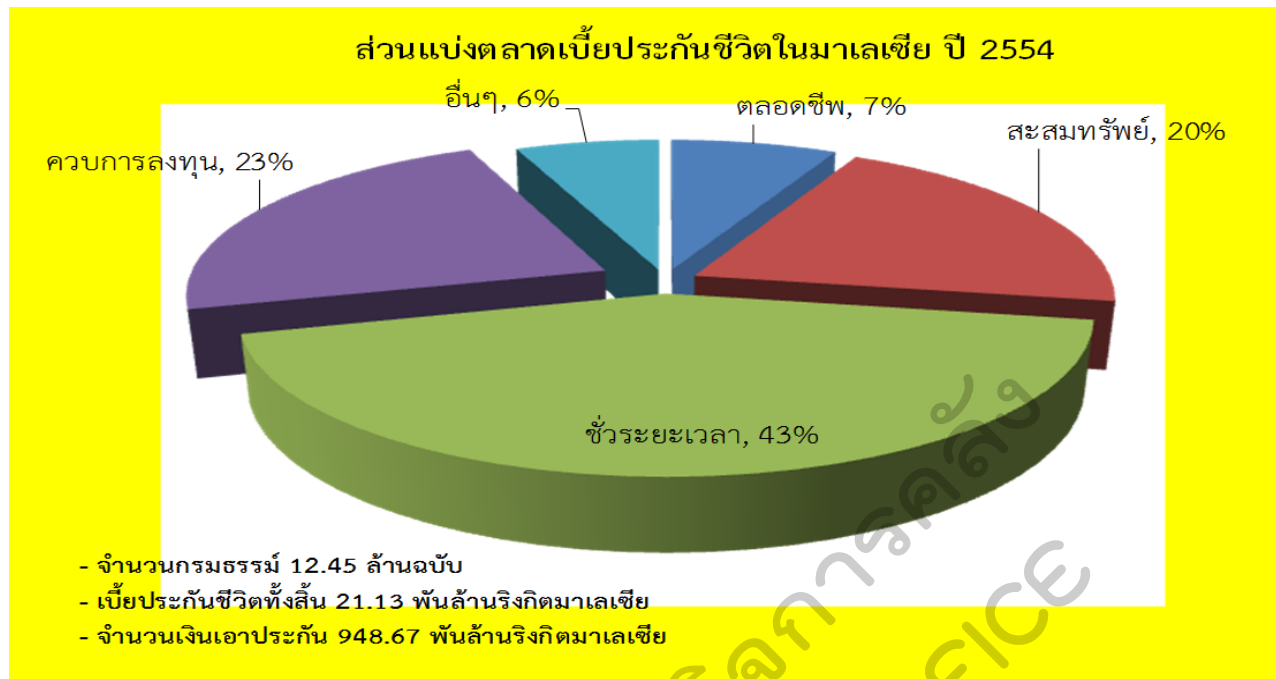
ตัวชี้วัด	ธุรกิจประกันชีวิต	ธุรกิจประกันวินาศภัย
เบี้ยประกันชีวิตเฉลี่ยต่อหัวประชากร (Premiums per capita) หน่วย : เหรียญสหรัฐฯ	261.8	114.3
อัตราส่วนเบี้ยประกันชีวิตต่อ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Insurance Penetration) หน่วย : ร้อยละ ต่อ GDP	4.0	1.8

ที่มา : เอกสาร Overview of the Malaysian Insurance Industry โดย Bank Negara Malaysia

ณ สิ้นปี พ.ศ. 2554 ธุรกิจประกันชีวิตมีเบี้ยประกันภัยรับ 21.13 พันล้านริงกิตมาเลเซีย หรือขยายตัวร้อยละ 9.5 เทียบกับปีก่อน สูงกว่าอัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 8.3 ซึ่งเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้เฉลี่ยต่อบุคคลของประชากรมาเลเซียและผลิตภัณฑ์ประกันภัยใหม่ๆ และมีจำนวนกรมธรรม์รวมทั้งสิ้น 12.45 ล้านฉบับ จำนวนเงินเอาประกัน 948.67 พันล้านริงกิตมาเลเซีย โดยประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลามีส่วนแบ่งตลาดสูงสุดถึงร้อยละ 43 และประกันชีวิตแบบควบการลงทุนและแบบสะสมทรัพย์มีสัดส่วนใกล้เคียงกันร้อยละ 23 และ 20 ตามลำดับ

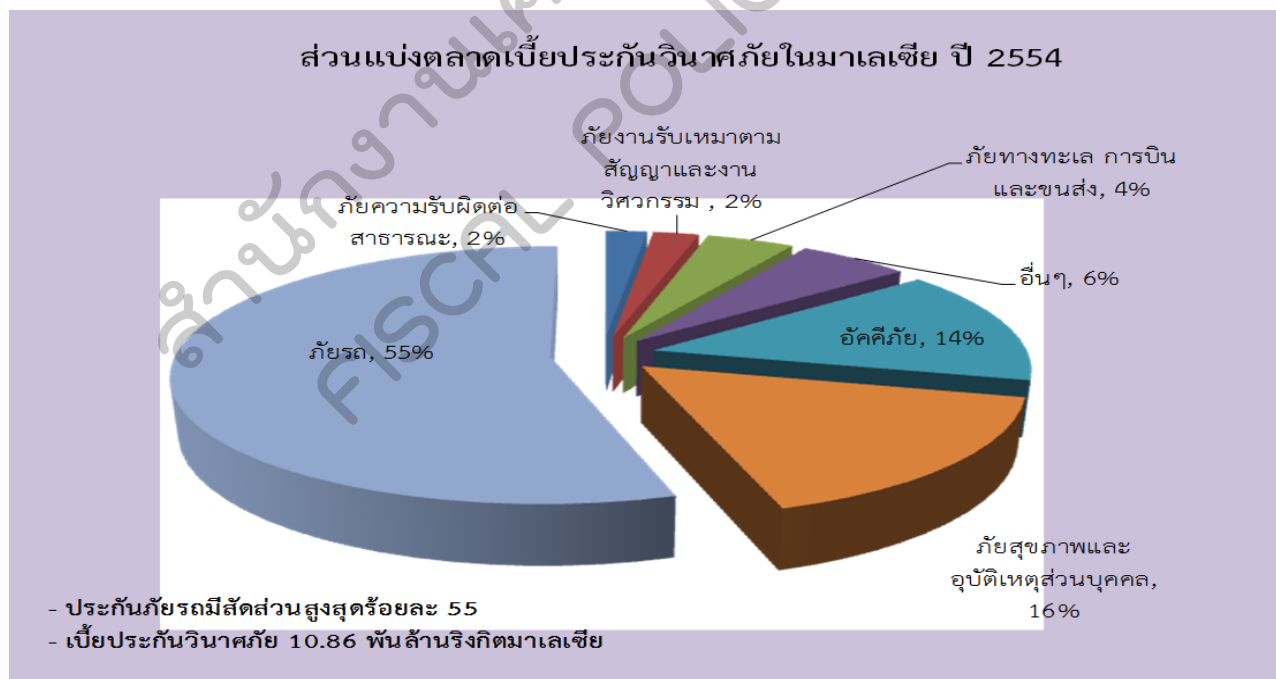
สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยในมาเลเซีย นั้น มีเบี้ยประกันภัยรับสุทธิรวม 10.86 พันล้านริงกิตมาเลเซีย หรือขยายตัวร้อยละ 7.2 โดยประกันภัยมีส่วนแบ่งตลาดสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 55 รองลงมาคือประกันสุขภาพและอุบัติเหตุส่วนบุคคลร้อยละ 16 ซึ่งเบี้ยประกันภัยมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 12.1 ในช่วง 5 ปีหลังตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 – 2554 สูงกว่าเทียบกับช่วงปี พ.ศ. 2543 – 2548 ที่ขยายตัวร้อยละ 9.5

แผนภูมิที่ 5.3 ส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันชีวิตในมาเลเซียปี พ.ศ. 2554



ที่มา : Bank Negara Malaysia

แผนภูมิที่ 5.4 ส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันวินาศภัยในมาเลเซียปี พ.ศ. 2554



ที่มา : Bank Negara Malaysia

5.5.2 กฎระเบียบและการกำกับดูแล

ธุรกิจประกันภัยมาเลเซียอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ Bank Negara Malaysia ซึ่งเป็นธนาคารกลางของประเทศมาเลเซียที่ทำหน้าที่กำกับดูแลนโยบายการเงินและเสถียรภาพของระบบการเงิน รวมทั้งกำกับดูแลสถาบันการเงิน ซึ่งรวมภาคการธนาคารและภาคธุรกิจประกันภัย โดย Bank Negara Malaysia จะกำหนดเกณฑ์กำกับดูแลด้านความมั่นคงทางการเงินให้กับสถาบันการเงิน และกำกับและตรวจสอบฐานะและความแข็งแกร่งของสถาบันการเงิน รวมถึงนโยบายด้านการคุ้มครองผู้บริโภค

กฎหมายหลักที่ใช้การกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยในมาเลเซียคือ Insurance Act 1996 ซึ่งได้มีการปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมกฎหมายฉบับนี้ในปี พ.ศ. 2548 โดยกฎหมายดังกล่าวครอบคลุมเรื่องใบอนุญาตและการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย ธุรกิจนายหน้า ธุรกิจการตกลงเจรจา ธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงิน และอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย ภายใต้กฎหมาย Insurance Act 1996 ได้กำหนดให้ธุรกิจประกันภัยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ธุรกิจประกันชีวิตและธุรกิจประกันวินาศภัย ซึ่งการรับประกันการส่งออกและการค้าประกันสินเชื่อไม่ถือว่าเป็นธุรกิจประกันภัย การประกอบธุรกิจประกันภัยจะต้องมีใบอนุญาตประกอบธุรกิจซึ่งรัฐมนตรีที่รับผิดชอบด้านการเงินการคลังเป็นผู้มีอำนาจในการออกและเพิกถอนใบอนุญาตฯ ตามคำแนะนำของ Bank Negara Malaysia โดยบริษัทประกันภัยจะต้องยื่นขอรับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยต่อ Bank Negara Malaysia เพื่อพิจารณาและเสนอคำแนะนำต่อรัฐมนตรี และรัฐมนตรีอาจกำหนดเงื่อนไขในการให้ใบอนุญาตฯ ได้ และบริษัทประกันภัยที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจจะต้องเริ่มดำเนินการภายใน 1 ปี นับแต่วันที่ได้รับใบอนุญาต มิฉะนั้นจะถือว่าใบอนุญาตดังกล่าวได้ถูกยกเลิก ทั้งนี้ บริษัทประกันภัยจะต้องเป็นบริษัทมหาชนและเป็นสมาชิกของสมาคมประกันภัย Bank Negara Malaysia การจัดตั้งสำนักงานและสำนักงานสาขาในและนอกประเทศจะต้องได้รับอนุญาตจาก Bank Negara Malaysia

ในส่วนของการออกใบอนุญาตประกอบธุรกิจให้กับธุรกิจนายหน้า ธุรกิจการตกลงเจรจา ธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงินนั้น Bank Negara Malaysia จะเป็นผู้มีอำนาจในการออกใบอนุญาตฯ และผู้ขอรับใบอนุญาตจะต้องเป็นบริษัทจำกัด และเป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจดังกล่าวด้วย สำหรับตัวแทนประกันภัยนั้น จะต้องขึ้นทะเบียนกับสมาคมประกันภัยภายใต้กฎหมาย Life Insurance Association of Malaysia for life insurance agents และ Persatuan Insurans Am Malaysia for general insurance agents

กฎหมายกำหนดให้บริษัทประกันภัยมาเลเซียต้องดำรงทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว (Paid-up Capital) ขึ้นต่ำตามที่กำหนด และบริษัทประกันภัยต่างประเทศต้องดำรงฐานะการเงินให้สินทรัพย์มากกว่าหนี้สินในประเทศ ดังนี้

- 1) 100 ล้านริงกิตมาเลเซีย สำหรับบริษัทประกันภัยมาเลเซียและบริษัทประกันภัยต่างประเทศ และบริษัทรับประกันภัยต่อในประเทศสำหรับประกันวินาศภัย
- 2) 50 ล้านริงกิตมาเลเซีย สำหรับบริษัทรับประกันภัยต่อในประเทศสำหรับประกันชีวิต

3) 20 ล้านริงกิตมาเลเซีย บริษัทรับประกันภัยต่อต่างประเทศสำหรับประกันวินาศภัยและประกันชีวิต

โดยบริษัทนายหน้าประกันภัยและบริษัทผู้ตกลงเจรจาต้องดำรงทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วขั้นต่ำ 500,000 และ 150,000 ริงกิตมาเลเซีย

5.5.3 ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศมาเลเซีย เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี พ.ศ. 2555 ประเทศมาเลเซียมีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว 8 กรอบ ได้แก่ กรอบองค์การการค้าโลก (2538) กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 (2555) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (2551) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (2552) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (2550) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจมาเลเซีย-ญี่ปุ่น (2549) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจมาเลเซีย-ออสเตรเลีย (2555) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจมาเลเซีย-นิวซีแลนด์ (2552) สำหรับกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจมาเลเซีย-อินเดีย (2554) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจมาเลเซีย-ชิลี (2553) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจมาเลเซีย-ตุรกี (2555) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจมาเลเซีย-ปากีสถาน (2550) ไม่มีข้อผูกพันที่เกี่ยวกับการเปิดเสรีภาคประกันภัย นอกจากนี้มาเลเซียกำลังอยู่ระหว่างการเจรจากรอบความตกลงหุ้นส่วนยุทธศาสตร์เศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: TPP) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจมาเลเซีย-สหภาพยุโรป ซึ่งหากการเจรจาทั้ง 2 กรอบนี้แล้วเสร็จประเทศมาเลเซียจะมีการเปิดเสรีสาขาบริการอยู่ในระดับที่สูงมาก

5.5.3.1 กรอบองค์การการค้าโลก – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก พบว่าประเทศมาเลเซีย มีข้อจำกัดเกี่ยวกับการทำธุรกิจประกันภัยของชาวต่างชาติค่อนข้างสูงทั้งในบริการประกันชีวิตและประกันวินาศภัย โดยมาเลเซียไม่ผูกพันบริการประกันภัยข้ามพรมแดนทุกรูปแบบ (Mode 1 และ 2) นอกจากนี้ใน Mode 3 มีข้อจำกัดว่านักลงทุนต่างชาติที่ถือหุ้นอยู่ในบริษัทประกันภัยที่ตั้งอยู่แล้วในมาเลเซียสามารถถือได้รวมกันไม่เกินร้อยละ 51 แต่สำหรับนักลงทุนต่างชาติรายใหม่ที่จะเข้ามาถือหุ้นในบริษัทประกันภัยที่ตั้งแล้วในมาเลเซียจะถือได้ไม่เกินร้อยละ 30 นอกจากนี้ยังมีเงื่อนไขเพิ่มเติมสำหรับการพิจารณาการเข้าถือหุ้นของต่างชาติที่ประสงค์จะถือหุ้นในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 5 ในบริษัทประกันภัยที่ตั้งอยู่แล้ว ดังนี้ (1) บริษัทประกันภัยต่างชาติต้องมีศักยภาพในการสนับสนุนการค้าและการพัฒนาเศรษฐกิจของมาเลเซีย (2) ประเทศแม่ของบริษัทประกันภัยที่จะเข้ามาลงทุนต้องมีมูลค่าการค้าและการลงทุนกับมาเลเซียอย่างมีนัยสำคัญ (3) ประเทศแม่ของบริษัทประกันภัยที่จะเข้ามาลงทุนจะต้องไม่มีส่วนแบ่งในตลาดประกันภัยในมาเลเซียอยู่แล้วอย่างมีนัยสำคัญ (4) บริษัทประกันภัยที่จะเข้ามาลงทุนต้องมีศักยภาพในการถ่ายทอดเทคโนโลยีและความเชี่ยวชาญเพื่อพัฒนาภาคการเงินและเศรษฐกิจของมาเลเซีย

นอกจากนี้บริษัทประกันภัยจะไม่ได้รับอนุญาตให้ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 5 ในบริษัทประกันภัยอีกแห่งหนึ่งที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน และในบริษัทนายหน้าประกันภัย

สำหรับนักลงทุนทั่วไป หากถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 5 ในบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งจะไม่ได้รับอนุญาตให้ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 5 ในบริษัทประกันภัยแห่งอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน และในบริษัทนายหน้าประกันภัย

มาเลเซียไม่ผูกพันการเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดนในสาขาประกันภัย ยกเว้นกรณีต่อไปนี้ 1) ผู้จัดการอาวุโส 1 คนต่อสาขาของบริษัทประกันภัยต่างชาติหรือบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศที่มีสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติเกินกว่าร้อยละ 50 2) ผู้เชี่ยวชาญต่างชาติในสาขาการประกันที่พิเศษหรือสาขา information technology หรือสาขาคณิตศาสตร์ประกันภัย จำนวน 3 คนต่อบริษัท 3) บุคลากรต่างชาติจะได้รับอนุญาตให้ทำงานได้ไม่เกิน 5 ปี

ระดับการเปิดตลาดในสาขาย่อยต่างๆ มีรายละเอียดปลีกย่อยที่เป็นข้อจำกัดต่างๆ ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันชีวิต	ไม่ผูกพันใน Mode 1 และ 2 กล่าวคือ ไม่ผูกพันการให้บริการข้ามพรมแดน สำหรับ Mode 3 มีข้อจำกัดตามที่กล่าวข้างต้น รวมทั้งกรณีการให้บริการใหม่ๆ จะต้องได้รับอนุญาตเป็นครั้งๆ สำหรับบริษัทประกันชีวิตที่เป็นของต่างชาติดั้งบนเกาะลาบวนจะไม่สามารถรับประกันชีวิตให้แก่ประชาชนทั่วไป ยกเว้นผู้ที่มีฐานะ (high net worth residents) และใน Mode 4 มาเลเซียไม่ผูกพันเว้นแต่ที่ระบุไว้ข้างต้น
บริการประกันวินาศภัย	ไม่ผูกพันใน Mode 1 และ 2 กล่าวคือ ไม่ผูกพันการให้บริการข้ามพรมแดน และห้ามบริษัทต่างชาติโฆษณาหรือชักชวนในประเทศมาเลเซีย อย่างไรก็ตาม หากบริษัทประกันภัยในประเทศไม่สามารถรับประกันภัยประกันสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงเรือ อากาศยาน และความรับผิดชอบต่อบุคคลที่สาม ก็สามารถขออนุญาตทำประกันโดยตรงกับบริษัทในต่างประเทศได้ สำหรับ Mode 3 มีข้อจำกัดตามที่กล่าวข้างต้น สำหรับบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นของต่างชาติดั้งบนเกาะลาบวนจะไม่สามารถรับประกันวินาศภัยให้แก่ประชาชนทั่วไป

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันภัยต่อ (เฉพาะวินาศภัย)	เปิดตลาดให้ใน Mode 1 และ 2 เฉพาะกรณีที่บริษัทในประเทศไม่สามารถรับประกันภัยต่อได้ สำหรับ Mode 3 นั้นหากตั้งบริษัทใหม่หรือร่วมทุนกับบริษัทเดิมจะต้องมีการขยายสาขาที่ทั่วถึง โดยบริษัทต่างชาติที่ได้รับสิทธิในการพิจารณาเป็นพิเศษจะต้องเป็นบริษัทที่อยู่ใน top 100 บริษัทประกันภัยต่อของโลก โดยมีประสบการณ์ในเอเชียเป็นเวลานานและสามารถรับประกันภัยต่อได้เพียงพอกับความต้องการ รวมถึงต้องมาจากประเทศหรือภูมิภาคที่ยังไม่มีธุรกิจอยู่ในประเทศมาเลเซียโดยต้องนำทักษะความชำนาญใหม่ๆ เข้ามา สำหรับกรณีที่บริษัทประกันภัยต่อของต่างชาติประสงค์จะตั้งสาขาในมาเลเซีย สิทธิพิเศษในการพิจารณาจะให้แก่บริษัทประกันภัยต่อของต่างชาติที่มีความประสงค์จะตั้งสำนักงานใหญ่ประจำภูมิภาคในมาเลเซีย สำหรับกรณีการร่วมทุน สิทธิพิเศษในการพิจารณาจะให้กับบริษัทประกันภัยต่อที่มีแผนธุรกิจที่จะขยายบริการในภูมิภาค อย่างไรก็ตามสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติในบริษัทประกันภัยต่อชนิดร่วมทุนจะต้องไม่เกินกว่าร้อยละ 49 ทั้งนี้สิทธิพิเศษในการพิจารณาจะให้แก่บริษัทร่วมทุนที่มีผู้ถือหุ้นท้องถิ่นและมีส่วนทุนไม่ต่ำกว่า 3 พันล้านริงกิต รวมถึงเป็นบริษัทชั้นนำที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับ ทั้งนี้บริษัทประกันภัยต่อที่เป็นต่างชาติจะต้องตั้งอยู่บนเกาะลาบวนเท่านั้น สำหรับ Mode 4 ไม่ผูกพัน ยกเว้นผู้จัดการอาวุโส 2 คนต่อบริษัท ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 คนต่อบริษัท และอยู่ได้ไม่เกิน 5 ปี
บริการประกันภัยต่อ (เฉพาะประกันชีวิต)	เปิดตลาดให้ใน Mode 1 และ 2 เฉพาะกรณีที่บริษัทในประเทศไม่สามารถรับประกันภัยต่อได้ สำหรับ Mode 3 นั้นบริษัทประกันชีวิตในประเทศต้องทำประกันภัยต่อในประเทศจนเต็มพีดานก่อนให้บริการในต่างประเทศได้ หากตั้งบริษัทใหม่หรือร่วมทุนกับบริษัทเดิมจะต้องมีการขยายสาขาที่ทั่วถึง โดยบริษัทต่างชาติที่ได้รับสิทธิในการพิจารณาเป็นพิเศษจะต้องเป็นบริษัทที่อยู่ใน top 100 บริษัทประกันภัยต่อของโลก โดยมีประสบการณ์ในเอเชียเป็นเวลานาน มีสำนักงานสาขาในมาเลเซีย และสามารถรับประกันภัยต่อได้เพียงพอกับความต้องการ รวมถึงต้องมาจากประเทศหรือภูมิภาคที่ยังไม่มีธุรกิจอยู่ในประเทศมาเลเซียโดยต้องนำทักษะความชำนาญใหม่ๆ เข้ามา สำหรับกรณีที่บริษัทประกันภัยต่อของต่างชาติประสงค์จะตั้งสาขาในมาเลเซีย สิทธิพิเศษในการพิจารณาจะให้แก่บริษัทประกันภัยต่อของต่างชาติที่มีความประสงค์จะตั้ง

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
	สำนักงานใหญ่ประจำภูมิภาคในมาเลเซีย สำหรับกรณีการร่วมทุน สิทธิพิเศษในการพิจารณาจะให้กับบริษัทประกันภัยต่อที่มีแผนธุรกิจที่จะขยายบริการในภูมิภาค อย่างไรก็ตามสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติในบริษัทประกันภัยต่อชนิร่วมทุนจะต้องไม่เกินกว่าร้อยละ 49 ทั้งนี้สิทธิพิเศษในการพิจารณาจะให้แก่บริษัทร่วมทุนที่มีผู้ถือหุ้นท้องถิ่นและมีส่วนทุนไม่ต่ำกว่า 3 พันล้านริงกิต รวมถึงเป็นบริษัทชั้นนำที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับ ทั้งนี้บริษัทประกันภัยต่อที่เป็นต่างชาติจะต้องตั้งอยู่บนเกาะลาบวนเท่านั้น สำหรับ Mode 4 ไม่ผูกพัน ยกเว้นผู้จัดการอาวุโส 2 คนต่อบริษัท ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 คนต่อบริษัท และอยู่ได้ไม่เกิน 5 ปี
บริการสนับสนุนประกันภัย ประเภทนายหน้าประกันภัย (ไม่รวมตัวแทน)	ใน Mode 1 และ 2 อนุญาตให้เป็นนายหน้าให้กับบริษัทประกันต่างชาติที่ตั้งอยู่บนเกาะลาบวน และอนุญาตให้เป็นนายหน้าสำหรับประกันภัยต่อในต่างประเทศได้ ใน Mode 3 ไม่ผูกพัน และไม่อนุญาตให้บริษัทต่างชาติเป็นนายหน้าให้กับบริษัทประกันภัยที่ตั้งอยู่ในประเทศ สำหรับ Mode 4 เป็นไปตามที่ระบุข้างต้น
บริการสนับสนุนประกันภัย ประเภทการรับประกันภัย (Underwriting) และบริหารการประกันภัย (Insurance management)	ใน Mode 1 และ 2 ไม่อนุญาตในทุกกรณี และไม่ผูกพันใน Mode 3 ยกเว้นกรณีการให้บริการแก่บริษัทประกันภัยที่ตั้งอยู่บนเกาะลาบวน ผู้จัดการประกันภัยต่างชาติสามารถให้บริการแก่ชาวต่างชาติได้เท่านั้น สำหรับ Mode 4 เป็นไปตามที่ระบุข้างต้น
บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ การให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ ประกันภัย การจัดการความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัยทางทะเล	Mode 1 บริการคณิตศาสตร์ประกันภัยสามารถให้บริการแก่บริษัทประกันภัยและบริษัทประกันภัยต่อของต่างชาติที่ตั้งบนเกาะลาบวน Mode 2 ไม่มีข้อจำกัด ส่วน Mode 3 สามารถดำเนินการได้หากจดทะเบียนเป็นบริษัทในประเทศ หรือในรูปแบบสาขา หรือ เป็นห้างหุ้นส่วน ทั้งนี้บริษัทต่างชาติไม่ได้รับอนุญาตให้เสนอบริการแก่คนมาเลเซีย สำหรับ Mode 4 ไม่ผูกพัน

5.5.3.2 กรอบอาเซียน – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 พบว่าประเทศมาเลเซียได้ปรับปรุงข้อผูกพันในกรอบอาเซียนให้กระชับขึ้นกว่ากรอบองค์การการค้าโลก ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันภัยโดยตรง (Direct Insurance Companies) และ บริการประกันภัยสากลตามหลักศาสนาอิสลาม (International Takaful Operators)	Mode 1 และ 2 ไม่ผูกพัน เว้นแต่จะมีระบุไว้ในสาขาย่อยที่เกี่ยวข้อง Mode 3 การจัดตั้งสาขาของบริษัทประกันภัยต่างชาติ จะต้องมีการจดทะเบียนในประเทศมาเลเซีย (Locally Incorporated) ให้สอดคล้องกับกฎหมายประกันภัยปี ค.ศ. 1996 และต้องมีสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติไม่เกินร้อยละ 51 ไม่ผูกพันการออกใบอนุญาตใหม่ ยกเว้นในกรณีของการออกใบอนุญาตเพื่อการจัดตั้งผู้ดำเนินการประกันภัยสากลตามหลักศาสนาอิสลาม (International Takaful Operators) ที่ดำเนินงานผ่านบริษัทลูก (Subsidiary) หรือสาขา (Branch) ที่มีเจ้าของเป็นคนต่างชาติเพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการประกันภัยสากลตามหลักศาสนาอิสลาม สำหรับธุรกิจประกันภัยสากลตามหลักศาสนาอิสลามที่มีใบอนุญาตอยู่เดิมแล้ว ไม่ผูกพันเว้นแต่กรณีที่ได้ระบุไว้ในสาขาย่อยที่เกี่ยวข้อง สำหรับบริษัทประกันภัยที่จดทะเบียนในประเทศ อนุญาตให้ต่างชาติที่เป็นผู้ถือหุ้นเดิมและมีฐานะเป็นเจ้าของแรกเริ่ม (Original Owners) ของบริษัทดังกล่าวถือหุ้นได้ในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 51 และสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติรวมกันต้องไม่เกินร้อยละ 51 สำหรับบริษัทประกันภัยต่างชาติรายใหม่ สามารถเข้าสู่ตลาดได้โดยผ่านการถือหุ้นในบริษัทประกันภัยที่จดทะเบียนในประเทศมาเลเซีย (Locally Incorporated) เท่านั้น โดยกำหนดสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติทั้งหมดรวมกันต้องไม่เกินร้อยละ 30 บริษัทประกันภัยใดๆ ไม่ได้รับอนุญาตให้ซื้อหรือเข้าถือหุ้นในสัดส่วนที่มากกว่าร้อยละ 5 ในบริษัทประกันภัยอื่นในประเทศมาเลเซียที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจประกันภัยในระดับเดียวกันกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น หรือ ในบริษัทนายหน้าประกันภัยใดๆ บุคคลอื่นๆ ที่เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทประกันภัยใดๆ ในสัดส่วนที่มากกว่าร้อยละ 5 ไม่ได้รับอนุญาตให้ซื้อหรือเข้าถือหุ้นในสัดส่วนที่มากกว่าร้อยละ 5 ในบริษัทประกันภัยอื่นในประเทศมาเลเซียที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจประกันภัยในระดับเดียวกันกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่บุคคลนั้นเป็น

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
	ผู้ถือหุ้นอยู่ หรือ ในบริษัทนายหน้าประกันภัยใดๆ
	สำหรับ Mode 4 ไม่ผูกพัน ยกเว้นผู้จัดการอาวุโส 2 คนต่อบริษัท ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 คนต่อบริษัท และอยู่ได้ไม่เกิน 5 ปี อย่างไรก็ตาม มาเลเซียไม่มีข้อจำกัดสำหรับบริการประกันภัยสากลตามหลักศาสนาอิสลาม

5.5.3.3 กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (2551) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (2552) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (2550) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจมาเลเซีย-ญี่ปุ่น (2549) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจมาเลเซีย-ออสเตรเลีย (2555) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจมาเลเซีย-นิวซีแลนด์ (2552) มาเลเซียได้ผูกพันระดับการเปิดตลาดเทียบเท่ากับอาเซียน

5.5.4 SWOT Ananlysis

1) จุดแข็ง

- 1.1) มาตรการกำกับดูแลได้รับการพัฒนาปรับปรุงไปอย่างมากหลังจากวิกฤตการณ์ทางการเงินในช่วงปี พ.ศ. 2540 และมีความก้าวหน้ากว่าหลายเขตเศรษฐกิจในภูมิภาค
- 1.2) มาเลเซียมีมาตรการส่งเสริมการลงทุนจากต่างชาติที่ดึงดูดนักลงทุนและบริษัทต่างชาติผ่านมาตรการทางภาษีและสิทธิประโยชน์
- 1.3) มีการเติบโตภาคประกันภัยอย่างต่อเนื่อง
- 1.4) สาขาประกันชีวิตและประกันภัยเปิดกว้างให้มีการลงทุนระหว่างประเทศทำให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนจากทั่วโลกได้
- 1.5) มาเลเซียเป็นผู้นำด้านการเงิน
- 1.6) มาเลเซียมีระเบียบข้อบังคับที่เอื้อและสนับสนุนการเงินอิสลาม

2) จุดอ่อน

- 2.1) ปัจจัยด้านการเมืองมักเป็นอุปสรรคในการประกอบธุรกิจในมาเลเซีย กลุ่มการเมืองของมาเลเซียมีอิทธิพลและครอบครองในหลายภาคส่วนการลงทุนในประเทศมาเลเซีย อาทิ ภาคการก่อสร้าง
- 2.2) ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาการเติบโตตลาดสาขาย่อยประกันภัยลดลง ในขณะที่สาขาอากาศยานมีการเติบโตขึ้นอย่างมาก
- 2.3) ธุรกิจประกันภัยระดับท้องถิ่นยังขาดประสิทธิภาพในการบริหาร

3) โอกาส

3.1) ภาครัฐมีนโยบายกระจายอำนาจ ซึ่งจะนำมาซึ่งบรรยากาศการลงทุนและความโปร่งใสในการบริหารมากขึ้น

3.2) มาเลเซียมีนโยบายส่งเสริมธุรกิจการธนาคาร และด้วยสถาบันการเงินที่เข้มแข็งจะทำให้มาเลเซียมีแนวโน้มที่จะทำให้ภาคบริการการเงินมาเลเซียสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก

3.3) การเริ่มเจรจาในกรอบความร่วมมือภูมิภาคแปซิฟิก (Trans-Pacific Partnership) และความร่วมมือกับกลุ่มสหภาพยุโรป (European Union) จะทำให้ภาคการลงทุนมาเลเซียเปิดกว้างมากขึ้น

3.4) ผลิตภัณฑ์ทางการท่องเที่ยวทั้งแบบทั่วไปและแบบครอบครัวเติบโตอย่างต่อเนื่องและมากกว่าประกันประเภทอื่น

3.5) จากการประกาศทิศทางการลงทุนของผู้ประกอบธุรกิจประกันในปี พ.ศ. 2555 พบว่าภาคประกันมาเลเซียกำลังมุ่งเน้นการคิดค้นผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจำหน่าย และเครือข่ายตัวแทนใหม่ๆ ซึ่งจะทำให้ธุรกิจประกันมาเลเซียเติบโตขึ้น

3.6) ความต้องการในการลงทุนด้านความเสี่ยงและการประกันความเสี่ยงมีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

4) ข้อจำกัด

4.1) การขนส่งทางทะเลจากประเทศมาเลเซียประสบปัญหาด้านการก่อการร้ายและโจรสลัด

4.2) มาเลเซียมีความกดดันในการผลักดันประเทศเข้าสู่ภาคการผลิตขั้นสูงขึ้น อีกทั้ง ยังประสบกับความเสี่ยงจากการแข่งขันด้านการลงทุนกับประเทศจีน

4.3) ภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศเติบโตช้ากว่าเศรษฐกิจของภูมิภาค ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อสาขาประกันภัย

4.4) ความร่วมมือรูปแบบ Bancaassurance มีความนิยมน้อยลงจากการที่สาขานาการให้ความสนใจธุรกิจประกันชีวิตน้อยลง

4.5) จากความไม่แน่นอนของภัยพิบัติทางธรรมชาติในภูมิภาคทำให้ธุรกิจประกันภัยเกิดผลกำไรที่ไม่แน่นอน

5.6 ประเทศเมียนมาร์

5.6.1 สภาพธุรกิจโดยทั่วไป

หลังจากประเทศสหภาพเมียนมาร์หรือเมียนมาร์ได้รับเอกราชเมื่อปี พ.ศ. 2491 นั้น มีจำนวนบริษัทประกันภัยที่เป็นบริษัทเอกชนมากกว่า 100 บริษัท ที่เปิดดำเนินการทางธุรกิจอย่างเต็มรูปแบบ แต่หลังจากการปฏิวัติและปิดประเทศในปี พ.ศ. 2508 เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบันรวม 47 ปี ธุรกิจประกันภัยในประเทศเมียนมาร์

ในช่วง 20 ปีที่ผ่านมาตกอยู่ภายใต้การผูกขาดของรัฐบาลโดยดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อ Myanmar Insurance ซึ่งดำเนินธุรกิจทั้งการประกันชีวิตและการประกันวินาศภัย โดยมีขอบเขตการรับประกันวินาศภัยที่กว้างขวางพอสมควร คือ ครอบคลุมถึงการรับประกันภัยประเภทหลักๆ เช่น การประกันภัยการขนส่งทางทะเล การประกันรถยนต์ การประกันภัยอุบัติเหตุ ไปจนถึงการประกันภัยสำหรับธุรกิจน้ำมันและก๊าซ ประกันภัยการเดินทาง ประกันภัยเบ็ดเตล็ดทั่วไป การประกันภัยความรับผิดในการทำเหมืองแร่ การประกันภัยการเดินทาง แม้กระทั่งการประกันภัยจากการถูกกัก เป็นต้น โดยข้อมูลจาก Myanmar Insurance ระบุว่าในปี พ.ศ.2554 มีตัวแทนนายหน้าประกันภัยทั่วประเทศเมียนมาร์ราว 800 คนเท่านั้น ปัจจุบันมีเพียงสามประเทศในโลก คือ เมียนมาร์ คิวบา และเกาหลีเหนือเท่านั้น ที่ไม่อนุญาตให้บริษัทเอกชนทำธุรกิจประกันภัยได้

รัฐบาลเมียนมาร์เริ่มมีแนวโน้มในการเปิดโอกาสให้เอกชนเข้ามาดำเนินธุรกิจประกันภัยได้ โดยจากการที่คณะผู้วิจัยสัมภาษณ์ นายเซิน มิน (SEIN MIN) ผู้จัดการใหญ่ของ Myanmar Insurance เมื่อเดือนกันยายน พ.ศ. 2556 ทราบว่ารัฐบาลเมียนมาร์ได้เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการภาคเอกชนยื่นคำขอเพื่อประกอบธุรกิจประกันภัยได้ และได้ออกใบอนุญาตใหม่สำหรับประกอบธุรกิจประกันภัยให้เอกชนเมียนมาร์ไปแล้ว 9 รายในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี พ.ศ. 2556 โดยส่วนใหญ่บริษัทที่ได้รับใบอนุญาตใหม่จะเป็นเครือข่ายของสถาบันการเงินที่ประกอบธุรกิจในประเทศเมียนมาร์ อย่างไรก็ตามรัฐบาลยังไม่เปิดโอกาสให้ภาคเอกชนทำธุรกิจด้านการรับประกันภัยในโครงการของรัฐและการประกันภัยสำหรับธุรกิจน้ำมันและก๊าซ ซึ่งสงวนให้กับธุรกิจของบริษัทประกันภัยของรัฐ (Myanmar Insurance) เป็นผู้รับประกันเท่านั้น นอกจากนี้ รัฐบาลยังไม่เปิดโอกาสให้บริษัทต่างชาติถือหุ้นส่วนใหญ่ในบริษัทประกันภัยเอกชนที่ตั้งขึ้นใหม่แต่มีแนวโน้มสนับสนุนให้นักธุรกิจต่างชาติร่วมทุนกับบริษัทท้องถิ่นหากประสงค์จะทำธุรกิจในประเทศเมียนมาร์

5.6.2 กฎระเบียบในสาขาประกันภัย

กฎหมายประกันภัยแห่งสหภาพเมียนมาร์ที่ใช้บังคับในปัจจุบันมี 2 ฉบับ ได้แก่ Myanmar Insurance Law (1993) และ The Insurance Business Law (1996) อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์ผู้แทน Myanmar Insurance ทราบว่าทางการเมียนมาร์อยู่ระหว่างการยกร่างกฎหมายการประกอบธุรกิจประกันภัยฉบับใหม่ ซึ่งสถานะ ณ เดือนกันยายน พ.ศ. 2556 ร่างกฎหมายดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาของสำนักงานอัยการสูงสุด (Attorney General Office) ซึ่งกระบวนการภายหลังจากนั้น โดยสรุปประกอบด้วย 1) ขอรับความเห็นจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง 2) ขอรับความเห็นจากคณะรัฐมนตรี 3) เสนอขอความเห็นของรัฐสภา ซึ่งผู้แทนจาก Myanmar Insurance มีความเห็นว่ากฎหมายฉบับดังกล่าวอาจจะมีผลใช้บังคับได้ภายหลังจากกลางปี พ.ศ. 2557

5.6.2.1 Myanmar Insurance Law (1993) เป็นกฎหมายที่ให้อำนาจรัฐบาลในการจัดตั้งรัฐวิสาหกิจเพื่อรับประกันภัยแห่งชาติขึ้นในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ ทำหน้าที่รับประกันความเสี่ยง เสริมสร้างความเชื่อมั่นขึ้นในประเทศ และเป็นสถาบันต้นแบบให้กับธุรกิจประกันภัยในประเทศเมียนมาร์ ภายใต้ชื่อ “Myanmar Insurance” ซึ่งดำเนินกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย โดยมีการกำหนดรูปแบบการจัดตั้ง

คณะกรรมการทุน การจัดสรรผลกำไร การตรวจสอบ และประเภท ของการประกันภัย เป็นต้น โดยกฎหมายดังกล่าว ได้แบ่งประเภทของการประกันภัยที่ดำเนินการได้ตามกฎหมายรวมทั้งสิ้น 15 ประเภท แต่ Myanmar Insurance ดำเนินการได้เพียง 7 ประเภท ได้แก่ ประกันชีวิต การประกันภัยบุคคลที่สาม อัคคีภัย การประกันทางทะเล การประกันภัยกิจการน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ การบิน และประกันภัยยานยนต์ ทั้งนี้ อาจมีการแก้ไขหรือปรับปรุงโดยกระทรวงการคลังและรายได้ นอกจากนี้ กฎหมายดังกล่าว ยังกำหนดให้ Myanmar Insurance กำหนดให้มีประเภทของการประกันภัยภาคบังคับ เช่น การประกันชีวิตของข้าราชการ และบุคคลที่สามสำหรับเจ้าของยานยนต์

5.6.2.2 The Insurance Business Law (1996) กฎหมายธุรกิจประกันภัยเป็นกฎหมายการออกกฎระเบียบและวิธีการสำหรับหน่วยงานภาคเอกชนที่มีความประสงค์ที่จะดำเนินธุรกิจประกันภัยในประเทศเมียนมาร์ ภายใต้กฎหมายดังกล่าว ภาคเอกชนจะต้องจดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทภายใต้กฎหมายปัจจุบันของเมียนมาร์ นอกจากนี้ ก่อนที่บริษัทจะเริ่มดำเนินธุรกิจประกันภัย ต้องได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยซึ่งออกให้โดยคณะกรรมการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย (Business Supervisory Board) และใบอนุญาตธุรกิจดังกล่าวไม่ได้รับอนุญาตให้มีการเปลี่ยนมือหรือโอนให้บุคคลอื่นได้

กฎหมายดังกล่าว ได้กำหนดประเภทของใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยออกเป็น 7 ประเภท ได้แก่ (1) ประกันชีวิต (2) ประกันอัคคีภัย (3) ประกันภัยยานยนต์ (4) ประกันภัยโจรกรรมระหว่างการเดินทาง ย้ายเงิน (cash-in-transit insurance) (5) ประกันภัยโจรกรรมเงินสดในตู้เงิน (cash-in-safe insurance) (6) ประกันภัยความซื่อสัตย์ของลูกค้า (fidelity insurance) (7) ประกันภัยชนิดอื่นๆ ที่กระทรวงการคลังอนุญาต โดยได้รับความเห็นชอบจากรัฐบาล นอกจากนี้ การเป็นนายหน้าหรือตัวแทนประกันภัยต้องได้รับใบอนุญาตจากคณะกรรมการประกันภัยด้วย

5.6.3 ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศเมียนมาร์ เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี พ.ศ. 2555 ประเทศเมียนมาร์มีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว 2 กรอบ ได้แก่ กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 (2555) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (2550) สำหรับกรอบอาเซียนกับคู่เจรจาอื่น ประเทศเมียนมาร์ไม่มีข้อผูกพันในสาขาประกันภัย

5.6.3.1 กรอบอาเซียน – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 พบว่าในสาขาประกันภัยและบริการที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย ประเทศเมียนมาร์มีข้อผูกพันในระดับที่ต่ำมาก โดยเปิดเสรีเฉพาะบริการที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยเพียง 2 รูปแบบเท่านั้น ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันชีวิตและประกันวินาศภัย	ไม่ระบุในตารางข้อผูกพัน
บริการนายหน้าและตัวแทนประกันภัย	ไม่ระบุในตารางข้อผูกพัน
บริการประเมินและจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัย	Mode 1, 2 และ 3 ไม่มีข้อจำกัด (เปิดเสรีเต็มรูปแบบ) ยกเว้น Mode 4 การเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดน ผูกพันเฉพาะผู้บริหารระดับอาวุโสผู้เชี่ยวชาญ และผู้ให้คำปรึกษาด้านเทคนิค โดยได้รับอนุญาตจาก Insurance Supervisory Board
บริการคณิตศาสตร์ประกันภัย	Mode 1, 3 และ 4 ไม่มีข้อจำกัด (เปิดเสรีเต็มรูปแบบ) แต่ไม่ผูกพัน Mode 2 การบริโภคนิตยภัณฑ์

5.6.3.2 กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (2550) จากการศึกษาตารางข้อผูกพัน ภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน พบว่า เมียนมาร์ผูกพันเฉพาะสาขาคณิตศาสตร์ประกันภัย ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการคณิตศาสตร์ประกันภัย	Mode 1 และ 2 ไม่มีข้อจำกัด (เปิดเสรีเต็มรูปแบบ) แต่ไม่ผูกพัน Mode 3 การจัดตั้งธุรกิจในประเทศเมียนมาร์ และ Mode 4 การเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดน

5.6.4 SWOT Analysis

1) จุดแข็ง

- 1.1) มีพรมแดนต่อเนื่องกับไทย จีน และอินเดีย มีความคุ้นเคยทางวัฒนธรรม
- 1.2) ปัจจุบันพลเมืองเมียนมาร์จำนวนหนึ่งใช้บริการประกันภัยของไทยอยู่แล้ว และมีความพึงพอใจในบริการ
- 1.3) เมียนมาร์และไทยมีพรมแดนต่อเนื่อง มีการเชื่อมโยงทางการคมนาคมขนส่ง รวมทั้งการพัฒนา GMS Economic Corridors ในส่วนแนวระเบียงเศรษฐกิจตอนใต้ Southern Economic Corridor (SEC) เชื่อมโยงเมียนมาร์ – ไทย – กัมพูชา - เวียดนาม และแนวระเบียงเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก (East-West Economic Corridor – EWEC) ผ่านลาว - ไทย – เมียนมาร์ ในอนาคต
- 1.4) มีการลงทุนของนักลงทุนไทยในภาคธุรกิจอื่นๆ อาทิ เกษตร บริการ ท่องเที่ยว อุตสาหกรรมการผลิตต่างๆ

1.5) จำนวนประชากรมีมากถึง 55.2 ล้านคน (พ.ศ. 2556) เป็นโอกาสขยายตลาดในระยะยาว

2) จุดอ่อน

2.1) ประชากรยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบริการประกันภัย

2.2) รายได้ต่อหัวประชากรอยู่ในระดับต่ำ

2.3) ความเสี่ยงทางการเมืองยังสูงอยู่

3) โอกาส

3.1) ยังไม่มีผู้ประกอบการรายอื่นเข้าไปทำตลาด จึงเป็นโอกาสสำหรับไทย

3.2) พรมแดนที่ต่อเนื่องกัน ง่ายต่อการทำตลาด

3.3) โครงสร้างพื้นฐานที่จะเชื่อมต่อกันตามแผนแม่บท ASEAN Connectivity และ GMS Economic Corridors ทำให้ไทยได้เปรียบในด้านการเป็นศูนย์กลางการคมนาคมขนส่ง ซึ่งเอื้อต่อการเติบโตของธุรกิจประกันวินาศภัยในสาขายานยนต์ เช่น การพัฒนาแนวระเบียงเศรษฐกิจตอนใต้ Southern Economic Corridor (SEC) เชื่อมโยงไทย - กัมพูชา - เวียดนาม และแนวระเบียงเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก (East-West Economic Corridor – EWEC) ผ่านลาว - ไทย - เมียนมาร์ ซึ่งจะส่งเสริมธุรกิจประกันภัยในภาพรวมในอนาคต

3.4) มีแนวโน้มอุปสงค์ด้านประกันวินาศภัยและประกันชีวิตที่สูงขึ้น จากการพัฒนาธุรกิจที่ต่อเนื่องของไทยในประเทศเมียนมาร์ อาทิ โครงการนิคมอุตสาหกรรมทวาย การตั้งสาขาของสถาบันการเงินของไทย ฯลฯ

4) ข้อจำกัด

4.1) ขาดกฎหมายและโครงสร้างการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยที่เหมาะสม

4.2) บุคลากรท้องถิ่นมีข้อจำกัดด้านการศึกษา ทำให้ยากแก่การสรรหาพนักงานที่เหมาะสม

4.3) ธุรกิจประกันภัยปัจจุบันผูกขาดโดยรัฐบาล อย่างไรก็ตาม รัฐบาลมีนโยบายที่จะอนุญาตให้ต่างชาติเข้ามาประกอบธุรกิจประกันภัยได้บางประเภท ภายหลังจากที่กฎหมายการประกันภัยฉบับใหม่ใช้บังคับ

5.7 ประเทศฟิลิปปินส์

5.7.1 สภาพธุรกิจโดยทั่วไป

จากการสำรวจตลาดประกันภัย (ประกันชีวิตและประกันวินาศภัย) ประจำปีไตรมาสที่หนึ่งของปี พ.ศ. 2556 จัดทำโดยพบว่าขนาดตลาดประกันชีวิตมีขนาดและการแข่งขันสูงกว่าในภาคธุรกิจประกันภัย ซึ่งธุรกิจประกันชีวิตของฟิลิปปินส์มีการเติบโตอย่างรวดเร็วเนื่องมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศและบรรยากาศการลงทุนที่ดีขึ้น นอกจากนี้ นักลงทุนในภาคธุรกิจประกันภัยยังเป็นบริษัทขนาดใหญ่หรือบริษัทระดับภูมิภาคและระดับโลกที่มีความได้เปรียบในการระดมทุนและเข้าเป็นผู้ให้บริการหลักในตลาดประกันชีวิตฟิลิปปินส์ อีกทั้ง การออกผลิตภัณฑ์ด้านประกันชีวิตใหม่เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้รับบริการยังเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลให้ภาคประกันชีวิตของฟิลิปปินส์เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ 5.9: อัตราการเติบโตของเบี้ยประกันภัยรวมในประเทศฟิลิปปินส์

ตาราง: เบี้ยประกันภัยรวม ปี พ.ศ. 2553-2560								
	2553	2554e	2555f	2556f	2557f	2558f	2559f	2560f
เบี้ยประกันภัยรวม (ล้านเปโซ)	118,017.00	139,086.00	160,893.05	172,886.81	191,746.95	211,917.65	235,989.41	263,608.80
อัตราร้อยละของการ เปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา)	18.19	17.85	15.68	7.45	10.91	10.52	11.36	11.70
รายได้ต่อหัว (เปโซ)	1,265.45	1,466.35	1,667.78	1,762.12	1,921.98	2,089.49	2,289.49	2,516.80
อัตราร้อยละของผลิตภัณฑ์	1.31	1.43	1.54	1.52	1.56	1.59	1.63	1.68
มวลรวมภายในประเทศ								
เบี้ยประกันภัยรวม (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)	2,617.63	3,212.15	3,591.36	4,116.50	4,620.74	5,200.63	5,826.90	6,508.86
อัตราร้อยละของการ เปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา)	24.64	22.71	11.81	14.62	12.25	12.55	12.04	11.70
รายได้ต่อหัว (เหรียญสหรัฐฯ)	28.07	33.86	37.23	41.96	46.32	51.28	56.53	62.14
เบี้ยประกันภัยรวม (ล้านยูโร)	1,973.39	2,310.90	2,784.00	3,293.20	3,696.60	4,160.50	4,661.52	5,207.09
อัตราร้อยละของการ เปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา)	31.55	17.10	20.47	18.29	12.25	12.55	12.04	11.70
รายได้ต่อหัว (ยูโร)	21.16	24.36	28.86	33.57	37.05	41.02	45.22	49.71

ข้อมูล: IC/IBM ที่มา : Business Monitor International (BMI)

ภาคประกันภัยของฟิลิปปินส์ยังจัดอยู่ในช่วงเริ่มต้นและผู้ให้บริการประกอบไปด้วยบริษัทขนาดเล็กที่มีทุนจดทะเบียนต่ำและมีศักยภาพทางการแข่งขันไม่สูงนัก การเพิ่มทุนจดทะเบียนของธุรกิจประกันภัยที่เป็นผลมาจากการเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี พ.ศ. 2558 และเป็นมาตรการป้องกันคู่แข่งจากประเทศในอาเซียนเพื่อเข้าแข่งขันในฟิลิปปินส์ ทำให้คาดว่าในระยะเวลาอันใกล้จะมีภาครวบรวมกิจการในภาคธุรกิจประกันภัยของฟิลิปปินส์มากขึ้น

การเติบโตของสาขาการประกันภัยทั้งสองประเภทมาจากการปรับเปลี่ยนกฎหมายแรงงานในต่างประเทศ (Overseas Filipino Workers: OFWs) ของฟิลิปปินส์ ซึ่งกำหนดให้แรงงานฟิลิปปินส์ที่ไปทำงานในต่างประเทศจำเป็นต้องมีประกันชีวิตและประกันภัยในส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานที่ไปปฏิบัติ ซึ่งจะเป็นปัจจัยหลักให้ธุรกิจประกันชีวิตและประกันภัยของฟิลิปปินส์เติบโตขึ้น

5.7.1.1 สาขาประกันชีวิตของฟิลิปปินส์

ในไตรมาสที่ 1 ของปี พ.ศ. 2555 เบี้ยประกันชีวิตฟิลิปปินส์มีมูลค่ารวม 25,629 ล้านเปโซ และมีประมาณการมูลค่ายอดรวมเบี้ยประกันชีวิตมากกว่า 100,000 ล้านเปโซตลอดทั้งปี ทั้งนี้การเติบโตของสาขาประกันชีวิตมาจากปัจจัยด้านบรรยากาศการลงทุนของประเทศ และการออกผลิตภัณฑ์ด้านประกันชีวิตใหม่ อาทิ Philam Life ของ AIA ที่ให้บริการประกันชีวิตโดยจ่ายค่าธรรมเนียมเพียงครั้งเดียวและให้ผลตอบแทนระหว่างร้อยละ 8-15 ต่อปี และผู้ซื้อประกันสามารถเลือกที่จะลงทุนในแผนการประกันชีวิตแบบผสมที่เหมาะสมกับอัตราความเสี่ยงที่สามารถรับได้

สาขาประกันชีวิตมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องนับจากปี พ.ศ. 2548 ที่ประชากรฟิลิปปินส์มีรายได้ต่อหัวที่ประมาณ 10 เหรียญสหรัฐต่อวัน มาจนถึงปี พ.ศ. 2554 ที่ประชากรมีรายได้ต่อหัวเพิ่มขึ้นเป็น 21 เหรียญสหรัฐต่อวัน อย่างไรก็ตามประชากรฟิลิปปินส์กว่าร้อยละ 80 ไม่มีประกันชีวิตและส่วนใหญ่จะให้ความเชื่อถือผู้ให้บริการภายในประเทศมากกว่าบริษัทผู้ให้บริการข้ามชาติ นอกจากนี้ ยังให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านค่าธรรมเนียมและค่าธรรมเนียม

ปัจจัยด้านประชากรเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ดึงดูดการลงทุนในสาขาประกันชีวิต ซึ่งฟิลิปปินส์มีอัตราประชากรวัยเยาว์สูง โดยมีอัตราส่วนของประชากรอายุระหว่าง 0-14 ปีใกล้เคียงกับประชากรอายุระหว่าง 60-69 ปี และกลุ่มประชากรวัยเยาว์ดังกล่าวจะเป็นปัจจัยส่งเสริมการเติบโตของภาคประกันภัยในอนาคต

5.7.1.2 สาขาประกันวินาศภัย

สาขาประกันวินาศภัยของฟิลิปปินส์มีมูลค่าเบี้ยประกันภัยรวมประมาณ 12,159 ล้านเปโซ ในเดือนมิถุนายน 2555 โดยรายงานมูลค่าดังกล่าวไม่รวม 9 บริษัทผู้ให้บริการประกันภัยที่ไม่ได้ส่งตัวเลขผลประกอบการให้สำนักงานคณะกรรมการประกัน (Insurance Commission) โดยทั้ง 9 บริษัทคาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 1 ใน 9 ของมูลค่าประกันภัยทั้งหมด นอกจากนี้ ในช่วงปี พ.ศ. 2555 สาขาประกันวินาศภัยมีส่วนแบ่งตลาดตามประเภทของผลิตภัณฑ์ คือ ประกันอัคคีภัยร้อยละ 29 ประกันภัยทางทะเลร้อยละ 11 ประกันภัยยานยนต์ร้อยละ 32 และประกันภัยจากเหตุจลาจลหรือสงครามร้อยละ 23

ตารางที่ 5.10: อัตราการเติบโตของเบี้ยประกันชีวิตในประเทศฟิลิปปินส์

ตาราง: เบี้ยประกันภัยชีวิตรวม ปี พ.ศ. 2553-2560								
	2553	2554f	2555f	2556f	2557f	2558f	2559f	2560f
เบี้ยประกันชีวิตรวม (ล้านเปโซ)	70,727.00	86,346.00	102,710.46	107,718.42	119,047.21	130,723.83	145,254.88	162,355.43
อัตราร้อยละของการ เปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับ ปีที่ผ่านมา)	23.56	22.08	18.95	4.88	10.52	9.81	11.12	11.77
รายได้ต่อหัว (เปโซ)	758.38	910.32	1,064.67	1,097.90	1,193.27	1,288.92	1,409.17	1,550.09
อัตราร้อยละของ ผลิตภัณฑ์มวลรวม ภายในประเทศ	0.79	0.89	0.98	0.95	0.97	0.98	1.00	1.04
อัตราร้อยละของเบี้ย ประกันภัยรวม	59.93	62.08	63.84	62.31	62.09	61.69	61.55	61.59
เบี้ยประกันชีวิตรวม (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)	1,568.73	1,994.13	2,292.64	2,564.82	2,868.82	3,208.07	3,586.54	4,008.78
อัตราร้อยละของ การเปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับ ปีที่ผ่านมา)	30.31	27.12	14.97	11.87	11.85	11.83	11.80	11.77
รายได้ต่อหัว (เหรียญสหรัฐฯ)	16.82	21.02	23.77	26.14	28.76	31.63	34.79	38.27
เบี้ยประกันชีวิตรวม (ล้านยูโร)	1,182.64	1,434.63	1,777.24	2,051.85	2,295.05	2,566.45	2,869.23	3,207.02
อัตราร้อยละของการ เปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับ ปีที่ผ่านมา)	37.53	21.31	23.88	15.45	11.85	11.83	N/A	N/A
รายได้ต่อหัว (ยูโร)	12.68	15.12	18.42	20.91	23.00	25.30	27.84	30.62

ข้อมูล: IC/IBM ที่มา : Business Monitor International (BMI)

ตารางที่ 5.11: อัตราการเติบโตของเบี้ยประกันวินาศภัยในประเทศฟิลิปปินส์

ตาราง: เบี้ยประกันวินาศภัยรวม ปี พ.ศ. 2553-2560								
	<u>2553</u>	<u>2554e</u>	<u>2555f</u>	<u>2556f</u>	<u>2557f</u>	<u>2558f</u>	<u>2559f</u>	<u>2560f</u>
เบี้ยประกันวินาศภัยรวม (ล้านเปโซ)	47,290.00	52,740.00	58,182.59	65,168.39	72,699.74	81,193.82	90,734.54	101,253.37
อัตราร้อยละของการเปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา)	10.98	11.52	10.32	12.01	11.56	11.68	11.75	11.59
รายได้ต่อหัว (เปโซ)	507.07	556.02	603.11	664.22	728.71	800.56	880.25	966.72
อัตราร้อยละของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ	0.53	0.54	0.56	0.57	0.59	0.61	0.63	0.65
อัตราร้อยละของเบี้ยประกันภัยรวม	40.07	37.92	36.16	37.69	37.91	38.31	38.45	38.41
เบี้ยประกันวินาศภัยรวม (ล้านเหรียญสหรัฐ)	1,048.90	1,218.01	1,298.72	1,551.68	1,751.93	1,992.56	2,240.36	2,500.08
อัตราร้อยละของการเปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา)	17.03	16.12	6.63	19.48	12.91	13.74	12.44	11.59
รายได้ต่อหัว (เหรียญสหรัฐ)	11.25	12.84	13.46	15.82	17.56	19.65	21.73	23.87
เบี้ยประกันวินาศภัยรวม (ล้านยูโร)	790.75	876.27	1,006.76	1,241.35	1,401.54	1,594.05	1,792.29	2,000.07
อัตราร้อยละของการเปลี่ยนแปลง (เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา)	23.52	10.82	14.89	23.30	12.91	13.74	12.44	11.59
รายได้ต่อหัว (ยูโร)	8.48	9.24	10.44	12.65	14.05	15.72	17.39	19.10

ข้อมูล: IC/IBM ที่มา : Business Monitor International (BMI)

5.7.1.3 ผู้ให้บริการรายใหญ่ของสาขาประกันภัยในฟิลิปปินส์

1) AIA บริษัท AIA Group (AIA) นับเป็นบริษัทที่ใหญ่ที่สุดบริษัทหนึ่งในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก โดยประกอบกิจการในฟิลิปปินส์ภายใต้ชื่อ Philam Life (The Philippine American Life and General Insurance Company) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการประกันชีวิตรายใหญ่ที่สุดในฟิลิปปินส์และเป็นผู้นำตลาดมากกว่า 60 ปี โดยให้บริการผลิตภัณฑ์ต่างๆ อาทิ ประกันชีวิต ประกันสุขภาพ ประกันเงินฝาก ประกันการศึกษา ประกันเพื่อบำนาญ ประกันเพื่อการลงทุน และการประกันแบบกลุ่ม โดยมีเครือข่ายและสำนักงานขายอยู่ทั่วประเทศ ทั้งนี้ ในปี พ.ศ. 2555 AIA มีสินทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจใหม่เติบโตขึ้นร้อยละ 28 ที่มีมูลค่า 512 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และมีมูลค่าสินไหมเพิ่มขึ้นร้อยละ 9 หรือมูลค่า 1,187 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยมีมูลค่าสินทรัพย์รวม 119,494 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ อีกทั้งมีผลกำไรเพิ่มขึ้นร้อยละ 12 หรือมูลค่า 1,080 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

2) AIG เป็นผู้ให้บริการประกันภัยที่ใหญ่ที่สุดของโลกบริษัทหนึ่ง โดยให้บริการผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายในการประกันผ่านบริษัทลูก คือ SunAmerica Financial Group ซึ่งภายหลัง AIG ได้ปฏิรูปองค์กรจากวิฤตเศรษฐกิจภายใต้ชื่อใหม่ คือ Chartist และ SunAmerica Financial Group เป็นที่รู้จักกันในชื่อ AIG Life & Retirement ทั้งนี้ ในไตรมาสที่ 3 ค.ศ. 2012 AIG มีผลประกอบการ 786 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน คือ 492 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยมียอดสินไหมรวม 8.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือเติบโตร้อยละ 2.4

5.7.2 กฎระเบียบและการกำกับดูแล

ธุรกิจประกันภัยของประเทศฟิลิปปินส์ถูกกำกับดูแลโดยสำนักงานคณะกรรมการประกันภัย (The Insurance Commission) โดยมีข้อกำหนด ดังนี้

5.7.2.1 ผู้ให้บริการต่างชาติจะต้องขออนุญาตจากหน่วยงานดังกล่าว และมีข้อกำหนดในด้านรูปแบบผู้ให้บริการ ดังนี้

- 1) การเข้าซื้อหุ้นของบริษัทผู้ให้บริการภายในประเทศเดิม
- 2) ลงทุนในบริษัทนิติบุคคลใหม่ อาทิ การเปิดบริษัทผู้แทน
- 3) การเปิดสาขา

5.7.2.2 ผู้ให้บริการต่างชาติจะต้องมีคุณสมบัติขั้นพื้นฐาน ดังนี้

- 1) ต้องเป็นบริษัทผู้ให้บริการด้านประกันภัย 200 อันดับต้นของโลก หรือ เป็นผู้ให้บริการ 10 อันดับต้นของประเทศต้นสังกัด
- 2) ต้องมีประวัติการประกอบธุรกิจมาไม่ต่ำกว่า 10 ปี นับจนถึงวันที่ยื่นขออนุญาตประกอบกิจการในฟิลิปปินส์

5.7.2.3 สำหรับผู้ขออนุญาตเปิดสาขาให้บริการจะต้องผ่านมาตรฐาน ดังนี้

1) ต้องเป็นบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นเป็นจำนวนมาก และ/หรือ จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในประเทศต้นสังกัด หรือ

2) เป็นบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นรัฐบาลของประเทศต้นสังกัด

5.7.2.4 บริษัทต่างชาติจะต้องปฏิบัติตามกฎด้านทุนจดทะเบียนและชำระทุนจดทะเบียนขั้นต่ำ และทุนสำรอง ตามที่สำนักงานคณะกรรมการประกันภัยระบุไว้ ทั้งนี้ จำนวนทุนจดทะเบียนจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือครองของบริษัทต่างชาติของผู้ให้บริการ

5.7.3 ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศฟิลิปปินส์ เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี พ.ศ. 2555 ประเทศฟิลิปปินส์มีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว 6 กรอบได้แก่ กรอบองค์การการค้าโลก (2538) กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 (2555) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (2551) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (2552) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (2550) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจฟิลิปปินส์-ญี่ปุ่น (2550)

5.7.3.1 กรอบองค์การการค้าโลก – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก พบว่าประเทศฟิลิปปินส์ มีระดับการเปิดตลาดในสาขาประกันภัย ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันชีวิต เฉพาะประเภทต่อไปนี้ - สามัญ - กลุ่ม - อุตสาหกรรม - สุขภาพและอุบัติเหตุ - การประกันชีวิตแบบบำนาญ (Annuities)	ใน Mode 1 และ 2 การใช้บริการข้ามพรมแดน ผู้ผูกพันเฉพาะบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตให้ทำธุรกิจในประเทศฟิลิปปินส์ได้ สำหรับ Mode 3 การเข้ามาจัดตั้งธุรกิจในประเทศ ผู้ผูกพันเฉพาะการถือหุ้นของคนต่างชาติในบริษัทประกันชีวิตที่ตั้งอยู่แล้วในประเทศหรือที่จะจัดตั้งใหม่ได้ไม่เกินร้อยละ 40 ของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง สำหรับกรรมการที่เป็นคนต่างชาติมีข้อจำกัดไม่เกิน 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งหมด ส่วน Mode 4 ไม่มีข้อจำกัด

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันวินาศภัย เฉพาะประเภทต่อไปนี้ - อัคคีภัยและภัยที่เกี่ยวข้อง แผ่นดินไหว ช็อค ได้ฝุ่น อุทกภัย คลื่นยักษ์ - ภัยจากการขนส่งสินค้าทางทะเล และทางน้ำภายในประเทศ เรือเดินสมุทร อากาศยาน - ยานยนต์ สุขภาพและอุบัติเหตุ โจรกรรม วิศวกรรม อื่นๆ - สัญญาประกันการฉ้อโกง (Suretyship fidelity/surety bonds)	ใน Mode 1 และ 2 การใช้บริการข้ามพรมแดน ผู้กพันเฉพาะบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตให้ทำธุรกิจในประเทศฟิลิปปินส์ได้ สำหรับ Mode 3 การเข้ามาจัดตั้งธุรกิจในประเทศ ผู้กพันเฉพาะการถือหุ้นของคนต่างชาติในบริษัทประกันวินาศภัยตั้งอยู่แล้วในประเทศหรือที่จะจัดตั้งใหม่ได้ไม่เกินร้อยละ 40 ของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง สำหรับกรรมการที่เป็นคนต่างชาติมีข้อจำกัดไม่เกิน 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งหมด ส่วน Mode 4 ไม่มีข้อจำกัด
บริการประกันภัยต่อและประกันช่วง	ใน Mode 1 และ 2 ระบุว่าให้สิทธิพิเศษแก่บริษัทประกันภัยและประกันภัยต่อที่ได้รับอนุญาตจากฟิลิปปินส์ หากเป็นบริษัทต่างชาติที่ไม่ได้รับอนุญาตก็อาจเสนอบริการผ่านตัวแทนที่ได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการกำกับประกันภัยและตัวแทนต้องตั้งอยู่ในฟิลิปปินส์ ทั้งนี้ร้อยละ 10 ของมูลค่าที่รับประกันภัยต่อจะต้องดำรงไว้ที่ National Reinsurance Corporation of the Philippines สำหรับ Mode 3 มีข้อจำกัดการถือหุ้นของชาวต่างชาติไม่เกินร้อยละ 40 ประกอบกับกรรมการที่เป็นคนต่างชาติมีข้อจำกัดไม่เกิน 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งหมด ส่วน Mode 4 ไม่มีข้อจำกัด
บริการนายหน้าและตัวแทนประกันภัย	ไม่ระบุในตารางข้อผูกพัน
บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัยเฉพาะประเภทต่อไปนี้ - การให้คำปรึกษาคณิตศาสตร์ ประกันภัย - การจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัย	Mode 1 ไม่ผูกพันการเสนอบริการจากบริษัทในต่างประเทศ ส่วน Mode 2 ไม่มีข้อจำกัด การออกไปให้บริการต่างประเทศ สำหรับ Mode 3 มีข้อจำกัดการถือหุ้นของชาวต่างชาติไม่เกินร้อยละ 40 สำหรับกรรมการที่เป็นคนต่างชาติมีข้อจำกัดไม่เกิน 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งหมด ส่วน Mode 4 ไม่มีข้อจำกัด

5.7.3.2 กรอบอาเซียน –จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 พบว่าในสาขาประกันภัยมีความแตกต่างในระดับการเปิดเสรีมากกว่าในกรอบองค์การการค้าโลก ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันชีวิต เฉพาะประเภทต่อไปนี้ - สามัญ - กลุ่ม - อุตสาหกรรม - สุขภาพและอุบัติเหตุ - การประกันชีวิตแบบบำนาญ (Annuities)	ใน Mode 1 และ 2 การใช้บริการข้ามพรมแดน ผู้ผูกพันเฉพาะบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตให้ทำธุรกิจในประเทศฟิลิปปินส์ได้ สำหรับ Mode 3 การเข้ามาจัดตั้งธุรกิจในประเทศ ผู้ผูกพันเฉพาะการถือหุ้นของคนต่างชาติในบริษัทประกันชีวิตที่ตั้งอยู่แล้วในประเทศหรือที่จะจัดตั้งใหม่ได้ไม่เกินร้อยละ 70 ของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง สำหรับกรรมการที่เป็นคนต่างชาติมีข้อจำกัดให้เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้น ส่วน Mode 4 มีข้อจำกัดว่าสามารถจ้างคนต่างชาติในตำแหน่งที่ใช้ความรู้ทางเทคนิคได้และสามารถทำงานได้ไม่เกิน 5 ปีจากวันที่เริ่มเข้ามาในประเทศ
บริการประกันวินาศภัย เฉพาะประเภทต่อไปนี้ - อัคคีภัย - ภัยจากการขนส่งสินค้าทางทะเล - อุบัติเหตุ - สัญญาประกันการฉ้อโกง (Surety)	ใน Mode 1 และ 2 การใช้บริการข้ามพรมแดน ผู้ผูกพันเฉพาะบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตให้ทำธุรกิจในประเทศฟิลิปปินส์ได้ ยกเว้นกรณีการประกันวินาศภัยสำหรับเรือเดินสมุทร สำหรับ Mode 3 การเข้ามาจัดตั้งธุรกิจในประเทศ ผู้ผูกพันเฉพาะการถือหุ้นของคนต่างชาติในบริษัทประกันวินาศภัยตั้งอยู่แล้วในประเทศหรือที่จะจัดตั้งใหม่ได้ไม่เกินร้อยละ 70 ของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง สำหรับกรรมการที่เป็นคนต่างชาติมีข้อจำกัดให้เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้น ส่วน Mode 4 มีข้อจำกัดว่าสามารถจ้างคนต่างชาติในตำแหน่งที่ใช้ความรู้ทางเทคนิคได้และสามารถทำงานได้ไม่เกิน 5 ปีจากวันที่เริ่มเข้ามาในประเทศ
บริการประกันภัยต่อและประกันช่วง	ใน Mode 1 ระบุว่าให้สิทธิพิเศษแก่บริษัทประกันภัยและประกันภัยต่อที่ได้รับอนุญาตจากฟิลิปปินส์ Mode 2 ระบุว่าหากเป็นบริษัทต่างชาติที่ไม่ได้รับอนุญาตก็อาจเสนอบริการผ่านตัวแทนที่ได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการกำกับประกันภัยและตัวแทนต้องตั้งอยู่ในฟิลิปปินส์ ทั้งนี้ร้อยละ 10 ของมูลค่าที่รับประกันภัยต่อจะต้องดำรงไว้ที่ Philippine National Reinsurance Corporation สำหรับ Mode 3 มีข้อจำกัดการถือหุ้นของชาวต่างชาติไม่เกินร้อยละ 70 ประกอบกับกรรมการที่เป็นคนต่างชาติมีข้อจำกัดให้เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้น ส่วน Mode 4 มีข้อจำกัดว่าสามารถจ้างคนต่างชาติในตำแหน่งที่ใช้ความรู้ทางเทคนิคได้และสามารถทำงานได้ไม่เกิน 5 ปีจากวันที่เริ่มเข้ามาในประเทศ
บริการนายหน้าและตัวแทนประกันภัย	ไม่ระบุในตารางข้อผูกพัน

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย เฉพาะประเภทต่อไปนี้ - การให้คำปรึกษาคณิตศาสตร์ ประกันภัย - การจัดการค่าสินไหมทดแทนใน การประกันภัย	Mode 1 ไม่มีข้อจำกัดการเสนอบริการจากบริษัทในต่างประเทศ และ Mode 2 ไม่มีข้อจำกัดการออกไปให้บริการต่างประเทศ สำหรับ Mode 3 มีข้อจำกัดการถือหุ้นของชาวต่างชาติไม่เกินร้อยละ 50 สำหรับ กรรมการที่เป็นคนต่างชาติมีข้อจำกัดให้เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้น ส่วน Mode 4 มีข้อจำกัดว่าสามารถจ้างคนต่างชาติในตำแหน่งที่ใช้ ความรู้ทางเทคนิคได้และสามารถทำงานได้ไม่เกิน 5 ปีจากวันที่เริ่มเข้ามา ในประเทศ

5.7.3.3 กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (2551) กรอบ
 ความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (2548) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (2550)
 และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจฟิลิปปินส์-ญี่ปุ่น (2550) มีระดับความผูกพันเท่ากับขององค์การการค้าโลก

5.7.4 SWOT Analysis

1) จุดแข็ง

1.1) จำนวนประชากรประมาณ 95 ล้านคน การบริโภคครัวเรือนเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเติบโต
 ทางเศรษฐกิจซึ่งคิดเป็นร้อยละ 70 ของผลผลิตมวลรวม อีกทั้งการเพิ่มมากขึ้นของอัตราประชากรจะส่งผลให้การ
 เติบโตทางเศรษฐกิจยังมีความต่อเนื่อง

1.2) การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนทำให้ฟิลิปปินส์ได้รับการผ่อนปรนด้านภาษีและลด
 ข้อจำกัดด้านการค้าและการลงทุน

1.3) ใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาราชการ ทำให้ง่ายต่อการติดต่อประสานงาน

1.4) แรงงานฟิลิปปินส์มีทักษะด้านภาษาสูงและมีอัตราค่าแรงต่ำ

2) จุดอ่อน

2.1) ปัญหาคอร์รัปชันยังเป็นจุดอ่อนสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ โดยหน่วยงานความโปร่งใส
 ระหว่างประเทศ (Transparency International) จัดอันดับดัชนีทัศนคติเกี่ยวกับการคอร์รัปชัน (Corruption
 Perceptions Index) ให้ฟิลิปปินส์อยู่ในอันดับ 134 จากทั้งหมด 178 ประเทศ

2.2) การปรับโครงสร้างของงบขาดดุลทางการคลังจะทำให้หนี้สาธารณะเพิ่มมากขึ้น อีกทั้ง กว่า
 ร้อยละ 20 ของรายจ่ายภาครัฐเป็นดอกเบี้ยของเงินกู้

2.3) ปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองและความปลอดภัยทางสังคมเป็นอุปสรรคในการประกอบ
 ธุรกิจในประเทศ จำนวนอาชญากรรมสูง

2.4) ระบบโครงสร้างพื้นฐานเสื่อมโทรมโดยเฉพาะด้านพลังงานที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ
 ประกอบธุรกิจในประเทศ

2.5) สาขาประกันภัยยังขาดมาตรฐาน กฎระเบียบข้อบังคับขาดความเป็นปัจจุบัน และยังไม่มีแนวโน้มในการพัฒนาที่ดีขึ้น

2.6) ผู้บริโภคขาดคุณธรรมและจริยธรรม พบการทุจริตและอาศัยช่องว่างทางกฎหมายเพื่อแสวงหาประโยชน์ในสาขาประกันภัยยานยนต์จำนวนมาก

3) โอกาส

3.1) การเติบโตของธุรกิจประกันภัยเป็นไปอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553

3.2) ผู้ให้บริการท้องถิ่นในสาขาประกันภัยส่วนใหญ่เป็นบริษัทผู้แทนต่างชาติและขาดศักยภาพในการแข่งขัน ทำให้ประชากรมีความนิยมและเชื่อถือผู้ให้บริการประกันต่างชาติและบริษัทระดับโลก

3.3) มีการเปิดเสรีในสาขาประกันภัยสำหรับผู้ให้บริการต่างชาติ

3.4) ประชากรกว่าร้อยละ 80 ยังไม่ใช้บริการประกันและด้วยนโยบายการศึกษาจะทำให้มีผู้หันมาใช้บริการมากขึ้น

3.5) จากการจ่ายทดแทนค่าสินไหมจากเหตุน้ำท่วมปี พ.ศ. 2542 และเหตุภัยพิบัติจากพายุในปี พ.ศ. 2553 ทำให้เกิดความต้องการในสาขาประกันอุบัติเหตุมากขึ้น

3.6) มีความร่วมมือในกลุ่มผู้ให้บริการเพื่อการเริ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์ ระดับการให้บริการ ประสิทธิภาพการบริการ และการกระจายผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อสารสนเทศส่งผลต่อภาพรวมธุรกิจประกันภัย

3.7) การให้บริการประกันระดับฐานราก (Micro-Insurance) เป็นโอกาสใหม่ที่มีผู้ให้บริการเพิ่มขึ้นในปัจจุบัน

3.8) เกิดความร่วมมือระหว่างผู้ให้บริการประกันโดยเฉพาะสาขาประกันภัยร่วมกับภาคธนาคาร ซึ่งก่อให้เกิดการพัฒนาในการกระจายบริการมากขึ้น

3.9) ภาครัฐมีนโยบายภาคบังคับให้แรงงานต่างชาติของฟิลิปปินส์จำเป็นต้องทำประกันชีวิตและประกันภัย ซึ่งจากเดิมจะบังคับสำหรับผู้ออกจากประเทศไปทำงานเป็นครั้งแรกเท่านั้น ดังนั้น ฐานแรงงานต่างชาติกว่า 8 ล้านคนจะนำมาซึ่งแรงซื้อบริการประกันจำนวนมาก

3.10) ภายหลังปี พ.ศ. 2558 การรวมตัวของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนจะทำให้ผู้ให้บริการในภูมิภาคอาเซียนไม่จำเป็นต้องตั้งสำนักงานในฟิลิปปินส์ ซึ่งจะส่งผลให้เกิดการควมรวมกิจการภาคประกันมากขึ้น

4) ข้อจำกัด

4.1) หน่วยงานจัดเก็บภาครัฐยังขาดประสิทธิภาพในการพัฒนาระบบการจัดเก็บรายได้ ให้เป็นธรรม และทั่วถึง มีการทุจริตของระบบการจัดเก็บภาษี ซึ่งส่งผลกระทบต่อการลงทุนจากต่างประเทศ เนื่องจากบริษัทต่างชาตินักจะมีระบบบัญชีที่โปร่งใส เพื่อการชำระภาษีแบบตรงไปตรงมา ในขณะที่บริษัทในประเทศหลีกเลี่ยงการชำระภาษี ดังนั้น เพื่อจัดเก็บรายได้ให้เป็นไปตามเป้าทำให้หน่วยงานจัดเก็บภาษีหันมากดดันบริษัทต่างชาติในการจัดเก็บรายได้

4.2) โครงสร้างทางกฎหมายและระบบการจัดเก็บภาษีที่เป็นอุปสรรคสำคัญต่อการลงทุน

ต่างชาติ

4.3) ภัยพิบัติทางธรรมชาติมีความไม่แน่นอนและอาจเป็นอุปสรรคต่อการกำหนดเบี้ยกรมธรรม์

ที่เหมาะสม

5.8 ประเทศสิงคโปร์

5.8.1 สภาพธุรกิจโดยทั่วไป

บริการทางการเงินสาขาประกันของสิงคโปร์มีขนาดใหญ่และมีความเจริญมาก โดยในปี พ.ศ. 2554 มีจำนวนผู้ให้บริการจำนวน 157 บริษัท โดยแบ่งเป็น ผู้รับประกันภัยทางตรง (direct insurer) 63 ราย ผู้รับประกันภัยต่อ (reinsurer) 28 ราย และผู้รับประกันภัยในอาณัติ (captive insurer) จำนวน 60 ราย โดยมีมูลค่ารวมของสินทรัพย์ทั้งหมด 149.3 พันล้านเหรียญสหรัฐ โดยส่วนใหญ่เป็นสินทรัพย์ในสาขาประกันชีวิต ซึ่งคิดเป็นมูลค่ารวม 131.9 พันล้านเหรียญสหรัฐ ทั้งนี้ มูลค่ารวมกว่าร้อยละ 80 ของธุรกิจประกันชีวิตเป็นบริษัทขนาดใหญ่ อาทิ American International Assurance of Hong Kong, Great Eastern Life, NTUC Income และ Prudential Assurance Singapore นอกจากนี้ ปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ตลาดประกันสิงคโปร์มีความก้าวหน้าและมีขนาดใหญ่มาจากนโยบายการออมภาคบังคับ (State's Compulsory Savings) และให้เข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (Central Provident Fund: CPF) ที่เป็นผู้ซื้อประกันรายใหญ่หรือประมาณหนึ่งในสามของมูลค่าเบี้ยประกันเดี่ยวทั้งหมด ผนวกกับสังคมผู้สูงอายุจะยิ่งทำให้ขนาดธุรกิจประกันสุขภาพเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต

ธุรกิจประกันภัยของสิงคโปร์มีการเจริญเติบโตอย่างมากในช่วงปีที่ผ่านมา ถึงแม้ในช่วงปี พ.ศ. 2552 มีการหดตัวลงเล็กน้อยจากภาวะเศรษฐกิจโลก แต่โดยภาพรวมสิงคโปร์ยังคงมีการเจริญเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องและเติบโตขึ้นต่อเนื่องตามประมาณการไปจนกระทั่งอย่างน้อยปี พ.ศ. 2559 ทั้งนี้ ภาคประกันภัยสิงคโปร์มีมูลค่าเบี้ยประกันรวม 19.5 พันล้านเหรียญสหรัฐในปี พ.ศ. 2554 ซึ่งเมื่อนับรวมตั้งแต่ปี 2550 ถึงปี พ.ศ. 2554 คิดเป็นการเจริญเติบโตร้อยละ 3.6 โดยการเจริญเติบโตในสาขาประกันชีวิตมีการเติบโตขึ้นอย่างมากในระดับมูลค่า 11.3 พันล้านเหรียญสหรัฐหรือคิดเป็นปริมาณร้อยละ 57.9 ของมูลค่าในสาขาประกัน นอกจากนี้ ในสาขาประกันภัยซึ่งมีมูลค่ารวมเบี้ยประกันมูลค่า 8.2 พันล้านเหรียญสหรัฐหรือคิดเป็นร้อยละ 41.2 ของมูลค่าตลาดรวม

ตาราง 5.12 มูลค่าตลาดสาขาประกันภัยของประเทศสิงคโปร์ระหว่างปี พ.ศ. 2550 ถึงปี พ.ศ. 2554

ปี พ.ศ.	พันล้าน (เหรียญสหรัฐ)	พันล้าน (เหรียญสิงคโปร์)	พันล้าน (ยูโร)	อัตราการเติบโต (ร้อยละ)
2550	16.9	21.2	12.1	
2551	17.7	22.2	12.7	4.6
2552	16.5	20.8	11.9	(6.4)
2553	17.4	21.9	12.5	5.1
2554	19.5	24.5	14.0	12.0
อัตราการเติบโตเฉลี่ย ระหว่างปี พ.ศ. 2550- 2554 (ร้อยละ)				3.6

ข้อมูล: Marketline

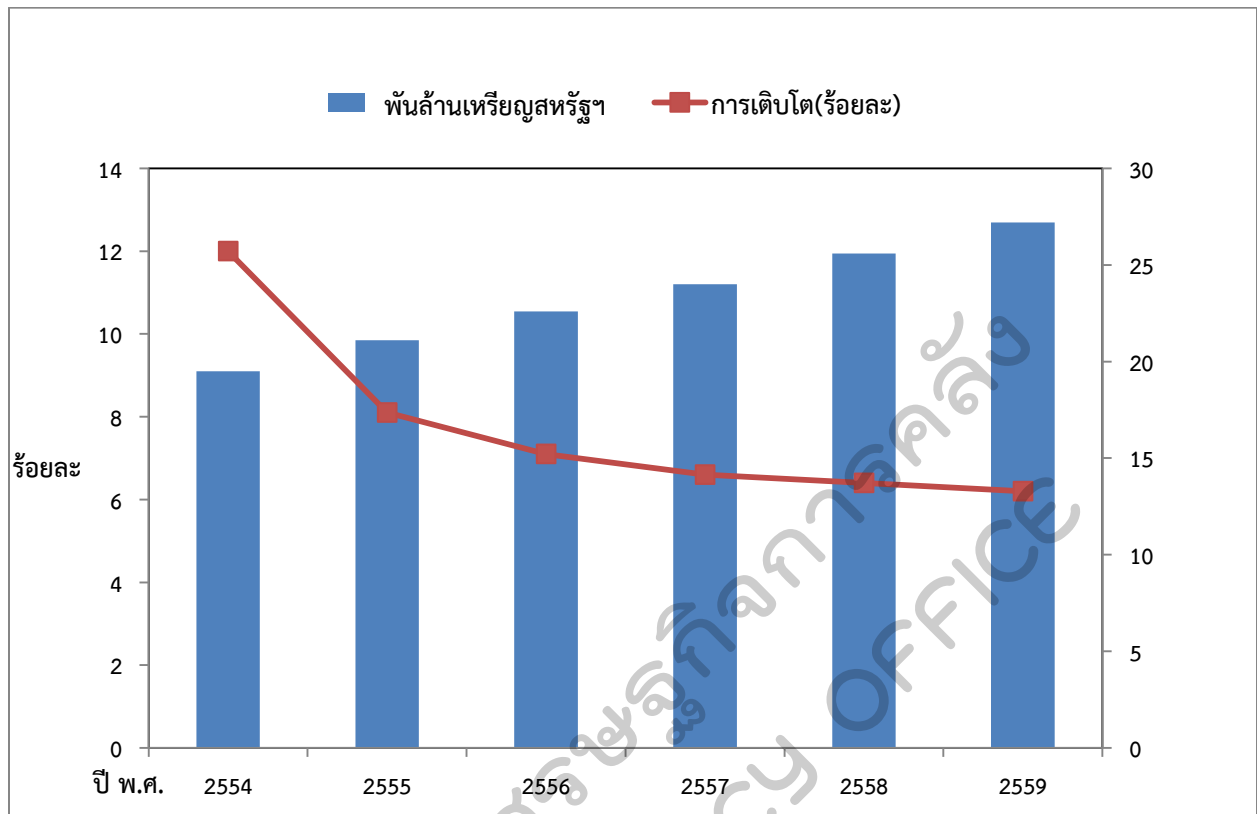
จากการประมาณการของ MARKETLINE ระหว่างปี พ.ศ. 2554 ถึง 2559 มูลค่าตลาดในสาขาประกันภัยจะเติบโตขึ้นในอัตราที่ถดถอยลงจากร้อยละ 12 ในปี พ.ศ. 2554 จนถึงร้อยละ 6.2 ในปี พ.ศ. 2559 แต่โดยรวมยังมีอัตราเติบโตร้อยละ 6.9 ที่มูลค่าประมาณ 27.2 พันล้านเหรียญสหรัฐในปี พ.ศ. 2559 โดยพิจารณาจากปัญหาสังคมผู้สูงอายุ ซึ่งจะทำให้ธุรกิจประกันสุขภาพและประกันชีวิตเติบโตขึ้น

ตาราง 5.13 อัตราการเติบโตสาขาประกันภัยของสิงคโปร์ ระหว่างปี พ.ศ. 2554 ถึง 2559

ปี พ.ศ.	พันล้าน (เหรียญสหรัฐ)	พันล้าน (เหรียญสิงคโปร์)	พันล้าน (ยูโร)	อัตราการเติบโต (ร้อยละ)
2554	19.5	24.5	14.0	12.0
2555	21.1	26.5	15.1	8.1
2556	22.6	28.3	16.2	7.1
2557	24.0	30.2	17.3	6.6
2558	25.6	32.1	18.4	6.4
2559	27.2	34.1	19.5	6.2
อัตราการเติบโตเฉลี่ย ระหว่างปี พ.ศ. 2554-2559 (ร้อยละ)				6.9

ข้อมูล: Marketline

แผนภูมิ 5.4 อัตราการเติบโตสาขาประกันภัยของลิงคโพร ระหว่างปี พ.ศ. 2554 ถึง 2559



ข้อมูล: Marketline

5.8.1.1 ผู้ให้บริการรายใหญ่ของสาขาประกันภัยในลิงคโพร ธุรกิจประกันภัยในลิงคโพรมีจำนวนของผู้นำตลาดซึ่งมีบทบาทและส่วนแบ่งปริมาณสูงในตลาด ดังนี้

1) AIA Group_จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของเขตเศรษฐกิจพิเศษฮ่องกงและให้บริการ 10 ประเทศรวมถึงลิงคโพร โดยให้บริการผลิตภัณฑ์ทางการเงินหลายรูปแบบแก่ผู้บริโภคเอกชนและองค์กร อันได้แก่ แผนการลงทุนสำหรับการเกษียณ ประกันชีวิต ประกันสุขภาพ และบริการวางแผนการเงิน

มูลค่ารายได้รวมในปี พ.ศ.2554 คือ 14.388 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยลดลงจากปีก่อนหน้าร้อยละ 21.8 และมีผลกำไร 1.6 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ น้อยกว่ากำไรปีก่อนหน้าที่มีมูลค่า 2.7 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ

2) Great Eastern Holdings Limited เป็นบริษัทผู้ถือครองที่ให้บริการผ่านผู้แทน คือ Great Eastern Life Assurance and Overseas Assurance Corporation ในสิงคโปร์ และอีกกว่า 10 ประเทศในภูมิภาค ในปี พ.ศ. 2554 บริษัทมีรายรับทั้งสิ้น 5.117 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยเพิ่มจากปีก่อนหน้าร้อยละ 4.5 คิดเป็นผลกำไรร้อยละ 6.1 บริษัทแบ่งการดำเนินการเป็น 3 ส่วน ดังนี้

2.1) ส่วนประกันชีวิต ที่ให้บริการในหลายรูปแบบ ได้แก่ ประกันชีวิต ประกันสุขภาพระยะยาว และประกันอุบัติเหตุ ประกันสำหรับบุคลากรองค์กร

2.2) ส่วนประกันทั่วไป ให้บริการประกันสัญญาและทรัพย์สิน อันเหตุเกิดจาก ไฟไหม้ การลักทรัพย์ รวมถึง การประกันค่ารักษาพยาบาลและประกันอุบัติเหตุชั่วคราว

2.3) ส่วนผู้ถือหุ้น ประกอบด้วย การให้บริการจัดการกองทุนและที่ปรึกษาทางการเงิน และบริการช่วยบริหารอื่นๆ ได้แก่ การจัดการหน่วยลงทุนในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และการจัดการพอร์ตลงทุนที่มีผลตอบแทนแน่นอน โดยส่วนใหญ่จะมีกลุ่มผู้รับบริการเป็นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ บริษัทเอกชน มูลนิธิ และบริษัทประกันอื่น

3) NTUC Income Insurance Co-Operative Limited (NTUC) มีสำนักงานใหญ่อยู่ในสิงคโปร์ โดยให้บริการผ่าน 5 สาขา และมีผลิตภัณฑ์ เช่น ประกันชีวิต ประกันทั่วไป ประกันสุขภาพ ประกันเดินทาง ประกันการค้า ประกันยานยนต์ ประกันที่อยู่อาศัย ประกันแม่บ้านต่างชาติ (Foreign Maid insurance) และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน รวมถึงบริการกู้ยืม วางแผนการเงิน บริการเรียกร้องสิทธิ (Claim service) ในระดับบุคคลและบริษัทการค้า

ในปี พ.ศ. 2554 บริษัทมีรายรับทั้งสิ้น 3.438 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยเติบโตจากปีก่อนหน้าร้อยละ 13.3 คิดเป็นผลกำไรร้อยละ 4.9

4) Prudential plc. เป็นบริษัทของสหราชอาณาจักร ซึ่งให้บริการผ่านบริษัทผู้แทน คือ Prudential Assurance Company Singapore (Pte) Ltd. โดยนอกจากการให้บริการด้านประกันทั่วไป ยังให้บริการวางแผนการศึกษา และบริการประกันค่ารักษาพยาบาลด้วยเงินสด นอกจากนี้ การดำเนินการของ Prudential มีลักษณะการดำเนินการผ่านเครือข่ายที่ปรึกษาด้านการเงิน 3,100 แห่ง และผู้ถือกรรมสิทธิ์กว่า 6.8 แสนราย

ในปี พ.ศ. 2554 บริษัทมีรายรับทั้งสิ้น 58.55 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยลดลงจากปีก่อนหน้าร้อยละ 23.4 คิดเป็นผลกำไรร้อยละ 4.1

5.8.2 กฎระเบียบและการกำกับดูแล

กฎหมายที่ใช้กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยในสิงคโปร์ คือ Insurance Act (Chapter 142) โดยมี Monetary Authority of Singapore (MAS) เป็นหน่วยงานกำกับดูแลและออกใบอนุญาตการประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันภัย ทั้งนี้ ภายใต้กฎหมายสิงคโปร์ ธุรกิจประกันภัยแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ การรับประกัน

ชีวิต (Life Insurance) ซึ่งรวมถึงการประกันสุขภาพระยะยาวและ และ การรับประกันภัยโดยทั่วไป (General Insurance) ซึ่งเป็นการรับประกันภัยอื่นๆ นอกเหนือจากการประกันชีวิต

ผู้ที่ประกอบธุรกิจประกันภัยในสิงคโปร์จะต้องเป็น “บริษัทประกันภัยรับอนุญาต” (registered insurer) หรือ “บริษัทประกันภัยต่างชาติ” (foreign insurer) ซึ่งบริษัทประกันภัยรับอนุญาตนั้นสามารถประกอบธุรกิจเป็นผู้รับประกันภัยทางตรง ผู้รับประกันภัยต่อ ผู้รับประกันภัยในอาณัติ⁵ สำหรับบริษัทประกันภัยต่างชาตินั้นต้องเป็นบริษัทที่ได้รับอนุญาตตามกฎหมายของประเทศอันเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ในการประกอบธุรกิจประกันภัย และได้รับอนุญาตจากรัฐบาลสิงคโปร์ ซึ่งปัจจุบันมีเพียง Lloyd’s Asia เพียงบริษัทเดียวเท่านั้นที่ได้รับอนุญาตเป็นบริษัทประกันภัยต่างชาติในสิงคโปร์

อย่างไรก็ตาม มีธุรกิจประกันภัยบางชนิดที่รัฐบาลสิงคโปร์อนุญาตให้บริษัทประกันภัยต่างชาติสามารถดำเนินการได้โดยไม่ต้องเข้ามามีสำนักงานในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งได้แก่ การรับประกันภัยต่อ และการรับประกันภัยสำหรับการขนส่งทางทะเล อากาศยาน และการขนส่งระหว่างประเทศ

สำหรับการจัดตั้งสำนักงานตัวแทน (Representative Office) นั้นสามารถทำได้โดยไม่ต้องขออนุญาตจาก MAS แต่สำนักงานตัวแทนนั้นไม่สามารถดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการรับประกันภัยได้ โดย MAS จะเป็นผู้กำหนดขอบเขตการดำเนินการของสำนักงานตัวแทนให้มีอยู่อย่างจำกัด

5.8.3 ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศสิงคโปร์ เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี พ.ศ. 2555 ประเทศสิงคโปร์มีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว 18 กรอบ โดยแบ่งเป็นกลุ่ม ดังนี้

- 1) กรอบพหุภาคี ได้แก่ กรอบองค์การการค้าโลก (2538) กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 (2555) และกรอบ Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement (บรูไนดารุสซาลาม สิงคโปร์ ชิลี นิวซีแลนด์) (2548)
- 2) กรอบอาเซียน – คู่เจรจา ได้แก่ กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (2552) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (2552) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (2550) อาเซียน-ญี่ปุ่น (2551)
- 3) กรอบทวิภาคี ได้แก่ กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-ออสเตรเลีย (2546) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-จีน (2552) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-อินเดีย (2548) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-ญี่ปุ่น (2545) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-เกาหลีใต้ (2549) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-นิวซีแลนด์ (2543) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-ปานามา (2549) กรอบ

⁵ บริษัทประกันภัยในอาณัติ (captive insurer) คือ บริษัทประกันภัยซึ่งก่อตั้งขึ้นโดยบริษัทการค้า สมาคมการค้า หรืออื่นๆ โดยในเบื้องต้น มีวัตถุประสงค์เพื่อรับเสี่ยงภัยของตนเอง หรือบริษัทในเครือ

ความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-เอฟต้า (2546) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-สหรัฐอเมริกา (2546) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-เปรู (2552) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-คอซตาริกา (2553) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-จอร์แดน (2548) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-กลุ่มรัฐอ่าวอาหรับ (2551)

นอกจากนี้ ประเทศสิงคโปร์อยู่ระหว่างการเจรจาการค้าเสรีในกรอบความตกลงหุ้นส่วนยุทธศาสตร์เศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: TPP) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-สหภาพยุโรป ซึ่งหากการเจรจาแล้วเสร็จประเทศสิงคโปร์จะมีการเปิดเสรีสาขาบริการอยู่ในระดับที่สูงมาก

5.8.3.1 กรอบองค์การการค้าโลก – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก พบว่าประเทศสิงคโปร์ มีระดับการเปิดตลาดในสาขาประกันภัย ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันชีวิต รวมถึง annuity ชดเชยทุพพลภาพ ประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพ	ไม่ผูกพันใน Mode 1 แต่ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 2 สำหรับ Mode 3 มีข้อจำกัดการถือหุ้นของต่างชาติรวมกันไม่เกินร้อยละ 49 โดยห้ามมิให้การถือหุ้นของต่างชาติรายใดรายหนึ่งมีสัดส่วนมากที่สุดเมื่อเทียบกับผู้ถือหุ้นทั้งหมด ไม่ผูกพันการออกใบอนุญาตใหม่และการจัดตั้งสำนักงานตัวแทน รวมถึงไม่ผูกพัน Mode 4
บริการประกันวินาศภัย รวมถึง การชดเชยทุพพลภาพ ประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพ และ สัญญาประกันการฉ้อโกง (fidelity bonds) สัญญาค้ำประกันผลงาน (performance bonds or similar contracts of guarantee)	ไม่ผูกพันใน Mode 1 แต่ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 2 ยกเว้นการรับประกันอุบัติเหตุยานยนต์ประเภทบุคคลที่สามและการประกันภัยผู้ใช้แรงงาน ซึ่งต้องซื้อจากบริษัทประกันภัยในสิงคโปร์เท่านั้น สำหรับ Mode 3 มีข้อจำกัดการถือหุ้นของต่างชาติรวมกันไม่เกินร้อยละ 49 โดยห้ามมิให้การถือหุ้นของต่างชาติรายใดรายหนึ่งมีสัดส่วนมากที่สุดเมื่อเทียบกับผู้ถือหุ้นทั้งหมด ไม่ผูกพันการออกใบอนุญาตใหม่และการจัดตั้งสำนักงานตัวแทน รวมถึงไม่ผูกพัน Mode 4
บริการประกันภัยต่อและประกันช่วง	ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 1 และ 2 สำหรับ Mode 3 จำกัดรูปแบบให้บริษัทต่างชาติจัดตั้งในรูปแบบสาขา (branch) หรือบริษัทลูก (subsidiaries) ไม่ผูกพัน Mode 4

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการตัวกลางประกันภัย ประกอบด้วยนายหน้าและ ตัวแทนประกันภัย	ไม่ผูกพันใน Mode 1 สำหรับ Mode 2 ตัวแทนไม่สามารถดำเนินการให้กับบริษัทประกันที่ไม่ได้จดทะเบียนรับอนุญาตกับสิงคโปร์ ยกเว้นความเสี่ยงของการรับประกันภัยต่อ (reinsurance risks) และ ความเสี่ยงที่รับประกันภัยโดยสมาคมประกันภัยทางเรือ (risks insured by protection and indemnity clubs) สำหรับนายหน้าหากจะนำความเสี่ยงในสิงคโปร์ไปรับประกันภัยต่อในต่างประเทศต้องได้รับอนุญาตจาก MAS Mode 3 ไม่ผูกพัน ยกเว้นการอนุญาตให้นายหน้ารับประกันภัยต่อในสิงคโปร์ในรูปแบบบริษัทลูกที่จดทะเบียนในสิงคโปร์ และไม่ผูกพัน Mode 4
บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย ประกอบด้วย การให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ประกันภัย การ จัดการค่าสินไหมทดแทนในการ ประกันภัย	ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 1, 2 และ 3 ไม่ผูกพัน Mode 4

5.8.3.2 กรอบอาเซียน –จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้า

บริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 พบว่าในสาขาประกันภัยมีการเปิดเสรี มากกว่ากรอบองค์การการค้าโลกเพียงในสาขาตัวกลางประกันภัย ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันชีวิต รวมถึง annuity ชดเชยทุพพลภาพ ประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพ	ไม่ผูกพันใน Mode 1 แต่ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 2 สำหรับ Mode 3 มีข้อจำกัดการถือหุ้นของต่างชาติรวมกันไม่เกินร้อยละ 49 โดยห้ามมิให้การถือหุ้นของต่างชาติรายใดรายหนึ่งมีสัดส่วนมากที่สุดเมื่อเทียบกับผู้ถือหุ้นทั้งหมด ไม่ผูกพันการออกใบอนุญาตใหม่และการจัดตั้งสำนักงานตัวแทน รวมถึงไม่ผูกพัน Mode 4
บริการประกันวินาศภัย รวมถึง การชดเชยทุพพลภาพ ประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพ และ สัญญาประกันการฉ้อโกง (fidelity bonds) สัญญาค้ำประกันงาน (performance bonds or similar contracts of guarantee)	ไม่ผูกพันใน Mode 1 แต่ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 2 ยกเว้นการรับประกันอุบัติเหตุยานยนต์ประเภทบุคคลที่สามและการประกันภัยผู้ใช้แรงงาน ซึ่งต้องซื้อจากบริษัทประกันภัยในสิงคโปร์เท่านั้น สำหรับ Mode 3 มีข้อจำกัดการถือหุ้นของต่างชาติรวมกันไม่เกินร้อยละ 49 โดยห้ามมิให้การถือหุ้นของต่างชาติรายใดรายหนึ่งมีสัดส่วนมากที่สุดเมื่อเทียบกับผู้ถือหุ้นทั้งหมด ไม่ผูกพันการออกใบอนุญาตใหม่และการจัดตั้งสำนักงานตัวแทน รวมถึงไม่ผูกพัน Mode 4

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันภัยต่อและประกันช่วง	ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 1 และ 2 สำหรับ Mode 3 จำกัดรูปแบบให้บริษัทต่างชาติจัดตั้งในรูปแบบสาขา (branch) หรือบริษัทลูก (subsidiaries) ไม่ผูกพัน Mode 4
บริการตัวกลางประกันภัยประกอบด้วยนายหน้าและตัวแทนประกันภัย	ไม่ผูกพันใน Mode 1 สำหรับ Mode 2 ตัวแทนไม่สามารถดำเนินการให้กับบริษัทประกันที่ไม่ได้จดทะเบียนรับอนุญาตกับสิงคโปร์ ยกเว้นความเสี่ยงของการรับประกันภัยต่อ (reinsurance risks) และ ความเสี่ยงที่รับประกันภัยโดยสมาคมประกันภัยทางเรือ (risks insured by protection and indemnity clubs) สำหรับนายหน้าหากจะนำความเสี่ยงในสิงคโปร์ไปรับประกันภัยต่อในต่างประเทศต้องได้รับอนุญาตจาก MAS Mode 3 ไม่ผูกพัน ยกเว้นการอนุญาตให้นายหน้าและตัวแทนประกันภัยทางตรงและประกันภัยต่อในสิงคโปร์ในรูปแบบบริษัทลูกที่จดทะเบียนในสิงคโปร์ และไม่ผูกพัน Mode 4
บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัยประกอบด้วย การให้คำปรึกษาคณิตศาสตร์ประกันภัย การจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัย	ไม่มีข้อจำกัดใน Mode 1, 2 และ 3 ไม่ผูกพัน Mode 4

5.8.3.3 กรอบความร่วมมืออื่นๆ อาทิ กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจสิงคโปร์-สหรัฐอเมริกา (2546) สิงคโปร์มีข้อผูกพันในรูปแบบ Negative List Approach โดยในสาขาประกันภัยมีการผูกพันเปิดเสรีโดยไม่มีข้อจำกัดในบริการข้ามพรมแดนเฉพาะบริการประกันภัยต่อ บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัยประกอบด้วย การให้คำปรึกษาคณิตศาสตร์ประกันภัย การจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัย ประกันวินาศภัยสำหรับการขนส่งทางทะเล ทางอากาศ และการขนส่งสินค้า (MAT Insurance) นายหน้าประกันภัยต่อ และนายหน้า MAT Insurance

5.8.4 SWOT Analysis

1) จุดแข็ง

1.1) สิงคโปร์มีเสถียรภาพในการเติบโตทางเศรษฐกิจ อีกทั้ง มีนโยบายด้านการเงินที่เข้มแข็ง ซึ่งควบคุมอัตราแลกเปลี่ยนและนำสมดุลของเงินเพื่อภายในประเทศ มีระบบการเงินภายในประเทศที่เข้มแข็ง โดยมีงบเกินดุลมากกว่าร้อยละ 15 ของผลผลิตมวลรวมประเทศทำให้สิงคโปร์ถูกจัดอยู่ในอันดับที่ดีในด้านความเข้มแข็งด้านการเงินการคลัง

1.2) สิงคโปร์จัดอยู่ในอันดับให้เป็นประเทศที่มีคอร์รัปชันน้อยที่สุดประเทศหนึ่ง

1.3) มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินสูงมาก อัตราการประท้วงและจลาจลอยู่ในระดับที่ต่ำมาก อีกทั้งภาครัฐมีนโยบายการควบคุมที่เด็ดขาดเพื่อรักษาเสถียรภาพและสวัสดิภาพของสังคมและเศรษฐกิจ

1.4) ตลาดประกันภัยสังคโพรมีขนาดใหญ่กว่ามาตรฐานทั่วไป

1.5) ผู้ประกอบการในตลาดประกันภัยส่วนใหญ่มีประสิทธิภาพ (Economies of Scale) ที่ประกอบด้วยนักลงทุนขนาดใหญ่จากต่างชาติ และบริษัทที่เข้มแข็งภายในประเทศ

1.6) สาขาประกันชีวิตมีความเข้มแข็งและได้รับการยอมรับ อีกทั้งเป็นช่องทางฝากเงินช่องทางหนึ่งที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

1.7) การเติบโตภาคประกันภัยมีความต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมาจากการพัฒนาเป็นศูนย์กลางการประกันภัยนอกประเทศ (Offshore Insurance Centre)

1.8) มีมาตรการกำกับดูแลที่ได้มาตรฐานระดับโลก

2) จุดอ่อน

2.1) สิงคโปร์เป็นเศรษฐกิจที่พึ่งพิงการค้าและการส่งออกทำให้พึ่งพิงอุปสงค์จากตลาดโลก โดยเฉพาะสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่คิดเป็นสัดส่วนหลักสินค้าส่งออกของประเทศ

2.2) สิงคโปร์กำลังประสบปัญหาระยะยาวของเศรษฐกิจ อาทิ การเติบโตของตลาดสินค้าจากประเทศที่มีต้นทุนการผลิตต่ำกว่า และปัญหาสังคมผู้สูงอายุ

2.3) เสถียรภาพสิงคโปร์ถูกมองว่าเกิดจากมาตรการคัดกรองข้อมูลจากภาครัฐและการบิดเบือนสื่อมวลชนทั้งภายในและนอกประเทศ

2.4) ในทางทฤษฎี ผู้บริโภคมีทางเลือกในการลงทุนอื่นๆ อีกมากนอกจากการใช้บริการประกันชีวิต

2.5) ภาคประกันภัยภายในประเทศยังเติบโตที่ไม่น่าพอใจและขาดผลกำไร โดยเฉพาะสาขากันภัยยานยนต์

3) โอกาส

3.1) ภาครัฐมีนโยบายส่งเสริมการค้าและการลงทุนให้มีความแตกต่างเพื่อเพิ่มความสามารถการแข่งขัน อาทิ ภาคเวชภัณฑ์ไบโอเคมี บริการสาธารณสุข บริการทางการเงิน และท่องเที่ยว

3.2) สิงคโปร์มีนโยบายขยายฐานการลงทุนไปยังประเทศมาเลเซีย

3.3) สิงคโปร์มีความตกลงเสรีการค้าแบบทวีภาคี 18 ฉบับกับ 24 ประเทศทั่วโลก อาทิ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น อินเดีย และออสเตรเลีย

3.4) สิงคโปร์มีบรรยากาศการลงทุนที่ดีที่สุดในเอเชียจากการจัดอันดับของ Heritage Foundation และ Wall Street Journal

3.5) จากรายงานบริษัทประกันหลายแห่งระบุว่าภาคประกันสิงคโปร์มีทิศทางที่ดีในการออกผลิตภัณฑ์ และช่องทางการเสนอบริการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง

3.6) บริษัทผู้ให้บริการประกันชีวิตขนาดใหญ่สามารถขยายฐานลูกค้าผ่านความร่วมมือกับธนาคาร

3.7) สิงคโปร์มีศักยภาพในการขยายผลิตภัณฑ์ประเภททาการ

3.8) มีช่องทางการเติบโตจากการเป็นศูนย์กลางผู้ให้บริการประกันนอกประเทศ

4) ข้อจำกัด

4.1) ภาครัฐเข้ามามีบทบาทในการลงทุนอย่างผ่าน Government of Singapore Investment Corp (GIC) ซึ่งเป็นบริษัทการลงทุนขนาดใหญ่ที่สุดในโลกบริษัทหนึ่งที่จะทำให้การลงทุนจากภาคเอกชนภายในประเทศประสบปัญหาด้านการแข่งขัน

4.2) ภาครัฐส่งออกสิงคโปร์ประสบปัญหาการแข่งขันจากเขตเศรษฐกิจที่มีต้นทุนค่าแรงงานต่ำ อาทิ จีน และอินเดีย

4.3) สิงคโปร์มีแนวโน้มความเสี่ยงจากการถูกโจมตีโดยกลุ่มผู้ก่อการร้ายจากประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ กลุ่มผู้ก่อการร้ายอิสลามหัวรุนแรงจากอินโดนีเซีย และการโจรกรรมทางทะเลจากกลุ่มโจรสลัด

4.4) สิงคโปร์มีอุปสรรคด้านตลาดแรงงานที่มีขนาดเล็กและข้อจำกัดมาก

5.9 ประเทศเวียดนาม

5.9.1 สภาพธุรกิจโดยทั่วไป

ภาคธุรกิจประกันภัยในเวียดนามได้เริ่มต้นในปี พ.ศ. 2535 โดยเริ่มต้นจากการก่อตั้งบริษัท The Vietnam Corporation หรือ BaoViet ซึ่งมีลักษณะการบริหารงานแบบรัฐวิสาหกิจ เนื่องจากในขณะนั้นรัฐบาลเวียดนามไม่ถือว่าการทำธุรกรรมเกี่ยวกับการประกันภัยเป็นการดำเนินการเพื่อธุรกิจ โดย BaoViet อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง ต่อมาในช่วงปลายปี พ.ศ. 2536 รัฐบาลเห็นว่า การประกันภัยถือเป็นการดำเนินการเพื่อธุรกิจ จึงได้มีการกำหนดกฎเกณฑ์รวมถึงการผลักดันให้มีกฎหมายประกันภัย โดยรัฐบาลเวียดนามได้ออกพระราชกฤษฎีกาเกี่ยวกับการประกันภัยครั้งแรกในเดือนธันวาคม ปี พ.ศ. 2536 ให้การทำธุรกิจประกันภัยมิใช่การดำเนินการแบบรัฐวิสาหกิจเท่านั้น แต่เปิดโอกาสให้ภาคเอกชนเข้ามามีบทบาทในการทำธุรกิจประกันภัย ต่อมาได้มีการยกเลิกการใช้พระราชกฤษฎีกาที่ประกาศในเดือนธันวาคม ปี พ.ศ. 2536 และให้ใช้ The Law on Insurance Business ซึ่งออกในเดือนธันวาคม ปี พ.ศ. 2543 แทน

ในช่วง 10 ปี ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2543 - 2553 กฎหมายประกันภัยในเวียดนามได้มีการพัฒนาและเพิ่มเติมในส่วนต่าง ๆ โดยสภานิติบัญญัติ (National Assembly) เรียกว่า Law 61 ซึ่งใน Law 61 ได้มีการเปลี่ยนแปลงกฎหมายในหลายส่วน เช่น ข้อกำหนดการลงทุนในธุรกิจประกันภัย ทั้งนี้ กฎหมายดังกล่าวได้เริ่มถือปฏิบัติตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2554 เป็นต้นมา อย่างไรก็ตาม ภาคธุรกิจประกันภัยก็ยังคงอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง ซึ่งได้มีการเปลี่ยนแปลงชื่อหน่วยงานที่เป็นผู้รับผิดชอบในช่วงเวลาต่าง ๆ กัน ดังนี้ ในช่วงปี

พ.ศ. 2535 - 2536 หน่วยงานที่รับผิดชอบคือ Department of Banking and Financial Institutions ในช่วงปี พ.ศ. 2536 - 2551 หน่วยงานที่รับผิดชอบคือ Insurance Department โดยในปัจจุบันหน่วยงานที่รับผิดชอบกำกับดูแลบริษัทประกันภัยคือ Insurance Supervisory Authority (ISA) โดยมีการทำงานร่วมกับ Center of Research and Training ซึ่งเป็นหน่วยงานในการทำวิจัย จัดเก็บข้อมูล และวางแผนพัฒนาธุรกิจภาคประกันภัยในเวียดนามให้มีการพัฒนาต่อไป

การประกอบกิจการของบริษัทประกันภัยในประเทศเวียดนาม จะให้บริการการรับประกันภัยหลายประเภท ได้แก่ การประกันชีวิต (Life insurance) การประกันภัยทรัพย์สิน (Asset Insurance) การประกันภัยความเสียหาย (Losses insurance) การประกันภัยรถยนต์ (Vehicle Insurance) การประกันภัยเรือ (Ship Insurance) การประกันความรับผิดทางแพ่ง (Civil liabilities) การประกันภัยเกี่ยวกับการขนส่ง (Cargo Insurance) การประกันภัยอากาศยาน (Aviation Insurance) และการประกันภัยความเสี่ยงทางการเงิน (Credit and financial risk insurance) เป็นต้น ณ เดือนมีนาคม 2556 เวียดนามมีบริษัทประกันภัยจำนวนทั้งสิ้น 58 แห่ง แบ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัย จำนวน 29 บริษัท บริษัทประกันชีวิต จำนวน 15 บริษัท บริษัทนายประกันภัยจำนวน 12 บริษัท และบริษัทรับประกันภัยต่อ จำนวน 2 บริษัท โดยบริษัทประกันภัยในเวียดนามมีการดำเนินงานในหลายลักษณะ เช่น การดำเนินงานแบบรัฐวิสาหกิจ (State-owned Enterprise) บริษัทมหาชน (Joint stock company) บริษัทประกันภัยแบบสหการ⁶ (Mutual Insurance companies) การร่วมลงทุนระหว่างบริษัทเวียดนามและบริษัทต่างประเทศ (Vietnam-foreign Joint Venture insurance companies) บริษัทประกันภัยต่างประเทศ (100% foreign owned insurance companies) และสาขาของบริษัทประกันภัยต่างประเทศ (Branches of Foreign insurance companies)

สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยในเวียดนามจำนวน 29 บริษัท จากข้อมูล ณ วันที่ 13 มิถุนายน 2554 บริษัทที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด 4 อันดับแรก คือ (1) บริษัท Boaviet มีส่วนแบ่ง 24.6% (2) Petrovietnam Insurance Joint Venture Stock Corp. (PVI) มีส่วนแบ่ง 20.6% (3) บริษัท Bao Minh มีส่วนแบ่ง 11.4% และ (4) Petrolimex Joint-Stock Insurance Co. (PJICO) มีส่วนแบ่งตลาด 9.3% ตามลำดับสำหรับธุรกิจประกันชีวิตในเวียดนามจำนวน 15 บริษัท จากข้อมูล ณ 19 พฤศจิกายน 2555 บริษัทที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด 3 อันดับแรกคือ (1) Prudential Vietnam มีส่วนแบ่ง 34.1% (2) Boaviet Life มีส่วนแบ่ง 29.3% และ (3) Manulife Vietnam มีส่วนแบ่ง 12.26%

⁶ บริษัทที่ดำเนินธุรกิจประกันภัยแบบสหการ สำหรับบริษัทประกันวินาศภัยอาจจะจำกัดธุรกิจ โดยรับเสี่ยงภัยเฉพาะการเสี่ยงภัยของกลุ่มที่ก่อตั้งขึ้น เช่น สมาชิกของสมาคมการค้าซึ่งบุคคลเหล่านี้เป็นผู้ร่วมทุนจัดตั้งขึ้น สำหรับบริษัทประกันชีวิตโดยทั่วไปจัดตั้งขึ้นเพื่อประโยชน์ของผู้ถือกรรมสิทธิ์ การบริหารและควบคุมกระทำโดยผู้ถือกรรมสิทธิ์

ตาราง 5.14 ตัวอย่างบริษัทต่างชาติที่เป็นหุ้นส่วนกับบริษัทประกันภัยสุขภาพเวียดนาม

บริษัทประกันภัยสุขภาพเวียดนาม	บริษัทต่างชาติที่ร่วมเป็นหุ้นส่วน
1. BoaViet Holding	1. HSBC insurance (Asia Pacific) Holdings Ltd.
2. Petrovietnam Insurance Joint Stock Crop.	2. Oman Investment Fund, Talanx group
3. Boa Minh Insurance Joint Stock Crop.	3. Axa group
4. Veitnam National Insurance Crop. (Vina Re)	4. Swiss Re

ที่มา: A.M. Best Co. Research

นอกจากนี้ ธุรกิจประกันภัยในเวียดนามมีบริษัทต่างชาติเข้ามาดำเนินงานในลักษณะจัดตั้งบริษัทลูก ในการดำเนินงาน ได้แก่ บริษัท Taiwan's Cathay Financial Group ดำเนินการโดยมีบริษัทลูก คือ Cathay Insurance (Vietnam) Co., และบริษัท Japan's Mitsui Sumitomo Insurance Co., ดำเนินการโดยมีบริษัทลูก คือ MSIG Insurance (Vietnam) Co. Liberty เป็นต้น

สำหรับการขยายตัวของตลาดประกันวินาศภัยในเวียดนาม โดยภาพรวมปี พ.ศ. 2555 มีเบี้ยประกันวินาศภัยรวมมูลค่า 22.9 ล้านล้านดอง หรือขยายตัวร้อยละ 11.5 เทียบกับปีก่อน ทั้งนี้ จากข้อมูล 9 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2555 (เดือนมกราคม – กันยายน) มีเบี้ยประกันวินาศภัยจำนวน 17 ล้านล้านดอง หรือ เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 11.3 โดยบริษัท BoaViet มีเบี้ยประกันวินาศภัยสูงสุดอยู่ที่ประมาณ 4.1 ล้านล้านดอง หรือขยายตัวร้อยละ 13.9 รองลงมาคือ บริษัท PetroVietnam Insurance Corp. มีเบี้ยประกันวินาศภัยจำนวน 3.8 ล้านล้านดอง หรือ เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.5 นอกจากนี้ มีบริษัทประกันวินาศภัยที่มีเบี้ยประกันวินาศภัยขยายตัวมากกว่าร้อยละ 50 ได้แก่ บริษัท Cathay Insurance (Vietnam) (เบี้ยประกันภัย 34.3 ล้านดอง เพิ่มขึ้นร้อยละ 232.7) และ บริษัท Samsung Vina (เบี้ยประกันภัย 455.2 ล้านดอง เพิ่มขึ้นร้อยละ 54.7) เป็นต้น

ในส่วนของการตลาดประกันชีวิต โดยภาพรวมปี พ.ศ. 2555 มีเบี้ยประกันชีวิตรวมมูลค่า 17.19 ล้านล้านดอง หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 12 เทียบกับปีก่อน ทั้งนี้ จากข้อมูล 9 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2555 (เดือนมกราคม – กันยายน) มีเบี้ยประกันชีวิตมูลค่า 12.7 ล้านล้านดอง หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.7 โดยมีจำนวนกรมธรรม์เพิ่มขึ้นถึง 676,147 ฉบับ หรือคิดเป็นร้อยละ 9.8 ทั้งนี้ คาดว่าปี พ.ศ. 2556 ตลาดธุรกิจประกันภัยของประเทศเวียดนามจะเติบโตขึ้นอยู่ที่ร้อยละ 10 - 12⁷

5.9.2 กฎ ระเบียบ และการกำกับดูแล

กระทรวงการคลังเป็นหน่วยงานที่กำกับดูแลการประกอบธุรกิจประกันภัยในประเทศเวียดนาม ผ่านหน่วยงานย่อยคือ Insurance Supervisory Authority (ISA) โดยกฎหมายประกันภัยของเวียดนาม (The Law on Insurance Business) ที่บังคับใช้ปัจจุบัน จะมีการใช้ควบคู่กับ Law 61 ซึ่งออกโดยสภานิติบัญญัติที่ออกกฎหมายระเบียบ และปรับปรุงแก้ไขกฎหมายประกันภัยให้มีการพัฒนาที่ดีขึ้น

⁷ ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัยเวียดนาม กระทรวงการคลัง (Insurance Supervisory Authority)

กฎหมายประกันภัยของเวียดนามเป็นกฎหมายฉบับเดียวที่ครอบคลุมการทำประกันชีวิตและประกันวินาศภัย โดยการทำประกันชีวิตครอบคลุมทั้งการทำประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (Whole Life Insurance) แบบสะสมทรัพย์ (Endowment) และแบบชั่วระยะเวลา (Term insurance) ส่วนการทำประกันวินาศภัยครอบคลุมถึงการประกันสุขภาพและอุบัติเหตุ (Health and accident insurance) การประกันภัยทรัพย์สิน (Property insurance) การประกันภัยด้านการขนส่งทางทะเลและทางบก (Marine and Railway insurance) การประกันภัยอากาศยาน (Aviation Insurance) การประกันภัยรถยนต์ (Vehicle Insurance) การประกันภัยอัคคีภัยและภัยระเบิด (Fire and Explosion insurance) การประกันภัยความเสี่ยงทางการเงิน (Credit and financial risk insurance) และการประกันภัยพืชผลทางการเกษตร (Agriculture insurance)

กฎหมายได้กำหนดข้อบังคับสำหรับบริษัทประกันภัยต่างประเทศที่ประสงค์จะจัดตั้งบริษัทประกันภัยไม่ว่าบริษัทต่างประเทศนั้นจะเป็นเจ้าของกิจการทั้งหมด หรือทำการร่วมลงทุนกับบริษัทประกันภัยของเวียดนาม จะต้องดำเนินการตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนดดังนี้

- 1) บริษัทต่างประเทศจะต้องมีใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยจากประเทศของตนในการขออนุมัติจัดตั้งบริษัทประกันภัยในเวียดนาม
- 2) บริษัทต่างประเทศต้องดำเนินการอย่างถูกต้องตามกฎหมายประกันภัยในประเทศของตนเองมาเป็นเวลาอย่างน้อย 10 ปี
- 3) บริษัทต่างประเทศจะต้องมีสินทรัพย์รวมกันไม่น้อยกว่า 2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ และจะต้องมีผลประกอบการที่ได้รับผลกำไรในช่วง 3 ปีล่าสุดก่อนที่จะขออนุมัติจัดตั้งบริษัทประกันภัยในเวียดนาม

นอกจากนี้ กฎหมายยังได้กำหนดขั้นตอนการขออนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยในเวียดนาม (Licensing) ของบริษัทต่างประเทศ คือ เมื่อบริษัทต่างประเทศมีคุณสมบัติผ่านข้อบังคับข้างต้นแล้ว บริษัทต่างประเทศมีหน้าที่รวบรวมเอกสาร ข้อมูลที่สำคัญของบริษัทเพื่อยื่นต่อกระทรวงการคลัง โดยเอกสารข้อมูลที่สำคัญได้แก่ แบบฟอร์มการขอใบอนุญาต ข้อมูลของบริษัท แผนการดำเนินธุรกิจระยะ 5 ปี แผนการบริหารจัดการความเสี่ยง นโยบายการดำเนินงานของบริษัท เช่น โบนัส ค่านายหน้าในการขายผลิตภัณฑ์ เป็นต้น ทั้งนี้ กระทรวงการคลังจะใช้เวลาพิจารณา 60 วันในการอนุญาตให้ประกอบธุรกิจในเวียดนาม และเมื่อบริษัทได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยในเวียดนามแล้ว ภายใน 12 เดือน บริษัทต้องดำเนินการให้ถูกต้องตามกฎหมายของเวียดนามในการประกอบธุรกิจ เช่น การจดทะเบียนเพื่อชำระภาษี การทำรายงานต่อกระทรวงการคลังถึงแผนการตั้งวงเงินสำรอง เป็นต้น

สำหรับข้อกำหนดอื่นในกฎหมายประกันภัยของประเทศเวียดนามยังมีการกล่าวถึงเงินลงทุนของบริษัทประกันภัย การเปิดบัญชี Escrow Account และการตั้งสำรอง ข้อกำหนดของการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทประกันภัย เช่น หากเป็นการขายผลิตภัณฑ์ที่เป็นภาคบังคับ (Compulsory insurance products) จะต้องดำเนินการตามที่กระทรวงการคลังกำหนด นอกจากนี้ ยังมีการกำหนดความสามารถในการชำระหนี้ (Solvency) การจัดทำรายงานตามกฎหมายที่กระทรวงการคลังกำหนด เป็นต้น

ในด้านของการเป็นตัวแทน (Agent) กฎหมายได้กำหนดไว้ให้เฉพาะชาวเวียดนามเท่านั้นที่สามารถเป็นตัวแทนในการขายประกันภัย โดยตัวแทนจะต้องผ่านการอบรมและได้รับประกาศนียบัตร Certificate of training) จากบริษัทประกันภัย หรือ สมาคมบริษัทประกันภัยเวียดนาม (Vietnam Insurance Association) นอกจากนี้ บริษัทประกันภัยจะต้องรายงานผู้ที่เป็นตัวแทนของบริษัทและความรับผิดชอบให้กับกระทรวงการคลังทราบ อย่างไรก็ตาม พนักงานของบริษัทประกันภัยไม่จำเป็นต้องเป็นตัวแทนของบริษัทประกันภัยนั้นๆ

เมื่อมองถึงการเป็นนายหน้า (Brokers) ในประเทศเวียดนาม กฎหมายกำหนดไว้ให้นายหน้าต้องเป็นนิติบุคคลเท่านั้น โดยต้องมีใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจ ซึ่งการจะได้รับใบอนุญาต บริษัทนายหน้านั้นต้องมีเงินลงทุนในการจัดตั้งบริษัทตามที่ภาครัฐกำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัทนายหน้าจะต้องแสดงแผนการดำเนินงานอย่างน้อย 5 ปี และต้องรายงานข้อมูลผู้บริหารของบริษัท ซึ่งต้องมีคุณสมบัติที่มีความเหมาะสมในการประกอบธุรกิจการเป็นนายหน้าประกันภัย ทั้งนี้ กฎหมายได้อนุญาตให้บริษัทต่างประเทศเข้ามาประกอบธุรกิจการเป็นนายหน้าได้โดยจะเป็นลักษณะกิจการร่วมค้า (Joint Venture) หรือ ลงทุนด้วยตัวเอง 100% ก็ได้

5.9.3 ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศเวียดนาม เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี พ.ศ. 2555 ประเทศเวียดนามมีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว 7 กรอบ ได้แก่ กรอบองค์การการค้าโลก (2550) กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 (2555) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (2551) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (2552) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (2550) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจเวียดนาม-ญี่ปุ่น (2551) และกรอบความร่วมมือทางการค้าทวิภาคี เวียดนาม-สหรัฐอเมริกา (2543) นอกจากนี้ ประเทศเวียดนามอยู่ระหว่างการเจรจาการค้าเสรีในกรอบความตกลงหุ้นส่วนยุทธศาสตร์เศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: TPP) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจเวียดนาม-สหภาพยุโรป กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจเวียดนาม-เกาหลีใต้ ซึ่งหากการเจรจาแล้วเสร็จประเทศเวียดนามจะมีการเปิดเสรีสาขาบริการอยู่ในระดับที่สูงมาก

5.9.3.1 กรอบองค์การการค้าโลก – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก พบว่าประเทศเวียดนาม มีระดับการเปิดตลาดในสาขาประกันภัยในระดับที่สูงกว่าสมาชิกอาเซียนอื่นๆ ดังนี้

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
บริการประกันภัยและบริการที่เกี่ยวข้อง เฉพาะประเภทต่อไปนี้	Mode 1 การให้บริการข้ามพรมแดน ไม่มีข้อจำกัดสำหรับ
1). ประกันภัยทางตรง	1) บริการประกันภัยที่เสนอให้แก่บริษัทต่างชาติในเวียดนาม คนต่างชาติที่ทำงานในเวียดนาม
1.1) ประกันชีวิต โดยไม่รวม	2) ประกันภัยต่อ
	3) การประกันภัยในการคมนาคมระหว่างประเทศ ซึ่งรวมถึงการ

สาขาย่อยที่ระบุในข้อผูกพัน	รายละเอียดข้อผูกพัน
การประกันสุขภาพ 1.2) ประกันวินาศภัย 2). ประกันภัยต่อและประกันช่วง 3). ตัวกลางประกันภัย อาทิ นายหน้า และ ตัวแทน 4). บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ การให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ ประกันภัย การจัดการความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทน	ประกันภัยที่เกี่ยวกับการคมนาคมทางทะเลและการบินพาณิชย์ ซึ่งครอบคลุมทั้งหมดหรือบางส่วนของสินค้าที่ขนส่ง ยานพาหนะที่ขนส่งสินค้า และความเสี่ยงอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้น และสินค้าที่อยู่ระหว่างการขนส่งระหว่างประเทศ 4) นายหน้าประกันภัยและนายหน้าประกันภัยต่อ 5) บริการให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ประกันภัย การประเมินความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทน Mode 2 ไม่มีข้อจำกัดในการให้บุคคลเวียดนามออกไปให้บริการในต่างประเทศ Mode 3 ไม่มีข้อจำกัดการเข้ามาจัดตั้งธุรกิจเวียดนาม ยกเว้น เวียดนามมีข้อห้ามบริษัทประกันภัยที่ถือหุ้นโดยต่างชาติร้อยละ 100 ในประกันวินาศภัยภาคบังคับ อาทิ การประกันภัยยานยนต์ประเภทบุคคลที่สาม ประกันภัยการก่อสร้างและการติดตั้ง ประกันภัยโครงการน้ำมันและก๊าซ และการประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการก่อสร้างที่มีอันตรายต่อสาธารณชนและสิ่งแวดล้อม ซึ่งภายหลัง 1 มกราคม 2551 ข้อจำกัดเหล่านี้จะถูกลบเลิก นอกจากนี้ภายหลังจากการเข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลกแล้ว 5 ปี จะเปิดให้มีสาขาของบริษัทประกันวินาศภัยต่างชาติเพิ่มเติมได้ ทั้งนี้การอนุมัติจะมีขั้นตอนและเงื่อนไขตามหลักการรักษาเสถียรภาพของระบบการเงิน Mode 4 ไม่ผูกพัน

5.9.3.2 กรอบอาเซียน และอื่นๆ –จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ 5 และกรอบอื่นๆ พบว่าสถานะความผูกพันเปิดเสรีในสาขาประกันภัยมีระดับความผูกพันเท่ากับในกรอบองค์การการค้าโลก

5.9.4 SWOT Analysis

1) จุดแข็ง

- 1.1) มีสถาบันการเงินไทยเข้าไปดำเนินธุรกิจอื่นแล้ว อาทิ ธนาคารพาณิชย์ สามารถเกื้อกูลกันได้ในเชิงธุรกิจ
 - 1.2) จำนวนประชากรมีมากถึง 88 ล้านคน (พ.ศ. 2554) เป็นโอกาสขยายตลาดในระยะยาว
 - 1.3) มีการลงทุนของนักลงทุนไทยในภาคธุรกิจอื่นๆ อาทิ เกษตร บริการ ท่องเที่ยว
- อุตสาหกรรมการผลิตต่างๆ

1.4) การพัฒนาระบบคมนาคมภายใต้ GMS Economic Corridors ในส่วนแนวระเบียงเศรษฐกิจตอนใต้ Southern Economic Corridor (SEC) เชื่อมโยงเมียนมาร์ – ไทย – กัมพูชา – เวียดนาม ในอนาคต

2) จุดอ่อน

- 2.1) ประชากรยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบริการประกันภัย
- 2.2) รายได้ต่อหัวประชากรอยู่ในระดับต่ำ
- 2.3) จำนวนบริษัทประกันภัยในประเทศเวียดนามมีจำนวนค่อนข้างมาก การแข่งขันค่อนข้างสูง โดยเฉพาะบริษัทประกันวินาศภัย เนื่องจากตลาดประกันวินาศภัยในเวียดนามมีอัตราการเติบโต
- 2.4) มาอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นอาจจะกล่าวได้ว่า การแข่งขันในตลาดประกันภัยเวียดนามมีค่อนข้างสูง การเข้าไปลงทุนของบริษัทต่างประเทศจำเป็นต้องมีการศึกษาพฤติกรรมการณ์การผลิตที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยของชาวเวียดนามให้ชัดเจน เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีความเหมาะสม เป็นที่ต้องการของตลาด เพื่อแข่งขันกับบริษัทประกันภัยที่มีอยู่แล้ว

3) โอกาส

- 3.1) มีช่องว่างทางธุรกิจอีกมาก ประชากรมีจำนวนมาก ขยายตลาดได้มากในระยะยาว
- 3.2) มีแนวโน้มอุปสงค์ด้านประกันวินาศภัยและประกันชีวิตที่สูงขึ้น จากระดับการพัฒนาเศรษฐกิจที่สูงขึ้น อาทิ มีผู้ใช้รถยนต์และมอเตอร์ไซด์เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้มีการต้องการประกันภัยยานยนต์มากขึ้น เป็นต้น

4) ข้อจำกัด

- 4.1) ขาดองค์ความรู้ด้านพฤติกรรมการณ์การผลิตที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยของชาวเวียดนาม อาจเป็นข้อจำกัดในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีความเหมาะสม เป็นที่ต้องการของตลาด เพื่อแข่งขันกับบริษัทประกันภัยที่มีอยู่แล้ว
- 4.2) โครงสร้างพื้นฐานที่จะเชื่อมต่อกันตามแผนแม่บท ASEAN Connectivity และ GMS Economic Corridors ทำให้ไทยได้เปรียบในด้านการเป็นศูนย์กลางการคมนาคมขนส่ง ซึ่งเอื้อต่อการเติบโตของธุรกิจประกันวินาศภัยในสาขายานยนต์ เช่น การพัฒนาแนวระเบียงเศรษฐกิจตอนใต้ Southern Economic Corridor (SEC) เชื่อมโยงไทย – กัมพูชา – เวียดนาม ซึ่งจะส่งเสริมธุรกิจประกันภัยในภาพรวมในอนาคต
- 4.3) บุคลากรท้องถิ่นมีข้อจำกัดด้านการศึกษา ทำให้ยากแก่การสรรหาพนักงานที่เหมาะสม
- 4.4) ข้อจำกัดด้านภาษา บุคลากรไทยมีคนพูดภาษาเวียดนามได้น้อย
- 4.5) การที่บริษัทต่างประเทศจะเข้าไปลงทุนในเวียดนามนั้น จะต้องมีความสัมพันธ์ตามที่กฎหมายกำหนด ซึ่งบางข้อก็เป็นอุปสรรคสำหรับบริษัทประกันภัยที่มีขนาดไม่ใหญ่มาก เช่น บริษัทต่างประเทศจะต้องมีสินทรัพย์รวมกันไม่น้อยกว่า 2 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ และจะต้องมีผลประกอบการที่ได้รับผลกำไรในช่วง 3 ปีล่าสุด ก่อนที่จะขอจัดตั้งบริษัทประกันภัยในเวียดนาม เป็นต้น

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
FISCAL POLICY OFFICE

บทที่ 6: การสำรวจความคิดเห็น

ในการจัดทำรายงานฉบับนี้ คณะผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัยเชิงสำรวจใน 2 รูปแบบ ได้แก่ (1) การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) และเก็บข้อมูลจากแหล่งข้อมูลโดยตรง โดยได้นัดสัมภาษณ์ผู้ให้บริการธุรกิจประกันภัยของไทย และผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย รวมถึงผู้กำกับดูแลธุรกิจประกันภัย และ (2) การจัดส่งแบบสอบถามสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับการขยายธุรกิจประกันภัยของไทยในต่างประเทศ ไปยังผู้ประกอบการธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยจำนวน 89 ราย โดยมีผลสรุปดังต่อไปนี้

6.1 ภาคธุรกิจประกันชีวิต

6.1.1 จากการสัมภาษณ์นายสาระ ลำชา นายกสมาคมประกันชีวิตไทย เมื่อวันที่ 4 กรกฎาคม พ.ศ.2556 สามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

6.1.1.1 การเตรียมความพร้อมของธุรกิจประกันชีวิตไทย

นายสาระฯ เห็นว่าภาคธุรกิจประกันชีวิตได้มีการเตรียมการสำหรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเช่นเดียวกับธุรกิจอื่น โดยได้ว่าจ้าง บริษัท Ernst & Young ศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และกฎหมายในแต่ละประเทศ ซึ่งเน้นไปยังประเทศสิงคโปร์ ประเทศมาเลเซีย ประเทศอินโดนีเซีย และประเทศเวียดนาม โดยวัตถุประสงค์การศึกษาเพื่อให้ทราบถึงผลิตภัณฑ์หลักของประกันชีวิตในแต่ละประเทศ ต้นทุนของผลิตภัณฑ์ รวมถึงแนวทางการลงทุน และกฎหมายข้อบังคับในแต่ละประเทศ เพื่อนำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการขยายธุรกิจประกันชีวิตของไทยไปสู่ตลาดอาเซียน

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจประกันภัยไทยยังขาดบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะนักคณิตศาสตร์ประกันภัย แม้ว่าปัจจุบันมีการว่าจ้างบุคลากรจากต่างประเทศ ซึ่งส่งผลทำให้ต้นทุนผลิตภัณฑ์ของประเทศไทยสูงกว่าประเทศที่มีนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่มีความเชี่ยวชาญโดยตรง

6.1.1.2 โอกาสของการเติบโตในภูมิภาคอาเซียน

นายสาระฯ เห็นว่าธุรกิจประกันชีวิตของไทยมีโอกาสเข้าไปลงทุนในประเทศฟิลิปปินส์ ประเทศอินโดนีเซีย ประเทศเวียดนาม มากกว่าประเทศที่มีความเข้มแข็งในด้านประกันภัยแล้ว เช่น ประเทศสิงคโปร์ ประเทศมาเลเซีย ทั้งนี้ การเข้าไปลงทุนในประเทศดังกล่าวข้างต้นนั้น ควรจะเป็นลักษณะร่วมลงทุน (Joint Venture) เนื่องจากการดำเนินธุรกิจประกันชีวิตจำเป็นต้องมีช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution) และความรู้ในการดำเนินการ (Knowhow) อย่างถ่องแท้ในประเทศนั้นๆ ดังนั้น การมีหุ้นส่วนเป็นบริษัทท้องถิ่นซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านการตลาดในประเทศนั้นๆ จะช่วยให้สามารถขยายธุรกิจได้ง่ายกว่าการไปลงทุนโดยตรง

อย่างไรก็ตาม การไปลงทุนในประเทศสมาชิกอาเซียน บริษัทประกันภัยควรทำการศึกษาให้รอบคอบเกี่ยวกับกฎหมายในประเทศต่างๆ เหล่านั้น เนื่องจากในบางประเทศยังไม่มีกฎหมายเกี่ยวกับกฎหมายประกันภัย เช่น ประเทศเมียนมาร์ ประเทศลาว ประเทศกัมพูชา เป็นต้น นอกจากนี้ แหล่งเงินทุนในการไปลงทุนยังต่างประเทศ นับว่าเป็นสิ่งสำคัญเช่นเดียวกัน ธุรกิจประกันชีวิตไทยต้องมีการเตรียมความพร้อมในการหาแหล่งเงินทุน หากต้องการขยายการลงทุนไปยังต่างประเทศ

ทั้งนี้ หากมีการเปิดเสรีธุรกิจประกันภัยในอาเซียน สิ่งที่ธุรกิจประกันชีวิตไทยต้องเตรียมความพร้อม ได้แก่ (1) ผลิตรหัส ธุรกิจประกันชีวิตไทยต้องพัฒนาผลิตรหัสที่มีความหลากหลายเพื่อรองรับกับลูกค้าต่างชาติที่จะมีมากขึ้น และเพื่อแข่งขันกับบริษัทต่างชาติที่อาจจะมีผลิตรหัสที่มีความหลากหลายกว่า ทั้งนี้ ในการพัฒนาผลิตรหัส ธุรกิจประกันชีวิตไทยต้องมีการพัฒนาระบบในการให้บริการที่ดีด้วย ซึ่งจะมีผลต่อต้นทุนของผลิตรหัส (2) การบริการและช่องทางการจัดจำหน่าย ธุรกิจประกันชีวิตไทยนับว่ามีความได้เปรียบในเรื่องของการบริการและช่องทางการจัดจำหน่าย เนื่องจากสามารถขายผลิตรหัสผ่านตัวแทน ซึ่งปัจจุบันมีตัวแทนในธุรกิจประกันชีวิต ประมาณ 200,000 คน

อย่างไรก็ตาม การจำกัดการลงทุนของธุรกิจประกันชีวิตไทยตามข้อบังคับของ คปภ. นับเป็นอุปสรรคสำคัญในการขยายการลงทุนในต่างประเทศ

6.1.1.3 ข้อคิดเห็นในการเปิดเสรีด้านการประกันภัยในอาเซียน

ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีบทบาทสำคัญเป็นอย่างมากในการเปิดเสรีด้านประกันภัยในอาเซียน โดยมีประเด็นที่ควรนำมาพิจารณา ดังนี้

- 1) กฎหมายและข้อบังคับในแต่ละประเทศ ภาครัฐควรเป็นคนกลางในการเจรจาเพื่อลดปัญหาและอุปสรรคด้านกฎหมายและข้อบังคับกับประเทศต่างๆ เพื่อสนับสนุนการลงทุนด้านประกันภัยในประเทศนั้น ๆ
- 2) กรณีนายหน้าตัวแทนที่เป็นคนต่างชาติ นายสาระฯ เห็นว่า ประเด็นการอนุญาตให้ตัวแทนหรือนายหน้าต่างชาติสามารถขายผลิตรหัสในประเทศไทยโดยตรงโดยไม่มีการจัดตั้งธุรกิจในประเทศอาจจะมีผลกระทบต่อธุรกิจประกันชีวิต เนื่องจากเปิดโอกาสให้บริษัทต่างประเทศเสนอขายผลิตรหัสบางประเภทที่ประเทศไทยอาจจะยังไม่มีมีการจำหน่ายและไม่มีการกำกับดูแล ซึ่งจะทำให้ธุรกิจประกันชีวิตไทยเสียเปรียบ และอาจกระทบต่อการกำกับดูแลและการคุ้มครองผู้บริโภค
- 3) คำนียามของผลิตรหัสในแต่ละประเทศอาจจะมีแตกต่างกัน ซึ่งจะผลต่อการปฏิบัติตามข้อกำหนดของประเศนั้นๆ เช่น ผลิตรหัสที่ถือเป็นธุรกิจประกันชีวิตในประเทศหนึ่ง อาจจะเป็นผลิตรหัสที่ถือเป็นธุรกิจประกันวินาศภัยในอีกประเทศหนึ่ง สมาชิกอาเซียนจึงควรร่วมกันพิจารณากำหนดมาตรฐานเพื่อการปฏิบัติที่สอดคล้องกัน

4) หลักเกณฑ์เรื่อง การดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk-based Capital) ในแต่ละประเทศอาจมีความแตกต่างในเรื่องหลักเกณฑ์ ดังนั้น ภาครัฐควรเป็นคนกลางในการเจรจาให้มีหลักเกณฑ์ที่มีมาตรฐานเดียวกัน

6.1.2 จากการสัมภาษณ์นายพิชา สิริโยธิน รองผู้อำนวยการสมาคมประกันชีวิตไทย เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2556 สามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

6.1.2.1 มุมมองเกี่ยวกับธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย

ปัจจุบันธุรกิจประกันชีวิตมีการเติบโตอย่างมากเทียบกับช่วง 30 ปีที่ผ่านมา อัตราการขยายตัวของมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตเพิ่มขึ้นจากเดิมร้อยละ 5 เป็นร้อยละ 30 และธุรกิจประกันชีวิตยังมีโอกาสที่จะขยายตัวได้อีก เนื่องจากมีปัจจัยสนับสนุนคือ (1) เศรษฐกิจของไทยมีการเติบโต โดย GDP ขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงเป็นโอกาสที่ประชาชนจะสามารถทำประกันชีวิตได้มากขึ้น (2) ภาครัฐมีมาตรการส่งเสริมให้ประชาชนเข้าถึงระบบประกันชีวิตมากขึ้น อาทิ ริเริ่มระบบ Micro Insurance (3) มาตรการด้านภาษีที่ภาครัฐให้ประชาชนสามารถนำเบี้ยประกันชีวิตมาหักลดหย่อนภาษีได้ รวมถึง (4) มีการส่งเสริมการให้ความรู้และการศึกษาด้านการเงินอย่างเป็นระบบ ซึ่งครอบคลุมถึงการประกันภัยด้วย เช่น การบรรจุหลักสูตรประกันภัยในหมวดสังคมศึกษา เป็นต้น และ (5) ปัจจุบันบริษัทประกันชีวิตมีผลิตภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ ที่ประชาชนสามารถเลือกซื้อได้ตามความเหมาะสม ดังนั้น ตลาดธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยยังเป็นตลาดที่สามารถเติบโตได้อีก

6.1.2.2 โอกาสของธุรกิจประกันชีวิตในภูมิภาคอาเซียน

ในภูมิภาคอาเซียน ประเทศสิงคโปร์เป็นประเทศที่มีคนทำประกันชีวิตมากที่สุด โดยเฉลี่ยประชาชน 1 คน จะมีการออมประกันชีวิต 3 ฉบับ รองลงมาคือ ประเทศมาเลเซีย ซึ่งมีสัดส่วนการทำประกันชีวิตอยู่ที่ร้อยละ 4 – 5 ต่อ GDP และประเทศไทยอยู่อันดับที่ 3 มีสัดส่วนการทำประกันชีวิตอยู่ที่ประมาณร้อยละ 3 ต่อ GDP

สำหรับการเข้าสู่ตลาดอาเซียนนั้น ประเทศเมียนมาร์ ลาว กัมพูชา น่าจะเป็นประเทศที่ไทยมีโอกาสขยายธุรกิจประกันชีวิตเข้าไปมากที่สุด เนื่องจากทั้ง 3 ประเทศยังเป็นตลาดใหม่และมีศักยภาพที่จะเติบโต และมีการศึกษารูปแบบการประกันภัยจากประเทศไทย

ในส่วนของตลาดประกันภัยในประเทศเวียดนามนั้น ปัจจุบันมีบริษัทประกันชีวิตจากหลายประเทศเข้าไปศึกษาตลาดและลงทุนในธุรกิจประกันชีวิตจำนวนค่อนข้างมาก โดยส่วนใหญ่เป็นในรูปแบบของการร่วมทุนกับบริษัทต่างประเทศขนาดใหญ่ ดังนั้น สำหรับนักลงทุนไทยแล้ว เห็นว่า กัมพูชา เมียนมาร์ และลาว เป็นตลาดที่มีความน่าสนใจมากที่สุดในกลุ่มสมาชิกอาเซียน โดยรูปแบบของการเข้าไปลงทุนในภูมิภาคอาเซียน ควรจะเป็นในลักษณะของการเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Business Partner) หรือ การควบรวมกิจการ (Merger) กับบริษัทท้องถิ่น ซึ่งน่าจะเป็นกลยุทธ์ที่มีความเหมาะสมมากที่สุด

6.1.2.3 อุปสรรคของการเข้าสู่ตลาดอาเซียน

อุปสรรคของบริษัทประกันชีวิตไทยในการเข้าสู่ตลาดอาเซียน อาจแบ่งได้เป็น 2 กรณี คือ (1) บริษัทประกันชีวิตไทยยังขาดความรู้ความเข้าใจในด้านกฎหมายของประเทศต่างๆ ในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งปัจจุบันมีหลายหน่วยงานอยู่ระหว่างศึกษากฎหมายและกฎเกณฑ์ข้อบังคับต่าง ๆ ในประเทศอาเซียน ซึ่งจะมีประโยชน์ต่อบริษัทประกันชีวิตไทยอย่างมากในการวางแผนการลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียน และ (2) ขาดการส่งเสริมและความยืดหยุ่นในการกำกับดูแลจากภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยภาครัฐและหน่วยงานที่กำกับดูแลธุรกิจประกันชีวิต ต้องมีการศึกษาแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลก และปรับเปลี่ยนรูปแบบการกำกับดูแลให้สอดคล้องกับสภาพการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันและส่งเสริมการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจ อาทิ ให้สามารถออกและขายกรมธรรม์ในรูปของเงินตราต่างประเทศ การออกและขายกรมธรรม์เป็นภาษาต่างประเทศ เพื่อขยายฐานลูกค้าและอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าชาวต่างประเทศให้สามารถเลือกซื้อกรมธรรม์ได้อย่างกว้างขวาง รวมถึงผ่อนปรนหรือแก้ไขกฎหมายหรือกฎเกณฑ์ให้มีความยืดหยุ่นต่อการดำเนินธุรกิจประกันชีวิตและอำนวยความสะดวกให้ธุรกิจประกันชีวิตสามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็วทันการณ์

นอกจากนั้น มาตรการด้านภาษีก็มีความสำคัญต่อการเข้าสู่ตลาดอาเซียน โดยเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญกับธุรกิจประกันชีวิตในเรื่องต้นทุนการดำเนินการ เช่น การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลกรณีการควบรวมกิจการระหว่างบริษัทประกันภัย การหักค่าใช้จ่ายเงินสำรองเบี้ยประกันตามที่กฎหมายกำหนดควรสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ และยกเว้นหรือผ่อนผันกระบวนการให้มีขั้นตอนไม่ยุ่งยากและไม่เป็นการเพิ่มต้นทุนในการควบรวมกิจการโดยให้เงินสำรองที่ได้หักเป็นค่าใช้จ่ายตามที่กฎหมายกำหนดไม่ต้องนำมาเสียภาษีเมื่อเลิกหรือโอนกิจการ เนื่องจากการควบรวม ซึ่งจะช่วยให้เกิดการควบรวมกิจการของบริษัทประกันภัยรายเล็ก ทำให้ภาคธุรกิจประกันภัยมีความเข้มแข็งและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ดังนั้น ภาครัฐอาจจะต้องสร้างความเข้าใจให้แก่บริษัทประกันภัยและพิจารณาปรับปรุงมาตรการด้านภาษีให้มีความเหมาะสมต่อไป

สำหรับเรื่องการบริหารการลงทุนของบริษัทประกันชีวิตนั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรพิจารณาให้ความยืดหยุ่นด้านเงื่อนไขการลงทุน อาทิ ให้บริษัทประกันชีวิตสามารถลงทุนในต่างประเทศได้มากขึ้น ขยายมูลค่าการฝากเงินในต่างประเทศ ความหลากหลายในการลงทุนภายใต้กรอบความเสี่ยงที่ยอมรับได้ เป็นต้น รวมทั้งพิจารณาพัฒนาตลาดตราสารหนี้ระยะยาวในประเทศและในภูมิภาคเพื่อตอบสนองความต้องการในสาขาประกันชีวิต

6.2 ภาคธุรกิจประกันวินาศภัย

6.2.1 การสัมภาษณ์นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย

จากการสัมภาษณ์นายจิรพันธ์ อัคระธนกุล นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทยในขณะนั้น เมื่อวันที่ 24 เมษายน พ.ศ. 2556 สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

6.2.1.1 บทบาทของภาครัฐในการสนับสนุนธุรกิจประกันวินาศภัย

ภาครัฐควรให้ความสำคัญต่อการสร้างความตระหนักรู้ (awareness) เกี่ยวกับเรื่องการแข่งขัน โดยอาจเริ่มจากภายในภาครัฐเอง ซึ่งปัจจุบันทรัพย์สินของภาครัฐและส่วนราชการยังไม่มี การทำประกันภัยคุ้มครองความเสียหาย ไม่ว่าจะเป็นอสังหาริมทรัพย์ หากภาครัฐเริ่มทำประกันภัยคุ้มครองทรัพย์สิน ราชการจะเป็นตัวอย่างให้ภาคประชาชนเห็นความสำคัญของการทำประกันภัย และทำให้ธุรกิจประกันภัยเติบโตและขยายตัวไปสู่ภาคประชาชนได้มากขึ้น เมื่อมีการกระจายความเสี่ยงจะทำให้อัตราเบี้ยประกันภัยลดต่ำลง และทำให้บริษัทประกันภัยไทยมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และมีศักยภาพที่จะแข่งขันกับประเทศอื่นได้

นโยบายและมาตรการด้านภาษีภายในประเทศไทยเป็นอีกปัจจัยสำคัญในการสนับสนุนภาคธุรกิจประกันภัย กระทรวงการคลังจึงควรพิจารณามาตรการที่จะลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจของบริษัทประกันภัยให้เข้มแข็ง โดยเฉพาะกรณีเกี่ยวกับการหักค่าใช้จ่ายเงินสำรองเงินเบี้ยประกันภัย ซึ่งปัจจุบันเงินสำรองจากเบี้ยประกันภัยสามารถนำมาหักค่าใช้จ่ายได้ร้อยละ 40 และเงินสำรองจากเบี้ยประกันชีวิตหักค่าใช้จ่ายได้ร้อยละ 65 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสภาพธุรกิจของประกันวินาศภัยและประกันชีวิต ภาครัฐจึงควรพิจารณาให้เหมาะสมกับสภาพความเป็นจริงของธุรกิจเพื่อไม่ให้ต้นทุนของธุรกิจประกัน

นอกจากนี้ กรณีการควบรวมกิจการระหว่างบริษัทประกันภัย ภาครัฐควรพิจารณา มาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนการควบรวมกิจการ โดยให้เงินสำรองที่ได้หักเป็นค่าใช้จ่ายตามที่กฎหมายกำหนด ไม่ต้องนำมาเสียภาษีเมื่อเลิกหรือโอนกิจการเนื่องจากการควบรวม เพื่อช่วยสนับสนุนให้เกิดการควบรวมกิจการ ในภาคธุรกิจประกันภัย ซึ่งจะทำให้ภาคธุรกิจประกันภัยมีความเข้มแข็งและสามารถแข่งขันได้

6.2.1.2 กฎหมายหรือกฎเกณฑ์ในการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย

กฎเกณฑ์การลงทุน (Investment Rules) ของธุรกิจประกันภัยต้องได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สำนักงาน คปภ.) การปรับปรุงแก้ไขกฎเกณฑ์การกำกับดูแลจำเป็นต้องดำเนินการอย่างรวดเร็ว และกฎเกณฑ์การกำกับดูแลต้องมีความยืดหยุ่นเพื่อให้สามารถปรับตัวให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่ต้องแข่งขันกับประเทศอื่นในอนาคต เช่น การจำกัดการลงทุนของธุรกิจประกันวินาศภัยที่ต้องลงทุนในประเทศไทยเท่านั้น แต่ปัจจุบันเรื่องดังกล่าวไม่น่าเป็นห่วง เนื่องจากเศรษฐกิจไทยขยายตัว และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในประเทศอยู่ในระดับที่น่าพอใจ ซึ่งเห็นได้ว่าต่างชาติก็ยังคงมาลงทุนในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม การปรับตัวของบริษัทประกันภัยไทยต่อกรณีที่ต้องแข่งขันกับประเทศในภูมิภาคอาเซียนต่อไปเป็นเรื่องที่น่ากังวล เนื่องจากภาครัฐมีกฎเกณฑ์การกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยที่เข้มงวดและมีรายละเอียดมากเกินไป การปฏิบัติตามกฎระเบียบและการแก้ไขกฎระเบียบมีความล่าช้า บางกรณีก็ส่งผลให้ไม่ทันต่อการปรับตัวให้แข่งขันกับประเทศอื่นได้

6.2.1.3 การดำเนินธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยและการเข้าสู่ตลาดอาเซียน

ตลาดประกันภัยในประเทศไทยโดยเฉพาะการประกันสุขภาพ การชดเชยรายได้ การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล มีความเป็นไปได้ที่จะมีการเติบโตมากขึ้น เนื่องจากรายได้ประชาชาติต่อหัวของคนไทยเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของเศรษฐกิจ ประชาชนต้องการความมั่นคงมากขึ้น ก็จะสนใจเรื่องทำประกันภัยมากขึ้น

ดังนั้น การเน้นทำตลาดกลุ่มชนชั้นกลางที่มีรายได้เกินกว่าหนึ่งหมื่นบาทให้มีการทำประกันภัยมากขึ้นจะเป็นโอกาสในการขยายธุรกิจประกันภัยต่อไปได้

นอกจากนี้ การให้ความสำคัญในช่องทางการจัดจำหน่ายมีส่วนสำคัญที่ทำให้ประชาชนเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้ง่าย เช่น การขายประกันภัยผ่านสาขาธนาคารพาณิชย์ ทางโทรศัพท์ หรือผ่านเอทีเอ็ม นอกจากนี้ ยังมี Micro Insurance ที่ภาครัฐสนับสนุนให้ประชาชนได้เข้าถึงระบบประกันภัยได้อย่างทั่วถึง แต่อย่างไรก็ตาม การสร้างความตระหนักรู้ให้แก่ประชาชน ยังคงเป็นเรื่องสำคัญและควรต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่องโดยทุกภาคส่วน การออกและขายกรมธรรม์ประกันภัยให้แก่กลุ่มเกษตรกร เช่น การประกันภัยข้าว ก็เป็นหนึ่งในแนวทางการสร้างความตระหนักรู้เกี่ยวกับการประกันภัยให้กับเกษตรกรในการประกอบอาชีพเกษตรกรรม

ในการเข้าสู่ตลาดประกันภัยในภูมิภาคอาเซียนนั้น บริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่มีความได้เปรียบในด้าน Economies of Scale และบริษัทประกันภัยขนาดเล็กที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเฉพาะ (Niche Market) ซึ่งต้นทุนในการดำเนินการถูกกว่าบริษัทขนาดใหญ่ ก็อาจมีช่องทางการเข้าสู่ตลาดในกลุ่มเฉพาะได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทขนาดกลางจะเป็นกลุ่มที่มีความยากในการดำเนินการด้านการตลาด เนื่องจากไม่มีทั้ง Niche Market และ Economies of Scale

ธุรกิจประกันวินาศภัยที่คาดว่าจะมีความเป็นไปได้มากที่สุดในการเข้าสู่ตลาดอาเซียนคือการประกันภัยรถยนต์ แต่ก็ยังมีกฎระเบียบบางประการที่เป็นอุปสรรคต่อการขยายตลาดไปต่างประเทศ โดยเฉพาะยานยนต์ที่มีการขนส่งข้ามพรมแดน ติดกฎระเบียบทั้งในประเทศและในต่างประเทศที่เกี่ยวกับความคุ้มครองเฉพาะในอาณาเขตประเทศเท่านั้น แม้ว่าปัจจุบันจะมีระบบ Blue Sticker แล้วก็ตาม แต่ยังสามารถใช้ได้เฉพาะการประกันภัยภาคบังคับ ดังนั้น ควรมีมาตรการส่งเสริมบริษัทประกันภัยของไทยซึ่งมีความชำนาญเกี่ยวกับการประกันภัยรถยนต์มากเกือบที่สุดในอาเซียน และมีศักยภาพเพียงพอที่จะเป็นผู้นำในแถบอินโดจีนโดยเฉพาะประเทศอาเซียนที่มีพื้นที่เชื่อมต่อกับไทย

6.2.1.4 ปัญหาและอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดอาเซียน

แนวทางหนึ่งของการเข้าสู่ตลาดอาเซียนของธุรกิจประกันภัยไทยสามารถทำได้โดยผ่านนายหน้า Broker ซึ่งส่วนใหญ่จะมีความเป็นมืออาชีพ ซึ่งในช่วงเริ่มต้นอาจมีความเป็นไปได้มากกว่าการเข้าไปลงทุนโดยตรงของบริษัทประกันภัยไทย ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับศักยภาพของ Broker หากเป็น Broker ที่เป็นบริษัทต่างชาติอยู่แล้วก็จะมีศักยภาพมากกว่า Broker ไทย อย่างไรก็ตาม การก้าวสู่ตลาดอาเซียนต้องคำนึงถึงวัฒนธรรมและประเพณีของประเทศนั้นๆ ด้วย โดยเฉพาะประเทศที่มีประชากรมุสลิม เช่น อินโดนีเซีย และ มาเลเซีย อาจจะเข้าไปทำตลาดยากกว่าประเทศในแถบอินโดจีนที่มีพื้นที่เชื่อมต่อกับไทยและมีวัฒนธรรมและประเพณีใกล้เคียงกับไทย อย่างไรก็ตาม การขยายธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศอินโดจีนยังมีข้อจำกัดเกี่ยวกับกฎหมายในประเทศเหล่านั้น เช่น ประเทศลาว มีกระบวนการที่ล่าช้าและมีค่าใช้จ่ายสูงมากในการขอใบอนุญาตประกอบกิจการธุรกิจประกันภัย นอกจากนี้ ปัญหาอุปสรรคสำคัญในปัจจุบันคือการหาข้อมูลเกี่ยวกับกฎหมายและกฎระเบียบในลำดับรองลงไปของแต่ละประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นภาษาท้องถิ่น

6.3 ภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย

6.3.1 ธุรกิจนายหน้าประกันภัย

จากการสัมภาษณ์นายปานวัฒน์ กุรมารักษ์ นักกฎหมายนายหน้าประกันภัย เมื่อวันที่ 19 มีนาคม พ.ศ. 2556 สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

6.3.1.1 ภาพรวมผู้ประกอบการธุรกิจนายหน้า (Broker) ในประเทศไทย

บริษัทนายหน้าประกันภัยที่เป็นต่างประเทศได้เข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2510 ก่อนที่จะมีการออกพระราชบัญญัติประกันชีวิตและประกันวินาศภัย เนื่องจากอำนวยความสะดวกให้กับนักลงทุนต่างชาติในประเทศไทย เพราะขณะนั้นยังไม่มี การจัดตั้งบริษัทประกันภัย

ธุรกิจนายหน้า ในประเทศไทยมีการดำเนินการอยู่ 2 ประเภท ได้แก่ (1) บริษัทนายหน้าฯ ที่เป็นการลงทุนของต่างชาติ เช่น บริษัท Aon และ บริษัท Marsh เป็นต้น ซึ่งเป็นบริษัทต่างประเทศที่เข้ามาลงทุนในประเทศไทยโดยเน้นเฉพาะธุรกิจที่อยู่ในเครือข่ายที่มีฐานการผลิตในต่างประเทศ (2) บริษัทนายหน้าฯ ของคนไทย ทั้งนี้ บริษัทนายหน้าฯ ไทยจะไปลงทุนในต่างประเทศอาจเป็นเรื่องที่ทำได้ยาก นอกจากเป็นนายหน้าของเครือธุรกิจที่มีการไปลงทุนในต่างประเทศอยู่แล้ว เช่น เครือสหพัฒน์ หรือ ซี.พี. ที่มีการลงทุนในต่างประเทศ แต่ถ้าเป็นบริษัทนายหน้าฯ ที่ไม่มีเครือข่ายหรือบริษัทใหญ่ๆ ถือหั้น โอกาสในการไปลงทุนในต่างประเทศก็เป็นไปได้ยาก

บริษัทนายหน้าฯ ในประเทศไทยมีประมาณ 700 บริษัท แต่เป็นบริษัทนายหน้าฯ ที่มีความเป็นมืออาชีพเพียงร้อยละ 10 ทั้งนี้ ในจำนวนบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมนายหน้าประกันภัยจำนวน 68 บริษัท แบ่งเป็นบริษัทต่างประเทศประมาณ 20 – 30 บริษัท นอกจากนั้นเป็นบริษัทไทย โดยทั้ง 68 บริษัท มีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 80 ของตลาดทั้งหมด 700 บริษัท สำหรับทุนจดทะเบียนการเป็นบริษัทนายหน้าฯ ตามกฎหมายไทยกำหนดไว้จำนวนขั้นต่ำ 2 ล้านบาท

ปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้บริษัทประกันภัยไทยไปทำธุรกิจในต่างประเทศได้นั้น มี 2 ประการ ได้แก่ (1) ปรับปรุงกฎระเบียบด้านประกันภัย ซึ่งปัจจุบันยังไม่เอื้ออำนวยให้แก่บริษัทประกันภัยไทยทำธุรกิจข้ามพรมแดน เช่น การกำหนดทุนประกันภัยต้องออกเป็นเงินบาทเท่านั้น ไม่สามารถกำหนดทุนประกันภัยตามสกุลเงินในประเทศที่ไปลงทุน หรือตามสกุลเงินที่ยอมรับโดยทั่วไป เช่น เหรียญสหรัฐฯ เยน หรือหยวน (2) การสร้างอำนาจการต่อรอง ซึ่งรัฐบาลต้องเจรจากับต่างประเทศ ในกรณีที่หากมีธุรกิจไทยไปลงทุนในประเทศเหล่านั้น ก็ควรให้บริษัทประกันภัยไทยเข้าไปดำเนินการประกันภัยให้แก่บริษัทเหล่านั้นได้ หรืออนุญาตให้สามารถทำประกันภัยข้ามประเทศได้

6.3.1.2 การดำเนินธุรกิจประกันภัยในภูมิภาคอาเซียน

บริษัทนายหน้าฯ สัญชาติไทยสามารถเป็นนายหน้าประกันภัยให้กับบริษัทประกันภัยต่างประเทศที่ไม่มีสำนักงานในประเทศไทยได้หากมีใบอนุญาต ทั้งนี้ ปัจจุบันกฎหมายของประเทศไทยเปิดให้มีใบอนุญาตในการเป็นบริษัทนายหน้าฯ จำนวน 3 ประเภท ได้แก่ นายหน้าประกันชีวิต นายหน้าประกันวินาศภัย และนายหน้าประกันภัยต่อ ซึ่งต้องมีการขอใบอนุญาตประกันภัยกับสำนักงาน คปภ. ซึ่งหากได้รับใบอนุญาตประกันภัยต่อ ก็จะสามารถดำเนินธุรกิจกับบริษัทประกันภัยต่อในต่างประเทศแทนบริษัทประกันภัยรายเล็กซึ่งไม่มีอำนาจต่อรองได้ โดยบริษัทนายหน้าฯ จะทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานเกี่ยวกับการประกันภัยต่อ

สำหรับบทบาทของบริษัทนายหน้าฯ เมื่อมีการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนนั้น บริษัทนายหน้าฯ ที่เป็นต่างชาติ คาดว่าจะไม่มีการเปลี่ยนแปลงมาก เนื่องจากหากบริษัทนายหน้าฯ ต่างชาติต้องการจะไปลงทุนยังประเทศอื่นในภูมิภาคอาเซียน เช่น ประเทศเมียนมาร์ สำนักงานใหญ่ก็สามารถไปลงทุนโดยตรงในประเทศเมียนมาร์ได้เลย แต่หากผลการรวมกันเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนทำให้สามารถดำเนินธุรกรรมกับประเทศอื่นได้โดยไม่ต้องย้ายฐานการลงทุน บริษัทนายหน้าฯ ต่างชาติอาจพอใจที่จะใช้ประเทศไทยเป็นฐานดำเนินธุรกิจกับประเทศสมาชิกอาเซียน ซึ่งก็จะเป็นผลดีต่อประเทศไทย ส่วนบริษัทนายหน้าฯ ไทย นั้น มีความเป็นไปได้ที่จะไปดำเนินธุรกรรมในต่างประเทศได้ง่ายกว่าบริษัทประกันภัยไปลงทุนเอง เพราะไม่ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก ซึ่งบริษัทต่างประเทศก็ใช้วิธีการนี้ในการเข้ามาลงทุนในประเทศไทยตั้งแต่แรก อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันนี้ยังไม่มีบริษัทนายหน้าฯ ไทย ไปดำเนินธุรกรรมในต่างประเทศแต่อย่างใด

ประเทศในภูมิภาคอาเซียน เช่น เมียนมาร์ และ ลาว มีความน่าสนใจในการลงทุนด้านประกันภัย โดยประเทศเมียนมาร์มีประชากรจำนวนมาก ธุรกิจประกันวินาศภัยด้านรถยนต์มีความน่าสนใจมากกว่าประกันอุบัติเหตุบ้านที่อยู่อาศัย ในขณะที่ประเทศลาว ประชากรมีจำนวนน้อย อาจจะมุ่งเน้นในเรื่องการประกันสุขภาพมากกว่าการประกันวินาศภัยอื่นๆ นอกจากนั้น บริษัทนายหน้าฯ ไทยน่าจะได้เปรียบในการเข้าสู่ตลาดในประเทศเมียนมาร์ เนื่องจากมีความเข้าใจในวัฒนธรรมมากกว่าบริษัทนายหน้าฯ ต่างชาติ โดยสมาคมนายหน้าประกันภัยไทยได้มีการหารือกันเพื่อให้ทางภาครัฐช่วยเหลือในการนำสมาชิกของสมาคมนายหน้าประกันภัยไทยและบริษัทประกันภัย เข้าไปดูงานที่ประเทศเมียนมาร์ อย่างไรก็ตาม การไปลงทุนประเทศเมียนมาร์นั้นขึ้นอยู่กับรัฐบาลประเทศเมียนมาร์จะเปิดโอกาสให้นักลงทุนต่างชาติเข้าไปลงทุนได้มากน้อยเพียงใด

อย่างไรก็ตาม นอกจากประเทศเมียนมาร์แล้ว การลงทุนในประเทศกัมพูชา ประเทศลาว และประเทศเวียดนาม ก็ยังเป็นโอกาสที่บริษัทประกันภัยไทยสามารถไปได้ เนื่องจากมีวัฒนธรรมที่ใกล้เคียงกัน สำหรับประเทศอินโดนีเซียและมาเลเซียเป็นประเทศมุสลิม บริษัทประกันภัยไทยอาจจะไม่มีความชำนาญในการเข้าไปทำตลาดหรือแข่งขันได้ สำหรับประเทศฟิลิปปินส์ มีความเป็นไปได้ยากเนื่องจากภูมิประเทศที่ห่างไกล และการลงทุนอาจจะไม่คุ้มค่า ในขณะที่ประเทศสิงคโปร์ ระบบประกันภัยมีความก้าวหน้ากว่าประเทศไทย

6.3.1.3 ความพร้อมของธุรกิจประกันภัยกับการลงทุนในประเทศภูมิภาคอาเซียน

บริษัทประกันภัยไทยยังไม่มีการพัฒนามาก เนื่องจากขาดผู้นำในการพัฒนา เช่น ผู้นำในด้านรับประกันภัยต่อในประเทศไทยมีเพียงบริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มของบริษัทประกันภัยเล็ก ๆ แตกต่างจากในกรณีของต่างประเทศ รัฐบาลจัดตั้งบริษัทประกันภัยในรูปแบบของ รัฐวิสาหกิจ (ซึ่งคล้ายกับบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)) และให้เป็นบริษัทประกันภัยต่อ จึงมีขนาดใหญ่และ ได้รับความเสี่ยงได้มาก ช่วยสนับสนุนธุรกิจของบริษัทประกันภัยในประเทศ

สำหรับการลงทุนในต่างประเทศนั้น จะเป็นการลงทุนโดยการไปตั้งสำนักงานบริษัท หรือ การร่วมทุนกับนักลงทุนท้องถิ่นก็ได้ ขึ้นอยู่กับความพร้อมของประเทศที่จะไปลงทุนด้วย เช่น หากต้องการไปร่วมทุน กับบริษัทในประเทศเมียนมาร์ จะเกิดปัญหาว່ว่าจะไปร่วมทุนกับบริษัทใดเพราะมีบริษัทประกันภัยเพียงแห่งเดียวและ เป็นของรัฐบาล และความรู้ของบุคลากรภาครัฐและเอกชนเกี่ยวกับระบบประกันภัยยังไม่มี

6.3.1.4 ผลกระทบต่อธุรกิจประกันภัยเมื่อมีการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

วัตถุประสงค์ของการลงทุนในต่างประเทศเพื่อขยายธุรกิจและองค์กร หากประเทศ เหล่านั้นมีช่องทางการลงทุนก็สามารถเข้าไปลงทุนได้ เช่น หากมีการเปิดเสรีด้านการประกันภัยรถยนต์ในภูมิภาค อาเซียน บริษัทนายหน้าฯ ขนาดใหญ่มีความจำเป็นต้องเข้าไปสู่ตลาดก่อนบริษัทประกันภัย เพื่อให้แข่งขันกับประเทศ อื่นได้

สำหรับผลกระทบต่อธุรกิจประกันภัยนั้น หากสำนักงาน คปภ. อนุญาตให้บริษัทประกันภัย ต่างประเทศเข้ามาขายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าคนไทยได้แต่กำหนดให้ผ่านบริษัทนายหน้าฯ ไทย ก็จะไม่มีความกระทบ แต่หากอนุญาตให้ขายผลิตภัณฑ์ผ่านบริษัทนายหน้าฯ ต่างชาติ ก็จะมีผลกระทบต่อบริษัทนายหน้าฯ ไทย

หากเปรียบเทียบบริษัทนายหน้าฯ ในภูมิภาคอาเซียน ประเทศมาเลเซียและประเทศ สิงคโปร์ ถือว่าเป็นประเทศที่บริษัทนายหน้าฯ มีศักยภาพสูงกว่าประเทศไทย โดยอาจกล่าวได้ว่า จุดด้อยของประเทศ ไทยคือ ประชาชนขาดความรู้ในการดำเนินงานของบริษัทนายหน้าฯ ซึ่งส่วนใหญ่เห็นว่าบริษัทนายหน้าฯ คือผู้ที่ ต้องการขายประกันภัยเพื่อรับค่าตอบแทน (commission) ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว นายหน้าจะทำหน้าที่ดูแลรักษา ผลประโยชน์ให้กับลูกค้าผู้เอาประกันภัยเป็นสำคัญ

6.3.1.5 เรื่องอื่น ๆ

กฎระเบียบไทยในปัจจุบันมีความล้าหลัง กล่าวคือ การเป็นนายหน้าประกันภัยจำเป็นต้องมี การอบรมและการสอบเพื่อรับใบอนุญาต แต่การเป็นตัวแทนประกันภัยนั้น หากเป็นพนักงานของบริษัทประกันภัย ก็ ไม่จำเป็นต้องมีใบอนุญาต แต่ตัวแทนฯ สามารถเสนอขายผลิตภัณฑ์ของประกันภัยได้ ซึ่งหากตัวแทนฯ ไม่มีความรู้ เกี่ยวกับการประกันภัยเพียงพอ อาจให้ข้อมูลที่ผิดพลาดและส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคได้ ดังนั้นจึงควรพิจารณา กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องให้เป็นมาตรฐานเดียวกันเพื่อการคุ้มครองประโยชน์ของผู้บริโภค

ประเด็นปัญหาด้านภาษีมูลค่าเพิ่มของนายหน้าฯ ในการให้บริการขายประกันชีวิตและวินาศภัยในประเทศ ทำให้ผู้ประกอบการนายหน้าฯ มีภาระต้นทุนที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากนายหน้าฯ ไม่มีภาษีซื้อมาขอเครดิตภาษีคืนได้เหมือนกับบริษัทธุรกิจทั่วไป

ความรู้ความเข้าใจของประชาชนต่อบทบาทและหน้าที่ของนายหน้าฯ ยังมีน้อยมาก ทำให้ระบบนายหน้าฯ ของประเทศไทยไม่เข้มแข็ง ในขณะที่ประเทศที่มีระบบนายหน้าฯ เข้มแข็ง ประชาชนส่วนใหญ่จะทำประกันกับบริษัทนายหน้าฯ และรัฐให้การสนับสนุนให้ผู้ประกอบธุรกิจนายหน้าฯ ประกันภัยต้องเป็นสมาชิกสมาคมนายหน้าฯ ประกันภัย

6.4 หน่วยงานกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย

6.4.1 สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

จากการสัมภาษณ์นายประเวช งามอาจสิทธิกุล เลขาธิการคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

6.4.1.1 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจประกันภัย

ปัจจุบันธุรกิจประกันภัยประกอบด้วย ผู้ประกอบการธุรกิจประกันชีวิต จำนวน 25 ราย ผู้ประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย จำนวน 60 ราย และผู้ประกอบการการประกันสุขภาพ จำนวน 5 ราย รวมแล้ว มีจำนวนผู้ประกอบการในระบบประกันภัยทั้งสิ้น 90 ราย โดยสามารถจำแนกประเภทของผู้ประกอบการได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่ (1) ผู้ประกอบการที่เป็นเครือข่ายของธนาคารพาณิชย์ (2) ผู้ประกอบการที่มีบริษัทประกันภัยต่างประเทศเป็นหุ้นส่วนธุรกิจ (3) ผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทไทยแท้ (Stand-alone) โดยการออกใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยต้องมีการพิจารณาในหลายปัจจัย เช่น การเข้าถึงระบบประกันภัยของประชาชน หากประชาชนสามารถเข้าถึงระบบประกันภัยอย่างทั่วถึงแล้ว และมีจำนวนบริษัทประกันภัยมากเกินไป จะทำให้เกิดการแข่งขันสูง ทำให้บริษัทจะมีการปิดตัวไปตามสภาพการแข่งขัน จำนวนใบอนุญาตก็จะเป็นไปตามกลไกการแข่งขันในตลาด โดยเฉพาะธุรกิจประกันวินาศภัยที่มีจำนวนบริษัทถึง 60 รายนั้น อาจจะมีมากเกินไป เนื่องจากมีบริษัทขนาดใหญ่ประมาณ 10 รายเท่านั้นที่มีส่วนแบ่งตลาดรวมกันแล้วสูงถึงร้อยละ 85 – 90 โดยบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กอีก 50 ราย มีส่วนแบ่งตลาดรวมกันแล้วเพียงร้อยละ 10 – 15 เท่านั้น ซึ่งอาจสะท้อนให้เห็นว่าจำนวนของบริษัทประกันภัยมีมากกว่าความต้องการของประชาชน

คปภ. มีความเป็นห่วงเกี่ยวกับศักยภาพในการดำเนินธุรกิจมากกว่าการจำกัดจำนวนใบอนุญาต ซึ่งศักยภาพในการดำเนินธุรกิจประกันภัยนั้น หมายความว่า ความสามารถในการแข่งขัน เช่น ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การบริหารค่าใช้จ่าย ช่องทางการจัดจำหน่าย เทคนิคในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า เป็นต้น โดยบริษัทที่มีบริษัทประกันภัยต่างประเทศเป็นหุ้นส่วนธุรกิจจะมีความได้เปรียบเนื่องจากมีความชำนาญ และมีเครือข่ายในการกระจายผลิตภัณฑ์ได้มากกว่า รวมถึงมีความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้ตลอดเวลา เพราะมี

เทคโนโลยีที่มีความทันสมัย แต่ก็มีข้อเสียในด้านต้นทุนการบริหาร เนื่องจากต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศเป็นผู้ดำเนินการ และการตัดสินใจจะขึ้นอยู่กับบริษัทแม่ทั้งหมด สำหรับบริษัทที่เป็นเครือข่ายของธนาคารมีข้อได้เปรียบในด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเช่นเดียวกัน เนื่องจากสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านสำนักงานสาขาของธนาคาร แต่ยังมีข้อเสียเปรียบเกี่ยวกับการบริหาร เนื่องจากการดำเนินงานเป็นนโยบายจากสำนักงานใหญ่ ในขณะที่ผู้ประกอบการบริษัทไทยนั้น มีข้อได้เปรียบเรื่องความคล่องตัวในการบริหาร สามารถตัดสินใจในการดำเนินนโยบายได้อย่างรวดเร็ว แต่มีข้อเสียในด้านความชำนาญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนาการบริหาร เป็นต้น

ตลาดประกันภัยของไทยยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมาก หากเปรียบเทียบกับ การขยายตัวของเศรษฐกิจ GDP ที่ยังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเห็นได้จากการที่บริษัทประกันภัยต่างประเทศสนใจที่จะเข้ามาลงทุนในไทย เนื่องจากธุรกิจประกันภัยมีความน่าสนใจในการลงทุน

6.4.1.2 การประกอบธุรกิจประกันภัยในภูมิภาคอาเซียน

คปภ. ได้ให้ความสำคัญโดยมีการผลักดันให้ผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยไทยมีความตื่นตัวมากขึ้นในการเข้าสู่ตลาดอาเซียน อย่างไรก็ตาม การเปิดเสรีภาคบริการทางการเงินมีการตั้งเป้าหมายให้เปิดเสรีในปี พ.ศ. 2563 แต่ คปภ. ได้ผลักดันให้ภาคธุรกิจประกันภัยไทยมีความพร้อมรับการเปิดเสรีในปี พ.ศ. 2558 เช่นเดียวกับการเปิดเสรีในอุตสาหกรรมอื่นๆ อย่างไรก็ตาม การเปิดเสรีต้องขึ้นอยู่กับกรอบการเจรจาของรัฐบาลด้วย

สำหรับการเข้าสู่ตลาดอาเซียน ประเทศไทยมีโอกาสมาก (ยกเว้นในประเทศฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย ซึ่งมีภูมิประเทศเป็นเกาะ) ซึ่งขนาดของอุตสาหกรรมประกันภัยไทยมีขนาดใหญ่ที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับ ลาว เมียนมาร์ เวียดนาม สิงคโปร์ มาเลเซีย โดยเฉพาะกลุ่มด้านประกันวินาศภัย ซึ่งมีค่าเบี้ยประมาณ 170,000 ล้านบาทต่อปี โดยร้อยละ 65 เป็นเบี้ยประกันวินาศภัยจากการประกันภัยรถยนต์ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความแข็งแกร่งที่สุดในภูมิภาคอาเซียน และยังมีโอกาสเติบโตได้อีก สำหรับการประกันอัคคีภัยมีส่วนแบ่งร้อยละ 20 - 25 ของเบี้ยประกันภัยรวม ซึ่งนายประเวชฯ เห็นว่าเป็นจุดแข็ง และ คปภ. พยายามที่จะส่งเสริมให้บริษัทประกันภัยของไทยมองเห็นโอกาสในการเข้าสู่ตลาดอาเซียนต่อไป

การประกันภัยรายย่อย (Micro Insurance) เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถเข้าไปนำเสนอในประเทศเมียนมาร์และเวียดนามได้ เพราะ Micro Insurance เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ต่อประชาชนหม่มาก ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ถือได้ว่าเป็น Universal Language เป็นที่ต้องการของทุกสังคม

6.4.1.3 ข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจประกันภัยในการเข้าสู่ตลาดอาเซียน

ข้อจำกัดด้านกฎหมายในแต่ละประเทศเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจประกันภัยในภูมิภาคอาเซียน เนื่องจากแต่ละประเทศจะมีกฎหมายของตนเอง ซึ่งหากจะรอกการแก้กฎหมายหรือกำหนดกฎเกณฑ์ให้เป็นไปในแนวทางเดียวกัน จะต้องใช้เวลายาวนานมาก ดังนั้น การนำกฎหมายของแต่ละประเทศที่อาจจะมีความเหมือนและแตกต่างกันมาเปรียบเทียบกับกัน ซึ่งหากตกลงกรอบที่สามารถใช้ร่วมกันได้ ก็จะทำให้การดำเนินธุรกิจประกันภัยดำเนินไปได้อย่างรวดเร็ว เช่น กรณีขนส่งสินค้าระหว่างประเทศไทยและประเทศลาว ได้มีการตกลงให้ยานยนต์ที่ขนส่งสินค้าข้ามพรมแดนของไทยและลาวต้องติด Blue Sticker ซึ่งเป็นเอกสารที่ใช้เป็นหลักฐานแสดงว่ามีการ

ทำประกันภัยรณาคบังคับแล้ว อย่างไรก็ตาม Blue Sticker มีได้คุ้มครองสินค้าที่อยู่ในรถที่ใช้ขนส่งสินค้าระหว่างกัน และการเหี่ยวขนนอกราชอาณาจักร และแม้ว่ากรมธรรม์ประกันอุบัติเหตุบางชนิดจะคุ้มครองการเหี่ยวขนและสูญหายของยานยนต์ก็ตาม ความคุ้มครองนั้นมักจะจำกัดอยู่ภายในราชอาณาจักรไทยเท่านั้น ผู้เอาประกันอาจจะต้องรับภาระเองในส่วนของการขนส่งยานยนต์เพื่อนำมาซ่อมแซมในราชอาณาจักร

สำหรับการประกันภัยยานยนต์ภาคสมัครใจนั้น คปภ. ได้สนับสนุนภาคธุรกิจประกันวินาศภัยในส่วนของการประกันภัยยานยนต์ให้ไปลงทุนในเมียนมาร์ ลาว เหนือ เวียดนาม โดยเฉพาะพื้นที่ที่อยู่ในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยบริษัทประกันภัยขนาดใหญ่ เช่น บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีหุ้นส่วน (Partner) อยู่ในประเทศเวียดนาม ได้จำหน่ายกรมธรรม์ประกันภัยรถยนต์ให้แก่คนไทย ซึ่งหากต้องการจะขับรถเข้าไปยังเวียดนาม กรมธรรม์นั้นก็ยังใช้ได้โดยผ่านบริษัทที่เป็น Partner ในเวียดนาม โดยไม่ต้องขออนุญาตอีก ทั้งนี้ การประกันภัยภาคสมัครใจนั้นเป็นการตกลงในเชิงธุรกิจของภาคเอกชน

6.4.1.4 บทบาทของ คปภ. ในการสนับสนุนภาคธุรกิจประกันภัย

คปภ. ได้มีการผ่อนปรนกฎเกณฑ์ให้กับธุรกิจประกันภัยแล้ว รวมถึงได้มีการร่วมมือกับสมาคมประกันวินาศภัย และสมาคมประกันชีวิต ในการสรุปปัญหาอุปสรรคสำหรับธุรกิจประกันภัยในการไปลงทุนในต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม นักธุรกิจไทยยังไม่นิยมขยายการลงทุนไปยังต่างประเทศ ทำให้บริษัทประกันภัยไทยไม่สามารถขยายธุรกิจตามไปด้วย เนื่องจากบริษัทประกันภัยจะไปลงทุนในประเทศที่มีธุรกิจไทยไปลงทุนแล้ว นอกจากนั้น คปภ. ได้นำบริษัทประกันภัยไปดูงานยังต่างประเทศ เช่น เมียนมาร์ เนื่องจากเล็งเห็นว่า มีโอกาสในการขยายธุรกิจสูง เนื่องจากธุรกิจประกันภัยในเมียนมาร์ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น และผู้ประกอบการในเมียนมาร์ยังขาดความรู้ในเรื่องธุรกิจประกันภัย โดยผลจากการดูงานคาดว่า มีบริษัทประกันภัยอย่างน้อย 2 – 3 แห่ง ได้สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทในประเภทเมียนมาร์ และมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลของบริษัทในประเทศกัมพูชา เวียดนาม ด้วย ถือว่าประสบความสำเร็จด้วยดี

นอกจากนี้ ในส่วนของ Micro Insurance คปภ. อาจจะพิจารณาให้มีการออกกรมธรรม์โดยมีกฎเกณฑ์ที่เหมือนกับกฎเกณฑ์ของประเทศเมียนมาร์ เมื่อนำไปเสนอขายก็สามารถขายผ่านตัวแทนที่เป็นเมียนมาร์ ซึ่งการดำเนินการลักษณะนี้จะเข้าถึงประชาชน รวมถึงสร้างสวัสดิการที่ดีให้กับประชาชนด้วย สำหรับประเด็นการจำหน่ายกรมธรรม์ในรูปแบบสกุลเงินอื่นนั้น การที่บริษัทประกันภัยไทยต้องการจำหน่ายกรมธรรม์ให้คนต่างชาติ กรมธรรม์นั้นจะต้องผ่านการเห็นชอบจาก คปภ. แต่หากจะนำไปจำหน่ายยังต่างประเทศ เช่น ลาว เวียดนาม กรมธรรม์นั้นก็ต้องไปผ่านความเห็นจากประเทศเหล่านั้นเช่นเดียวกัน

บทบาทของภาครัฐในการสนับสนุนภาคธุรกิจประกันภัยควรจะเน้นเรื่องการสร้างความตระหนักรู้ในเรื่องการทำประกันภัยให้แก่ประชาชน สร้างวินัยให้ประชาชนในเรื่องการทำประกันภัย โดยให้ประชาชนเห็นความสำคัญในการทำประกันภัยให้มากขึ้น โดยอาจจะใช้มาตรการด้านภาษีเป็นการจูงใจให้คนทำประกันชีวิต ทั้งนี้ การลดหย่อนด้านภาษีสำหรับการประกันภัยไม่เท่าเทียมกับการลดหย่อนกรณีที่ซื้อกองทุนรวม (RMF หรือ LTF)

6.5 สรุปผลการสำรวจความคิดเห็นจากแบบสอบถาม

คณะผู้วิจัยได้จัดส่งแบบสอบถามสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับการขยายธุรกิจประกันภัยของไทยในต่างประเทศไปยังผู้ประกอบการธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยจำนวน 89 ราย ผลการสำรวจ ณ วันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ. 2556 คณะผู้วิจัยได้รับแบบสอบถามตอบกลับมาจำนวน 27 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 30.34 ของแบบสอบถามที่ส่งออกไปทั้งหมด โดยแบ่งเป็น บริษัทประกันชีวิตจำนวน 9 แห่ง ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 62 ของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงรวมทุกประเภทของปี พ.ศ. 2555 และบริษัทประกันวินาศภัยจำนวน 18 แห่ง ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 47 ของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงรวมทุกประเภทของปี พ.ศ. 2555

ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นของบริษัทประกันภัยเกี่ยวกับการขยายธุรกิจประกันภัยของไทยในต่างประเทศสรุปได้ดังนี้

6.5.1 ความสัมพันธ์กับต่างประเทศ

1) ร้อยละ 40 ของกลุ่มตัวอย่างมีการทำธุรกิจหรือความสัมพันธ์กับต่างประเทศ ในขณะที่ร้อยละ 44 ไม่มีการทำธุรกิจหรือความสัมพันธ์กับต่างประเทศ และร้อยละ 16 ไม่ตอบคำถาม

2) รูปแบบการทำธุรกิจกับต่างประเทศ ร้อยละ 18 จะเป็นลักษณะของการมีสำนักงานตัวแทน (Representative office) ร้อยละ 18 เป็นรูปแบบการเข้าไปร่วมทุนกับต่างชาติ (Joint Venture) โดยระบุว่าเป็นประเทศกัมพูชาและลาว ร้อยละ 11 เป็นการจัดตั้งสาขา/สาขาย่อย (Branch/Sub-branch) และร้อยละ 11 มีการขายข้ามพรมแดน (Cross-border Services) ไปยังลูกค้าในต่างประเทศ นอกจากนั้น ยังมีการทำธุรกรรมในลักษณะของการส่งเบี้ยประกันภัยให้กับบริษัทรับประกันภัยต่อในต่างประเทศและการเอาประกันภัยต่อ

3) การสนับสนุนจากภาครัฐในการทำธุรกิจกับต่างประเทศ กลุ่มตัวอย่างได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในด้านข้อมูล ด้านธุรกิจ เช่น Business Matching ด้านการประชาสัมพันธ์ และด้านอื่นๆ เช่น สำนักงาน คปภ. ร่วมเจรจากับภาครัฐ และไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในด้านภาษี ด้านการเงิน และด้านการตลาด รวมทั้งมีบริษัทร้อยละ 38 ไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐเลย

4) วัตถุประสงค์การทำธุรกิจกับต่างประเทศของบริษัทประกันภัยของไทยนั้น เป็นไปเพื่อการขยายชื่อเสียง สร้างเครือข่ายธุรกิจ และอำนวยความสะดวกลูกค้าเป็นหลัก โดยมีวัตถุประสงค์รองคือเพื่อเพิ่มรายได้ ขยายฐานลูกค้า รวมทั้งการบริหารจัดการความเสี่ยง การถ่ายโอนความรู้ และการเตรียมการรองรับ AEC เป็นต้น ทั้งนี้ การลงทุนในต่างประเทศประสบผลสำเร็จอย่างดีในด้านการเพิ่มรายได้ การสร้างเครือข่ายธุรกิจ และขยายชื่อเสียง

5) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการทำธุรกิจกับต่างประเทศ ร้อยละ 60 มาจากเงินทุนจากบริษัทในประเทศไทย และร้อยละ 60 มาจากเงินร่วมทุนจากบริษัทหรือนักลงทุนต่างชาติ ผู้ตอบแบบสอบถามบางรายมีแหล่งเงินทุนมาจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนั้น สาเหตุหรือปัจจัยที่ส่งผลให้การทำธุรกิจกับต่างประเทศไม่บรรลุ

วัตถุประสงค์คือกฎหมายของประเทศเป้าหมายยังไม่รองรับและเหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมือง สภาวะภัยธรรมชาติ ซึ่งทำให้ทุนเอาประกันภัยค่อนข้างสูง

6.5.2 กฎระเบียบและการส่งเสริมของรัฐบาลไทยในปัจจุบัน

1) กฎระเบียบและการกำกับดูแลของคณะกรรมการ คปภ. นั้น กลุ่มตัวอย่างเห็นด้วยว่าระเบียบกฎเกณฑ์ ที่ใช้ในการกำกับดูแล มีความชัดเจน เข้าใจง่าย และกฎระเบียบที่ใช้มีความสอดคล้องกับมาตรฐานสากล ในขณะที่มีความไม่แน่ใจในเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมธุรกิจประกันภัยไปยังต่างประเทศ ได้แก่ ความชัดเจนของกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย 4 ฉบับ กฎระเบียบเอื้ออำนวยต่อการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ แนวทางการกำกับดูแลของ คปภ. มาตรการช่วยเหลือและสนับสนุนของ คปภ. และ บุคลากรของ คปภ. ตลอดจนแผนพัฒนาการประกันภัย ฉบับที่ 2 (พ.ศ. 2555 – 2557) จะช่วยส่งเสริมการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศของบริษัทประกันภัยในประเทศ รวมถึง คปภ. มีการสนับสนุนด้านข้อมูลเพื่ออำนวยความสะดวกและส่งเสริมการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศของบริษัทประกันภัยในประเทศ นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างเห็นว่า คปภ. มีงบประมาณไม่เพียงพอในการให้คำแนะนำและส่งเสริมการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศของบริษัทประกันภัยในประเทศ นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างยังให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า กฎระเบียบในประเทศไทยตามหลังประเทศที่มีความเจริญทางเศรษฐกิจมากในภูมิภาคอาเซียน เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ ดังนั้น กฎระเบียบบางอย่างต้องได้รับการปรับปรุงเพื่อรองรับ AEC และควรส่งเสริมการดูแลลักษณะการเป็นพี่เลี้ยง (coaching) มากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

2) นโยบาย กฎ ระเบียบของหน่วยงานกำกับดูแลอื่นๆ ในประเทศไทย กลุ่มตัวอย่างมีความไม่แน่ใจว่ากระทรวงการคลังมีนโยบายหรือมาตรการในการสนับสนุนภาคธุรกิจประกันภัยให้ขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ รวมถึงกฎระเบียบด้านภาษีอากร ด้านการเคลื่อนย้ายเงินทุน ด้านการเคลื่อนย้ายแรงงาน และกฎระเบียบอื่นๆ ไม่เป็นอุปสรรคต่อการขยายธุรกิจประกันภัยไปยังต่างประเทศ

3) อุปสรรคของการลงทุนในต่างประเทศ กลุ่มตัวอย่างเห็นว่าประเทศที่เข้าไปลงทุนมีความยุ่งยากของกฎระเบียบ ปัญหาของระบบโครงสร้างพื้นฐาน ปัญหาความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราสกุลท้องถิ่นและด้านแรงงานท้องถิ่น ข้อจำกัดด้านการตลาดในต่างประเทศและด้านการโอนเงินข้ามประเทศกลับมาไทย และอุปสรรคด้านระบบการเก็บภาษีอากร นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างมีประสบการณ์ที่เป็นอุปสรรคในการทำธุรกิจกับต่างประเทศ อาทิเช่น ปัญหาด้านกฎหมาย หน่วยงานกำกับดูแลขาดความรู้ และขาดความชัดเจนในความครอบคลุมของความตกลงว่าด้วยการเว้นการเก็บภาษีซ้อนว่ารวมถึงบริการชนิดใดบ้าง

6.5.3 ความสนใจที่จะขยายการลงทุนไปยังต่างประเทศ

1) ร้อยละ 48 ของกลุ่มตัวอย่างไม่มีความประสงค์ที่จะเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ร้อยละ 28 ของบริษัทที่ยังไม่มีการลงทุนในต่างประเทศมีความประสงค์จะเข้าไปลงทุนใหม่ โดยเฉพาะในประเทศเมียนมาร์ กัมพูชา ลาว เวียดนาม ไต้หวัน และอาเซียน นอกจากนี้ ร้อยละ 12 ของบริษัทที่มีการลงทุนในต่างประเทศอยู่แล้วมีความประสงค์ที่จะขยายการลงทุนทั้งในประเทศเดิมและประเทศเพื่อนบ้าน

2) สำหรับรูปแบบการขยายการลงทุนในต่างประเทศ ร้อยละ 31 ของกลุ่มตัวอย่างสนใจลงทุนในลักษณะการเข้าไปร่วมทุน (Joint Venture) กับต่างชาติ ร้อยละ 31 สนใจการจัดตั้งบริษัทลูก (Subsidiary) ร้อยละ 23 สนใจการมีสำนักงานตัวแทน (Representative office) ร้อยละ 15 สนใจการจัดตั้งสาขา (Branch) และ ร้อยละ 8 สนใจการควบรวมกิจการ (Merger and Acquisition) กับบริษัทท้องถิ่น

3) กลุ่มประเทศที่กลุ่มตัวอย่างสนใจไปลงทุน ร้อยละ 77 มีความสนใจลงทุนในประเทศในภูมิภาคอาเซียน ร้อยละ 8 สนใจประเทศในภูมิภาคเอเชียใต้ ร้อยละ 8 สนใจประเทศในยุโรป และ ร้อยละ 8 สนใจประเทศในตะวันออกกลาง

4) ผลจากการให้กลุ่มตัวอย่างเรียงลำดับประเทศในภูมิภาคอาเซียนที่มีความเป็นไปได้ที่จะร่วมทำธุรกิจด้วยจากมากไปน้อย ได้แก่ ลาว กัมพูชา เมียนมาร์ เวียดนาม อินโดนีเซีย บรูไน ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ มาเลเซีย โดยวัตถุประสงค์ในการตัดสินใจทำธุรกิจกับต่างประเทศ คือ ขยายฐานลูกค้า (ร้อยละ 56) เพิ่มรายได้ (ร้อยละ 52) สร้างเครือข่ายธุรกิจ (ร้อยละ 48) ขยายชื่อเสียง สร้าง Brand Awareness (ร้อยละ 44) อำนวยความสะดวกลูกค้า (ร้อยละ 32) และลดต้นทุนด้านแรงงาน (ร้อยละ 16)

5) สาเหตุที่ทำให้บริษัทประกันภัยของไทยไม่สนใจขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ คือ มีข้อจำกัดด้านภาษา (ร้อยละ 36) มีข้อจำกัดเรื่องบุคลากรและขาดความรู้ความเข้าใจตลาดต่างประเทศ (ร้อยละ 28) มีข้อจำกัดเรื่องเงินทุน (ร้อยละ 16) ตลาดในประเทศยังมีช่องทางในการขยายธุรกิจอีกมาก (ร้อยละ 12) และรายได้ต่อค่าใช้จ่ายไม่คุ้มต่อการลงทุน (ร้อยละ 4) และผู้ถือหุ้นหรือกรรมการบริษัทไม่เห็นชอบ (ร้อยละ 4) นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างให้ความเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับสาเหตุที่ทำให้บริษัทประกันภัยของไทยไม่สนใจขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ คือ ข้อจำกัดของกฎหมายในการลงทุนต่างประเทศ ผู้ถือหุ้นชาวต่างประเทศมีแผนการลงทุนต่างประเทศอยู่แล้วในปัจจุบัน การดำเนินการของบริษัทเป็นไปตามนโยบายของกลุ่มธุรกิจซึ่งปัจจุบันยังไม่มีนโยบายหรือแผนธุรกิจในต่างประเทศ และ ข้อจำกัดด้านกฎหมาย

6.5.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำธุรกิจในต่างประเทศ

1) ปัจจัยจากประเทศไทย กลุ่มตัวอย่างมีความเห็นดังนี้

1.1) ปัจจัยจากประเทศไทยที่มีความสำคัญมากต่อการตัดสินใจทำธุรกิจในต่างประเทศ คือ การมีนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐและหน่วยงานกำกับดูแล การเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศไทยและประเทศที่เข้าไปลงทุน ความตกลงระหว่างประเทศด้านส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุน การเคลื่อนย้ายผลกำไรหรือเงินลงทุนที่สามารถทำได้โดยเสรี และมาตรการสนับสนุนด้านภาษี

1.2) ปัจจัยที่มีความสำคัญระดับปานกลางต่อการตัดสินใจทำธุรกิจในต่างประเทศ คือ การสนับสนุนจากภาครัฐในการจัดหาแหล่งเงินทุน การสนับสนุนจากภาครัฐในการประกันความเสี่ยง และการสนับสนุนด้านข้อมูลและองค์ความรู้ของประเทศต่าง ๆ

2) ปัจจัยจากประเทศที่จะเข้าไปลงทุน กลุ่มตัวอย่างมีความเห็นดังนี้

2.1) ปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุดต่อการตัดสินใจทำธุรกิจในต่างประเทศ คือ ความมั่นคงทางการเมืองของประเทศที่เข้าไปลงทุน และความเท่าเทียมของการปฏิบัติจากหน่วยงานภาครัฐกับคนต่างชาติ

2.2) ปัจจัยที่มีความสำคัญมาก ได้แก่ การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในอนาคตของประเทศที่เข้าไปลงทุน ระบบสาธารณูปโภคของประเทศที่เข้าไปลงทุน ความเป็นไปได้ในเชิงธุรกิจ (Feasibility Study) ฐานลูกค้าในพื้นที่ ฐานลูกค้าหรือนักธุรกิจหรือนักลงทุนจากประเทศไทยหรือนักลงทุนจากประเทศอื่น (นอกเหนือจากไทย) ความโปร่งใสของกฎระเบียบและการกำกับดูแล ไม่มีข้อจำกัดด้านการจ้างบุคลากรไทย ด้านการขยายสาขาไปยังพื้นที่อื่น ด้านปริมาณธุรกรรม ด้านการถือหุ้นโดยคนต่างชาติ ด้านรูปแบบการจัดตั้งองค์กร

2.3) ปัจจัยที่มีความสำคัญปานกลาง คือ จำนวนคู่แข่งเชิงธุรกิจ

3) มาตรการที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจทำธุรกิจกับต่างประเทศ กลุ่มตัวอย่างได้เรียงลำดับความสำคัญของมาตรการที่มีผลต่อการตัดสินใจจากมากไปน้อย ดังนี้

3.1) การยกเว้นภาษีเงินได้ที่ได้จากการลงทุนในต่างประเทศ ในกรณีเป็นเงินได้ที่ได้มีการเสียภาษีเงินได้ในประเทศที่ไปลงทุนแล้ว

3.2) การให้อัตราภาษีพิเศษแก่เงินได้ที่ได้จากการลงทุนในต่างประเทศ ในกรณีเป็นเงินได้ที่ยังไม่ได้เสียภาษีมาก่อนในประเทศที่ไปลงทุน

3.3) การมีอนุสัญญาภาษีซ้อนเพื่อไม่ให้เกิดการระภาษีซ้ำซ้อนของเงินได้ที่เกิดขึ้นในต่างประเทศ ระหว่างประเทศไทยและประเทศที่ไปลงทุน

3.4) การมีมาตรการส่งเสริมด้านภาษีสำหรับการควบรวมกิจการในต่างประเทศ

3.5) การมีผลงานการศึกษารายจายจากภาครัฐ เพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นประกอบการตัดสินใจ

3.6) การจัดให้มีเวที Business Matching

3.7) การรับประกันความเสี่ยงทางการเมือง

3.8) การมีศูนย์อำนวยความสะดวก/ช่วยเหลือแก้ไขปัญหาด้านการลงทุนของเอกชนในต่างประเทศ

3.9) การมีกองทุนของรัฐร่วมลงทุน

3.10) การนำค่าใช้จ่ายในการจัดทำผลการศึกษาลงทุนในต่างประเทศ (Feasibility Study) มาหักค่าใช้จ่ายได้ 2 เท่า

3.11) การมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ

3.12) การมีคู่มือการลงทุนในต่างประเทศ (Doing Business Manual)

3.13) การประสานงานในระดับ G2G เกี่ยวกับธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างมีข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพิ่มเติมอื่นๆ คือ ควรมีการสนับสนุนจากทางภาครัฐในระดับหน่วยงานกำกับดูแลเพื่อให้ภาคเอกชนมั่นใจว่ามีการส่งเสริมและสนับสนุนธุรกิจไทยให้ไปลงทุนขยายตลาดอาเซียน และ ควรมีการประชาสัมพันธ์จากหน่วยงานภาครัฐโดยประสานกับธุรกิจประกันภัยในประเทศ

ให้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับประเทศที่น่าลงทุนและมีโอกาสขยายตัวของธุรกิจประกันภัย เพื่อให้ธุรกิจประกันภัยไทยสามารถแข่งขันกับประเทศอื่นๆ

6.5.5 สรุปผลสำรวจความคิดเห็นของบริษัทประกันภัยเกี่ยวกับการขยายธุรกิจประกันภัยของไทยในต่างประเทศ มีดังนี้

- 1) บริษัทประกันภัยของไทยส่วนหนึ่งได้เริ่มทำธุรกิจกับต่างประเทศในลักษณะของการมีสำนักงานตัวแทน (Representative office) และการเข้าไปร่วมทุน (Joint Venture) กับต่างชาติแล้ว โดยมีการดำเนินการในประเทศกัมพูชาและลาว และมีอีกบางบริษัทที่สนใจจะขยายการลงทุนไปยังประเทศในภูมิภาคอาเซียน โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ลาว กัมพูชา เมียนมาร์ และเวียดนาม
- 2) การลงทุนในต่างประเทศจะเป็นการเข้าไปร่วมทุน (Joint Venture) กับต่างชาติ และ การจัดตั้งบริษัทลูก (Subsidiary) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายฐานลูกค้า เพิ่มรายได้ สร้างเครือข่าย ขยายชื่อเสียง สร้าง Brand Awareness และอำนวยความสะดวกลูกค้า
- 3) ปัจจุบันภาคธุรกิจประกันภัยยังไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐอย่างเต็มที่ในการทำธุรกิจกับต่างประเทศ แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการทำธุรกิจกับต่างประเทศส่วนใหญ่มาจากเงินทุนของบริษัทประกันภัยของไทยเอง ทั้งนี้ บริษัทประกันภัยของไทยเห็นว่านโยบายส่งเสริมจากภาครัฐและหน่วยงานกำกับดูแลเป็นปัจจัยสำคัญอย่างมากที่มีผลต่อการตัดสินใจทำธุรกิจในต่างประเทศ เช่น การเปิดเสรีการค้าและการลงทุน การเคลื่อนย้ายเงินทุน และนโยบายภาษี รวมถึง ปัจจัยจากประเทศที่จะเข้าไปลงทุน เช่น ความมั่นคงทางการเมืองและความเท่าเทียมของการปฏิบัติจากหน่วยงานภาครัฐกับคนต่างชาติก็เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญอย่างมากที่สุดต่อการตัดสินใจทำธุรกิจในต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทประกันภัยของไทยเห็นว่ามาตรการที่เกี่ยวข้องกับภาษีเป็นมาตรการที่มีความสำคัญลำดับต้นๆ ต่อการตัดสินใจทำธุรกิจกับต่างประเทศ และมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐอื่นๆ เช่น การจัดให้มีเวที Business Matching หรือ การรับประกันความเสี่ยงทางการเมือง ก็เป็นมาตรการที่มีส่วนสำคัญเช่นกัน
- 4) กฎหมายและกฎระเบียบในการกำกับดูแลของหน่วยงานกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยและของภาครัฐยังไม่เอื้ออำนวยให้ธุรกิจประกันภัยของไทยขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ นอกจากนี้ การทำธุรกิจกับต่างประเทศยังมีอุปสรรคของการลงทุนในต่างประเทศ เช่น กฎระเบียบที่ยุ่งยาก ปัญหาและข้อจำกัดด้านการตลาด การแลกเปลี่ยนเงินตรา แรงงาน เป็นต้น
- 5) บริษัทประกันภัยไทยที่ไม่มีความสนใจที่จะขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ เนื่องจากมีข้อจำกัดด้านภาษา บุคลากร และเงินทุน

6.6 ความเห็นนักวิจัย

จากผลการสัมภาษณ์ตัวแทนผู้ให้บริการธุรกิจประกันภัยชีวิต ประกันวินาศภัย นายหน้าประกันภัย รวมถึงผู้กำกับดูแลธุรกิจประกันภัย ดังที่ปรากฏเบื้องต้นในข้อ 6.1 – 6.4 ประกอบกับผลการสำรวจความคิดเห็นดังที่ปรากฏในข้อ 6.5 ผลสรุปเบื้องต้นจากความเห็นที่ได้รับมีดังนี้

6.6.1 โอกาสของธุรกิจประกันภัยไทยในอาเซียน

สำหรับการเข้าสู่ตลาดอาเซียนนั้น ประเทศ ลาว กัมพูชา เมียนมาร์ และเวียดนามน่าจะเป็นประเทศที่ไทยมีโอกาสขยายธุรกิจทั้งประกันชีวิตและประกันวินาศภัยเข้าไปมากที่สุด เนื่องจากทั้ง 4 ประเทศยังเป็นตลาดใหม่และมีศักยภาพที่จะเติบโต รวมทั้งมีพรมแดนติดต่อกับประเทศไทย มีความคล้ายคลึงทางวัฒนธรรม รวมทั้งปัจจุบันผู้บริโภคในประเทศเหล่านี้ได้ข้ามพรมแดนมาซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตและประกันสุขภาพในประเทศไทยอยู่แล้ว เนื่องจากมีความเชื่อมั่นในระบบการประกันภัยของไทยและมีความคุ้นเคยกับตัวแทนหรือนายหน้าประกันภัยของไทย

6.6.2 ปัญหา อุปสรรค และข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจไทยในอาเซียน

ด้านกฎระเบียบ – กฎระเบียบและการกำกับดูแลบางประการขาดความยืดหยุ่น และไม่สอดคล้องกับแนวโน้มการเชื่อมโยงของธุรกิจข้ามพรมแดน อาทิ การกำหนดให้กรรมธรรม์และเบี้ยประกันเป็นสกุลเงินบาทเท่านั้น การออกและขายกรรมธรรม์ต้องเป็นภาษาไทย ความคุ้มครองของกรรมธรรม์จำกัดเพียงในราชอาณาจักรไทย เป็นต้น

ด้านฐานข้อมูล - บริษัทประกันภัยไทยยังขาดความรู้ความเข้าใจในด้านกฎหมายของประเทศต่างๆ ในภูมิภาคอาเซียน หากมีการรวบรวมและเผยแพร่กฎหมายและกฎเกณฑ์ข้อบังคับต่างๆ ในประเทศอาเซียน จะมีประโยชน์ต่อบริษัทประกันภัยของไทยอย่างมากในการวางแผนการลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียน

ด้านนโยบายภาษี – ขาดมาตรการที่จะช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจของบริษัทประกันภัยในประเทศไทย โดยเฉพาะกรณีเกี่ยวกับการหักค่าใช้จ่ายเงินสำรองเบี้ยประกันภัย ซึ่งปัจจุบันเงินสำรองจากเบี้ยประกันภัยอื่นสามารถนำมาหักค่าใช้จ่ายได้ร้อยละ 40 และเงินสำรองจากเบี้ยประกันชีวิตหักค่าใช้จ่ายได้ร้อยละ 65 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสภาพธุรกิจของประกันวินาศภัยและประกันชีวิต นอกจากนี้ กรณีการควมรวมกิจการระหว่างบริษัทประกันภัย ควรให้เงินสำรองที่ได้หักเป็นค่าใช้จ่ายตามที่กฎหมายกำหนดไม่ต้องนำมาเสียภาษีเมื่อเลิกหรือโอนกิจการเนื่องจากการควมรวม เพื่อช่วยสนับสนุนให้เกิดการควมรวมกิจการในภาคธุรกิจประกันภัย ซึ่งจะช่วยให้ภาคธุรกิจประกันภัยมีความเข้มแข็งและสามารถแข่งขันได้

ด้านส่งเสริมความรู้ความเข้าใจ – ประชาชนยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความสำคัญของการทำประกันชีวิตและประกันวินาศภัย รวมถึงบทบาทของนายหน้าประกันภัย นอกจากนี้ ภาครัฐยังไม่ให้ความสำคัญกับการทำประกันภัยทรัพย์สินของราชการ

บทที่ 7: การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด ของธุรกิจประกันภัยไทยในการเข้าสู่ตลาดอาเซียน

จากการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลธุรกิจประกันชีวิตและธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย และธุรกิจประกันภัยของประเทศสมาชิกอาเซียนอีก 9 ประเทศ รวมถึงการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยไทย ผู้ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย และหน่วยงานกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย คณะผู้วิจัยสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด ของธุรกิจประกันภัยไทยในการเข้าสู่ตลาดอาเซียน ดังนี้

7.1 ภาคธุรกิจประกันชีวิต

7.1.1 จุดแข็ง

- 1) เศรษฐกิจไทยมีพื้นฐานการพัฒนาที่แข็งแกร่ง มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีความหลากหลายของอุตสาหกรรมในประเทศ จึงไม่ได้รับผลกระทบรุนแรงจากความผันผวนของเศรษฐกิจโลก
- 2) มีประสบการณ์ดำเนินการเกี่ยวกับธุรกิจประกันชีวิตที่ค่อนข้างยาวนานเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน ธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยส่วนใหญ่มีความโปร่งใสเนื่องจากเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- 3) มีพัฒนาการของช่องทางการตลาดที่หลากหลายในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เช่น ทางโทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต ผ่านบริการของธนาคาร และผ่านช่องทางการตลาดอื่นๆ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- 4) มีระบบเทคโนโลยีค่อนข้างทันสมัยในการจัดเก็บฐานข้อมูลของลูกค้า สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันกาล
- 5) มีความมั่นคงทางการเงินมากขึ้น มีความสามารถในการบริหารความเสี่ยงได้ดี สามารถสร้างความมั่นใจให้แก่ภาคประชาชนในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตได้เป็นอย่างดี

7.1.2 จุดอ่อน

- 1) ผลิตภัณฑ์จึงยังไม่มี ความหลากหลายเพียงพอเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้ว อย่างไรก็ตาม ในระยะ 5 ปีที่ผ่านมาธุรกิจประกันชีวิตมีการปรับตัวและสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น ทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าได้มากขึ้น
- 2) การขาดแรงจูงใจในการลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากบริษัทประกันภัยไทยมีแนวคิดที่ว่า ตลาดในประเทศไทยมีขนาดใหญ่และยังมีโอกาสเติบโตในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง ไม่จำเป็นต้องขยายไปต่างประเทศเพียงพอแล้ว ไม่จำเป็นต้องขยายไปต่างประเทศ

- 3) ขาดแคลนบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจประกันชีวิต โดยเฉพาะนักคณิตศาสตร์ ประกันภัย องค์ความรู้และระบบการศึกษาของไทยในเรื่องประกันภัยยังมีน้อยและไม่เพียงพอต่อการผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพเข้าสู่ตลาด
- 4) ขาดแคลนบุคลากรที่มีทักษะด้านภาษาต่างประเทศ

7.1.3 โอกาส

- 1) ธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยตลอดจนในภูมิภาคอาเซียนมีโอกาขยายตัวอีกมาก เนื่องจากปริมาณและมูลค่าการทำประกันภัยยังอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับ GDP ของภูมิภาค และประเทศไทยมีสภาพภูมิศาสตร์และความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐาน ส่งผลให้ไทยสามารถพัฒนาความเข้มแข็งในด้านประกันชีวิต เพื่อเป็นฐานหลักในอาเซียนสำหรับบริษัทต่างชาติในการเข้าสู่ตลาด CLMV
- 2) ไทยมีความเข้มแข็งในธุรกิจบริการสุขภาพ ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับประกันชีวิตและประกันสุขภาพ สร้างความมั่นใจแก่ผู้ถือกรมธรรม์ว่าจะได้รับคุณภาพในการรักษาพยาบาล จึงเป็นเหตุให้คนต่างชาติเดินทางมาซื้อกรมธรรม์ในประเทศไทย และรับบริการด้านสุขภาพในประเทศไทย ดังนั้น ในระยะยาวทั้ง 2 ธุรกิจนี้จึงมีโอกาสด้านการขยายสาขาออกไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากได้รับความเชื่อมั่นอยู่แล้ว

7.1.4 ข้อจำกัด

- 1) ข้อกำหนดบางข้ออาจจะเป็นข้อจำกัดในการออกกรมธรรม์ หรือการกำหนดอัตราค่าเบี้ยประกันภัยตลอดจนค่าสินไหมทดแทนของธุรกิจประกันชีวิต เช่น การออกกรมธรรม์ประกันชีวิต กฎหมายกำหนดให้การชำระเงินเป็นสกุลเงินบาทเท่านั้น ซึ่งอาจจะเป็นอุปสรรคต่อการทำตลาดข้ามพรมแดนเนื่องจากชาวต่างชาติอาจไม่ได้รับความสะดวกในการแลกเปลี่ยนเงินตราเป็นสกุลเงินบาทในต่างประเทศ
- 2) การพิจารณาอนุมัติกรมธรรม์ใหม่ๆ ของ คปภ. ใช้ระยะเวลาค่อนข้างมาก อาทิ นวัตกรรมเกี่ยวกับการประกันชีวิตบางประเภทที่บริษัทมีความประสงค์จะนำเสนอขายต่อลูกค้า แต่ยังคงรอการอนุมัติจาก คปภ. ก็อาจทำให้ลูกค้าไปซื้อผลิตภัณฑ์จากประเทศอื่น เป็นต้น
- 3) ข้อจำกัดด้านบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในสาขาประกันชีวิต เนื่องจากในประเทศไทยเองก็ขาดบุคลากรที่ได้รับการศึกษาเฉพาะทางในสาขาประกันภัยอยู่แล้ว ประกอบกับทัศนคติของคนไทยไม่ค่อยนิยมไปทำงานในต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศกำลังพัฒนา จึงทำให้บริษัทประกันชีวิตขาดความสนใจในการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ
- 4) ประเทศสมาชิกอาเซียนส่วนใหญ่ มักจะสงวนท่าทีการเปิดเสรีในสาขาธุรกิจประกันชีวิต เนื่องจากมีลักษณะการประกอบธุรกิจคล้ายสถาบันการเงิน กล่าวคือ มีการรับฝากเงินจากประชาชนทั่วไป นอกจากนี้ยังมีประเด็นด้านการคุ้มครองผู้บริโภค และประเด็นเกี่ยวกับแหล่งที่บริษัทประกันชีวิตสามารถนำสินทรัพย์ไปลงทุน ซึ่งอาจส่งผลต่อเสถียรภาพของระบบการเงิน
- 5) ข้อจำกัดด้านฐานข้อมูลของประชากรในประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากระดับการพัฒนาเกี่ยวกับการจัดทำสำมะโนประชากรและการเก็บสถิติต่างๆ ของประชากรของประเทศส่วนใหญ่ในอาเซียนยังไม่ได้มาตรฐาน

ข้อมูลล้าหลัง และขาดความน่าเชื่อถือ ส่งผลให้เกิดความยากลำบากในการคำนวณเบี้ยประกันภัยและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาด

6) ข้อจำกัดด้านกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องในประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากประเทศสมาชิกอาเซียนหลายประเทศใช้ภาษาท้องถิ่นเป็นภาษาราชการ เอกสารข้อมูลและกฎระเบียบต่างๆ จึงไม่ได้มีการแปลเป็นภาษาอังกฤษ ทำให้การเข้าถึงข้อมูลเป็นไปได้ยาก ลำช้า และเพิ่มต้นทุนของธุรกิจในการแปลเอกสาร

7.2 ภาครัฐกิจประกันวินาศภัย

7.2.1 จุดแข็ง

- 1) เศรษฐกิจไทยมีพื้นฐานการพัฒนาที่แข็งแกร่ง มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีความหลากหลายของอุตสาหกรรมในประเทศ
- 2) ประเทศไทยมีจุดแข็งทางสภาพภูมิศาสตร์ของประเทศอันมีพรมแดนเชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน ประกอบกับการเน้นนโยบายการพัฒนาด้านการเชื่อมโยงทางคมนาคมขนส่ง ทำให้ไทยมีลักษณะเด่นเฉพาะในการเป็นศูนย์กลางของการเชื่อมโยงการคมนาคมในอาเซียน ซึ่งเอื้อต่อการขยายธุรกิจประกันวินาศภัยที่เกี่ยวกับการขนส่งสินค้าและยานยนต์
- 3) ธุรกิจประกันภัยรถยนต์มีความเข้มแข็ง เนื่องจากมีคุณภาพและประสิทธิภาพให้บริการ และมีการพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่อง
- 4) มีระบบเทคโนโลยีในการจัดเก็บฐานข้อมูลของลูกค้า มีความสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันกาล
- 5) หลายบริษัทมีหุ้นส่วนชาวต่างชาติ ทำให้มีระบบการบริหารจัดการที่เข้มแข็ง มีความมั่นคงทางการเงินมากขึ้น

7.2.2 จุดอ่อน

- 1) มีจำนวนบริษัทมากเกินไป ส่วนใหญ่มีขนาดเล็ก ฐานะความมั่นคงทางการเงินไม่เข้มแข็ง ปัจจุบัน มีบริษัทประกันวินาศภัยรวมทั้งสิ้น 64 แห่ง แบ่งเป็นบริษัทรับประกันวินาศภัยทั่วไป 58 แห่ง บริษัทประกันสุขภาพ 5 แห่ง และบริษัทรับประกันวินาศภัยต่อ 1 แห่ง บริษัทประกันวินาศภัย 28 อันดับแรกมีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 90 และบริษัทประกันวินาศภัยที่เหลืออีก 36 แห่ง มีส่วนแบ่งตลาดต่ำกว่าร้อยละ 1 จึงเห็นได้ว่าจำนวนบริษัทประกันวินาศภัยในประเทศไทยอาจจะมีมากเกินไป ทำให้ฐานะความมั่นคงทางการเงินไม่เข้มแข็ง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและชื่อเสียงของธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย
- 2) ขาดบุคลากรที่มีความสนใจทำงานในธุรกิจประกันวินาศภัย โดยเฉพาะนักคณิตศาสตร์ประกันภัย

7.2.3 โอกาส

1) เศรษฐกิจในภูมิภาคอาเซียนมีความเข้มแข็งขึ้น มีการขยายตัวของการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ และยานยนต์ ทำให้มีความตื่นตัวเรื่องการทำประกันภัยมากขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจประกันสุขภาพ อุบัติเหตุ ภัยพิบัติ และยานยนต์

2) การเชื่อมต่อข้อมูลระบบการประกันภัยรถภาคบังคับสำหรับรถยนต์ข้ามแดนระหว่างไทย-สปป.ลาว โดยการจัดทำประกันภัยที่เรียกว่า Blue Card Sticker ซึ่งเมื่อติดไว้หน้ากระจกรถยนต์แสดงถึงการมีประกันภัย ซึ่งประชาชนจะได้รับความคุ้มครองทันทีที่เดินทางเนื่องจากศูนย์รับแจ้งการทำประกันภัย จะส่งข้อมูลระหว่างกันด้วยระบบ On-Line แบบ Real Time เป็นโอกาสให้กับบริษัทประกันวินาศภัยของไทยที่มีความเข้มแข็งด้านธุรกิจประกันภัยยานยนต์สามารถขยายธุรกิจได้

3) สำนักงาน คปภ. อยู่ระหว่างการปรับปรุงหลักเกณฑ์และเงื่อนไขเกี่ยวกับการลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันภัย (มาตรา 28) โดยการประกอบธุรกิจอื่น ผ่านการลงทุนในตราสารทุนของบริษัทที่จดทะเบียนในและต่างประเทศ ให้เพิ่มประเภทธุรกิจที่บริษัทประกันภัยสามารถถือหุ้นได้อีก 2 ประเภท คือ (1) บริษัทประกันภัยในประเทศในกลุ่ม ASEAN หรือบริษัท Holding ที่ถือหุ้นบริษัทประกันภัยใน ASEAN เพื่อการขยายธุรกิจในต่างประเทศ และ (2) บริษัทนายหน้าประกันชีวิต/นายหน้าประกันวินาศภัย นอกจากนั้น การลงทุนในตราสารทุนจากเดิมกำหนดให้รวมทั้งหมดไม่เกินร้อยละ 20 และต่อรายไม่เกินร้อยละ 5 ของสินทรัพย์รวม แก้ไขเปลี่ยนแปลงเป็นไม่เกินร้อยละ 30 และต่อรายไม่เกินร้อยละ 15 ของสินทรัพย์ลงทุน ซึ่งทำให้บริษัทประกันวินาศภัยสามารถลงทุนในบริษัทประกันภัยต่างประเทศในกลุ่ม ASEAN และบริษัทนายหน้าประกันภัย เพื่อขยายช่องทางการลงทุนในต่างประเทศ

7.2.4 ข้อจำกัด

1) ข้อจำกัดด้านความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ - ปัจจุบัน คปภ. ได้กำหนดกรรมธรรม์ประกันภัยมาตรฐานสำหรับการประกันภัยไว้ 4 ประเภท คือ (1) การประกันภัยทางทะเลและโลจิสติกส์ (2) การประกันภัยทรัพย์สิน (3) การประกันภัยรถยนต์ และ (4) การประกันภัยเบ็ดเตล็ด อุบัติเหตุและสุขภาพ เพื่อเป็นแบบและข้อความมาตรฐานของกรรมธรรม์ประกันภัยที่สำนักงาน คปภ. จะอนุมัติโดยอัตโนมัติทันทีเมื่อบริษัทประกันภัยยื่นขอเข้ามา หรือเรียกว่า File and Use แต่หากมีการพัฒนากรรมธรรม์รูปแบบใหม่เพื่อตอบสนองผู้บริโภคแต่อาจมีรูปแบบแตกต่างออกไปจากรูปแบบมาตรฐาน สำนักงาน คปภ. ใช้ระยะเวลาในการพิจารณาอนุมัติกรรมธรรม์รูปแบบใหม่ๆ

2) ข้อจำกัดด้านกฎระเบียบในประเทศไทยที่กำหนดให้เบี้ยประกัน เงินชดเชยค่าสินไหม ต้องเป็นสกุลเงินบาทเท่านั้น ซึ่งทำให้ผู้ซื้อกรรมธรรม์ในต่างประเทศต้องรับภาระอัตราแลกเปลี่ยน

3) ข้อจำกัดด้านกฎระเบียบในประเทศไทยที่กำหนดให้เอกสารกรรมธรรม์ต้องจัดทำเป็นภาษาไทย ทำให้การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าต่างชาติเป็นไปโดยลำบาก

4) ข้อจำกัดด้านฐานข้อมูลสถิติที่เกี่ยวข้องในประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากระดับการพัฒนาเกี่ยวกับการเก็บสถิติต่างๆ ของประชากรของประเทศส่วนใหญ่ในอาเซียนยังไม่ได้มาตรฐาน ข้อมูลล้าหลัง และขาดความน่าเชื่อถือ ส่งผลให้เกิดความยากลำบากในการคำนวณเปรียบเทียบและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาด

5) ข้อจำกัดด้านกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องในประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากประเทศสมาชิกอาเซียนหลายประเทศใช้ภาษาท้องถิ่นเป็นภาษาราชการ เอกสารข้อมูลและกฎระเบียบต่างๆ จึงไม่ได้มีการแปลเป็นภาษาอังกฤษ ทำให้การเข้าถึงข้อมูลเป็นไปได้ยาก ลำช้า และเพิ่มต้นทุนของธุรกิจในการแปลเอกสาร

จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด ของธุรกิจประกันภัยไทยในการเข้าสู่ตลาดอาเซียนที่กล่าวข้างต้น คณะผู้วิจัยเห็นว่าธุรกิจประกันภัยไทยมีโอกาสดิบโตในระดับสูงและสามารถขยายการลงทุนไปยังประเทศในกลุ่ม CLMV เนื่องจากเศรษฐกิจไทยมีความแข็งแกร่งและขยายตัวอย่างต่อเนื่อง มีการลงทุนทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชนจำนวนมากเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับประเทศในภูมิภาคอาเซียนที่มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจทั้งด้านการค้าและลงทุน นอกจากนี้ ธุรกิจประกันภัยไทยยังมีความได้เปรียบทางด้านขีดความสามารถในการแข่งขันเพราะมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจที่ค่อนข้างยาวนานและมีหุ้นส่วนชาวต่างชาติที่สามารถถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ทำงาน รวมถึงระบบงานที่ทันสมัยและเป็นมาตรฐานสากล ซึ่งจะเป็นการยกระดับให้ธุรกิจประกันภัยไทยมีฐานะการเงินที่แข็งแกร่งและการบริหารงานที่โปร่งใสเป็นที่เชื่อถือได้ ประกอบกับไทยมีสภาพภูมิศาสตร์และความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐาน รวมทั้งมีความเข้มแข็งในธุรกิจบริการสุขภาพ จึงส่งผลให้ธุรกิจประกันภัยไทยสามารถพัฒนาและขยายตัวทั้งในประเทศและนอกประเทศได้ด้วย

การขยายการลงทุนของธุรกิจประกันภัยไทยไปยังกลุ่มประเทศ CLMV ซึ่งมีโอกาสและความเป็นไปได้ที่จะประสบความสำเร็จสูงนั้น คณะผู้วิจัยเห็นว่ายังมีสิ่งที่ต้องพิจารณาและข้อจำกัดที่ต้องปรับปรุงแก้ไขหลายประการ คือ ธุรกิจประกันภัยไทยขาดแรงจูงใจในการลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากเห็นว่าตลาดธุรกิจประกันภัยไทยมีขนาดใหญ่และมีโอกาสดิบโตในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง ไม่จำเป็นต้องขยายไปต่างประเทศ ประกอบกับบุคลากรของธุรกิจประกันภัยไทยมีจำกัด โดยเฉพาะนักคณิตศาสตร์ประกันภัย บุคลากรขาดความเชี่ยวชาญในด้านการประกันภัยและทักษะด้านภาษาต่างประเทศ ตลอดจนระบบการศึกษาของไทยและเยาวชนไทยยังไม่ให้ความสำคัญกับธุรกิจประกันภัย นอกจากนี้ กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลยังไม่เอื้อหรือสนับสนุนให้ธุรกิจประกันภัยไทยขยายการลงทุนในต่างประเทศ รวมถึงข้อมูลประเทศที่จะไปลงทุนยังมีอย่างไม่เพียงพอและไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว แต่อย่างไรก็ดี เรื่องดังกล่าวได้มีการปรับแก้ไขให้เป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องตามระดับ ซึ่งคณะผู้วิจัยเห็นว่าธุรกิจประกันภัยไทยน่าจะเริ่มพิจารณาขยายการลงทุนไปยังประเทศในภูมิภาคอาเซียน โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
FISCAL POLICY OFFICE

บทที่ 8: ข้อเสนอแนะมาตรการเพื่อสร้างแรงจูงใจให้กับผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยไทยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียน

จากการวิเคราะห์โอกาสและข้อจำกัดของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยประกอบกับผลการสัมภาษณ์และการสำรวจความคิดเห็นจากผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัย คณะผู้วิจัยเห็นว่าลำดับแรกภาครัฐควรมีมาตรการส่งเสริมความแข็งแกร่งของธุรกิจประกันภัยในประเทศ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และออกมาตรการเพื่อสร้างแรงจูงใจให้ผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยขยายการลงทุนในต่างประเทศ โดยเน้นให้ภาคเอกชนเป็นผู้ขับเคลื่อนหลัก โดยรัฐบาลเป็นผู้ให้การส่งเสริมและอำนวยความสะดวก ดังนี้

8.1 ข้อเสนอแนะมาตรการด้านการคลัง

8.1.1 การปรับปรุงระบบการจัดเก็บภาษีของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย

เนื่องจากลักษณะของการประกันวินาศภัยและประกันชีวิตมีความแตกต่างกัน โดยในระยะหลังๆ นอกจากการประกันความเสี่ยงให้กับผู้เอาประกันแล้ว บริษัทประกันชีวิตได้เพิ่มบทบาทในด้านการออมระยะยาวโดยมีผลตอบแทนคล้ายกับธุรกิจสถาบันการเงิน ในขณะที่ ประกันวินาศภัยเน้นการประกันความเสี่ยงต่างๆ เป็นหลัก ดังนั้น คณะผู้วิจัยจึงเห็นในหลักการว่า มาตรการภาษีในการส่งเสริมธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยควรมีความแตกต่างกัน

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาลักษณะธุรกิจของบริษัทประกันชีวิตกับสถาบันการเงิน คณะผู้วิจัยเห็นว่าบริษัทประกันชีวิตมีลักษณะการประกอบธุรกิจคล้ายกับธุรกิจสถาบันการเงิน ใน 2 ประเด็นหลัก กล่าวคือ (1) บริษัทประกันชีวิตทำหน้าที่รับเบี้ยประกันชีวิตจากประชาชน ซึ่งมีลักษณะคล้ายการรับฝากเงินแบบผูกพันระยะยาวของสถาบันการเงิน และ (2) บริษัทประกันชีวิตนำเงินที่รับจากประชาชนไปลงทุนในหลักทรัพย์ต่างๆ เพื่อประโยชน์ตอบแทนเช่นเดียวกับสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม ยังมีความแตกต่างคือสถาบันการเงินไม่ได้มีการรับประกันความเสี่ยงด้านชีวิตให้แก่ผู้ฝากเงินเหมือนบริษัทประกันชีวิต ทำให้บริษัทประกันชีวิตมีทั้ง 2 บทบาท คือ (1) การป้องกันความเสี่ยงให้แก่ผู้เอาประกัน และ (2) การเป็นสถาบันส่งเสริมการออมแบบผูกพัน ดังนั้น คณะผู้วิจัยจึงเห็นว่าระบบภาษีสำหรับธุรกิจประกันชีวิตจึงควรมีความยืดหยุ่น หรือคล้ายกับสถาบันการเงิน เพื่อไม่ก่อให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบในธุรกรรมที่ทำในลักษณะเดียวกัน อาทิ ธุรกรรมการฝากเงินก็ควรได้รับการปฏิบัติที่เท่าเทียมกัน เพื่อไม่ก่อให้เกิดการบิดเบือนในระบบ และก่อให้เกิดการแข่งขันที่เป็นธรรม

ดังนั้น ข้อเสนอแนะปรับปรุงระบบการจัดเก็บภาษีธุรกิจประกันชีวิตเพื่อพัฒนาศักยภาพของธุรกิจประกันชีวิต สรุปได้ ดังนี้

1) ให้นำเงินสำรองจากเบี้ยประกันภัยมาคำนวณหักเป็นค่าใช้จ่ายได้เต็มจำนวนตามหลักเกณฑ์ของคณิตศาสตร์ประกันภัย (ปัจจุบันกำหนดให้นำเงินสำรองจากเบี้ยประกันภัยมาหักเป็นค่าใช้จ่ายได้ไม่เกินร้อยละ 65 สำหรับเบี้ยประกันชีวิต ตามมาตรา 65 ตรีแห่งประมวลรัษฎากร) เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะของธุรกรรมที่มีความผูกพันในระยะยาว อย่างไรก็ตามในกรณีคณะผู้วิจัยเห็นว่าหากมีหน่วยงานที่กำกับดูแลการคำนวณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย เหมือนสถาบันการเงินที่มีธนาคารแห่งประเทศไทยในการกำกับดูแลจะทำให้สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

2) ลดความเหลื่อมล้ำในการจัดเก็บภาษีธุรกิจเฉพาะระหว่างธุรกิจประกันชีวิตและสถาบันการเงิน เฉพาะในส่วนของการรับจากดอกเบี้ย ส่วนลด หรือ กำไร จากการซื้อขายตราสารหนี้ และ ดอกเบี้ยจากสัญญาอียัมหรืออียัมหลักทรัพย์ ที่ได้จากการทำธุรกรรมในตลาดเงิน (ปัจจุบันอัตราภาษีธุรกิจเฉพาะในธุรกิจธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงิน อยู่ที่ร้อยละ 0.01 ในขณะที่บริษัทประกันชีวิตเสียภาษีธุรกิจเฉพาะในอัตราร้อยละ 2.5) รวมทั้งการปฏิบัติที่ไม่เท่าเทียมกันทางด้านภาษีอื่นๆ ระหว่างสถาบันการเงินตามกฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจสถาบันการเงิน กับบริษัทประกันภัยซึ่งถือเป็นนิติบุคคลทั่วไป โดยเห็นว่าควรมีการพิจารณาทั้งระบบ ซึ่งหากจะพิจารณาให้ธุรกิจประกันชีวิตเป็นประเภทหนึ่งของบริการทางการเงินเช่นเดียวกับสถาบันการเงิน จะต้องให้ธุรกิจประกันชีวิตเสียภาษีธุรกิจเฉพาะในอัตราร้อยละ 3 เท่ากับธุรกิจธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินอื่น และต้องให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ธุรกิจประกันชีวิตเท่ากับธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่น เพื่อให้เกิดความเท่าเทียมกันในระบบอันจะทำให้ธุรกิจประกันชีวิตมีความแข็งแกร่งในการแข่งขันได้อย่างแท้จริง

8.1.2 มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการควบรวมกิจการในประเทศไทย

ธุรกิจประกันภัยสามารถใช้ประโยชน์จากมาตรการภาษีในการส่งเสริมการควบรวมกิจการในประเทศไทยเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของภาคธุรกิจในภาพรวมด้วยเช่นกัน ซึ่งสามารถสรุปมาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการควบรวมกิจการในประเทศไทยได้ ดังนี้

1) ให้อยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะและอากรแสตมป์ สำหรับมูลค่าของฐานภาษี รายรับ หรือการกระทำตราสารที่เกิดขึ้นในการปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มบริษัทในเครือ อันเนื่องจากการโอนกิจการบางส่วนให้แก่อีก

2) การยกเว้นภาษีเงินปันผลที่ได้รับจากบริษัทที่ตั้งขึ้นใหม่หรือกองทุนรวมที่ตั้งขึ้นใหม่ ภายหลังการควบรวมกิจการ หรือโอนกิจการ หากผู้ถือหุ้นได้ถือหุ้นมาก่อนการควบรวมกิจการ

3) ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล และบุคคลธรรมดาสำหรับการทำ Share swap กรณี การควบรวมกิจการเป็นบริษัทใหม่ ($A+B = C$)

4) ให้คงสิทธิประโยชน์ทางภาษีของนิติบุคคลที่มีอยู่ก่อนการควบรวมกิจการ

5) ให้สถาบันการเงินและบริษัทประกันภัยไม่ต้องบวกกลับเงินสำรองเพื่อคำนวณภาษีอื่นเป็นการบรรเทาภาระภาษีที่ต้องเสียออกไปก่อน โดยไม่สามารถนำมาเป็นค่าใช้จ่ายในบริษัทใหม่ได้อีก (คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบหลักการร่างกฎหมายแล้วเมื่อวันที่ 8 มกราคม พ.ศ.2556 อยู่ระหว่างรอกฎหมายมีผลบังคับใช้)

8.1.3 มาตรการภาษีเพื่อจูงใจประชาชนในการซื้อประกันชีวิต

การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีเพื่อจูงใจประชาชนในการซื้อประกันชีวิตมีทั้งข้อดีและข้อเสีย กล่าวคือ ช่วยส่งเสริมการออมภาคประชาชนในระยะยาว ซึ่งช่วยด้านการวางแผนการเงินของประชาชนหลังการเกษียณอายุ และช่วยลดภาระของรัฐบาล ตลอดจนส่งเสริมการลงทุนและการพัฒนาตลาดทุนในประเทศ ในขณะที่อาจส่งผลกระทบโดยก่อให้เกิด moral hazard ด้านการซื้อประกันชีวิตเพื่อการลดหย่อนภาษีโดยไม่ได้คำนึงถึงความเสี่ยงที่จะเกิด อีกทั้งยังไม่เป็นธรรมต่อธุรกิจสถาบันการเงินเนื่องจากทำให้การฝากเงินในรูปแบบการประกันชีวิตที่เป็นการออมแบบผูกพันได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีที่สูงกว่าการฝากเงินระยะยาวกับธนาคารหรือสถาบันการเงินทั่วไป อย่างไรก็ตาม เมื่อประชาชนมีความรู้ความเข้าใจในการทำประกันชีวิตมากขึ้นว่าเป็นการส่งเสริมการออมและเพื่อสวัสดิการของประชาชนในรูปแบบหนึ่ง ภาครัฐควรทบทวนการให้สิทธิประโยชน์เหล่านี้ หรือให้เท่าที่จำเป็นในด้านหลักประกันความมั่นคงสำหรับประชาชน เพื่อบรรเทาภาระของรัฐบาล และควรกำหนดเพดานในการให้สิทธิประโยชน์เพื่อรักษาสมดุลในระบบการออมของประเทศ

นอกจากนี้คณะผู้วิจัยเห็นว่าผลิตภัณฑ์ของประกันภัยเริ่มมีการพัฒนา และมีความซับซ้อนมากขึ้น ประกอบกับระบบภาษีของประเทศไทยยังไม่มีมียืดหยุ่นพอในการรองรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีความซับซ้อน เช่นเดียวกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ๆ จึงทำให้ต้องมีการพิจารณาเป็นรายธุรกรรมและแก้ไขปัญหาคือกรณีไป เพื่อลดปัญหาความซ้ำซ้อนของภาระภาษีที่เกิดขึ้น หรือการส่งเสริมผลิตภัณฑ์การออมรูปแบบใหม่ที่มีความเชื่อมโยงกับการลงทุน เช่น เบี้ยประกันที่จ่ายสำหรับการประกันชีวิตควบการลงทุน (unit link) ควรถือเป็นการออม หรือการลงทุน และควรให้การส่งเสริมเพิ่มเติมหรือไม่ ก็มีประเด็นที่ภาครัฐควรพิจารณาว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อประเทศในด้านการเพิ่มความมั่นคงให้แก่ชีวิตของประชาชนหรือไม่ โดยที่ไม่ควรให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีเพียงเพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุนให้แก่ประชาชน เนื่องจากจะก่อให้เกิดการบิดเบือนการลงทุนในระบบ รวมทั้งก่อให้เกิดการสร้างผลตอบแทนที่ไม่เป็นธรรมให้แก่การลงทุนประเภทอื่นได้

8.1.4 มาตรการภาษีในการส่งเสริมให้ธุรกิจประกันภัยไปลงทุนในต่างประเทศ

มาตรการภาษีในการส่งเสริมให้ธุรกิจประกันภัยไทยไปลงทุนในต่างประเทศที่คณะผู้วิจัยเสนอแนะในส่วนนี้ไม่ได้เป็นมาตรการเฉพาะสำหรับธุรกิจประกันภัย แต่เป็นมาตรการทั่วไปที่ธุรกิจประกันภัยสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้เช่นกัน เพื่อช่วยลดต้นทุนในการไปดำเนินธุรกิจต่างประเทศ ซึ่งจากการศึกษาของสำนักงานเศรษฐกิจการคลังโดยศึกษาจากกรณีศึกษาของต่างประเทศพบว่ามาตรการที่มีการใช้เพื่อส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศมีรูปแบบแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับปัญหาอุปสรรค สภาพเศรษฐกิจภายในของประเทศนั้น ๆ สำหรับมาตรการภาษีเพื่อ

ส่งเสริมการลงทุนของนักลงทุนไทยในต่างประเทศควรคำนึงปัญหาและปัจจัยพื้นฐานและทิศทางของประเทศเป็นหลัก

8.1.4.1 มาตรการส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศในปัจจุบัน โดยกระทรวงการคลังได้มีหลักการบรรเทาภาระภาษีซ้อนให้กับบริษัทไทยเป็นการทั่วไป ดังนี้

1) **กรณีมีสาขาต่างประเทศ** ให้นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยให้นำภาษีเงินได้ที่เสียไปในประเทศมาหักออกจากภาษีเงินได้นิติบุคคลในไทยได้แต่ต้องไม่เกินจำนวนเงินภาษีที่เสียในไทย ตามหลักเกณฑ์เงื่อนไขที่กำหนด (พระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากร ฉบับที่ 300 พ.ศ. 2539)

2) **กรณีมีบริษัทในเครือในต่างประเทศ** เงินปันผลที่ได้รับจากต่างประเทศได้รับยกเว้นไม่ต้องนำมารวมคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคลหากเข้าเงื่อนไข ดังนี้

2.1) ต้องถือหุ้นในบริษัทผู้จ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนได้รับเงินปันผล

2.2) เงินปันผลต้องมาจากกำไรสุทธิที่มีการเสียภาษีในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 15 ของกำไรสุทธิ (พระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากร ฉบับที่ 442 พ.ศ. 2548)

8.1.4.2 มาตรการภาษีเพื่อการจูงใจ จะเห็นได้ว่าแม้ประเทศไทยยังไม่มีมาตรการภาษีในการจูงใจหรือให้การส่งเสริมภาคเอกชนไทยไปลงทุนในต่างประเทศอย่างจริงจังเหมือนประเทศสิงคโปร์และมาเลเซีย คณะผู้วิจัยพิจารณาแล้วเห็นว่ามาตรการภาษีที่ภาครัฐสามารถให้การสนับสนุนในการไปลงทุนในต่างประเทศสามารถดำเนินการได้ใน 2 ลักษณะ ดังนี้

1) มาตรการจูงใจช่วงก่อนการลงทุนในต่างประเทศ

1.1) มาตรการภาษีส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศเชิงรุก

มาตรการนี้เป็นการจูงใจให้ศึกษาและเตรียมตัวไปลงทุนในต่างประเทศ โดยให้หักค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการเตรียมตัวไปลงทุนในต่างประเทศได้ 2 เท่า เช่นเดียวกับประเทศสิงคโปร์ เช่น ค่าใช้จ่ายในการตั้งสำนักงานในระยะ 6 เดือนแรก ค่าใช้จ่ายด้านพนักงาน ตัวเครื่องบิน เป็นต้น ซึ่งเป็นมาตรการที่มีความเป็นไปได้ในทางปฏิบัติ และควรมีหน่วยงานที่ตรวจสอบรับรองค่าใช้จ่ายดังกล่าวเพื่อให้เกิดการลงทุนที่แท้จริงไม่ใช่เป็นเพียงบริษัทกระดาษเท่านั้น

1.2) มาตรการภาษีที่ส่งเสริมการซื้อกิจการในต่างประเทศ

มาตรการนี้ส่งเสริมให้มีการลงทุนในต่างประเทศได้เร็วขึ้น โดยบริษัทที่จะได้สิทธิประโยชน์ต้องเป็นบริษัทไทยที่มียกถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 และการเข้าซื้อกิจการต้องเป็นการซื้อโดยตรงไม่ผ่านตัวแทน โดยต้องมีสัดส่วนหุ้นถือครองไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 หลังจากเข้าซื้อกิจการ การเข้าซื้อกิจการจะต้องดำเนินการโดยใช้ธุรกรรมทางการเงินเท่านั้น การเข้าซื้อกิจการโดยผ่านการทำการแลกเปลี่ยนหุ้นไม่เข้าข่ายที่จะได้รับสิทธิประโยชน์ มาตรการนี้ควรเป็นมาตรการชั่วคราวคือมีระยะเวลา โดยสิทธิประโยชน์ทางภาษีที่ได้รับ คือให้สามารถนำค่าใช้จ่ายในการเข้าซื้อกิจการในต่างประเทศ (Acquisition cost) มาหักเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณ

ภาษีได้ โดยให้หักได้ร้อยละ 20 ต่อปีของค่าใช้จ่ายในการเข้าซื้อกิจการเป็นเวลา 5 ปี (ปกติไม่สามารถนำมาเป็นค่าใช้จ่าย) โดยค่าใช้จ่ายที่หักได้ เช่น มูลค่าของหุ้นที่เข้าซื้อ ค่าใช้จ่ายที่ปรึกษา ค่าธรรมเนียมการโอน ค่าอากรแสตมป์ ค่าการเดินทางสำหรับการเจรจาซื้อกิจการ อย่างไรก็ตาม มาตรการนี้จำเป็นต้องมีหน่วยงานรับรองการทำธุรกรรมดังกล่าวเพื่อความสะดวกในการตรวจสอบของกรมสรรพากร

ทั้งนี้มาตรการจูงใจช่วงก่อนการลงทุนในต่างประเทศ อาจให้เป็นมาตรการชั่วคราวโดยกำหนดระยะเวลาในการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีเพื่อเร่งให้เกิดการตัดสินใจไปลงทุนในต่างประเทศ และอาจกำหนดเพดานค่าใช้จ่ายสูงสุดที่สามารถหักเป็นค่าใช้จ่ายได้สำหรับทั้ง 2 มาตรการเพื่อบรรเทาภาระการคลังของภาครัฐตามความเหมาะสม

2) มาตรการจูงใจภายหลังการลงทุนในต่างประเทศ

ถึงแม้ว่าประเทศไทยจะให้การยกเว้นภาษีเงินปันผลที่นำกลับจากต่างประเทศแล้วและให้สามารถเครดิตภาษีที่ได้เสียไว้ในต่างประเทศแต่ต้องไม่เกินจำนวนภาษีที่เสียในประเทศ แต่ยังมีปัญหาเรื่องหลักเกณฑ์และเงื่อนไขบางประการที่ไม่สอดคล้องกับรูปแบบการลงทุนและลักษณะของธุรกิจที่มีการปรับเปลี่ยนไปตามสภาวะการณ์ ซึ่งคณะผู้วิจัยเห็นว่าสามารถแก้ไขปัญหการยกเว้นภาษีเงินปันผล และการสนับสนุนให้นำกำไรส่งกลับประเทศได้ 2 แนวทาง ดังนี้

2.1) แก้ไขหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่เป็นปัญหาอุปสรรคในการยกเว้นภาษีเงินปันผล นำกลับในปัจจุบันให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับรูปแบบธุรกิจที่มีการปรับเปลี่ยนไป เช่น กรณีสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ถือความเป็นบริษัทในเครือจากไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 โดยนับลำดับความสัมพันธ์การถือหุ้นเพียงชั้นเดียว เป็นไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 โดยให้นับลำดับความสัมพันธ์ของการถือหุ้นได้หลายชั้น เนื่องจากการนับความเป็นบริษัทในเครือของบางธุรกิจ เช่น สถาบันการเงินมีความแตกต่างจากธุรกิจทั่วไป นอกจากนี้ กรณีรูปแบบของนิติบุคคลที่ไปลงทุนนอกจากเป็นบริษัทแล้ว อาจให้รวมถึง การเป็นกิจการร่วมทุน (Joint Venture) หรือนิติบุคคลอื่น เช่น ทรัสต์ ได้ด้วย ส่วนเงื่อนไขในการเสียภาษีไม่ต้องกำหนดอัตราภาษีขั้นต่ำ แต่ต้องเป็นเงินได้ที่ได้เสียภาษีมาแล้วในประเทศผู้รับการลงทุน หรือ

2.2) ให้การยกเว้นภาษีเงินกำไรนำกลับหรือเงินปันผลในอัตรากึ่งหนึ่งของอัตรากาซีที่จัดเก็บเป็นการทั่วไป เพื่อเป็นการเพิ่มผลตอบแทนการลงทุนของนักลงทุนไทยในต่างประเทศ โดยสามารถยกตัวอย่างเพื่อให้เห็นภาพชัดเจน ดังนี้

สมมติบริษัท ก. มีกำไรนำกลับหรือส่งเงินปันผลกลับประเทศไทย 100 บาท ซึ่งได้เสียภาษีไว้ที่ต่างประเทศแล้ว 10 บาท เมื่อนำรายได้ดังกล่าวเข้ามาต้องเสียภาษีในประเทศไทย ต้องนำมารวมคำนวณภาษีในประเทศไทยโดยเสียภาษีในอัตรากกติ และสามารถเครดิตภาษีที่เสียไว้ในต่างประเทศได้ไม่เกินจำนวนภาษีที่เสียในประเทศไทย ทำให้บริษัท ก. เสียภาษีเพิ่ม 10 บาท ($100 \times 20\% - 10 \text{ บาท} = 10$)

แต่สำหรับมาตรการนี้ หากให้กำไรนำกลับหรือเงินปันผลที่นำกลับจากต่างประเทศเสียภาษีในอัตรากกึ่งหนึ่งของอัตรากาซีปกติ (กึ่งหนึ่งของอัตราร้อยละ 20) คือร้อยละ 10 เมื่อเครดิตภาษี

ที่ได้เสียไว้ในต่างประเทศแล้วจะทำให้บริษัท ก. ไม่ต้องเสียภาษีอีก ($100 \times 10\% - 10 \text{ บาท} = 0$) ทั้งนี้การเสียภาษีเพิ่มเติมหรือไม่ขึ้นอยู่กับจำนวนภาษีที่เสียไว้ในต่างประเทศ โดยหากไม่มีภาษีที่ได้เสียไว้ในต่างประเทศก็จะเสียภาษี 10 บาท ในประเทศ เป็นต้น

ทั้งนี้ คณะผู้วิจัยเห็นว่าการลดอัตราภาษีดังกล่าวจะจูงใจให้เกิดการนำกำไรส่งกลับประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังคงหลักการจัดเก็บภาษีแบบ worldwide income ของประเทศไทย และมีเหตุผลเพียงพอที่จะดำเนินการ เนื่องจากเป็นเงินได้ที่เกิดขึ้นในต่างประเทศที่ไม่ได้มีการใช้ทรัพยากรหรือโครงสร้างพื้นฐานของประเทศไทย ดังนั้น จึงควรลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับเงินได้ที่ได้จากการลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการไทย อีกทั้งจะเป็นการดึงดูดให้มีการจัดตั้งบริษัทดำเนินธุรกิจในประเทศไทยเพิ่มขึ้นอีกด้วย

อย่างไรก็ดี ข้อเสนอแนะดังกล่าวทั้ง 2 แนวทาง ควรต้องมีการพิจารณาถึงข้อจำกัดทางปฏิบัติในการจัดเก็บภาษีประกอบด้วยเพื่อให้มาตรการที่เสนอแนะมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลตรงตามเจตนารมณ์ของภาครัฐ

8.2 ข้อเสนอแนะมาตรการด้านการเงิน

8.2.1 มาตรการด้านการจัดตั้งกลไกให้ความช่วยเหลือทางเทคนิคและวิชาการแก่บริษัทประกันภัยไทย

มาตรการนี้เป็นการจัดตั้งกลไกส่งเสริมการลงทุนในสาขาบริการด้านการเงิน โดยอาจอยู่ในรูปของกองทุน (Financial Services Export Fund) ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลังหรือจัดตั้งหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนในสาขาบริการด้านการเงินขึ้นมาเป็นการเฉพาะ เพื่อให้ความช่วยเหลือทางเทคนิคและวิชาการเป็นหลัก อาทิ ทำการศึกษารวบรวมกฎระเบียบด้านการเงินของประเทศต่างๆ เพื่อเป็นองค์ความรู้แก่ผู้ประกอบการ ให้ความช่วยเหลือบรรเทาภาระของธุรกิจในการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายธุรกิจเข้าไปในประเทศต่างๆ และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าธรรมเนียมต่างๆ เกี่ยวกับการขออนุญาตจัดตั้งธุรกิจ ที่ภาคธุรกิจไทยต้องจ่ายให้กับรัฐบาลของประเทศปลายทางที่จะไปจัดตั้งธุรกิจ ทั้งนี้ในส่วนของธุรกิจประกันภัยอาจพิจารณาปรับใช้กองทุนประกันชีวิตและกองทุนวินาศภัยในการทำหน้าที่เป็นกลไกในการให้ความช่วยเหลือดังกล่าวกับบริษัทประกันชีวิตและวินาศภัย ทั้งนี้ดำเนินการเพื่อสนับสนุนในส่วนนี้ ต้องมีการพิจารณา ระเบียบ หลักเกณฑ์และ เงื่อนไขในการให้ความช่วยเหลือแก่บริษัทประกันชีวิตและวินาศภัยไทยไปลงทุนยังต่างประเทศ เพื่อให้มีความชัดเจนและไม่เป็นภาระต่อกองทุนประกันชีวิตและวินาศภัย โดยอาจพิจารณาจัดสรรจากเงินดอกผลของกองทุนฯ ในการนำมาใช้ประโยชน์เพิ่มเติม

8.2.2 มาตรการด้านการให้สินเชื่อระยะยาวและดอกเบี้ยพิเศษเพื่อสนับสนุนการลงทุนในอาเซียนของธุรกิจประกันภัยไทย

คณะผู้วิจัยขอเสนอมาตรการด้านการให้สินเชื่อระยะยาวและดอกเบี้ยพิเศษให้แก่บริษัทประกันภัยของไทยที่ประสงค์จะไปลงทุนตั้งสาขากิจการตาม Mode 3 ในประเทศสมาชิกอาเซียน เพื่อเป็นการสนับสนุนการลงทุนในอาเซียน ซึ่งการดำเนินการตามมาตรการนี้จะกระทำการคลังอาจใช้สถาบันการเงินเฉพาะกิจโดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) เป็นกลไกสนับสนุน

แนวคิดเกี่ยวกับมาตรการดังกล่าวคณะผู้วิจัยได้ประยุกต์ใช้มาจากข้อมูลที่ได้จากงานวิจัยของ สศค. และจากบริการด้านการเงินในปัจจุบันของ ธสน.เอง โดยคณะผู้วิจัยได้นำข้อมูลจากเอกสารสรุปงานวิจัยของ สศค. เรื่อง “ข้อเสนอมาตรการการเงินการคลังเพื่อการลงทุนในต่างประเทศ” เพื่อประกอบการสัมมนาวิชาการสำนักงานเศรษฐกิจการคลังประจำปี พ.ศ. 2555 (FPO Symposium 2012) เมื่อวันที่ 13 กันยายน พ.ศ. 2555 ที่ สศค. ได้ศึกษากรณีประเทศสิงคโปร์ที่มีการใช้มาตรการสนับสนุนทางการเงินแก่นักลงทุน โดยการสนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำผ่านหน่วยงานของรัฐที่ชื่อว่า “International Enterprise Singapore (IE Singapore)” นอกจากนี้สิงคโปร์แล้ว ในญี่ปุ่นจะมีธนาคารเพื่อความร่วมมือระหว่างประเทศ (Japan Bank for International Cooperation: JBIC) ให้ความช่วยเหลือในรูปของสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำอีกด้วย

ปัจจุบัน ธสน. ได้มีบริการสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศโดยให้สินเชื่อประเภทระยะยาวเพื่อสนับสนุนโครงการลงทุนในต่างประเทศของนักลงทุนไทยทุกประเภทธุรกิจ ระยะเวลาการกู้จะมีความยืดหยุ่นขึ้นอยู่กับประเภทของโครงการลงทุน โดย ธสน. จะให้กู้แก่บริษัทผู้ดำเนินโครงการในต่างประเทศ (Project Company) ซึ่งมีนักลงทุนไทยถือหุ้น หรือให้กู้แก่นักลงทุนไทยเพื่อใช้ในการลงทุนในโครงการต่างประเทศ หากโครงการมีความต้องการสินเชื่อมากกว่าที่ ธสน. จัดหาให้ได้ ธสน. อาจจัดหาเงินทุนเพิ่มเติมจากสถาบันการเงินอื่นๆ ให้ในลักษณะเงินร่วมให้กู้ (Syndicated Loan) นอกจากนี้ ยังสามารถให้สินเชื่อในลักษณะของการใช้เป็นเงินลงทุนในหุ้น (Thai Equity) เพื่อไปถือหุ้นในบริษัทท้องถิ่นในต่างประเทศได้ด้วย และสกุลเงินให้สินเชื่อยังสามารถเป็นสกุลเงินต่างประเทศได้ด้วย อย่างไรก็ดี อัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อที่ให้ของ ธสน. ยังคงเป็นอัตราดอกเบี้ยตามราคาตลาด

ดังนั้น การให้ความช่วยเหลือด้านสินเชื่อในอัตราดอกเบี้ยพิเศษเป็นการเฉพาะแก่ผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยไทยไปลงทุนในอาเซียน คณะผู้วิจัยเห็นว่า สามารถดำเนินการได้โดยจัดทำเป็นโครงการสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยพิเศษหรือผ่อนปรน โดยให้กองทุนประกันชีวิตและกองทุนวินาศภัยนำเงินไปฝากกับ ธสน. ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากปกติ เช่น ร้อยละ 2 เพื่อให้ ธสน. นำเงินส่วนนี้ไปให้บริษัทประกันภัยไทยกู้เพื่อไปลงทุนในต่างประเทศโดยคิดดอกเบี้ยเงินกู้ในอัตราร้อยละ 5 เป็นต้น โดยจะต้องมีการพิจารณาเงื่อนไข หลักเกณฑ์ในการกู้ และวงเงินที่เหมาะสม ซึ่งอาจจะต้องมีการพิจารณาจัดสรรจากเงินส่วนเหลือจ่ายที่ไม่ภาระผูกพันของกองทุนเพื่อไม่ให้เกิดความเสี่ยงต่อฐานะของกองทุนประกันชีวิตและวินาศภัย

8.2.3 มาตรการส่งเสริมด้านการเงินเพื่อการร่วมลงทุน (Joint Venture) กับบริษัทประกันภัยในอาเซียน

มาตรการด้านการเงินนอกเหนือจากการให้สินเชื่อแล้ว คณะผู้วิจัยเห็นว่าภาครัฐอาจใช้มาตรการสนับสนุนในลักษณะร่วมทุนกับบริษัทที่ประสงค์ไปลงทุนยังต่างประเทศด้วย โดยอาศัยโอกาสจากการผ่อนคลายข้อผูกพันการเปิดเสรีสาขาประกันภัยในอาเซียนตาม Mode 3 ที่อนุญาตให้บริษัทประกันภัยในอาเซียนเข้าไปถือหุ้นในบริษัทประกันภัยท้องถิ่นได้ (Foreign Equity Participation) ในสัดส่วนที่สูง เช่น สิงคโปร์เปิดโอกาสให้บริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัยในอาเซียนสามารถถือหุ้นในบริษัทประกันภัยในสิงคโปร์ได้ถึงร้อยละ 49 ในขณะที่ฟิลิปปินส์อนุญาตให้ถือหุ้นได้ถึงร้อยละ 70 เป็นต้น ซึ่งการร่วมลงทุนดังกล่าวภาครัฐจะได้รับผลตอบแทนกลับคืนมาในรูปของเงินปันผลที่ได้จากการไปร่วมลงทุน ซึ่งประเทศสิงคโปร์และมาเลเซียมีการใช้มาตรการนี้ โดยหน่วยงาน IE Singapore ของประเทศสิงคโปร์นอกจากจะสนับสนุนด้านสินเชื่อแล้วยังให้การสนับสนุนในลักษณะการร่วมลงทุนกับบริษัทที่ต้องการไปลงทุนในต่างประเทศด้วย สำหรับประเทศมาเลเซียจะมีกองทุนชื่อ “Overseas Investment Fund” เพื่อร่วมลงทุนและ ให้เงินช่วยเหลือแก่บริษัทที่ต้องการไปลงทุนในต่างประเทศ เป็นต้น (ข้อมูลจาก FPO Symposium 2012)

อย่างไรก็ดี สำหรับประเทศไทยอาจจำเป็นต้องศึกษาความเป็นไปได้ทางกฎหมายเพิ่มเติมหากต้องใช้มาตรการนี้ รวมถึงกลไกของรัฐในการดำเนินมาตรการนี้ เช่น อาจใช้ ธสน. ดำเนินการ หรือตั้งเป็นหน่วยงานเฉพาะเช่นกรณีของสิงคโปร์ หรือตั้งเป็นกองทุนเช่นเดียวกับกรณีของมาเลเซีย เป็นต้น อย่างไรก็ตาม กลไกดังกล่าวเป็นมาตรการที่ให้เป็นการทั่วไปกับทุกภาคธุรกิจ ไม่ได้เป็นมาตรการเฉพาะสำหรับธุรกิจประกันภัย ซึ่งหากจะให้เป็นมาตรการเฉพาะ คณะผู้วิจัยเห็นว่าจะต้องใช้เครื่องมือที่มีอยู่ในภาคธุรกิจประกันภัยเป็นกลไกในการขับเคลื่อน โดยขยายบทบาทและหน้าที่ของกองทุนประกันชีวิตและกองทุนวินาศภัย เพื่อนำมาใช้ประโยชน์ในการผลักดันธุรกิจประกันภัยไทยเข้าสู่ตลาดอาเซียนอันจะก่อให้เกิดผลประโยชน์โดยรวมต่อภาคธุรกิจประกันภัยไทยและประเทศไทยต่อไป

8.3 ข้อเสนอแนะมาตรการอื่นๆ

8.3.1 การใช้เวทีเจรจาระหว่างประเทศเพื่อผลักดันการเปิดเสรีประกันภัยในอาเซียน

ประเทศไทยโดยสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) ได้ใช้เวทีการเจรจาเพื่อผลักดันการเปิดเสรีบริการด้านการเงินในกรอบอาเซียนภายใต้ “คณะทำงานเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียน (Working Committee on ASEAN Financial Services Liberalization under ASEAN Framework Agreement on Services: WC-FSL)” ซึ่งเป็นคณะทำงานด้านเทคนิคภายใต้กรอบการประชุมรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังอาเซียน (ASEAN Finance Minister’s Meeting: AFMM) คณะทำงาน WC-FSL ประกอบไปด้วยตัวแทนจากกระทรวงการคลัง ธนาคารกลาง และหน่วยงานกำกับดูแลด้านการเงิน ของ

ประเทศสมาชิกอาเซียนทั้ง 10 ประเทศ มีบทบาทสำคัญในการผลักดันการเปิดเสรีบริการด้านการเงินซึ่งรวมสาขาประกันภัยด้วย

การเจรจาเปิดเสรีบริการด้านการเงินในกรอบอาเซียนแต่ละรอบกินระยะเวลาประมาณ 2-3 ปี โดยผลสรุปของการเจรจาแต่ละรอบจะนำไปสู่การจัดทำข้อผูกพันการเปิดเสรีฯ ในรูปแบบของ “ตารางข้อผูกพันเฉพาะ (Schedule of Specific Commitment: SOC)” ของแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน และนำเสนอต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังอาเซียน (AFMM) เพื่อลงนามในพิธีสารอนุวัติข้อผูกพันการเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินรอบที่ (แต่ละรอบ) ภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียน (Protocol to Implement the (Round) Package of Commitments on Financial Services under AFAS) เพื่อให้ข้อผูกพันตาม SOC ที่ได้เจรจากันมีผลบังคับใช้ตามกฎหมายระหว่างประเทศต่อไป ทั้งนี้ ที่ผ่านมาอาเซียนได้บรรลุข้อตกลงเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินมาแล้ว 5 รอบ ตั้งแต่ช่วงปี พ.ศ. 2539 - 2553⁸ ปัจจุบันการเจรจาเปิดเสรีฯ กำลังอยู่ระหว่างการเจรจารอบที่ 6 ซึ่งเริ่มต้นขึ้นเมื่อปลายปี พ.ศ. 2554 ตั้งเป้าหมายว่าจะเจรจาสำเร็จในปลายปี พ.ศ. 2556 ซึ่งหลังจากสรุปผลการเจรจาแล้วรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังอาเซียนมีกำหนดลงนามในพิธีสารฯ สำหรับรอบที่ 6 ในระหว่างการประชุมรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังอาเซียนในเดือนเมษายน 2557 เพื่อให้ SOC ในรอบที่ 6 มีผลบังคับใช้ต่อไป

เนื่องจากเวทีการเจรจาภายใต้คณะทำงาน WC-FSL มีความสำคัญอย่างยิ่ง ดังนั้น สำหรับการดำเนินการของประเทศไทย สศค. จึงได้รับมอบหมายจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังให้ทำหน้าที่เป็นหัวหน้าคณะผู้แทนไทยใน WC-FSL ร่วมด้วยผู้แทนหน่วยงานผู้กำกับดูแลภาคการเงิน (Financial Regulators) ซึ่งประกอบไปด้วยผู้แทนจากธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ร่วมเป็นองค์ประกอบในการเจรจาในส่วนที่เกี่ยวข้อง

ก่อนการเข้าร่วมเจรจาในประเด็นสำคัญๆ สศค. จะจัดให้มีการประชุม “คณะทำงานพิจารณาการเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงิน” ซึ่งมีผู้แทนจากหน่วยงานเกี่ยวข้องภาครัฐ (รวมถึง Financial Regulators ทั้ง 3 แห่ง) และเอกชนที่เกี่ยวข้องกับบริการด้านการเงิน อาทิ ผู้แทนสมาคมผู้ให้บริการด้านการเงินต่างๆ ร่วมเป็นคณะทำงาน โดยมี สศค. ทำหน้าที่เป็นเลขานุการ

โครงสร้างเชิงกลไกสถาบันในการเปิดเสรีบริการด้านการเงินรวมถึงสาขาประกันภัยในอาเซียนของประเทศไทย แสดงได้ตามภาพประกอบที่ 8.1

⁸ ที่ผ่านมารัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังมีการลงนามในพิธีสารฯ ไปแล้วตั้งแต่รอบที่ 2 ถึงรอบที่ 5 โดยรอบที่ 1 เป็นการผูกพันภายใต้การเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการทั้งหมดภายใต้กรอบการประชุมรัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียนซึ่งจะมีการผูกพันสาขาบริการด้านการเงินด้วย หลังจากนั้นในตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นมา การเจรจาบริการด้านการเงินจึงมาอยู่ภายใต้กรอบรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังอาเซียน

ภาพประกอบที่ 8.1
กลไกเชิงสถาบันของประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเสรีบริการด้านการเงินในกรอบอาเซียน



AEC Blueprint มีข้อผูกพันในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเสรีบริการด้านการเงินว่า มาตรการเปิดเสรีสำหรับสาขาบริการด้านการเงิน ควรจะเปิดโอกาสให้ประเทศสมาชิกสามารถดำเนินการพัฒนาสาขาการเงินตามลำดับอย่างเป็นขั้นเป็นตอน และรักษาไว้ซึ่งความมั่นคงทางการเงิน เศรษฐกิจและสังคม ประเทศสมาชิกจะดำเนินมาตรการตามหลักการทยอยเปิดเสรี ดังนี้ (1) การเปิดเสรีโดยหลักการ ASEAN-X ซึ่งประเทศที่มีความพร้อมในการเปิดเสรีสามารถเริ่มดำเนินการได้ก่อน และประเทศสมาชิกที่เหลือสามารถเข้าร่วมในภายหลัง และ (2) ขั้นตอนการเปิดเสรีจะต้องคำนึงถึงนโยบายของชาติและระดับการพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจและด้านการเงินของประเทศสมาชิกแต่ละประเทศ โดยในการดำเนินงานไปสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในส่วนของภาคบริการด้านการเงิน จะอยู่ภายใต้เป้าหมายการเคลื่อนย้ายบริการอย่างเสรี (Free Flow of Services) โดยกำหนดให้มีการทยอยเปิดเสรีสำหรับสาขาย่อยต่างๆ หรือรูปแบบการให้บริการที่ประเทศสมาชิกแต่ละประเทศได้ระบุไว้ในภาคผนวก 1 (Annex 1) (ตารางที่ 8.1) ภายในปี พ.ศ. 2558 และทยอยเปิดเสรีสาขาย่อย หรือรูปแบบการให้บริการอื่นที่เหลือนอกจากที่ระบุไว้ภายใต้ “ความยืดหยุ่นที่ตกลงกันล่วงหน้า (Pre-agreed Flexibilities)” ภายในปี พ.ศ. 2563” โดยมีกำหนดเวลาการดำเนินการตามตารางที่ 8.2

ตารางที่ 8.1 การเปิดเสรีบริการด้านการเงินของแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียนภายในปี พ.ศ. 2558
ตาม Annex 1 ภายใต้ AEC Blueprint

	B	C	I	L	MY	MR	P	S	T	V
ประกันภัย										
ประกันชีวิตทางตรง			✓				✓	✓		✓
ประกันวินาศภัยทางตรง	✓	✓	✓		✓		✓	✓		✓
ประกันภัยต่อ และการประกันภัยต่อช่วง	✓	✓	✓		✓		✓			
คนกลางประกันภัย		✓	✓		✓		✓	✓		✓
การให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย	✓	✓	✓		✓		✓	✓		✓
การธนาคาร										
การรับฝากเงินหรือเงินทุนที่รับฝากได้จากสาธารณะ		✓		✓						✓
การให้สินเชื่อ		✓		✓						✓
สัญญาเช่าทางการเงิน		✓		✓						✓
การจ่ายเงินและการให้บริการการโอนเงิน		✓		✓						✓
การรับประกันและซื้อผูกพัน		✓		✓		✓				✓
ตลาดทุน										
การค้าเพื่อบัญชีของตนหรือบัญชีของลูกค้า	✓		✓		✓		✓	✓	✓	
การมีส่วนร่วมในเรื่องที่เกี่ยวข้องหลักทรัพย์ทุกชนิด			✓				✓			
Money Broking										
การบริหารสินทรัพย์			✓				✓	✓	✓	
การบริการชำระราคาและส่งมอบสำหรับสินทรัพย์ทางการเงิน			✓				✓	✓	✓	
สาขาย่อยอื่นๆ										
การให้และโอนข้อมูลทางการเงิน, การประมวลข้อมูลและซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องโดยผู้ให้บริการด้านการอื่นๆ						✓	✓			
การให้คำปรึกษาและบริการเสริมอื่นๆด้านการให้บริการทางการเงิน							✓	✓	✓	✓

หมายเหตุ : B = Brunei, C = Cambodia, I = Indonesia, L = Lao, MY = Malaysia, MR = Myanmar,
P = The Philippines, S = Singapore, T = Thailand, V = Vietnam

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

ตารางที่ 8.2

ตารางเวลาเพื่อดำเนินการไปสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในสาขาบริการด้านการเงิน

แนว ยุทธศาสตร์	ลำดับการดำเนินการ			
	พ.ศ. 2551-2553	พ.ศ. 2553-2554	พ.ศ. 2555-2556	พ.ศ. 2557-2558
- การบริการ ด้านการเงิน	พัฒนารายการ “ขอยืดหยุ่นไว้ ล่วงหน้า” ที่แต่ละ ประเทศสมาชิก สามารถคงไว้ได้ ในการเปิดเสรีสาขา ย่อยภายในปี พ.ศ. 2558	ให้ความเห็นชอบ รายการ “ขอยืดหยุ่นไว้ ล่วงหน้า” ที่แต่ละ ประเทศสมาชิกสามารถ คงไว้ได้ในการเปิดเสรี สาขาย่อยภายในปี พ.ศ. 2558	พัฒนารายการที่ ขอยืดหยุ่นไว้ล่วงหน้า ที่แต่ละประเทศ สมาชิกสามารถคงไว้ นับจากปี พ.ศ. 2563	- ยกเลิกข้อจำกัดสาขาย่อยใน สาขาประกันภัย การธนาคาร และตลาดทุน ภายในปี พ.ศ. 2558 ตามที่ระบุโดยประเทศ สมาชิกในภาคผนวก 1* - ภายในปี พ.ศ. 2560 ตกลง รายการที่ขอยืดหยุ่นไว้ ล่วงหน้าที่แต่ละประเทศ สามารถคงไว้ นับจากปี พ.ศ. 2563 - ยกเลิกข้อจำกัดการค้า บริการของสาขาบริการที่ เหลือทั้งหมดภายในปี พ.ศ. 2563

หมายเหตุ: *ไทยได้ผูกพันในสาขาต่างๆ ที่จะต้องเปิดเสรีภายในปี พ.ศ. 2558 ดังนี้ 1) สาขาตลาดทุน- สาขาย่อยการค้าเพื่อบัญชีของ
ตนหรือบัญชีของลูกค้า/การบริหารสินทรัพย์/การบริการชำระราคาและส่งมอบสำหรับสินทรัพย์ทางการเงิน 2) สาขาย่อยอื่นๆ - การ
ให้คำปรึกษาและบริการเสริมอื่นๆ ด้านการให้บริการทางการเงิน

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

จากภาคผนวก 1 ของ AEC Blueprint จะเห็นได้ว่าภายในปี พ.ศ. 2558 มีประเทศสมาชิกอาเซียน
7 ประเทศผูกพันที่จะเปิดเสรีสาขาประกันภัยในบริการย่อย 5 สาขา (บริการประกันชีวิต บริการประกันวินาศภัย
บริการประกันภัยต่อและประกันช่วง บริการตัวกลางประกันภัย และบริการที่สนับสนุนการประกันภัย) ได้แก่ บรูไน
กัมพูชา อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ และเวียดนาม จะเหลือแต่ประเทศไทย ลาว และเมียนมาร์ ที่ยังไม่
เปิดเสรีฯ ในปี พ.ศ. 2558 แต่ก็ต้องไปพิจารณาเปิดเสรีอีกครั้งในปี พ.ศ. 2563 (ค.ศ. 2020) ต่อไป เว้นแต่จะระบุเป็น
ข้อสงวนไว้ในรายการที่ขอยืดหยุ่นไว้ล่วงหน้า

ข้อเรียกร้อง (Request List) เป็นวิธีการหรือกลไกในการดำเนินการที่ใช้ปฏิบัติเป็นการทั่วไปในการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการกับประเทศคู่เจรจา โดยเฉพาะภายใต้กรอบขององค์การการค้าโลกและกรอบอาเซียน สำหรับกรณีของกลุ่มประเทศ CLMV นั้น การยื่นข้อเรียกร้องสามารถทำได้ในช่วงระหว่างรอบการเจรจาเปิดเสรีบริการด้านการเงินภายใต้กรอบการเจรจาการค้าบริการของอาเซียน ซึ่ง ณ เวลาที่จัดทำรายงานฉบับนี้ อาเซียนกำลังอยู่ระหว่างการเจรจาเปิดเสรีบริการด้านการเงินในรอบที่ 6 (พ.ศ.2554-2556) ดังนั้น จากผลการวิเคราะห์ระดับข้อผูกพันการเปิดเสรีของประเทศต่างๆ ในบทที่ 5 คณะผู้วิจัยจึงได้ยกร่างข้อเรียกร้องของไทยในสาขาบริการประกันภัยสำหรับกลุ่มประเทศ CLMV เพื่อใช้ในการเจรจาต่อไป ดังนี้

1) ประเทศลาว

สถานะปัจจุบัน ประเทศลาวไม่มีข้อจำกัดใน Mode 1 2 และ 3 สำหรับประกันชีวิตและประกันวินาศภัย แต่ไม่รวมการประกันสุขภาพ และจำกัดรูปแบบการเข้าไปจัดตั้งธุรกิจว่าห้ามเข้าไปจัดตั้งเป็นสาขา (direct branching) สำหรับข้อจำกัดใน Mode 4 อนุญาตให้เฉพาะการเคลื่อนย้ายบุคลากร ในระดับผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญ นั้นไม่เป็นสาระสำคัญ

ข้อเรียกร้อง เห็นควรขอให้ (1) รวมประกันสุขภาพในสาขาย่อยประกันชีวิต และ (2) ขอให้ผู้ประกอบการชาวอาเซียนสามารถจัดตั้งธุรกิจในรูปแบบสาขาในประเทศลาวได้

- Mode 1, 2, 3 - Include health insurance in the coverage of life insurance.

- Mode 3 - Allow direct branching of Life and Non-life Insurance

2) ประเทศเวียดนาม

สถานะปัจจุบัน ประเทศเวียดนาม มีระดับการเปิดตลาดในสาขาประกันภัยในระดับที่สูงกว่าสมาชิกอาเซียนอื่นๆ ได้แก่ ไม่มีข้อจำกัดสำหรับ Mode 1 และ 2 การให้บริการและการบริโภคข้ามพรมแดนสำหรับบริการประกันภัยที่เสนอให้แก่บริษัทต่างชาติในเวียดนาม คนต่างชาติที่ทำงานในเวียดนาม ประกันภัยต่อ การประกันภัยในการคมนาคมระหว่างประเทศ ซึ่งรวมถึงการประกันภัยที่เกี่ยวกับการคมนาคมทางทะเลและการบินพาณิชย์ ซึ่งครอบคลุมทั้งหมดหรือบางส่วนของสินค้าที่ขนส่ง ยานพาหนะที่ขนส่งสินค้า และความเสี่ยงอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้น และสินค้าที่อยู่ระหว่างการขนส่งระหว่างประเทศ นายหน้าประกันภัยและนายหน้าประกันภัยต่อ บริการให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ประกันภัย การประเมินความเสี่ยงและการจัดการค่าสินไหมทดแทน สำหรับการเข้ามาจัดตั้งธุรกิจในเวียดนาม (Mode 3) ไม่มีข้อจำกัด ดังนั้น เนื่องจากเวียดนามยังไม่เปิดเสรีโดยสิ้นเชิงใน Mode 1 สำหรับการทำประกันภัยโดยตรง

ข้อเรียกร้อง เห็นควรยกร่างข้อเรียกร้องในสาขาประกันภัยสำหรับเวียดนาม ดังนี้

None for Mode 1 for all Direct Insurance

3) ประเทศกัมพูชา

สถานะปัจจุบัน กัมพูชาไม่มีข้อจำกัดในการเข้าสู่ตลาดในรูปแบบ Mode 2-3 ทั้งในสาขาประกันชีวิต ประกันวินาศภัย ประกันภัยต่อ และการประกันช่วง รวมถึงการบริการสนับสนุนการประกันภัย (รวมถึงบริการนายหน้าและตัวแทน) แต่ยังมีข้อจำกัดในด้านการให้บริการข้ามพรมแดน (Mode 1) ในสาขาประกันชีวิต คือ บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลสามารถทำสัญญากับบริษัทประกันภัยที่มีใบอนุญาตการประกอบธุรกิจประกันภัยในกัมพูชาเท่านั้น ซึ่งอาจจะเป็นช่องทางหนึ่งที่ผู้ประกอบการไทยมีศักยภาพในการเข้าสู่ตลาด โดยเฉพาะในการให้บริการประกันสุขภาพและอุบัติเหตุ

ข้อเรียกร้อง เห็นควรยื่นข้อเรียกร้อง (Request List) แก่กัมพูชาในประเด็นดังกล่าว ดังนี้

None for Mode 1 in subsector Life insurance service (CPC 81211)

4) ประเทศเมียนมาร์

สถานะปัจจุบัน ในสาขาประกันภัยและบริการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการประกันภัย ประเทศเมียนมาร์มีข้อผูกพันในระดับที่ต่ำมาก โดยเปิดเสรีเฉพาะบริการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการประกันภัยเพียง 2 รูปแบบเท่านั้น กล่าวคือ (1) บริการประเมินและจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัย เปิดเสรีเต็มรูปแบบใน Mode 1, 2 และ 3 และใน Mode 4 การเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดน ผูกพันเฉพาะผู้บริหารระดับอาวุโส ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ให้คำปรึกษาด้านเทคนิค โดยได้รับอนุญาตจาก Insurance Supervisory Board (2) บริการคณิตศาสตร์ประกันภัย เปิดเสรีเต็มรูปแบบใน Mode 1, 3 และ 4 แต่ไม่ผูกพัน Mode 2 การบริโภคในต่างแดน

ข้อเรียกร้อง จึงเห็นควรยื่นข้อเรียกร้องต่อเมียนมาร์ ดังนี้

Make commitments on Direct Life and Non-life Insurance, Reinsurance and Retrocession, and Services auxiliary to insurance in the schedule of specific commitments and commit None for Mode 1, 2, 3, 4

8.3.2 ส่งเสริมความร่วมมือในเวทีระหว่างประเทศ

ปัจจุบัน ได้มีความร่วมมือในระดับผู้นำองค์กรกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยในอาเซียน (ASEAN Insurance Regulators' Meeting: AIRM) ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อประสานความร่วมมือระหว่างผู้กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยของอาเซียน มีการแลกเปลี่ยนความรู้ในการกำกับดูแลเพื่อพัฒนาศักยภาพและเสริมสร้างความแข็งแกร่งธุรกิจประกันภัย รวมทั้งหารือแนวทางแก้ไขหรือบรรเทาผลกระทบของภัยต่างๆ ต่อธุรกิจประกันภัยในภูมิภาคอาเซียน อาทิ ภัยพิบัติทางธรรมชาติ เป็นต้น ทั้งนี้ ประเทศไทยสามารถใช้เวทีดังกล่าวในการผลักดันให้กลุ่มประเทศ CLMV มีการพัฒนาระบบการกำกับดูแลให้ได้มาตรฐาน ตลอดจนสามารถแสดงบทบาทนำ โดยการให้ความช่วยเหลือเชิงวิชาการแก่ผู้กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยจากประเทศ CLMV เพื่อสร้างความสัมพันธ์และเครือข่ายบุคลากร ส่งผลดีต่อการอำนวยความสะดวกภาคธุรกิจประกันภัยไทยในการเข้าไปขออนุญาตจัดตั้งธุรกิจ

บทที่ 9: บทสรุป

จากการประมวลความเห็นในแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามที่กล่าวในบทที่ 6 ประกอบการศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกประเทศ ในบทที่ 7 และ 8 คณะผู้วิจัยพิจารณาแล้วมีความเห็นโดยสรุปดังต่อไปนี้

9.1 ปัญหาและอุปสรรคของการออกไปทำธุรกิจในต่างประเทศ

ปัญหาหลักของการที่ภาคธุรกิจประกันภัยไทยไม่ออกไปสู่ตลาดอาเซียนนั้น มาจากการตัดสินใจของเจ้าของธุรกิจประกันภัยเอง โดยมีปัจจัยหลักที่เป็นสาเหตุ 3 ประการ คือ มีข้อจำกัดด้านภาษา การขาดความรู้ความเข้าใจในตลาดต่างประเทศ และมีข้อจำกัดด้านบุคลากร นอกจากนี้ผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยจำนวนหนึ่งยังเห็นว่าตลาดในประเทศยังมีช่องทางในการขยายธุรกิจ จึงขาดความกระตือรือร้นในการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ

สำหรับธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยที่มีขนาดใหญ่และขนาดกลาง พบว่ามีจำนวนน้อยมากที่มีความสนใจในการออกไปทำธุรกิจในต่างประเทศ ซึ่งในจำนวนบริษัทที่มีความสนใจไปประกอบธุรกิจในต่างประเทศนั้น ทั้งหมดเป็นบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่เป็นคนไทย สำหรับธุรกิจประกันชีวิตที่มีผู้ร่วมทุนเป็นบริษัทประกันภัยต่างชาตินั้นการตัดสินใจจะมาจากบริษัทแม่ ซึ่งมักจะมียุทธศาสตร์เข้าไปร่วมลงทุนโดยตรงกับนักลงทุนท้องถิ่นในประเทศเป้าหมาย

สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย พบว่าผู้ที่สนใจขยายการลงทุนไปต่างประเทศนั้นมีทั้งบริษัทขนาดใหญ่และขนาดกลาง โดยมีทั้งบริษัทที่มีผู้ร่วมทุนเป็นบริษัทประกันภัยต่างชาติและบริษัทที่มีเจ้าของเป็นคนไทย โดยรูปแบบของการเข้าไปลงทุนในต่างประเทศนั้นเป็นการร่วมทุนกับธุรกิจท้องถิ่น

สำหรับปัญหาและอุปสรรคด้านกฎระเบียบภายในประเทศไทยนั้น จากการศึกษาความต้องการของภาคธุรกิจที่แจ้งว่าควรมีความยืดหยุ่นให้กรรมธรรม์มีความคุ้มครองนอกราชอาณาจักร การออกกรรมธรรม์เป็นภาษาต่างประเทศ และการกำหนดเบี้ยประกันและสินไหมให้เป็นเงินตราต่างประเทศได้นั้น พบว่ามีข้อจำกัดด้านกฎหมายเพียงประการเดียวสำหรับธุรกิจประกันชีวิต กล่าวคือ มาตรา 31 แห่งพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 กำหนดห้ามมิให้บริษัทประกันชีวิตออกกรรมธรรม์ประกันชีวิตโดยกำหนดทุนประกันเป็นเงินตราต่างประเทศแก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับผลประโยชน์ ดังนั้น ในสาขาประกันวินาศภัยจึงสามารถดำเนินการกำหนดเบี้ยประกันและทุนประกันเป็นเงินตราต่างประเทศได้

ในด้านปัญหาและอุปสรรคด้านกฎระเบียบในต่างประเทศนั้น เห็นควรให้ภาครัฐผลักดันประเด็นที่เป็นข้อกั้วของภาคธุรกิจ อันประกอบด้วย การผูกพันการเปิดตลาดและการเคลื่อนย้ายบุคลากรในสาขาประกันภัย ความโปร่งใส

ด้านกฎหมายและกฎระเบียบของสมาชิกอาเซียน และการบังคับใช้กฎหมายและกฎระเบียบให้อยู่ในระดับที่เท่าเทียมกับธุรกิจท้องถิ่น ผ่านการเจรจาในเวทีระหว่างประเทศทุกระดับ

9.2 ประเทศเป้าหมายที่มีความน่าสนใจ

ผลการสำรวจความคิดเห็น ประกอบกับผลการทบทวนวรรณกรรมต่างๆ ยืนยันว่ากลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน เป็นประเทศที่มีความน่าสนใจต่อการขยายธุรกิจประกันภัยของไทย โดยกลุ่มประเทศ CLMV เป็นเป้าหมายหลักที่มีศักยภาพต่อการขยายธุรกิจบริการด้านประกันภัยของไทย คณะผู้วิจัยเห็นควรจัดลำดับประเทศเป้าหมายกลุ่ม CLMV โดยคำนึงถึงปัจจัยความน่าสนใจเชิงการตลาด การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในอนาคต ความคล้อยคลึงทางวัฒนธรรม ความพร้อมและความโปร่งใสของระบบกฎหมายและการกำกับดูแล ความมั่นคงทางการเมือง ความพร้อมด้านสาธารณูปโภคพื้นฐาน และฐานลูกค้า ในการนี้คณะผู้วิจัยมีความเห็นเกี่ยวกับรูปแบบการเข้าสู่ตลาดและสาขาย่อยของประกันภัยที่มีความน่าสนใจเชิงยุทธศาสตร์ เรียงตามลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ดังนี้

9.2.1 ประเทศลาว จากความคล้ายคลึงด้านวัฒนธรรมและพรมแดนที่ต่อเนื่อง ตลอดจนฐานลูกค้าที่มีความคุ้นเคยกับสินค้าไทยอยู่แล้ว จึงเห็นควรส่งเสริมให้บริษัทประกันภัยไทยในประเทศไทยพิจารณาออกกรมธรรม์ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคลาว รวมทั้งการจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องเป็นภาษาอังกฤษหรือภาษาลาวเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภค และเสนอบริการแบบข้ามพรมแดนเพื่อให้ผู้บริโภคในประเทศลาวสามารถทำประกันชีวิต ประกันสุขภาพ และประกันภัยรถยนต์ได้ เพื่อเป็นการสร้างชื่อเสียงของบริษัทประกันภัยไทยให้ผู้บริโภคเกิดความคุ้นเคย และเห็นควรพิจารณาขยายธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยเข้าไปดำเนินการในประเทศลาวได้อย่างเต็มรูปแบบ เนื่องจากลาวไม่มีข้อจำกัดด้านการถือหุ้นของคนต่างประเทศในบริษัทประกันภัย

9.2.2 ประเทศเวียดนาม จากจุดแข็งของเวียดนามด้านการพัฒนาเศรษฐกิจที่เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้มีอัตราการเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์ การก่อสร้าง การคมนาคมขนส่ง และปริมาณยานพาหนะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ดังนั้น ด้วยเหตุที่มีผู้ใช้รถยนต์และมอเตอร์ไซด์เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้มีความต้องการประกันชีวิตและประกันภัยยานยนต์มากขึ้น จึงเห็นควรส่งเสริมการเข้าสู่ตลาดในด้านประกันวินาศภัย โดยเฉพาะในสาขายานยนต์ ที่ประเทศไทยมีความเข้มแข็ง และสาขากันชีวิต โดยสนับสนุนการเข้าไปจัดตั้งธุรกิจในประเทศเวียดนาม โดยอาจทำในรูปแบบการร่วมทุนกับสถาบันการเงินท้องถิ่นเพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายขึ้นและการอำนวยความสะดวกด้านภาษา

9.2.3 ประเทศเมียนมาร์ จากความน่าสนใจด้านจำนวนประชากรที่มีมากถึงประมาณ 60 ล้านคนและการอยู่ในช่วงเริ่มเปิดประเทศ ประกอบกับข้อมูลล่าสุดที่คณะผู้วิจัยได้รับจากผู้แทนเมียนมาร์ว่าได้ออกใบอนุญาตให้เอกชนสามารถประกอบธุรกิจประกันภัยในเมียนมาร์ได้ ทำให้เห็นแนวโน้มการเปิดตลาดในสาขากันภัย จึงเห็นควรส่งเสริมการเข้าสู่ตลาดในธุรกิจประกันวินาศภัย เนื่องจากเป็นธุรกิจที่สนับสนุนการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรม และการลงทุนของไทยในประเทศเมียนมาร์ โดยในช่วงแรกอาจจะสนับสนุนธุรกิจนายหน้าประกันภัยของไทยให้เข้า

ไปจัดตั้งสำนักงานเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า โดยที่กรมธรรม์ความคุ้มครองออกจากบริษัทประกันภัยในประเทศไทย เมื่อ
กฎระเบียบเกี่ยวกับการประกันภัยในประเทศเมียนมาร์มีความชัดเจนแล้ว ให้ส่งเสริมธุรกิจประกันภัยไทยให้เข้าไป
จัดตั้งบริษัทลูกในเมียนมาร์ หรือ ร่วมทุนกับสถาบันการเงินท้องถิ่นเพื่อจัดตั้งธุรกิจ

9.2.4 ประเทศกัมพูชา ด้วยความเสี่ยงด้านความไม่แน่นอนทางการเมือง ทำให้คณะผู้วิจัยจัดอันดับ
กัมพูชาในลำดับสุดท้ายของความน่าสนใจในการลงทุนในกลุ่ม CLMV อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคกัมพูชามีความคุ้นเคย
กับสินค้าและบริการอื่นๆ ของไทยอยู่แล้ว จึงเห็นควรส่งเสริมการเข้าสู่ตลาดการให้บริการประกันชีวิต และรวมถึง
บริการด้านประกันสุขภาพและประกันอุบัติเหตุ เพื่อบุกเบิกธุรกิจประกันชีวิตในกัมพูชา ส่งเสริมการเข้าสู่ตลาดการ
ให้บริการประกันภัยยานยนต์ เพื่ออำนวยความสะดวกด้านการขนส่งจากประเทศไทย ตลอดจนสอดคล้องกับ
ความต้องการด้านยานยนต์ที่เพิ่มขึ้นในกัมพูชา โดยอาจทำในรูปแบบการร่วมทุนกับสถาบันการเงินท้องถิ่นเพื่อการ
เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายขึ้นและการอำนวยความสะดวกด้านภาษา ส่งเสริมให้บริษัทประกันภัยไทยในประเทศไทย
พิจารณาออกกรมธรรม์ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคกัมพูชา รวมทั้งการจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องเป็น
ภาษาอังกฤษหรือภาษากัมพูชาเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภค และเสนอบริการแบบข้ามพรมแดนเพื่อให้
ผู้บริโภคในประเทศกัมพูชาสามารถทำประกันชีวิต ประกันสุขภาพ และประกันภัยรถยนต์ได้

9.3 สรุปข้อเสนอแนะมาตรการด้านการเงินการคลัง

คณะผู้วิจัยเห็นว่าภาครัฐควรมีมาตรการส่งเสริมความแข็งแกร่งของธุรกิจประกันภัยในประเทศ เพื่อเพิ่มขีด
ความสามารถในการแข่งขัน และออกมาตรการเพื่อสร้างแรงจูงใจให้ผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยขยายการลงทุนใน
ต่างประเทศ โดยเน้นให้ภาคเอกชนเป็นผู้ขับเคลื่อนหลัก โดยรัฐบาลเป็นผู้ให้การส่งเสริมและอำนวยความสะดวก
ดังนี้

9.3.1 มาตรการด้านการคลัง

มาตรการด้านภาษีมีความสำคัญต่อภาคธุรกิจในการเข้าสู่ตลาดอาเซียน โดยเป็นปัจจัยที่มี
ความสำคัญกับธุรกิจประกันภัยในเรื่องต้นทุนการดำเนินการ ดังนั้น จึงเห็นควรเสนอแนะมาตรการด้านการคลัง
ดังต่อไปนี้

9.3.1.1 ปรับปรุงระบบการจัดเก็บภาษีของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย ให้มีความชัดเจนภายใต้
หลักการว่ามาตรการภาษีในการส่งเสริมธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยควรมีความแตกต่างกัน โดย (1) ให้นำ
เงินสำรองจากเบี้ยประกันภัยมาคำนวณหักเป็นค่าใช้จ่ายได้เต็มจำนวนตามหลักเกณฑ์ของคณิตศาสตร์ประกันภัย
เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะของธุรกรรมที่มีความผูกพันในระยะยาว (2) ลดความเหลื่อมล้ำในการจัดเก็บภาษีธุรกิจ
เฉพาะระหว่างธุรกิจประกันชีวิตและสถาบันการเงิน เฉพาะในส่วนของการรายรับจากดอกเบี้ย ส่วนลด หรือกำไรจากการ
ซื้อขายตราสารหนี้ และดอกเบี้ยจากสัญญาอัยม หรือให้ยืมหลักทรัพย์ ที่ได้จากการทำธุรกรรมในตลาดเงิน รวมทั้งการ
ปฏิบัติที่ไม่เท่าเทียมกันทางด้านภาษีอื่นๆ อาทิ ด้านอัตราภาษีธุรกิจเฉพาะ และสิทธิประโยชน์ทางภาษี

9.3.1.2 มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการควบรวมกิจการในประเทศไทย ธุรกิจประกันภัยสามารถใช้ประโยชน์จากมาตรการภาษีที่ดำเนินการอยู่แล้วในการส่งเสริมการควบรวมกิจการในประเทศเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของภาคธุรกิจโดยรวม อาทิ 1) การยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะและอากรแสตมป์ สำหรับมูลค่าของฐานภาษี รายรับ หรือการกระทำตราสารที่เกิดขึ้นในการปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มบริษัทในเครือ อันเนื่องจากการโอนกิจการบางส่วนให้แก่อัน 2) การยกเว้นภาษีเงินปันผลที่ได้รับจากบริษัทที่สร้างขึ้นใหม่หรือกองทุนรวมที่สร้างขึ้นใหม่ ภายหลังการควบรวมกิจการ หรือโอนกิจการ หากผู้ถือหุ้นได้ถือหุ้นมาก่อนการควบรวมกิจการ 3) ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล และบุคคลธรรมดาสำหรับการทำ Share swap กรณี การควบรวมกิจการเป็นบริษัทใหม่ 4) การคงสิทธิประโยชน์ทางภาษีของนิติบุคคลที่มีอยู่ก่อนการควบรวมกิจการ 5) การให้สถาบันการเงินและบริษัทประกันภัยไม่ต้องบวกกลับเงินสำรองเพื่อคำนวณภาษี

9.3.1.3 มาตรการภาษีเพื่อจูงใจประชาชนในการซื้อประกันชีวิต แม้ว่าการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีจะช่วยจูงใจประชาชนในการซื้อประกันชีวิต ส่งเสริมการออมภาคประชาชนในระยะยาว และส่งเสริมความแข็งแกร่งของภาคประกันชีวิต แต่คณะผู้วิจัยเห็นว่า ภาครัฐควรทบทวนการให้สิทธิประโยชน์เพื่อให้ความเท่าเทียมกับบริการด้านการเงินในสาขาอื่น และควรกำหนดเพดานในการให้สิทธิประโยชน์เพื่อรักษาสมดุลในระบบการออมของประเทศ

9.3.1.4 มาตรการภาษีในการส่งเสริมให้ธุรกิจประกันภัยไปลงทุนในต่างประเทศ กระทรวงการคลังได้มีมาตรการส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศโดยมีหลักการบรรเทาภาระภาษีซ้อนให้กับบริษัทไทยเป็นการทั่วไปทั้งในด้านการนำภาษีเงินได้ที่เสียไปในต่างประเทศมาหักออกจากภาษีเงินได้นิติบุคคลในไทยได้แต่ต้องไม่เกินจำนวนเงินภาษีที่เสียในไทย และเงินปันผลที่ได้รับจากต่างประเทศได้รับยกเว้นไม่ต้องนำมารวมคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคลหากเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในประมวลรัษฎากร นอกจากนี้ คณะผู้วิจัยพิจารณาแล้วเห็นควรเสนอมาตรการจูงใจช่วงก่อนการลงทุน และหลังการลงทุนในต่างประเทศ ดังนี้

- 1) มาตรการภาษีส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศเชิงรุก เพื่อเป็นการจูงใจให้ศึกษาและเตรียมตัวไปลงทุนในต่างประเทศ โดยให้หักค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการเตรียมตัวไปลงทุนในต่างประเทศได้ 2 เท่า
- 2) มาตรการภาษีที่ส่งเสริมการซื้อกิจการในต่างประเทศ โดยให้สามารถนำค่าใช้จ่ายในการเข้าซื้อกิจการในต่างประเทศ (Acquisition cost) มาหักเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณภาษีได้ โดยให้หักได้ร้อยละ 20 ต่อปีของค่าใช้จ่ายในการเข้าซื้อกิจการเป็นเวลา 5 ปี (ปกติไม่สามารถนำมาเป็นค่าใช้จ่าย)

3) การแก้ไขหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่เป็นปัญหาอุปสรรคในการยกเว้นภาษีเงินปันผล นำกลับในปัจจุบันให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับรูปแบบธุรกิจที่มีการปรับเปลี่ยนไป เช่น กรณี สัดส่วนจำนวนหุ้นที่ถือว่าเป็นบริษัทในเครือจากไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 โดยนับลำดับความสัมพันธ์การถือหุ้นเพียงชั้นเดียว เป็นไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 โดยให้นับลำดับความสัมพันธ์ของการถือหุ้นได้หลายชั้น นอกจากนี้ กรณี รูปแบบของนิติบุคคลที่ไปลงทุนนอกจากเป็นบริษัทแล้ว อาจให้รวมถึง การเป็นกิจการร่วมทุน (Joint Venture) หรือนิติบุคคลอื่น เช่น ทรัสต์ ได้ด้วย ส่วนเงื่อนไขในการเสียภาษีไม่ต้องกำหนดอัตราภาษีขั้นต่ำ แต่ต้องเป็นเงินได้ที่ ได้เสียภาษีมาแล้วในประเทศผู้รับการลงทุน

4) การยกเว้นภาษีเงินกำไรนำกลับหรือเงินปันผลในอัตรากึ่งหนึ่งของอัตราภาษีที่จัดเก็บ เป็นการทั่วไป เพื่อเป็นการเพิ่มผลตอบแทนการลงทุนของนักลงทุนไทยในต่างประเทศ

9.3.2 มาตรการด้านการเงิน

9.3.2.1 การจัดตั้งกลไกให้ความช่วยเหลือทางเทคนิคและวิชาการ โดยอาจอยู่ในรูปของกองทุน (Financial Services Export Fund) ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลังหรือจัดตั้งหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนในสาขาบริการด้านการเงินขึ้นมาเป็นการเฉพาะ เพื่อให้ความช่วยเหลือทางเทคนิคและวิชาการเป็นหลัก อาทิ ทำการศึกษารวบรวมกฎระเบียบด้านการเงินของประเทศต่างๆ เพื่อเป็นองค์ความรู้แก่ผู้ประกอบการ ให้ความช่วยเหลือบรรเทาภาระของธุรกิจในการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายธุรกิจเข้าไปในประเทศต่างๆ และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าธรรมเนียมต่างๆ เกี่ยวกับการขออนุญาตจัดตั้งธุรกิจ ที่ภาคธุรกิจไทยต้องจ่ายให้กับรัฐบาลของประเทศปลายทางที่จะไปจัดตั้งธุรกิจ ทั้งนี้ในส่วนของธุรกิจประกันภัยอาจพิจารณาปรับใช้กองทุน ประกันชีวิตและกองทุนวินาศภัยในการทำหน้าที่เป็นกลไกในการให้ความช่วยเหลือดังกล่าวกับบริษัทประกันชีวิตและวินาศภัย โดยอาจพิจารณาจัดสรรจากเงินดอกผลของกองทุนฯ ในการนำมาใช้ประโยชน์เพิ่มเติม

9.3.2.2 การด้านการให้สินเชื่อระยะยาวและดอกเบี้ยพิเศษเพื่อสนับสนุนการลงทุนในอาเซียนของธุรกิจประกันภัยไทย ซึ่งอาจดำเนินการผ่านธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) โดยจัดทำเป็นโครงการสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยพิเศษหรือผ่อนปรน โดยให้กองทุนประกันชีวิตและกองทุนวินาศภัยนำเงินไปฝากกับ ธสน. เพื่อเป็นหลักประกันให้ ธสน. นำเงินส่วนนี้ไปให้บริษัทประกันภัยไทยกู้เพื่อไปลงทุนในต่างประเทศ

9.3.2.3 การส่งเสริมด้านการเงินเพื่อการร่วมลงทุน (Joint Venture) กับบริษัทประกันภัยในอาเซียน คณะผู้วิจัยเห็นว่าภาครัฐอาจพิจารณาจัดตั้งกลไกสนับสนุนในลักษณะร่วมทุนกับบริษัทที่ประสงค์ไปลงทุนยังต่างประเทศ อาจพิจารณาใช้เครื่องมือที่มีอยู่ในภาคธุรกิจประกันภัยเป็นกลไกในการขับเคลื่อน โดยขยายบทบาทและหน้าที่ของกองทุนประกันชีวิตและกองทุนวินาศภัย เพื่อนำมาใช้ประโยชน์ในการผลักดันธุรกิจประกันภัยไทยเข้าสู่ตลาดอาเซียนอันจะก่อให้เกิดผลประโยชน์โดยรวมต่อภาคธุรกิจประกันภัยไทยและประเทศไทยต่อไป

9.4 กลไกในการสนับสนุนธุรกิจให้ออกสู่ตลาดอาเซียน

คณะผู้วิจัยพิจารณาแล้ว เห็นว่าการที่จะขับเคลื่อนนโยบายและมาตรการเชิงรุกได้อย่างมีประสิทธิภาพและบูรณาการ ควรมีมาตรการและกลไกของภาครัฐเพิ่มเติม เพื่อสนับสนุนการออกสู่ตลาดอาเซียนของธุรกิจประกันภัย ดังนี้

9.4.1 การกำหนดหน่วยงานเพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการกำหนดยุทธศาสตร์การส่งเสริมผู้ประกอบการสาขาประกันภัยของไทยให้ขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศโดยเห็นว่า สำนักงานเศรษฐกิจการคลังควรเป็นหน่วยงานกลางในการบูรณาการในเชิงนโยบาย ทั้งนี้เนื่องจากปัจจุบันหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย ได้แก่ กระทรวงการคลัง สำนักงานกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) และ กระทรวงพาณิชย์

9.4.2 การรวบรวมกฎระเบียบที่เกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจประกันภัยในแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน เพื่อเป็นคู่มือให้กับผู้ประกอบการไทย โดยเห็นควรเผยแพร่ทางเว็บไซต์เพื่อให้ผู้ที่มีความสนใจสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายในจุดเดียว

9.4.3 การจัดทำ Roadshow และ Business Matching สำหรับธุรกิจประกันภัยที่ประสงค์จะเข้าร่วมทุนกับนักลงทุนท้องถิ่นในต่างประเทศ หรือขยายธุรกิจเข้าสู่ประเทศสมาชิกอาเซียน โดยเห็นควรให้กระทรวงการคลังประสานกับคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัยในการดำเนินการ โดยเน้นไปยังประเทศเป้าหมายในกลุ่ม CLMV เป็นหลัก

9.4.4 การศึกษา วิเคราะห์ วิจัย อย่างต่อเนื่องเกี่ยวกับมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐเพื่อให้เอกชนไปลงทุนในต่างประเทศ อาทิ แนวทางการร่วมรับประกันความเสี่ยงทางการเมือง (Political Risk) ให้กับนักธุรกิจไทยที่ไปลงทุนในต่างประเทศ รวมทั้งการพัฒนากฎระเบียบเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจประกันภัยที่ประสงค์จะออกสู่ตลาดต่างประเทศ

9.4.5 การให้ความช่วยเหลือเชิงวิชาการแก่กระทรวงการคลังและหน่วยงานกำกับดูแลภาคประกันภัยของประเทศสมาชิกอาเซียนเพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับมาตรฐานการกำกับดูแล นอกจากนี้เพื่อช่วยพัฒนากฎระเบียบการกำกับดูแลในประเทศที่ให้ความช่วยเหลือให้เป็นสากลและสอดคล้องกับไทย รวมทั้งสร้างเครือข่ายข้าราชการและผู้ปฏิบัติงานในทุกระดับเพื่อการอำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจ

9.5 ความเห็นจากผู้ทรงคุณวุฒิ

คณะผู้วิจัยได้รับเกียรติจากผู้ทรงคุณวุฒิ 2 ท่าน ได้แก่ ดร. จุฑาทอง จารุมิลินท เลขาธิการสำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย และ ดร. สุธี โมกขะเวส ที่ปรึกษากรรมการผู้จัดการ บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) เข้าร่วมวิพากษ์ผลงานวิจัยฉบับนี้ โดยสามารถสรุปความเห็นของผู้วิพากษ์ได้ดังนี้

9.5.1 ผู้วิพากษ์รู้สึกยินดีและดีใจที่ภาครัฐให้ความสนใจและสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยไทยให้เข้าไปลงทุนในอาเซียน โดยระเบียบวิธีการวิจัย (Methodology) ของงานวิจัยฉบับนี้จะเป็นการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจประกันภัยไทย (Swot Analysis) และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยหน่วยงานกำกับดูแล และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย ซึ่งในการวิเคราะห์ดังกล่าวจะเห็นว่าคู่แข่งของธุรกิจประกันวินาศภัยไทยที่จะไปลงทุนในต่างประเทศจะเป็นธุรกิจประกันวินาศภัยของประเทศ CLMV ภาคธุรกิจที่เป็นภาครัฐของ CLMV มีหุ้นส่วน และธุรกิจประกันวินาศภัยต่างชาติที่เข้าไปอยู่ในตลาดแล้ว และภาครัฐจะมีนโยบายอย่างไรที่จะสนับสนุนและผลักดันให้ภาคธุรกิจประกันภัยไทยสามารถแข่งขันในประเทศ CLMV ได้ โดยผ่านความร่วมมือระหว่างกระทรวงการคลังและ คปภ.

9.5.2 ในการวิเคราะห์การขยายการลงทุนของธุรกิจประกันภัยไทยในต่างประเทศนั้น ต้องพิจารณาทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก โดยปัจจัยภายใน เช่น กฎเกณฑ์การกำกับดูแลของ คปภ. ซึ่งมีการปรับแก้ไข จะเป็นทั้งจุดแข็งและจุดอ่อนมากกว่าโอกาสและอุปสรรค ส่วนปัจจัยภายนอกเป็นเรื่องที่ภาครัฐอาจทำไม่ได้โดยตรง ธุรกิจประกันภัยไทยมีความเข้มแข็งในระดับหนึ่ง แต่การที่จะขยายการลงทุนในอาเซียนและสามารถแข่งขันได้นั้น จะต้องมีการสนับสนุนจากภาครัฐทั้งในส่วนของการกระทรวงการคลังและ คปภ. ตามที่คณะผู้วิจัยเสนอ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับภาคธุรกิจประกันภัยไทย แต่เป็นเรื่องยากพอสมควรที่จะหาจุดสมดุลในการกำกับดูแลเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับผู้เอาประกันภัยและทำให้บริษัทมีความเข้มแข็งด้วย ตัวอย่างเช่น บริษัทประกันวินาศภัยถูกกำกับทั้งในส่วนของการอัตราเบี้ยประกันภัยและผลิตภัณฑ์ ซึ่งอาจเป็นข้อจำกัดในการคิดริเริ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่มีความหลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

9.5.3 การกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพจะทำให้บริษัทประกันภัยมีความเข้มแข็งและเติบโตได้ ตามแนวทางมาตรฐานสากล การปรับเปลี่ยนจากการกำกับดูแลอัตราเบี้ยประกันภัยและผลิตภัณฑ์ไปสู่การกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงินเป็นเรื่องที่สำคัญมาก การกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงินของธุรกิจประกันวินาศภัยอาจจะเป็นเรื่องยาก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของธุรกิจประกันวินาศภัยไม่เหมือนกับสินค้าในธุรกิจอื่นๆ ซึ่งรู้ต้นทุนแท้จริง แต่ธุรกิจประกันวินาศภัยไม่สามารถรับรู้ต้นทุนของกรรมธรรม์ที่แน่นอน เป็นการประมาณการเพื่อใช้คำนวณอัตราเบี้ยประกันภัย และมีค่าใช้จ่ายบางส่วนถูกกำหนดไว้แล้ว เช่น ค่านายหน้าและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ นอกจากนั้น การปรับระบบการกำกับดูแลจากระบบพิทักษ์อัตราเบี้ยประกันภัยเปลี่ยนไปเป็นแบบ risk-based จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุน รวมทั้งเป็นแนวทางที่ประเทศส่วนใหญ่กำลังใช้หรือปรับเปลี่ยนไปใช้ในอนาคต

9.5.4 ในการสนับสนุนให้ขยายการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV นั้น ภาครัฐจะต้องมีมาตรการสนับสนุนด้านการเงินการคลัง โดยทำควบคู่กับการผ่อนคลากฎระเบียบของหน่วยงานกำกับดูแลด้วย เช่น เกณฑ์การกำกับและออกผลิตภัณฑ์ และเกณฑ์การกำกับอัตราเบี้ยประกันภัย ซึ่งเรื่องดังกล่าวเป็นสิ่งที่ต้องทำก่อนหรือทำควบคู่กันไปก่อนที่จะมีการขยายการลงทุนของธุรกิจประกันภัยในระดับที่มากขึ้น

9.5.5 ปัจจุบันแวดวงธุรกิจประกันชีวิตไทยมีความเห็นตรงกันว่า ตลาดธุรกิจประกันชีวิตไทยมีขนาดใหญ่และยังมีโอกาสเติบโตในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นปัจจัยอย่างหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจประกันชีวิตไทยยังไม่สนใจไปลงทุนในต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ผู้วิพากษ์มีความเห็นสอดคล้องกับคณะผู้วิจัยว่า ตลาดในกลุ่ม CLM เป็นตลาดที่ธุรกิจประกันชีวิตไทยสามารถขยายการลงทุนได้ โดยมีวัตถุประสงค์ของการลงทุนเพื่อสร้างชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัทให้เป็นที่รู้จักและยอมรับ ไม่ใช่เรื่องผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นหลัก ธุรกิจประกันชีวิตไทยที่ไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านประสงค์จะไปสร้างเครือข่ายหรือมีสำนักงานตัวแทนเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีซึ่งจะส่งผลให้มีความเปรียบในเชิงแข่งขัน

9.5.6 ผู้บริหารของบริษัทประกันภัยควรจะได้มีโอกาสเดินทางไปศึกษาตลาดธุรกิจประกันภัยในประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งจะเห็นได้ว่าการขยายตัวทางการเศรษฐกิจโดยเฉพาะด้านการลงทุนในระดับสูง แต่มีความเหลื่อมล้ำของรายได้ประชากรสูงด้วย ซึ่งธุรกิจประกันชีวิตไทยน่าจะสามารถเข้าไปจับกลุ่มลูกค้าประเภทที่มีสินทรัพย์สูง (High Net Worth) ได้ และในการขยายการลงทุนในต่างประเทศนั้น การขายผลิตภัณฑ์ข้ามพรมแดนน่าจะคุ้มค่ากว่าการลงทุนโดยตรง นอกจากนั้น บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและกฎเกณฑ์กำกับดูแลที่เป็นมาตรฐานสากลก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยสนับสนุนให้หน่วยงานกำกับดูแลของต่างประเทศพิจารณาให้บริษัทประกันภัยไทยเข้าไปลงทุน แต่อย่างไรก็ดี ปัจจัยเสี่ยงของการขยายการลงทุนในต่างประเทศคือปัญหาด้านข้อมูลที่ยังไม่มี หรือมีแต่มีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลอย่างรวดเร็ว

9.5.7 มาตรการภาษีที่ส่งเสริมการซื้อขายกิจการในต่างประเทศที่เสนอเป็นเรื่องที่ดี แต่การกำหนดให้ต้องมีสัดส่วนหุ้นถือครองไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 นั้น อาจจะต้องพิจารณาเป็นรายประเทศ โดยถ้าเป็นกลุ่มประเทศ CLM อาจจะทำได้ แต่ถ้าเป็นประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์ ที่บริษัทประกันภัยไทยเข้าไปซื้อหุ้นในตลาดหลักทรัพย์บางส่วนเพื่อสร้างเครือข่ายในรูปของ know how อาจจะไม่สามารถได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี รวมทั้งกฎเกณฑ์การกำกับดูแล ของ คปภ. เช่น RBC อาจจะไม่เอื้ออำนวยให้บริษัทประกันชีวิตไปลงทุนในต่างประเทศ

9.5.8 การขยายการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLM เป็นเรื่องที่น่าสนใจ แต่ควรพิจารณาลงทุนอย่างรอบคอบ บริษัทขนาดใหญ่น่าจะมีการพร้อมมากกว่าบริษัทขนาดเล็ก นอกจากการแสวงหาโอกาสในการขยายการลงทุนในต่างประเทศแล้ว การตั้งรับในเรื่องที่บริษัทต่างชาติจะใช้ Regulatory Arbitrage เข้ามาขยายการลงทุนในไทยก็เป็นเรื่องที่ต้องพิจารณาและสำคัญอย่างมาก โดยบริษัทต่างชาติอาจจะไปตั้งสำนักงานในประเทศที่มีกฎเกณฑ์ผ่อนคลาย ทำให้มีต้นทุนทางการเงินต่ำ และมีการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่มีความซับซ้อนเช่นเดียวกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินโดยผู้แทนที่มีความรู้ความสามารถ เช่น CPA

9.6 ความเห็นจากผู้เข้าร่วมสัมมนา

คณะผู้วิจัยได้จัดการสัมมนาเพื่อเผยแพร่ผลงานและรับฟังความคิดเห็นเกี่ยวกับร่างผลงานวิจัยฉบับนี้ เมื่อวันที่ 3 กันยายน พ.ศ. 2556 ณ ห้องฟอร์จูน โรงแรมแกรนด์ เมอร์เคียว ฟอร์จูน กรุงเทพฯ โดยมีผู้เข้าร่วมการสัมมนารวม

ทั้งสิ้น 116 คน (รายละเอียดตามตารางที่ 9.1) ซึ่งผู้เข้าร่วมการสัมมนาได้แสดงความสนใจในผลงานวิจัยฉบับนี้ รวมทั้งได้กรอกแบบสอบถามประเมินผลการสัมมนาและมีความเห็นในส่วนที่เกี่ยวกับผลงานวิจัยโดยสรุป ดังนี้

9.6.1 ธุรกิจประกันภัยระดับโลกมีการกระจายการลงทุนโดยตรงในประเทศอาเซียนอยู่แล้ว

9.6.2 ต้องการข้อมูลและความชัดเจนเกี่ยวกับกฎระเบียบ จากผู้กำกับดูแล ทั้งในประเทศและในต่างประเทศ

9.6.3 ควรเพิ่มการให้ข้อมูลในเรื่องภาษีมากกว่านี้ อาทิ ภาษีที่ต้องระวัง

9.6.4 คปภ.ควรมีบทบาทในเชิงสนับสนุนมากกว่าการควบคุม ยกเว้นบริษัทประกันภัยที่ไม่มีระบบข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ ควรควบคุมอย่างใกล้ชิด เพื่อไม่สร้างปัญหา

9.6.5 อยากให้วิจัยเรื่องประกันเพิ่มเติม เนื่องจากประกันสุขภาพมีการขยายตัวมากขึ้น ยังมีประเทศอื่นๆ นอก AEC เข้ามาใช้บริการสุขภาพในประเทศไทยมากขึ้น ซึ่งเป็นโอกาสสำหรับบริษัทประกันภัย

9.6.6 ด้านสิทธิพิเศษทางภาษีการลงทุนในต่างประเทศ ไม่ควรกำหนดสัดส่วนการลงทุนสูงถึงร้อยละ 60 เพราะในการออกไปลงทุนในต่างประเทศอาจต้องไปลงทุนร่วมกับบริษัทอื่น อาจถือหุ้นไม่ถึงสัดส่วนดังกล่าวเพราะต้องใช้เงินลงทุนมาก และต้องบริหารความเสี่ยง

ตารางที่ 9.1 สรุปรายละเอียดผู้เข้าร่วมการสัมมนาเผยแพร่ผลงานวิจัยฯ
เมื่อวันที่ 3 กันยายน พ.ศ. 2556 ณ ห้องฟอร์จูน โรงแรมแกรนด์ เมอร์เคียว ฟอร์จูน กรุงเทพฯ

ที่	หน่วยงาน	จำนวน(บริษัท)	จำนวน(คน)
1	ประกันชีวิต	8	21
2	ประกันวินาศภัย	23	46
3	นายหน้าตัวแทน	9	15
4	หน่วยงานอื่นๆ	6	34

ที่มา รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

9.7 บทสรุป

การจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) เป็นโอกาสที่ดีสำหรับธุรกิจไทยในทุกสาขาที่จะใช้ประโยชน์จากการเป็น AEC เพื่อสร้างศักยภาพของไทยในเวทีอาเซียน จากผลการศึกษาพบว่าสาขาประกันภัยเป็นสาขาของบริการด้านการเงินที่มีศักยภาพ สามารถแข่งขันได้ในอาเซียน และมีศักยภาพเพียงพอที่จะขยายธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศ CLMV ตลอดจนภาคธุรกิจเองก็มีความสนใจที่จะขยายขอบเขตธุรกิจออกไปยังกลุ่มประเทศ CLMV อีกด้วย นอกจากนี้ ด้วยตำแหน่งที่ตั้งของประเทศไทยอยู่ใจกลาง

กลุ่มประเทศ CLMV และมีความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐานเหนือกว่าประเทศใกล้เคียง จึงเป็นจุดแข็งที่สามารถนำมาใช้ประชาสัมพันธ์ให้นักลงทุนต่างชาติใช้ประเทศไทยเป็นที่ตั้งของสำนักงานภูมิภาคสำหรับธุรกิจต่างๆ รวมทั้งประกันภัย ก่อนจะขยายสาขาไปยังประเทศใกล้เคียง โดยเฉพาะประกันชีวิตและประกันภัยยานยนต์ ซึ่งมีความต่อเนื่องเชิงธุรกิจกับภาคการขนส่งโลจิสติกส์ อย่างไรก็ตาม การผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคในสาขาประกันภัยได้นั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องมีการบูรณาการแนวทางปรับปรุงและพัฒนากฎระเบียบที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่อการออกสู่ตลาดต่างประเทศตามที่ได้เสนอแนะไปแล้วเบื้องต้น เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจ และนำมาซึ่งรายได้และชื่อเสียงของประเทศ รวมถึงสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับประเทศสมาชิกอาเซียน

9.8 ข้อจำกัดของงานวิจัย

9.7.1 ข้อจำกัดด้านเวลาของนักวิจัย งานวิจัยฉบับนี้ได้รวบรวมข้อมูล ศึกษา วิเคราะห์ วิจัย การพัฒนาในสาขาบริการประกันภัยทั้งในประเทศไทยและในประเทศสมาชิกอาเซียน เท่าที่จะสามารถกระทำได้นอกเวลาราชการของนักวิจัยทุกคน ภายใต้ข้อจำกัดด้านเวลา 1 ปีของการทำวิจัย ทำให้เวลาในการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องอาจมีจำกัด และจำนวนผู้ให้ความเห็นและสัมภาษณ์อาจมีจำนวนน้อย

9.7.2 ข้อจำกัดด้านการเข้าถึงแหล่งข้อมูล เนื่องจากข้อมูลที่สำคัญบางประการของสมาชิกอาเซียนบางประเทศไม่มีการจัดเก็บและเปิดเผยข้อมูลต่อสาธารณะอย่างเป็นระบบในภาษาอังกฤษ

9.7.3 ข้อจำกัดด้านงบประมาณและระเบียบวิธีพัสดุ ซึ่งส่งผลต่อข้อจำกัดในการเข้าถึง หนังสืออ้างอิง ข้อมูล และวรรณกรรมที่มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวข้อง

9.9 ปัญหาและอุปสรรคของการทำผลงานวิจัย

ปัญหาและอุปสรรคหลักของการจัดทำผลงานวิจัยฉบับนี้ คือการติดตามผลการตอบแบบสอบถาม คณะผู้วิจัยได้จัดส่งแบบสอบถามสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับการขยายธุรกิจประกันภัยของไทยในต่างประเทศไปยังบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัยทุกบริษัท จำนวนรวม 89 แห่งผ่านทางสมาคมประกันชีวิตไทยและสมาคมประกันวินาศภัย และด้วยวิธีการส่งโดยตรงถึงที่ทำการบริษัท รวมทั้งโทรศัพท์ติดตามผลโดยตรงไปยังบริษัทต่างๆ แต่ได้รับความร่วมมือตอบแบบสอบถามกลับมาจำนวนน้อยมาก กล่าวคือ จากการส่งแบบสอบถามไปยังบริษัทต่างๆ 89 แห่งได้รับแบบสอบถามตอบกลับมาจำนวน 27 แห่ง โดยแบ่งเป็น บริษัทประกันชีวิตจำนวน 9 แห่งจาก 24 แห่ง และบริษัทประกันวินาศภัยจำนวน 18 แห่งจาก 65 แห่ง ซึ่งคาดว่าเหตุผลส่วนหนึ่งมาจากความไม่สนใจออกไปลงทุนในต่างประเทศของธุรกิจประกันภัยจึงไม่เห็นความสำคัญของการตอบแบบสอบถาม นอกจากนี้จากการประสานอย่างไม่เป็นทางการ ทราบว่าบางบริษัทต้องการรอผู้บริหารมีเวลาว่างจึงจะตอบแบบสอบถาม

9.10 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับงานวิจัย

คณะผู้วิจัยเห็นควรมีโครงการศึกษาต่อเนื่องในสาขาบริการด้านการเงินอื่นๆ อาทิ สาขานาการพาณิชย์ สาขาหลักทรัพย์ สาขาแพคตอริง และสาขาโลจิสติกส์ รวมทั้งการศึกษาพัฒนากลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดประกันภัยในตลาดเฉพาะ (niche market) ที่ผู้ประกอบการธุรกิจไทยมีความเข้มแข็งและได้เปรียบเชิงธุรกิจเหนือประเทศอื่น เพื่อต่อยอดการสนับสนุนภาคธุรกิจบริการด้านการเงินของไทยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียน นอกจากนี้ เห็นควรศึกษาภาวะเปรียบเทียบการประกอบธุรกิจบริการด้านการเงินในประเทศและภูมิภาคอื่นที่มีความน่าสนใจเชิงยุทธศาสตร์ อาทิ อินเดีย จีน แอฟริกา เป็นต้น เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานให้กับผู้ประกอบการบริการด้านการเงินของไทยในการวางแผนขยายธุรกิจในอนาคต

9.11 หมายเหตุ

มาตรการต่างๆ ที่เป็นข้อเสนอแนะและความเห็นในรายงานฉบับนี้เป็นความเห็นของคณะผู้วิจัยทั้งสิ้น ยังมิได้เป็นท่าที นโยบาย หรือมาตรการที่เป็นทางการของส่วนราชการที่เกี่ยวข้องแต่อย่างใด

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
FISCAL POLICY OFFICE

บรรณานุกรม

หนังสือ วารสาร สิ่งพิมพ์อื่นๆ

ภาษาไทย

- กระทรวงพาณิชย์, กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. (2542). *คำแปลกรรมสารสุดท้าย รวบรวมผลการเจรจาการค้าพหุภาคี รอบอุรุกวัย*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย
- กวิตม์ ศิริสรรพ์ และคณะ (2554), การศึกษาเพื่อพัฒนาแนวทางการบริหารความเสี่ยงทางการคลังเชิงรุกโดยวิธี จัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อลดภาระทางการคลังที่เกิดจากภัยพิบัติธรรมชาติ, สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
- กอบศักดิ์ ภูตระกูล ดอน นาครทรรพ และหลุยส์ รอดประเสริฐ. (2548). *การเปิดเสรีภาคสถาบันการเงินไทยภายใต้ กรอบ WTO และแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน* (เอกสารวิจัยหมายเลข 3 โครงการ WTO Watch (จับ กระแสดังกล่าวการค้าโลก)). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ลลิตา ภัทรแสงไทย (2554), มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมธุรกิจประกันภัย, วิทยานิพนธ์นิติศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง. (2549). *การเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปิดเสรีภาคบริการด้านการเงิน ของประเทศไทย: รายงานฉบับสมบูรณ์* (เสนอ ASEM Trust Fund). กรุงเทพฯ: ผู้แต่ง
- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง. (2552). *รายงานฉบับสมบูรณ์ กรอบการเจรจาที่เหมาะสมในการจัดทำความตกลงเขต การค้าเสรีภาคบริการด้านการเงินของไทย*. กรุงเทพฯ : ผู้แต่ง.
- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง. (2554). *รายงานฉบับสมบูรณ์ แผนยุทธศาสตร์การเข้าสู่ตลาดสาขาบริการด้านการเงิน ในประเทศลาวและกัมพูชาภายใต้แผนการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี พ.ศ. 2558*. กรุงเทพฯ : ผู้ แต่ง.
- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (2554), มาตรการส่งเสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศ, งานสัมมนาวิชาการสำนักงาน เศรษฐกิจการคลังปี พ.ศ. 2554
- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง. (2555). *รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาเปรียบเทียบกฎระเบียบภายในประเทศสมาชิก อาเซียนเกี่ยวกับการเปิดเสรีสาขานาการพาณิชย์และหลักทรัพย์เพื่อจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน*. กรุงเทพฯ : ผู้แต่ง.
- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง รายงานสถานการณ์การคุ้มครองผลประโยชน์ทางการเงิน สำนักนโยบายระบบการ คุ้มครองผลประโยชน์ทางการเงิน ประจำปี 2556
- สิทธิพร อินทวงศ์ (2555), Thai Insurance Sector in Focus, สำนักสถิติวิจัย, บริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน)

ศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษา สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (2555). รายงานฉบับสมบูรณ์: โครงการจ้างที่ปรึกษาเพื่อจัดทำจุดยืนของประเทศไทยด้านระบบการเงินและการสนับสนุนการจัดทำยุทธศาสตร์กระทรวงการคลังด้านการเงินการคลังอาเซียน. กรุงเทพฯ : ผู้แต่ง.

ภาษาอังกฤษ

Bank of Lao PDR. (2009) *Annual Economic Report*.

National Bank of Cambodia [NBC] (2009). *Annual Report*

OECD (1999), Insurance and Private Pensions Compendium for Emerging Economies, Committee on Fiscal Affairs, OECD.

OECD (2001), Taxing Insurance Companies, OECD Tax Policy Studies, No. 3, Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).

Pricewaterhouse Cooper(2011), International Comparison of Insurance Taxation.

Skipper, Harold (2001), The taxation of Life insurance policies in odec countries: implication for tax policy planning. Insurance and private Pensions compendium for emerging economies.

Insurance and Private Pensions Unit, Financial Affairs Division, Organization for Economic Co-operation and Development.

Tax Bureau Japan Ministry of Finance (2010), Comprehensive Handbook of Japanese Tax, Tax Bureau, Ministry of Finance Japan.

Yung Chul Park, (2011) *Combined Study on Assessing the Financial Landscape and Formulating Milestones for Monetary and Financial Integration in ASEAN*, Research Paper for the ASEAN Secretariat.

เว็บไซต์

กฎหมายประกันภัยของกัมพูชา, [http://fid.mef.gov.kh/insurance/images/pdf/law_regulation/EN/1-Law%20on%20Insurance.pdf]

Malaysian Accounting Standard Board (2012), [<http://www.masb.org.my/>]

กฎหมายประกันภัยของมาเลเซีย,

[http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=en_legislation&pg=en_legislation_act&ac=545&full=1]

กฎหมายประกันภัยของฟิลิปปินส์, [<http://www.insurance.gov.ph/htm/pd612.htm>]

กฎหมายประกันภัยของสิงคโปร์,

[<http://statutes.agc.gov.sg/aol/search/display/view.w3p;page=0;query=DocId%3A3bf026f8-05d6-4c03-8df7-d34478f721a4%20Depth%3A0%20Status%3Ainforce;rec=0;whole=yes>]

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
FISCAL POLICY OFFICE



สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง
ถนนพระราม 6 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 0-2273-9020 โทรสาร 0-2273-5602
www.fpo.go.th