

การศึกษาสถานภาพและความสามารถในการแข่งขันของ
ธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย

สำนักบริหารการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

จัดทำโดย
บริษัท ซี เอ อินเตอร์เนชั่นแนล อินฟอร์เมชั่น จำกัด
มิถุนายน 2553

คำนำ

รายงาน สรุปการศึกษา สถานภาพและความสามารถในการแข่งขันของ ธุรกิจ ประกันภัย ในประเทศไทย เป็นส่วนหนึ่งของ การศึกษา “โครงการการประกอบธุรกิจบริการของไทย เพื่อจัดทำแนวทางในการอนุญาตหรือมาตรการสนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศและส่งเสริมพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย ” ข้อมูลที่นำเสนอนี้ได้จากการศึกษาทั้งข้อมูลทฤษฎีและปฐมภูมิร่วมกันเพื่อวิเคราะห์ด้านสถานภาพการประกอบธุรกิจ และความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจบริการเป้าหมาย ซึ่งกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ได้มอบหมายให้บริษัท ซี เอ อินเตอร์เนชั่นแนล อินฟอร์เมชั่น จำกัด ดำเนินการในช่วงเดือนสิงหาคม 2552 ถึง มิถุนายน 2553 โดยข้อมูลทฤษฎีนั้นได้จากการศึกษาทบทวนข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่างๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับแต่ละธุรกิจทั้งในภาครัฐและเอกชน ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิได้จากสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจ การสำรวจความคิดเห็นจากผู้ประกอบการในธุรกิจ และการสัมมนาระดมความคิดเห็นจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งภาครัฐภาคเอกชนในธุรกิจ

ทั้งนี้รายงานฉบับสมบูรณ์ ที่มีเนื้อหาครบถ้วนในส่วนกรอบแผนงานและกลยุทธ์ในการป้องกันผลกระทบและการพัฒนาขีดความสามารถของสถานประกอบการไทย เพื่อเตรียมความพร้อมรับมือการเข้ามาประกอบกิจการของสถานประกอบการต่างชาติ ผู้อ่านสามารถติดต่อขอข้อมูลได้จาก สำนักบริหารการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

คณะที่ปรึกษาโครงการขอขอบคุณกรมพัฒนาธุรกิจการค้าและหน่วยงานทั้งภาครัฐและสมาคมธุรกิจเอกชนที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งสถานประกอบการในทุกสาขาธุรกิจ ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการอนุเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้การศึกษาครั้งนี้เสร็จสมบูรณ์ทุกประการ

หัวหน้าทีมที่ปรึกษาโครงการ ฯ

เพียรจิต สิงห์โทธราช

บริษัท ซี เอ อินเตอร์เนชั่นแนล อินฟอร์เมชั่น จำกัด

มิถุนายน 2553

สถานภาพและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจประกันภัย

ธุรกิจประกันภัย ในการศึกษาครั้งนี้ครอบคลุมถึง **ธุรกิจประกันชีวิต** ที่ประกอบธุรกิจประกันชีวิตตามกฎหมายว่าด้วยการประกันชีวิต คือ สถานประกอบการที่ดำเนินกิจกรรมเกี่ยวกับการประกันชีวิต รวมทั้งการประกันภัยต่อ (Reinsurance) การประกันสุขภาพและอุบัติเหตุส่วนบุคคล และ**ธุรกิจประกันวินาศภัย** ที่ประกอบธุรกิจตามกฎหมายว่าด้วยการประกันวินาศภัย คือ สถานประกอบการซึ่งดำเนินกิจการหลักเกี่ยวกับการประกันวินาศภัยต่างๆ เช่น การประกันอัคคีภัย การประกันภัยรถยนต์ การประกันภัยทางทะเล การประกันภัยทางการบิน การประกันภัยทางขนส่ง การประกันภัยทางทรัพย์สิน การประกันภัยอุบัติเหตุ การประกันสุขภาพ การประกันภัย ความเสียหายทางการเงิน การประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก และการประกันภัยเบ็ดเตล็ด

เนื่องจากผู้ประกอบการทุกรายต้องขึ้นทะเบียนเพื่อขออนุญาตประกอบกิจการกับคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ก่อนจึงจะสามารถให้บริการได้ ดังนั้น การศึกษาครั้งนี้จึงได้ยึดจำนวนผู้ประกอบการตามที่ได้ขึ้นทะเบียนไว้กับ คปภ. เป็นหลัก

สาระสำคัญของสถานภาพของธุรกิจได้พอสังเขป ดังนี้

จำนวนกิจการธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยที่ขออนุญาตประกอบกิจการกับคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ณ เดือนเมษายน ปี 2553 มีจำนวน 95 ราย โดยจำแนกเป็นธุรกิจประกันชีวิต 25 ราย ธุรกิจประกันวินาศภัย 70 ราย ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (2548-2552) จำนวนธุรกิจประกันภัยมีอัตราการเติบโตลดลงโดยเฉลี่ยร้อยละ 1.27 ต่อปี กิจการส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล แต่เมื่อพิจารณาการกระจายตัวของสาขาสถานประกอบการทั้งสองประเภท พบว่าสาขาของธุรกิจประกันชีวิต ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ร้อยละ 27.31) ส่วนสาขาของธุรกิจประกันวินาศภัย ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคเหนือ (ร้อยละ 20.06) ในปี 2551 กิจการทั้งหมดมีรายได้รวมกันประมาณกว่า 3.45 แสนล้านบาท จำแนกเป็นรายได้ของธุรกิจประกันชีวิตเป็นสัดส่วนร้อยละ 75.49 เป็นรายได้ของธุรกิจประกันวินาศภัยร้อยละ 24.51 โดยในรอบ 5 ปี (พ.ศ. 2547-2551) รายได้ของธุรกิจมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 11.07 ต่อปี

ธุรกิจประกันชีวิตที่มีสัญชาติไทย 100% มี จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 45.83 ส่วนกิจการที่มีต่างชาติมาร่วมทุนโดยถือหุ้นไม่เกิน 49% มีจำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.17 โดยประเทศที่เข้ามาร่วมถือหุ้นในกิจการประกันชีวิตในประเทศไทยมากที่สุด ได้แก่ เนเธอร์แลนด์ และจีน ส่วนธุรกิจประกันวินาศภัยที่มีสัญชาติไทย 100% มีจำนวน 43 ราย คิดเป็นร้อยละ 64.18 ส่วนกิจการที่มีต่างชาติมาร่วมทุนมีจำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.82 โดยประเทศที่เข้ามาร่วมถือหุ้นในกิจการประกันวินาศภัยในประเทศไทยมากที่สุด คือ สหรัฐอเมริกา และสิงคโปร์ สำหรับกิจการที่มีสถานะต่างด้าวที่มีต่างชาติ ถือหุ้นมากกว่า 50% พบว่ายังไม่มีการเข้ามาขออนุญาตประกอบธุรกิจตาม พ.ร.บ.การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ. 2542 แต่เป็นการเข้ามาประกอบธุรกิจก่อน พ.ร.บฯ ฉบับนี้บังคับใช้ โดยเป็น สาขาของต่างประเทศที่เข้ามาให้บริการในประเทศไทยจำนวน 6 ราย แบ่งเป็นธุรกิจประกันชีวิต 1 ราย เป็นกิจการมาจากประเทศสหรัฐอเมริกา และธุรกิจประกันวินาศภัย 5 ราย เป็นกิจการมาจากประเทศญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และอินเดีย

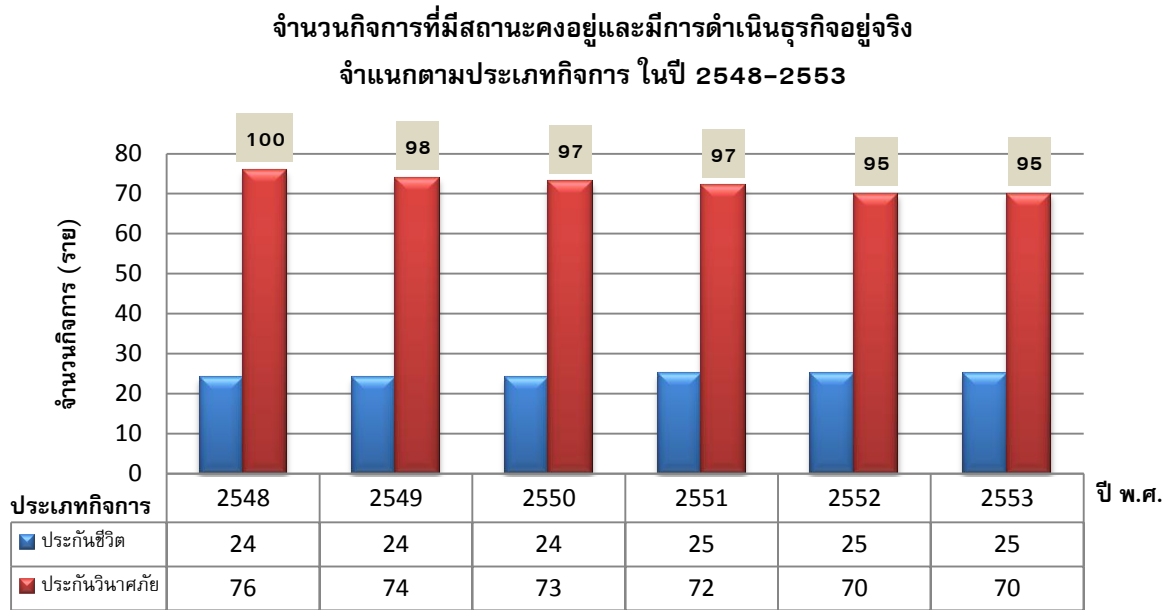
ด้านความสามารถในการแข่งขัน /จุดแข็งที่ชัดเจนของผู้ประกอบการไทย พบว่าแตกต่างกันออกไปตามลักษณะการดำเนินกิจการ ซึ่งกิจการที่มีจุดแข็งมักเป็นกิจการประเภท ทุประกันชีวิต โดยมีจุดแข็งที่สำคัญ ได้แก่ การมีช่องทางตลาดที่หลากหลาย มีการบริหารจัดการที่ดีและมีความมั่นคงทางการเงิน ส่วนจุดอ่อน พบว่าอยู่ในกลุ่มกิจการประกันวินาศภัย โดยมีจุดอ่อนที่ชัดเจน ได้แก่ การขาดแคลนบุคลากรนักคณิตศาสตร์ประกันภัย การไม่มีกรมธรรม์ประกันภัยที่หลากหลายและทันสมัย ไม่มีระบบการบริหารจัดการธุรกิจที่ดี รวมทั้งมีความสัมพันธ์ที่ไม่มั่นคงกับเครือข่าย

ทั้งนี้สามารถสรุปสถานภาพและสภาวะการแข่งขันของธุรกิจประกันภัย มีรายละเอียดดังนี้

1. ข้อมูลทางเศรษฐกิจที่สำคัญของธุรกิจบริการประกันภัย

ข้อมูลทางเศรษฐกิจที่สำคัญประกอบไปด้วยจำนวนกิจการในธุรกิจ มูลค่าตลาดจากรายได้ของธุรกิจ สัดส่วนของจำนวน มูลค่าตลาด และมูลค่าการลงทุนของผู้ประกอบการในธุรกิจที่มีสถานะภาพคงอยู่และมีการดำเนินธุรกิจอยู่จริง ทั้งกิจการที่เป็นสัญชาติไทย 100% กิจการที่มีต่างชาติร่วมถือหุ้นไม่เกิน 49 % และกิจการที่เป็นสาขาของบริษัทข้ามชาติที่เข้ามาให้บริการเชิงพาณิชย์ทั่วไปในประเทศ

1.1. จำนวนกิจการในธุรกิจ

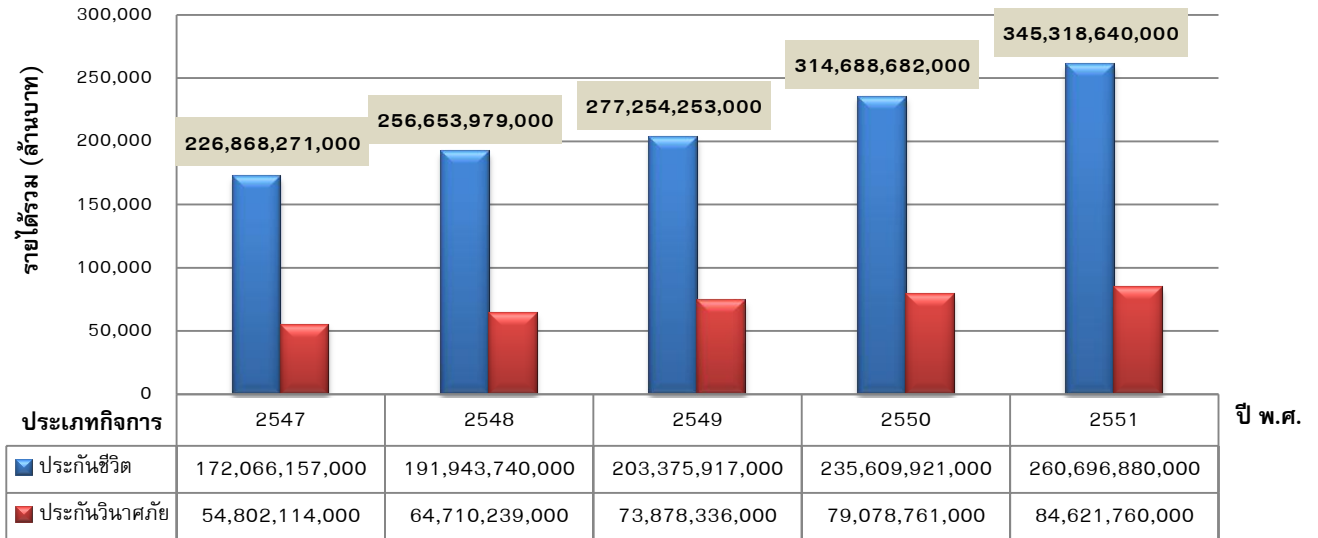


ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย (เมษายน 2553)

จำนวนกิจการทั่วประเทศจากฐานข้อมูลสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย ณ เดือนเมษายน 2553 มีจำนวนคงอยู่รวม 95 ราย แบ่งเป็นผู้ให้บริการประกันชีวิต 25 ราย และผู้ให้บริการประกันวินาศภัย 70 ราย ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (2548-2552) จำนวนกิจการมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีลดลงร้อยละ 1.27 ด้านการกระจายตัวของสถานประกอบการพบว่า สำนักงานใหญ่ของทั้งผู้ให้บริการประกันชีวิต และประกันวินาศภัย ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ เกือบทั้งหมด หากพิจารณาการกระจายตัวของสาขาสถานประกอบการทั้งสองประเภท พบว่า กลุ่มประกันชีวิต สถานประกอบการส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ร้อยละ 27.31) รองลงมาคืออยู่ภาคเหนือ (ร้อยละ 20.62) และภาคใต้ (ร้อยละ 14.98) ตามลำดับ ส่วนกลุ่มประกันวินาศภัย สถานประกอบการส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคเหนือ (ร้อยละ 20.06) รองลงมาอยู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ร้อยละ 17.88) และภาคใต้ (ร้อยละ 17.73) ตามลำดับ

1.2. มูลค่าตลาดจากรายได้ของธุรกิจ

รายได้ของธุรกิจจำแนกตามประเภทกิจการ ในปี 2547-2551



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย (2553)

ด้านการประเมินมูลค่าตลาดของธุรกิจ พบว่า-รายได้ของสถานประกอบการทุกขนาดรวมกัน ณ ปี 2551 มีมูลค่าประมาณ 345,318.64 ล้านบาท แบ่งเป็นรายได้ของประกันชีวิต 260,696.88 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 75.49 ของรายได้ทั้งหมด และประกันวินาศภัย 84,621.76 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 24.51 ของรายได้ทั้งหมด โดยรายได้รวมในรอบ 5 ปี (ช่วงปี พ.ศ.2547-2551) มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.07

ทั้งนี้ผู้ประกอบการที่เป็นผู้นำตลาดของธุรกิจประกันชีวิต ซึ่งมีรายได้สูงในอันดับต้นๆ ในช่วงปี พ.ศ. 2549-2551 ได้แก่ บจก.อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนล แอสซัวร์รันส์ (สาขาประเทศไทย) บจก.ไทยประกันชีวิต บจก.เมืองไทยประกันชีวิต บจก.อยุธยา อลิอันซ์ ซี.พี. ประกันชีวิต บมจ.กรุงเทพประกันชีวิต บมจ.ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต บจก.ไทยสมุทรประกันชีวิต บจก.กรุงเทพ-แอกซ่า ประกันชีวิต บจก.ไอเอ็นจี ประกันชีวิต และ บจก.ธนชาตประกันชีวิต โดยในปี 2551 พบว่าผู้ประกอบการที่เป็นผู้นำตลาดที่เป็นสัญชาติไทย 100% มีเพียง 2 ราย คือ บจก.ไทยประกันชีวิต และ บจก.ธนชาต ประกันชีวิต ผู้นำตลาด 1 ราย เป็นสาขาต่างประเทศที่เข้ามาให้บริการในไทย คือ บจก.อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนล แอสซัวร์รันส์ ผู้นำตลาด 7 ราย มีต่างชาติร่วมทุนโดยถือหุ้นในสัดส่วนไม่เกิน 49% โดยผู้นำตลาด 4 ราย คือ บจก.เมืองไทยประกันชีวิต บจก.ไทยสมุทรประกันชีวิต บจก.กรุงเทพ-แอกซ่า ประกันชีวิต และ บจก.ไอเอ็นจี ประกันชีวิต มีผู้ถือหุ้นหลักมาจากประเทศเนเธอร์แลนด์ และมอริเชียส ตามลำดับ และมีผู้นำตลาด 3 ราย ที่สัญชาติของผู้ถือหุ้นไม่แน่นอนโดยสัญชาติของผู้ถือหุ้นมีการเปลี่ยนแปลง ตามการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ คือ บมจ. กรุงเทพประกันชีวิต บมจ.ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต และ บมจ. อยุธยา อลิอันซ์ ซี.พี. ประกันชีวิต

สำหรับผู้ประกอบการที่เป็นผู้นำตลาดของธุรกิจประกันวินาศภัย ซึ่งมีรายได้สูงในอันดับต้นๆ ในช่วงปี พ.ศ. 2549-2551 ได้แก่ บจก. วิริยะประกันภัย บมจ. กรุงเทพประกันภัย บมจ. สินมั่นคงประกันภัย บมจ. ทิพยประกันภัย บมจ. ประกันคุ้มภัย บจก. แอลเอ็มจี ประกันภัย บจก. ธนชาตประกันภัย บมจ.ไทยพาณิชย์สามัคคีประกันภัย บจก. มิตรชยุ สุมิตโม อินซัวร์รันส์ และ บจก.เอ็ม เอส ไอ จี ประกันภัย (ประเทศไทย) โดยในปี 2551 พบว่า ผู้ประกอบการที่เป็นผู้นำตลาดที่เป็นสัญชาติไทย 100% มีเพียง 2 ราย คือ บจก.วิริยะประกันภัย และ บจก.ธนชาตประกันภัย ผู้นำตลาด 7 ราย มีต่างชาติร่วมทุนโดยถือหุ้นในสัดส่วนไม่เกิน 49% คือ บจก.ประกันภัยศรีเมือง ผู้ถือหุ้นหลักมาจากประเทศญี่ปุ่น บจก. แอลเอ็มจี ประกันภัย ไม่ทราบสัญชาติผู้ถือหุ้นหลักที่ชัดเจน ส่วนผู้นำตลาดอีก

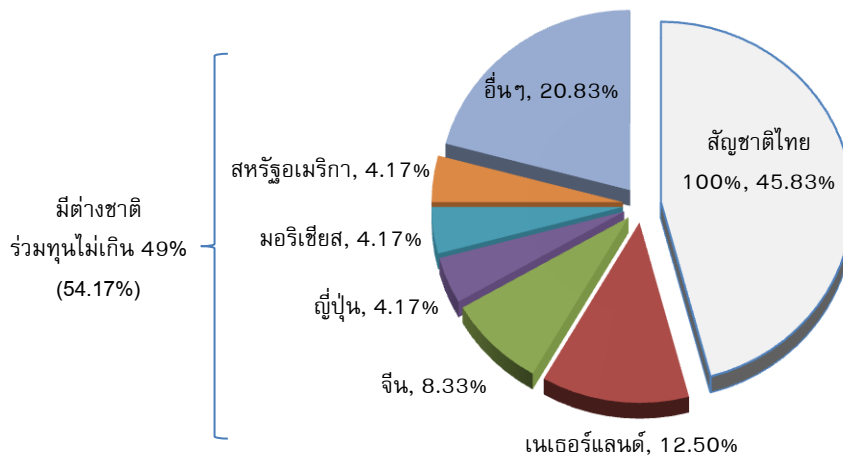
5 ราย ที่สัญชาติของผู้ถือหุ้นไม่แน่นอนโดยสัญชาติของผู้ถือหุ้นมีการเปลี่ยนแปลงตามการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ คือ บมจ.กรุงเทพประกันภัย บมจ.สินมั่นคงประกันภัย บมจ.ทิพย์ประกันภัย บมจ.ประกันคุ้มภัย บมจ.ไทยพาณิชย์สามัคคีประกันภัย และผู้นำตลาด 1 ราย คือ บจก.มิติซุย สุมิโตโม อินชัวร์รันซ์ เป็นสาขาของต่างประเทศที่เข้ามาให้บริการในไทย โดยสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในญี่ปุ่น

1.3. สัดส่วนของจำนวนและมูลค่าการลงทุนของผู้ประกอบการไทยกับผู้ประกอบการต่างชาติ

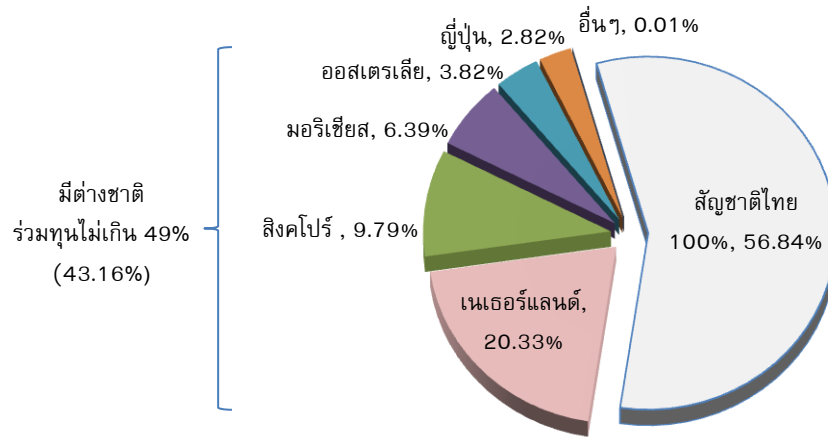
1.3.1. ธุรกิจประกันชีวิต

จากข้อมูลกิจการที่ส่งข้อมูลบริษัทกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย และมีสถานะคงอยู่และดำเนินกิจการอยู่จริง ในปี 2551 จำนวน 25 ราย เพื่อชี้ให้เห็นว่าธุรกิจประกันชีวิตมีต่างชาติสนใจเข้ามาลงทุนเพื่อดำเนินธุรกิจมากน้อยเพียงใด สามารถพิจารณาได้จากข้อมูลสัดส่วนจำนวนและมูลค่าการลงทุนของผู้ประกอบการไทยกับผู้ประกอบการต่างชาติ โดยพบว่ามีจำนวนกิจการที่เป็นสัญชาติไทย 100% จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 45.83 มีมูลค่าการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 56.84 ของมูลค่าการลงทุนทั้งหมด ส่วน กิจการที่มีชาวต่างชาติร่วมทุนโดยถือหุ้นไม่เกิน 49% มีจำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.17 มีมูลค่าการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 43.16 ของมูลค่าการลงทุนทั้งหมด โดยสัญชาติที่เข้ามาร่วมลงทุนในกิจการส่วนใหญ่มาจากประเทศเนเธอร์แลนด์ จีน ญี่ปุ่น มอริเชียส และสหรัฐอเมริกา ตาม ลำดับ นอกจากนี้ ยังมีกิจการที่เป็นสาขาของต่างประเทศเข้ามาให้บริการในไทยอีก 1 ราย โดยสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในสหรัฐอเมริกา

สัดส่วนจำนวนกิจการที่มีต่างชาติมาถือหุ้นจำแนกตามสัญชาติของผู้ถือหุ้น ณ ปี 2551



สัดส่วนมูลค่าการลงทุนของกิจการที่มีต่างชาติมาถือหุ้นจำแนกตามสัญชาติของผู้ถือหุ้น ณ ปี 2551



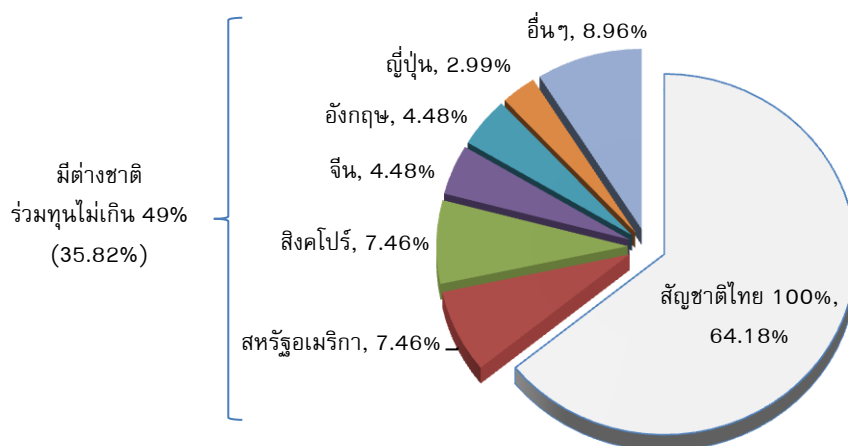
ที่มา: ฐานข้อมูลนิติบุคคลที่จดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าและมีสถานะคงอยู่และมีการดำเนินกิจการ ณ ปี 2551

หมายเหตุ: บริษัทที่มีต่างชาติร่วมทุน หมายถึง บริษัทที่มีต่างชาติถือหุ้นไม่เกิน 49%

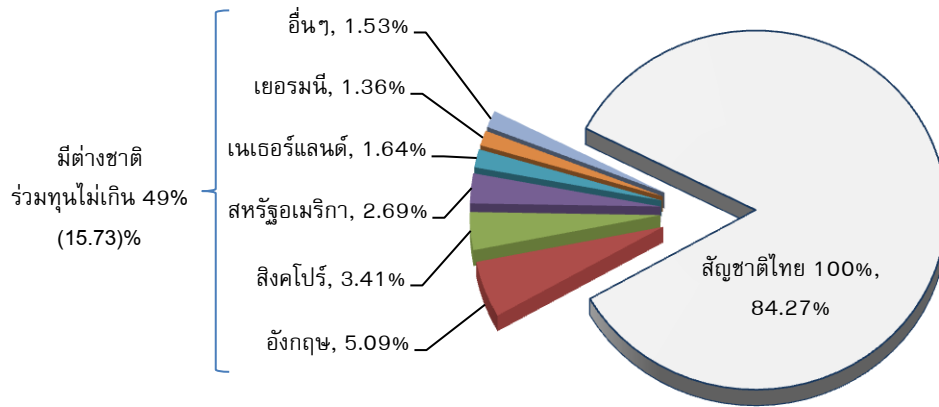
1.3.2. ธุรกิจประกันวินาศภัย

จากข้อมูลกิจการที่ส่งข้อมูลบริษัทกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย และมีสถานะคงอยู่และดำเนินกิจการอยู่จริง ในปี 2551 จำนวน 72 ราย เพื่อชี้ให้เห็นว่าธุรกิจประกันวินาศภัยมีต่างชาติสนใจเข้ามาลงทุนเพื่อดำเนินธุรกิจอย่างน้อยเพียงใด สามารถพิจารณาได้จากข้อมูลสัดส่วนจำนวนและมูลค่าการลงทุนของผู้ประกอบการไทยกับผู้ประกอบการต่างชาติ โดยพบว่ามีจำนวนกิจการที่เป็นสัญชาติไทย 100% จำนวน 43 ราย คิดเป็นร้อยละ 64.18 มีมูลค่าการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 84.27 ของมูลค่าการลงทุนทั้งหมด ส่วนกิจการที่มีชาวต่างชาติร่วมทุนโดยถือหุ้นไม่เกิน 49% มีจำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.82 มีมูลค่าการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 15.73 ของมูลค่าการลงทุนทั้งหมด โดยสัญชาติที่เข้ามาร่วมลงทุนในกิจการส่วนใหญ่มาจากประเทศสหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ จีน อังกฤษ และญี่ปุ่น ตามลำดับ นอกจากนี้ ยังมีกิจการที่เป็นสาขาของต่างประเทศเข้ามาให้บริการในไทยอีก 5 ราย โดยบริษัทแม่ตั้งอยู่ในสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และอินเดีย

สัดส่วนจำนวนกิจการที่มีต่างชาติมาถือหุ้นจำแนกตามสัญชาติของผู้ถือหุ้น ณ ปี 2551



สัดส่วนมูลค่าการลงทุนของกิจการที่มีต่างชาติมาถือหุ้น จำแนกตามสัญชาติของผู้ถือหุ้น ณ ปี 2551



ที่มา: ฐานข้อมูลนิติบุคคลที่จดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าและมีสถานะคงอยู่และมีการดำเนินกิจการ ณ ปี 2551

หมายเหตุ: บริษัทที่มีต่างชาติร่วมทุน หมายถึง บริษัทที่มีต่างชาติถือหุ้นไม่เกิน 49%

2. การเข้ามาสู่ธุรกิจประกันภัย ตั้งแต่เริ่มมีการประกาศใช้ พ.ร.บ.การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว (ปี 2543-2552)

จากฐานข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ณ ปี 2552 พบว่า ยังไม่มีการอนุญาตให้คนต่างชาติเข้ามาดำเนินกิจการประกันภัยในประเทศไทย ตาม พ.ร.บ.การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ. 2542 แต่เป็นการเข้ามาประกอบธุรกิจก่อนที่กฎหมายฉบับนี้จะมีผลบังคับใช้ โดยกิจการที่มีต่างชาติร่วมลงทุนในไทย ส่วนใหญ่ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 25 ตามที่ คปก. กำหนด แต่มีกิจการบางรายที่ต่างชาติสามารถเข้ามาถือหุ้นได้เกินร้อยละ 25 แต่ไม่เกินร้อยละ 49 โดย คปก. อนุญาตให้ต่างชาติเข้ามาร่วมลงทุน ควบรวมกับกิจการของไทยได้ เพื่อเป็นการกอบกู้ความเสียหายของกิจการหรือเป็นการช่วยเหลือกิจการที่มีแนวโน้มว่าไม่สามารถดำเนินกิจการต่อไปด้วยตนเองได้ เช่น บจก. เอ็มเอส ไอ จี ประกันภัย (ประเทศไทย) ที่มีนักลงทุนสัญชาติสิงคโปร์ร่วมถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 49

นอกจากนี้ ยังมีสาขาของกิจการของต่างชาติจำนวนหนึ่ง que เข้ามาให้บริการในไทยในธุรกิจประกันชีวิต 1 ราย คือ บจก.อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนล แอสซิวรันส์ สาขาประเทศไทย ที่เป็นกิจการข้ามชาติของสหรัฐอเมริกา ธุรกิจประกันวินาศภัย มีสาขาของกิจการของต่างชาติ 5 ราย คือ บจก. มิตรชยุ สุมิโตโม อินชัวร์นซ์ สาขาประเทศไทย ซึ่งเป็นกิจการสัญชาติญี่ปุ่น บจก.เอส อินชัวร์นซ์ บจก.นิวแฮมพ์เชอร์อินชัวร์นซ์ และ บจก.อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนลแอสซิวรันส์ จำกัด (ประกันวินาศภัย) สาขาประเทศไทย กิจการสัญชาติสหรัฐอเมริกา และ บจก.นิวอินเดียแอสซิวรันส์ จำกัด สาขาประเทศไทย กิจการสัญชาติอินเดีย ซึ่งกิจการของต่างชาติเหล่านี้สามารถเข้ามาให้บริการในไทยได้ โดยขออนุญาตผ่านรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง โดยธุรกิจเหล่านี้จะไม่สามารถขยายสาขาในประเทศไทยได้

3. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการกำกับดูแลและส่งเสริมพัฒนาธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย

3.1. หน่วยงานกำกับดูแลและมาตรการกำกับดูแล

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปก.) ซึ่งมีหน้าที่และมาตรการในการกำกับดูแลธุรกิจตาม พ.ร.บ.ประกันชีวิต พ.ศ.2551 และ พ.ร.บ.ประกันวินาศภัย พ.ศ.2551 ในการขอรับใบอนุญาตดำเนินกิจการ การดำรงเงินกองทุนและสินทรัพย์สภาพคล่องของธุรกิจ ข้อกำหนดเกี่ยวกับตัวแทนและนายหน้าประกันภัย นักคณิตศาสตร์ประกันภัย กองทุนประกัน รวมทั้งอัตราค่าธรรมเนียมต่างๆ

3.2. หน่วยงานส่งเสริมพัฒนาและโครงการ/กิจกรรมการส่งเสริมพัฒนาที่ผ่านมา

หน่วยงานเกี่ยวข้องกับการส่งเสริมพัฒนาธุรกิจ ได้แก่

- 1) **สมาคมประกันชีวิตไทย** มีโครงการ/กิจกรรมที่ที่ผ่านมา โครงการอบรม เรื่อง เทคนิคการสืบสวน สอบสวน และพิสูจน์หลักฐาน เพื่อประกอบการพิจารณาสินไหม โครงการบรรยายวิชาการความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยกลุ่ม เรื่อง การบริหารงานการประกันภัยสุขภาพกลุ่ม
- 2) **สมาคมประกันวินาศภัย** ปรับปรุงข้อกำหนดในการทำประกันอัคคีภัย โดยร่วมกับ คปภ. เพื่อส่งเสริมให้มีการทำประกันมากขึ้น เช่น ปรับเบี้ยประกันอัคคีภัยลงจากเดิม 5-20% ปรับการกำหนดอัตราดอกเบี้ยประกันภัยตามชั้นของเมืองในต่างจังหวัด ซึ่งจะช่วยให้ผู้เอาประกันเสียเบี้ยประกันลดลง และเพิ่มการให้ส่วนลดเบี้ยประกันสำหรับผู้เอาประกันที่มีมาตรการป้องกันอัคคีภัยที่ดี เป็นต้น
- 3) **สถาบันประกันภัยไทย** เปิดหลักสูตรการพัฒนาบุคลากรด้านการประกันภัยอย่างต่อเนื่อง ยกตัวอย่างเช่นหลักสูตรวิชาชีพการประกันวินาศภัย โดยเปิดให้อบรมในพื้นที่ส่วนภูมิภาคต่างๆ ทั่วประเทศอบรมหลักสูตรพิเศษเรื่อง การขายทางโทรศัพท์ที่มีอาชีพ เซ็งรับ- เซ็งรุก ในธุรกิจประกันภัยนอกจากนี้ยังมีการจัดสัมมนา เพื่อให้ความรู้แก่บุคลากรด้านงานประกันชีวิตด้วย เช่นการสัมมนาเรื่อง เจาะลึกการประกันสุขภาพ- การวิเคราะห์ ความเสี่ยงภัย

4. โครงสร้างของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย

5.1. ลักษณะการดำเนินธุรกิจ สามารถจำแนกได้ดังนี้

- 1) **ธุรกิจประกันชีวิต** มีการให้บริการประกันชีวิตเป็นหลัก ปัจจุบันมีกิจการจำนวน 25 ราย เป็นทั้งกิจการสัญชาติไทย 100% กิจการที่มีต่างชาติร่วมถือหุ้นและกิจการที่เป็นสาขาของต่างประเทศ ทั้งนี้ในกิจการขนาดใหญ่บางแห่งเป็นบริษัทในเครือของกิจการธนาคารพาณิชย์ การให้บริการประกันชีวิต สามารถจำแนกได้เป็น
 - **การประกันชีวิตหลัก** เป็นการประกันเพื่อให้ความคุ้มครองกรณีเสียชีวิตจากสาเหตุต่างๆ โดยธุรกิจประกันภัยจะชดเชยจำนวนเงินเอาประกันแก่ผู้รับประโยชน์ ทั้งนี้เพื่อเป็นหลักประกันของครอบครัวผู้เสียชีวิต หรือเป็นการจ่ายเงินแก่ผู้เอาประกันโดยตรงเมื่อหมดอายุหรือครบกำหนดระยะเวลาการคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันชีวิตต่างๆ ซึ่งมีการจัดโปรแกรมการประกันชีวิตขึ้นเพื่อให้มีความหลากหลาย เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย
 - **การประกันสุขภาพ** เป็นการประกันโดยบริษัทจ่ายค่ารักษาพยาบาลให้แก่ผู้เอาประกันในกรณีที่เกิดความเจ็บป่วยจากโรคร้ายไข้เจ็บและอุบัติเหตุต่างๆ และต้องเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลต่างๆ นอกจากนี้ยังมี การจ่ายค่าชดเชยอื่น ๆ ร่วมด้วย เช่น ค่าชดเชยการสูญเสียรายได้จากการเจ็บป่วย เป็นต้น ซึ่งการประกันสุขภาพมีหลากหลายโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้าเช่นกัน

2) **ธุรกิจประกันวินาศภัย** ส่วนใหญ่เป็นกิจการขนาดกิจการเล็กกว่าธุรกิจประกันชีวิตค่อนข้างมาก ปัจจุบันมีจำนวน 72 ราย เป็นกิจการสัญชาติไทย 100% จำนวน 43 ราย กิจการที่มีต่างชาติร่วมทุน 24 ราย และสาขาของต่างประเทศ 5 ราย มีการให้บริการประเภทต่างๆ ได้แก่ การประกันอัคคีภัยสำหรับที่พักอาศัยหรือสถานประกอบการต่างๆ การประกันภัยรถยนต์ การประกันภัยความเสียหายที่เกิดจากการขนส่ง เป็นต้น

5.2. การใช้ทรัพยากรในการดำเนินธุรกิจ

จากการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการในธุรกิจประกันภัยทั้งที่เป็นบริการประกันชีวิตและการประกันวินาศภัย มีการใช้ทรัพยากรในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่จากภายในประเทศ โดยบุคลากรและผู้เชี่ยวชาญ มีการใช้จากต่างประเทศน้อยมากไม่เกินร้อยละ 5 ส่วนด้านเครื่องมือและเทคโนโลยี และรูปแบบและวิธีการบริหารจัดการ มีการใช้ทรัพยากรจากต่างประเทศประมาณร้อยละ 10-20 ส่วนเงินทุนในการดำเนินการพบว่ากิจการที่มีต่างชาติร่วมถือหุ้น มีการใช้ทุนจากผู้ถือหุ้นต่างชาติเพียงไม่เกินร้อยละ 25 เท่านั้น ซึ่งเป็นไปตามข้อกำหนดของ คปภ.

5.3. กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ

- 1) **ธุรกิจประกันชีวิต** สามารถจำแนกได้เป็น

- **การประกันภัยกลุ่ม** เป็นการให้บริการประกันชีวิตและประกันสุขภาพแก่ลูกจ้างหรือคู่สมรสที่มีพนักงานหรือบุคคลผู้เอาประกันมากกว่า 10 คนขึ้นไป เพื่อให้เกิดความมั่นคงด้านสุขภาพแก่พนักงานและครอบครัวของตน โดยมีการจ่ายเบี้ยประกันเป็นรายปี ทั้งนี้ลูกจ้างส่วนใหญ่มีทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น ธุรกิจ SMEs ทั่วไป สมาคม สหกรณ์ เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการประกันระยะสั้นตามระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการประกันอุบัติเหตุ สำหรับการเดินทางของกลุ่มคนจำนวนหนึ่ง เช่น การประกันภัยสำหรับการเดินทางเพื่อทัศนศึกษาสำหรับกลุ่มนักเรียนนักศึกษา การทำประกันภัยสำหรับการเดินทางเพื่อท่องเที่ยวหรือการเดินทางเป็นกลุ่ม เป็นต้น

- **การประกันภัยสามัญ** เป็นการให้บริการประกันชีวิตแก่ลูกจ้างบุคคลทั่วไปในช่วงอายุต่างๆ ซึ่งการจ่ายเบี้ยประกันภัยมักมีการจ่ายเป็นรายปี ทั้งนี้กรมธรรม์ประกันชีวิตมีหลายประเภท เช่น ประกันชีวิตที่คุ้มครองตลอดชีพ เพื่อเป็นหลักประกันของครอบครัว ซึ่งมีการจ่ายชดเชยกรณีเสียชีวิตให้แก่ผู้รับประโยชน์ ประกันชีวิตประเภทสะสมทรัพย์ตามระยะเวลาที่กำหนด เป็นต้น

2) ธุรกิจประกันวินาศภัย สามารถจำแนกได้ดังนี้

- **กลุ่มลูกค้าบุคคลทั่วไป** ซึ่งมักเป็นลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลางถึงระดับบน ที่ต้องการทำประกันความเสียหายที่เกิดกับรถยนต์ หรือการประกันความเสียหายที่เกิดกับอาคารที่พักอาศัย

- **กลุ่มลูกค้าองค์กร** ที่มักทำประกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับกิจการ เช่น ประกันอัคคีภัยที่อาจเกิดขึ้นกับสถานประกอบการ/โรงงานและความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับสินค้า นอกจากนี้รวมถึงการทำประกันภัยเพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการขนส่งสินค้า เป็นต้น

5.4. ช่องทางและวิธีการตลาด ธุรกิจประกันชีวิตประกันวินาศภัยมีช่องทางการตลาดที่สำคัญ ได้แก่

1) **การขายตรงผ่านพนักงานของบริษัท** ซึ่งเป็นพนักงานที่ค่อนข้างมีความสามารถในการขายสูง และกลุ่มลูกค้าหลักมักเป็นลูกค้าองค์กรที่ต้องการทำประกันชีวิตแก่พนักงานและการทำประกันวินาศภัยต่างๆ

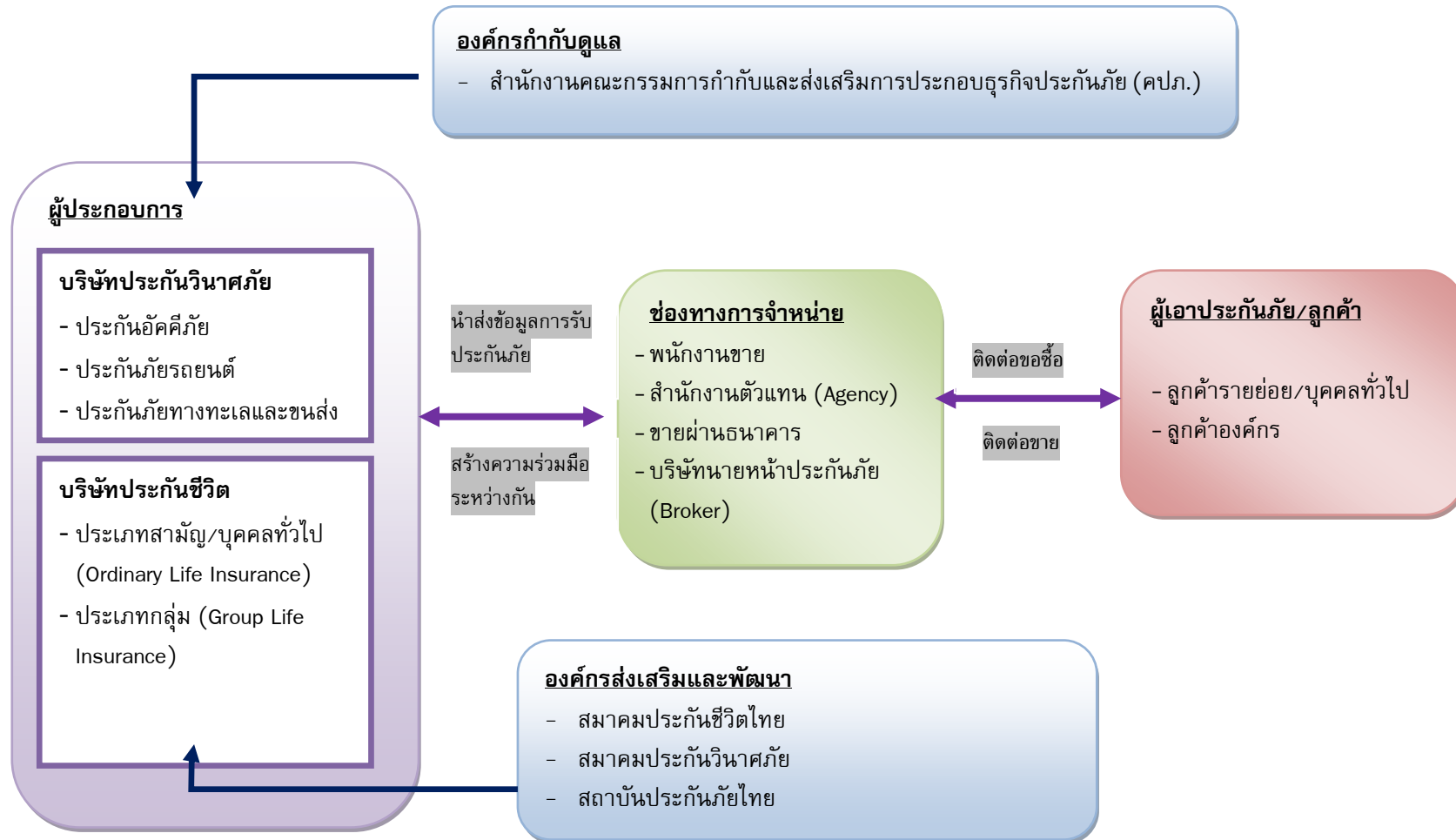
2) **การขายผ่านสำนักงานตัวแทนที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ต่างๆ** โดยมีการจัดตั้งสำนักงานตัวแทนเพื่อขายประกันในพื้นที่ต่างๆทั่วประเทศ ทั้งนี้สำนักงานตัวแทนเหล่านี้มักเติบโตมาจากการเป็นตัวแทนขายประกัน และสามารถสร้างเครือข่ายพนักงานขายของตนขึ้นมาได้ ทำให้มีความเชี่ยวชาญในพื้นที่อย่างมาก

3) **การขายผ่านบริษัทนายหน้าประกันภัย (Broker)** กิจการประกันภัยส่วนใหญ่มักใช้บริการบริษัทนายหน้าประกันภัย เนื่องจากมีความสามารถในการหาลูกค้า มีความเป็นมืออาชีพและมีความคุ้นเคยกับกลุ่มเป้าหมายในลูกค้าเป็นอย่างดี ทั้งนี้ลักษณะการเข้าถึงลูกค้ามักมีความหลากหลาย เช่น การติดต่อเจรจากับลูกค้าโดยตรง การขายผ่านโทรศัพท์ (Telesale) และการขายผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เป็นต้น

4) **การขายผ่านธนาคาร** ธุรกิจประกันภัยมักใช้ช่องทางการจำหน่ายผ่านธนาคาร เนื่องจากธุรกิจธนาคารสามารถเข้าถึงและมีฐานข้อมูลของกลุ่มเป้าหมายจำนวนมาก ทั้งนี้ธุรกิจประกันภัยที่อยู่ในเครือของธนาคารมักใช้ช่องทางการขายผ่านธนาคารเป็นสำคัญ ในขณะที่กิจการธนาคารบางแห่งที่ไม่มีธุรกิจประกันภัยในเครือจำนวนมากได้หันมาขออนุญาตเพื่อให้บริการด้านการประกันภัยแข่งกับธุรกิจธนาคารแล้วจำนวนมากเช่นกัน ซึ่งถือเป็นคู่แข่งสำคัญของธุรกิจประกันภัยที่ไม่ได้เป็นเครือข่ายร่วมกับธนาคารและไม่ได้สร้างความร่วมมือกับธนาคารต่างๆ ในการขายผ่านช่องทางธนาคาร

ทั้งนี้วิธีการตลาดที่สำคัญที่สุดของธุรกิจประกันภัยคือ การสร้างความมั่นใจแก่กลุ่มเป้าหมายเกี่ยวกับความมั่นคงของกิจการ เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือการชดเชยจากบริษัทอย่างแน่นอน กลยุทธ์ในการสร้างความมั่นใจให้แก่กลุ่มเป้าหมายนอกจากการดำรงเงินกองทุนให้อยู่ในระดับที่คงที่ กำหนดไว้แล้ว ยังสามารถทำได้โดยการนำเสนอข้อมูลในด้านภาพลักษณ์ที่ดีให้เกิดการรับรู้แก่กลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในธุรกิจการประกันชีวิต ที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เช่น การเข้าร่วมกิจกรรมการเพื่อสังคม การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ การเพิ่มทุนผ่านการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ เป็นต้น นอกจากนี้ยังเน้นการขายตลาดไปยังพื้นที่ต่างๆ ให้ครอบคลุมมากขึ้น โดยการขายผ่านช่องทางที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่ายมากขึ้น เช่น ธนาคารและสำนักงานตัวแทน การพัฒนารูปแบบโปรแกรมการประกันภัยให้มีความหลากหลายมากที่สุด เป็นต้น

ทั้งนี้โครงสร้างของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย สามารถสรุปได้ดังนี้



5. สถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจประกันภัย

การสำรวจความสามารถในการแข่งขันจากผู้ประกอบการในธุรกิจ พบว่าประเด็นของความสามารถในการแข่งขันและข้อจำกัดของผู้ประกอบการ มีความแตกต่างกันโดยผันแปรตามลักษณะการดำเนินธุรกิจ นั่นคือ ธุรกิจการประกันชีวิตและธุรกิจการประกันวินาศภัย รวมทั้งประเด็นด้านสถานภาพการถือหุ้น ความสามารถในการแข่งขันและข้อจำกัดของธุรกิจหลักทรัพย์ มีดังนี้

5.1. สถานภาพการแข่งขันของธุรกิจจากผู้ประกอบการต่างชาติในธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย

ปัจจุบันจากข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ในด้านการจำกัดการเข้ามาดำเนินกิจการของต่างชาติในธุรกิจประกันภัย ได้แก่ จำกัดการถือหุ้นของต่างชาติไม่เกิน 25% การออกใบอนุญาตใหม่ขึ้นอยู่กับพิจารณาของคณะรัฐมนตรี การเข้ามาทำงานของบุคลากรต่างชาติ อนุญาตเฉพาะบุคลากรระดับสูงและผู้เชี่ยวชาญ โดยต้องได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียน ทั้งนี้การเจรจาภายใต้กรอบการเปิดเสรีการค้าไม่ว่าจะเป็น WTO ASEAN และกรอบทวิภาคี ไทยได้เปิดตลาดให้เท่ากับที่ระบุไว้ใน กฎหมายภายในประเทศฉบับต่างๆ จึงกล่าวได้ว่าธุรกิจการประกันภัยของไทย ยังไม่มีการเปิดให้ต่างชาติเข้ามาลงทุนดำเนินกิจการประกันภัยในประเทศอย่างเสรีเท่าที่ควร แต่บริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัยต่างประเทศสามารถเข้ามาจัดตั้งสาขาของบริษัทเพื่อประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยในประเทศไทยได้หากได้รับใบอนุญาตจากรัฐมนตรีโดยการอนุมัติของคณะรัฐมนตรี โดยมีเงื่อนไขตามที่เห็นสมควรได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทที่เป็นสาขาของบริษัทประกันวินาศภัยต่างประเทศนั้น ไม่สามารถขยายสาขาในประเทศไทยได้

ธุรกิจบริการประกันภัยของไทยเมื่อพิจารณาตามประเภทการให้บริการพบว่า ธุรกิจประกันวินาศภัยมีจำนวนมากและมีขนาดเล็กเมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจประกันสุขภาพ ส่วนใหญ่ไม่มีศักยภาพหรือความเข้มแข็งทางการเงินเท่าที่ควร เมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจต่างชาติที่มีสายป่านที่ยาวกว่า แต่ทั้งนี้พบว่าต่างชาติได้สนใจ เข้ามาร่วมลงทุนในกิจการประกันวินาศภัยเช่นกัน โดยชาติที่สนใจเข้ามามากที่สุด ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ จีน อังกฤษ และญี่ปุ่น ตามลำดับ ส่วนธุรกิจประกันชีวิต พบว่ามีจำนวนประมาณ 25 แห่ง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกิจการที่มีต่างชาติร่วมถือหุ้นและมีอำนาจในการบริหารจัดการ ารอย่างเต็มที่ ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่าธุรกิจประกันชีวิตมีลักษณะตลาดที่เปิดเสรีมากกว่าธุรกิจการประกันวินาศภัย ทั้งนี้ชาติที่สนใจเข้ามาลงทุนในไทยมาก ได้แก่ เนเธอร์แลนด์ จีน ญี่ปุ่น มอริเชียส และสหรัฐอเมริกา ตามลำดับ

เนื่องมาจากการที่ผู้ประกอบการประกันภัยจำ เป็นต้องเป็นบริษัทขนาดใหญ่ มีเงินทุนสูง เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค ดังนั้นภาครัฐจึงผลักดันให้กิจการขนาดเล็กมีการควบรวมกิจการเพื่อเสริมสร้างฐานะการเงินให้เข้มแข็งยิ่งขึ้น ในขณะที่แนวโน้มการดำเนินนโยบายการเปิดเสรีในธุรกิจประกันภัย คือ การเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติให้สูงกว่า 25% ทำให้ภายใต้กฎหมายฉบับต่างๆ ได้เปิดช่องให้ต่างชาติสามารถเข้ามาถือหุ้นได้สูงกว่า 25% โดยต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรีตามเงื่อนไขการอนุโลมที่กำหนด โดยปัจจุบันได้อนุโลมให้ต่างชาติสามารถเข้ามาเพิ่มระดับการถือหุ้นในกิจการเดิมได้ไม่เกินร้อยละ 49 โดยขออนุญาตผ่านรัฐมนตรีกระทรวงการคลัง โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น การควบรวมกิจการเพื่อการเยียวยาความเสียหายที่เกิดขึ้น การสร้างความมั่นคงทางการเงินของธุรกิจ เป็นต้น

5.2. จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย

จากข้อมูลการสำรวจความสามารถในการแข่งขันและข้อจำกัดที่ชัดเจนของผู้ประกอบการและการศึกษาข้อมูลปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ สามารถวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ของธุรกิจบริการประกันภัยโดยภาพรวมของประเทศไทย ได้ดังนี้

จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย

จุดแข็ง/ความสามารถในการแข่งขัน	จุดอ่อน
<p>กิจการประกันชีวิต ทั้งที่เป็นกิจการไทยและที่มีต่างชาติถือหุ้น มีจุดแข็งที่สำคัญ ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> > การตลาด มีช่องทางการตลาดที่หลากหลาย ทำให้มีช่องทางการเข้าถึงของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทุกกลุ่ม เช่น การจัดตั้งสาขาและการจัดตั้งสำนักงานตัวแทนให้ครอบคลุมมากที่สุดในภูมิภาคต่างๆ การสร้างความร่วมมือเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่าย เช่น การจำหน่ายผ่านธนาคารและบริษัทตัวแทนจำหน่ายประกันภัย เป็นต้น > การบริหารจัดการที่ดี เช่น มีระบบเทคโนโลยีที่เป็นมาตรฐานในการจัดการกับฐานข้อมูลของผู้ใช้บริการ มีระบบสำหรับการติดต่อสื่อสารทั้งภายในและภายนอกที่ทันสมัยระหว่างตัวแทนกับบริษัทประกัน ทำให้สามารถบริการได้รวดเร็ว และสามารถลดต้นทุน นอกจากนี้ยังมีการวิจัยพัฒนา เพื่อนำข้อมูลมาประกอบการให้บริการ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี > การเงิน มีความมั่นคงและความน่าเชื่อถือทางการเงิน โดยทุกบริษัทมีทุนจดทะเบียนหรือมีการดำรงเงินกองทุนสูงกว่าที่กฎหมายกำหนดอยู่มาก เพื่อให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้ดี นอกจากนี้ยังมีผลดำเนินการที่มีกำไรมาตลอด มีการบริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยงทางการเงิน นอกจากนี้กิจการส่วนหนึ่งทั้งของไทยและต่างชาติยังมีบริษัทแม่หรือบริษัทในเครือที่เป็นสถาบันการเงิน ซึ่งมีความมั่นคงทางการเงินค่อนข้างสูงอีกด้วย 	<p>กิจการประกันวินาศภัย ที่เป็นกิจการไทยแท้ 100 % มีจุดอ่อนสำคัญ ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> > ขาดแคลนบุคลากร โดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัย ที่มีความสามารถ ทั้งนี้เนื่องจากระบบการศึกษาของไทยมีหลักสูตรเปิดสอนเพียงไม่กี่แห่งเท่านั้น ทำให้ผู้ประกอบการจำนวนมากต้องจ้างนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่มีความสามารถแบบไม่เต็มเวลา รวมทั้งจำเป็นต้องใช้บุคลากรนักบัญชีเข้ามาทดแทน แต่ก็พบว่าไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ทำให้กิจการเหล่านี้ไม่สามารถขยายการให้บริการออกไปได้ > การตลาด กิจการประกันวินาศภัย ไม่มีการนำเสนอโปรแกรมการประกันภัยที่หลากหลาย เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทต่างชาติ ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการแข่งขันภายใต้การเปิดเสรีทางการค้า หากไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัยและตรงกับความต้องการของผู้ใช้บริการได้ อาจทำให้แข่งขันได้อย่างยากลำบาก ไม่สามารถแย่งชิงฐานลูกค้าไว้ได้ > การบริหารจัดการ ไม่มีการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ และชัดเจนเท่าที่ควร เช่น การจัดการระบบบัญชี มีการลงบัญชีไม่ถูกต้องและไม่ตรงกับความเป็นจริง มีการตกแต่งบัญชีโดยนำส่วนเกินไปลงไว้ในบัญชีอื่น ทำให้ตัวเลขต่างๆ ที่ออกมาไม่ชัดเจน ส่งผลกระทบมาถึงเบี้ยประกันภัย เพราะค่าสินไหมทดแทนเป็นองค์ประกอบในการคำนวณเบี้ยประกันภัย > เครือข่าย กิจการประกันวินาศภัยมักจำหน่ายกรมธรรม์ผ่านเครือข่ายที่เป็นบริษัทนายหน้าประกันภัย แต่พบว่าในภาวะที่การแข่งขันค่อนข้างสูง ทำให้บริษัทตัวแทนมีการย้ายไปร่วมมือกับกิจการที่ให้ผลตอบแทนที่สูงกว่า โดยเฉพาะบริษัทประกันชีวิตหรือประกันภัยที่มีขนาดใหญ่ ทำให้กิจการประกันวินาศภัยเกิดความไม่มั่นคงในช่องทางการจำหน่าย และอาจเกิดความเสียหายจากการถูกเผยแพร่ฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัทไปใช้ได้

โอกาส	อุปสรรค
<p>➢ ความต้องการใช้บริการสำหรับการประกันชีวิตมากขึ้น ผู้บริโภคทั้งในส่วนของประชาชนทั่วไป และภาคอุตสาหกรรม เริ่มมีความรู้ความเข้าใจว่าการทำประกันเป็นทางเลือกของแหล่งเงินออมและการบริหารความเสี่ยง เริ่มเห็นประโยชน์จากการทำประกันภัยมากขึ้น ประกอบกับสัดส่วนผู้ถือกรมธรรม์ประกันชีวิตต่อประชากรมีเพียง 25 % ซึ่งสะท้อนถึงหลักประกันความมั่นคงทางเศรษฐกิจและคุณภาพชีวิตที่ยังอยู่ในระดับต่ำ ดังนั้น ในอนาคตจึงยังมีแนวโน้มที่คนจะทำประกันเพิ่มขึ้นในตลาด ยังสามารถขยายอุปสงค์ให้เปิดกว้างได้อีก</p> <p>➢ มีหน่วยงานกำกับดูแลที่ดี ได้แก่ คปภ. ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐที่ทำหน้าที่ดำเนินงานตามทิศทางนโยบายที่กำหนด ทั้งนี้มาตรการสำคัญที่เป็นการกำกับดูแล และส่งเสริมพัฒนาธุรกิจประกันภัย ได้แก่ การปฏิรูปกฎหมายประกันภัย การพัฒนาระบบการตรวจสอบและกำกับให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล เช่น การศึกษาและปรับใช้แนวทางการกำกับดูแลตามระดับความเสี่ยง (Risk Based Supervision: RBS) พัฒนาปรับปรุงหลักเกณฑ์ วิธีการในการวิเคราะห์และกำกับบริษัทประกันภัยโดยมุ่งเน้นที่ความเสี่ยงของบริษัท โดยนำระบบเตือนภัยล่วงหน้ามาใช้ การพัฒนากลไกคุ้มครองผู้บริโภค การพัฒนาคุณภาพบุคลากรประกันภัย และการเพิ่มมาตรการจูงใจทางด้านภาษีด้วยการเพิ่มเบี้ยประกันชีวิตที่สามารถนำมาคำนวณหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ให้สูงขึ้นจาก 50,000 บาท เป็น 100,000 บาท เป็นต้น</p>	<p>➢ ปัญหาการแข่งขันของผู้ประกอบการในตลาด โดยเฉพาะการแข่งขันที่ไม่ทำให้อุตสาหกรรมมีการพัฒนาหรือปรับตัวให้มีประสิทธิภาพในธุรกิจประกันชีวิต เช่น</p> <ul style="list-style-type: none"> - การแข่งขันการลดราคาเบี้ยประกัน เป็นการขยายตลาดแบบผิดวิธีที่เกิดจากการทุ่มตลาด ส่งผลต่อภาพลักษณ์โดยรวมของธุรกิจ ผู้บริโภคจะเลือกใช้บริการกับบริษัทที่ให้เบี้ยประกันต่ำกว่าเป็นหลัก - ปัญหาตัวแทน/นายหน้า ไม่ปฏิบัติตามกฎหมายเรื่องการกำหนดเขตแดนค่าคอมมิชชั่น เนื่องจากต้องการแข่งขันด้านราคา การให้บริการ ทำให้ส่งผลกระทบต่อผลกำไรของบริษัทประกันภัย - ธนาคารได้รับอนุญาตให้สามารถขายประกันภัยได้ ซึ่งหากพิจารณาจากโครงสร้างความน่าเชื่อถือทางการเงิน และการมีช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่สะดวกและง่ายกว่าการใช้บริการตัวแทนหรือนายหน้า รวมทั้งการมีฐานข้อมูล ลูกค้ายิ่งมากกว่า ทำให้เป็นข้อได้เปรียบของธนาคารเป็นอย่างมาก เมื่อเทียบกับกิจการที่ดำเนินธุรกิจประกันภัยเพียงอย่างเดียว