

บทที่ 4

ลักษณะทั่วไปของการประกันชีวิตในประเทศไทย

ในบทนี้จะกล่าวถึงลักษณะทั่วไปของการประกันชีวิต ประวัติความเป็นมาและวิวัฒนาการของการประกันชีวิตในประเทศไทย และโครงสร้างตลาดประกันชีวิตในประเทศไทยที่พิจารณา ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

ประวัติความเป็นมาและวิวัฒนาการการประกันชีวิตในประเทศไทย

การประกันชีวิตเป็นวิธีที่ใช้มานานแล้วตั้งแต่สมัยโบราณ โดยเริ่มจากกิจกรรมทางศาสนา ซึ่งมีการรวมตัวกันเพื่อช่วยเหลือกลุ่มสมาชิกด้วยกันเอง โดยจัดทำในรูปแบบของสมาคมสงเคราะห์ เมื่อสมาชิกของสมาคมคนใดคนหนึ่งเสียชีวิตลง ก็จะได้รับช่วยเหลือค่าทำศพและค่าใช้จ่ายในการทำพิธีทางศาสนาอีกด้วย ต่อมาได้วิวัฒนาการมาเรื่อย ๆ แต่ยังคงวัตถุประสงค์หลักเดียวกันมาโดยตลอดคือ การบรรเทาทุกข์ทางการเงิน จนในประเทศอังกฤษได้มีการจัดตั้งสมาคมประกันชีวิตขึ้นในปี ค.ศ. 1762 เรียกว่า The Equitable Assurance Society of London เป็นสมาคมประกันชีวิตแห่งแรกที่ได้รับจดทะเบียนการก่อตั้งโดยถูกต้องตามกฎหมาย และได้มีการปรับปรุงเกี่ยวกับวิธีการรับประกันภัย อัตราเบี้ยประกัน ธรรมเนียมประกันภัย เงินที่จะจ่ายแก่ผู้เอาประกันภัย ฯลฯ จนมีความทันสมัยขึ้น กิจการประกันชีวิตจึงได้แพร่หลายและได้รับความนิยมมากขึ้น ตามลำดับ (พิสิษฐ์, 2539: 27-44 และ สุธรรม, 2542: 18-20)

สำหรับการประกันชีวิตในประเทศไทยนั้นในสมัยรัชกาลที่ 6 แห่งกรุงรัตนโกสินทร์ ได้ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ตรากฎหมายแพ่งและพาณิชย์ขึ้น เพื่อใช้บังคับเกี่ยวกับการประกันภัย การประกันชีวิต เมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2456 (ค.ศ.1942) ถ้าถือจากหลักฐานนี้ ก็แสดงว่ากิจการประกันภัยในประเทศไทยได้มีมาก่อนปี พ.ศ. 2467 การประกันชีวิตในประเทศไทยนี้ได้มีการตั้งขึ้นเป็นครั้งแรกในปี พ.ศ. 2471 ต่อมาในปี พ.ศ. 2473 มีบริษัทต่างประเทศได้รับอนุญาตให้การประกันชีวิต 4 บริษัท ได้แก่ เกรต อีสเตอร์น ไลฟ์ แอสซัวร์นส์ คัมปานี แมนูแฟกเจอร์โรส ไลฟ์ อินซัวร์นส์ คัมปานี ไชน่า อันเดอร์ไรเตอร์ ลิมิตัด และซัน ไลฟ์ แอสซัวร์นส์ คัมปานี ออฟ แคนาดา

ในปี พ.ศ. 2474 ได้มีบริษัทต่างประเทศเพิ่มอีกหนึ่งบริษัท แต่ก็เลิกกิจการไปคงเหลือ 4 บริษัทเช่นเดิม บริษัทต่างประเทศที่เข้ามาดำเนินงานในระยะแรกดังกล่าวออกกรมธรรม์ที่มีเงื่อนไขที่เอาเปรียบผู้เอาประกันค่อนข้างมาก ไม่ได้ใช้ข้อกำหนดเงื่อนไขเหมือนกรมธรรม์ที่ใช้อยู่ในยุโรปและอเมริกา เพราะกฎหมายไทยยังไม่มีข้อกำหนดรายละเอียดไว้ ต่อมาเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2481 ได้มีบริษัทต่างประเทศได้รับอนุญาตอีกหนึ่งบริษัทคือ อินเตอร์เนชันนัล แอสซัวร์นส์ คัมปานี ลิมิเตด (เอ.ไอ.เอ) และการอบรมตัวแทนขายของบริษัทประกันชีวิตเหล่านี้ยังไม่มี การอบรมเกี่ยวกับวิชาการประกันชีวิตโดยตรง แต่จะเน้นการอบรมทางด้านงานขายประกันชีวิตและเงื่อนไขในการส่งเสริมการขายเท่านั้น

บริษัทต่าง ๆ เหล่านี้ดำเนินกิจการในระยะก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 เมื่อญี่ปุ่นเข้ายึดครองบริษัททั้งหมดซึ่งเป็นบริษัทประกันชีวิตของชาวยุโรปและอเมริกาก็ต้องหยุดดำเนินการ และไม่รับผิดชอบจ่ายเงินเบี้ยประกันของคนไทย กรมธรรม์ต้องขาดอายุและขาดผลบังคับกับการคุ้มครองโดยปริยายไม่ได้รับค่าสินไหมทดแทน ผู้เอาประกันชีวิตในประเทศไทยต้องสูญเสียผลประโยชน์เป็นจำนวนมาก ดังนั้นคนไทยจึงมีโอกาสเริ่มประกอบธุรกิจประกันชีวิต ในปีพ.ศ. 2482 บริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด และบริษัท ไทยเศรษฐกิจประกันภัย จำกัด ภายหลังจากสงครามโลกครั้งที่ 2 บริษัทต่างประเทศที่เคยดำเนินการในประเทศไทยได้กลับมาดำเนินกิจการใหม่เพียง 2 บริษัทคือ บริษัท ชัน ไลฟ์ แอสซัวร์นส์ คัมปานี ออฟ แคนนาดา และบริษัท แมนูแฟเจอร์โรส ไลฟ์ อินชัวร์นส์ คัมปานี จนกระทั่งปี พ.ศ. 2492 บริษัททั้งสองก็ได้หยุดดำเนินกิจการประกันชีวิตในประเทศไทย เนื่องจากอ้างว่าไม่พอใจในเงื่อนไขที่กระทรวงเศรษฐกิจ (กระทรวงพาณิชย์) ได้กำหนดให้มีการวางหลักทรัพย์ 1 ใน 3 ของเบี้ยประกันในปีที่ผ่านมา แต่มีบางหลักฐานยืนยันว่าบริษัทต่างประเทศทั้ง 2 บริษัท ไม่ได้ได้รับความเชื่อถือจากผู้เอาประกันในประเทศอีกจึงต้องเลิกกิจการไปมีเพียงบริษัท เอ.ไอ.เอ เท่านั้นที่เข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศไทยอีกครั้ง และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี มีการสร้างตัวแทนขายเป็นจำนวนมาก

ในปี พ.ศ. 2491 ได้มีบริษัท ไทยประสิทธิ์ ประกันภัยและคลังสินค้า จำกัด เปิดดำเนินการประกันชีวิต ต่อมาในปี พ.ศ. 2492 ได้มีบริษัท นครหลวงประกันชีวิต จำกัด เพิ่มขึ้นอีกหนึ่งบริษัท จึงสรุปได้ว่าตั้งแต่ปี พ.ศ. 2485-2492 มีบริษัทคนไทยที่เปิดดำเนินการประกันชีวิตทั้งสิ้น 4 บริษัท การเริ่มงานในระยะแรก ๆ ของบริษัทประกันชีวิตไทยยังอาศัยการลอกแบบกรมธรรม์และอัตราเบี้ยประกันของบริษัทต่างประเทศ เนื่องจากยังไม่มีบุคลากรที่มีความรู้เกี่ยวกับวิชาการทางด้านประกันชีวิตเพียงพอ ดังนั้นจึงมีบริษัทประกันชีวิตที่เปิดดำเนินการในประเทศไทย

จำนวน 13 บริษัท ต่อมาได้มี 2 บริษัทเลิกสัมกิจการไป ได้แก่ บริษัท นครหลวงประกันชีวิต จำกัด ถูกเพิกถอนใบอนุญาตเมื่อ พ.ศ. 2507 ซึ่งเป็นบริษัทที่มีผู้เอาประกันมากเป็นอันดับหนึ่ง สร้างความคลางแคลงใจให้กับประชาชน กิจการประกันชีวิตจึงซบเซาลงทันที และบริษัทประกันชีวิตบูรพา จำกัด ถูกเพิกถอนใบอนุญาตเมื่อ พ.ศ. 2512 หลังจากที่ประสบภาวะขาดทุน และทำให้ขาดเสถียรภาพทางการเงินและถูกฟ้องล้มละลายในที่สุด ต่อมาในปี พ.ศ. 2526 รัฐบาลได้ตราพระราชบัญญัติประกันชีวิตเพื่อใช้ควบคุมบรรดาบริษัทประกันชีวิต ซึ่งในช่วงเวลานั้น มีบริษัทประกันชีวิตที่เปิดดำเนินการในประเทศไทย 12 บริษัท เป็นสาขาต่างประเทศ 2 บริษัท ส่วนที่เหลืออีก 10 บริษัทเป็นของคนไทย และในบรรดาบริษัทประกันชีวิตของคนไทยนี้ ได้รวมตัวกันจัดตั้งสมาคมประกันชีวิตขึ้น นับแต่นั้นเป็นต้นมา

ลักษณะการประกอบธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย

ลักษณะการประกอบธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยนั้นประกอบไปด้วย ประเภทของการประกันชีวิตแบบของการประกันชีวิต ชนิดของการประกันชีวิต ประเภทของบริษัทประกันชีวิต โครงสร้างทางการเงินของธุรกิจประกันชีวิตดังต่อไปนี้

ประเภทของการประกันชีวิต

การประกันชีวิตสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท คือ การประกันชีวิตประเภทสามัญ การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม และการประกันชีวิตประเภทกลุ่ม ดังรายละเอียดต่อไปนี้ (คู่มือสอบใบอนุญาตตัวแทน, 2546)

1. การประกันชีวิตประเภทสามัญ (Ordinary life insurance) มีวัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครองการสูญเสียชีวิตที่เกิดจากผู้เอาประกันเสียชีวิตไป หรือเป็นการออมทรัพย์สำหรับผู้เอาประกันตามระยะเวลาที่ต้องการ ดังนี้

1.1 ออกกรมธรรม์ 1 ฉบับ ให้กับผู้เอาประกันชีวิต 1 คน

1.2 เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง

1.3 ชำระเบี้ยประกันชีวิตเป็นรายปี (อาจผ่อนผันเป็นราย 6 เดือน, 3 เดือน หรือรายเดือนก็ได้)

1.4 ทุนประกันตั้งแต่ปานกลาง – สูงมาก

1.5 มีทั้งการประกันโดยการตรวจและไม่ตรวจสุขภาพ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับพิจารณาของแต่ละบริษัท

1.6 มีระยะเวลาผ่อนผันชำระเบี้ย 30 วัน

2. การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม (Industrial life insurance) การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมเป็นการประกันชีวิตเพื่อช่วยเหลือครอบครัวของพนักงานในโรงงานอุตสาหกรรมหรือครอบครัวของผู้มีรายได้ต่ำโดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 ออกกรมธรรม์ 1 ฉบับ ให้กับ ผู้เอาประกันชีวิต 1 คน

2.2 เหมาะสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง วงเงินเอาประกันแต่ละกรมธรรม์จะต่ำ โดยทั่วไปอยู่ระหว่าง 10,000 บาท ถึง 30,000 บาท

2.3 การชำระเบี้ยประกันชีวิตเป็นรายเดือน หรือสัปดาห์ (อาจจะชำระเบี้ยราย 3 เดือน, 6 เดือน หรือ รายปี ก็ได้)

2.4 ทุนประกันต่ำ – ปานกลาง

2.5 โดยทั่วไปเป็นการรับประกัน โดยจะไม่ตรวจสุขภาพ

2.6 บริษัทจะมีระยะเวลารอคอย 3 เดือน หรือ 6 เดือน หากผู้เอาประกันเสียชีวิต ในระหว่างนี้บริษัทจะไม่จ่ายเงินเอาประกันชีวิตให้ แต่จะคืนจำนวนเบี้ยประกันชีวิตที่ได้ชำระมาแล้วทั้งหมดให้แก่ผู้รับประโยชน์

2.7 รวมสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุให้โดยอัตโนมัติ

2.8 มีระยะเวลาการผ่อนชำระเบี้ย 60 วัน

3. การประกันชีวิตประเภทกลุ่ม (Group life insurance) การประกันชีวิตประเภทกลุ่มเป็นการประกันชีวิตของบุคคลหลายคนภายใต้กรมธรรม์ฉบับเดียวกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1 ออกกรมธรรม์ 1 ฉบับ ให้ผู้เอาประกันภัย 1 กลุ่ม

3.2 ขนาดของกลุ่มจะต้องมีสมาชิกอย่างน้อย 5 -10 คน จึงสามารถรับประกันได้

3.3 ต้องเป็นลูกจ้างประจำเท่านั้น

3.4 ถ้านายจ้างเป็นผู้ชำระเบี้ยประกันเพียงฝ่ายเดียว ลูกจ้างมีสิทธิเอาประกันชีวิตทุกคนจะต้องสมัครขอเอาประกันชีวิต

3.5 นายจ้างและลูกจ้าง ร่วมกันชำระเบี้ยประกัน จะต้องเป็นผู้สมัครขอเอาประกันชีวิตไม่ต่ำกว่าร้อยละ 75 ของลูกจ้างที่มีสิทธิเอาประกันชีวิตทั้งหมด จึงสามารถสมัครขอเอาประกันชีวิตได้

3.6 เบี้ยประกันชีวิตจะเป็นรายปี, รายเดือนก็ได้ แล้วแต่จะตกลงกัน

3.7 ทุนประกันกำหนดจากตำแหน่ง เงินเดือน ฯลฯ

3.8 โดยทั่วไปไม่ตรวจสอบสุขภาพ แต่ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัทประกันชีวิต

3.9 มีการ “จ่ายเงินคืนตามประสบการณ์”

3.10 มีอัตราการจ่ายเบี้ยประกันต่ำกว่าประเภทสมัญและอุตสาหกรรม

แบบของการประกันชีวิตในประเทศไทย

นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2510-2524 แบบประกันชีวิตในประเทศไทยจะเป็นแบบการประกันชีวิตมาตรฐาน ซึ่งมีการจ่ายผลประโยชน์แบบง่าย ๆ ไม่ซับซ้อน โดยสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะใหญ่ ๆ คือ 1) ลักษณะที่อาศัยการมรณะของบุคคลเป็นเหตุแห่งการจ่ายเงิน ซึ่งมีอยู่ 2 แบบ คือ การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ และการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา 2) ลักษณะที่อาศัยการมีชีวิตอยู่รอดของบุคคลเป็นการจ่ายเงิน ซึ่งมีอยู่ 2 แบบคือ ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ และการประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำ แต่ภายหลังจากปี พ.ศ. 2524 แบบของการประกันชีวิตได้มีการพัฒนาขึ้นโดยแบบตลอดชีพ และแบบสะสมทรัพย์เริ่มมีการจ่ายผลประโยชน์คืนเงินแก่ผู้เอาประกันและมีการเพิ่มทุนเอาประกันทุก 3 หรือ 5 ปี แบบชั่วระยะเวลาก็มีการพัฒนาให้มีการจ่ายผลประโยชน์เพิ่มเป็นหลายเท่าของจำนวนเงินเอาประกันภัย รวมทั้งการพัฒนาเป็นแบบชั่วระยะเวลาเพื่อคุ้มครองการจ้างงาน โดยแต่ละแบบมีเงื่อนไขดังต่อไปนี้คือ (คู่มือสอบใบอนุญาตตัวแทนประกันชีวิต, 2546: 22 และ ศิริวรรณ, 2544: 32)

1. ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (Whole life insurance) เป็นแบบที่ให้ความคุ้มครองอย่างถาวรแก่ผู้เอาประกันชีวิตคือให้ความคุ้มครองตลอดชีวิต ในขณะที่ผู้เอาประกันชีวิตเสียชีวิตลง บริษัทประกันภัยก็จะจ่ายเงินให้แก่ผู้รับประโยชน์ตามกรมธรรม์ประกันชีวิตทันที การประกันชีวิตแบบตลอดชีพนี้ (ไม่กำหนดวันครบสัญญาแต่ถ้าผู้เอาประกันภัยอายุถึง 100 ปี ก็ให้ถือว่าครบกำหนด บางบริษัทกำหนดอายุไว้ 90 หรือ 99 ปี) นอกจากจะให้ความคุ้มครองอย่างถาวรแล้วยังเป็นการวางแผนสะสมทรัพย์เพื่ออนาคตของผู้เอาประกันชีวิตเองเมื่ออยู่ในวัยชราไม่สามารถหารายได้ให้เพียงพอเลี้ยงชีพ เนื่องจากว่าเมื่อระยะเวลาที่เอาประกันชีวิตได้ผ่านไปเป็นเวลานาน จำนวนมูลค่าเวนคืนเงินสดที่สะสมขึ้นจากเบี้ยประกันชีวิต เงินจำนวนนี้ตามกฎหมายของทุกประเทศจะบัญญัติให้สิทธิแก่ผู้เอาประกันชีวิตที่จะได้รับมูลค่าเวนคืนเงินสดนี้ ในเมื่อมีการเลิกสัญญาหรือผู้เอาประกันชีวิตไม่ประสงค์จะเลิกสัญญาก็มีสิทธิที่จะกู้เงินจำนวนนี้โดยใช้กรมธรรม์ประกันชีวิตเป็นประกันได้ในอัตราดอกเบี้ยที่ยุติธรรม

2. ประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา (Term insurance) เป็นแบบการประกันที่มีเงื่อนไขของการจ่ายเงินในระยะเวลาสั้น ๆ เช่น 1 ปี, 5 ปี หรือ 10 ปี เป็นต้น ถ้าผู้เอาประกันชีวิตเสียชีวิตลงภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์เท่านั้น หากผู้เอาประกันยังมีชีวิตอยู่ จนครบสัญญากฎกรมธรรม์ประกันชีวิตจะถือว่าสิ้นสุดลง จะไม่มีการจ่ายเงินให้กับผู้เอาประกันชีวิต ลักษณะเฉพาะ

ของการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา ประการแรกคือ วันสิ้นสุดอายุกรมธรรม์ได้กำหนดไว้แน่นอน ต่างจากแบบตลอดชีพ ที่อายุของกรมธรรม์จะสิ้นสุดลงเมื่อผู้เอาประกันชีวิตเสียชีวิตลง ประการที่สอง มูลค่าเวนคืนเงินสดอาจมีน้อยหรือไม่มีเลย เนื่องจากไม่มีส่วนของการออมทรัพย์ ผู้เอาประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา จึงไม่ได้มีจุดมุ่งหมายเพื่อการออมทรัพย์ แต่ซื้อประกันชีวิตเพื่อความคุ้มครองการเสียชีวิตก่อนวัยอันสมควร การประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลาจึงเหมาะสำหรับผู้ที่มิภาวะหนี้สิน และมีภาวะในการรับผิดชอบหารายได้เลี้ยงครอบครัว หากผู้เอาประกันชีวิตได้เสียชีวิตลง ครอบครัวก็จะได้รับเงินก้อนเพียงพอที่จะชำระหนี้สิน อีกทั้งการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลาเหมาะสำหรับกลุ่มบุคคลผู้ที่เริ่มทำงานและยังมีรายได้น้อย มีความต้องการในการซื้อความคุ้มครอง เนื่องจากแบบชั่วระยะเวลามีระยะเวลาสั้นเพียงปีเดียว และไม่มีส่วนของการออมทรัพย์ เบี้ยประกันชีวิตจึงต่ำเมื่อเทียบกับแบบประกันอื่น ๆ

3. ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ (Endowment insurance) เป็นแบบประกันชีวิตที่สัญญาจะจ่ายเงินให้กับผู้เอาประกันชีวิตเองหรือผู้รับประโยชน์ตามกรมธรรม์ในสองกรณีคือ ประการแรก ผู้เอาประกันมีชีวิตอยู่จนครบสัญญา ประการที่สอง ผู้เอาประกันชีวิตเสียชีวิตภายในระยะเวลาสัญญา การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เป็นการผสมผสานระหว่างแบบสะสมทรัพย์โดยแท้ ซึ่งผู้เอาประกันชีวิตจะได้รับเงินเมื่อครบอายุสัญญา กับแบบชั่วระยะเวลา จึงจะได้รับเงินเมื่อเสียชีวิตลงภายในระยะเวลาสัญญา “...การประกันแบบสะสมทรัพย์จึงได้รับความสนใจอย่างมากในต่างประเทศและในประเทศไทยซึ่งเมื่อเทียบกับแบบประกันทั้งสองแบบดังกล่าวข้างต้น ปรากฏว่ามีคนสนใจทำประกันแบบสะสมทรัพย์มากเป็นอันดับหนึ่ง...” (สุธรรม, พิงใจ และ วิรัช, 2542: 95)

4. ประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำหรือแบบบำนาญ (Annuity insurance) การประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำมีจุดมุ่งหมายที่จะให้ความคุ้มครองแก่บุคคลที่มีอายุยืนยาวคือ เมื่อพ้นวัยเกษียณอายุ บุคคลนั้นจะไม่มีรายได้เพิ่มขึ้นยังมีอายุยืนยาวขึ้น ทรัพย์สินที่สะสมไว้ก็จะถูกใช้จ่ายไปและลดน้อยลงตามลำดับ การประกันชีวิตแบบรายได้ประจำเป็นวิธีการเดียวที่จะทำให้ผู้เอาประกันชีวิตขณะมีชีวิตอยู่จะได้รับเงินเลี้ยงชีพจนกระทั่งเสียชีวิต และไม่เป็นภาระในการเลี้ยงดูแก่บุคคลอื่น โดยการประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำมีลักษณะสำคัญคือ บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งเท่ากันอย่างสม่ำเสมอ ให้แก่ผู้เอาประกันภัยทุกเดือน นับตั้งแต่ผู้เอาประกันภัยเกษียณอายุ หรือมีอายุครบ 55 ปี หรือ 60 ปี เป็นต้นไป แล้วแต่เงื่อนไขตามที่กรมธรรม์กำหนดไว้ สำหรับระยะเวลาการจ่ายเงินได้แบบประจําขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้เอาประกันชีวิตที่เลือกซื้อ นอกจากนี้ การประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำหรือแบบบำนาญนี้ไม่จำเป็นต้องมีการตรวจสุขภาพก่อนการรับประกันชีวิต

ชนิดของกรมธรรม์ประกันชีวิต

โดยปกติกรมธรรม์ประกันชีวิตแบ่งออกได้เป็น 2 ชนิด คือ

1. ชนิดไม่มีเงินปันผล เป็นกรมธรรม์ทั่ว ๆ ไปที่ไม่มีเงื่อนไขการจ่ายเงินปันผล
2. ชนิดมีเงินปันผล เป็นกรมธรรม์ที่มีเงื่อนไขในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้เอาประกันภัย

ดังนั้นเบี้ยประกันชีวิตของกรมธรรม์ชนิดนี้ จึงสูงกว่าชนิดที่ไม่มีเงินปันผล

เงินปันผล คือ เงินที่จัดสรรมาจากส่วนเกินของผลกำไรจากการดำเนินการของบริษัท
 ดังเช่น

1. เงินปันผลเป็นจำนวนเงินที่จะจ่ายให้ไม่แน่นอน หรือบริษัทอาจจะไม่จ่ายให้เลยก็ได้
 ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน
2. เงินปันผลจะจ่ายให้เฉพาะกรมธรรม์ที่ได้มีการตกลงว่าจะรับเงินปันผลเท่านั้น
3. เงินปันผล มีวิธีการรับอยู่ 4 วิธี คือ
 - 3.1 รับเป็นเงินสด
 - 3.2 ใช้เงินปันผลหักการชำระหนี้เบี้ยประกันภัยงวดต่อไป
 - 3.3 สะสมเงินปันผล โดยฝากไว้กับบริษัท
 - 3.4 นำเงินปันผลไปซื้อความคุ้มครองเพิ่ม

ประเภทของบริษัทประกันชีวิต

การแบ่งประเภทของบริษัทประกันชีวิต อาจแบ่งได้ดังนี้ (สุกัลยา, 2541: 42-43)

1. บริษัทจำกัด (Stock company)

คือบริษัทที่ดำเนินการเป็นบริษัทจำกัดเป็นแบบของการประกันที่มีในประเทศไทย เป็นบริษัทที่มีกฎหมายอนุญาตให้ดำเนินธุรกิจโดยขายหุ้นให้แก่สาธารณะ ประชาชนเป็นผู้ถือหุ้น กล่าวคือ จัดตั้งเป็นรูปแบบบริษัทตั้งแต่ 7 คนขึ้นไป เข้าชื่อทำหนังสือบริคณห์สนธิแจ้งที่ตั้งของบริษัท วัตถุประสงค์ในการดำเนินกิจการ จำนวนทุนเรือนหุ้น โดยบริษัทจะจดทะเบียนแบ่งออกเป็นหุ้นที่มีมูลค่าหุ้นละเท่าไร เมื่อมีผู้ถือหุ้นเข้าชื่อกครบถ้วน และจดทะเบียนเรียบร้อยแล้ว ผู้ถือหุ้นจะเลือกตั้งคณะกรรมการชุดหนึ่ง ซึ่งจะมีจำนวนเท่าใดก็ได้แต่ที่ประชุมคณะกรรมการจะพิจารณาแต่งตั้งหัวหน้าผู้บริหารและเจ้าหน้าที่บริหารอื่น ๆ เพื่อดำเนินกิจการตามนโยบายและวัตถุประสงค์ของบริษัท ผู้ถือหุ้นของบริษัททุกคนจะมีฐานะเป็นเจ้าของบริษัท มีขอบเขตและความรับผิดชอบตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 1096 บัญญัติไว้ว่า “อันว่าบริษัทจำกัดนั้น คือบริษัทประเภท ซึ่งตั้งขึ้นโดยแบ่งทุนเป็นหุ้นมีมูลค่าเท่า ๆ กัน ผู้ถือหุ้นต่างรับผิดชอบจำกัด เพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนยังส่งใช้ไม่ครบมูลค่าของหุ้นที่ตนถือ”

การก่อตั้งบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทยนั้นจะต้องได้รับอนุมัติจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ตามพระราชบัญญัติประกันชีวิตก่อนจึงจะสามารถดำเนินธุรกิจรับประกันชีวิตในประเทศไทยได้ และบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทยส่วนใหญ่จะมีลักษณะเป็นบริษัทจำกัด

2. บริษัทแบบสหกรณ์ (Mutual company)

มีลักษณะแตกต่างจากบริษัทจำกัด ตรงที่ผู้ถือกรรมธรรม์หรือผู้เอาประกันทุกคนเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท บริษัทจำกัดที่เติบโตใหญ่จำนวนไม่น้อยได้แปลงรูปเป็นบริษัทแบบสหกรณ์ การก่อตั้งแบบสหกรณ์จะต้องมีคณะบุคคลเช่นเดียวกับบริษัทจำกัด โดยมีผู้เอาประกันเป็นผู้ถือหุ้น และมีสิทธิลงคะแนนเสียงได้ 1 เสียงสำหรับการเลือกตั้งกรรมการ ไม่ว่าผู้เอาประกันจะทำประกันไว้เป็นจำนวนเงินเท่าใดก็ตาม ซึ่งแตกต่างจากบริษัทจำกัดที่ผู้ถือหุ้นมีสิทธิลงคะแนนเสียงได้ 1 เสียงต่อ 1 หุ้น แต่ตามระเบียบของการเลือกตั้งกรรมการบริษัทแบบสหกรณ์นั้น ผู้เอาประกันมีสิทธิ

ลงคะแนนเสียงได้จะต้องเป็นผู้ถือกรรมกรรมมาแล้ว ไม่น้อยกว่า 1 ปี และกรรมกรรมนั้นยังมีผล บังคับอยู่ในวันเลือกตั้ง

3. บริษัทผสม (Mixed company)

มีลักษณะของบริษัทจำกัด แต่เปิดโอกาสให้ผู้เอาประกันชีวิตมีสิทธิลงคะแนนเสียง ในการประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งบริษัทประกันชีวิตประเภทนี้มีน้อยมาก

4. สมาคมหรือชมรมภราดรภาพ (Fraternal society)

สมาคมหรือชมรมภราดรภาพหรือที่รู้จักกันดีในรูปของสมาคมฌาปนกิจ สมาชิก จะเสียค่าบำรุงเมื่อมีสมาชิกคนใดคนหนึ่งของสมาคมเสียชีวิตลง สมาคมฌาปนกิจนี้จะเริ่มจาก กลุ่มศาสนา กลุ่มอาชีพ หรือกลุ่มคนในหมู่บ้านเดียวกัน ซึ่งดำเนินการในด้านกิจกรรมอื่น ๆ อยู่ก่อนแล้ว เช่น การกีฬา สังคม การพยาบาลอนามัย และให้ความช่วยเหลือสมาชิกผู้ยากจน ต่อมาเมื่อกิจการเจริญขึ้นพอควรจึงมีกิจกรรมด้านการประกันชีวิตเกิดขึ้น สมาคมฌาปนกิจเป็น องค์กรที่ก่อตั้งขึ้นโดยไม่หวังผลกำไร มีจุดมุ่งหมายในการให้ความช่วยเหลือระหว่างสมาชิกของ สมาคมเท่านั้น

กิจการรับประกันชีวิต นอกจากจะแบ่งเป็น 4 ประเภทดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีกิจการ หรือองค์การของรัฐบาลที่ดำเนินธุรกิจประกันชีวิต เช่น การรับประกันชีวิตของธนาคารออมสิน โดยจัดตั้งเป็นแผนกหนึ่งของธนาคาร (Saving bank life insurance) เป็นการเปิดโอกาสให้บุคคล ที่มีรายได้น้อยและมีอายุน้อยได้มีโอกาสทำประกันชีวิต ธนาคารออมสินได้พยายามใช้หลักของ การทำประกันชีวิตแต่ไม่สามารถทำได้เต็มที่ ที่สังเกตได้คือไม่มีการตรวจสอบสุขภาพของ ผู้เอาประกัน การทำประกันในลักษณะเช่นนี้ของธนาคารออมสินถือว่าการช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อย แม้ว่าจะเป็นการยากที่จะระบุหรือชี้ให้เห็นอย่างแน่ชัดว่าผู้ใดเป็นผู้ที่มีรายได้น้อย

โครงสร้างทางการเงินของธุรกิจประกันชีวิต

บริษัทประกันชีวิตเป็นสถาบันการเงินประเภทหนึ่งในระบบเศรษฐกิจที่มีความสำคัญมาก เนื่องจากมีความเกี่ยวพันเชื่อมโยงกับคนเป็นจำนวนมาก ความมั่นคงของบริษัทประกันชีวิตจึงเป็นสิ่งที่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้ผู้เอาประกันภัยได้เป็นอย่างดี อย่างไรก็ตามความก้าวหน้าและความมั่นคงของบริษัทประกันชีวิต ก็ขึ้นอยู่กับความสามารถในการควบคุมและการดำเนินนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ ของบริษัทให้มีความสอดคล้องกับการใช้ไปของเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด (สมฤดี, 2542: 33-37)

โครงสร้างที่มาของเงินทุน

เงินทุนที่ธุรกิจมีไว้ในกิจการหรือที่เรียกว่าแหล่งที่มาของเงินทุน (Source of financial structure) นั้น โดยทั่วไปประกอบด้วย

1. เงินกองทุน หมายถึง

1.1 เงินทุนชำระแล้ว หรือเงินทุนจากสำนักงานใหญ่ ตามพระราชบัญญัติประกันชีวิต ปี พ.ศ. 2510 กำหนดให้ผู้ประกอบกิจการประกันชีวิตใหม่จะต้องจดทะเบียนบริษัทโดยมีเงินทุนไม่น้อยกว่า 100 ล้านบาท มีทุนชำระแล้วไม่น้อยกว่า 50 ล้านบาท และต้องชำระให้ครบ 100 ล้านบาท ภายใน 10 ปีซึ่งแต่เดิมกำหนดไว้เพียง 5 ล้านบาท

1.2 สำรองจัดสรรจากกำไรสุทธิ เพื่อการใดการหนึ่งโดยเฉพาะ เช่น สำรองจัดสรรไว้สำหรับจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นและสำรองจัดสรรไว้ เพื่อจ่ายเงินปันผลแก่ผู้เอาประกันรวมทั้งการกั้นเงินสำรองไว้เพื่อการขยายงาน หรือเพื่อการใดการหนึ่งโดยเฉพาะ

1.3 กำไร (ขาดทุน) สะสม

2. หนี้สินระยะสั้น ได้แก่

2.1 เงินที่ต้องจ่ายตามกรมธรรม์ประกันภัยค้างจ่าย (Unpaid losses) หมายถึง

- 2.1.1 เงินครบกำหนดจ่ายเงินคืนผู้เอาประกัน
- 2.1.2 เงินค่าเวนคืนกรมธรรม์
- 2.1.3 สินไหมทดแทนอุบัติเหตุ
- 2.1.4 สินไหมมรณะกรรม
- 2.1.5 เงินปันผลจ่ายผู้เอาประกัน ยังไม่ได้รับเมื่อเกิดขึ้นระหว่างปี และยังไม่จ่าย

2.2 เงินค้างจ่ายเกี่ยวกับการประกันต่อ (Due to reinsurers) หมายถึง เบี้ยประกันภัย ค่านายหน้า ค่าจ้าง บำเหน็จ ค่าสินไหมทดแทน และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ซึ่งกิจการยังไม่ได้จ่ายแก่ผู้รับประกันต่อทั้งในประเทศ และต่างประเทศ

2.3 เงินกู้ยืมและเงินเบิกเกินบัญชี (Bank overdraft and loans) หมายถึง เงินกู้ยืมโดยมีกำหนดเวลาชำระคืนไม่เกิน 1 ปี และเงินกู้ยืมในรูปเงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร

2.4 หนี้สินอื่น ๆ (Other liabilities) หมายถึง

- 2.4.1 ภาษีการค้าค้างจ่าย
- 2.4.2 ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา หัก ณ ที่จ่ายค้างจ่าย
- 2.4.3 ภาษีกำไรนิติบุคคลค้างจ่าย
- 2.4.4 ภาษีโรงเรือน ภาษีป้าย และภาษีอื่น ๆ ค้างจ่าย
- 2.4.5 ใช้จ่ายที่ถึงกำหนดจ่ายแล้วยังไม่จ่าย

2.5 ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย (Accrued expenses) หมายถึง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ค่าใช้จ่ายด้านสำนักงาน และอื่น ๆ ที่ยังไม่จ่าย

2.6 บัญชีเดินสะพัดสำนักงานใหญ่

3. หนี้สินระยะยาว หมายถึง หนี้สินที่มีอายุเกินกว่า 1 ปี ได้แก่
 - 3.1 เงินสำรองประกันชีวิต (Life policy reserves)
 - 3.2 หนี้สินอื่น ๆ ตามกรมธรรม์ประกันภัย (Due to insured)
 - 3.3 เงินถือไว้จากการประกันภัยต่อ (Amounts withheld on reinsurance treaties)

โครงสร้างการใช้จ่ายของเงินทุน

การใช้จ่ายของเงินทุนนั้น โดยทั่วไปประกอบด้วย

1. สินทรัพย์หมุนเวียน (Current assets) เป็นสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องกว่าสินทรัพย์ประเภทอื่น ๆ โดยแยกเป็นประเภทได้ดังนี้

1.1 เงินสดและเงินฝากธนาคาร

1.1.1 เงินสดและเงินฝากธนาคารประเภทไม่มีดอกเบี้ย (Cash in hand and at bank without interest)

1.1.2 เงินฝากธนาคารประเภทมีดอกเบี้ย (Fixed deposit at banks)

1.2 Insurance debt ประกอบด้วย

1.2.1 เงินวางไว้จากการประกันภัยต่อ (Amount deposit on reinsurance treaties)

1.2.2 เงินค้างรับเกี่ยวกับการประกันภัยต่อ (Due from reinsures) หมายถึง เบี้ยประกันภัย ค่านายหน้า ค่าจ้าง ค่าบำเหน็จ ค่าสินไหมทดแทน และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ อันเกิดจากการประกันต่อทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ค้างรับ

1.2.3 เบี้ยประกันภัยค้างรับ (Uncollected premiums)

1.3 รายได้จากการลงทุนค้างรับ (Accrued income) หมายถึง รายได้จากการลงทุน และรายได้อื่น ๆ ค้างรับ

2. สินทรัพย์ประจำ (Fixed assets) หมายถึง สินทรัพย์ที่กิจการมีไว้เพื่อใช้ในการดำเนินงาน เช่น ที่ดิน อาคารที่ทำการ เครื่องใช้สำนักงาน ยานพาหนะ อสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น ซึ่งสินทรัพย์เหล่านี้ต้องมีการตัดค่าเสื่อมราคาตามอายุการใช้งานแต่ละประเภทของสินทรัพย์นั้น ๆ ยกเว้นที่ดิน

3. เงินลงทุนระยะยาว (Investment assets) หมายถึง สินทรัพย์ที่กิจการมีไว้เพื่อหารายได้เข้ากิจการ และมีอายุเกินกว่า 1 ปี แบ่งได้เป็น

3.1 หลักทรัพย์วางประกันไว้กับนายทะเบียน (Deposit with the insurance commissioner) หมายถึง พันธบัตรและหลักทรัพย์อื่น ๆ รวมทั้งเงินสดที่นำไปวางไว้กับนายทะเบียน

3.2 พันธบัตร (Bonds) หมายถึง พันธบัตรรัฐบาล และพันธบัตรอื่นใดที่กฎหมายยอมให้กิจการซื้อไว้เพื่อหาผลประโยชน์

3.3 ตั๋วเงินคลัง (Treasury bills)

3.4 ตั๋วสัญญาใช้เงิน ตั๋วแลกเงิน (Note)

3.5 หุ้นทุน หุ้นกู้ หุ้นกู้แปลงสภาพ (Stock, Debentures- comfortable debentures)

3.6 เงินให้กู้ยืม (Loans) ประกอบด้วย

3.6.1 โดยมีกรมธรรม์ประกันภัยเป็นประกัน (Policy loans)

3.6.2 โดยมีทรัพย์สินทำนองเป็นประกัน (Mortgage loans)

3.6.3 โดยมีหลักทรัพย์เป็นประกัน (Collateral loans)

3.6.4 โดยมีธนาคารพาณิชย์ค้ำประกัน (Bank guaranteed loans)

3.6.5 โดยมีกระทรวงการคลังค้ำประกัน (Ministry of finance guaranteed)

3.6.6 โดยมีบริษัทเงินทุนค้ำประกัน (I.F.C.T. guaranteed loans)

3.6.7 โดยมีบุคคลค้ำประกัน (Personal secured loans)

3.7 เงินลงทุนอื่น (Other investment)

3.8 เงินฝากสถาบันการเงินประเภทมีดอกเบี้ย (Deposits at financial institutions with interest)

3.9 บัตรภาษีของกระทรวงการคลัง (Tax credit cards issues by M.O.F.)

3.10 หน่วยลงทุน (Investment units)

3.11 ใบสำคัญแสดงสิทธิการซื้อหุ้นสามัญ (Warrantor common stocks)

3.12 ทรัพย์สินดำเนินงาน (Operating)

โครงสร้างตลาดประกันชีวิตในประเทศไทย

ในการวิเคราะห์โครงสร้างตลาดประกันชีวิตในประเทศไทยได้ทำการศึกษาถึง จำนวนผู้ประกอบการ ความเหมือนหรือแตกต่างกันของผลิตภัณฑ์ การรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และราคา ความยากง่ายในการเข้าหรือออกจากธุรกิจ ส่วนแบ่งตลาด รวมทั้งพิจารณาถึงแนวโน้มธุรกิจประกันชีวิตไทยในปี พ.ศ. 2547 ดังนี้คือ

จำนวนผู้ประกอบการ (Number of potential competitors)

ในอดีตที่ผ่านมาแม้ว่าตลาดประกันภัยในประเทศไทยจะมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว แต่มีจำนวนบริษัทประกันชีวิตรับอนุญาตให้ประกอบการในประเทศไทยเพียง 13 บริษัท เป็นบริษัทประกันชีวิตของบริษัทในประเทศจำนวน 12 บริษัท และเป็นสาขาของบริษัทต่างประเทศ 1 บริษัท เมื่อวันที่ 25 มีนาคม พ.ศ. 2540 คณะรัฐมนตรีมีมติอนุมัติให้ใบอนุญาตบริษัทประกันชีวิตจดทะเบียนรายใหม่ที่เปิดดำเนินการเพิ่มขึ้น 12 บริษัท ในขณะที่บริษัทประกันชีวิตที่มีอยู่เดิม

หลายแห่งเริ่มเคลื่อนไหวด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น การลงทุนกับสถาบันการเงินต่างชาติในการประกอบธุรกิจ ดำเนินการปรับโครงสร้าง การบริหารงานขององค์กร การสรรหาบุคคลากรมืออาชีพ เข้ามาบริหารงาน นำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์กับองค์กร เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งจากข้อมูลของกรมการประกันภัยพบว่า ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 จนถึงปัจจุบัน มีบริษัทต่างชาติเข้าร่วมทุนกับบริษัทประกันชีวิตในประเทศและบริษัทแห่งใหม่แล้ว ไม่น้อยกว่า 13 บริษัท และในปัจจุบันมีบริษัทที่ประกอบธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยจำนวน 25 บริษัท (ตารางที่ 1: หน้า 3-4)

ความเหมือนหรือแตกต่างกันของผลิตภัณฑ์ (Product differentiation)

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทประกันชีวิตก็คือ กรมธรรม์ประกันชีวิต ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทประกันขายให้แก่ผู้เอาประกันภัย โดยเป็นลักษณะการขายค้ำประกันสัญญาที่จะชดใช้ค่าสินไหมทดแทนหรือเงินเอาประกันภัยเมื่อครบกำหนดสัญญา ผู้เอาประกันซึ่งเป็นผู้ซื้อความคุ้มครองต้องตกลงที่จะชำระเบี้ยประกันภัยให้ และบริษัทรับประกันภัยจะต้องมีการส่งมอบกรมธรรม์ประกันภัยไว้เป็นหลักฐานการทำสัญญาประกันภัย (พัทธญาณี, 2546: 57- 58)

เนื่องจากกรมธรรม์ประกันชีวิตเปรียบได้กับตัวผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะมีคุณภาพคืออย่างไรก็ขึ้นอยู่กับข้อความที่ระบุในกรมธรรม์ เพราะเป็นเงื่อนไขในการให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัยและผู้รับประโยชน์ โดยมีกฎหมายควบคุมสัญญาประกันภัย ซึ่งควบคุมทั้งแบบประกันภัยและข้อความในกรมธรรม์ เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมแก่ผู้เอาประกันภัย ไม่ให้อยู่ในฐานะเสียเปรียบต่อผู้รับประกันภัย ที่อาจใช้ข้อความคลุมเครือไม่ชัดเจน ดังนั้นแบบประกันที่บริษัทประกันชีวิตสร้างขึ้นจึงต้องนำเสนอเพื่อผ่านความเห็นชอบจากอธิบดีกรมการประกันภัย ก่อนจะขายให้กับประชาชน

กรมธรรม์ประกันชีวิตประกอบด้วย 2 ส่วนหลัก คือ กรมธรรม์หลัก (Main policy) และส่วนเพิ่มเติม (Rider) โดยในปัจจุบันการประกันชีวิตประเภทสามัญมีแบบประกันชีวิตที่เสนอขายจำนวนทั้งหมด 4 แบบ คือ

1. แบบตลอดชีพ
2. แบบชั่วระยะเวลา
3. แบบสะสมทรัพย์
4. แบบเงินได้ประจำหรือบำนาญ

การประกันชีวิต ทั้ง 4 แบบ ดังกล่าว บริษัทประกันชีวิตต่างๆ ได้มีการตัดแปลงหรือเพิ่มเติมเงื่อนไขบางประการให้มีความแตกต่างกันออกไป เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น ในขณะที่บางแบบมีเงื่อนไขความคุ้มครองที่ค่อนข้างใกล้เคียงกัน แต่มีการตั้งชื่อให้มีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละบริษัท เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า นอกจากนี้ยังมีแบบประกันที่ออกแบบให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม เช่น แบบประกันที่ออกแบบเฉพาะผู้หญิง หรือแบบประกันที่มีความคุ้มครองพิเศษสำหรับผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลและแบบประกันที่รับประกันผู้พิการ หรือผู้สูงอายุโดยเฉพาะ เป็นต้น

ในส่วนของสัญญาเพิ่มเติม (Rider) ที่ต้องซื้อควบกับกรมธรรม์หลัก ในแต่ละบริษัทก็มีการนำเสนอผลประโยชน์ที่มีความคุ้มครองพิเศษ ที่แตกต่างกันออกไปดังนี้

1. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองทุพพลภาพ
2. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองผลประโยชน์ผู้ชำระเบี้ยประกัน (สำหรับผู้เยาว์)
3. สัญญาคุ้มครองเพิ่มเติมอุบัติเหตุ ฆาตกรรม จลาจล
4. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองสุขภาพ
5. สลักหลังเพิ่มเติมคุ้มครองสุขภาพผู้ป่วยนอก (OPD)
6. สัญญาเพิ่มเติมการรักษาพยาบาลและศัลยกรรม
7. สัญญาเพิ่มเติมเฉพาะกาล (Time rider)

ประกอบกับสถานะอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารที่ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา ส่งผลให้การทำประกันชีวิตกลายเป็นทางเลือกใหม่ของผู้มีเงินออม บริษัทประกันชีวิตจึงมีการจัดทำกรมธรรม์รูปแบบใหม่ที่เน้นการออมทรัพย์ออกสู่ตลาด เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าที่ต้องการความคล่องตัวทางการเงิน กรมธรรม์ชนิดนี้เรียกว่า กรมธรรม์ระยะสั้น ซึ่งเป็นกรมธรรม์ที่มีระยะเวลาการชำระเบี้ยเพียง 1-5 ปี แต่ได้รับความคุ้มครองถึง 10 ปี และรับผลตอบแทนคงที่ประมาณร้อยละ 4-5 ต่อปี กรมธรรม์ประเภทนี้จึงกำลังเป็นที่นิยมและผลตอบแทนจากลูกค้าเป็นอย่างดี เนื่องจากเป็นช่องทางการลงทุนที่ให้อัตราผลตอบแทนสูงกว่าการฝากเงินไว้กับธนาคารและระยะเวลาในการรับผลประโยชน์ไม่ยาวนานเกินไป แต่กรมธรรม์ประกันชีวิตมีบริษัทประกันชีวิตเพียงไม่กี่รายเท่านั้นที่สามารถทำได้ เนื่องจากต้องมีพอร์ตการลงทุนขนาดใหญ่ และสามารถสร้างกำไรให้กับบริษัทได้มากพอที่สามารถจ่ายผลตอบแทนให้กับลูกค้าได้

ผลิตภัณฑ์ใหม่ของธุรกิจประกันชีวิตอีกอย่างหนึ่งที่กำลังจะมีการพัฒนาออกสู่ตลาดก็คือ กรมธรรม์แบบยูนิทลิงค์ (Unit Linked) ซึ่งหมายถึง กรมธรรม์ประกันชีวิตที่แบ่งเบี้ยประกันออกเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนแรกเป็นเบี้ยประกันสำหรับให้ความคุ้มครอง ส่วนที่ 2 จะเป็นเงินที่นำไปลงทุนในกองทุนรวม ซึ่งผู้เอาประกันต้องเป็นผู้รับความเสี่ยงจากส่วนของการลงทุนเอง โดยหากผลการดำเนินงานของกองทุนรวมดีผู้เอาประกันก็จะได้รับผลตอบแทนสูง แต่ถ้าหากผลการดำเนินงานของกองทุนรวมไม่ดีผลตอบแทนที่ได้รับก็จะต่ำ กรมธรรม์ยูนิทลิงค์ จึงถือได้ว่าเป็นทางเลือกใหม่ของผู้มีเงินออม รวมทั้งยังเป็นแนวทางในการช่วยลดความเสี่ยงในการบริหารเงินทุนของธุรกิจประกันชีวิตภายใต้สภาวะอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่ลดลง โดยในการออกกรมธรรม์ยูนิทลิงค์ ในช่วงแรกจะเป็นการลงทุนที่ไม่ซับซ้อนและมีความเสี่ยงไม่สูงมากนัก เนื่องจากยังต้องใช้เวลาในการพัฒนาความรู้ความสามารถของตัวแทนขายผู้การเป็นที่ปรึกษาทางการเงินและยังต้องใช้เวลาในการสร้างความเข้าใจให้กับผู้บริโภคเกี่ยวกับกรมธรรม์ใหม่นี้

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่ากรมธรรม์ที่เสนอขายอยู่ในตลาดประกันชีวิตนั้น โดยส่วนใหญ่จะมีเงื่อนไข ความคุ้มครองและผลประโยชน์พื้นฐานของแบบประกันชีวิตที่คล้ายคลึงกัน บริษัทต่าง ๆ จึงพยายามสร้างความแตกต่างและความเป็นเอกลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อดึงดูดใจลูกค้า และให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด

การรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และราคา (Product and price information)

การทำประกันชีวิตจัดเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะที่ให้ทั้งความคุ้มครองและการออมเงินอย่างเป็นระบบ ซึ่งภายใต้ภาวะการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นในปัจจุบัน บริษัทประกันชีวิตจึงมีการพัฒนารูปแบบประกันใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดเพื่อให้เหมาะสมกับสภาวะการณ์และสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น

โดยทั่วไปราคาสินค้าจะถูกกำหนดขึ้นโดยราคาตลาด แต่สำหรับธุรกิจประกันชีวิตบริษัทจะมีหลักการคำนวณที่เฉพาะเจาะจงโดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัยและมีกฎหมายควบคุม โดยอัตราเบี้ยประกันชีวิตที่ทุกบริษัทกำหนดขึ้นจะต้องได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียน ซึ่งควบคุมไม่ให้บริษัทประกันชีวิตคิดอัตราดอกเบี้ยที่สูงจนเป็นการเอาเปรียบผู้บริโภค หรือลดอัตราเบี้ยประกันต่ำจนเกินไปเพื่อแย่งลูกค้าจนอาจไม่คุ้มกับสภาพการเสี่ยงภัย และอาจส่งผลเสียต่อฐานะทางการเงินของบริษัทในที่สุด

ความยากง่ายในการเข้าหรือออกจากธุรกิจ (Conditions of entry and exit)

การประกอบธุรกิจประกันชีวิตนั้น สามารถจัดตั้งขึ้นได้ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ หรือบริษัทมหาชนจำกัด โดยต้องได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจจากคณะกรรมการ โดยเงื่อนไขข้อกำหนดต่าง ๆ ต้องมีทุนจดทะเบียนสูงถึง 500 ล้านบาท เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัท มีฐานะมั่นคงทางการเงินและต้องมีบุคคลที่มีสัญชาติไทยถือหุ้นอยู่ไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้น และคณะกรรมการต้องมีแผนการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 5 ปี และต้องมีความพร้อมทั้งทางด้าน บุคคลากรที่มีความรู้ความสามารถ

สำหรับการเลิกกิจการนั้นกฎหมายกำหนดไว้ว่าบริษัทนั้นจะต้องแจ้งความประสงค์จะเลิก กิจการต่อนายทะเบียนให้ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือน และการชำระบัญชีจะต้องเป็นไปตาม บทบัญญัติแห่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ก็ต้องดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัท มีการชำระบัญชีและจดทะเบียนการชำระบัญชีด้วย แต่สำหรับกรณีที่ถูกเพิกถอนใบอนุญาต กฎหมายกำหนดให้อำนาจของที่ประชุมใหญ่ให้เป็นอำนาจของนายทะเบียน ในส่วนของสาขาของ บริษัทประกันชีวิตต่างประเทศกฎหมายให้ถือเป็นบริษัทจำกัดเพื่อประโยชน์ในการชำระบัญชี และ ให้นายทะเบียนและกรรมการประกันภัยเข้าเป็นหุ้นส่วนบริษัท

ส่วนแบ่งตลาด

หากพิจารณาส่วนแบ่งตลาด โดยเฉพาะพิจารณาทางด้านส่วนแบ่งเบี้ยประกันภัยรับ ซึ่งถือ ได้ว่าเป็นรายได้หลักของธุรกิจประกันชีวิต และแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการแข่งขันของ บริษัทประกันชีวิต ในช่วงระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา โดยใช้เบี้ยประกันภัยรับ ปี พ.ศ. 2543 จนถึงปี พ.ศ. 2547 เทียบกันนำมาจัดลำดับเป็น 10 ลำดับ ซึ่งจะพบว่าบริษัทที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุด คือ บริษัท อเมริกัน อินเตอร์เนชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด (AIA) โดยในปี พ.ศ. 2543 มีมูลค่าเบี้ย ประกันภัยรับสุทธิ 36,452 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นเป็น 66,450 ล้านบาท (ตารางที่ 6) ในปี พ.ศ. 2547 มีส่วนแบ่งตลาดลดลงจากร้อยละ 49.69 ในปี พ.ศ. 2543 เป็นร้อยละ 44.38 ในปี พ.ศ. 2547 แต่ก็ยัง รักษาตำแหน่งบริษัทประกันชีวิตที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุด เนื่องจากบริษัท เอ.ไอ.เอ มีนโยบายหลัก ที่เน้นเรื่องการสร้างตัวแทนรายใหม่เพื่อเข้าสู่ระบบตลาดและยังมีการเปิดศูนย์ฝึกอบรมวงจร เพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถของตัวแทนและยังดำเนินการทางด้านกลยุทธ์ขยายฐานลูกค้าสู่ตลาด ระดับล่าง ซึ่งเป็นฐานตลาดที่ใหญ่และมีจำนวนผู้ทำประกันชีวิตน้อย

บริษัทประกันชีวิตที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงเป็นอันดับสอง คือ บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด ซึ่งมีเบี้ยประกันชีวิตรับสุทธิ 14,514 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2543 และเพิ่มเป็น 22,646 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2547 มีส่วนแบ่งตลาดลดลงจากร้อยละ 19.79 เป็นร้อยละ 15.12 ในปี พ.ศ. 2547 ดังนั้น จึงทำให้บริษัทดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดให้อยู่ในอันดับต้น ๆ ด้วยการนำเสนอภาพลักษณ์ของบริษัท ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในรูปแบบใหม่ ๆ หลาย ๆ รูปแบบ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อสังคมและสนองต่อความต้องการของลูกค้า จนเป็นบริษัทที่ได้รับรางวัลที่ทำความดีแห่งปี พ.ศ. 2545 จากกรรมการประกันภัย

ในขณะที่บริษัท อยูชยา อลิอันซ์ ซี.พี. ประกันชีวิต จำกัด (AACP) สามารถเพิ่มส่วนแบ่งตลาดจากอันดับที่ 4 ในปี พ.ศ. 2542 มาเป็นอันดับที่ 3 ในปี พ.ศ. 2543 เนื่องจากบริษัทมีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ และมีการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายทั้งทางการโฆษณาและกิจกรรมส่งเสริมการตลาดต่าง ๆ เพื่อสร้างชื่อเสียงของบริษัทให้เป็นที่รู้จัก นอกจากนี้ก็ยังมีบริษัทประกันชีวิต อีกจำนวน 7 บริษัทในจำนวน 10 บริษัทแรกที่มีส่วนแบ่งการตลาดลดหลั่นกันลงไปดังตารางที่ 6 อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าบางบริษัทจะมีส่วนแบ่งการตลาดลดลง หรือเพิ่มขึ้นนั้น หากพิจารณาจากมูลค่าเบี้ยประกันภัยสุทธิแล้วพบว่า โดยเฉลี่ยแล้วแทบทุกบริษัทในตลาดประกันชีวิต มีเบี้ยประกันภัยรับสุทธิเพิ่มสูงขึ้นตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา แสดงให้เห็นถึงความสามารถและผลประกอบการของบริษัทประกันชีวิตโดยรวมมีการขยายตัวอย่างมีสติยภาพ และเป็นตัวบ่งชี้ถึงโอกาสทางการตลาดว่ามีแนวโน้มค่อนข้างดี เพราะธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยยังคงต้องมีการขยายตัวอีกมาก ซึ่งจะเห็นได้จากตารางที่ 3 ว่ามูลค่าเบี้ยประกันชีวิตต่อประชากรวัยทำงาน 1 รายของประเทศไทย เมื่อเทียบกับต่างประเทศจะเห็นได้ว่ายังสามารถที่จะขยายตัวได้อีกมาก

แนวโน้มธุรกิจประกันชีวิตไทยในปี พ.ศ. 2547 (25 ปี กรรมการประกันภัย, 2547)

จากอัตราดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์และตลาดเงินที่ลดต่ำลงอย่างมากในช่วงปี พ.ศ. 2546 ที่ผ่านมาส่งผลกระทบต่อให้บริษัทประกันชีวิตทุกแห่งต้องปรับลดอัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการคำนวณเบี้ยประกันจากร้อยละ 4 ในช่วงต้นปีเป็นเหลือ ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 2 ซึ่งการปรับลดอัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการคำนวณเบี้ยประกันนี้ส่งผลให้อัตราเบี้ยประกันของกรมธรรม์ใหม่ทุกประเภทเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะกรมธรรม์ประเภทสะสมทรัพย์

กรมธรรม์อีกประเภทหนึ่งที่ได้รับผลกระทบอย่างมากคือ แบบชำระเบี้ยประกันครั้งเดียว (Single premium) ที่ส่วนใหญ่จะมีเงื่อนไขการจ่ายเงินแก่ผู้ถือกรมธรรม์ทุกปี หรือทุก 2 ปี จึงไม่ใช่เรื่องง่ายที่บริษัทประกันชีวิตจะบริหารเบี้ยประกันให้ได้ผลตอบแทนตามภาระที่ผูกพันไว้ ส่งผลให้หลาย ๆ บริษัทต้องหยุดขายกรมธรรม์ประเภทนี้ไป

อย่างไรก็ตาม การที่ภาครัฐให้สิทธิแก่ผู้เอาประกันให้สามารถนำค่าใช้จ่ายเบี้ยประกันของกรมธรรม์ที่มีอายุ 10 ปี ขึ้นไปมาหักลดหย่อนภาษีได้ถึง 50,000 บาท ซึ่งเป็นจำนวนเงินที่สูงมากพอที่จะกระตุ้นให้ประชาชนสนใจที่จะออมเงินในรูปของการประกันชีวิต และการที่รัฐบาลออก “ประกันเอื้ออาทร” ที่ช่วยให้ประชาชนรู้จักการประกันชีวิตในวงกว้างมากขึ้น จึงส่งผลให้ธุรกิจประกันชีวิตโดยรวมในปี พ.ศ. 2546 ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากตัวเลขของผลผลิตทั้งภาคธุรกิจ ณ 30 พฤศจิกายน 2546 สามารถผลิตเบี้ยประกันรับปีแรกได้ 27,998.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 32 เบี้ยประกันรับรวม 132,522 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 16 และคาดว่าในปี พ.ศ. 2547 นี้ ธุรกิจประกันชีวิตจะมีอัตราการขยายตัวใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา คือ ร้อยละ 15

ปัจจัยที่สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตที่สำคัญประการหนึ่งคือ ทศนคติที่ประชาชนมีต่อการประกันชีวิตเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นอย่างมาก ดังจะเห็นในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ประชาชนเข้าใจประโยชน์ของการประกันชีวิตมากขึ้นว่า การประกันชีวิตไม่ได้เป็นเพียงการคุ้มครองชีวิตเท่านั้น แต่ยังเป็นการออมเงินที่เราสามารถระบุจำนวนเงินที่ต้องการใช้ในอนาคตตามกำหนดระยะเวลาของกรมธรรม์ ซึ่งถือเป็นการสร้างหลักประกันทางการเงินที่มั่นคงให้กับตนเองและครอบครัว

นอกจากนี้ “ตัวแทน” ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการประชาสัมพันธ์ธุรกิจประกันชีวิตและขยายตลาดของแต่ละบริษัทก็ได้รับการยอมรับมากขึ้น ทั้งการยอมรับให้ตัวแทนเข้าพบเพื่อนำเสนอสินค้า และการยอมรับว่า “ตัวแทนประกันชีวิต” เป็นอีกอาชีพหนึ่งที่มีเกียรติและสามารถสร้างความมั่นคงให้กับชีวิตได้ ดังจะเห็นได้จากปัจจุบันผู้ที่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือปริญญาโทเข้ามาสู่อาชีพตัวแทนมากขึ้น รวมทั้งผู้ที่ประกอบอาชีพที่ได้รับการยอมรับในสังคม อาทิ แพทย์ ครู วิศวกร ทนายความ ก็ให้ความสนใจเข้าสู่อาชีพนี้มากขึ้น

สภาพสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สนับสนุนให้ธุรกิจประกันชีวิตขยายตัว ทั้งการที่ประชาชนหันมาให้ความสำคัญกับสุขภาพมากขึ้น หรือสภาพความเป็นอยู่ของคนไทยที่มีการแยกจากครอบครัวใหญ่มาอยู่กันในลักษณะของครอบครัวเล็กมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ที่เป็นหลักในการหารายได้ให้กับครอบครัวจะสนใจทำประกันชีวิต เพื่อช่วยให้สมาชิกในครอบครัวไม่ต้องกังวลกับรายได้ที่อาจสูญเสียบไปในยามเจ็บป่วย เกษียณ หรือเสียชีวิตนอกจากนี้บริษัทประกันชีวิตต่าง ๆ ก็ได้พัฒนารูปแบบประกันชีวิตของกรมธรรม์ให้หลากหลาย สอดคล้องกับความต้องการของประชาชนในทุกเพศ วัย และในทุกอาชีพ รวมทั้งมีการพัฒนาบริการเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า ทั้งทางด้านช่องทางการชำระเบี้ยประกัน ศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์หรือศูนย์บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ที่ให้ลูกค้าสามารถติดต่อบริษัทได้โดยตรง หรือการที่บริษัทหลายแห่งได้ทำสัญญากับทางโรงพยาบาลและสถานพยาบาลต่าง ๆ เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าที่ต้องพักรักษาตัว โดยไม่ต้องสำรองค่าใช้จ่าย รวมทั้งการขยายช่องทางในการเผยแพร่ข้อมูลการประกันชีวิตให้แก่ประชาชน จากเดิมที่ผ่านเฉพาะตัวแทนประกันชีวิต ก็ได้เพิ่มช่องทางไปสู่เคาน์เตอร์ ธนาคาร บูธในห้างสรรพสินค้า ใต้เร็กเมล์ ที่ทำการไปรษณีย์ เป็นต้น

ตารางที่ 6 มูลค่าและส่วนแบ่งตลาดของเบี้ยประกันภัยรับสุทธิของบริษัทประกันชีวิต ปี พ.ศ. 2543 -2547

หน่วย: (ล้านบาท)

ลำดับ	บริษัท	ปี พ.ศ.									
		2543		2544		2545		2546		2547	
		มูลค่า ตลาด	ส่วนแบ่ง ตลาด	มูลค่า ตลาด	ส่วนแบ่ง ตลาด	มูลค่า ตลาด	ส่วนแบ่ง ตลาด	มูลค่า ตลาด	ส่วนแบ่ง ตลาด	มูลค่า ตลาด	ส่วนแบ่ง ตลาด
1	เอ.ไอ.เอ	36,452	49.69	45,328	49.47	56,792	50.7	60,778	46.76	66,450	44.38
2	ไทยประกันชีวิต	14,514	19.79	17,078	18.64	18,354	16.39	22,598	17.39	22,646	15.12
3	อยุธยา อลิอันซ์ ซี.พี.ประกันชีวิต	6,007	8.19	6,586	7.19	8,269	7.38	14,135	10.87	17,673	11.80
4	ไทยสมุทรประกันชีวิต	5,556	7.57	5,928	6.47	6,618	5.91	6,865	5.28	7,303	4.88
5	กรุงเทพประกันชีวิต	2,600	3.54	5,538	6.04	6,708	5.99	6,666	5.13	8,798	5.88
6	เมืองไทยประกันชีวิต	3,855	5.26	4,473	4.88	5,122	4.57	5,776	4.44	7,156	4.78
7	ไทยพาณิชย์นิวยอร์ก ไลฟ์	766	1.04	969	1.06	1,308	1.17	2,553	1.96	5,745	3.84
8	ฟินันซ่า ประกันชีวิต	1,064	1.45	1,858	2.03	2,336	2.09	1,997	1.54	1,825	1.22
9	อากเนย์ประกันชีวิต	889	1.21	1,160	1.27	1,555	1.39	1,553	1.19	1,408	0.94
10	ธนชาติประกันชีวิต	15	0.02	194	0.21	1,413	1.26	1,547	1.19	1,147	0.77
11	ไอเอ็นจี ประกันชีวิต	164	0.22	358	0.39	674	0.6	1,248	0.96	1,721	1.15

ตารางที่ 6 (ต่อ)

หน่วย: (ล้านบาท)

ลำดับ	บริษัท	ปี พ.ศ.									
		2543		2544		2545		2546		2547	
		มูลค่า	ส่วนแบ่ง	มูลค่า	ส่วนแบ่ง	มูลค่า	ส่วนแบ่ง	มูลค่า	ส่วนแบ่ง	มูลค่า	ส่วนแบ่ง
		ตลาด		ตลาด		ตลาด		ตลาด		ตลาด	
12	กรุงเทพ-เอกซ์พาร์กประกันชีวิต	198	0.27	444	0.48	790	0.7	1,057	0.81	1,065	0.82
13	พยูเคเอ็นเชียว ทีเอสไลฟ์	71	0.37	370	0.4	579	0.52	765	0.59	761	0.51
14	แมกซ์ประกันชีวิต	15	0.02	23	0.03	31	0.03	698	0.54	1,057	0.71
15	อินเดอิไลฟ์ จอห์นแฮนคอก	444	0.61	437	0.48	522	0.47	600	0.46	493	0.33
16	สยามซัมซุง ประกันชีวิต	113	0.15	128	0.14	127	0.11	240	0.18	405	0.00
17	เจนเนอราลี่ประกันชีวิต	58	0.08	123	0.13	116	0.1	220	0.17	241	0.00
18	สยามประกันชีวิต	153	0.21	153	0.17	112	0.1	167	0.13	154	0.00
19	สหประกันชีวิต	100	0.14	187	0.20	249	0.22	133	0.1	118	0.00
20	เอช ไลฟ์ แอสซัวร์นส์	-	0.00	11	0.01	48	0.04	122	0.09	282	0.00
21	มิลเลียไลฟ์ อินซัวร์นส์	5	0.01	4	0.00	24	0.02	74	0.06	310	0.00
22	แอ็ดวานซ์ เอ็มแอลซี แอสซัวร์นส์	4	0.01	35	0.04	85	0.08	59	0.05	4	0.00

ตารางที่ 6 (ต่อ)

หน่วย: (ล้านบาท)

ลำดับ	บริษัท	ปี พ.ศ.									
		2543		2544		2545		2546		2547	
		มูลค่า	ส่วนแบ่ง	มูลค่า	ส่วนแบ่ง	มูลค่า	ส่วนแบ่ง	มูลค่า	ส่วนแบ่ง	มูลค่า	ส่วนแบ่ง
		ตลาด		ตลาด		ตลาด		ตลาด		ตลาด	
23	อลิอันซ์ ซี.พี.ประกันชีวิต	2	0.00	68	0.07	88	0.08	59	0.05	-	
24	ไทยคาร์ดิฟ ประกันชีวิต	14	0.02	24	0.03	83	0.07	54	0.04	195	0.00
25	ทีพีไอ ประกันชีวิต	92	0.13	148	0.16	13	0.01	12	0.01	3	0.00
		75,894	100	94,169	100	114,561	100	132,522	100	149,743	100

ที่มา: สมาคมประกันชีวิตไทย (2548) (จากการคำนวณ)

การที่มีจำนวนบริษัทประกันชีวิตเพิ่มขึ้นใน 5-6 ปีที่ผ่านมา จาก 13 บริษัท เป็น 25 บริษัท จนถึงปี พ.ศ. 2547 นั้น บริษัทใหม่หลายได้มีการรวมตัวกับบริษัทประกันชีวิตต่างประเทศที่มีชื่อเสียง และมีความมั่นคงได้ดำเนินการขยายตัวอย่างต่อเนื่องจากพื้นฐานเล็ก ๆ จนถึงปัจจุบัน การขยายตัวนั้นมีสภาพเป็นปีกแผ่นมากยิ่งขึ้น และมีอัตราการเจริญเติบโตค่อนข้างสูง ส่งผลให้ภาพรวมของการเติบโตธุรกิจปีแรกมีเบี้ยประกันภัยเพิ่มสูงขึ้นถึงร้อยละ 32 ดังที่กล่าวมาแล้วด้วยความพยายามในการสร้างความเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องนั้น คาดว่าในปี พ.ศ.2547 จะยังคงสร้างธุรกิจปีแรกได้เพิ่มขึ้นในจำนวนที่สูงต่อไป

การคาดการณ์จำนวนกรมธรรม์ในอัตราที่เพิ่มขึ้นสูงกว่า 2-3 ปีที่ผ่านมาสืบเนื่องจากบริษัทต่าง ๆ ได้หันมาเน้นการขายกรมธรรม์ที่มีความคุ้มครองสูง และมีการออมที่น้อยลงเมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2544 -2545 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มราคาเบี้ยประกันภัยที่เน้นในเรื่องการเพิ่มราคามากกว่าการเน้นความคุ้มครอง เช่น แบบประกันตลอดชีพ เป็นต้น ส่งผลให้การขายที่เน้นจำนวนรายและกระจายการขายสู่ประชาชนทำได้ง่ายขึ้น จำนวนรายเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด การเพิ่มขึ้นของจำนวนกรมธรรม์ต่อประชากรจะเป็นไปตามที่ได้ตั้งเป้าหมายเอาไว้ เมื่อคราวประชุมยุทธศาสตร์ประกันภัยเมื่อต้นปี 2546

ดังนั้น นอกจากการคาดการณ์ว่าในปี พ.ศ. 2546 ธุรกิจประกันชีวิตมีการขยายตัวของเบี้ยประกันภัยรับปีแรกรวมประมาณร้อยละ 15 แล้วยังคาดว่าจำนวนกรมธรรม์ที่มีผลบังคับที่มีอยู่ในปัจจุบันประมาณ 10.38 ล้านฉบับ หรือคิดเป็นร้อยละ 16.76 ของประชากรทั้งประเทศ จะเพิ่มขึ้นเป็น 11.99 ล้านฉบับ หรือประมาณร้อยละ 18.7 ของประชากรทั้งประเทศด้วย