



บทที่ 3

การดำเนินงานของธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย

ธุรกิจประกันชีวิต

การประกันชีวิต คือ วิธีการที่บุคคลกลุ่มหนึ่งร่วมมือกัน และยอมรับผิดชอบ ในส่วนเฉลี่ยความเดือดร้อนเกี่ยวกับรายได้ ที่เกิดขึ้นแก่ครอบครัวของบุคคลในกลุ่มนั้น การมรณกรรมของบุคคลที่เป็นหัวหน้าครอบครัว ย่อมทำความเดือดร้อนในเรื่อง รายได้มาสู่ครอบครัวนั้น หากบุคคลผู้เป็นหัวหน้าครอบครัวได้ทำการประกันชีวิต หมายถึง ยอมให้บุคคลกลุ่มหนึ่งร่วมรับผิดชอบ และรับส่วนเฉลี่ยเรื่องความเดือดร้อน แล้ว ครอบครัวของบุคคลนั้นก็จะได้รับเงินจำนวนหนึ่งตามสัญญา ซึ่งสามารถช่วยแบ่งเบาความเดือดร้อนในเรื่องรายได้ หรืออาจกล่าวให้เข้าใจโดยง่าย คือ เป็นการทดแทน การสูญเสียรายได้ การประกันชีวิตมิใช่วิธีการป้องกันความสูญเสีย หากแต่เป็นวิธีชดเชย หรือทดแทนความสูญเสียนั้นเอง ความสูญเสียรายได้อันเกิดจากการสูญเสียพลังการหา เลี้ยงชีพ ซึ่งหมายถึง การเสียชีวิตของบุคคลผู้เป็นหัวหน้าครอบครัว ความชราภาพ หรือ ทูพพลภาพ ซึ่งเป็นการขาดรายได้ ดังนั้น จุดประสงค์ของการประกันชีวิต คือ ต้องการให้ ครอบครัวที่ประสบการสูญเสียได้รับการชดเชย บุคคลที่ชราหรือบุคคลทูพพลภาพมี รายได้สำหรับเลี้ยงตนเอง (สุธรรม พงศ์สำราญ, พึงใจ พึงพานิช และวิรัช ณ สงขลา, 2521, หน้า 4-5)

การประกันชีวิตมีบุคคลเกี่ยวข้องอยู่ 3 ประเภท คือ ผู้รับประกัน (insurer) ผู้เอาประกัน (insured) และผู้รับประโยชน์ (beneficiary)

ผู้รับประกัน (insurer) จัดตั้งขึ้นในรูปของบริษัท จำกัด ทำหน้าที่รวบรวมผู้มีความประสงค์เข้าร่วมรับผิดชอบในส่วนเฉลี่ยความเดือดร้อน และรวบรวมเงินเพื่อนำไปให้กับบุคคลที่ประสบความเดือดร้อน ในกรณีที่บุคคลบางคนได้ถึงแก่กรรม หรือครบตามกำหนดของสัญญาที่ตกลงไว้

ผู้เอาประกัน (insured) หมายถึง บุคคลที่แสดงความจำนงเข้าร่วมกลุ่ม โดยซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต มีหน้าที่ต้องชำระเบี้ยประกันตามมูลค่าที่ได้สัญญาไว้

ผู้รับประโยชน์ (beneficiary) ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 862 หมายถึง บุคคลผู้พึงจะได้รับค่าสินไหมทดแทน หรือจำนวนเงินใช้ให้ ในกรณีประกันชีวิต หมายถึง บุคคลซึ่งถูกระบุไว้ในกรมธรรม์ ที่บริษัทจะจ่ายเงินที่เอาประกันให้เมื่อมีความเสียหายเกิดขึ้น

ประโยชน์ของการประกันชีวิต

การประกันชีวิต เป็นการสร้างหลักประกันให้กับตนเองและครอบครัว ซึ่งไม่จำเป็นที่ผู้รับผลประโยชน์จะได้รับเงินหลังจากผู้ทำประกันเสียชีวิตแล้วเท่านั้น ผู้ทำประกันชีวิตสามารถเลือกทำประกันคุ้มครองความมั่นคงให้กับตนเองได้ เช่น การทำประกันแบบสะสมทรัพย์หรือแบบเงินได้ประจำ ซึ่งถ้าผู้ทำประกันชีวิตอยู่จนถึงกรมธรรม์ครบกำหนด ก็จะมีเงินเก็บสะสมไว้จำนวนหนึ่ง ไว้ใช้จ่ายยามแก่เฒ่า แต่ถ้าหากผู้ทำประกันเสียชีวิตก่อนเวลาอันควร เงินประกันก็จะตกเป็นของผู้รับประโยชน์ ซึ่งอาจเป็นพ่อ แม่ สามี ภรรยา หรือบุตร ตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์และนอกจากนี้ ผู้เอาประกันสามารถนำเบี้ยประกันที่จ่ายไปนั้น ไปลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาได้ไม่เกินคนละ 100,000 บาท ซึ่งอธิบายประโยชน์ของการประกันชีวิต ดังนี้ (จารุพร ไวยนันท์, 2552, หน้า 109-112)

1. ให้คุ้มครองต่อครอบครัว ซึ่งครอบครัวเปรียบเสมือนหน่วยที่เล็กที่สุดที่ประกอบขึ้นเป็นสังคมหรือชุมชน ดังนั้น มนุษย์จึงมีความเกี่ยวข้องการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ในแต่ละครอบครัว การดำรงชีพเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดของมนุษย์ ซึ่งอาศัยอาหาร เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค ที่พักอาศัย เป็นต้น การที่จะได้สิ่งเหล่านี้มาก็จำเป็นต้องซื้อ ดังนั้น รายได้หรือเงินจึงมีความจำเป็น โดยมนุษย์ยอมใช้แรงงานเพื่อแลกเปลี่ยน กำลังหลักสำหรับหาเลี้ยงครอบครัวก็คือ หัวหน้าครอบครัว ถ้าบังเอิญเคราะห์ร้าย หัวหน้าครอบครัวเกิดมีอันเป็นไปก่อนระยะเวลาอันสมควร สมาชิกของครอบครัวก็จะประสบความยากลำบาก ซึ่งสภาพเช่นนี้เกิดขึ้นได้เสมอ ด้วยเหตุนี้ บุคคล

ที่เป็นหัวหน้าครอบครัวที่มีความรักและเป็นห่วงครอบครัว สามารถที่จะทราบสภาพความเป็นจริงของชีวิต จึงได้ทำประกันชีวิตเพื่อที่จะให้ภรรยา บุตร ได้มีเงินเลี้ยงตัวเอง โดยไม่ต้องพึ่งพาอาศัยญาติพี่น้องและคนอื่น อีกทั้งบุตรก็สามารถได้รับการศึกษาได้ตามปกติ

2. ให้ประโยชน์ในการออมทรัพย์ จำนวนเบี้ยประกันที่ผู้เอาประกันได้ชำระให้แก่บริษัททุกงวดนั้น ส่วนหนึ่งจะถูกจัดสรรเป็นค่าคุ้มครอง หรือส่วนเฉลี่ยในการชดใช้การตายประจำปี ส่วนที่เหลือจะเป็นเงินเก็บออมในกรมธรรม์ โดยปกติแล้วเมื่อผู้เอาประกันได้ชำระเบี้ยประกันครบ 3 ปี ก็จะมีเงินจำนวนหนึ่งเก็บออมไว้ และจะเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ตามจำนวนปีที่ผ่านไป ตัวผู้เอาประกันได้รับสิทธิอยู่ตลอดเวลาที่จะขอยุติสัญญา และขอรับส่วนที่ได้เก็บออมไว้นี้ ในแง่การประกันชีวิตก็เท่ากับเป็นการเก็บออมไว้ใช้ในกรณีฉุกเฉิน ส่วนการเก็บออมโดยวิธีอื่นมักไม่คงเส้นคงวา และไม่สามารถดำเนินไปได้ตลอดรอดฝั่ง เพราะขาดเป้าหมายที่แน่นอน การประกันชีวิตเป็นการเก็บออมที่มีเป้าหมายแน่นอน เงินที่เก็บออมไว้ก็นำไปใช้ได้ยาก ยกเว้นกรณีที่เป็นจริง ๆ ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่า การประกันชีวิตคือวิธี เก็บออม “กองทุนยามฉุกเฉิน” ที่ดีที่สุด นอกจากนี้จำนวนเงินที่ผู้เอาประกันได้เก็บออมไว้นี้ก็ยังสามารถกู้ยืมนำไปใช้ได้ โดยไม่ทำให้ความคุ้มครองที่ผู้เอาประกันได้รับต้องเสียไป

3. ให้ประโยชน์ในด้านการลงทุน ความหมายของการลงทุน คือ การนำเงินก้อนหนึ่งให้เกิดดอกผลออกมา ดอกผลที่ได้รับนี้เรียกว่า กำไร ส่วนการประกันชีวิตก็ถือว่าเป็นการลงทุนแบบหนึ่ง กล่าวคือ มีกำไรหรือดอกผลเช่นเดียวกับการลงทุนประเภทอื่น ๆ ดอกผลประการแรกที่ผู้เอาประกันควรทราบ คือ เงินเบี้ยประกันที่ชำระให้แก่บริษัทนั้น เป็นจำนวนน้อยกว่าค่าเสี่ยงภัยตามอายุของผู้เอาประกันพึงชำระ ทั้งนี้เพราะบริษัทได้ลดดอกเบี้ยที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุนระหว่างปีให้แก่ผู้เอาประกัน ซึ่งเป็นหลักทั่ว ๆ ไปในการประกันชีวิต

ประโยชน์สูงสุดของการทำประกันชีวิตนั้น มิใช่ผลกำไรที่ได้จากการลงทุน หากได้แก่ความคุ้มครองที่ให้แก่ครอบครัวและบุคคลอันเป็นที่รักของผู้เอาประกัน หากได้เสียชีวิตลง ไม่ว่าในกรณีที่ได้จ่ายเบี้ยประกันเพียงครั้งเดียว หรือเพียงสองสามครั้ง ครอบครัวก็จะได้รับการชดใช้เท่าทุนประกันทันที ผลประโยชน์รองลงมาได้แก่

การออมทรัพย์ เรื่องผลกำไรในการประกันชีวิตนั้นเป็นเรื่องของผลพลอยได้เท่านั้น มิใช่เป็นเรื่องสาระสำคัญ การประกันชีวิตนั้นแม้ว่าจะได้กำไรน้อย แต่ก็เป็นการที่แน่นอน และยังประกันต้นทุนมิให้สูญหายอีกด้วย

4. การประกันชีวิตทำให้มีรายได้นยามเจ็บป่วย ทุพพลภาพ และชราภาพ ในปัจจุบันรูปแบบของการประกันชีวิตมีอยู่หลากหลาย เช่น การประกันการเจ็บป่วย ซึ่งทำให้ผู้เอาประกันมีรายได้ในยามเจ็บป่วย การประกันอุบัติเหตุ ทำให้ผู้เอาประกันมีรายได้อำนาจเลี้ยงตนเองในกรณีทุพพลภาพโดยสิ้นเชิง หรือได้รับค่ารักษาพยาบาล ในยามที่บาดเจ็บต้องเข้ารักษาในโรงพยาบาล การประกันเบี้ยเลี้ยงชีพในยามชรา ทำให้ผู้เอาประกันสามารถมีเบี้ยเลี้ยงชีพไปจนตลอดชีวิต เป็นต้น

5. การประกันชีวิตก่อให้เกิดอุปนิสัยประหยัด การประกันชีวิตนอกจากจะให้ประโยชน์ในแง่ของรูปธรรมแล้ว ยังให้ประโยชน์เป็นนามธรรมอีกด้วย ประการแรกที่เราเห็นได้ชัดก็คือ การประกันชีวิตปลูกฝังอุปนิสัยประหยัดในหมู่ของประชาชนทั่ว ๆ ไป ถ้าหากทุกคนรอบตัวมีการประหยัด รู้จักคาดคะเนถึงภัยอันอาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต ข้างหน้า และเมื่อมีภัยพิบัติเกิดขึ้นจริง ๆ ก็ทำให้ครอบครัวนั้นมีหลักประกัน โดยไม่ต้องเป็นภาระแก่สังคมหรือบุคคลอื่น ๆ นอกจากนี้ การประหยัดโดยรู้จักใช้เงินไปในทางที่เป็นประโยชน์ ยังมีส่วนเสริมสร้างและรักษาไว้ซึ่งเสถียรภาพของเงินตราอีกด้วย

6. การประกันชีวิตช่วยปลูกฝังให้เกิดความรักและความรู้สึกรับผิดชอบต่อบรรดาชีวิต ครอบครัวจะมีความสุขและราบรื่นนั้น ก่อนอื่นสมาชิกแต่ละคนในครอบครัวจะต้องมีความรักต่อกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งบุคคลผู้ที่เป็นหัวหน้าครอบครัว ซึ่งเป็นกำลังหลักในการหาเลี้ยงครอบครัว ควรจะมีความรักและความรับผิดชอบอย่างเต็มที่ต่อบุคคลในครอบครัว การแสดงออกซึ่งความรักและความรับผิดชอบอย่างสมบูรณ์นั้น เห็นได้จากข้อเท็จจริงที่ว่า หัวหน้าครอบครัวจะต้องไม่คำนึงถึงแต่ความสุขเฉพาะหน้าของสมาชิกในครอบครัวเท่านั้น หากยังจะต้องคำนึงถึงความสุขและความมั่นคงในอนาคตของบุคคลเหล่านั้นด้วย

7. ให้ความคุ้มครองต่อธุรกิจ เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่ว ๆ ไปว่า เศรษฐกิจของประเทศจะมีความมั่นคงหรือไม่นั้น ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับความมั่นคงของธุรกิจต่าง ๆ ที่เป็นผลดีต่อเศรษฐกิจของประเทศ แต่ความจริงข้อหนึ่งที่สรุปได้จากการศึกษาสภาพ

ความเป็นจริงของธุรกิจมีอยู่ว่า ความเจริญรุ่งเรือง หรือความเสื่อมสลายขององค์กรธุรกิจหนึ่ง ๆ นั้น มักขึ้นอยู่กับบุคคลที่เป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจนั้น ๆ เช่น ประธานของบริษัท กรรมการผู้จัดการ เป็นต้น บุคคลดังกล่าวถือว่าเป็นผู้มีความชำนาญสูง ได้ผ่านการศึกษาเล่าเรียนและมีประสบการณ์ต่าง ๆ มาก แต่ในขณะที่เดียวกันบุคคลเหล่านี้ก็เป็นคนธรรมดา ซึ่งหนีไม่พ้นจากความชรา เจ็บและตาย เมื่อมีการเสียชีวิตเกิดขึ้นอาจทำให้ธุรกิจนั้นชะงักหรือต้องหยุดกิจการ ด้วยเหตุนี้ถ้ามีการป้องกันไว้เสียก่อนก็ควรจะต้องมีการประกันชีวิตบุคคลที่เป็นกลไกสำคัญของงานไว้ ช่วยรักษาธุรกิจและเป็นการรักษาไว้ซึ่งเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของประเทศอีกด้วย การประกันชีวิตในลักษณะเช่นนี้เรียกว่า “การประกันธุรกิจ”

8. การประกันชีวิตมีส่วนช่วยในการสะสมทุนเพื่อพัฒนาประเทศ ประเทศไทยเป็นประเทศที่อยู่ในระหว่างเร่งรัดพัฒนา ปัจจัยสำคัญที่จะขาดเสียไม่ได้ คือ กองทุนหรือเงินก้อนใหญ่สำหรับพัฒนาประเทศ ธุรกิจการประกันชีวิตเป็นรูปของการระดมทุนภายในประเทศชนิดหนึ่ง กล่าวคือ เงินเบี้ยประกันที่ผู้เอาประกันได้ชำระให้แก่บริษัทเมื่อนำมารวมกันแล้วก็จะเงินก้อนใหญ่ สามารถให้รัฐบาลหรือเอกชนกู้ยืมไปประกอบกิจกรรมต่าง ๆ ได้ ยิ่งกว่านั้น เงินเบี้ยประกันที่บริษัทได้รับจากผู้เอาประกันชีวิตเป็นเงินฝากในระยะยาว เหมาะสมที่จะนำไปให้กู้ยืมลงทุนได้

9. การประกันชีวิตส่งเสริมให้เกิดสันติสุขและความมั่นคงปลอดภัยในสังคมเป็นที่ทราบกันแล้วว่าความปรารถนาสูงสุดของมนุษย์ก็คือ ต้องการมีชีวิตอยู่อย่างผาสุกและมีความมั่นคงปลอดภัยในชีวิต นั่นคือ ไม่มีความวิตกกังวลในอนาคตข้างหน้า ปัจจัยในการดำรงชีพที่มีอยู่จะต้องมีอยู่ต่อไปเรื่อย ๆ โดยไม่มีการสะดุดหยุดลง การประกันชีวิตเป็นการชดใช้การสูญเสียรายได้อันเนื่องมาจากการเสียชีวิต ทูพพลภาพ ความชราภาพ เป็นการประกันความคงอยู่ของรายได้ ประกันความคงอยู่ของปัจจัยในการดำรงชีวิตนั้นก็คือ เป็นการประกันความสุขและความมั่นคงปลอดภัยของมนุษย์นั่นเอง

ประเภทของการประกันชีวิต

การประกันชีวิต เป็นวิธีการที่บุคคลกลุ่มหนึ่งร่วมกันเฉลี่ยภัยอันเนื่องจากการตาย การสูญเสียอวัยวะ ทูพพลภาพ และการสูญเสียรายได้ในยามชรา โดยที่เมื่อบุคคลใดต้องประสบภัยเหล่านั้น ก็ได้รับเงินเฉลี่ยช่วยเหลือเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนแก่ตนเองและครอบครัว การประกันชีวิตแยกออกได้เป็น 3 ประเภท คือ (จารุพร ไวยนันท์, 2552, หน้า 115-116)

1. ประเภทสามัญ (ordinary insurance)

การประกันชีวิตแบบที่กรมธรรม์ให้ความคุ้มครองในวงเงินที่ค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับกรณีของการประกันแบบอุตสาหกรรม ดังนั้น ค่าเบี้ยประกันที่จ่ายก็สูงตามวงเงินไปด้วย สำหรับการชำระเบี้ยประกันอาจเป็นงวดรายเดือน 3 เดือน 6 เดือน หรือรายปีก็ได้ โดยอาจมีการตรวจสอบสุขภาพหรือไม่ตรวจสอบสุขภาพก็ได้ ผู้ทำประกันประเภทนี้มักเป็นผู้มีรายได้ปานกลางขึ้นไป และเป็นการทำประกันส่วนบุคคล

2. ประเภทอุตสาหกรรม (industrial life)

การประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองในวงเงินประกันค่อนข้างน้อย โดยแต่ละประเทศอาจกำหนดวงเงินว่าระดับใดถือเป็นการประกันแบบนี้ เหมาะสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงผู้มีรายได้ปานกลาง เป็นการประกันที่ไม่มีการตรวจสอบสุขภาพแต่มีแบบฟอร์มให้ผู้เอาประกันกรอกเพื่อยืนยันหรือรับรองตนเองว่าป่วยด้วยโรคร้ายแรงอย่างใดหรือไม่ การชำระเบี้ยประกันสามารถชำระได้เป็นงวด ๆ แล้วแต่กรณี โดยสอดคล้องกับรายได้ของผู้เอาประกันซึ่งอาจจะชำระเบี้ยประกันเป็นรายเดือน สัปดาห์ หรือ 3 เดือน 6 เดือน 12 เดือน เป็นต้น ที่เรียกการประกันแบบนี้ว่าการประกันประเภทอุตสาหกรรม เกิดจากพื้นฐานเดิมในยุคที่มีการปฏิวัติอุตสาหกรรมในทวีปยุโรป และความต้องการของคนในโรงงานที่มีรายได้น้อยและรายได้เป็นรายวันต้องการที่จะทำประกันชีวิต เพื่อความมั่นคงของครอบครัว กรมธรรม์แบบนี้จึงเกิดขึ้นเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า Debit Life

Insurance

3. ประเภทการประกันกลุ่ม (group insurance)

การประกันกลุ่ม เป็นการทำประกันชีวิตสำหรับบุคคล ซึ่งเหมาะกับการทำประกันชีวิตให้กับพนักงาน (employee) ในองค์กรต่าง ๆ ค่าเบี้ยประกันจะถูกกว่าการทำประกันแบบรายบุคคลด้วยเหตุที่เป็นการประกันที่ไม่มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการตรวจสุขภาพและฝ่ายบริหารองค์กรต่าง ๆ ได้ช่วยบริหารในการเก็บค่าเบี้ยประกันของแต่ละคนส่งให้ผู้รับประกัน ทำให้ต้นทุนของส่วนนี้หายไป การประกันแบบนี้ถึงแม้ว่าค่าเบี้ยประกันจะถูกกว่าแบบอื่น แต่ก็มีข้อด้อยในเรื่องของการประกันชั่วคราว (term insurance) ซึ่งไม่มีการออมทรัพย์รวมอยู่ด้วย และอาจไม่ตรงกับความต้องการของรายบุคคลและเมื่อผู้เอาประกันออกจากกลุ่ม (เช่น ย้ายงานไปทำที่อื่น) จะไม่ได้รับการคุ้มครองทันที

สำหรับการประกันชีวิตในประเทศไทยในการประกันทั้ง 3 ประเภท มีจำนวนกรมธรรม์และจำนวนเงินเอาประกัน (ดูตาราง 3)

ตาราง 3

กรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีผลบังคับ ณ สิ้นปี พ.ศ. 2551 และ พ.ศ. 2552

ประเภทของ การประกันชีวิต	จำนวนกรมธรรม์ (ราย)			จำนวนเงินเอาประกันภัย (ล้านบาท)		
	ปี 2552	ปี 2551	% เพิ่ม (ลด)	ปี 2552	ปี 2551	% เพิ่ม (ลด)
สามัญ	12,913,848	11,787,146	9.56	2,685,908	2,388,134	12.47
อุตสาหกรรม	2,274,950	2,368,727	3.96	131,725	134,302	1.92
กลุ่ม	20,087	18,528	8.41	2,684,580	2,232,118	20.27
รวม	15,208,885	14,174,401	7.30	5,502,213	4,754,554	15.73

ที่มา. จาก รายงานธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย (หน้า 11), โดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2552, กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.

รูปแบบของการประกันชีวิต

การประกันชีวิตมีมากมายหลายแบบ แต่ละแบบจะมีลักษณะความคุ้มครองและผลประโยชน์แตกต่างกันออกไป แบบประกันชีวิตพื้นฐานมีอยู่ 4 แบบคือ (จารุพร ไวยนันท์, 2552, หน้า 116-120)

1. การประกันชีวิตแบบจำกัดเวลา (term หรือ temporary life insurance) หรืออาจเรียกว่าแบบชั่วระยะเวลาหรือแบบชั่วคราว

เงื่อนไขการคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันซึ่งเสียชีวิตภายในกำหนดเวลาที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์จะเป็นระยะเวลาเท่าใดก็ได้ เช่น ภายในระยะเวลา 1 ปี 5 ปี หรือ 20 ปี เป็นต้น ดังนั้น เมื่อพ้นกำหนดระยะเวลาดังกล่าวแล้ว ผู้เอาประกันยังมีชีวิตอยู่ถือว่ากรมธรรม์หรือสัญญาการคุ้มครองได้สิ้นสุดลง ซึ่งลักษณะดังกล่าวนี้คล้ายกับกรณีของการประกันวินาศภัยในแบบต่าง ๆ เช่น การประกันรถยนต์เมื่อพ้นกำหนดระยะเวลาที่ให้การคุ้มครองไว้ในกรมธรรม์ เมื่อไม่เกิดความเสียหายขึ้นมาก็ถือว่าคุ้มครองนั้นได้สิ้นสุดลง ผู้เอาประกันจะไม่ได้รับมูลค่าเวนคืน (surrender value) ใด ๆ ค่ะ การประกันในลักษณะนี้จึงเป็นการประกันที่ให้ความคุ้มครอง (protection) แก่ผู้เอาประกันเพียงอย่างเดียว ไม่มีลักษณะของการออม (saving) รวมอยู่เหมือนการประกันแบบตลอดชีพและแบบสะสมทรัพย์ ประโยชน์ของการประกันชีวิตแบบจำกัดเวลา มีดังนี้

1.1 บุคคลที่มีขีดความสามารถในการจ่ายเบี้ยประกันไม่มาก เช่น คู่สมรสใหม่ ที่ยังอยู่ในระหว่างการตั้งตัวและมีบุตรเล็ก ๆ ที่อยู่ในอุปการะ เกรงว่าถ้าผู้เป็นหัวหน้าครอบครัวเสียชีวิตลง จะนำความลำบากมาสู่ครอบครัว ในระยะเริ่มแรกมีความสามารถจ่ายเบี้ยประกันได้น้อยมาก ซึ่งถ้าต่อมาผู้เอาประกันสามารถที่จะจ่ายค่าเบี้ยประกันได้มากกว่านี้ก็สามารถแปลงสภาพกรมธรรม์เป็นแบบอื่นได้

1.2 ผู้เอาประกันที่มีภาระเรื่องนี้สิน เช่น ภาระหนี้สินของผู้เอาประกันเกี่ยวกับการผ่อนส่งค่าบ้าน รถยนต์ หรือหนี้สินอื่น ๆ การประกันในกรณีแบบนี้เป็นที่นิยมทำกันเป็นอย่างมากในต่างประเทศ เพราะวัฒนธรรมประเพณีในเรื่องการแยกครอบครัวจากพ่อแม่เมื่อโตนั่นเอง ผู้เอาประกันประเภทนี้เชื่อว่าตนมีความสามารถที่จะผ่อนชำระค่าทรัพย์สินต่าง ๆ ได้ トラบใดที่ตนยังมีชีวิตอยู่แต่เกรงว่าเมื่อตนได้เสียชีวิตลง

จะเป็นภาระต่อครอบครัวที่จะต้องส่งต่อไป การทำประกันไว้จะมีประโยชน์ในการคุ้มครองหนี้สินเหล่านี้ ผู้เป็นเจ้าของหนี้เองก็พอใจ และโดยปกติจะขอให้ผู้เอาประกันทำประกันไว้ด้วย โดยเจ้าหนี้เป็นผู้รับผลประโยชน์ กรมธรรม์ประเภทนี้บางครั้งก็ถูกเรียกว่า Credit Insurance

ด้วยเหตุผลที่การประกันแบบนี้ เป็นแบบที่ให้ประโยชน์อย่างมากในกรณีที่ผู้เอาประกันกำลังมีภาระทางการเงินอยู่ ดังนั้นวงเงินที่เอาประกันของผู้เอาประกันจึงสามารถที่จะทำได้หลายวิธี เช่น วงเงินประกันคงที่ตลอดระยะเวลาที่ทำประกัน (level term-contract) หมายถึงเมื่อผู้เอาประกันเสียชีวิตลงเมื่อใดก็ตามก็จะได้รับการชดเชยในแต่ละปีเท่ากันหมด หรือวงเงินประกันแบบลดลงทุกปี (decreasing term contract) ซึ่งกรณีนี้เป็นกรมธรรม์จะให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันลดลงทุกปี ซึ่งเหมาะกับกรณีที่ผู้เอาประกันได้มีภาระหนี้สินต่าง ๆ เช่น การจำนองทรัพย์สิน การซื้อสินค้าผ่อนชำระ การมีหนี้สินส่วนตัวอื่น ๆ เพราะเงินต้นของหนี้สินจะค่อย ๆ ลดลงตามระยะเวลาที่ได้ผ่อนชำระไป สำหรับการจ่ายเบี้ยประกัน หรืออาจจะเป็นแบบวงเงินประกันเพิ่มขึ้นทุกปี (increasing term contract) ซึ่งเหมาะกับบุคคลที่อาจจะมีภาระเพิ่มขึ้นเมื่อระยะเวลาเพิ่มขึ้น เช่น มีบุตรที่อยู่ในอุปการะเพิ่มขึ้น เป็นต้น

2. การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (whole life insurance)

การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ เป็นการประกันที่มีลักษณะของการให้ความคุ้มครองและสะสมทรัพย์รวมอยู่ด้วย เงื่อนไขที่สำคัญ คือ ผู้เอาประกันจะได้รับเงินตามกรมธรรม์ต่อเมื่อผู้เอาประกันชีวิตเสียชีวิตลง ตราบใดที่ผู้เอาประกันยังมีชีวิตอยู่ การจ่ายเงินประกันจะไม่เกิดขึ้น จึงเรียกว่าเป็นการประกันแบบตลอดชีพ เมื่อเปรียบเทียบกับประกันแบบจำกัดระยะเวลาแล้วจะเห็นว่า มีลักษณะเหมือนกันในแง่ที่จ่ายให้ผู้รับผลประโยชน์ในกรณีที่ผู้เอาประกันจะเสียชีวิตลงเมื่อใดก็ได้ รูปแบบของการชำระเบี้ยประกันชีวิต มี 3 ลักษณะ คือ

2.1 การชำระค่าเบี้ยประกันตลอดอายุของผู้เอาประกัน (continuous premium whole life policies) เป็นลักษณะการชำระค่าเบี้ยประกันตลอดไปตราบใดที่ผู้เอาประกันยังมีชีวิตอยู่ ซึ่งมักจะเป็นปัญหากับผู้เอาประกัน เพราะในช่วงท้าย ๆ ของชีวิตผู้เอาประกัน

อาจไม่สามารถชำระค่าเบี้ยประกันตามปกติได้ เพราะขีดความสามารถในการหารายได้ลดน้อยลง (เช่น เกษียณแล้ว) และผู้เอาประกันจะขาดการชำระค่าเบี้ยประกันไม่ได้

2.2 การชำระค่าเบี้ยประกัน โดยมีกำหนดระยะเวลา (limited payment life policies) โดยให้ผู้เอาประกันเลือกว่าจะชำระค่าเบี้ยประกันภายในระยะเวลา 10 ปี 20 ปี 30 ปี หรืออาจกำหนดเป็นอายุการทำงานของผู้เอาประกัน เช่น จ่ายเบี้ยประกันจนถึงอายุ 65 ปี เป็นต้น การกำหนดลักษณะการจ่ายเบี้ยประกันแบบนี้เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพความสามารถของผู้เอาประกันที่จะชำระได้ การจ่ายค่าเบี้ยประกันแบบนี้จะใช้ระยะเวลาสั้นกว่าแบบแรก โดยความคุ้มครองนั้นเหมือนแบบแรกทุกอย่าง คือ คุ้มครองตลอดอายุของผู้เอาประกันถึงแม้ว่าจะไม่ต้องจ่ายค่าเบี้ยประกันต่อไปแล้ว ดังนั้นค่าเบี้ยประกันในแบบนี้ต้องจะสูงกว่าการชำระแบบตลอดชีพ

2.3 การจ่ายค่าเบี้ยประกันเพียงครั้งเดียว (single premium life policies) โดยผู้เอาประกันเลือกชำระค่าเบี้ยประกันแบบครั้งเดียว เพื่อการคุ้มครองตลอดอายุของผู้เอาประกัน เช่น ผู้เอาประกันอายุ 35 ปี จ่ายค่าเบี้ยประกัน 100,000 บาท เพื่อการคุ้มครองตลอดชีพ โดยผู้เอาประกันไม่ต้องจ่ายค่าเบี้ยประกันอีกเลย เป็นแบบที่ไม่ค่อยนิยมทำกัน เพราะผู้เอาประกันจะต้องจ่ายเงินก้อนโต และผู้เอาประกันมีความเสี่ยงในเรื่องการเสียชีวิต ซึ่งหากเสียชีวิตเร็วการจ่ายเป็นงวดจะได้ประโยชน์กว่า

3. การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ (endowment contract)

การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เป็นแบบที่รวมการให้ความคุ้มครองและการสะสมทรัพย์รวมอยู่ด้วยกัน ซึ่งเป็นลักษณะของการผสมผสานระหว่างการลงทุนหรือการออม กับการประกันแบบกำหนดระยะเวลา ดังนั้น การประกันสะสมทรัพย์จึงให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันเสมอไม่ว่าผู้เอาประกันจะมีชีวิตอยู่จนครบสัญญาประกัน หรือผู้เอาประกันเสียชีวิตในระหว่างอายุสัญญาประกัน ระยะเวลาที่ทำประกันแล้วแต่จะกำหนด เช่น 5 10 20 และ 30 ปี

สำหรับการจ่ายค่าเบี้ยประกันนั้น จะจ่ายตามระยะเวลาที่ทำประกัน เช่น อายุสัญญา 20 ปี จ่ายค่าเบี้ยประกัน 20 งวด (ในกรณีที่จ่ายเป็นรายปี) หรือจะกำหนดระยะเวลาการจ่ายค่าเบี้ยประกันให้สั้นกว่าระยะเวลาในกรมธรรม์ก็ได้ เช่น การกำหนด 20/14 ซึ่งหมายถึงการจ่ายค่าเบี้ยประกันเพียง 14 ปี แต่สัญญาประกันคุ้มครองต่อไป

ตามปกติจนครบ 20 ปี ตามสัญญา เป็นต้น การจ่ายค่าเบี้ยประกันแบบหลังนี้การจ่ายต่องวดจะสูงกว่าแบบแรก เพราะระยะเวลาในการชำระค่าเบี้ยประกันสั้นกว่า

ประโยชน์ของการประกันแบบนี้ คือ เพื่อสะสมเงินก้อนไว้ให้ครอบครัวเมื่อหัวหน้าครอบครัวได้เสียชีวิตลง หรือเพื่อสะสมไว้สำหรับวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ในอนาคต เช่น เพื่อเป็นทุนการศึกษาสำหรับผู้อยู่ในอุปการะ เพื่อเก็บไว้ท่องเที่ยว เพื่อไว้ลงทุน ประกอบธุรกิจ เพื่อไว้ใช้จ่ายยามชรา หรือเพื่อไว้ใช้เมื่อออกจากงาน เป็นต้น

4. การประกันชีวิตรูปแบบอื่น

4.1 การประกันชีวิตแบบพ่วงการลงทุน (universal life insurance)

เป็นแบบของการประกันที่เกิดขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกาในช่วงต้นทศวรรษ 1980 ซึ่งเป็นช่วงที่อัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดมีอัตราค่อนข้างสูง อัตราผลตอบแทนในตราสารต่าง ๆ สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยที่ผู้เอาประกันได้รับจากบริษัทประกันชีวิต โดยที่ความเสี่ยงในการลงทุนนั้นไม่ได้แตกต่างกับการประกันชีวิต นอกจากนั้นในช่วงเวลาดังกล่าวยังเป็นช่วงที่มีภาวะเงินเฟ้อสูง มีผลทำให้อำนาจซื้อของผู้เอาประกันชีวิตลดลง ประจวบกับผู้ลงทุนโดยทั่วไปมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดการเงินค่อนข้างดี ปัจจัยต่าง ๆ ที่กล่าวมานี้มีผลทำให้รูปแบบกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบดั้งเดิมไม่เป็นที่นิยม ดังนั้นอุตสาหกรรมประกันชีวิตได้มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ที่จะสามารถตอบสนองต่อความต้องการผู้เอาประกันด้วยการที่รวบรวมคุณสมบัติที่สำคัญไว้ดังนี้

4.1.1 การให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันเมื่อผู้เอาประกันเสียชีวิต หรือกล่าวได้ว่าเป็นการซื้อการประกันแบบชั่วระยะเวลา (term)

4.1.2 ผลตอบแทนที่ได้จากธุรกิจประกันชีวิตจะผันแปรไปตามผลการลงทุน (investment) ของบริษัทประกันชีวิต และถือว่าร่วมรับความเสี่ยงกับการลงทุนของบริษัทประกันชีวิตด้วย โดยบริษัทประกันชีวิตจะประกันการให้ดอกเบี้ยขั้นต่ำ (guaranteed interest free) แก่ผู้เอาประกัน อัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำที่นำมาใช้มักจะเป็นอัตราอ้างอิงของตราสารที่ไม่มีความเสี่ยง (risk free) ก็คือ ตราสารทางการเงินระยะสั้นของรัฐบาล (treasury securities) ซึ่งตามหลักการแล้วจะได้ผลตอบแทนเป็นเท่าใดก็ตาม

ผู้เอาประกันก็จะได้ผลตอบแทนขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ และหากเมื่อบริษัทประกันชีวิตสามารถลงทุนได้ผลตอบแทนดี ผู้เอาประกันก็จะได้ผลตอบแทนดีไปด้วย

4.2 การประกันชีวิตควบการลงทุน (unit-link)

ในขณะเดียวกัน ลักษณะการประกันชีวิตที่เน้นการผันแปรตามการลงทุนที่นอกจากจะมีการพัฒนาขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกาแล้ว ในทวีปยุโรปซึ่งนำโดยประเทศสหราชอาณาจักร ได้พัฒนารูปแบบกรรมวิธีในลักษณะเดียวกันที่เรียกว่า Unit Link ซึ่งในปัจจุบันได้มีการขยายตลาดผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไปในหลาย ๆ ประเทศที่สำคัญของยุโรป เอเชีย และรวมทั้งประเทศไทยด้วย โดยเงื่อนไขข้อบังคับของแต่ละประเทศอาจแตกต่างกันตามกฎหมายการควบคุมการทำธุรกิจกองทุนรวม

ความแตกต่างที่สำคัญระหว่าง Unit Link และ Universal Life Insurance คือจะเป็นลักษณะการทำประกันชีวิตควบกับการลงทุนในหน่วยลงทุนของกองทุนรวม ดังนั้น ค่าเบี้ยประกันของผู้เอาประกันจะถูกแยกเป็น 2 ส่วน โดยส่วนหนึ่งจะเป็นค่าเบี้ยประกันสำหรับการคุ้มครองตามที่กรมธรรม์ประกันชีวิตกำหนด ซึ่งทางบริษัทประกันจะนำเงินส่วนนี้ไปลงทุนในตลาดเงิน และผู้รับประกันเป็นผู้รับความเสี่ยงในการลงทุนนั่นเอง ค่าเบี้ยประกันอีกส่วนหนึ่งจะเป็นเงินลงทุนในกองทุนรวม ซึ่งผลตอบแทนในการลงทุนจะผันแปรไปตามผลตอบแทนของกองทุนรวมนั้น ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้เอาประกันชีวิตจะเป็นผู้รับความเสี่ยงเกี่ยวกับผลตอบแทนนั่นเอง

การดำเนินงานของธุรกิจประกันชีวิต

การดำเนินงานของธุรกิจประกันชีวิตสามารถแบ่งออกได้ดังนี้ (จารุพร ไวยนันท์, 2552, หน้า 239-241)

1. ด้านการตลาด (marketing) หรือด้านการขาย (selling)

ฝ่ายหนึ่งขององค์กรที่มีความสำคัญอย่างมากต่อการที่จะได้ลูกค้าในจำนวนและคุณภาพที่เพียงพอของธุรกิจ ซึ่งมีหน้าที่รวมถึงการวางแผนการขาย วิธีในการจัดจำหน่าย การโฆษณาประชาสัมพันธ์ สำรวจและติดตามทัศนคติของลูกค้า การเปลี่ยนแปลงของตลาดโดยภาพรวม และพยายามทำยอดขายให้ตรงตามแผนที่วางไว้

สำหรับการจัดจำหน่ายสินค้าทางการประกันภัยอาจแตกต่างกับสินค้าประเภทอื่นตรงที่เป็นสินค้าประเภทไม่มีตัวตน (intangible product) ไม่เหมือนบ้านรถยนต์ ซึ่งถือเป็นสินค้าที่มีตัวตน (tangible product) ประจวบกับลักษณะการให้ความคุ้มครองของแต่ละกรมธรรม์จะมีความแตกต่างกันมาก ดังนั้นในประวัติที่ยาวนานของธุรกิจประกันภัยทั่วโลกจะเหมือน ๆ กัน คือ การขายประกัน โดยผ่านตัวแทน (agent) และนายหน้า (broker) ต่อมาสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป ได้มีการเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายมากประเภทขึ้น พอสรุปได้ดังนี้

1.1 การขายตรง (direct sale) คือ การติดต่อกันโดยตรงระหว่างผู้รับประกันและผู้เอาประกันอาจดำเนินการโดยพบกันที่บริษัทประกัน หรือ โดยโทรศัพท์ หรือ ทางจดหมาย (direct mail) หรือ โดยผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (internet) เป็นต้น

1.2 การขายโดยผ่านตัวแทน (agent) โดยตัวแทนทำหน้าที่เป็นสื่อกลางระหว่างผู้เอาประกันและผู้รับประกัน และตัวแทน โดยปกติจะเป็นผู้ที่ได้รับมอบหมายจากบริษัทผู้รับประกัน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งทำหน้าที่เป็นตัวแทนของฝ่ายผู้รับประกันนั่นเอง และตัวแทนจะได้รับผลตอบแทนในรูปของค่านายหน้า (commission)

1.3 การขายโดยผ่านนายหน้า (broker) นายหน้าทำหน้าที่เป็นตัวแทนของฝ่ายผู้เอาประกัน ดังนั้นนายหน้าจะต้องพยายามจัดหาผลประโยชน์ที่ดีที่สุดให้ผู้เอาประกันให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ คือ เมื่อนายหน้ามีลูกค้าที่จะซื้อประกัน นายหน้าจะต้องทำหน้าที่วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าว่าต้องการความคุ้มครองอะไรบ้าง เพื่อที่จะได้จัดประกันได้ถูกต้องและที่สำคัญคือต้องเลือกบริษัทประกันที่เหมาะสมให้กับลูกค้า และนายหน้าจะได้รับผลตอบแทนในรูปของค่านายหน้าเช่นกัน

1.4 การขายโดยผ่านธนาคารพาณิชย์ (bank assurance) โดยธนาคารพาณิชย์ทำหน้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายกรมธรรม์ให้และได้ค่าบำเหน็จตามที่กำหนด ซึ่งการขายโดยผ่านธนาคารพาณิชย์จะได้รับประโยชน์ในเรื่องของการเข้าถึงลูกค้าได้มากกว่าเพราะประชาชนโดยทั่วไปจะมีกิจกรรมการฝาก-ถอนเงินกับธนาคารพาณิชย์อยู่แล้ว และธนาคารเองก็ได้ประโยชน์ตรงที่เป็นช่องทางในการเพิ่มรายได้ของธนาคารด้วย ผลประโยชน์ร่วมกันทั้ง 3 ฝ่าย คือบริษัทประกัน ธนาคารพาณิชย์ และผู้เอาประกัน ทำให้การขายโดยผ่านธนาคารพาณิชย์เป็นที่นิยมมากขึ้น



2. ด้านการพิจารณารับประกัน (underwriting)

เมื่อตัวแทนหรือนายหน้าสามารถหาลูกค้าหรือผู้เอาประกันได้แล้ว และส่งงานให้บริษัทประกันภัย บริษัทจะพิจารณาว่าจะรับประกันภัยต่าง ๆ ได้หรือไม่ โดยบริษัทจะพิจารณาข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น เอกสารต่าง ๆ ที่ผู้เอาประกันแจ้งไว้ เช่น ใบคำขอ ใบรับรองแพทย์ และเอกสารอื่น ๆ ในการพิจารณาว่าจะรับประกันหรือไม่ จะพิจารณาเรื่องของ Physical และ Moral Hazard ว่าเป็นอย่างไร เช่น จะต้องพิจารณาถึงอายุ สุขภาพ อาชีพ ฐานะทางการเงิน เมื่อพิจารณาแล้วบริษัทอาจจะตกลงรับประกันในอัตราค่าเบี้ยประกันปกติ ตกลงรับประกันในอัตราค่าเบี้ยประกันพิเศษ เลือกรับประกันชั่วคราวระยะเวลานึงเพื่อให้ผู้เอาประกันอยู่ในสภาพที่พร้อมจะเอาประกันได้ในระยะเวลาต่อไป หรือปฏิเสธการรับประกัน

ฝ่ายพิจารณาการรับประกันภัยเป็นฝ่ายที่มีบทบาทมากในธุรกิจประกันภัย เพราะทำหน้าที่ในการเลือกความเสี่ยง (risk selection) จากผู้เอาประกัน หากการคัดเลือกดำเนินการอย่างไม่รอบคอบ ความประสงค์ที่จะเอาจำนวนมากกว่าคุณภาพ ผลการดำเนินงานแทนที่จะทำให้บริษัทได้ประโยชน์หรือกำไรมาก หากมีการเรียกร้องค่าเสียหาย (claim) มาก อาจทำให้บริษัทมีผลขาดทุน

3. ด้านการกำหนดอัตราค่าเบี้ยประกัน (rate making)

ในทางปฏิบัติการกำหนดอัตราและราคาค่าเบี้ยประกันในแต่ละประเทศจะไม่เหมือนกัน ขึ้นอยู่กับระดับการพัฒนาของธุรกิจประกันภัยและองค์กรที่เกี่ยวข้อง ความรอบรู้ของผู้เอาประกันภัย นโยบายของทางราชการ ดังนั้นจะเห็นว่าบางประเทศการกำหนดราคาจะต้องได้รับความเห็นชอบจากหน่วยงานราชการที่ทำหน้าที่กำกับควบคุมธุรกิจนี้ บางประเทศอาจกำหนดช่วงราคาของการประกัน โดยอาจมีองค์กรอื่นสนับสนุนเช่น องค์กรประเภท Rating Bureau ซึ่งเป็นองค์กรที่รวบรวม ศึกษา และเสนอลักษณะและการจัดชั้นความเสี่ยง ตลอดจนอัตราค่าเบี้ยประกันที่ควรจะเป็น ซึ่งบริษัทประกันจะสามารถใช้เป็นอัตราอ้างอิง (benchmark) ในการกำหนดอัตราประกันภัยได้ และจะเป็นประโยชน์โดยส่วนรวมกับธุรกิจประกันภัย โดยที่แต่ละบริษัทไม่ต้องมาจัดหาข้อมูลดังกล่าวสำหรับแต่ละบริษัท ซึ่งอาจจะทำให้ต้นทุนสูงกว่า และบริษัทเล็ก ๆ อาจไม่สามารถที่จะดำเนินการได้

การที่ทางราชการเข้ามากำกับควบคุมในเรื่องอัตราค่าเบี้ยประกันภัยนั้นมีวัตถุประสงค์ คือ ความพอเพียง (adequate) ความเป็นธรรม (fairness) และค่าเบี้ยประกันที่มีราคาไม่แพงเกินขนาด (not exercise)

องค์ประกอบของเบี้ยประกันภัย ขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจที่รับประกัน โดยดูจากความเสี่ยงที่จะมีโอกาสที่จะเกิดขึ้น ค่าใช้จ่ายในการรับประกัน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และธุรกิจประกันภัยก็เหมือนกับธุรกิจอื่น ๆ ที่จะต้องคำนึงถึงผลตอบแทนที่จะได้จากการประกอบธุรกิจคือกำไร ซึ่งจะเป็นประโยชน์ที่ทำให้สามารถนำมาขยายธุรกิจต่อไปได้ และผู้ถือหุ้นก็ได้ส่วนแบ่งกำไรในรูปเงินปันผล และสำหรับในกรณีของการประกันชีวิตจะต้องนำเรื่องดอกเบี้ยที่บริษัทประกันภัยจะให้กับผู้เอาประกันมาพิจารณาเป็นส่วนลดค่าเบี้ยประกันด้วย พอสรุปหลักโดยทั่วไปได้ ดังนี้

$$GP = PP + LP - I$$

GP (Gross Premium) หมายถึง ค่าเบี้ยประกันรวม

PP (Pure Premium) หมายถึง ความเสี่ยงหรือ โอกาสที่จะเกิดการเสียชีวิต

สำหรับอัตราดอกเบี้ย (Interest rate = I) ที่ใช้คิดกับการประกันชีวิตที่มีการออมอยู่ด้วยจะเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ (กรณีที่เป็น traditional life insurance) ตลอดอายุของสัญญาประกันชีวิต ไม่ว่าอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดจะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างใดก็ตาม และอัตราดอกเบี้ยที่ได้นี้จะเป็นตัวลด (discount) ค่าเบี้ยประกันรวมให้ผู้เอาประกันได้จ่ายน้อยลง โดยการคิดค่าเบี้ยประกันชีวิตนั้นจะใช้หลักเรื่องค่าเงิน (time value of money) ที่เป็นค่าปัจจุบัน (present value) และค่าสินไหมทดแทนที่บริษัทประกันต้องจ่ายตามเงื่อนไขในอนาคต (future value)

4. ด้านการลงทุน (investment)

ค่าเบี้ยประกันที่บริษัทประกันได้รับมาล่วงหน้าสำหรับการคุ้มครองตลอดอายุของกรมธรรม์นั้น ฝ่ายผู้รับประกันภัยจะนำเงินค่าเบี้ยประกันดังกล่าวไปลงทุนหาผลประโยชน์ต่อไป โดยที่หลักการลงทุนของธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยแตกต่างกันตามลักษณะของสัญญาที่ผูกพัน

หลักการลงทุนที่ให้มีความสอดคล้องกับเรื่องของรายได้นั้น กล่าวอีกนัยหนึ่งคือเรื่องของการบริหารสินทรัพย์และหนี้สินนั่นเอง (asset and liability management) ตามพระราชบัญญัติประกันชีวิตปี พ.ศ. 2551 ก็ได้กำหนดให้บริษัทต้องบริหารสินทรัพย์หนี้สิน ภาระผูกพันและเงินสำรองให้มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการรับชำระค่าเบี้ยประกันภัยการกู้ยืมเงิน หรือการรับเงินจากผู้เอาประกันภัย

ในกรณีของการประกันชีวิต การออมของประชาชนที่ผ่านระบบประกันชีวิตผู้ฝากเงินจะได้ผลตอบแทนในรูปแบบของอัตราดอกเบี้ยตายตัว (fix income) สำหรับระยะเวลาที่กรมธรรม์ให้ความคุ้มครองไม่ว่าผลตอบแทนในท้องตลาดการเงินจะเป็นอย่างไรก็ตาม ดังนั้นเพื่อให้การบริหารการลงทุนมีความสอดคล้องหรือสัมพันธ์กันกับการได้ค่าเบี้ยประกันชีวิตมา หลักการลงทุนควรจะเป็นดังนี้

4.1 หลักการลงทุนระยะยาว (long term investment) เนื่องจากการออมผ่านระบบประกันชีวิตลักษณะเป็นการออมระยะยาวตามสัญญาประกันชีวิต

4.2 หลักรายได้ตายตัว (fix income) เพื่อให้สอดคล้องกับค่าใช้จ่ายตายตัว (fix expense) คือ ดอกเบี้ยที่บริษัทประกันได้กำหนดให้ผู้เอาประกันตลอดอายุกรมธรรม์

4.3 หลักสภาพคล่อง (liquidity) โดยต้องคำนึงถึงว่าการประกันชีวิตมีส่วนผสมของการออม (saving) และการให้ความคุ้มครอง (protection) ดังนั้นการเสียชีวิตอาจเกิดขึ้นก่อนสัญญาจะสิ้นสุด บริษัทประกันจะต้องมีความพร้อมที่จะจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้กับผู้ฝากเงินทันที ดังนั้นการลงทุนของบริษัทจึงควรมีส่วนผสมของตราสารทางการเงินที่มีสภาพคล่องที่บริษัทจะเปลี่ยนเป็นเงินสดได้โดยเสียผลประโยชน์น้อยที่สุดหรือไม่เสียผลประโยชน์เลย

4.4 หลักการกระจายการลงทุน (diversify) ไม่ให้ลงทุนในเรื่องใดเรื่องหนึ่งมากเกินไป ควรมีการกระจายการลงทุนเพื่อลดความเสี่ยง ซึ่งเป็นหลักโดยทั่วไปของทุกประเภทธุรกิจ

5. ด้านการทำประกันภัยต่อ (reinsurance)

ฝ่ายการทำประกันภัยต่อ อาจไม่มีทุกบริษัทขึ้นอยู่กับประเภทและขนาดธุรกิจ การทำประกันภัยต่อเป็นวิธีการที่บริษัทผู้รับประกันภัยเอาประกันภัยบางส่วนหรือ

ทั้งหมดประกันต่อไปยังบริษัทผู้รับประกันภัยต่อ เมื่อเกิดความเสียหายขึ้นมา ผู้รับประกันภัยต่อจะชดใช้ค่าเสียหายให้ตามข้อตกลงที่ทำกันไว้

ประโยชน์ของการทำประกันภัยต่อ มีดังนี้ (จารุพร ไวยนันท์, 2552, หน้า 242)

1. เพิ่มขีดความสามารถในการรับประกัน (enlarging financial capacity)

ขีดความสามารถในการรับประกันพิจารณาได้จากเงินกองทุนของผู้รับประกัน ในกรณีที่ผู้รับประกันต้องรับประกันภัยในวงเงินสูง ๆ อาจไม่สามารถรับได้เพราะบริษัทมีเงินกองทุนน้อย ดังนั้นถ้ามีการทำประกันภัยต่อได้ในส่วนเกินนั้นก็จะทำให้ผู้รับประกันสามารถขยายขอบเขตการรับประกันภัยต่อไปได้ เช่น บริษัทสามารถรับประกันภัยได้รายละไม่เกิน 1,600,000 บาท แต่มีผู้จะขอทำประกัน 3,000,000 บาทต่อราย ดังนั้นส่วนเกินอีก 1,400,000 บาท ก็นำไปประกันต่อ ทำให้สามารถรับประกันภัยได้รวม 3,000,000 บาท

2. การทำให้ผลการดำเนินงานมีเสถียรภาพ (stabilizing profit) หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งเป็นการกระจายความเสี่ยงของผู้รับประกันนั่นเอง ดังนั้นเมื่อเกิดความเสียหายขึ้นมาถือว่าเป็นผู้ร่วมรับความเสี่ยงนั้นด้วย

3. เมื่อเลิกการดำเนินงาน (withdrawal) ในกรณีที่ผู้รับประกันมีความจำเป็นต้องเลิกกิจการทั้งบริษัท หรือกรรมธรรม์เรื่องใดเรื่องหนึ่ง ในทางทฤษฎีถือว่าบริษัทก็จ่ายเงินค่าเบี้ยประกันที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้คืน ในทางปฏิบัติอาจจะไม่ค่อยมีธุรกิจทำกัน ดังนั้นธุรกิจก็โอนภาระความเสี่ยงดังกล่าวที่ยังคุ้มครองไม่หมดให้กับบริษัทผู้รับประกันภัยต่อไปได้

4. ประโยชน์ในการแลกเปลี่ยนธุรกิจระหว่างผู้รับประกันภัยด้วยกันเอง รวมทั้งการได้รับข้อมูลข่าวสารและแนวโน้มการเคลื่อนไหวของธุรกิจประกันในตลาดด้วย

ประเภทของการรับทำประกันภัยต่อ มี 2 ประเภท คือ (จารุพร ไวยนันท์, 2552, หน้า 242)

1. การรับประกันภัยต่อเฉพาะราย (facultative reinsurance) ผู้รับประกันภัยต่อจะรับพิจารณาเป็นราย ๆ ไป จะรับประกันหรือไม่รับประกันก็ได้ สักส่วนการรับประกันแล้วแต่จะตกลงกัน โดยปกติจะใช้กับกรณีของการประกันที่มีวงเงินค่อนข้างสูง

2. การประกันต่อที่เป็นสัญญา (treaty reinsurance) เป็นสัญญาทางการค้าโดยปกติระหว่างผู้รับประกันภัยและผู้รับประกันภัยต่อที่จะรับประกันภัยระหว่างกัน โดยจะไม่พิจารณาเป็นราย ๆ เหมือนกรณีแรก ดังนั้นผู้รับประกันสามารถรับประกันภัยได้เลยโดยไม่ต้องให้ผู้รับประกันภัยต่อต้องเห็นชอบด้วย ทำให้เกิดความสะดวกและมีความคล่องตัวทางการค้า โดยสัญญาที่จะทำไว้ล่วงหน้าโดยการทำประกันต่ออาจกำหนดเป็นอัตราส่วน (proportional treaties) ของจำนวนเงินประกันหรือแบบไม่เป็นอัตราส่วน (non-proportional treaties) ก็ได้

นอกเหนือจาก 5 กิจกรรมหลักดังกล่าวแล้ว ธุรกิจประกันภัยยังมีกิจกรรมอื่น ๆ อีก เช่น ฝ่ายชดใช้ค่าเสียหาย (claim) ฝ่ายการเงินและบัญชี ฝ่ายวิจัยและพัฒนาธุรกิจ ฝ่ายบริหารบุคคล ฝ่ายกฎหมาย ฝ่ายคณิตศาสตร์ประกันภัย และฝ่ายให้บริการวิศวกรรม เป็นต้น

การกำกับดูแลและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย

จารุพร ไวยนันท์ (2552, หน้า 243) กล่าวว่าไว้ว่า โดยทั่วไปรัฐจะเข้ามากำกับดูแลและส่งเสริมธุรกิจประกันภัย เนื่องจากธุรกิจประกันภัยเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับส่วนได้เสียของประชาชนเป็นส่วนใหญ่ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งเป็นธุรกิจที่จะมีผลกระทบต่อความปลอดภัยและความผาสุกของสาธารณะและเมื่อเกิดความเสียหายขึ้นจะมีผลกระทบเป็นวงกว้าง

ระดับบทบาทของรัฐที่จะเข้ามาเกี่ยวข้องจะมากน้อย เข้มงวดอย่างไร ขึ้นอยู่กับกฎหมายและแนวนโยบายของแต่ละประเทศ หน่วยงานในต่างประเทศที่เข้ามากำกับควบคุมดูแล มักจะเป็นหน่วยงานที่มีความสอดคล้องกับการดูแลสถาบันการเงินอื่น ๆ ด้วยเช่น กระทรวงการคลัง ธนาคารกลาง เป็นต้น สำหรับประเทศไทยกระทรวงพาณิชย์ โดยกรมการประกันภัยเป็นผู้ดูแลธุรกิจนี้อยู่ แต่ในปัจจุบันได้มีการแก้ไข พ.ร.บ. และเพื่อเตรียมการรองรับการเปิดเสรีประกันภัย รัฐได้มี พ.ร.บ. จัดตั้งคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ที่มีกระทรวงการคลังทำหน้าที่กำกับควบคุมดูแลอยู่ ซึ่งคาดว่าจะทำให้สถานภาพของธุรกิจมีความแข็งแกร่งขึ้น ช่วยส่งเสริม

ขีดความสามารถในการแข่งขันและเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพโดยรวมของตลาดการเงิน
ธุรกิจประกันภัยเองควรจะได้รับผลประโยชน์จากการไปรวมกลุ่มกับธุรกิจประเภท
เดียวกัน คือ สถาบันการเงิน มาตรการในการกำกับและส่งเสริมจะได้สอดคล้องกัน
ในกลุ่มสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตามการกำกับควบคุมสถาบันการเงินในประเทศไทยยัง
กระจัดกระจายกันอยู่ในหลายหน่วยงาน

อย่างไรก็ตาม วัตถุประสงค์ของการกำกับดูแลโดยทั่วไปของทุกประเทศมักจะมี
วัตถุประสงค์ ดังนี้ (จารุพร ไวยนันท์, 2552, หน้า 243-244)

1. ทำให้เกิดความมั่นคง (solvency) ทางการเงินแก่ธุรกิจ โดยอาจกำหนด
จำนวนเงินกองทุนขั้นต่ำที่ต้องมี จำนวนหลักทรัพย์ที่ต้องวางไว้ที่หน่วยงานของรัฐ
การกำหนดระบบการเตือนภัยล่วงหน้า (early-warning sign)
2. เพื่อให้เกิดความเป็นธรรม (fairness) แก่ผู้เอาประกันในเรื่องของการกำหนด
อัตราค่าเบี้ยประกันและการให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัย โดยอาจจัดตั้งกองทุน
คุ้มครองผู้เอาประกันเมื่อบริษัทประกันภัยล้ม การให้ความคุ้มครองในกรณีธรรม
เพื่อให้ผู้เอาประกันภัยได้รับการปฏิบัติตามสัญญาประกันภัยโดยสมบูรณ์ เป็นต้น
3. เพื่อให้การพัฒนาธุรกิจประกันภัยมีความสอดคล้องกับนโยบายทางเศรษฐกิจ
และสังคมของประเทศ
4. เพื่อให้อาชีพที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยมีการทำงานที่สอดคล้องกับ
หลักสากล และให้เกิดความเป็นธรรมแก่ผู้เกี่ยวข้อง ได้แก่ ตัวแทน นายหน้า
นักคณิตศาสตร์ประกันภัย ผู้สอบบัญชีของธุรกิจประกันภัย ผู้ประเมินความเสียหาย เป็นต้น

สรุปภาวะธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย ปี พ.ศ. 2552

ในปี พ.ศ. 2552 ธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย มีบริษัทเปิดดำเนินการทั้งสิ้น
25 บริษัท ประกอบด้วยบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศจำนวน 23 บริษัท สาขาบริษัท
ต่างประเทศ จำนวน 1 บริษัท และบริษัทรับประกันภัยต่อ จำนวน 1 บริษัท ดังนี้
(สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2552,
หน้า 1-5)

1. บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด
2. บริษัท กรุงเทพ-แอกซ่า ประกันชีวิต จำกัด
3. บริษัท เจนเนอราลี่ ประกันชีวิต (ไทยแลนด์) จำกัด
4. บริษัท โตเกียวมารีนประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
5. บริษัท ไทยคาร์ดิฟ ประกันชีวิต จำกัด
6. บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด
7. บริษัท ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)
8. บริษัท ไทยรีประกันชีวิต จำกัด
9. บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด
10. บริษัท ธนชาติประกันชีวิต จำกัด
11. บริษัท บางกอกสหประกันชีวิต จำกัด
12. บริษัท ประกันชีวิต นครหลวงหลวงไทย จำกัด
13. บริษัท พรูเด็นเชียล ทีเอสไลฟ์ ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)
14. บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด
15. บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด
16. บริษัท แมนูไลฟ์ ประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
17. บริษัท สยามซัมซุง ประกันชีวิต จำกัด
18. บริษัท สยามประกันชีวิต จำกัด
19. บริษัท สหประกันชีวิต จำกัด
20. บริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด
21. บริษัท อยูรยา อลิอันซ์ ซี.พี.ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)
22. บริษัท อาคเนย์ประกันชีวิต จำกัด
23. บริษัท เอชไลฟ์ แอสซัวร์ันส์ จำกัด
24. บริษัท แอ็ดวานซ์ ไลฟ์ แอสซัวร์ันส์ จำกัด
25. บริษัท ไอเอ็นจี ประกันชีวิต จำกัด

ภาวะเศรษฐกิจไทยในปี พ.ศ. 2552 การขยายตัวของ GDP ตีบลงไปใน 3 ไตรมาสแรก คือ ร้อยละ -7.1 -4.9 และ -2.7 ตามลำดับ แต่เพิ่มขึ้นเป็นบวกในไตรมาสสุดท้าย

ร้อยละ 5.8 เมื่อเทียบกับระยะเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา ทำให้ตลอดทั้งปี GDP มีการหดตัว ร้อยละ 2.3 เนื่องจากวิกฤติการเงิน โลกยังส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจประเทศเป็นหลัก รวมทั้งการเมืองของไทยยังไม่มีเสถียรภาพ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่า GDP ของประเทศจะติดลบ แต่ธุรกิจประกันชีวิตกลับมีอัตราการเติบโตสวนกระแสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของธุรกิจประกันชีวิตในปี พ.ศ. 2552

การรับประกันภัย

ปี พ.ศ. 2552 ธุรกิจประกันชีวิตมีจำนวนกรมธรรม์ที่ทำใหม่ระหว่างปีรวมทุกประเภท คือ ประเภทสามัญ ประเภทอุตสาหกรรม ประเภทกลุ่ม และอุบัติเหตุส่วนบุคคล จำนวน 4,620,799 กรมธรรม์ ลดลงร้อยละ 0.20 โดยมีจำนวนเงินเอาประกันภัยรวมทั้งสิ้น 2,443,621 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.31 ซึ่งในจำนวนนี้เป็นผู้ที่ทำประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล จำนวน 1,954,026 กรมธรรม์ ลดลงจากปีก่อนจำนวน 50,143 กรมธรรม์ หรือลดลงร้อยละ 2.50 มีจำนวนเงินเอาประกันภัย จำนวน 1,167,111 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 24,065 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.11

ตาราง 4

กรมธรรม์ประกันชีวิตที่ทำใหม่ระหว่างปี พ.ศ. 2552

ประเภทของการ ประกันชีวิต	จำนวนกรมธรรม์ (ราย)				จำนวนเงินเอาประกันภัย (ล้านบาท)			
	2552	%	2551	% เพิ่ม (ลด)	2552	%	2551	% เพิ่ม (ลด)
สามัญ	2,430,514	52.60	2,327,515	4.43	528,531	21.63	491,314	7.57
อุตสาหกรรม	232,008	5.02	276,048	15.95	16,330	0.67	18,455	11.51
กลุ่ม	4,251	0.09	3,921	8.42	731,649	29.94	712,580	2.68
รวม	2,666,773	57.71	2,607,484	2.27	1,276,510	52.24	1,222,349	4.43
อุบัติเหตุส่วนบุคคล	1,954,026	42.29	2,004,169	2.50	1,167,111	47.76	1,143,046	2.11
รวมทั้งสิ้น	4,620,799	100.00	4,611,653	0.20	2,443,621	100.00	2,365,395	3.31

ที่มา. จาก รายงานธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย (หน้า 9), โดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2552, กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.

เมื่อพิจารณากฎกรมธรรม์ประกันชีวิตที่ต่ออายุใหม่ระหว่างปี พ.ศ. 2552 จะเห็นว่า ธุรกิจประกันชีวิตได้มีการต่ออายุกรมธรรม์ประกันชีวิตให้แก่ผู้เอาประกันภัยจำนวน 155,359 ราย เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 16,427 ราย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.82 โดยมีจำนวนเงินเอาประกันภัยรวมทั้งสิ้น 334,727 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 105,925 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 46.30

ตาราง 5

กรมธรรม์ประกันชีวิตที่ต่ออายุใหม่ระหว่างปี พ.ศ. 2552

ประเภทของ การประกัน ชีวิต	จำนวนกรมธรรม์ (ราย)				จำนวนเงินเอาประกันภัย (ล้านบาท)			
	2552	%	2551	% เพิ่ม (ลด)	2552	%	2551	% เพิ่ม (ลด)
สามัญ	147,722	95.08	133,485	10.67	28,237	8.43	26,313	7.31
อุตสาหกรรม	5,158	3.32	3,214	60.49	529	0.16	380	39.20
กลุ่ม	2,479	1.60	2,233	11.02	305,961	91.41	202,110	51.38
รวม	155,359	1000.00	138,932	11.82	334,727	1000.00	228,802	46.30

ที่มา. จาก รายงานธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย (หน้า 10), โดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2552, กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.

ณ 31 ธันวาคม 2552 ธุรกิจประกันชีวิตมีกรมธรรม์ที่มีผลบังคับทั้งสิ้น จำนวน 17,162,911 ราย เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 6.08 โดยมีจำนวนเงินเอาประกันภัยรวมทั้งสิ้น 6,669,324 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 13.09

ตาราง 6

กรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีผลบังคับ ณ สิ้นปี พ.ศ. 2552

ประเภทของ การประกัน ชีวิต	จำนวนกรมธรรม์ (ราย)				จำนวนเงินเอาประกันภัย (ล้านบาท)			
	2552	%	2551	% เพิ่ม (ลด)	2552	%	2551	% เพิ่ม (ลด)
สามัญ	12,913,848	75.24	11,787,146	9.56	2,685,908	40.27	2,388,134	12.47
อุตสาหกรรม	2,274,950	13.25	2,368,727	3.96	131,725	1.98	134,302	1.92
กลุ่ม	20,087	0.12	18,528	8.41	2,684,580	40.25	2,232,118	20.27
รวม	15,208,885	88.61	14,174,401	7.30	5,502,213	82.50	4,754,554	15.73
อุบัติเหตุส่วนบุคคล								
บุคคล	1,954,026	11.39	2,004,169	2.50	1,167,111	17.50	1,143,046	2.11
รวมทั้งสิ้น	17,162,911	100.00	16,178,570	6.08	6,669,324	100.00	5,897,600	13.09

ที่มา. จาก รายงานธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย (หน้า 11), โดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2552, กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.

เบี้ยประกันภัยรับโดยตรง

ในปี พ.ศ. 2552 ธุรกิจประกันชีวิตมีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงรวมทุกประเภทจำนวนทั้งสิ้น 258,533 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 36,935 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 16.67 ประกอบด้วยเบี้ยประกันภัยปีแรก จำนวน 57,246 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 30.84 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงปีต่อไป จำนวน 170,538 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.86 และเบี้ยประกันภัยรับ โดยตรงจ่ายครั้งเดียว จำนวน 30,749 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 28.02 หากพิจารณาสัดส่วนเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันชีวิตแล้วพอสรุปได้ ดังนี้

ในปี พ.ศ. 2552 เบี้ยประกันภัยปีแรกมีจำนวน 57,246 ล้านบาท มีสัดส่วนร้อยละ 22.14 ของเบี้ยประกันภัยรับ โดยตรงรวมทั้งสิ้น โดยในจำนวนนี้เป็นเบี้ยประกันภัยของการประกันชีวิตประเภทสามัญมากที่สุดจำนวน 48,752 ล้านบาท หรือร้อยละ 85.16 ของเบี้ยประกันภัยปีแรกรวมทั้งสิ้น เบี้ยประกันภัยปีต่อไป จำนวน 170,538 ล้านบาท มีสัดส่วนร้อยละ 65.97 ของเบี้ยประกันภัยรับ โดยตรงรวมทั้งสิ้น โดยในจำนวนนี้เป็น

เบี้ยประกันภัยของการประกันชีวิตประเภทสามัญมากที่สุด จำนวน 154,327 ล้านบาท หรือเท่ากับร้อยละ 90.49 ของเบี้ยประกันภัยปีต่อไปรวม

เบี้ยประกันภัยจ่ายครั้งเดียว จำนวน 30,749 ล้านบาท มีสัดส่วนเท่ากับ ร้อยละ 11.89 ของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงรวมทั้งสิ้น โดยในจำนวนนี้เป็นเบี้ยประกันภัยของการประกันชีวิตประเภทกลุ่มมากที่สุดจำนวน 19,595 ล้านบาท หรือเท่ากับร้อยละ 63.72 ของเบี้ยประกันภัยจ่ายครั้งเดียรรวมทั้งสิ้น

ตาราง 7

เบี้ยประกันภัยรับโดยตรง

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทของ	ปีแรก			ปีต่อไป			จ่ายครั้งเดียว			รวม		
	2552	2551	%	2552	2551	%	2552	2551	%	2552	2551	%
ชีวิต			เพิ่ม (ลด)			เพิ่ม (ลด)			เพิ่ม (ลด)			เพิ่ม (ลด)
สามัญ	48,752	35,519	37.26	54,327	38,057	11.78	11,154	10,754	3.72	14,233	84,330	16.22
อุตสาหกรรม	1,403	1,468	31.03	7,664	7,636	0.38	-	-	-	9,067	9,104	0.41
กลุ่ม	2,842	2,638	7.72	8,547	8,135	5.07	19,595	13,264	47.73	30,984	24,037	28.90
อุบัติเหตุ	4,249	4,127	2.96	-	-	-	-	-	-	4,249	4,127	2.96
รวม	57,246	43,752	30.84	70,538	53,828	10.86	30,749	24,018	28.02	58,533	21,598	16.67

ที่มา. จาก รายงานธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย (หน้า 12), โดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2552, กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.

ส่วนแบ่งการตลาด

ส่วนแบ่งการตลาด ซึ่งคิดจากเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง บริษัทประกันชีวิตไทย มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด 5 อันดับแรก คือ (1) บริษัท อเมริกันอินเตอร์เนลชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด ร้อยละ 33.23 (2) บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด ร้อยละ 13.73 (3) บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด ร้อยละ 8.33 (4) บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 7.70 (5) บริษัท ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 7.53 (ดูตาราง 8)

ตาราง 8

ส่วนแบ่งการตลาดคิดจากเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง

(หน่วย : 1,000 บาท)

ที่	บริษัท	เบี้ยประกันภัยรับ โดยตรง	ร้อยละ
1	บริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชันแนล แอสซิวรันส์ จำกัด	85,923,034	33.23
2	บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด	35,487,653	13.73
3	บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด	21,541,172	8.33
4	บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด	19,912,844	7.70
5	บริษัท ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	19,468,699	7.53
6	บริษัท อยูธยา อลิอันซ์ ซี.พี.ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	15,513,414	6.00
7	บริษัท ไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต จำกัด	12,694,957	4.91
8	บริษัท ธนชาติประกันชีวิต จำกัด	11,943,468	4.62
9	บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด	10,489,471	4.06
10	บริษัท ไอเอ็นจี ประกันชีวิต จำกัด	7,889,076	3.05
11	บริษัท พรูเด็นเชียล ทีเอสไลฟ์ ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	3,018,296	1.17
12	บริษัท ประกันชีวิต นครหลวงหลวงไทย จำกัด	2,874,449	1.11
13	บริษัท อากเนย์ประกันชีวิต จำกัด	2,056,327	0.80
14	บริษัท เอชไลฟ์ แอสซิวรันส์ จำกัด	1,776,440	0.69
15	บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด	1,717,026	0.66
16	บริษัท ไทยคาร์ดิฟ ประกันชีวิต จำกัด	1,657,949	0.64
17	บริษัท เจนเนอราลี่ ประกันชีวิต (ไทยแลนด์) จำกัด	1,412,604	0.55
18	บริษัท โตเกียวมารีนประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	1,051,442	0.41
19	บริษัท สยามซัมซุง ประกันชีวิต จำกัด	868,772	0.34
20	บริษัท แมนูไลฟ์ ประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	485,183	0.19
21	บริษัท แอ็ดวานซ์ ไลฟ์ แอสซิวรันส์ จำกัด	382,576	0.15
22	บริษัท สหประกันชีวิต จำกัด	208,512	0.08
23	บริษัท สยามประกันชีวิต จำกัด	116,352	0.05
24	บริษัท บางกอกสหประกันชีวิต จำกัด	42,808	0.02
	รวม	258,532,525	100.00

ที่มา. จาก ข้อมูลสถิติประกันภัย, โดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการ-
ประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2553, ค้นเมื่อ 20 กรกฎาคม 2553, จาก

<http://www.oic.or.th>

เงินจ่ายตามกรมธรรม์ประกันภัย

ธุรกิจประกันชีวิตได้จ่ายเงินตามเงื่อนไขกรมธรรม์ประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตและผู้รับประโยชน์เป็นจำนวนเงิน 90,513 ล้านบาท และคาดว่าจะต้องจ่ายเงินตามเงื่อนไขกรมธรรม์ประกันชีวิตของปี พ.ศ. 2552 อีกจำนวน 14,693 ล้านบาท เมื่อหักเงินค้างจ่ายตามเงื่อนไขกรมธรรม์ประกันชีวิตของปี พ.ศ. 2551 จำนวน 12,135 ล้านบาท และเงินที่ได้รับคืนค่าสินไหมจากการเอาประกันภัยต่อเป็นจำนวน 1,386 ล้านบาท แล้วเงินที่จ่ายตามเงื่อนไขกรมธรรม์ประกันชีวิตในปี พ.ศ. 2552 มีจำนวน 91,685 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 5,305 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.14 (ดูตาราง 9)

ตาราง 9

เงินจ่ายตามกรมธรรม์ประกันภัยเปรียบเทียบ

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทของการประกันชีวิต	2552	2551	เพิ่ม (ลด)	
			จำนวน	ร้อยละ
1. ครบกำหนด	36,563	32,225	4,338	13.46
2. มรณกรรม	11,601	10,088	1,513	15.00
3. เวณคืน	21,055	24,910	3,855	15.47
4. อุบัติเหตุ ทูพพลภาพ และอื่น ๆ	8,753	7,680	1,073	13.97
5. เงินจ่ายเพื่อการประกันสุขภาพ	12,541	11,142	1,399	12.56
รวม	90,513	86,045	4,468	5.19
เงินค้างจ่ายตามกรมธรรม์ประกันภัยเมื่อสิ้นปีนี้	14,693	12,135	2,558	21.08
เงินค้างจ่ายตามกรมธรรม์ประกันภัยเมื่อสิ้นปีก่อน	12,135	10,556	1,579	14.96
เงินจ่ายตามกรมธรรม์ประกันภัยที่เกิดขึ้นระหว่างปี	93,071	87,624	5,447	6.22
เงินที่ได้รับคืนจากการประกันภัยต่อ	1,386	1,244	142	11.43
เงินจ่ายตามกรมธรรม์ประกันภัยสุทธิที่เกิดขึ้นระหว่างปี	91,685	86,380	5,305	6.14
เงินปันผลตามกรมธรรม์ประกันภัย	3,636	2,903	733	25.25
เงินจ่ายตามกรมธรรม์ประกันภัยสุทธิที่เกิดขึ้นระหว่างปี	95,321	89,283	6,038	6.76

ที่มา. จาก รายงานธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย (หน้า 13), โดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2552, กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.

เมื่อพิจารณาประเภทการรับประกันภัย พบว่า ธุรกิจประกันชีวิต ได้จ่ายเงินตามกรมธรรม์ประกันภัยประเภทสามัญมากที่สุดจำนวน 72,346 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 78.91 ของเงินจ่ายตามกรมธรรม์ประกันภัยรวมทั้งสิ้น โดยเป็นการจ่ายเงินตามเงื่อนไขประเภทครบกำหนดสูงสุดเป็นจำนวน 32,177 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.48 ของเงินจ่ายตามกรมธรรม์ประกันภัยประเภทสามัญรวมทั้งสิ้น (ดูตาราง 10)

ตาราง 10

เงินจ่ายตามกรมธรรม์ประกันภัยแยกตามประเภทของการประกันชีวิต

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทของการประกัน- ชีวิต	สามัญ		อุตสาหกรรม		กลุ่ม		อุบัติเหตุส่วนบุคคล		รวมทั้งสิ้น	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. ครบ										
กำหนด	32,177	44.48	5,847	67.26	55	0.63	-	-	38,079	41.53
2. มรณกรรม	6,538	9.04	800	9.20	3,509	40.19	109	5.69	10,956	11.95
3. เวณคืน	17,902	24.74	2,011	23.13	1,316	15.07	-	-	21,229	23.15
4. อุบัติเหตุ										
ทุพพลภาพ	7,022	9.71	25	0.29	513	5.88	1,806	94.31	9,366	10.22
5. เงินจ่ายเพื่อ การประกัน										
สุขภาพ	8,707	12.03	10	0.11	3,338	38.23	-	-	12,055	13.15
รวม	72,346	100.00	8,693	100.00	8,731	100.00	1,915	100.00	91,685	100.00

ที่มา: จาก รายงานธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย (หน้า 14), โดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2552, กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.

ค่าจ้างและค่าบำเหน็จ

ธุรกิจประกันชีวิตได้จ่ายค่าจ้างและค่าบำเหน็จจากการรับประกันภัยโดยตรงเป็นจำนวน 43,036 ล้านบาท (เป็นค่าจ้างค่าบำเหน็จที่จ่ายให้ตัวแทนและนายหน้าประกันชีวิตจำนวน 30,750 ล้านบาท และจ่ายให้ผู้บริหารตัวแทนประกันชีวิตจำนวน 12,286 ล้านบาท)

ประกอบด้วยค่าจ้างและค่าบำเหน็จของเบี้ยประกันภัยปีแรกจำนวน 30,935 ล้านบาท ปีต่อไปจำนวน 12,101 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบอัตราส่วนค่าจ้างและค่าบำเหน็จปีแรก กับเบี้ยประกันภัยรับ โดยตรงปีแรก เป็นร้อยละ 35.16 และอัตราส่วนค่าจ้างและค่าบำเหน็จปีต่อไปกับเบี้ยประกันภัยรับ โดยตรงปีต่อไป เป็นร้อยละ 7.10 (ดูตาราง 11)

ตาราง 11

ค่าจ้างและค่าบำเหน็จ

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทของ การประกันชีวิต	ค่าจ้างและค่าบำเหน็จ			เบี้ยประกันภัยรับ โดยตรง		อัตราส่วนค่าจ้างและค่า บำเหน็จ	
	ปีแรก	ปีต่อไป	รวม	ปีแรก	ปีต่อไป	ปีแรก	ปีต่อไป
สามัญ	25,465	10,354	35,819	59,907	154,327	42.51	6.71
ตัวแทน/นายหน้า	15,419	8,670	24,089				
ผู้บริหารตัวแทน	10,046	1,684	11,730				
อุตสาหกรรม	1,050	714	1,764	1,403	7,664	74.84	9.32
ตัวแทน/นายหน้า	737	673	1,410				
ผู้บริหารตัวแทน	313	41	354				
กลุ่ม	3,735	1,033	4,768	22,436	8,547	16.65	12.09
ตัวแทน/นายหน้า	3,550	1,032	4,582				
ผู้บริหารตัวแทน	185	1	186				
อุบัติเหตุส่วนบุคคล	685	-	685	4,249	-	16.13	-
ตัวแทน/นายหน้า	669	-	669				
ผู้บริหารตัวแทน	16	-	16				
รวม	30,935	12,101	43,036	87,995	170,538	35.16	7.10
ตัวแทน/นายหน้า	20,375	10,375	30,750				
ผู้บริหารตัวแทน	10,560	1,726	12,286				

ที่มา. จาก รายงานธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย (หน้า 15), โดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2552, กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.



การลงทุน

ณ สิ้นปี พ.ศ. 2552 ธุรกิจประกันชีวิต มีสินทรัพย์ลงทุนจำนวน 995,050 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 148,945 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.60 คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 95.00 ของสินทรัพย์รวม สินทรัพย์ที่ธุรกิจฯ ลงทุนมากที่สุด คือ พันธบัตร จำนวน 652,989 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 125,095 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น ร้อยละ 23.70 และมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 65.62 ของสินทรัพย์ลงทุนรวมทั้งสิ้น รองลงมาได้แก่ หุ้นกู้ และหุ้นกู้แปลงสภาพ มีจำนวน 103,546 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน ร้อยละ 0.37 มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 10.41 อันดับสามได้แก่ หุ้นทุน จำนวน 68,024 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 53.67 และมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 6.84 ของสินทรัพย์ลงทุนรวมทั้งสิ้นการลงทุนดังกล่าว ทำให้ธุรกิจมีรายได้จากการลงทุนเป็นจำนวน 46,460 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 3,416 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.94 คิดเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนเท่ากับร้อยละ 4.67 สินทรัพย์ลงทุนที่ให้ผลตอบแทนสูงสุด 3 ลำดับ คือ การให้เช่าซื้อรถ ให้ผลตอบแทนร้อยละ 9.40 เงินให้กู้ยืม โดยมีกรรมธรรม์ เป็นหลักประกัน ให้ผลตอบแทนร้อยละ 8.01 และหุ้นกู้ ให้ผลตอบแทนร้อยละ 5.09 (ดูตาราง 12)

ผลการดำเนินงานของธุรกิจประกันชีวิต

ในปี พ.ศ. 2552 ธุรกิจประกันชีวิตมียอดขายได้รวมทั้งสิ้น 301,339 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 40,642 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.59 (ดูตาราง 13) รายได้ส่วนใหญ่ มาจากการรับประกันภัยคิดเป็นร้อยละ 84.33 ของจำนวนรายได้ทั้งสิ้น รองลงมาได้แก่ รายได้สุทธิจากการลงทุน คิดเป็นร้อยละ 15.42 ของจำนวนรายได้ทั้งสิ้น

สำหรับรายจ่ายมีจำนวนทั้งสิ้น 275,332 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 36,153 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.12 โดยรายจ่ายส่วนใหญ่ ได้แก่ เงินสำรอง ประกันภัยที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40.30 ของรายจ่ายรวมทั้งสิ้น และ เงินจ่ายตามกรรมธรรม์ประกันภัยที่เกิดขึ้นระหว่างปี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.30

สำหรับเงินจ่ายตามกรรมธรรม์ประกันภัยที่เกิดขึ้นระหว่างปี ธุรกิจประกันชีวิตได้ จ่ายเงินตามกรรมธรรม์ประกันภัยประเภทเงินครบกำหนดมากที่สุดจำนวน 38,079 ล้านบาท

คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.53 ของเงินจ่ายตามกรมธรรม์ประกันภัยระหว่างปีรวมทั้งสิ้น

ดังนั้น ในปี พ.ศ. 2552 ธุรกิจประกันชีวิตมีกำไรจากการดำเนินงาน 26,007 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 4,489 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.86 ขาดทุนจากการขายสินทรัพย์ลงทุนจำนวน 3,779 ล้านบาท เมื่อหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและอื่น ๆ จำนวน 9,749 ล้านบาท ธุรกิจประกันชีวิต มีกำไรสุทธิจำนวน 12,479 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 2,879 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 29.99

ตาราง 12

การลงทุนของบริษัทประกันชีวิต

(หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์ลงทุน	จำนวนเงิน		อัตราส่วน		เพิ่ม (ลด) %	รายได้ จากการ ลงทุน	อัตราส่วน ผลตอบแทน
	2552	2551	เพิ่ม (ลด)	การ ลงทุน			
1. พันธบัตร	652,989	527,894	125,095	65.62	23.70	31,708	4.86
2. ตัวเงินคลัง	1,201	124	1,077	0.12	865.26	17	1.42
3. ตัวสัญญาใช้เงิน- ตัวแลกเปลี่ยน	67,350	64,241	3,109	6.77	4.84	2,915	4.33
4. หุ้นทุน	68,024	44,267	23,757	6.84	53.67	2,570	3.78
5. หุ้นกู้-หุ้นกู้แปลงสภาพ	103,546	103,929	383	10.41	0.37	5,271	5.09
6. หน่วยลงทุน	11,933	11,170	763	1.20	6.83	347	2.91
7. โบสถ์สำคัญแสดงสิทธิฯ	55	7	48	0.01	690.20	-	-
8. สลากออมทรัพย์	35	31	4	0.00	12.90	1	2.86
9. เงินให้กู้ยืม	66,974	69,730	2,756	6.73	3.95	5,150	7.69
9.1 เงินให้กู้ยืมโดย กรมธรรม์เป็น หลักประกัน	53,923	53,961	38	5.42	0.07	4,318	8.01
9.2 เงินให้กู้ยืมอื่น	13,051	15,769	2,718	1.31	17.23	832	6.37
10. เงินลงทุนอื่น	7,813	4,936	2,877	0.79	58.28	197	2.52
10.1 เงินลงทุนให้ เช่าซื้อรถ	1,829	1,616	214	0.18	13.22	172	9.40
10.2 เงินลงทุนใน อสังหาริมทรัพย์	1,400	1,406	6	0.14	0.42	22	1.57

ตาราง 12 (ต่อ)

สินทรัพย์ลงทุน	จำนวนเงิน		อัตราส่วน		เพิ่ม (ลด) %	รายได้ จากการ ลงทุน	อัตราส่วน ผลตอบแทน
	2552	2551	เพิ่ม (ลด)	การ ลงทุน			
10.3 ตราสารอนุพันธ์	4,584	1,915	2,669	0.46	139.42	3	0.07
11. เงินฝากสถาบัน							
การเงินมีดอกเบี้ย	15,130	19,775	4,645	1.52	23.49	699	4.62
12. รวม	995,050	846,105	148,945	100	17.60	48,875	4.91
13. หัก ค่าใช้จ่ายใน							
การลงทุน						2,415	
14. รวมทั้งสิ้น	995,050	846,105	148,945		17.60	46,460	4.67

ที่มา: จาก รายงานธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย (หน้า 16), โดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2552, กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.

ตาราง 13

ผลการดำเนินงานของธุรกิจประกันชีวิต

(หน่วย : ล้านบาท)

ผลการดำเนินงาน	ปี 2552	ปี 2551	% เพิ่ม (ลด)
รายได้	301,339	260,697	15.59
เบี้ยประกันภัยรับสุทธิ	254,130	217,221	16.99
รายได้สุทธิจากการลงทุน	46,460	43,044	7.94
รายได้อื่น	749	432	73.50
รายจ่าย	275,332	239,179	15.12
เงินสำรองประกันภัยที่เพิ่มขึ้น (ลดลง) จากปีก่อน	110,957	86,814	27.81
เงินจ่ายตามกรมธรรม์	91,685	86,380	6.14
เงินครบกำหนด	38,072	32,951	15.54
เงินค่ามรดกกรม	10,973	9,471	15.86
เวนคืน	21,229	24,958	14.94
เงินได้ประจำ	18	89	79.30
อุบัติเหตุและทศพพลภาพ	2,057	1,803	14.06
สุขภาพ	12,011	10,879	10.41
อื่น ๆ	7,203	6,228	15.64

ตาราง 13 (ต่อ)

ผลการดำเนินงาน	ปี 2552	ปี 2551	% เพิ่ม (ลด)
เงินปันผล	3,636	2,903	25.24
ค่าจ้างและค่าบำเหน็จ	42,155	38,321	10.01
ค่าใช้จ่ายในการรับประกันภัยอื่น	5,775	5,046	14.45
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	20,994	19,622	6.99
ค่าใช้จ่ายอื่น	130	93	39.43
กำไร (ขาดทุน)จากการดำเนินงาน	26,007	21,517	20.86
กำไร (ขาดทุน) จากการขายสินทรัพย์ลงทุน	3,779	1,154	227.56
รายจ่ายอื่น	826	292	182.99
กำไร(ขาดทุน) ก่อนหักภาษีเงินได้นิติบุคคล	21,402	20,072	6.63
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	8,923	10,472	14.79
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	12,479	9,600	29.99

ที่มา: จาก รายงานธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย (หน้า 17), โดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2552, กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.

ฐานะการเงินของธุรกิจประกันชีวิต

ณ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2552 ธุรกิจประกันชีวิต มีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 1,047,395 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 153,687 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.20 สินทรัพย์ส่วนใหญ่ ได้แก่ สินทรัพย์ลงทุน คิดเป็นร้อยละ 95.00 ของสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น (ดูตาราง 14)

หนี้สินมีจำนวนทั้งสิ้น 915,462 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 115,158 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.39 โดยหนี้สินส่วนใหญ่ ได้แก่ เงินสำรองประกันภัย คิดเป็นร้อยละ 92.21 ของหนี้สินรวมทั้งสิ้น

เงินกองทุนของธุรกิจฯ มีจำนวน 131,934 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 38,529 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 41.25

เปรียบเทียบสัดส่วนของทรัพย์สิน หนี้สิน และเงินกองทุนของปี 2552 เป็นดังนี้

สินทรัพย์ของธุรกิจฯ	เป็น 1.14	เท่าของหนี้สิน
หนี้สินของธุรกิจฯ	เป็น 6.94	เท่าของเงินกองทุน

ตาราง 14

ฐานะทางการเงินของธุรกิจประกันชีวิต (หน่วย : ล้านบาท)

ฐานะการเงิน	ปี 2552	ปี 2551	% เพิ่ม (ลด)	
			จำนวน	%
สินทรัพย์รวม	1,047,395	893,708	153,687	17.20
สินทรัพย์ลงทุน	995,050	846,105	148,945	17.60
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	9,398	8,613	785	9.11
ที่ทำการและทรัพย์สินดำเนินงาน	11,414	11,514	100	0.87
สินทรัพย์อื่น ๆ	31,533	27,476	4,057	14.78
หนี้สินรวม	915,462	800,304	115,158	14.39
เงินสำรองประกันภัย	844,188	733,264	110,924	15.13
หนี้สินอื่น	71,274	67,039	4,235	6.32
เงินกองทุน	131,933	93,404	38,529	41.25

ที่มา. จาก รายงานธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย (หน้า 18), โดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2552, กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.