



รายงานการศึกษาส่วนบุคคล
(Individual Study)

เรื่อง ยุทธศาสตร์การส่งเสริมธุรกิจประกันภัยของไทย
ให้ออกสู่ตลาดอาเซียน

จัดทำโดย นางสาวพรวิสา คิริณพงค์
รหัส ๕๐๔๒

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการฝึกอบรม
หลักสูตรนักบริหารการทูต รุ่นที่ ๕ ปี ๒๕๕๖
สถาบันการต่างประเทศเทวะวงศ์วโรปการ กระทรวงการต่างประเทศ
ลิขสิทธิ์ของกระทรวงการต่างประเทศ



รายงานการศึกษาส่วนบุคคล
(Individual Study)

เรื่อง ยุทธศาสตร์การส่งเสริมธุรกิจประกันภัยของไทยให้ออกสู่ตลาดอาเซียน

จัดทำโดย นางสาวพรวิสา ศิริบุษงค์
รหัส ๕๐๔๒

หลักสูตรนักบริหารการทูต รุ่นที่ ๕ ปี ๒๕๕๖
สถาบันการต่างประเทศเทวะวงศ์วโรปการ กระทรวงการต่างประเทศ
รายงานนี้เป็นความคิดเห็นเฉพาะบุคคลของผู้ศึกษา



เอกสารรายงานการศึกษาส่วนบุคคลนี้ อนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการฝึกอบรม
หลักสูตรนักบริหารการทูตของกระทรวงการต่างประเทศ

ลงชื่อ

(รองศาสตราจารย์ ดร. สมภพ มานะรังสรรค์)
อาจารย์ที่ปรึกษา

ลงชื่อ

(เอกอัครราชทูต เพ็ญศักดิ์ ชลารักษ์)
อาจารย์ที่ปรึกษา

ลงชื่อ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อรทัย ก๊กผล)
อาจารย์ที่ปรึกษา

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

รายงานฉบับนี้เป็นการศึกษาและวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคของภาคเอกชนไทยในการเข้าสู่ตลาดสาขาประกันภัยในอาเซียน ประกอบกับการศึกษาและวิเคราะห์ภาวะเปรียบเทียบที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยในประเทศสมาชิกอาเซียนที่ไทยมีศักยภาพในการแข่งขัน รวมถึงพันธกรณีในสาขาประกันชีวิตและประกันวินาศภัยที่ประเทศเหล่านั้นมีในกรอบการเปิดเสรีทวีภาคีและพหุภาคีต่างๆ แล้วนำมาพัฒนา เสนอแนะในเชิงยุทธศาสตร์การส่งเสริมธุรกิจประกันภัยของไทยให้ออกสู่ตลาดอาเซียน

จากการศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกประเทศ รวมถึงความเห็นจากผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง พบว่ากลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม) มีศักยภาพในการเป็นเป้าหมายในการขยายธุรกิจบริการด้านประกันภัยของไทย โดยให้ความสำคัญกับการเสนอขายบริการข้ามพรมแดนเป็นลำดับแรก เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนหนึ่งในประเทศเหล่านี้มีความคุ้นเคยกับผลิตภัณฑ์และบริการของไทยอยู่แล้ว และบริษัทประกันภัยในประเทศไทยก็มีความเข้มแข็งและความน่าเชื่อถือ สำหรับการเข้าไปลงทุนในต่างประเทศนั้น มีรูปแบบการลงทุนในด้านการเปิดสาขา การร่วมทุนกับสถาบันการเงินไทยที่ไปดำเนินการในต่างประเทศ และการร่วมทุนกับธุรกิจท้องถิ่น โดยเรียงตามลำดับความน่าสนใจในการเข้าไปลงทุนได้แก่ ลาว เวียดนาม กัมพูชา และเมียนมาร์ สำหรับธุรกิจประกันภัยที่มีศักยภาพและมีความเข้มแข็งนั้น เป็นธุรกิจประกันชีวิต ประกันสุขภาพ และประกันวินาศภัยในสาขายานยนต์

ข้อเสนอแนะการลดปัญหาและอุปสรรคภายในประเทศเพื่อส่งเสริมการขยายธุรกิจประกันภัยไปยังต่างประเทศ ประกอบด้วย (๑) การแก้ไขกฎระเบียบเกี่ยวกับความคุ้มครองของกรมธรรม์ ให้สามารถครอบคลุมนอกราชอาณาจักรไทย เพื่อช่วยเพิ่มจำนวนผู้ใช้บริการ (๒) การแก้ไขกฎระเบียบเกี่ยวกับการออกและขายกรมธรรม์เป็นภาษาต่างประเทศ เพื่อขยายฐานลูกค้าและอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าชาวต่างประเทศ (๓) การแก้ไขกฎระเบียบเกี่ยวกับการออกและขายกรมธรรม์เป็นเงินบาทให้ชำระเป็นเงินสกุลอื่นได้ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในต่างประเทศ (๔) การปรับปรุงกลไกการอนุมัติกรมธรรม์ชนิดใหม่เพื่อเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ (๕) มาตรการด้านภาษี อาทิ การพิจารณายกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลกรณีการควบรวมกิจการระหว่างบริษัทประกันภัย การกำหนดให้หักค่าใช้จ่ายเงินสำรองเบี้ยประกันตามที่กฎหมายกำหนดให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ และการให้เงินสำรองที่ได้หักเป็นค่าใช้จ่ายตามที่กฎหมายกำหนดไม่ต้องนำมาเสียภาษีเมื่อเลิกหรือโอนกิจการเนื่องจากการควบรวม ซึ่งจะช่วยให้เกิดการควบรวมกิจการของบริษัทประกันภัยรายเล็ก ทำให้ภาคธุรกิจประกันภัยมีความเข้มแข็งและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รวมทั้งส่งเสริมการเข้าไปซื้อหรือควบรวมกิจการกับบริษัทประกันภัยท้องถิ่นในต่างประเทศ นอกจากนี้ มาตรการภาษีอื่นที่อาจเป็นแรงจูงใจในการลงทุนในต่างประเทศ ได้แก่ การยกเว้นภาษีสำหรับเงินปันผลที่ส่งกลับประเทศ การให้นำผลขาดทุนของการลงทุนในระยะ ๕ ปี ของการเริ่มต้นธุรกิจในประเทศมาหักเป็นค่าใช้จ่ายของบริษัทแม่ในประเทศ เป็นต้น

ข้อเสนอแนะการลดปัญหาและอุปสรรคด้านกฎระเบียบในต่างประเทศ ประกอบด้วย (๑) การเจรจาเปิดเสรีบริการด้านการเงินในเวทีพหุภาคีและทวิภาคี โดยยื่นข้อเรียกร้อง (Request List) ภายใต้กรอบการเจรจาขององค์การการค้าโลกและกรอบอาเซียน เพื่อขอให้ผู้ผูกพันเพิ่มเติมที่จะเปิดเสรีในสาขาประกันภัย รวมทั้งลดปัญหาและอุปสรรคด้านกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (๒) ส่งเสริมความร่วมมือในเวทีระหว่างประเทศ ผ่านความร่วมมือในระดับผู้นำองค์กรกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยในอาเซียน (ASEAN Insurance Regulators' Meeting: AIRM) โดยใช้เวทีดังกล่าวในการผลักดันให้กลุ่มประเทศ CLMV มีการพัฒนาระบบการกำกับดูแลให้ได้มาตรฐาน ตลอดจนให้ความช่วยเหลือเชิงวิชาการแก่ผู้กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยจากประเทศ CLMV เพื่อสร้างความสัมพันธ์และเครือข่ายบุคลากร ส่งผลดีต่อการอำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจประกันภัยไทยในการเข้าไปขออนุญาตจัดตั้งธุรกิจ

ข้อเสนอแนะมาตรการด้านอื่นๆ ผู้ทำการศึกษาพิจารณาแล้ว เห็นว่าการที่จะขับเคลื่อนนโยบายและมาตรการเชิงรุกได้อย่างมีประสิทธิภาพและบูรณาการ ควรมีมาตรการของภาครัฐด้านอื่นๆ เพิ่มเติม ดังนี้ (๑) การกำหนดหน่วยงานเพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการกำหนดยุทธศาสตร์การส่งเสริมผู้ประกอบการสาขาประกันภัยของไทยให้ขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ เพื่อให้มีการบูรณาการในเชิงนโยบาย (๒) รวบรวมกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งธุรกิจประกันภัยในแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน เพื่อเป็นคู่มือและองค์ความรู้ให้กับผู้ประกอบการไทย (๓) ทำการศึกษา วิเคราะห์วิจัย เพื่อให้ทราบปัญหาและอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด ช่องว่างทางการตลาดในประเทศสมาชิกอาเซียน รวมทั้งเสนอแนะแนวทาง กลยุทธ์ ยุทธศาสตร์ รวมทั้งมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐในการเข้าสู่ตลาดประกันภัยในประเทศสมาชิกอาเซียน (๔) จัดทำ Roadshow และ Business Matching สำหรับธุรกิจประกันภัยที่ประสงค์จะเข้าร่วมทุนกับนักลงทุนท้องถิ่นในต่างประเทศ หรือขยายธุรกิจเข้าสู่ประเทศสมาชิกอาเซียน (๕) ศึกษา วิเคราะห์ วิจัย เพื่อเสนอแนะมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ เพื่อให้เอกชนไปลงทุนในต่างประเทศ อาทิ ปรับปรุงมาตรการภาษีที่เป็นอุปสรรคต่อการขยายการลงทุนไปต่างประเทศ พิจารณาแนวทางการร่วมรับประกันความเสี่ยงทางการเมือง (Political Risk) ให้กับนักธุรกิจไทยที่ไปลงทุนในต่างประเทศ (๖) ให้ความช่วยเหลือเชิงวิชาการแก่ประเทศสมาชิกอาเซียนเพื่อให้มีความเข้าใจในระบบการเงินของไทย นอกจากนี้เพื่อช่วยพัฒนากฎระเบียบการกำกับดูแลในประเทศที่ให้ความช่วยเหลือให้เป็นสากลและสอดคล้องกับไทย

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบพระคุณ ดร. สมชัย สัจจงพงษ์ ผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง และ นาง พิลาศลักษณ์ ยุคเกษมวงศ์ ผู้อำนวยการสำนักนโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ที่ได้สนับสนุนให้เข้ารับการอบรมหลักสูตรนักบริหารการทูต (นบท.) รุ่นที่ ๕

ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. สมภพ มานะรังสรรค์ เอกอัครราชทูต เพ็ญศักดิ์ ชลาวัณย์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อรทัย ก๊กผล ที่กรุณาให้คำแนะนำ และชี้แนะแนวทางอันเป็นประโยชน์ ในการจัดทำรายงานฉบับนี้

ขอขอบคุณ นางสาวสุมาลี สติตชัยเจริญ ผู้เชี่ยวชาญด้านพัฒนาสถาบันการเงินเฉพาะกิจ และนางสาวอรุณศรี เมธิสริยพงษ์ เศรษฐกรชำนาญการพิเศษ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ที่ได้กรุณา ให้ข้อคิดเห็น และสนับสนุนข้อมูลเกี่ยวกับภาคธุรกิจประกันภัย

ขอขอบคุณ เจ้าหน้าที่สถาบันการต่างประเทศเทวะวงศ์วโรปการทุกท่าน ที่กรุณาอำนวยความสะดวกในหลายๆ ด้านตลอดระยะเวลาการอบรม

ขอบคุณ กำลังใจจากครอบครัว และเพื่อนๆ นบท. ๕ ทุกคน

พรวสา ศิริณพวงศ์

สิงหาคม ๒๕๕๖

สารบัญ

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร	ง
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญ	ช
สารบัญตาราง	ฅ
สารบัญแผนภูมิ	ญ
บทที่ ๑ บทนำ	๑
๑.๑ ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	๑
๑.๒ วัตถุประสงค์ของการศึกษา	๑
๑.๓ ขอบเขตการศึกษา และระเบียบวิธีการศึกษา	๒
๑.๔ ประโยชน์ของการศึกษา	๒
บทที่ ๒ แนวคิดทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	๓
๒.๑ แนวคิดทฤษฎี	๓
๒.๒ วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	๕
๒.๓ สรุปกรอบแนวคิด	๘
บทที่ ๓ ผลการศึกษา	๙
๓.๑ การศึกษาปัจจัยภายในประเทศ	๙
๓.๒ การศึกษาปัจจัยภายนอกประเทศ	๑๖
๓.๓ การศึกษาเชิงลึกของกลุ่มประเทศเป้าหมาย	๒๒
๓.๔ ความเห็นจากผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง	๓๓
บทที่ ๔ บทสรุปและข้อเสนอแนะ	๓๖
๔.๑ สรุปผลการศึกษา	๓๖
๔.๒ ข้อเสนอแนะ	๓๗
๔.๓ บทสรุป	๔๑
บรรณานุกรม	๔๒
ภาคผนวก	๔๓
ก ความมั่นคงทางการเงินของบริษัทประกันภัยในอาเซียนและประเทศอื่น	๔๔
ข ประเทศกัมพูชา: ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ในกรอบ ความตกลงการค้าเสรีต่างๆ	๔๕
ค ประเทศลาว: ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ในกรอบ ความตกลงการค้าเสรีต่างๆ	๔๗
ง ประเทศเมียนมาร์: ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ใน กรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ	๕๐

สารบัญ

จ	ประเทศเวียดนาม: ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย ตามที่ผูกพันไว้ใน กรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ	๕๑
	ประวัติผู้เขียน	๕๓

สารบัญตาราง

ตารางที่ ๑	รายชื่อและส่วนแบ่งตลาดตามเปียประกันภัยของบริษัทประกันชีวิต ณ ปี ๒๕๕๕	๑๑
ตารางที่ ๒	โครงสร้างบริษัทประกันชีวิต ณ เดือนธันวาคม ๒๕๕๕	๑๒
ตารางที่ ๓	รายชื่อและส่วนแบ่งตลาดตามเปียประกันภัยของบริษัทประกันวินาศภัย ณ ปี ๒๕๕๕	๑๔
ตารางที่ ๔	โครงสร้างบริษัทประกันวินาศภัย ณ เดือนธันวาคม ๒๕๕๕	๑๔
ตารางที่ ๕	โครงสร้างของธุรกิจประกันภัยในอาเซียน	๑๙
ตารางที่ ๖	โครงสร้างของธุรกิจประกันภัยที่เป็นเจ้าของโดยคนในประเทศและคนต่างชาติ	๒๐
ตารางที่ ๗	การเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินของแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน ภายในปี ๒๕๕๘	๒๒
ตารางที่ ๘	ส่วนแบ่งตลาดประกันภัยในประเทศลาว	๒๕

สารบัญแผนภูมิ

แผนภูมิที่ ๑ โครงสร้างหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยไทย	๑๐
แผนภูมิที่ ๒ สินทรัพย์รวมของธุรกิจประกันภัยในประเทศสมาชิกอาเซียน และประเทศอื่นๆ	๑๗
แผนภูมิที่ ๓ สัดส่วนการเติบโตของตลาดประกันภัยในประเทศลาว (๒๕๔๘-๒๕๕๒)	๒๖

บทที่ ๑ บทนำ

๑.๑ ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันธุรกิจประกันภัยของไทยมีเพียงจำนวนน้อยที่ออกไปทำธุรกิจ在不同ประเทศต่างๆ ที่มีศักยภาพในการแข่งขันไม่ด้อยกว่ากับผู้ประกอบการจากประเทศอื่นในอาเซียน ในขณะที่ปฏิญญาว่าด้วยแผนงานการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community Blueprint: AEC Blueprint) อันเป็นพิมพ์เขียวในการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) โดยมีเป้าหมายสุดท้าย คือการเร่งรัดการจัดตั้ง AEC เป็นภายในปี ๒๕๕๘ (ค.ศ. ๒๐๑๕) ที่จะเป็ตลาดและเป็นฐานการผลิตร่วมกัน (single market and single production base) จะเป็โอกาสที่ดีสำหรับธุรกิจไทยในทุกสาขาที่จะใช้ประโยชน์จากการเป็น AEC เพื่อสร้างศักยภาพของไทยในเวทีอาเซียน นำมาซึ่งรายได้และชื่อเสียงของประเทศ รวมถึงสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับประเทศสมาชิกอาเซียน ประกอบกับในระยะที่ผ่านมาประเทศสมาชิกอาเซียนบางประเทศ เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย ได้อาศัยโอกาสของการเข้าสู่ AEC ขยายธุรกิจ ในหลายสาขาโดยเฉพาะสาขาบริการด้านการเงินมายังประเทศไทยและประเทศสมาชิกอาเซียนอื่น ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่จะศึกษาค้นหาสาเหตุที่แท้จริง อุปสรรค และข้อจำกัดของผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยไทยที่ไม่ขยายการประกอบธุรกิจไปยังต่างประเทศ

๑.๒ วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคของภาคเอกชนไทยในการเข้าสู่ตลาดสาขากันภัยในอาเซียน ประกอบกับการศึกษาและวิเคราะห์กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยในประเทศสมาชิกอาเซียนที่ไทยมีศักยภาพในการแข่งขัน รวมถึงพันธกรณีในสาขาประกันชีวิตและประกันวินาศภัยที่ประเทศเหล่านั้นมีในกรอบการเปิดเสรีทวิภาคีและพหุภาคีต่างๆ แล้วนำมาพัฒนา เสนอแนะยุทธศาสตร์การส่งเสริมธุรกิจประกันภัยของไทยให้ออกสู่ตลาดอาเซียน โดยจัดลำดับประเทศเป้าหมาย สาขาย่อยที่ควรให้ความสำคัญ และเสนอแนะมาตรการที่เหมาะสม ตรงตามความต้องการของผู้ประกอบธุรกิจประกันภัย และอยู่ในวิสัยที่จะนำไปปฏิบัติได้จริง เพื่อสนับสนุนภาคธุรกิจประกันภัยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียน

๑.๓ ขอบเขตการศึกษา และระเบียบวิธีการศึกษา

๑.๓.๑ ขอบเขตการศึกษา

ศึกษาเฉพาะการเข้าสู่ตลาดในสาขาประกันชีวิตและประกันวินาศภัย เฉพาะกรณีของผู้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยในประเทศไทยที่ต้องการเข้าสู่ตลาดในประเทศสมาชิกอาเซียนที่ไทยมีศักยภาพในการแข่งขัน โดยนิยามของบริการประกันชีวิตและประกันวินาศภัยที่ศึกษา และรูปแบบการเปิดตลาด เป็นไปตามกรอบองค์การการค้าโลก ซึ่งตรงกับกรอบความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน โดยมาตรการด้านการเงินการคลังที่จะเสนอแนะในรายงานฉบับนี้ จะเป็นมาตรการที่อยู่ในวิสัยของการดำเนินการของกระทรวงการคลัง

๑.๓.๒ ระเบียบวิธีการศึกษา

๑) การวิจัยจากเอกสาร (Documentary research) เพื่อรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับเพื่อหาข้อมูลเกี่ยวกับระบบกฎหมาย การกำกับดูแลธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยของประเทศสมาชิกอาเซียนเป้าหมาย ในเอกสารที่มีการตีพิมพ์เผยแพร่แล้วของหน่วยงานราชการ องค์การระหว่างประเทศ หรือ เอกชนที่เชื่อถือได้

๒) การวิจัยเชิงสำรวจ โดยสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) และเก็บข้อมูลจากแหล่งข้อมูลโดยตรง และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย อาทิ การสอบถามและเก็บข้อมูลจากส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง และหน่วยงานกำกับดูแลสถาบันการเงินในประเทศไทย สมาคมผู้ให้บริการธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัยของไทย และผู้ที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ ธุรกิจนายหน้าประกันภัย เป็นต้น

๑.๔ ประโยชน์ของการศึกษา

เพื่อให้ทราบปัญหาอุปสรรคของการที่ธุรกิจประกันภัยของไทยไม่ออกไปทำธุรกิจในต่างประเทศ และนำข้อมูลที่ได้มาพัฒนาและเสนอแนะมาตรการด้านการเงินและการคลังที่เหมาะสม เพื่อสนับสนุนภาคธุรกิจประกันภัยไทยให้เข้าสู่ตลาดอาเซียนได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

นอกจากนี้ สำนักงานเศรษฐกิจการคลังในฐานะหน่วยงานที่ทำหน้าที่เสนอแนะนโยบายและมาตรการด้านการเงินการคลัง สามารถนำผลการศึกษาไปใช้ประกอบการเสนอแนะมาตรการด้านการเงินการคลังที่เหมาะสม สามารถปฏิบัติได้ ตรงตามความต้องการของผู้ประกอบธุรกิจ และคุ้มค่ากับภาระทางการคลังที่เกิดขึ้น เพื่อสร้างเสริมศักยภาพและส่งเสริมการทำธุรกิจรวมถึงการแข่งขันของธุรกิจประกันภัยไทยในตลาดอาเซียน ช่วยสร้างชื่อเสียงให้กับประเทศไทย สนับสนุนการประกอบธุรกิจในภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้อง สนับสนุนการขยายฐานการลงทุนออกไปยังประเทศสมาชิกอาเซียน ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาภาคการเงินทั้งของไทยและประเทศสมาชิกอาเซียน

บทที่ ๒ แนวคิดทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

๒.๑ แนวคิดทฤษฎี

๒.๑.๑ แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับเงื่อนไขการเกิดบริษัทข้ามชาติ

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

J.H.Dunning นำเสนอข้อสมมติว่า การลงทุนในต่างประเทศของประเทศหนึ่ง ประเทศใดขึ้นอยู่กับลำดับขั้นการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศนั้น โดยที่การลงทุนต่างประเทศสุทธิ (Net Outward Investment) จะเพิ่มขึ้นตามลำดับขั้นการพัฒนาเศรษฐกิจ เมื่อตรวจสอบข้อเท็จจริงในประเทศอุตสาหกรรมใหม่ ดังเช่นบราซิลและเกาหลีใต้ ก็พบว่า คำอธิบายดังกล่าวนี้ใช้ได้

Alan M. Rugman จาก University of Reading, UK (๒๐๑๑) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความได้เปรียบเฉพาะของบริษัท (Firm-specific advantages: FSAs) กับความได้เปรียบจากนโยบายประเทศแม่ (Country-specific advantages: CSAs) ที่มีต่อบริษัทข้ามชาติ โดยได้ศึกษาจากบริษัทข้ามชาติที่มีขนาดใหญ่ ๕๐๐ แห่ง พบว่าบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ นั้นมักจะประสบความสำเร็จในภูมิภาคที่ตนเองตั้งอยู่มากกว่าในภูมิภาคอื่น Johansson, Douglas, and Nonaka (๑๙๘๕) ได้ศึกษาความเชื่อมโยงระหว่างวัฒนธรรมท้องถิ่นกับความพึงพอใจในการบริโภคสินค้าและบริการจากบริษัทข้ามชาติ พบว่าพฤติกรรมผู้บริโภคมีความพึงพอใจในการบริโภคสินค้าหรือบริการที่มาจากประเทศที่มีความคล้ายคลึงด้านวัฒนธรรมกับประเทศตนเอง นอกจากนี้ Porter (๑๙๙๐) ได้นำเสนอแนวคิดผ่านทาง Porter's Home Country Diamond ว่าบริษัทข้ามชาติจะประสบความสำเร็จในการแข่งขันระดับโลกได้เมื่อได้รับการปัจจัยสนับสนุนจากประเทศแม่ Cho and Moon (๒๐๐๐) Moon, Rugman and Verbeke (๑๙๙๘) Rugman and Verbeke (๑๙๙๐) ได้ศึกษาพบว่าบริษัทข้ามชาติจะประสบความสำเร็จด้านการแข่งขันระหว่างประเทศได้เมื่อมีนโยบายของรัฐบาลและเศรษฐกิจของประเทศแม่เป็นปัจจัยสนับสนุน

๒.๑.๒ แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับแรงจูงใจ/ปัจจัยผลักดันการลงทุนทางตรงในต่างประเทศ

๑) Gravity Approach to FDI

จากกฎแรงดึงดูดระหว่างมวลของนิวตันซึ่งกล่าวว่า “วัตถุทั้งหลายในเอกภพจะออกแรงดึงดูด ซึ่งกันและกัน โดยขนาดของแรงดึงดูดระหว่างวัตถุคู่หนึ่งๆ จะแปรผันตรงกับผลคูณระหว่างมวลวัตถุทั้งสอง และจะแปรผกผันกับกำลังสองของระยะทางระหว่างวัตถุทั้งสองนั้น” ในช่วง ค.ศ. ๑๘๖๐ H. Carey เป็นบุคคลแรกที่นำกฎของนิวตันมาใช้ศึกษาพฤติกรรมของบุคคล และนำมาซึ่งทฤษฎี “gravity equation or model” ซึ่ง Tinbergen (๑๙๖๒) ได้นำมาใช้อธิบายการค้าในรูปแบบ ทวิภาคีระหว่าง ๒ ประเทศ ซึ่งกล่าวโดยสรุปได้ว่ามูลค่าการค้าและการลงทุนระหว่าง ๒ ประเทศจะเพิ่มขึ้นเมื่อมีพัฒนาการทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นและมีระยะทางการคมนาคมขนส่งที่ลดลง ซึ่ง Ing. Tomas Dudas (๒๐๑๒) ได้นำมาสรุปว่ายิ่งประเทศใกล้กันมากเท่าใด มูลค่าการลงทุนทางตรงระหว่าง ๒ ประเทศจะยิ่งเพิ่มมากขึ้น

๒) ปัจจัยผลักดันการไปลงทุนในต่างประเทศ

Hiratsuka (๒๐๐๖) ปัจจุบันได้มีความนิยมไปลงทุนในต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลงทุนในเอเชีย ซึ่งผลจากการไปลงทุนในเอเชียที่มากขึ้นนี้จึงทำให้มีผู้ประกอบการชาวเอเชียประสบความสำเร็จในระดับโลกเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้แล้วปัจจัยผลักดันให้ไปลงทุนในต่างประเทศ คือ (๑) ต้นทุนการขนส่ง ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้จาก Gravity Framework ที่วิเคราะห์ร่วมระหว่างขนาดของเศรษฐกิจ และระยะทางในการขนส่ง โดยรวมตลอดเส้นทางการผลิต การผลิต และการขนส่งสินค้าสำเร็จรูป นอกจากนี้แล้วต้นทุนการขนส่งยังประกอบด้วย ข้อกีดกันทางการค้าและการลงทุน ความสามารถทางภาษา ความคล่องตัวในการแลกเปลี่ยนเงินตรา และต้นทุนในการจัดจำหน่ายภายในต่างประเทศ ดังนั้น หากประเทศเป้าหมายที่ต้องการเข้าไปลงทุนมีต้นทุนการขนส่ง ในปัจจัยใดตัวก็จะผลักดันให้เกิดการไปลงทุนเพื่อใช้ประโยชน์จากปัจจัยที่มีต้นทุนต่ำนั้นได้ (๒) แรงผลักดันให้เกิดการลงทุนในต่างประเทศ ประกอบด้วย ค่าจ้างต่ำ ความสะดวกในการเข้าสู่ตลาด และความสะดวกในการเข้าถึงปัจจัยการผลิต ซึ่งรวมทั้งศักยภาพในการวิจัยและพัฒนาด้วย (๓) การแสวงหาตลาด การวิเคราะห์ศักยภาพการลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทยที่เน้นการวิเคราะห์ด้านการแสวงหาตลาด (๔) การแสวงหาประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ (๕) การมีโครงข่ายเชื่อมโยงได้ครอบคลุม ได้แก่ ความสะดวกในการผลิต และขนส่งสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งในประเทศที่ต้องการไปลงทุนจะต้องมีบริษัท Supplier อย่างเพียงพอ (๖) การอำนวยความสะดวกในการลงทุน ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐาน ความคล่องตัวในการบริการทางการเงิน ระบบการขนส่งสินค้าทางเรือ การรักษาพยาบาล

สันติ ท่องแก้ว (๒๕๕๓) ได้วิเคราะห์ปัจจัยผลักดันให้ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย ไปลงทุนในประเทศกัมพูชา ลาว และเวียดนาม พบว่า ปัจจัยที่ผลักดัน ได้แก่ นโยบายภาครัฐต่างๆ ภาวะแข่งขันภายในประเทศ โครงสร้างเศรษฐกิจของประเทศ และความจำกัดของขนาดตลาดในประเทศ และปัจจัยดึง ได้แก่ การส่งเสริมและสนับสนุนของภาครัฐ ศักยภาพของตลาด ความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรการผลิต

Report of the Working Group of the Capital Markets Consultative Group (๒๐๐๓) ซึ่งเป็นผลจากการศึกษาของกองทุนการเงินระหว่างประเทศในเรื่องการลงทุนทางตรงในกลุ่มประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ ได้พบว่าแรงจูงใจต่อการลงทุนในกลุ่มประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่และการเลือกสถานที่เป้าหมายในการลงทุนนั้นขึ้นกับปัจจัยหลายประการ โดยมีปัจจัยหลักที่มีนัยสำคัญต่อการตัดสินใจลงทุนได้แก่

๑) ขนาดและแนวโน้มการเจริญเติบโตของตลาดในประเทศเป้าหมาย เนื่องจากวัตถุประสงค์หลักของการลงทุนส่วนใหญ่ในประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่นั้นเพื่อการตอบสนองความต้องการในตลาดเป้าหมายมากกว่าเพื่อการแสวงหาแหล่งต้นทุนที่ถูกลง

๒) ประสิทธิภาพของแรงงาน เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมากกว่าต้นทุนแรงงานที่ต่ำกว่า

๓) โครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็น ควรมีการวางแผนระยะยาวเพื่อการก่อสร้างและบริหารจัดการด้านโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นให้เพียงพอต่อปริมาณการลงทุนที่ขยายเพิ่มมากขึ้น

๔) โครงสร้างภาษีที่เหมาะสม โปร่งใส และมีความแน่นอนชัดเจนของประเทศเป้าหมาย มีความสำคัญมากกว่าการให้สิทธิพิเศษทางภาษีระยะสั้นเพื่อการลงทุน

๕) เสถียรภาพทางการเมือง และสภาพแวดล้อมที่สร้างความปลอดภัยทั้งในแง่ชีวิตและทรัพย์สินของนักลงทุนต่างชาติ รวมถึงการที่ประชากรท้องถิ่นให้การยอมรับต่างชาติ

๖) ธรรมชาติและความโปร่งใสของระบบราชการ รวมถึงกระบวนการออกใบอนุญาตต่างๆ ทัศนคติ และความซบซึ้งของระบบราชการของประเทศเป้าหมาย

๗) ระบบกฎหมายและการบังคับใช้กฎหมาย รวมถึงระบบการกำกับดูแลที่โปร่งใส การรักษาสัญญา การปฏิบัติที่เท่าเทียมกันระหว่างคนชาติกับต่างชาติ

๒.๒ วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

๒.๒.๑ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (๒๕๕๔)

รายงานฉบับสมบูรณ์: แผนยุทธศาสตร์การเข้าสู่ตลาดสาขาบริการด้านการเงินในประเทศลาวและกัมพูชากายใต้แผนการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี ๒๕๕๘ ได้มีความเห็นเกี่ยวกับการเข้าสู่ตลาดภาคประกันภัยในตลาดกัมพูชาว่า เนื่องจากในปี ๒๕๕๔ บริษัทที่ให้บริการประกันภัยในกัมพูชามีจำนวนเพียง ๗ บริษัท และให้บริการเฉพาะประกันวินาศภัยเท่านั้น ในขณะที่ผลสำรวจความต้องการของผู้ใช้บริการพบว่ามีความประสงค์ที่จะใช้บริการประกันสุขภาพ การประกันชีวิต และประกันอุบัติเหตุ สำหรับการเข้าสู่ตลาดภาคประกันภัยในลาวนั้น รายงานฉบับดังกล่าวเห็นว่าเนื่องจากในปี ๒๕๕๔ ลาวมีบริษัทประกันภัยเพียง ๖ บริษัทซึ่งไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค โดยเฉพาะในสาขาประกันชีวิตและประกันสุขภาพที่ยังไม่มีการให้บริการในประเทศลาว ทำให้ประชากรลาวจำนวนมากได้ข้ามพรมแดนออกมาซื้อประกันชีวิตและประกันสุขภาพในประเทศไทยโดยมีวัตถุประสงค์ในการใช้บริการด้านสุขภาพจากผู้ให้บริการโรงพยาบาลในประเทศไทยด้วยเช่นกัน สาเหตุหนึ่งที่ประกันชีวิตและประกันสุขภาพในประเทศลาวยังไม่มีการพัฒนาเนื่องจากคุณภาพของสถานพยาบาลในประเทศลาวยังไม่ได้มาตรฐาน ประชาชนที่มีกำลังซื้อซึ่งส่วนใหญ่พำนักอยู่ในเขตเวียงจันทน์จึงได้ข้ามพรมแดนมารักษาพยาบาลในโรงพยาบาลของไทย

ในด้านประกันวินาศภัย เนื่องจากการลงทุนของไทยในประเทศลาวมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น และมีโครงการขนาดใหญ่ที่ได้รับอนุมัติการลงทุนจำนวนเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ หากพิจารณามูลค่าการลงทุนสะสมของนักลงทุนต่างชาติก็จะพบว่าประเทศไทยมีการลงทุนในประเทศลาวมากเป็นลำดับ ๑ ดังนั้นจึงมีความต้องการบริการประกันวินาศภัยในประเภทการประกันอัคคีภัยและประกันภัยทรัพย์สินมากขึ้นตามมา แต่ทว่าปัจจุบันยังมีเพียงบริษัทประกันภัยเพียงแห่งเดียวที่มีผู้ร่วมทุนเป็นบริษัทไทย ในขณะที่มีบริษัทประกันภัยของเวียดนามและบริษัทที่ร่วมทุนกับชาวเวียดนามอยู่ถึง ๒ บริษัท นอกจากนี้ จากปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ที่เพิ่มมากขึ้นในประเทศลาว ส่งผลให้มีความต้องการประกันอุบัติเหตุและประกันภัยรถยนต์เพิ่มมากขึ้น

๒.๒.๒ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (๒๕๕๕)

รายงานฉบับสมบูรณ์ : การศึกษาเปรียบเทียบกฎระเบียบภายในประเทศสมาชิกอาเซียนเกี่ยวกับการเปิดเสรีสาขาธนาคารพาณิชย์และหลักทรัพย์เพื่อจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ได้มีข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจการเงิน และนักธุรกิจทั่วไปที่สนใจทำธุรกิจการเงินในสมาชิกอาเซียน ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยฉบับนี้ ดังนี้

๑) สถาบันการเงินเอกชนไทยควรเข้ามามีบทบาทในการทำงานร่วมกันกับหน่วยงานกำกับดูแลและกระทรวงการคลัง ในการใช้ประโยชน์จากช่องทางราชการ เพื่อเจรจาเปิดตลาดในประเทศสมาชิกอาเซียนที่ตนสนใจไปทำธุรกิจเพื่อเปิดโอกาสทางตลาดให้มากและกว้างขึ้น นอกเหนือจากที่ข้อจำกัดทางการตลาดที่ระบุไว้ในข้อมูลตารางข้อผูกพันเฉพาะ (Schedule of Specific Commitment: SOC) ซึ่งเป็นพันธกรณีการเปิดตลาดการเงินของสมาชิกอาเซียน นอกจากนี้ เอกชนควรปรับเปลี่ยนวิธีการคิด จากเดิมที่ขอให้ทางการช่วยเหลือหรือปิดตลาดการเงินไทยไม่ให้ต่างชาติเข้ามาเหมือนเช่นในอดีต แต่ต้องมีวิธีคิดแบบมองไปข้างหน้า (Forward Looking) ว่าจะมีจุดยืนทางธุรกิจตรงไหนในอาเซียน กล่าวคือบทบาทในการส่งเสริมการค้าการลงทุนของธุรกิจไทยในอาเซียนอยู่ตรงไหน และควรเข้ามามีบทบาทในการจัดทำกฎเกณฑ์หรือระเบียบปฏิบัติที่เป็นประโยชน์แก่ธุรกิจการเงินของตน ในการทำธุรกิจการเงินในอาเซียนหรือที่เรียกว่า Rules Setting เช่น การจัดทำระบบการชำระเงินข้ามพรมแดนอาเซียน ไม่ว่าจะเป็นการชำระเงินของธุรกรรมด้านการค้าและการลงทุน หรือการชำระเงินของธุรกรรมการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์อาเซียน เนื่องจากเป็นผู้ที่ปฏิบัติเอง และทราบความต้องการของลูกค้า รวมทั้งทราบวิธีปฏิบัติที่ใช้ต้นทุนต่ำสุดในการทำธุรกรรม เพื่อผลักดันเป็นระบบที่ใช้ในอาเซียน เพราะผลประโยชน์ที่ได้รับจากการทำธุรกิจการเงินของอาเซียนจะเป็นผลประโยชน์ของประเทศไทยด้วย ไม่ควรให้สิงคโปร์หรือมาเลเซียซึ่งมีระบบการเงินที่ก้าวหน้ามากกว่ามาทำ Rules Setting แต่เพียงผู้เดียว

๒) นโยบายการสนับสนุนการลงทุนของเอกชนไทยในต่างประเทศในปัจจุบัน จะเป็นโอกาสดีสำหรับสถาบันการเงินไทยที่จะมีบทบาทเข้าไปส่งเสริมการขยายธุรกิจไทยในต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการรวมกลุ่ม (Cluster Investment) กันไปลงทุนร่วมกันในประเทศ CLMV^๑ ซึ่งสถาบันการเงินไทยควรศึกษาและใช้ประโยชน์จากโอกาสทางธุรกิจที่กำลังเกิดขึ้นนี้

^๑ CLMV หมายถึง ประเทศสมาชิกใหม่ในอาเซียน ประกอบด้วย กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม

๒.๒.๓ ศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษา สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (๒๕๕๕)

รายงานฉบับสมบูรณ์: โครงการจ้างที่ปรึกษาเพื่อจัดทำจุดยืนของประเทศไทยด้านระบบการเงินและ การสนับสนุนการจัดทำยุทธศาสตร์กระทรวงการคลังด้านการเงินการคลังอาเซียน โดยได้ผลสรุปจุดยืนระบบการเงินของประเทศไทยคือ “ระบบการเงินเพื่อขับเคลื่อนอุตสาหกรรมและภาคบริการเป้าหมายไทยในกลุ่มประเทศ CLMV” โดยเป็นระบบการเงินเพื่อสนับสนุนความเป็นเลิศของอุตสาหกรรมเป้าหมายในการเชื่อมต่อห่วงโซ่คุณค่าของไทยและกลุ่มประเทศ CLMV

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

ในการวิเคราะห์ศักยภาพเชิงเปรียบเทียบระบบการเงินไทยกับอีก ๔ ประเทศสำคัญ ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย และสหราชอาณาจักร โดยอ้างอิงดัชนีตามรายงาน Financial Development Report ๒๐๑๑ ซึ่งจัดทำโดย World Economic Forum (WEF) พบว่าในภาพรวมประเทศไทยมีระดับการพัฒนาทางการเงินต่ำกว่าประเทศสหราชอาณาจักร สิงคโปร์ และมาเลเซียในเกือบทุกปัจจัย แต่ยังคงมีศักยภาพเหนือกว่าอินโดนีเซีย ไม่ว่าจะเป็น กฎหมาย แนวนโยบายการเปิดเสรี หรือ ปัจจัยพื้นฐานของภาคธุรกิจ อาทิ ทรัพยากรบุคคล และโครงสร้างพื้นฐาน อย่างไรก็ตามขนาดตลาดของภาคเศรษฐกิจจริง ถือเป็นจุดเด่นอย่างหนึ่งของไทยที่เหนือกว่ามาเลเซียและสิงคโปร์ โดยเป็นรองเพียง อังกฤษและอินโดนีเซีย ซึ่งมีขนาดเศรษฐกิจใหญ่เป็นสองอันดับแรก สะท้อนถึงความต้องการทางการเงินที่มีมากเพื่อเข้ามาสนับสนุนภาคเศรษฐกิจจริง

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

๒.๓ สรุปกรอบแนวคิด

จากการทบทวนวรรณกรรมและทฤษฎีที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ทำให้ผู้ศึกษากำหนดกรอบการจัดทำรายงานการศึกษาระดับนี้เป็นลำดับ ดังนี้

๒.๓.๑ ปัญหาหลักของการศึกษา

คือ เหตุใดธุรกิจประกันภัยของไทยขาดความสนใจที่จะออกไปทำธุรกิจในต่างประเทศต่างๆ ที่มีศักยภาพในการแข่งขันไม่ด้อยกว่ากับผู้ประกอบการจากประเทศอื่นในอาเซียน

๒.๓.๒ สมมุติฐานหลักของการศึกษา

คือ จำนวนผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยของไทยจะขยายธุรกิจออกไปยังประเทศสมาชิกอาเซียนมากขึ้น หากลดอุปสรรคด้านกฎระเบียบภายในประเทศและในประเทศเป้าหมาย และภาครัฐมีมาตรการด้านการเงินการคลังสนับสนุน

๒.๓.๓ ประเด็นที่จะทำการศึกษา

แบ่งออกเป็น ๒ ลักษณะ ได้แก่

๑) ปัจจัยภายในประเทศ โดยจะศึกษา กฎ ระเบียบ การกำกับดูแลภายในประเทศ รวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่อาจเป็นอุปสรรค อาทิ ปัจจัยเชิงจิตวิทยา หรือ ข้อจำกัดอื่นๆ เช่น ด้านบุคลากร ด้านภาษา ด้านแหล่งเงินทุนฯ ซึ่งจะได้จากการรวบรวมเอกสารที่มีการตีพิมพ์เผยแพร่ รวมทั้งการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้อง

๒) ปัจจัยภายนอกประเทศ โดยจะศึกษากฎ ระเบียบ ในประเทศสมาชิกอาเซียนที่มีศักยภาพเป็นเป้าหมายของไทย ซึ่งผลการศึกษาของสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (๒๕๕๕) ได้สรุปจุดยืนระบบการเงินของประเทศไทยคือ “ระบบการเงินเพื่อขับเคลื่อนอุตสาหกรรมและภาคบริการเป้าหมายไทยในกลุ่มประเทศ CLMV” ดังนั้นผู้ศึกษาจึงได้กำหนดประเทศเป้าหมายในอาเซียนสำหรับการศึกษารั้งนี้ประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม เนื่องจากประเทศไทยมีโอกาสจากจุดแข็งเชิงภูมิศาสตร์ด้านทำเลที่ตั้งในจุดศูนย์กลางอาเซียนและภาคเศรษฐกิจจริง อีกทั้งโอกาสจากการรุกเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ

๒.๓.๔ รูปแบบการวิเคราะห์

ผู้ศึกษาจะใช้ SWOT Analysis ในการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ตามข้อ ๒.๓.๓ รวมทั้งนำเสนอข้อมูลเชิงเปรียบเทียบต่างๆ เท่าที่สามารถดำเนินการได้

๒.๓.๕ รูปแบบข้อเสนอแนะ

ผู้ศึกษาจะจัดทำข้อเสนอแนะยุทธศาสตร์การส่งเสริมธุรกิจประกันภัยของไทยในการออกสู่ตลาดอาเซียน โดยจัดแบ่งมาตรการที่เสนอแนะภายใต้การดำเนินการของภาครัฐเป็น ๓ กลุ่มได้แก่ (๑) การลดปัญหาและอุปสรรคด้านกฎระเบียบภายในประเทศ (๒) การลดปัญหาและอุปสรรคด้านกฎระเบียบในต่างประเทศ (๓) มาตรการอื่นๆ อาทิ มาตรการสนับสนุนด้านการเงิน การคลัง ฐานข้อมูล เป็นต้น

บทที่ ๓ ผลการศึกษา

๓.๑ การศึกษาปัจจัยภายในประเทศ

๓.๑.๑ โครงสร้างการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังเป็นผู้รักษาการและมีอำนาจกำกับดูแลทั่วไปตามกฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจประกันภัย ๔ ฉบับ คือ (๑) พระราชบัญญัติคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. ๒๕๕๐ (๒) พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. ๒๕๓๕ ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๑ (๓) พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. ๒๕๓๕ ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๑ และ (๔) พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. ๒๕๓๕ ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ (ฉบับที่ ๔) พ.ศ. ๒๕๕๐

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังมีอำนาจหน้าที่ในการแต่งตั้งคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) โดยความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี และมีอำนาจในการออกและเพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตและใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย รวมถึงการออกอนุบัญญัติ เช่น กฎกระทรวง ประกาศ เจ็อนไข หรือ คำสั่งที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยตามกฎหมายว่าด้วยการประกันภัย ๔ ฉบับดังกล่าว สำหรับหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลการประกอบธุรกิจประกันภัย คือ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สำนักงาน คปภ.) ทำหน้าที่ในการกำกับ ส่งเสริม และพัฒนาการประกอบธุรกิจประกันภัยตามนโยบายและมติของ คปภ. ตลอดจนกำกับดูแลด้านการคุ้มครองสิทธิของผู้เอาประกันภัยด้วย (แผนภูมิที่ ๑)



แผนภูมิที่ ๑ โครงสร้างหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยไทย

๓.๑.๒ การวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจประกันชีวิตไทย

ข้อมูล ณ สิ้นปี ๒๕๕๕ ประเทศไทยมีบริษัทประกันชีวิตทั้งสิ้น ๒๕ บริษัท โดยแยกเป็น บริษัทประกันชีวิตที่รับประกันภัยโดยตรงมีจำนวน ๒๔ บริษัท (บริษัทประกันชีวิตที่จดทะเบียนในประเทศไทย ๒๓ บริษัท และ สาขาบริษัทประกันชีวิตต่างประเทศ ๑ บริษัท คือ บริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนล แอสซิวรันส์ จำกัด) และบริษัทประกันชีวิตที่รับประกันภัยต่อจำนวน ๑ บริษัท คือ บริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) แบ่งตามขนาดออกเป็น บริษัทประกันชีวิตขนาดใหญ่^๑ จำนวน ๑ แห่ง ได้แก่ บริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนล แอสซิวรันส์ จำกัด ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงมากที่สุด คือ ร้อยละ ๒๖.๑๗ บริษัทประกันชีวิตขนาดกลางจำนวน ๙ แห่ง และบริษัทประกันชีวิตขนาดเล็กจำนวน ๑๔ แห่ง ตามตารางที่ ๑

^๑ ตามข้อมูลของ คปภ. ขนาดของบริษัทประกันชีวิตสามารถแบ่งตามจำนวนเงินเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงได้เป็น ๓ กลุ่ม ได้แก่ (๑) บริษัทประกันชีวิตขนาดใหญ่ หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงตั้งแต่ ๕๐,๐๐๐ ล้านบาทขึ้นไป (๒) บริษัทประกันชีวิตขนาดกลาง หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงระหว่าง ๑๐,๐๐๑ - ๕๐,๐๐๐ ล้านบาท (๓) บริษัทประกันชีวิตขนาดเล็ก หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงไม่เกิน ๑๐,๐๐๐ ล้านบาท

ตารางที่ ๑ รายชื่อและส่วนแบ่งตลาดตามเบี้ยประกันภัยของบริษัทประกันชีวิต ณ ปี ๒๕๕๕

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

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

บริษัทประกันชีวิตที่รับประกันภัยโดยตรงในประเทศจำนวน ๒๔ บริษัท แบ่งเป็นบริษัทประกันชีวิตที่จดทะเบียนในประเทศไทย ๒๓ บริษัท และ สาขาบริษัทประกันชีวิตต่างประเทศ ๑ บริษัท คือ บริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด โดยบริษัทประกันชีวิตที่จดทะเบียนในประเทศไทย ๒๓ บริษัท มีบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นหลักเป็นคนไทยจำนวน ๑๐ บริษัท และบริษัทร่วมทุนที่มีผู้ถือหุ้นต่างชาติตั้งแต่ร้อยละ ๒๐ ขึ้นไปจำนวน ๑๓ บริษัท ทั้งนี้มีบริษัทประกันชีวิตที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ๒ บริษัท คือ บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ตามตารางที่ ๒

ตารางที่ ๒ โครงสร้างบริษัทประกันชีวิต ณ เดือนธันวาคม ๒๕๕๕

บริษัทประกันภัย	จำนวนบริษัท (แห่ง)				สัดส่วน ส่วนแบ่งตลาด (%)			
	รวม	ในประเทศ		สาขา ต่างประเทศ	ในประเทศ		สาขา ต่างประเทศ	รวม
		ไทย	joint * venture		ไทย	joint * venture		
บริษัทประกันชีวิต**								
-บริษัทขนาดใหญ่	1	-	-	1	-	-	26.17	26.17
-บริษัทขนาดกลาง	9	3	6	-	25.82	41.20	-	67.02
-บริษัทขนาดเล็ก	14	7	7	-	2.40	4.41	-	6.81
รวมทั้งสิ้น	24	10	13	1	28.22	45.61	26.17	100.00

หมายเหตุ * Joint Venture = ผู้ถือหุ้นต่างชาติตั้งแต่ 20% ขึ้นไป
 ** บริษัทประกันชีวิต เป็นบริษัทมหาชน จำนวน 14 บริษัท (จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 2 บริษัท และไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 12 บริษัท)

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยรวมโดย : ทีม
นักวิจัย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ข้อจำกัด ของธุรกิจประกันชีวิตไทย

๓.๑.๒.๑ จุดแข็ง

๑) มีช่องทางการตลาดที่หลากหลายในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เช่น ทางโทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต ผ่านบริการของธนาคาร สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ

๒) มีระบบเทคโนโลยีในการจัดเก็บฐานข้อมูลของลูกค้า สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันกาล

๓) มีความมั่นคงทางการเงินมากขึ้น มีความสามารถในการบริหารความเสี่ยงได้ดี สามารถสร้างความมั่นใจให้แก่ภาคประชาชนในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตได้เป็นอย่างดี

๓.๑.๒.๒ จุดอ่อน

๑) ผลิตภัณฑ์จึงยังไม่มีหลากหลายเพียงพอเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้ว อย่างไรก็ตาม ในระยะ ๕ ปีที่ผ่านมาธุรกิจประกันชีวิตมีการปรับตัวและสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น ทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าได้มากขึ้น

๒) การขาดแรงจูงใจในการลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากบริษัทประกันภัยไทยมีแนวคิดที่ตลาดในประเทศไทยเพียงพอแล้ว ไม่จำเป็นต้องขยายไปต่างประเทศ

๓.๑.๒.๓ โอกาส

๑) ธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยตลอดจนในภูมิภาคอาเซียนมีโอกาขยายตัวอีกมาก ส่งผลให้ไทยสามารถพัฒนาความเข้มแข็งในด้านประกันชีวิต เพื่อเป็นฐานหลักในอาเซียนสำหรับบริษัทต่างชาติในการเข้าสู่ตลาด CLMV

๓) ไทยมีความเข้มแข็งในธุรกิจบริการสุขภาพ ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับประกัน

ชีวิตและประกันสุขภาพ สร้างความมั่นใจแก่ผู้ถือกรมธรรม์ว่าจะได้รับคุณภาพในการรักษาพยาบาล จึงเป็นเหตุให้คนต่างชาติเดินทางมาซื้อกรมธรรม์ในประเทศไทย และรับบริการด้านสุขภาพในประเทศไทย ดังนั้น ในระยะยาวทั้ง ๒ ธุรกิจนี้จึงมีโอกาสดีในการขยายสาขาออกไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากได้รับความเชื่อมั่นอยู่แล้ว

๓.๑.๒.๔ ข้อจำกัด

๑) ข้อกฎหมายบางข้ออาจจะเป็นข้อจำกัดในการออกกรมธรรม์ หรือ การกำหนดอัตราค่าเบี้ยประกันภัยตลอดจนค่าสินไหมทดแทนของธุรกิจประกันชีวิต เช่น การออกกรมธรรม์ประกันชีวิต กฎหมายกำหนดให้การชำระเงินเป็นสกุลเงินบาทเท่านั้น ซึ่งอาจจะเป็นอุปสรรคต่อการทำตลาดข้ามพรมแดนเนื่องจากชาวต่างชาติอาจไม่ได้รับความสะดวกในการแลกเปลี่ยนเงินตราเป็นสกุลเงินบาทในต่างประเทศ

๒) การพิจารณาอนุมัติกรมธรรม์ใหม่ๆ ของ คปภ. มีความล่าช้า อาทิ นวัตกรรมเกี่ยวกับการประกันชีวิตบางประเภทที่บริษัทต้องการจำหน่ายให้แก่ลูกค้า แต่รอผ่านการอนุมัติจาก คปภ. ก็อาจทำให้ลูกค้าไปซื้อผลิตภัณฑ์จากประเทศอื่น เป็นต้น

๓) ข้อจำกัดด้านบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในสาขาประกันชีวิต เนื่องจากในประเทศไทยเองก็ขาดบุคลากรที่ได้รับการศึกษาเฉพาะทางในสาขาประกันภัยอยู่แล้ว ประกอบกับทัศนคติของคนไทยไม่ค่อยนิยมไปทำงานในต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศกำลังพัฒนา จึงทำให้บริษัทประกันชีวิตขาดความสนใจในการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ

๓.๑.๓ การวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจประกันวินาศภัยไทย

ณ สิ้นปี ๒๕๕๕ ประเทศไทยมีบริษัทประกันวินาศภัยทั้งสิ้น ๖๕ บริษัท โดยแยกเป็น บริษัทประกันวินาศภัยที่รับประกันภัยโดยตรงและจดทะเบียนในประเทศไทยจำนวน ๖๔ บริษัท และบริษัทประกันวินาศภัยที่รับประกันภัยต่อจำนวน ๑ บริษัท คือ บริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน)

ณ สิ้นปี ๒๕๕๕ บริษัทประกันวินาศภัยที่รับประกันภัยโดยตรงจำนวน ๖๔ บริษัท แบ่งตามขนาด^๒ เป็น บริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่จำนวน ๙ แห่ง บริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางจำนวน ๒๕ แห่ง และบริษัทประกันวินาศภัยขนาดเล็กจำนวน ๓๐ แห่ง โดยบริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ทั้ง ๙ บริษัท มีส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงสูงถึงร้อยละ ๕๗.๐ (ตารางที่ ๓) นอกจากนี้ยังแบ่งเป็น บริษัทประกันวินาศภัยที่จดทะเบียนในประเทศไทยและมีผู้ถือหุ้นหลักเป็นคนไทยจำนวน ๓๕ บริษัท และบริษัทประกันวินาศภัยที่จดทะเบียนในประเทศไทยและมีผู้ถือหุ้นต่างชาติ

^๒ ขนาดของบริษัทประกันวินาศภัยสามารถแบ่งตามจำนวนเงินเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงได้เป็น ๓ กลุ่ม ได้แก่ (๑) บริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงตั้งแต่ ๕,๐๐๐ ล้านบาทขึ้นไป (๒) บริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลาง หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงระหว่าง ๑,๐๐๑ - ๕,๐๐๐ ล้านบาท (๓) บริษัทประกันวินาศภัยขนาดเล็ก หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงไม่เกิน ๑,๐๐๐ ล้านบาท

ตั้งแต่ร้อยละ ๒๐ ขึ้นไป จำนวน ๒๔ บริษัท (ตารางที่ ๔) โดยมีบริษัทประกันวินาศภัยที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจำนวน ๑๔ บริษัท

ตารางที่ ๓ รายชื่อและส่วนแบ่งตลาดตามเบี้ยประกันภัยของบริษัทประกันวินาศภัย ณ ปี ๒๕๕๕

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

ขนาดใหญ่

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

ตารางที่ ๔ โครงสร้างบริษัทประกันวินาศภัย ณ เดือนธันวาคม ๒๕๕๕

บริษัทประกันภัย	จำนวนบริษัท (แห่ง)				สัดส่วน ส่วนแบ่งตลาด (%)			
	รวม	ในประเทศ		สาขา ต่างประเทศ	ในประเทศ		สาขา ต่างประเทศ	รวม
		ไทย	joint * venture		ไทย	joint * venture		
บริษัทประกันวินาศภัย**								
-บริษัทขนาดใหญ่	9	4	5	-	34.33	22.70	-	57.03
-บริษัทขนาดกลาง	25	10	12	3	16.40	14.07	5.82	36.29
-บริษัทขนาดเล็ก	30	21	7	2	4.82	1.76	0.10	6.69
รวมทั้งสิ้น	64	35	24	5	55.55	38.53	5.92	100.00

หมายเหตุ * Joint Venture = ผู้ถือหุ้นต่างชาติตั้งแต่ 20% ขึ้นไป

** บริษัทประกันวินาศภัย เป็นบริษัทมหาชน จำนวน 41 บริษัท (จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 14 บริษัท และไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 27 บริษัท)

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ข้อจำกัด ของธุรกิจประกันชีวิตไทย

๓.๑.๓.๑ จุดแข็ง

- ๑) ธุรกิจประกันภัยรถยนต์มีความเข้มแข็ง เนื่องจากมีประสบการณ์ให้บริการ และมีการพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่อง
- ๒) มีระบบเทคโนโลยีในการจัดเก็บฐานข้อมูลของลูกค้า
- ๓) มีความสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันกาล
- ๔) หลายบริษัทมีหุ้นส่วนชาวต่างชาติ ทำให้มีระบบการบริหารจัดการที่เข้มแข็ง มีความมั่นคงทางการเงินมากขึ้น

๓.๑.๓.๒ จุดอ่อน

มีจำนวนบริษัทมากเกินไป ส่วนใหญ่มีขนาดเล็ก ฐานะความมั่นคงทางการเงินไม่เข้มแข็ง ปัจจุบัน มีบริษัทประกันวินาศภัยรวมทั้งสิ้น ๖๔ แห่ง แบ่งเป็นบริษัทรับประกันวินาศภัยทั่วไป ๕๘ แห่ง บริษัทประกันสุขภาพ ๕ แห่ง และบริษัทรับประกันวินาศภัยต่อ ๑ แห่ง บริษัทประกันวินาศภัย ๒๘ อันดับแรกมีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ ๙๐ และบริษัทประกันวินาศภัยที่เหลืออีก ๓๖ แห่ง มีส่วนแบ่งตลาดต่ำกว่าร้อยละ ๑ จึงเห็นได้ว่าจำนวนบริษัทประกันวินาศภัยในประเทศไทยอาจจะมีมากเกินไป ทำให้ฐานะความมั่นคงทางการเงินไม่เข้มแข็ง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและชื่อเสียงของธุรกิจประกันวินาศภัยของไทย

๓.๑.๒.๓ โอกาส

๑) เศรษฐกิจในภูมิภาคอาเซียนมีความเข้มแข็งขึ้น มีการขยายตัวของการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และยานยนต์ ทำให้มีความตื่นตัวเรื่องการทำประกันภัยมากขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจประกันสุขภาพ อุบัติเหตุ ภัยพิบัติ และยานยนต์

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

๓) สำนักงาน คปภ. อยู่ระหว่างการปรับปรุงหลักเกณฑ์และเงื่อนไขเกี่ยวกับการลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันภัย (มาตรา ๒๘) โดยการประกอบธุรกิจอื่นผ่านการลงทุนในตราสารทุนของบริษัทที่จดทะเบียนในและต่างประเทศ ให้เพิ่มประเภทธุรกิจที่บริษัทประกันภัยสามารถถือหุ้นได้อีก ๒ ประเภท คือ (๑) บริษัทประกันภัยในประเทศในกลุ่ม ASEAN หรือบริษัท Holding ที่ถือหุ้นบริษัทประกันภัยใน ASEAN เพื่อการขยายธุรกิจในต่างประเทศ และ (๒) บริษัทนายหน้าประกันชีวิต/นายหน้าประกันวินาศภัย นอกจากนั้น การลงทุนในตราสารทุนจากเดิมกำหนดให้รวมทั้งหมดไม่เกินร้อยละ ๒๐ และต่อรายไม่เกินร้อยละ ๕ ของสินทรัพย์รวม แก่ไขเปลี่ยนแปลงเป็นไม่เกินร้อยละ ๓๐ และต่อรายไม่เกินร้อยละ ๑๕ ของสินทรัพย์ลงทุน ซึ่งทำให้บริษัทประกันวินาศภัยสามารถลงทุนในบริษัทประกันภัยต่างประเทศในกลุ่ม ASEAN และบริษัทนายหน้าประกันภัย เพื่อขยายช่องทางการลงทุนในต่างประเทศ

๓.๑.๓.๔ ข้อจำกัด

๑) ข้อจำกัดด้านความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ - ปัจจุบัน คปภ. ได้กำหนดกรรมธรรม์ประกันภัยมาตรฐานสำหรับการประกันภัยไว้ ๔ ประเภท คือ (๑) การประกันภัยทางทะเลและโลจิสติกส์ (๒) การประกันภัยทรัพย์สิน (๓) การประกันภัยรถยนต์ และ (๔) การประกันภัยเบ็ดเตล็ด อุบัติเหตุและสุขภาพ เพื่อเป็นแบบและข้อความมาตรฐานของกรรมธรรม์ประกันภัยที่สำนักงาน คปภ. จะอนุมัติโดยอัตโนมัติทันทีเมื่อบริษัทประกันภัยยื่นขอเข้ามา หรือเรียกว่า File and Use แต่หากมีการพัฒนากรรมธรรม์รูปแบบใหม่เพื่อตอบสนองผู้บริโภคแต่อาจมีรูปแบบแตกต่างออกไปจากรูปแบบมาตรฐาน สำนักงาน คปภ. ใช้ระยะเวลาในการพิจารณาอนุมัติกรรมธรรม์รูปแบบใหม่ๆ

๒) ข้อจำกัดด้านกฎระเบียบทำให้ความคุ้มครองของกรรมธรรม์สามารถคุ้มครองได้ภายในราชอาณาจักรไทยเท่านั้น

๓) ข้อจำกัดด้านกฎระเบียบที่กำหนดให้เบี้ยประกัน เงินชดเชยค่าสินไหม ต้องเป็นสกุลเงินบาทเท่านั้น

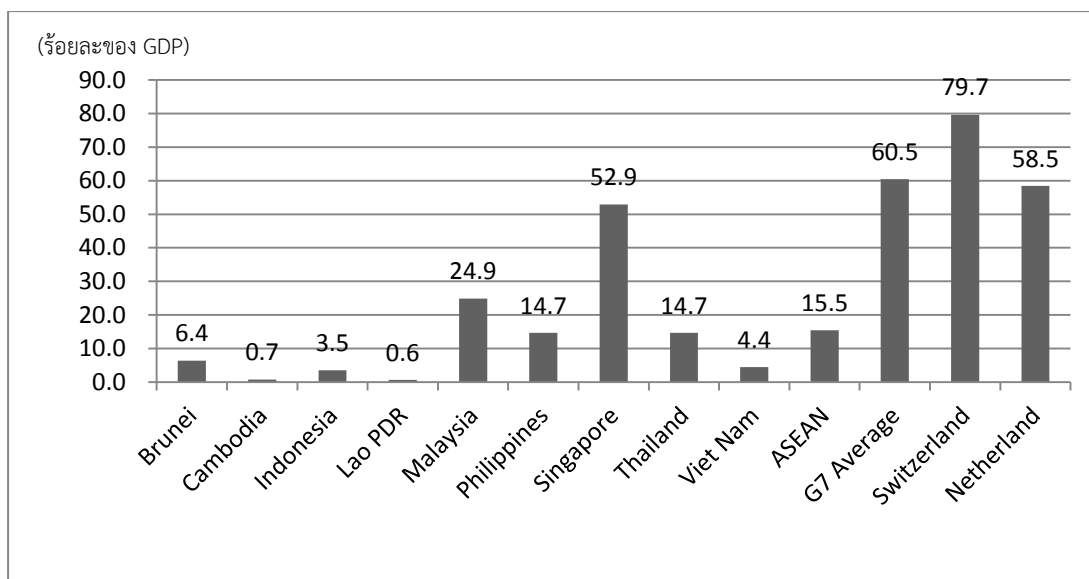
๔) ข้อจำกัดด้านกฎระเบียบที่กำหนดให้กรรมธรรม์ต้องจัดทำเป็นภาษาไทย ทำให้การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าต่างชาติเป็นไปได้โดยลำบาก

๓.๒ การศึกษาปัจจัยภายนอกประเทศ

๓.๒.๑ โครงสร้างของธุรกิจประกันภัยในอาเซียน

จากการศึกษาระดับการพัฒนาของธุรกิจประกันภัยในอาเซียน^๓ โดยพิจารณาตัวชี้วัด ได้แก่ มูลค่าของสินทรัพย์เทียบกับมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ และสัดส่วนของการถือครองของต่างชาติในบริษัทประกันภัย พบว่า จากแผนภูมิที่ ๒ ค่าเฉลี่ยของสัดส่วนมูลค่าของสินทรัพย์เทียบกับมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศในอาเซียนคิดเป็นเพียงร้อยละ ๑๕.๕ ซึ่งถือว่าต่ำเมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยของประเทศกลุ่ม G-๗ ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ ๖๐.๗ (มีเพียงธุรกิจประกันภัยของสิงคโปร์ที่มีสัดส่วนตัวเลขดังกล่าวใกล้เคียงกับประเทศพัฒนาแล้ว) นอกจากนี้ ค่าสัดส่วนดังกล่าวในกลุ่มอาเซียนก็มีความแตกต่างกันมาก โดยสิงคโปร์เป็นประเทศที่มีขนาดของธุรกิจประกันภัยใหญ่ที่สุดในอาเซียน (เมื่อเทียบกับมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ) คือ มีค่าสัดส่วนดังกล่าวอยู่ที่ร้อยละ ๕๒.๙ ลำดับถัดมาได้แก่ มาเลเซีย (ร้อยละ ๒๔.๙) ฟิลิปปินส์และไทย (ร้อยละ ๑๔.๗) ส่วนบางประเทศ เช่น ลาว และกัมพูชา มีค่าสัดส่วนดังกล่าวอยู่ในระดับที่ต่ำมาก เพียงร้อยละ ๐.๖ และ ๐.๗ ตามลำดับ แสดงว่ากลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียนยังมีช่องว่างทางธุรกิจในสาขาประกันภัยอยู่มาก

^๓ สำนักเลขาธิการอาเซียน (๒๕๕๓)



แผนภูมิที่ ๒ สินทรัพย์รวมของธุรกิจประกันภัยในประเทศสมาชิกอาเซียน และประเทศอื่นๆ

ที่มา: ASEAN Secretariat, ASEAN Insurance Date Base; Sigma Swiss Re (๒๐๑๐).

จากการศึกษาจำนวนของบริษัทประกันภัย และสินทรัพย์ของบริษัทประกันภัย เพื่อวิเคราะห์โครงสร้างของธุรกิจประกันภัย (ตารางที่ ๕) พบว่ามีประเด็นที่น่าสนใจหลายประเด็นด้วยกัน ดังนี้

๓.๒.๑.๑ ประการแรก ในแง่ของจำนวนบริษัทประกันภัยในอาเซียน พบว่าประกันภัยวินาศภัยนั้นมีจำนวนการให้บริการเป็นส่วนใหญ่ โดยในปี ๒๕๕๒ มีบริษัทประกันภัยวินาศภัย ๔๔๓ แห่งจากบริษัทประกันภัยทั้งสิ้น ๖๒๕ แห่ง และมีบริษัทประกันชีวิตเพียง ๑๖๕ แห่ง ส่วนธุรกิจประกันภัยที่ให้บริการรวมทั้งประกันชีวิตและประกันวินาศภัยมีจำนวนน้อยมาก (จำนวนบริษัทประกันภัยวินาศภัยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ ๗๐.๙ ประกันชีวิตคิดเป็นร้อยละ ๒๖.๔ และประกันภัยที่มีบริการหลายประเภทคิดเป็นเพียงร้อยละ ๒.๗)

๓.๒.๑.๒ ประการที่สอง ในประเทศที่มีรายได้น้อยบางประเทศ เช่น กัมพูชา และลาว ธุรกิจประกันชีวิตยังไม่มีพัฒนาอย่างจริงจัง มีแต่เพียงบริษัทประกันภัยวินาศภัยและบริษัทประกันภัยที่ให้บริการหลายประเภท เนื่องจากรายได้และระดับการพัฒนาของตลาดการเงินที่ต่ำไม่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจประกันชีวิต ซึ่งโดยปกติแล้ว ธุรกิจประกันชีวิตจะพัฒนาขึ้นได้นั้นจำเป็นต้องมีรายได้ต่อหัวประชากรที่สูงขึ้น เพราะเป็นเครื่องมือทางการเงินระยะยาว

๓.๒.๑.๓ ประการที่สาม ในแง่ของมูลค่าสินทรัพย์หรือปริมาณเบี้ยประกันที่ได้รับชำระ ธุรกิจประกันชีวิตถือว่ามีความสำคัญที่สุดในตลาด กล่าวคือ สินทรัพย์ของบริษัทประกันชีวิตคิดเป็นมูลค่าสูงถึง ๑๙๕.๘ พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่สินทรัพย์ของบริษัทประกันภัยวินาศภัยมีมูลค่าเพียง ๓๖.๐ พันล้านดอลลาร์สหรัฐ สำหรับขนาดของบริษัทนั้น บริษัทประกันชีวิตมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ ๑,๑๘๖.๕ พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ส่วนบริษัทประกันวินาศภัยมีค่าเฉลี่ยประมาณ ๘๑.๒

พินลันดอลลาร์สหรัฐ ดังนั้น จึงอาจกล่าวได้ว่า โดยทั่วไปแล้ว ขนาดของบริษัทประกันภัยวินาศภัยมีขนาดเล็กกว่าบริษัทประกันชีวิต

๓.๒.๑.๔ ประการที่สี่ บริษัทประกันภัยจำนวนมากในอาเซียนถูกควบคุมกิจการโดยเจ้าของและผู้จัดการที่เป็นบุคคลต่างชาติ (ตารางที่ ๖) โดยสัดส่วนของบริษัทประกันภัยที่เป็นต่างชาติ และบริษัทประกันภัยในประเทศที่ถูกควบคุมกิจการโดยบุคคลต่างด้าวสูงถึงร้อยละ ๔๐ สำหรับทั้งการประกันชีวิตและวินาศภัย ในขณะที่สัดส่วนของบริษัทประกันภัยในประเทศมีประมาณร้อยละ ๕๙.๕ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่มีรายได้น้อย ได้แก่ กัมพูชา ลาว และเวียดนามนั้น บริษัทประกันภัยที่มีเจ้าของหรือถูกควบคุมกิจการโดยบุคคลต่างชาติเป็นผู้ที่มีอำนาจในตลาดมากที่สุด โดยในประเทศลาว บริษัทประกันภัยทุกแห่งมีเจ้าของหรือถูกควบคุมกิจการโดยบุคคลต่างชาติ ส่วนประเทศกัมพูชา และเวียดนาม บริษัทประกันภัยที่มีเจ้าของหรือถูกควบคุมกิจการโดยบุคคลต่างชาติมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ ๕๗.๑ และ ๕๔.๑ ตามลำดับ ทั้งนี้ เนื่องจากระบบการศึกษาและองค์ความรู้ด้านประกันภัยในประเทศเหล่านี้ยังไม่พัฒนา ทำให้มีเพียงบริษัทต่างชาติหรือบริษัทที่ถูกควบคุมกิจการโดยบุคคลต่างชาติที่สามารถประกอบกิจการธุรกิจประกันภัยได้

ตารางที่ ๕ โครงสร้างของธุรกิจประกันภัยในอาเซียน

	Number of Company							Asset(Mil USD)				
	Life		Non-life		Composite		Total	Life		Non-life		Total
	Number	(%)	Number	(%)	Number	(%)		Asset	(%)	Asset	(%)	
Brunei	๙	๕๖.๓	๗	๔๓.๘	๐	๐.๐	๑๖	๕๗๒.๗	๖๓.๒	๒๓๐.๙	๒๕.๕	๙๐๖.๓
Cambodia	๐	๐.๐	๗	๑๐๐.๐	๐	๐.๐	๗	๐.๐	๐.๐	๗๕.๕	๑๐๐.๐	๗๕.๕
Indonesia	๔๖	๓๔.๖	๘๗	๖๕.๔	๐	๐.๐	๑๓๓	๑๕,๐๖๘.๗	๗๗.๙	๔,๒๗๒.๖	๒๒.๑	๑๙,๓๔๑.๓
Lao PDR	๐	๐.๐	๕	๕๐.๐	๕	๕๐.๐	๑๐	๐.๐	๐.๐	๓๕.๕	๑๐๐.๐	๓๕.๕
Malaysia	๑๑	๒๑.๒	๓๓	๖๓.๕	๘	๑๕.๔	๕๒	๔๐,๒๗๑.๙	๘๓.๘	๗,๗๘๓.๑	๑๖.๒	๔๘,๐๕๔.๙
Philippines	๓๒	๒๖.๔	๘๕	๗๐.๒	๔	๓.๓	๑๒๑	๒๐,๙๖๐.๙	๘๘.๔	๒,๗๕๔.๐	๑๑.๖	๒๓,๗๑๔.๐
Singapore	๓๑	๒๐.๑	๑๒๓	๗๙.๙	๐	๐.๐	๑๕๔	๘๒,๘๗๙.๔	๘๕.๘	๑๓,๗๗๐.๗	๑๔.๒	๙๖,๖๕๐.๐
Thailand	๒๕	๒๖.๓	๗๐	๗๓.๗	๐	๐.๐	๙๕	๓๓,๒๐๔.๐	๘๕.๖	๕,๕๙๖.๘	๑๔.๔	๓๘,๘๐๐.๘
Viet Nam	๑๑	๒๙.๗	๒๖	๗๐.๓	๐	๐.๐	๓๗	๒,๘๒๕.๒	๖๖.๑	๑,๔๔๙.๒	๓๓.๙	๔,๒๗๔.๔
ASEAN	๑๖๕	๒๖.๔	๔๔๓	๗๐.๙	๑๗	๒.๗	๖๒๕	๑๙๕,๗๘๒.๘	๘๔.๔	๓๕,๙๖๘.๓	๑๕.๕	๒๓๑,๗๕๑.๑

ที่มา: ASEAN Secretariats, ASEAN Insurance database, ๒๐๐๙

ตารางที่ ๖ โครงสร้างของธุรกิจประกันภัยที่เป็นเจ้าของโดยคนในประเทศและคนต่างชาติ

(a) Number of Insurance Companies

	Life				Nonlife				Composite				Total			
	Domestic	Domestic controlled by Foreign	Foreign	Total	Domestic	Domestic controlled by Foreign	Foreign	Total	Domestic	Domestic controlled by Foreign	Foreign	Total	Domestic	Domestic controlled by Foreign	Foreign	Total
Brunei	๖	๐	๓	๙	๓	๑	๓	๗	๐	๐	๐	๐	๙	๑	๖	๑๖
Cambodia	๐	๐	๐	๐	๓	๔	๐	๗	๐	๐	๐	๐	๓	๔	๐	๗
Indonesia	๒๘	๑๘	๐	๔๖	๖๗	๒๐	๐	๘๗	๐	๐	๐	๐	๙๕	๓๘	๐	๑๓๓
Lao PDR	๐	๐	๐	๐	๐	๕	๐	๕	๐	๕	๐	๕	๐	๑๐	๐	๑๐
Malaysia	๗	๐	๔	๑๑	๒๒	๐	๑๑	๓๓	๔	๐	๔	๘	๓๓	๐	๑๙	๕๒
Philippines	๒๔	๗	๑	๓๒	๗๗	๕	๓	๘๕	๓	๑	๐	๔	๑๐๔	๑๓	๔	๑๒๑
Singapore	๙	๘	๑๔	๓๑	๑๓	๗๓	๓๗	๑๒๓	๐	๐	๐	๐	๒๒	๘๑	๕๑	๑๕๔
Thailand	๒๔	๐	๑	๒๕	๖๕	๐	๕	๗๐	๐	๐	๐	๐	๘๙	๐	๖	๙๕
Viet Nam	๑	๑	๙	๑๑	๑๖	๓	๗	๒๖	๐	๐	๐	๐	๑๗	๔	๑๖	๓๗
ASEAN	๙๙	๓๔	๓๒	๑๖๕	๒๖๖	๑๑๑	๖๖	๔๔๓	๗	๖	๔	๗	๓๗๒	๑๕๑	๑๐๒	๖๒๕

(b) Composition Ratio

	Life				Nonlife				Composite				Total			
	Domestic	Domestic controlled by Foreign	Foreign	Total	Domestic	Domestic controlled by Foreign	Foreign	Total	Domestic	Domestic controlled by Foreign	Foreign	Total	Domestic	Domestic controlled by Foreign	Foreign	Total
Brunei	໖໖.໗	໐.໐	໓໓.໓	໑໐໐.໐	໔໒.໙	໑໔.໓	໔໒.໙	໑໐໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໕໖.໓	໖.໓	໓໗.໔	໑໐໐.໐
Cambodia	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໔໒.໙	໕໗.໑	໐.໐	໑໐໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໔໒.໙	໕໗.໑	໐.໐	໑໐໐.໐
Indonesia	໖໐.໙	໓໙.໑	໐.໐	໑໐໐.໐	໗໗.໐	໒໓.໐	໐.໐	໑໐໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໗໑.໔	໒໘.໖	໐.໐	໑໐໐.໐
Lao PDR	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໑໐໐.໐	໐.໐	໑໐໐.໐	໐.໐	໑໐໐.໐	໐.໐	໑໐໐.໐	໐.໐	໑໐໐.໐	໐.໐	໑໐໐.໐
Malaysia	໖໓.໖	໐.໐	໓໖.໔	໑໐໐.໐	໖໖.໗	໐.໐	໓໓.໓	໑໐໐.໐	໕໐.໐	໐.໐	໕໐.໐	໑໐໐.໐	໖໓.໕	໐.໐	໓໖.໕	໑໐໐.໐
Philippines	໗໕.໐	໒໑.໙	໓.໑	໑໐໐.໐	໙໐.໖	໕.໙	໓.໕	໑໐໐.໐	໗໕.໐	໒໕.໐	໐.໐	໑໐໐.໐	໘໖.໐	໑໐.໗	໓.໓	໑໐໐.໐
Singapore	໒໙.໐	໒໕.໘	໔໕.໒	໑໐໐.໐	໑໐.໖	໕໙.໓	໓໐.໑	໑໐໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໑໔.໓	໕໒.໖	໓໓.໑	໑໐໐.໐
Thailand	໙໖.໐	໐.໐	໔.໐	໑໐໐.໐	໙໒.໙	໐.໐	໗.໑	໑໐໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໙໓.໗	໐.໐	໖.໓	໑໐໐.໐
Viet Nam	໙.໑	໙.໑	໘໑.໘	໑໐໐.໐	໖໑.໕	໑໑.໕	໒໖.໙	໑໐໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໐.໐	໔໕.໙	໑໐.໘	໔໓.໒	໑໐໐.໐
ASEAN	໖໐.໐	໒໐.໖	໑໙.໔	໑໐໐.໐	໖໐.໐	໒໕.໑	໑໔.໙	໑໐໐.໐	໔໑.໒	໓໕.໓	໒໓.໕	໑໐໐.໐	໕໙.໕	໒໔.໒	໑໖.໓	໑໐໐.໐

ທີ່ມາ: ASEAN Secretariats, ASEAN Insurance database, ໒໐໑໐

๓.๒.๒ การศึกษาระดับการเปิดตลาดของธุรกิจประกันภัยในอาเซียน

จากการศึกษาระดับข้อผูกพันการเปิดตลาดของธุรกิจประกันภัยในอาเซียนภายใต้กรอบ AEC Blueprint (ตารางที่ ๗) พบว่าภายในปี พ.ศ. ๒๕๕๘ ประเทศสมาชิกอาเซียน ๗ ประเทศผูกพันที่จะเปิดเสรีในสาขาย่อยประกันวินาศภัย ประกันภัยต่อและประกันช่วง และสาขาย่อยบริการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับประกันภัย โดย ๖ ใน ๗ ประเทศดังกล่าว (ไม่รวมบรูไน) ผูกพันในสาขาย่อยตัวกลางประกันภัยอีกด้วย และมีอินโดนีเซียและฟิลิปปินส์ผูกพันเพิ่มเติมในสาขาประกันชีวิต ทั้งนี้ ในกรอบ AEC Blueprint มีเพียง ลาว เมียนมาร์ และไทย ที่มีได้ผูกพันการเปิดเสรีในสาขาประกันภัย

ตารางที่ ๗ การเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินของแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียนภายในปี ๒๕๕๘

*** วิทยาลัยการพาณิชย์ วิทยาลัยการศึกษาระดับอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ๒๕๖๘ จาก AEC Blueprint**

Sub-sectors	B	C	I	L	MY	MR	P	S	T	V
Insurance										
Life Insurance			✓							
Non-life Insurance	✓	✓	✓		✓		✓	✓		✓
Reinsurance and Retrocession	✓		✓					✓		✓
Insurance Intermediation		✓	✓		✓		✓	✓		✓
Services Auxiliary to Insurance	✓	✓	✓		✓		✓	✓		✓
Banking										
Acceptance of Deposits		✓		✓						
Lending of All Types		✓		✓						✓
Financial Leasing		✓		✓						✓
All Payment and Money Transmission Services		✓		✓						✓
Guarantees & Commitments		✓		✓		✓				✓
Capital Market										
Trading For Own Account	✓		✓		✓		✓	✓	✓	
Participation in Issues of All Kind of Securities			✓				✓			
Money Broking			✓				✓			
Asset Management			✓				✓	✓	✓	
Settlement & Clearing Services For Financial Asset			✓				✓	✓	✓	
Others										
Provision and Transfer of Financial Information						✓	✓			
Advisory, Intermediation and Other Auxiliary Financial Services						✓	✓	✓	✓	✓

กรีก B= Brunei, C= Cambodia, I= Indonesia, L= Lao, MY= Malaysia, MR= Myanmar, P= The Philippines, S= Singapore, T= Thailand, V= Vietnam
 จาก AEC Blueprint จากงาน Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA's Modern Review of the Implementation of Financial Services Measures under the AEC Blueprint

๓.๓ การศึกษาเชิงลึกของกลุ่มประเทศเป้าหมาย

ผลการศึกษาของสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (๒๕๕๕) ได้สรุปจุดยืนระบบการเงินของประเทศไทยคือ “ระบบการเงินเพื่อขับเคลื่อนอุตสาหกรรมและภาคบริการเป้าหมายไทยในกลุ่มประเทศ CLMV^{๕๕}” ดังนั้น ด้วยเวลาอันจำกัดในการทำการศึกษามหาวิทยาลัย (๒๕๕๕).

^{๕๕} กลุ่มประเทศ CLMV หมายถึงประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม

^{๕๖} อุตสาหกรรมเป้าหมายได้แก่ (๑) อุตสาหกรรมเกษตร เกษตรแปรรูปและอาหาร (๒) ธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง (๓) อุตสาหกรรมพลังงานทดแทน (๔) บริการการท่องเที่ยวและการให้บริการทางการแพทย์และการพยาบาล (๕) การขนส่งและโลจิสติกส์ (ศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษา สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (๒๕๕๕).

ผู้ศึกษาจึงได้กำหนดประเทศเป้าหมายในอาเซียนสำหรับการจัดทำยุทธศาสตร์การส่งเสริมธุรกิจประกันภัยของไทยให้เข้าสู่ตลาดในประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม เนื่องจากเห็นว่าประเทศไทยมีจุดแข็งเชิงภูมิศาสตร์ด้านทำเลที่ตั้งในจุดศูนย์กลางอาเซียน และการมีการลงทุนในภาคเศรษฐกิจจริงเข้าไปยังประเทศเหล่านี้เป็นปริมาณสูงอยู่แล้ว

๓.๓.๑ ธุรกิจประกันภัยในประเทศกัมพูชา

๓.๓.๑.๑ ภาพรวมของธุรกิจ

บริการการเงินในสาขาการประกันภัยในกัมพูชายังเป็นธุรกิจที่ค่อนข้างใหม่ และอยู่ระหว่างการพัฒนา โดยในปี ๒๕๕๕ มีผู้ให้บริการประกันวินาศภัย (หรือในกัมพูชาจะเรียกว่า General Insurance) จำนวน ๖ บริษัท ผู้ให้บริการประกันชีวิต ๒ บริษัท และมีบริษัทประกันภัยต่อเพียง ๑ บริษัท

จากจำนวนผู้ให้บริการต่างชาติในสาขาประกันวินาศภัย ๖ บริษัท มี ๓ บริษัทเป็นบริษัทต่างชาติ (มาเลเซีย ฮองกง และสิงคโปร์) โดยต่างชาติสามารถถือหุ้นได้ร้อยละ ๑๐๐ และสามารถเปิดสาขาได้ไม่จำกัดจำนวน นอกจากนี้ กฎหมายปัจจุบันไม่อนุญาตให้ผู้บริโภคสามารถซื้อบริการประกันภัยจากต่างประเทศ นอกเสียจากเป็นบริการหรือผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีในประเทศกัมพูชาเท่านั้น

กฎหมายประกันภัยแห่งราชอาณาจักรกัมพูชา (Insurance Law of the Kingdom of Cambodia) บังคับใช้เมื่อ ๒๐ มิถุนายน ๒๕๔๓ ซึ่งภายใต้กฎหมายฉบับดังกล่าวระบุว่า การประกอบธุรกิจประกันภัยนั้นจะสามารถกระทำได้เฉพาะบริษัทประกันภัย ที่ได้รับอนุญาตจากกระทรวงเศรษฐกิจและการคลัง (Ministry of Economy and Finance) ของกัมพูชาเท่านั้น หน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยได้แก่กระทรวงเศรษฐกิจและการคลัง นอกจากนี้ กฎหมายฉบับดังกล่าวยังได้ระบุคุณสมบัติเบื้องต้นของกรมธรรม์ประกันภัย ความรับผิดชอบของบริษัทประกันภัย ผู้เอาประกัน และบริษัทรับประกันภัยต่อ

สำหรับผู้ที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจตัวแทนการประกันภัย และนายหน้าประกันภัย (Insurance Agents and Insurance Brokers) นั้นกฎหมายประกันภัยแห่งราชอาณาจักรกัมพูชาได้มีส่วนที่กล่าวถึงเพียงนิยามของตัวแทน (Insurance Agent) ว่าเป็นบุคคลตามกฎหมายที่ได้รับค่าตอบแทนจากบริษัทประกันและบริหารธุรกิจประกันแทนบริษัทประกันภัยภายในขอบเขตที่กำหนด ส่วนนายหน้าประกันภัย (Insurance Brokers) นั้นเป็นบุคคลตามกฎหมายที่ทำหน้าที่เป็นคนกลางระหว่างผู้เอาประกันและบริษัทประกัน เพื่อประโยชน์ของผู้เอาประกันในด้านการจัดทำกรมธรรม์และการเรียกร้องสินไหมทดแทน สำหรับรายละเอียดเกี่ยวกับนายหน้าและตัวแทนประกันภัยนั้นจะมีการระบุไว้ต่างหากในกฎหมายลูก (sub-decree) ต่อไป

๓.๓.๑.๒ ระดับการผูกพันเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศกัมพูชา เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี ๒๕๕๕ กัมพูชามีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว ๕ กรอบ ได้แก่ กรอบองค์การการค้าโลก (๒๕๔๗) กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ (๒๕๕๕) กรอบ

ความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (๒๕๕๑) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (๒๕๕๒) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (๒๕๕๐)

จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก พบว่า ประเทศกัมพูชา มีระดับการเปิดตลาดในสาขาประกันภัยในระดับที่สูงมาก กล่าวคือ ไม่มีข้อจำกัดสำหรับกรณีที่นักลงทุนต่างชาติประสงค์จะเข้ามาจัดตั้งธุรกิจประกันชีวิต ประกันวินาศภัย และประกันภัยต่อในประเทศกัมพูชา (Mode ๓) รวมถึงไม่มีข้อจำกัดในกรณีที่ผู้บริโภคนในประเทศจะออกไปซื้อบริการในต่างประเทศ (Mode ๒) อีกด้วย สำหรับการเสนอขายบริการด้านประกันชีวิตและประกันวินาศภัยข้ามพรมแดน (Mode ๑) นั้น กัมพูชาจำกัดให้ทำได้เฉพาะธุรกิจที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น นอกจากนี้ ในกรอบอาเซียน พบว่าตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ ได้เปิดเสรีเพิ่มขึ้นมากกว่ากรอบองค์การการค้าโลก ในประเด็นเรื่องการให้บริการข้ามพรมแดน (Mode ๑) ในสาขาการประกันภัยต่อ และการประกันช่วง

๓.๓.๑.๓ การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ข้อจำกัด ของประกันภัยไทยต่อตลาดกัมพูชา

๑) จุดแข็ง

(๑) มีความคุ้นเคยทางวัฒนธรรม มีพรมแดนต่อเนื่อง มีการเชื่อมโยงทางการคมนาคมขนส่ง

(๒) มีสถาบันการเงินไทยเข้าไปดำเนินธุรกิจอื่นแล้ว อาทิ ธนาคารพาณิชย์ สามารถเกื้อกูลกันได้ในเชิงธุรกิจ

(๓) มีการลงทุนของนักลงทุนไทยในกัมพูชา ในภาคธุรกิจอื่นๆ อยู่แล้ว อาทิ เกษตร บริการ อุตสาหกรรมการผลิต

๒) จุดอ่อน

(๑) ความเสี่ยงทางการเมือง

(๒) ประชากรยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบริการประกันภัย

(๓) รายได้ต่อหัวประชากรอยู่ในระดับต่ำ

๓) โอกาส

(๑) มีช่องว่างทางธุรกิจอีกมาก

(๒) พรมแดนที่ต่อเนื่องกัน ง่ายต่อการทำตลาด

(๓) โครงสร้างพื้นฐานที่จะเชื่อมต่อกันตามแผนแม่บท ASEAN

Connectivity ทำให้ไทยได้เปรียบในด้านการเป็นศูนย์กลางการคมนาคมขนส่ง ซึ่งเอื้อต่อการเติบโตของธุรกิจประกันวินาศภัยในสาขายานยนต์

(๔) เศรษฐกิจกัมพูชากำลังเติบโต ทำให้มีแนวโน้มอุปสงค์ด้านประกันภัยที่สูงขึ้น

๔) ข้อจำกัด

(๑) กฎระเบียบเกี่ยวกับการประกันภัยของกัมพูชายังเป็นภาษา

ท้องถิ่น

(๒) ระบบการกำกับดูแลยังไม่เป็นสากล เจ้าหน้าที่ที่กำกับดูแลและส่วนราชการที่เกี่ยวข้องยังขาดบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันภัย

(๓) บุคลากรท้องถิ่นมีข้อจำกัดด้านการศึกษา ทำให้ยากแก่การสรรหาพนักงานที่เหมาะสม

๓.๓.๒ ธุรกิจประกันภัยในประเทศลาว

๓.๓.๒.๑ ภาพรวมของธุรกิจ

ณ ปี ๒๕๕๕ ประเทศลาวมีผู้ประกอบการธุรกิจประกันวินาศภัยทั้งสิ้น ๖ ราย (AGL, Tokojava Lao Insurance, Lao-Viet Insurance, PCT Asia Insurance, MSIG Insurance และ Champa Insurance) มีเพียง AGL บริษัทเดียวที่ให้บริการประกันชีวิต ซึ่งทั้งหมดเป็นการร่วมทุนระหว่างนักลงทุนในประเทศลาวกับบริษัทประกันภัยที่มีชื่อเสียงจากฝรั่งเศส มาเลเซีย เวียดนาม ญี่ปุ่น และไทย โดยมี AGL (ร่วมทุนกับฝรั่งเศส) เป็นผู้นำตลาดทั้งธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย

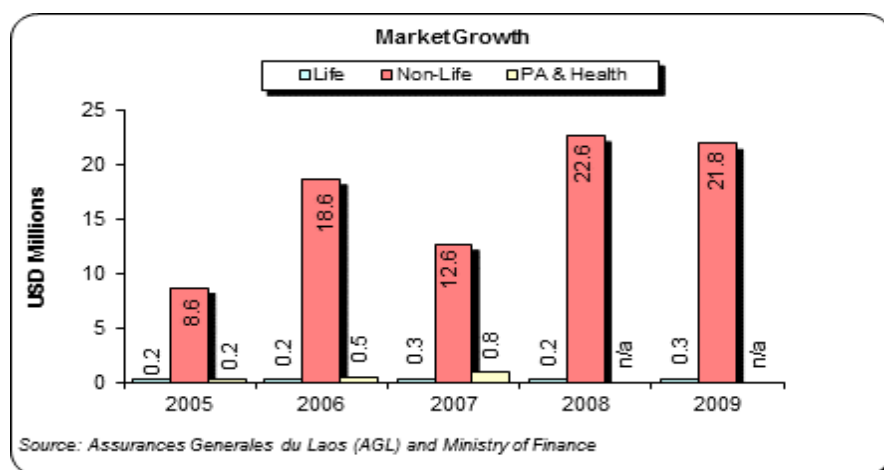
ตารางที่ ๘ ส่วนแบ่งตลาดประกันภัยในประเทศลาว

Market segment	2005	2006	2007	2008	2009
AGL	100	100	100	90	88.2
Top 5 companies	n/a	n/a	n/a	100	100

Source: Axco/AGL

New statistical information may have been included in the appendices.

สำหรับการเจริญเติบโตของตลาดประกันภัยในประเทศลาวในช่วงปี ๒๕๔๘ – ๒๕๕๒ (แผนภูมิที่ ๓) แสดงให้เห็นว่าธุรกิจประกันวินาศภัย (Non-life) ยังคงมีสัดส่วนการเติบโตเมื่อเทียบกับประกันชีวิต (Life) รวมถึงประกันอุบัติเหตุ (Personal Accident: PA) และประกันสุขภาพ (Health) สูงกว่าหลายเท่า โดยในปี ๒๕๕๒ ประกันวินาศภัยมีสัดส่วนการเติบโตทางธุรกิจ (วัดจากรายได้ค่าเบี้ยประกัน) คิดมูลค่า ๒๑.๘ ล้านดอลลาร์สหรัฐ สูงกว่าประกันชีวิตที่มีมูลค่าการเติบโตเพียง ๐.๓ ล้านดอลลาร์สหรัฐ และหากคิดเป็นสัดส่วนระหว่างประกันวินาศภัยกับประกันชีวิตแล้ว ส่วนแบ่งตลาดประกันวินาศภัยจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ ๙๖.๖ ในขณะที่ประกันชีวิตมีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ ๑.๔



แผนภูมิที่ ๓ สัดส่วนการเติบโตของตลาดประกันภัยในประเทศลาว (๒๕๔๘-๒๕๕๒)

กระทรวงการเงินเป็นกระทรวงที่กำกับดูแลการประกันภัยในประเทศลาว ภายใต้กฎหมายประกันภัยของลาว (Insurance Law) ค.ศ. ๑๙๙๐ ที่ใช้บังคับอยู่ในปัจจุบัน โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ ๒๔ ธันวาคม ๒๕๓๓ และเป็นกฎหมายฉบับเดียวที่ครอบคลุมการประกันชีวิตและประกันวินาศภัย นอกจากนี้ยังมีคำสั่ง ค.ศ. ๑๙๙๒ เป็นกฎหมายลำดับรองครอบคลุมการกำกับดูแลในแง่เทคนิคของนโยบายและเงื่อนไขต่างๆ สำหรับการประกันวินาศภัย

กฎหมายประกันภัยฉบับดังกล่าวแบ่งประเภทของการประกันภัยไว้ ๓ ประเภท ได้แก่ (๑) ประกันวินาศภัยที่เกิดต่อทรัพย์สิน (Insurance against Damage to Property) (๒) ประกันภัยบุคคลที่สาม (Civil Liability Insurance) และ (๓) ประกันชีวิตและการสะสมเงินทุน (Personal Insurance and Mobilisation of Fund) โดยบริษัทที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจประกันภัยและประกันชีวิตต้องได้รับอนุญาตจากกระทรวงการเงินก่อน

จากการสัมภาษณ์คุณบัวฤทธิ์ ธรรมวงศ์ เจ้าหน้าที่กระทรวงการเงินของลาวทำให้ทราบว่า การเข้ามาทำธุรกิจของต่างชาตินั้นให้เป็นไปตามกฎหมายส่งเสริมการลงทุนต่างประเทศ (FDI Promotion Law) โดยไม่มีข้อจำกัดหรือเงื่อนไขที่เป็นการเฉพาะกับต่างชาติ นักลงทุนลาวและนักลงทุนต่างชาติสามารถจัดตั้งบริษัทประกันภัยได้ โดยส่วนใหญ่การจัดตั้งอยู่ในรูปของการร่วมทุน (Joint venture) โดยยื่นคำขออนุญาตกับกระทรวงการเงิน โดยมีผู้ออกใบอนุญาต คือ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการเงิน ทั้งนี้ รูปแบบการจัดตั้งนั้นจำกัดให้เป็นการจัดตั้งแบบ locally incorporated company เท่านั้น ไม่อนุญาตให้จัดตั้งในรูปแบบสาขา (Direct Branching)

สำหรับเงื่อนไขในการให้บริการ ไม่มีข้อแตกต่างระหว่างบริษัทประกันภัยท้องถิ่นหรือต่างชาติ สามารถให้บริการได้เหมือนกัน อย่างไรก็ตาม ยังไม่มีระเบียบการคุ้มครองด้านการประกันสุขภาพ (Health Insurance) อย่างชัดเจน จึงไม่สนับสนุนให้ประชาชนไปทำประกันต่างประเทศ นอกจากนี้ การเสนอขายบริการในสาขาประกันภัยค่อนข้างเสรี (แต่ละบริษัทจะเสนอขายผลิตภัณฑ์ใดก็ได้) แต่ผลิตภัณฑ์ใดๆ ที่จะเสนอขายต้องขออนุญาตจากกระทรวงการเงินก่อน

การคิดเบี้ยประกัน (Insurance Premium) ให้เป็นไปตามข้อกำหนดของ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการเงิน โดยปรับค่าให้ใกล้เคียงกับของไทย และเวียดนาม และมีแผนที่จะ ปรับให้เท่าเทียมกัน

๓.๓.๒.๒ ระดับการผูกพันเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามกรอบความตกลงการค้าเสรี ต่างๆ

ประเทศลาว ได้เข้าเป็นสมาชิกขององค์การการค้าโลกเมื่อ ๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๕๖ และ ณ สิ้นปี ๒๕๕๕ ประเทศลาวมีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรี บริการประกันภัยแล้ว ๔ กรอบได้แก่ กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบ ความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ (๒๕๕๕) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจ อาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (๒๕๕๑) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (๒๕๕๒) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (๒๕๕๐)

จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก พบว่า ประเทศลาว มีการผูกพันเปิดตลาดในสาขาประกันภัยในระดับที่ต่ำมาก โดยไม่ผูกพันการค้าข้าม พรมแดน (Mode ๑,๒) ในธุรกิจประกันภัยชีวิตและวินาศภัย แต่ไว้ในกรณีการเข้าไปดำเนินธุรกิจ ใน ประเทศลาว (Mode ๓) นั้น ผู้ผูกพันเปิดตลาดโดยอนุญาตให้ต่างชาติสามารถถือหุ้นในบริษัทประกัน ชีวิตได้ร้อยละ ๕๑ หลังจาก ๕ ปีนับจากวันที่เข้าเป็นสมาชิกขององค์การการค้าโลก (๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๕๖) และในด้านการเคลื่อนย้ายบุคลากร (Mode ๔) ไม่ได้ผูกพัน ยกเว้น ในด้านการเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้กรณีที่เป็นผู้จัดการอาวุโส และผู้เชี่ยวชาญ โดยการเข้าประเทศและการเคลื่อนย้ายบุคคล ธรรมดาตั้งกล่าวเข้าประเทศลาวต้องได้รับการอนุมัติตามกฎหมายแรงงานของลาว ทั้งนี้ จำนวน บุคลากรต่างชาติทั้งหมดต้องไม่เกินร้อยละ ๒๐ ของจำนวนบุคลากรทั้งหมดขององค์กร อย่างไรก็ตาม ในกรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของ อาเซียนรอบที่ ๕ พบว่าในสาขาย่อยประกันภัยโดยตรงและบริการที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย ประเทศลาวมีข้อผูกพันเปิดเสรีเกือบเต็มรูปแบบ กล่าวคือ ไม่มีข้อจำกัดใน Mode ๑, ๒ และ ๓ ทั้งใน ด้านการเข้าสู่ตลาดและการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ไม่มีข้อจำกัดในด้านสัดส่วน การถือหุ้นของต่างชาติและจำนวนใบอนุญาต รวมทั้งไม่ห้ามคนในชาติใช้บริการในประเทศอื่นใน ๒ สาขาย่อย ได้แก่ (๑) การประกันภัยโดยตรง (รวมถึงการประกันภัยร่วม) ทั้งการประกันชีวิต (ไม่รวม การประกันสุขภาพ) และการประกันวินาศภัย และ (๒) การประกันภัยต่อและการประกันภัยช่วง

๓.๓.๒.๓ การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ข้อจำกัด ของประกันภัยไทยต่อ ตลาดประเทศลาว

๑) จุดแข็ง

(๑) มีความคุ้นเคยทางวัฒนธรรม ความคล้ายคลึงด้านภาษา ทำให้ สามารถสื่อสารกันได้ดี

(๒) มีพรมแดนต่อเนื่อง มีการเชื่อมโยงทางการคมนาคมขนส่ง

(๓) ผู้บริโภคลาวพึงพอใจในสินค้าและบริการจากเมืองไทยอยู่แล้ว

(๔) มีสถาบันการเงินไทยเข้าไปดำเนินธุรกิจอื่นแล้ว อาทิ ธนาคาร

พาณิชย์ สามารถเกื้อกูลกันได้ในเชิงธุรกิจ

(๕) มีการลงทุนของนักลงทุนไทยในภาคธุรกิจอื่นๆ อยู่แล้ว อาทิ เกษตร บริการ พลังงาน อุตสาหกรรมการผลิตต่างๆ

๒) จุดอ่อน

- (๑) ประชากรยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบริการประกันภัย
- (๒) รายได้ต่อหัวประชากรอยู่ในระดับต่ำ
- (๓) จำนวนประชากรน้อย ตลาดมีขนาดเล็ก

๓) โอกาส

- (๑) มีช่องว่างทางธุรกิจอีกมาก
- (๒) พรหมแดนที่ต่อเนื่องกัน ง่ายต่อการทำตลาด
- (๓) โครงสร้างพื้นฐานที่จะเชื่อมต่อกันตามแผนแม่บท ASEAN Connectivity ทำให้ไทยได้เปรียบในด้านการเป็นศูนย์กลางการคมนาคมขนส่ง ซึ่งเอื้อต่อการเติบโตของธุรกิจประกันภัย

(๔) มีแนวโน้มอุปสงค์ด้านประกันวินาศภัยและประกันชีวิตที่สูงขึ้น จากการพัฒนาธุรกิจที่ต่อเนื่องของไทยในประเทศลาว อาทิ โรงพยาบาล โรงไฟฟ้า ฯลฯ

๔) ข้อจำกัด

- (๑) ระบบการกำกับดูแลยังไม่เป็นสากล เจ้าหน้าที่ที่กำกับดูแลและส่วนราชการที่เกี่ยวข้องยังขาดบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันภัย
- (๒) บุคลากรท้องถิ่นมีข้อจำกัดด้านการศึกษา ทำให้ยากแก่การสรรหาพนักงานที่เหมาะสม
- (๓) กฎระเบียบเกี่ยวกับการประกันภัยของประเทศลาวยังเป็นภาษาท้องถิ่น

๓.๓.๓ ธุรกิจประกันภัยในประเทศเมียนมาร์

๓.๓.๓.๑ ภาพรวมของธุรกิจ

หลังจากสหภาพเมียนมาร์ได้รับเอกราชเมื่อปี พ.ศ. ๒๔๙๑ นั้น มีจำนวนบริษัทประกันภัยที่เป็นบริษัทเอกชนมากกว่า ๑๐๐ บริษัท ที่เปิดดำเนินการทางธุรกิจอย่างเต็มรูปแบบ แต่หลังจากการปฏิวัติและปิดประเทศในปี พ.ศ. ๒๕๐๘ เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบันรวม ๔๗ ปี ธุรกิจประกันภัยในประเทศเมียนมาร์ตกอยู่ภายใต้การผูกขาดของรัฐบาลโดยดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อ Myanmar Insurance ซึ่งดำเนินธุรกิจทั้งการประกันชีวิตและการประกันวินาศภัย โดยมีขอบเขตการรับประกันวินาศภัยที่กว้างขวางพอสมควร คือ ครอบคลุมถึงการรับประกันภัยประเภทหลักๆ เช่น การประกันภัยการขนส่งทางทะเล การประกันรถยนต์ การประกันภัยอุบัติเหตุ ไปจนถึงการประกันภัยสำหรับธุรกิจน้ำมันและก๊าซ ประกันภัยการเดินทาง ประกันภัยเบ็ดเตล็ดทั่วไป การประกันภัยความรับผิดชอบในการทำเหมืองแร่ การประกันภัยการเดินทาง แม้กระทั่งการประกันภัยจากการถูกงูกัด เป็นต้น นั้น โดยข้อมูลจาก Myanmar Insurance ระบุว่าในปัจจุบันมีตัวแทนนายหน้าประกันภัยทั่วประเทศเมียนมาร์ราว ๘๐๐ คนเท่านั้น ปัจจุบันมีเพียงสามประเทศในโลก คือ เมียนมาร์ คิวบา และเกาหลีเหนือ เท่านั้น ที่ไม่อนุญาตให้บริษัทเอกชนทำธุรกิจประกันภัยได้

รัฐบาลเมียนมาร์เริ่มมีแนวโน้มในการเปิดโอกาสให้เอกชนเข้ามาดำเนินธุรกิจประกันภัยได้ โดยเมื่อเดือนมิถุนายน ๒๕๕๕ รัฐบาลเมียนมาร์ได้เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการภาคเอกชนยื่นคำขอเพื่อประกอบธุรกิจประกันภัยได้ แต่รัฐบาลยังไม่เปิดโอกาสให้ภาคเอกชนทำธุรกิจด้านการรับประกันภัยในโครงการ ของรัฐและการรับประกันภัยสำหรับธุรกิจน้ำมันและก๊าซ ซึ่งสงวนให้กับธุรกิจของบริษัทประกันภัยของรัฐ (Myanmar Insurance) เป็นผู้รับประกันเท่านั้น นอกจากนี้ รัฐบาลยังไม่เปิดโอกาสให้บริษัทต่างชาติถือหุ้นส่วนใหญ่ในบริษัทประกันภัยเอกชนที่ตั้งขึ้นใหม่แต่มีแนวโน้มสนับสนุนให้นักธุรกิจต่างชาติร่วมทุนกับบริษัทท้องถิ่นหากประสงค์จะทำธุรกิจในประเทศเมียนมาร์

กฎหมายประกันภัยแห่งสหภาพเมียนมาร์ปัจจุบันมี ๒ ฉบับ ได้แก่ Myanmar Insurance Law ๑๙๙๓ และ The Insurance Business Law ๑๙๙๖

๓.๓.๓.๒ ระดับการผูกพันเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศเมียนมาร์ เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี ๒๕๕๕ ประเทศเมียนมาร์มีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว ๒ กรอบ ได้แก่ กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ (๒๕๕๕) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (๒๕๕๐) สำหรับกรอบอาเซียนกับคู่เจรจาอื่น ประเทศเมียนมาร์ไม่มีข้อผูกพันในสาขาประกันภัย

จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ พบว่าในสาขาประกันภัยและบริการที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย ประเทศเมียนมาร์มีข้อผูกพันในระดับที่ต่ำมาก โดยเปิดเสรีเฉพาะบริการที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยเพียง ๒ รูปแบบเท่านั้น กล่าวคือ (๑) บริการประเมินและจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัย เปิดเสรีเต็มรูปแบบใน Mode ๑, ๒ และ ๓ และใน Mode ๔ การเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดน ผู้ผูกพันเฉพาะผู้บริหารระดับอาวุโสผู้เชี่ยวชาญ และผู้ให้คำปรึกษาด้านเทคนิค โดยได้รับอนุญาตจาก Insurance Supervisory Board (๒) บริการคณิตศาสตร์ประกันภัย เปิดเสรีเต็มรูปแบบใน Mode ๑, ๓ และ ๔ แต่ไม่ผูกพัน Mode ๒ การบริโภคนในต่างแดน อย่างไรก็ตาม เมียนมาร์ได้ยอมเปิดเสรี Mode ๒ ภายใต้กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน เมื่อปี ๒๕๕๐

๓.๓.๓.๓ การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ข้อจำกัด ของประกันภัยไทยต่อตลาดประเทศเมียนมาร์

๑) จุดแข็ง

- (๑) มีความคุ้นเคยทางวัฒนธรรม
- (๒) ปัจจุบันพลเมืองเมียนมาร์จำนวนหนึ่งใช้บริการประกันภัยของไทยอยู่แล้ว และมีความพึงพอใจในบริการ
- (๓) มีการลงทุนของนักลงทุนไทยในภาคธุรกิจอื่นๆ อาทิ เกษตรบริการ ท่องเที่ยว อุตสาหกรรมการผลิตต่างๆ

(๔) จำนวนประชากรมีมากถึง ๔๘ ล้านคน (พ.ศ. ๒๕๕๔) เป็นโอกาสขยายตลาดในระยะยาว

๒) จุดอ่อน

- (๑) ประชากรยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบริการประกันภัย
- (๒) รายได้ต่อหัวประชากรอยู่ในระดับต่ำ
- (๓) ความเสี่ยงทางการเมือง

๓) โอกาส

(๑) ยังไม่มีผู้ประกอบการรายอื่นเข้าไปทำตลาด จึงเป็นโอกาสสำหรับไทย

(๒) พรมแดนที่ต่อเนื่องกัน ง่ายต่อการทำตลาด

(๓) โครงสร้างพื้นฐานที่จะเชื่อมต่อกันตามแผนแม่บท ASEAN Connectivity ทำให้ไทยได้เปรียบในด้านการเป็นศูนย์กลางการคมนาคมขนส่ง ซึ่งเอื้อต่อการเติบโตของธุรกิจประกันภัย

(๔) มีแนวโน้มอุปสงค์ด้านประกันวินาศภัยและประกันชีวิตที่สูงขึ้นจากการพัฒนาธุรกิจต่อเนื่องของไทยในประเทศเมียนมาร์ อาทิ โครงการนิคมอุตสาหกรรมทวาย การตั้งสาขาของสถาบันการเงินของไทย ฯลฯ

๔) ข้อจำกัด

(๑) ขาดกฎหมายและโครงสร้างการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยที่เหมาะสม

(๒) บุคลากรท้องถิ่นมีข้อจำกัดด้านการศึกษา ทำให้ยากแก่การสรรหาพนักงานที่เหมาะสม

(๓) ธุรกิจประกันภัยปัจจุบันผูกขาดโดยรัฐบาล อย่างไรก็ตาม รัฐบาลมีนโยบายที่จะอนุญาตให้ต่างชาติเข้ามาประกอบธุรกิจประกันภัยได้บางประเภท ภายหลังจากที่กฎหมายการประกันภัยฉบับใหม่ใช้บังคับ

๓.๓.๔ ธุรกิจประกันภัยในประเทศเวียดนาม

๓.๓.๔.๑ ภาพรวมของธุรกิจ

ณ เดือนมีนาคม ๒๕๕๖ เวียดนามมีบริษัทประกันภัยทั้งสิ้น ๕๘ แห่ง แบ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัย จำนวน ๒๙ บริษัท บริษัทประกันชีวิต จำนวน ๑๕ บริษัท บริษัทนายหน้าประกันภัยจำนวน ๑๒ บริษัท และบริษัทรับประกันภัยต่อ จำนวน ๒ บริษัท โดยบริษัทประกันภัยในเวียดนามมีการดำเนินงานในหลายลักษณะ เช่น การดำเนินงานแบบรัฐวิสาหกิจ (State owned Enterprise) บริษัทมหาชน (Joint stock company) บริษัทประกันภัยแบบสหการ^๖ (Mutual Insurance companies) การร่วมลงทุนระหว่างบริษัทเวียดนามและบริษัทต่างประเทศ

^๖ บริษัทที่ดำเนินธุรกิจประกันภัยแบบสหการ สำหรับบริษัทประกันวินาศภัยอาจจะจำกัดธุรกิจ โดยรับเสี่ยงภัยเฉพาะการเสี่ยงภัยของกลุ่มที่ก่อตั้งขึ้น เช่น สมาชิกของสมาคมการค้าซึ่งบุคคลเหล่านี้เป็นผู้ร่วมทุนจัดตั้งขึ้นสำหรับบริษัทประกันชีวิตโดยทั่วไปจัดตั้งขึ้นเพื่อประโยชน์ของผู้ถือกรมธรรม์ การบริหารและควบคุมกระทำโดยผู้ถือกรมธรรม์

(Vietnam-foreign Joint Venture insurance companies) บริษัทประกันภัยต่างประเทศ (๑๐๐% foreign owned insurance companies) และสาขาของบริษัทประกันภัยต่างประเทศ (Branches of Foreign insurance companies)

สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยในเวียดนามจำนวน ๒๙ บริษัท จากข้อมูล ณ ๑๙ พฤศจิกายน ๒๕๕๕ บริษัทที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุด ๓ อันดับแรกคือ (๑) Prudential Vietnam มีส่วนแบ่งร้อยละ ๓๔.๑ (๒) BoaViet Life มีส่วนแบ่งร้อยละ ๒๙.๓ และ (๓) Manulife Vietnam มีส่วนแบ่งร้อยละ ๑๒.๒๖ ตลาดประกันวินาศภัยในเวียดนามมีการขยายตัวโดยภาพรวมปี ๒๕๕๕ ในอัตราร้อยละ ๑๑.๕ เทียบกับปีก่อน ทั้งนี้ จากข้อมูล ๙ เดือนแรกของปี ๒๕๕๕ (เดือน มกราคม – กันยายน) เบี้ยประกันวินาศภัยเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ ๑๑.๓

ในส่วนของตลาดประกันชีวิต โดยภาพรวมปี ๒๕๕๕ มีเบี้ยประกันชีวิตรวมมูลค่า ๑๗.๑๙ ล้านล้านดอง หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ ๑๒ เทียบกับปีก่อน ทั้งนี้ จากข้อมูล ๙ เดือนแรกของปี ๒๕๕๕ (เดือน มกราคม – กันยายน) มีเบี้ยประกันชีวิตเพิ่มขึ้นร้อยละ ๑๑.๗ โดยมีจำนวนกรมธรรม์เพิ่มขึ้นถึง ๖๗๖,๑๔๗ ฉบับ หรือคิดเป็นร้อยละ ๙.๘ ทั้งนี้ คาดว่าปี ๒๕๕๖ ตลาดธุรกิจประกันภัยของประเทศเวียดนามจะเติบโตขึ้นอยู่ที่ร้อยละ ๑๐ - ๑๒^๗

กระทรวงการคลังเป็นหน่วยงานที่กำกับดูแลการประกอบธุรกิจประกันภัยในประเทศเวียดนาม ผ่านหน่วยงานย่อยคือ Insurance Supervisory Authority (ISA) โดยกฎหมายประกันภัยของเวียดนาม (The Law on Insurance Business) ที่บังคับใช้ปัจจุบัน จะมีการใช้ควบคู่กับ Law ๖๑ ซึ่งออกโดยสภานิติบัญญัติที่ออกกฎระเบียบและปรับปรุงแก้ไขกฎหมายประกันภัยให้มีการพัฒนาที่ดีขึ้น

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

เมื่อมองถึงการเป็นนายหน้า (Brokers) ในประเทศเวียดนาม กฎหมายกำหนดไว้ให้นายหน้าต้องเป็นนิติบุคคลเท่านั้น โดยต้องมีใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจ ซึ่งการจะได้รับใบอนุญาต บริษัทนายหน้านั้นต้องมีเงินลงทุนในการจัดตั้งบริษัทตามที่ภาครัฐกำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัทนายหน้าจะต้องแสดงแผนการดำเนินงานอย่างน้อย ๕ ปี และต้องรายงานข้อมูลผู้บริหารของบริษัท ซึ่งต้องมีคุณสมบัติที่มีความเหมาะสมในการประกอบธุรกิจการเป็นนายหน้าประกันภัย ทั้งนี้ กฎหมายได้อนุญาตให้บริษัทต่างประเทศเข้ามาประกอบธุรกิจการเป็นนายหน้าได้ โดยจะเป็นลักษณะกิจการร่วมค้า (Joint Venture) หรือ ลงทุนด้วยตัวเองร้อยละ ๑๐๐ ก็ได้

^๗ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมธุรกิจประกันภัยเวียดนาม กระทรวงการคลัง (Insurance Supervisory Authority)

๓.๓.๔.๒ ระดับการผูกพันเปิดเสรีสาขาประกันภัยตามกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศเวียดนาม เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี ๒๕๕๕ ประเทศเวียดนามมีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว ๗ กรอบ ได้แก่ กรอบองค์การการค้าโลก (๒๕๕๐) กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ (๒๕๕๕) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (๒๕๕๑) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (๒๕๕๒) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (๒๕๕๐) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจเวียดนาม-ญี่ปุ่น (๒๕๕๑) และกรอบความร่วมมือทางการค้าทวิภาคีเวียดนาม-สหรัฐอเมริกา (๒๕๔๓) นอกจากนี้ ประเทศเวียดนามอยู่ระหว่างการเจรจาการค้าเสรีในกรอบความตกลงหุ้นส่วนยุทธศาสตร์เศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: TPP) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจเวียดนาม-สหภาพยุโรป กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจเวียดนาม-เกาหลีใต้ ซึ่งหากการเจรจาแล้วเสร็จประเทศเวียดนามจะมีการเปิดเสรีสาขาบริการอยู่ในระดับที่สูงมาก

จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ และกรอบอื่นๆ พบว่าประเทศเวียดนาม มีระดับการเปิดตลาดในสาขาประกันภัยในระดับที่สูงมาก กล่าวคือ ไม่มีข้อจำกัดสำหรับการเข้ามาจัดตั้งธุรกิจเวียดนาม (Mode ๓) นอกจากนี้ภายหลังจากการเข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลกแล้ว ๕ ปี จะเปิดให้มีสาขาของบริษัทประกันวินาศภัยต่างชาติเพิ่มเติมได้ นอกจากนี้ ยังไม่มีข้อจำกัดสำหรับ Mode ๑ และ ๒ การให้บริการและการบริโภคข้ามพรมแดน สำหรับ

๑) บริการประกันภัยที่เสนอให้แก่บริษัทต่างชาติในเวียดนาม คนต่างชาติที่ทำงานในเวียดนาม

๒) ประกันภัยต่อ

๓) การประกันภัยในการคมนาคมระหว่างประเทศ ซึ่งรวมถึงการประกันภัยที่เกี่ยวกับการคมนาคมทางทะเลและการบินพาณิชย์ ซึ่งครอบคลุมทั้งหมดหรือบางส่วนของสินค้าที่ขนส่ง ยานพาหนะที่ขนส่งสินค้า และความเสียหายอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้น และสินค้าที่อยู่ระหว่างการขนส่งระหว่างประเทศ

๔) นายหน้าประกันภัยและนายหน้าประกันภัยต่อ

๕) บริการให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ประกันภัย การประเมินความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทน

๓.๓.๔.๓ การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ข้อจำกัด ของประกันภัยไทยต่อตลาดประเทศเวียดนาม

๑) จุดแข็ง

(๑) มีสถาบันการเงินไทยเข้าไปดำเนินธุรกิจอื่นแล้ว อาทิ ธนาคารพาณิชย์ สามารถเกื้อกูลกันได้ในเชิงธุรกิจ

(๒) จำนวนประชากรมีมากถึง ๘๘ ล้านคน (พ.ศ. ๒๕๕๔) เป็นโอกาสขยายตลาดในระยะยาว

(๓) มีการลงทุนของนักลงทุนไทยในภาคธุรกิจอื่นๆ อาทิ เกษตรบริการ ท่องเที่ยว อุตสาหกรรมการผลิตต่างๆ

๒) จุดอ่อน

(๑) ประชากรยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบริการประกันภัย

(๒) รายได้ต่อหัวประชากรอยู่ในระดับต่ำ

(๓) จำนวนบริษัทประกันภัยในประเทศเวียดนามมีจำนวนค่อนข้างมาก การแข่งขันค่อนข้างสูง

๓) โอกาส

(๑) มีช่องว่างทางธุรกิจอีกมาก ประชากรมีจำนวนมาก สามารถขยายตลาดได้มากในระยะยาว

(๒) มีแนวโน้มอุปสงค์ด้านประกันวินาศภัยและประกันชีวิตที่สูงขึ้นจากระดับการพัฒนาเศรษฐกิจที่สูงขึ้น อาทิ มีผู้ใช้รถยนต์และมอเตอร์ไซค์เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้มีความต้องการประกันภัยยานยนต์มากขึ้น เป็นต้น

๔) ข้อจำกัด

(๑) ขาดองค์ความรู้ด้านพฤติกรรมการณ์การซื้อผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการประกันภัยของชาวเวียดนามอาจเป็นข้อจำกัดในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีความเหมาะสม เป็นที่ต้องการของตลาด เพื่อแข่งขันกับบริษัทประกันภัยที่มีอยู่แล้ว

(๒) บุคลากรท้องถิ่นมีข้อจำกัดด้านการศึกษา ทำให้ยากแก่การสรรหาพนักงานที่เหมาะสม

(๓) ข้อจำกัดด้านภาษา บุคลากรไทยมีคนพูดภาษาเวียดนามได้น้อย

(๔) การที่บริษัทต่างประเทศจะเข้าไปลงทุนในเวียดนามนั้น จะต้องมีความสอดคล้องกับกฎหมายที่กำหนด ซึ่งบางข้อก็เป็นอุปสรรคสำหรับบริษัทประกันภัยที่มีขนาดใหญ่ เช่น บริษัทต่างประเทศจะต้องมีสินทรัพย์รวมกันไม่น้อยกว่า ๒ พันล้านดอลลาร์สหรัฐ และจะต้องมีผลประกอบการที่ได้รับผลกำไรในช่วง ๓ ปีล่าสุดก่อนที่จะขอจัดตั้งบริษัทประกันภัยในเวียดนาม เป็นต้น

๓.๔ ความเห็นจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

๓.๔.๑ โอกาสของธุรกิจประกันชีวิตในภูมิภาคอาเซียน

จากการสัมภาษณ์นายพิชา สิริโยธิน รองผู้อำนวยการสมาคมประกันชีวิตไทย เห็นว่าประเทศเมียนมาร์ ลาว กัมพูชา น่าจะเป็นประเทศที่ไทยมีโอกาสขยายธุรกิจประกันชีวิตเข้าไปมากที่สุด เนื่องจากทั้ง ๓ ประเทศยังเป็นตลาดใหม่และมีศักยภาพที่จะเติบโต และมีการศึกษารูปแบบการประกันภัยจากประเทศไทย ปัจจุบัน บริษัทประกันภัยในประเทศไทยเสนอขายประกันชีวิตและสุขภาพให้กับคนลาวอยู่บ้างแล้ว โดยผู้ที่มีกำลังซื้อจะอยู่บริเวณตามเขตแนวชายแดนระหว่างไทยและลาว ซึ่งสะดวกในการเดินทางข้ามพรมแดนมาซื้อกรมธรรม์ประกันภัยในฝั่งไทย โดยมีสัญญาและ

เงื่อนไขการขอเงินทดแทนค่าสินไหมเช่นเดียวกับคนไทย นอกจากนี้ หากในอนาคตบริษัทประกันชีวิตไทยได้เข้าไปทำสัญญากับโรงพยาบาลในประเทศลาวเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการเข้ารับการรักษาพยาบาลในโรงพยาบาลนั้นๆ และเรียกเก็บค่ารักษาพยาบาลดังกล่าวกับบริษัทประกันชีวิตไทย ก็จะเป็นรูปแบบการดำเนินธุรกิจการประกันชีวิตที่มีความเป็นไปได้ในตลาดอาเซียน

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

อุปสรรคของบริษัทประกันชีวิตไทยในการเข้าสู่ตลาดอาเซียน อาจแบ่งได้เป็น ๒ กรณี คือ (๑) บริษัทประกันชีวิตไทยยังขาดความรู้ความเข้าใจในด้านกฎหมายของประเทศต่างๆ ในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งปัจจุบันมีหลายหน่วยงานอยู่ระหว่างศึกษากฎหมายและกฎเกณฑ์ข้อบังคับต่างๆ ในประเทศอาเซียน ซึ่งจะมีประโยชน์ต่อบริษัทประกันชีวิตไทยอย่างมากในการวางแผนการลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียน และ (๒) ขาดการส่งเสริมและความยืดหยุ่นในการกำกับดูแลจากภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยภาครัฐและหน่วยงานที่กำกับดูแลธุรกิจประกันชีวิต ต้องมีการศึกษาแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลก และปรับเปลี่ยนรูปแบบการกำกับดูแลให้สอดคล้องกับสภาพการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันและส่งเสริมการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจ อาทิ มีความยืดหยุ่นให้สามารถออกและขายกรมธรรม์ในรูปแบบของเงินตราต่างประเทศ การออกและขายกรมธรรม์เป็นภาษาต่างประเทศ เพื่อขยายฐานลูกค้าและอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าชาวต่างประเทศให้สามารถเลือกซื้อกรมธรรม์ได้อย่างกว้างขวาง รวมถึงผ่อนปรนหรือแก้ไขกฎหมายหรือกฎเกณฑ์ที่มีความยืดหยุ่นต่อการดำเนินธุรกิจประกันชีวิตและอำนวยความสะดวกให้ธุรกิจประกันชีวิตสามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็วทันการณ์

นอกจากนั้น มาตรการด้านภาษีก็มีความสำคัญต่อการเข้าสู่ตลาดอาเซียน โดยเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญกับธุรกิจประกันชีวิตในเรื่องต้นทุนการดำเนินการ เช่น การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลกรณีการควบรวมกิจการระหว่างบริษัทประกันภัย การหักค่าใช้จ่ายเงินสำรองเบี้ยประกันตามที่กฎหมายกำหนดควรสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ และยกเว้นหรือผ่อนผันกระบวนการให้มีขั้นตอนไม่ยุ่งยากและไม่เป็นการเพิ่มต้นทุนในการควบรวมกิจการโดยให้เงินสำรองที่ได้หักเป็นค่าใช้จ่ายตามที่กฎหมายกำหนดไม่ต้องนำมาเสียภาษีเมื่อเลิกหรือโอนกิจการเนื่องจากการควบรวม ซึ่งจะช่วยให้เกิดการควบรวมกิจการของบริษัทประกันภัยรายเล็ก ทำให้ภาคธุรกิจประกันภัยมีความเข้มแข็งและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ดังนั้น ภาครัฐอาจจะต้องสร้างความเข้าใจให้แก่บริษัทประกันภัยและพิจารณาปรับปรุงมาตรการด้านภาษีให้มีความเหมาะสมต่อไป

สำหรับเรื่องการบริหารการลงทุนของบริษัทประกันชีวิตนั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรพิจารณาให้ความยืดหยุ่นด้านเงื่อนไขการลงทุน อาทิ ให้บริษัทประกันชีวิตสามารถลงทุนในต่างประเทศได้มากขึ้น ขยายมูลค่าการฝากเงินในต่างประเทศ ความหลากหลายในการลงทุนภายใต้

กรอบความเสี่ยงที่ยอมรับได้ เป็นต้น รวมทั้งพิจารณาพัฒนาตลาดตราสารหนี้ระยะยาวในประเทศ และในภูมิภาคเพื่อตอบสนองความต้องการในสาขาประกันชีวิต

๓.๔.๒ โอกาสของธุรกิจประกันวินาศภัยในภูมิภาคอาเซียน

จากการสัมภาษณ์นายจิรพันธ์ อัครวณิชกุล นายกษมาคมประกันวินาศภัย เห็นว่า ภาครัฐควรให้ความสำคัญต่อการสร้างความตระหนักรู้ (awareness) เกี่ยวกับเรื่องการประกันภัย และทำให้ธุรกิจประกันภัยเติบโตและขยายตัวไปสู่ภาคประชาชนได้มากขึ้น เมื่อมีการกระจายความเสี่ยงจะทำให้อัตราเบี้ยประกันภัยลดต่ำลง และทำให้บริษัทประกันภัยไทยมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และมีศักยภาพที่จะแข่งขันกับประเทศอื่นได้ การให้ความสำคัญในช่องทางการจัดจำหน่ายก็มีส่วนสำคัญที่ทำให้ประชาชนเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้ง่าย เช่น การขายประกันภัยผ่านธนาคารสาขา ทางโทรศัพท์ หรือผ่านเอทีเอ็ม

นอกจากนี้ กรณีการควบรวมกิจการระหว่างบริษัทประกันภัย ภาครัฐควรพิจารณามาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนการควบรวมกิจการ โดยให้เงินสำรองที่ได้หักเป็นค่าใช้จ่ายตามที่กฎหมายกำหนดไม่ต้องนำมาเสียภาษีเมื่อเลิกหรือโอนกิจการเนื่องจากการควบรวม เพื่อช่วยสนับสนุนให้เกิดการควบรวมกิจการในภาคธุรกิจประกันภัย ซึ่งจะช่วยให้ภาคธุรกิจประกันภัยมีความเข้มแข็งและสามารถแข่งขันได้

ในการเข้าสู่ตลาดประกันภัยในภูมิภาคอาเซียนนั้น ธุรกิจประกันวินาศภัยที่คาดว่าจะมีความเป็นไปได้มากที่สุดในการเข้าสู่ตลาดอาเซียนคือ การประกันภัยรถยนต์ แต่ก็ยังมีกฎระเบียบบางประการที่เป็นอุปสรรคต่อการขยายตลาดไปต่างประเทศ โดยเฉพาะยานยนต์ที่มีการขนส่งข้ามพรมแดน ติดกฎระเบียบการกำหนดให้คุ้มครองเฉพาะในอาณาเขตประเทศไทยเท่านั้น แม้ว่าปัจจุบันจะมีระบบ Blue Sticker แล้วก็ตาม แต่ยังสามารถใช้ได้เฉพาะการประกันภัยภาคบังคับ ดังนั้นควรมีมาตรการส่งเสริมบริษัทประกันภัยของไทยซึ่งมีความชำนาญเกี่ยวกับการประกันภัยรถยนต์มากเกือบที่สุดในอาเซียน และมีศักยภาพเพียงพอที่จะเป็นผู้นำในแถบอินโดจีนโดยเฉพาะประเทศอาเซียนที่มีพื้นที่เชื่อมต่อกับไทย

แนวทางหนึ่งของการเข้าสู่ตลาดอาเซียนของธุรกิจประกันภัยไทยสามารถทำได้โดยผ่านนายหน้า Broker ซึ่งส่วนใหญ่จะมีความเป็นมืออาชีพ ซึ่งในช่วงเริ่มต้นอาจมีความเป็นไปได้มากกว่าการเข้าไปลงทุนโดยตรงของบริษัทประกันภัยไทย ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับศักยภาพของ Broker หากเป็น Broker ที่เป็นบริษัทต่างชาติอยู่แล้ว ก็จะมีศักยภาพมากกว่า Broker ไทย อย่างไรก็ตาม การก้าวสู่ตลาดอาเซียนต้องคำนึงถึงวัฒนธรรมและประเพณีของประเทศนั้นๆ ด้วย โดยเฉพาะประเทศมุสลิม เช่น อินโดนีเซีย และ มาเลเซีย อาจจะเข้าไปทำตลาดยากกว่าประเทศในแถบอินโดจีนที่มีพื้นที่เชื่อมต่อกับไทยและมีวัฒนธรรมและประเพณีใกล้เคียงกับไทย อย่างไรก็ตาม การขยายธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศอินโดจีนยังมีข้อจำกัดเกี่ยวกับกฎหมายในประเทศเหล่านั้น เช่น ประเทศลาว มีกระบวนการที่ล่าช้าและมีค่าใช้จ่ายสูงมากในการขอใบอนุญาตประกอบกิจการธุรกิจประกันภัย นอกจากนี้ ปัญหาอุปสรรคสำคัญในปัจจุบันคือการหาข้อมูลเกี่ยวกับกฎหมายในแต่ละประเทศ ซึ่งขณะนี้มีหลายหน่วยงานอยู่ระหว่างการศึกษ หากทุกหน่วยงานได้รับผลการศึกษากลับแล้ว ก็จะสามารถเห็นภาพรวมได้ว่า กฎหมายเป็นอุปสรรคหรือข้อจำกัดมากน้อยแค่ไหน ซึ่งอาจจะต้องขอความช่วยเหลือจากรัฐบาลในกรณีเหล่านั้นต่อไป

บทที่ ๔ บทสรุปและข้อเสนอแนะ

๔.๑ สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกประเทศ รวมถึงความเห็นจากผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามที่กล่าวในบทที่ ๓ ผู้ทำการศึกษาพิจารณาแล้วเห็นว่ากลุ่มประเทศ CLMV มีศักยภาพในการเป็นเป้าหมายในการขยายธุรกิจบริการด้านประกันภัยของไทย และเห็นควรจัดลำดับประเทศเป้าหมายกลุ่ม CLMV โดยคำนึงถึงปัจจัยความน่าสนใจเชิงการตลาด ความคล้ายคลึงทางวัฒนธรรม ความพร้อมของระบบกฎหมายและการกำกับดูแล และได้ระบุรูปแบบการเข้าสู่ตลาดและสาขาย่อยของประกันภัยที่มีความน่าสนใจเชิงยุทธศาสตร์ เรียงตามลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ดังนี้

ประเทศเป้าหมาย	- สาขาที่มีความน่าสนใจเชิงยุทธศาสตร์
ลาว	<ul style="list-style-type: none"> - ส่งเสริมให้บริษัทประกันภัยไทยในประเทศไทยพิจารณาออกกรมธรรม์ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคลาว รวมทั้งการจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องเป็นภาษาอังกฤษหรือภาษาลาวเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภค และเสนอบริการแบบข้ามพรมแดนเพื่อให้ผู้บริโภคในประเทศลาวสามารถทำประกันชีวิต ประกันสุขภาพ และประกันภัยรถยนต์ได้ เพื่อเป็นการสร้างชื่อเสียงของบริษัทประกันชีวิตไทยให้ผู้บริโภคลาวเกิดความคุ้นเคย - ในระยะต่อไปหากผู้บริโภคในประเทศลาวมีความพร้อมและความต้องการเพิ่มมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ก็สามารถขยายธุรกิจเข้าไปดำเนินการในประเทศลาวได้อย่างเต็มรูปแบบ เนื่องจากลาวไม่มีข้อจำกัดด้านการถือหุ้นของคนต่างด้าวในบริษัทประกันภัย
เวียดนาม	<ul style="list-style-type: none"> - ส่งเสริมการเข้าสู่ตลาดในด้านประกันวินาศภัย โดยเฉพาะในสาขายานยนต์และประกันชีวิต เนื่องจากมีผู้ใช้รถยนต์และมอเตอร์ไซค์เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้มีความต้องการประกันภัยยานยนต์มากขึ้น โดยสนับสนุนการเข้าไปจัดตั้งธุรกิจในประเทศเวียดนาม โดยอาจทำในรูปแบบการร่วมทุนกับสถาบันการเงินท้องถิ่นเพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายขึ้นและการอำนวยความสะดวกด้านภาษา
กัมพูชา	<ul style="list-style-type: none"> - ส่งเสริมการเข้าสู่ตลาดการให้บริการประกันชีวิต และรวมถึงบริการด้านประกันสุขภาพและประกันอุบัติเหตุ เพื่อบุกเบิกธุรกิจประกันชีวิตในกัมพูชา - ส่งเสริมการเข้าสู่ตลาดการให้บริการประกันภัยยานยนต์ เพื่ออำนวยความสะดวกด้านการขนส่งค่าจากประเทศไทย ตลอดจนถึงสอดคล้องกับความ

ประเทศเป้าหมาย	- สาขาที่มีความน่าสนใจเชิงยุทธศาสตร์
	<p>ต้องการด้านยานยนต์ที่เพิ่มขึ้นในกัมพูชา โดยอาจทำในรูปแบบการร่วมทุนกับสถาบันการเงินท้องถิ่นเพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายขึ้นและการอำนวยความสะดวกด้านภาษา</p> <p>- ส่งเสริมให้บริษัทประกันภัยในประเทศไทยพิจารณาออกกรมธรรม์ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคกัมพูชา รวมทั้งการจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องเป็นภาษาอังกฤษหรือภาษากัมพูชาเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภค และเสนอบริการแบบข้ามพรมแดนเพื่อให้ผู้บริโภคในประเทศกัมพูชาสามารถทำประกันชีวิต ประกันสุขภาพ และประกันภัยรถยนต์ได้</p>
เมียนมาร์	<p>- ส่งเสริมการเข้าสู่ตลาดในธุรกิจประกันวินาศภัย เนื่องจากเป็นธุรกิจที่สนับสนุนการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมและการลงทุนของไทยในประเทศเมียนมาร์ โดยในช่วงแรกสนับสนุนธุรกิจนายหน้าประกันภัยของไทยให้เข้าไปจัดตั้งสำนักงานเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า โดยที่กรมธรรม์ความคุ้มครองออกจากบริษัทประกันภัยในประเทศไทย</p> <p>- เมื่อกฎระเบียบเกี่ยวกับการประกันภัยในประเทศเมียนมาร์มีความชัดเจนแล้ว ให้ส่งเสริมธุรกิจประกันภัยไทยให้เข้าไปจัดตั้งบริษัทลูกในเมียนมาร์หรือ ร่วมทุนกับสถาบันการเงินท้องถิ่นเพื่อจัดตั้งธุรกิจ</p>

๔.๒ ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกประเทศ รวมถึงความเห็นจากผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามที่กล่าวในบทที่ ๓ ผู้ทำการศึกษาพิจารณาแล้วเห็นว่าภาครัฐสามารถดำเนินการมาตรการเพื่อสนับสนุนธุรกิจประกันภัยของไทยให้เข้าสู่ตลาดต่างประเทศได้ ทั้งนี้ ผู้ทำการศึกษาได้จัดแบ่งมาตรการที่เสนอแนะภายใต้การดำเนินการของภาครัฐเป็น ๓ กลุ่ม ดังนี้

๔.๒.๑ การลดปัญหาและอุปสรรคด้านกฎระเบียบภายในประเทศ

๑) การแก้ไขกฎระเบียบเกี่ยวกับความคุ้มครองของกรมธรรม์ ให้สามารถครอบคลุมนอกราชอาณาจักรไทย

เนื่องจากปัจจุบันการประกันชีวิตและการประกันวินาศภัยมีกฎระเบียบบางประการที่เป็นอุปสรรคต่อการขยายตลาดไปต่างประเทศ โดยเฉพาะในการเสนอขายบริการข้ามพรมแดน (Mode ๑) ซึ่งเป็นรูปแบบการขยายธุรกิจที่สามารถดำเนินการได้ง่ายภายใต้การเชื่อมโยงทางเทคโนโลยีที่ทันสมัยในปัจจุบัน นอกจากนี้ยานยนต์ที่มีการขนส่งข้ามพรมแดน ก็ยังติดกฎระเบียบการกำหนดให้คุ้มครองเฉพาะในอาณาเขตประเทศไทยเท่านั้น ดังนั้นหากมีการแก้ไขกฎระเบียบเกี่ยวกับความคุ้มครองของกรมธรรม์ให้สามารถครอบคลุมไปยังต่างประเทศได้ จะช่วยเพิ่มจำนวนผู้ใช้บริการประกันชีวิตและประกันวินาศภัยโดยเฉพาะผู้บริโภคจากกลุ่มประเทศ CLMV ที่มีความเชื่อมั่นในระบบการประกันภัยของไทย

๒) การแก้ไขกฎระเบียบเกี่ยวกับการออกและขายกรมธรรม์เป็นภาษาต่างประเทศ

เนื่องจากปัจจุบันกฎระเบียบกำหนดให้กรมธรรม์ประกันชีวิตและประกันวินาศ

ภัยจะต้องจัดทำเป็นภาษาไทย จึงเป็นอุปสรรคต่อลูกค้าชาวต่างชาติที่ประสงค์จะซื้อกรรมธรรม์ของบริษัทไทย ดังนั้น เพื่อขยายฐานลูกค้าและอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าชาวต่างชาติให้สามารถเลือกซื้อกรรมธรรม์ได้อย่างกว้างขวาง จึงควรปรับปรุงกฎระเบียบให้สามารถออกและจำหน่ายกรรมธรรม์เป็นภาษาต่างประเทศได้

๓) การแก้ไขกฎระเบียบเกี่ยวกับการออกและขายกรรมธรรม์เป็นเงินบาท

อุปสรรคหนึ่งของการค้าข้ามพรมแดนคือการทำที่มีกฎระเบียบการกำหนดให้การชำระเงินสำหรับกรรมธรรม์ประกันภัยตลาดจนการจ่ายค่าสินไหมเป็นสกุลเงินบาทเท่านั้น ซึ่งในการทำตลาดข้ามพรมแดนลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติอาจไม่ได้รับความสะดวกในการแลกเปลี่ยนเงินตราเป็นสกุลเงินบาทในต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทประกันภัยเองก็มีการลงทุนในต่างประเทศเป็นเงินสกุลอื่นด้วยเช่นกัน ดังนั้น จึงควรพิจารณาความเหมาะสมในการแก้ไขกฎระเบียบเกี่ยวกับการออกและขายกรรมธรรม์สำหรับชาวต่างชาติให้ชำระเป็นเงินสกุลอื่นได้

๔) การปรับปรุงกลไกการอนุมัติกรรมธรรม์ชนิดใหม่เพื่อเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

ปัจจุบัน คปภ. ได้กำหนดกรรมธรรม์ประกันภัยมาตรฐานสำหรับการประกันภัยไว้ ๔ ประเภท คือ (๑) การประกันภัยทางทะเลและโลจิสติกส์ (๒) การประกันภัยทรัพย์สิน (๓) การประกันภัยรถยนต์ และ (๔) การประกันภัยเบ็ดเตล็ด อุบัติเหตุและสุขภาพ เพื่อเป็นแบบและข้อความมาตรฐานของกรรมธรรม์ประกันภัยที่สำนักงาน คปภ. จะอนุมัติโดยอัตโนมัติทันทีเมื่อบริษัทประกันภัยยื่นขอเข้ามา หรือเรียกว่า File and Use แต่หากมีการพัฒนากรรมธรรม์รูปแบบใหม่เพื่อตอบสนองผู้บริโภคแต่อาจมีรูปแบบแตกต่างออกไปจากรูปแบบมาตรฐาน สำนักงาน คปภ. ใช้ระยะเวลาในการพิจารณาอนุมัติกรรมธรรม์รูปแบบใหม่ๆ ดังนั้น เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นและอำนวยความสะดวกในด้านการประกอบธุรกิจ จึงควรเสนอ คปภ. ให้พิจารณาใช้กลไก File and Use สำหรับกรรมธรรม์ทุกประเภท

๕) มาตรการด้านภาษี

มาตรการด้านภาษีก็มีความสำคัญต่อการเข้าสู่ตลาดอาเซียน โดยเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญกับธุรกิจประกันชีวิตในเรื่องต้นทุนการดำเนินการ ดังนั้นจึงเห็นควรพิจารณายกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลกรณีการรวบรวมกิจการระหว่างบริษัทประกันภัย การกำหนดให้หักค่าใช้จ่ายเงินสำรองเบี้ยประกันตามที่กฎหมายกำหนดให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ และการให้เงินสำรองที่ได้หักเป็นค่าใช้จ่ายตามที่กฎหมายกำหนดไม่ต้องนำมาเสียภาษีเมื่อเลิกหรือโอนกิจการเนื่องจากการรวบรวม ซึ่งจะช่วยให้เกิดการรวบรวมกิจการของบริษัทประกันภัยรายเล็ก ทำให้ภาคธุรกิจประกันภัยมีความเข้มแข็งและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รวมทั้งส่งเสริมการเข้าไปซื้อหรือรวบรวมกิจการกับบริษัทประกันภัยท้องถิ่นในต่างประเทศ

นอกจากนี้ มาตรการภาษีอื่นที่อาจเป็นแรงจูงใจในการลงทุนในต่างประเทศ ได้แก่ การยกเว้นภาษีสำหรับเงินปันผลที่ส่งกลับประเทศ การให้นำผลขาดทุนของการลงทุนในระยะ ๕ ปี ของการเริ่มต้นธุรกิจในประเทศมาหักเป็นค่าใช้จ่ายของบริษัทแม่ในประเทศ เป็นต้น

๔.๒.๒ การลดปัญหาและอุปสรรคด้านกฎระเบียบในต่างประเทศ

๔.๒.๒.๑ การเจรจาเปิดเสรีบริการด้านการเงินในเวทีพหุภาคีและทวิภาคี

ข้อเรียกร้อง (Request List) เป็นวิธีการหรือกลไกในการดำเนินการที่ใช้ปฏิบัติเป็นการทั่วไปในการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการกับประเทศคู่เจรจา โดยเฉพาะภายใต้กรอบขององค์การการค้าโลกและกรอบอาเซียน สำหรับกรณีของกลุ่มประเทศ CLMV นั้น การยื่นข้อเรียกร้องสามารถกระทำได้ในช่วงระหว่างรอบการเจรจาเปิดเสรีบริการด้านการเงินภายใต้กรอบการเจรจาการค้าบริการของอาเซียน ซึ่ง ณ เวลาที่จัดทำรายงานฉบับนี้ อาเซียนกำลังอยู่ระหว่างการเจรจาเปิดเสรีบริการด้านการเงินในรอบที่ ๖ (๒๕๕๔-๒๕๕๖) ในการนี้ ผู้ทำการศึกษาได้ยกร่างข้อเรียกร้องของไทยในสาขาบริการประกันภัย สำหรับกลุ่มประเทศ CLMV ดังนี้

๑) ประเทศลาว

ประเทศลาวไม่มีข้อจำกัดใน Mode ๑ ๒ และ ๓ สำหรับประกันชีวิตและประกันวินาศภัย แต่ไม่รวมการประกันสุขภาพ และจำกัดรูปแบบการเข้าไปจัดตั้งธุรกิจว่าห้ามเข้าไปจัดตั้งเป็นสาขา (direct branching) สำหรับข้อจำกัดใน Mode ๔ อนุญาตให้เฉพาะการเคลื่อนย้ายบุคลากร ในระดับผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญ นั้นไม่เป็นสาระสำคัญ จึงเห็นควรขอให้ (๑) รวมประกันสุขภาพในสาขาย่อยประกันชีวิต และ (๒) ขอให้ผู้ประกอบการชาติอาเซียนสามารถจัดตั้งธุรกิจในรูปแบบสาขาในประเทศลาวได้

(๑) Mode ๑, ๒, ๓ - Include health insurance in the coverage of life insurance.

(๒) Mode ๓ - Allow direct branching of Life and Non-life Insurance

๒) ประเทศเวียดนาม

ประเทศเวียดนาม มีระดับการเปิดตลาดในสาขาประกันภัยในระดับที่สูงกว่าสมาชิกอาเซียนอื่นๆ ได้แก่ ไม่มีข้อจำกัดสำหรับ Mode ๑ และ ๒ การให้บริการและการบริโภคข้ามพรมแดนสำหรับบริการประกันภัยที่เสนอให้แก่บริษัทต่างชาติในเวียดนาม คนต่างชาติดังกล่าวทำงานในเวียดนาม ประกันภัยต่อ การประกันภัยในการคมนาคมระหว่างประเทศ ซึ่งรวมถึงการประกันภัยที่เกี่ยวกับการคมนาคมทางทะเลและการบินพาณิชย์ ซึ่งครอบคลุมทั้งหมดหรือบางส่วนของสินค้าที่ขนส่ง ยานพาหนะที่ขนส่งสินค้า และความเสียหายอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้น และสินค้าที่อยู่ระหว่างการขนส่งระหว่างประเทศ นายหน้าประกันภัยและนายหน้าประกันภัยต่อ บริการให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ประกันภัย การประเมินความเสี่ยงและการจัดการค่าสินไหมทดแทน สำหรับการเข้ามาจัดตั้งธุรกิจในเวียดนาม (Mode ๓) ไม่มีข้อจำกัด ดังนั้น เนื่องจากเวียดนามยังไม่เปิดเสรีโดยสิ้นเชิงใน Mode ๑ สำหรับการทำประกันภัยโดยตรง จึงเห็นควรร่างข้อเรียกร้องในสาขาประกันภัยสำหรับเวียดนาม ดังนี้ None for Mode ๑ for all Direct Insurance

๓) ประเทศกัมพูชา

กัมพูชาไม่มีข้อจำกัดในการเข้าสู่ตลาดในรูปแบบ Mode ๒-๓ ทั้งในสาขาประกันชีวิต ประกันวินาศภัย ประกันภัยต่อ และการประกันช่วง รวมถึงการบริการสนับสนุนการประกันภัย (รวมถึงบริการนายหน้าและตัวแทน) แต่ยังมีข้อจำกัดในการให้บริการข้าม

พรมแดน (Mode ๑) ในสาขาประกันชีวิต คือ บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลสามารถทำสัญญากับบริษัทประกันภัยที่มีใบอนุญาตการประกอบธุรกิจประกันภัยในกัมพูชาเท่านั้น ซึ่งอาจจะเป็นช่องทางหนึ่งที่ผู้ประกอบการไทยมีศักยภาพในการเข้าสู่ตลาด โดยเฉพาะในการให้บริการประกันสุขภาพและอุบัติเหตุ ดังนั้น จึงสามารถจัดทำข้อเรียกร้อง (Request List) แก่กัมพูชาในประเด็นดังกล่าว ดังนี้ None for Mode ๑ in subsector Life insurance service (CPC ๘๑๒๑๑)

๔) ประเทศเมียนมาร์

ในสาขาประกันภัยและบริการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการประกันภัย ประเทศเมียนมาร์มีข้อผูกพันในระดับที่ต่ำมาก โดยเปิดเสรีเฉพาะบริการที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยเพียง ๒ รูปแบบเท่านั้น กล่าวคือ (๑) บริการประเมินและจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัย เปิดเสรีเต็มรูปแบบใน Mode ๑, ๒ และ ๓ และใน Mode ๔ การเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดน ผู้กัมพูชาเฉพาะผู้บริหารระดับอาวุโส ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ให้คำปรึกษาด้านเทคนิค โดยได้รับอนุญาตจาก Insurance Supervisory Board (๒) บริการคณิตศาสตร์ประกันภัย เปิดเสรีเต็มรูปแบบใน Mode ๑, ๓ และ ๔ แต่ไม่ผูกพัน Mode ๒ การบริโภคนิตยภัณฑ์ต่างแดน ดังนั้น จึงเห็นควรยื่นข้อเรียกร้องต่อเมียนมาร์ ดังนี้ Make commitments on Direct Life and Non-life Insurance, Reinsurance and Retrocession, and Services auxiliary to insurance in the schedule of specific commitments and commit None for Mode ๑, ๒, ๓, ๔

๔.๒.๒.๒ ส่งเสริมความร่วมมือในเวทีระหว่างประเทศ

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

๔.๒.๓ กลไกในการสนับสนุนธุรกิจให้ออกสู่ตลาดอาเซียน

ผู้ทำการศึกษาพิจารณาแล้ว เห็นว่าการที่จะขับเคลื่อนนโยบายและมาตรการเชิงรุกได้อย่างมีประสิทธิภาพและบูรณาการ ควรมีมาตรการและกลไกของภาครัฐเพิ่มเติม เพื่อสนับสนุนการออกสู่ตลาดอาเซียนของธุรกิจประกันภัย ดังนี้

๑) การกำหนดหน่วยงานเพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการกำหนดยุทธศาสตร์การส่งเสริมผู้ประกอบการสาขาประกันภัยของไทยให้ขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ เพื่อให้มีการบูรณาการในเชิงนโยบาย ทั้งนี้เนื่องจากปัจจุบันหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย ได้แก่ กระทรวงการคลัง สำนักงานกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) และ กระทรวงพาณิชย์

๒) การรวบรวมกฎระเบียบที่เกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจประกันภัยในแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน เพื่อเป็นคู่มือให้กับผู้ประกอบการไทย

๓) การจัดทำ Roadshow และ Business Matching สำหรับธุรกิจประกันภัยที่ประสงค์จะเข้าร่วมทุนกับนักลงทุนท้องถิ่นในต่างประเทศ หรือขยายธุรกิจเข้าสู่ประเทศสมาชิกอาเซียน

๔) การศึกษา วิเคราะห์ วิจัย อย่างต่อเนื่องเกี่ยวกับมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ เพื่อให้เอกชนไปลงทุนในต่างประเทศ อาทิ ปรับปรุงมาตรการภาษีที่เป็นอุปสรรคต่อการขยายการลงทุนไปต่างประเทศ พิจารณาแนวทางการร่วมรับประกันความเสี่ยงทางการเมือง (Political Risk) ให้กับนักธุรกิจไทยที่ไปลงทุนในต่างประเทศ รวมทั้งการพัฒนากฎระเบียบเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจประกันภัยที่ประสงค์จะออกสู่ตลาดต่างประเทศ

๕) การให้ความช่วยเหลือเชิงวิชาการแก่ประเทศสมาชิกอาเซียนเพื่อให้มีความเข้าใจในระบบการเงินของไทย นอกจากนี้เพื่อช่วยพัฒนากฎระเบียบการกำกับดูแลในประเทศที่ให้ความช่วยเหลือให้เป็นสากลและสอดคล้องกับไทย

๔.๓ บทสรุป

การจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) เป็นโอกาสที่ดีสำหรับธุรกิจไทยในทุกสาขาที่จะใช้ประโยชน์จากการเป็น AEC เพื่อสร้างศักยภาพของไทยในเวทีอาเซียน จากผลการศึกษาพบว่าสาขาประกันภัยเป็นสาขาของบริการด้านการเงินที่มีศักยภาพสามารถแข่งขันได้ในอาเซียน และมีศักยภาพเพียงพอที่จะขยายธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศ CLMV ตลอดจนภาคธุรกิจเองก็มีความสนใจที่จะขยายขอบเขตธุรกิจออกไปยังกลุ่มประเทศ CLMV อีกด้วย นอกจากนี้ ด้วยตำแหน่งที่ตั้งของประเทศไทยอยู่ใจกลางกลุ่มประเทศ CLMV และมีความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐานเหนือกว่าประเทศใกล้เคียง จึงเป็นจุดแข็งที่สามารถนำมาใช้ประชาสัมพันธ์ให้นักลงทุนต่างชาติใช้ประเทศไทยเป็นที่ตั้งของสำนักงานภูมิภาคสำหรับธุรกิจต่างๆ รวมทั้งประกันภัย ก่อนจะขยายสาขาไปยังประเทศใกล้เคียง โดยเฉพาะประกันชีวิตและประกันภัยยานยนต์ ซึ่งมีความต่อเนื่องเชิงธุรกิจกับภาคการขนส่งโลจิสติกส์ อย่างไรก็ตาม การผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคในสาขาประกันภัยได้นั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องมีการบูรณาการแนวทางปรับปรุงและพัฒนากฎระเบียบที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่อการออกสู่ตลาดต่างประเทศตามที่ได้เสนอแนะไปแล้ว เบื้องต้น เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจ และนำมาซึ่งรายได้และชื่อเสียงของประเทศ รวมถึงสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับประเทศสมาชิกอาเซียน

บรรณานุกรม

หนังสือ วารสาร สิ่งพิมพ์อื่นๆ

ภาษาไทย

กระทรวงพาณิชย์, กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. คำแปลกรรมสารสุดท้าย รวบรวมผลการเจรจาการค้า

พหุภาคีรอบบอร์กาย. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย, ๒๕๔๒.

กอบศักดิ์ ภูตระกูล, ดอน นาครทรรพ และหฤษฎ์ รอดประเสริฐ. การเปิดเสรีภาคสถาบันการเงินไทย

ภายใต้กรอบ WTO และแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน (เอกสารวิจัยหมายเลข ๓

โครงการ WTO Watch (จับกระแสองค์การการค้าโลก)). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๔๘.

สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง. การเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปิดเสรีภาคบริการด้าน

การเงินของประเทศไทย: รายงานฉบับสมบูรณ์ (เสนอ ASEM Trust Fund). กรุงเทพฯ: ผู้

แต่ง, ๒๕๔๙.

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง. รายงานฉบับสมบูรณ์กรอบการเจรจาที่เหมาะสมในการจัดทำความตกลง

เขตการค้าเสรีภาคบริการด้านการเงินของไทย. กรุงเทพฯ: ผู้แต่ง, ๒๕๕๒.

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง. รายงานฉบับสมบูรณ์ แผนยุทธศาสตร์การเข้าสู่ตลาดสาขาบริการด้าน

การเงินในประเทศลาวและกัมพูชากภายใต้แผนการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี

๒๕๕๘. กรุงเทพฯ: ผู้แต่ง, ๒๕๕๔.

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง. รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาเปรียบเทียบกฎระเบียบภายในประเทศ

สมาชิกอาเซียนเกี่ยวกับการเปิดเสรีสาขาธนาคารพาณิชย์และหลักทรัพย์เพื่อจัดตั้ง

ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน. กรุงเทพฯ: ผู้แต่ง, ๒๕๕๕.

ศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษา สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. รายงาน

ฉบับสมบูรณ์: โครงการจ้างที่ปรึกษาเพื่อจัดทำจุดยืนของประเทศไทยด้านระบบการเงินและ

การสนับสนุนการจัดทำยุทธศาสตร์กระทรวงการคลังด้านการเงินการคลังอาเซียน.

กรุงเทพฯ : ผู้แต่ง, ๒๕๕๕.

ภาษาอังกฤษ

Bank of Lao PDR. Annual Economic Report. 2009.

National Bank of Cambodia [NBC]. Annual Report. 2009.

Yung Chul Park. Combined Study on Assessing the Financial Landscape and

Formulating Milestones for Monetary and Financial Integration in ASEAN.

Research Paper for the ASEAN Secretariat. 2011.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
ความมั่นคงทางการเงินของบริษัทประกันภัยในอาเซียนและประเทศอื่น

(ร้อยละ)

	Capital/assets		Equity/assets		Government securities and bonds/assets	
	Life	Non-life	Life	Non-life	Life	Non-life
Brunei Darussalam	-๔.๑	๑๑.๗	๒๔.๑	๐.๑	๔๔.๒	๐.๐
Cambodia	Na	๖๖.๐	Na	๐.๐	na	๘.๘
Indonesia	๑๑.๕	๔๙.๒	๒๒.๙	๑๙.๘	๑๗.๖	๖.๘
Lao PDR	na	๓๒.๕	Na	๐.๐	na	๐.๐
Malaysia	๓.๒	๐.๓	๑๕.๗	๕.๐	๑๔.๔	๑๙.๘
The Philippines	๑๐.๙	๔๕.๘	๖.๑	๑๔.๙	๓๗.๔	๑๕.๐
Singapore	๒.๘	๔.๙	๓๕.๑	๗.๓	๔๓.๕	๓๙.๔
Thailand	๑๑.๖	๒๙.๙	๗.๐	๑๘.๘	๕๗.๔	๑๙.๐
Viet Nam	๑๖.๑	๔๗.๘	๕.๔	๐.๐	๕.๕	๒๕.๒
ASEAN	๖.๑	๑๘.๑	๒๑.๘	๑๐.๓	๓๖.๗	๒๕.๓
US			๔.๐	๒๒.๐	๒๐.๐	๔๙.๐
UK			๔๐.๐	๕.๐	๑๘.๐	๒๔.๐
Japan			๘.๐	๒๑.๐	๔๖.๐	๑๘.๐

ที่มา: ASEAN Secretariat, ASEAN Insurance Database, ๒๐๐๙; Sigma Swiss Re (๒๐๑๐).

ภาคผนวก ข

ประเทศกัมพูชา : ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย
ตามที่ถูกพันธไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศกัมพูชา เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี ๒๕๕๕ กัมพูชามีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว ๕ กรอบได้แก่ กรอบองค์การการค้าโลก (๒๕๔๗) กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงิน ภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ (๒๕๕๕) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (๒๕๕๑) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (๒๕๕๒) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (๒๕๕๐)

กรอบองค์การการค้าโลก - จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก พบว่าประเทศกัมพูชา มีระดับการเปิดตลาดในสาขาประกันภัยในระดับที่สูงมาก ดังนี้

๑. บริการประกันชีวิต

มีข้อจำกัดด้านการเปิดตลาดใน Mode ๑ กล่าวคือ บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล สามารถทำสัญญากับบริษัทประกันภัยที่มีใบอนุญาตการประกอบธุรกิจประกันภัยในราชอาณาจักร กัมพูชาเท่านั้น สำหรับ Mode ๒ และ ๓ ไม่มีข้อจำกัด และไม่ผูกพันใน Mode ๔ ยกเว้นตามที่ได้ระบุไว้ในข้อผูกพันทั่วไป และไม่มีข้อจำกัดด้านการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติใน Mode ๑-๓ แต่ไม่ผูกพันใน Mode ๔ ยกเว้นตามที่ได้ระบุไว้ในข้อผูกพันทั่วไป

๒. บริการประกันวินาศภัย

สำหรับ Mode ๑ ไม่มีข้อจำกัดด้านการเปิดตลาดในประกันภัยทางทะเล อากาศ และการขนส่ง ตั้งแต่วันที่ ๑ มกราคม ๒๕๕๒ เป็นต้นไป หรือเมื่อมีการออกกฎหมาย กฎระเบียบที่เหมาะสม และมีบริษัทในประเทศได้รับการรับรอง แล้วแต่เงื่อนไขใดจะสามารถดำเนินการได้ก่อน ซึ่งเมื่อบรรลุเงื่อนไขที่กล่าวข้างต้นแล้ว การให้บริการประกันภัยทางทะเล อากาศ และการขนส่ง อาจทำได้โดยบริษัทประกันภัยที่ได้รับอนุญาตประกอบธุรกิจในประเทศกัมพูชา สำหรับบริการประกันวินาศภัยประเภทอื่นๆ ทั้งหมด บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลสามารถทำสัญญาได้กับบริษัทประกันภัยที่ได้รับอนุญาตประกอบธุรกิจในประเทศกัมพูชาเท่านั้น สำหรับ Mode ๒ และ ๓ ไม่มีข้อจำกัดด้านการเปิดตลาด และไม่ผูกพันใน Mode ๔ นอกจากที่ได้ระบุไว้ในข้อผูกพันทั่วไป

๓. บริการประกันภัยต่อ

ไม่มีข้อจำกัดสำหรับการเปิดตลาดภายใต้ Mode ๑ ยกเว้นว่าบริษัทต่างๆ ต้องทำการประกันภัยต่อร้อยละ ๒๐ ของความเสี่ยงในบริษัทประกันภัยต่อกัมพูชา (Cambodia Re) จนถึงวันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๕๑ และสำหรับสัญญาประกันภัยที่มีวงเงินประกันน้อยกว่าหรือเท่ากับ ๕๐๐,๐๐๐ ดอลลาร์สหรัฐ จะต้องทำประกันภัยต่อในประเทศจนถึงวันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๕๐ หลังจากนั้นจะไม่มีข้อจำกัด Mode ๒ และ ๓ ไม่มีข้อจำกัด ยกเว้นใน Mode ๓ ซึ่งบริษัทจะต้องทำประกันภัยต่อร้อยละ ๒๐ ของความเสี่ยงในกัมพูชาถึงวันที่ ๑ มกราคม ๒๕๕๑ แต่ไม่มีข้อจำกัดภายหลังจากนั้น และไม่ผูกพันใน Mode ๔ นอกจากที่ได้ระบุไว้ในข้อผูกพันทั่วไป

๔. บริการนายหน้าและตัวแทนประกันภัย

๕. บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ การให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ประกันภัย การจัดการความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัยทางทะเล

ไม่มีข้อจำกัดในการเปิดตลาดและการ प्रतिบัติ์เรียงคนชาติใน Mode ๑-๓ และไม่ผูกพันใน Mode ๔ นอกจากที่ได้ระบุไว้ในข้อผูกพันทั่วไป

กรอบอาเซียน – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ พบว่าประเทศกัมพูชามีระดับการเปิดเสรีบริการด้านการเงินเทียบเท่ากับการเปิดเสรีของกัมพูชาภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก ยกเว้นในสาขาการประกันภัยสาขาต่อ และการประกันช่วง ซึ่งมีข้อจำกัดที่น้อยกว่า (หรือเปิดตลาดมากกว่า) ในกรอบองค์การการค้าโลกในประเด็นเรื่องการให้บริการข้ามพรมแดน (Mode ๑) โดยบริษัทต่างๆ ต้องทำการประกันภัยต่อร้อยละ ๒๐ ของความเสี่ยงในบริษัทประกันต่อกัมพูชา (Cambodia Re) ถึงวันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๕๐ สำหรับสัญญาประกันที่มีวงเงินประกันน้อยกว่าหรือเท่ากับ ๕๐๐,๐๐๐ ดอลลาร์สหรัฐ จะต้องทำประกันภัยต่อในประเทศจนถึงวันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๕๐ หลังจากนั้นจะไม่มีข้อจำกัด

ภาคผนวก ค

ประเทศลาว : ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย
ตามที่ถูกพันธไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศลาว ได้เข้าเป็นสมาชิกขององค์การการค้าโลกเมื่อ ๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๕๖ และ ณ สิ้นปี ๒๕๕๕ ประเทศลาวมีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัย แล้ว ๔ กรอบ ได้แก่ กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ (๒๕๕๕) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ (๒๕๕๑) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (๒๕๕๒) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (๒๕๕๐)

กรอบองค์การการค้าโลก - จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก พบว่าประเทศลาว มีการผูกพันเปิดตลาดในสาขาประกันภัยในระดับที่ต่ำมาก ดังนี้

๑. ประกันชีวิต

ไม่ผูกพันใน Mode ๑, ๒ ทั้งในด้านการเข้าสู่ตลาดและการ प्रतिบัติเยี่ยงคนชาติ สำหรับ Mode ๓ การเข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศลาวนั้น ผูกพันเปิดตลาดโดยอนุญาตให้ต่างชาติสามารถถือหุ้นในบริษัทประกันชีวิตได้ร้อยละ ๕๑ หลังจาก ๕ ปีนับจากวันที่เข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๕๖) สำหรับ Mode ๔ ไม่ได้ผูกพัน ยกเว้น ในด้านการเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้กรณีที่เป็นผู้จัดการอาวุโส และผู้เชี่ยวชาญ โดยการเข้าประเทศและการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดาตั้งกล่าวเข้าประเทศลาวต้องได้รับการอนุมัติตามกฎหมายแรงงานของลาว ทั้งนี้ จำนวนบุคลากรต่างชาติทั้งหมดต้องไม่เกินร้อยละ ๒๐ ของจำนวนบุคลากรทั้งหมดขององค์กร

๒. ประกันวินาศภัย

ไม่ผูกพันใน Mode ๑, ๒ ทั้งในด้านการเข้าสู่ตลาดและการ प्रतिบัติเยี่ยงคนชาติ ยกเว้นประกันวินาศภัยที่เกี่ยวกับการคมนาคมข้ามพรมแดน รวมถึงการประกันความเสี่ยงทั้งสินค้าและยานพาหนะที่เกี่ยวกับการขนส่งทางทะเลและทางอากาศ สำหรับ Mode ๓ การเข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศลาวนั้น ผูกพันเปิดตลาดโดยอนุญาตให้ต่างชาติสามารถถือหุ้นในบริษัทประกันวินาศภัยได้ร้อยละ ๕๑ หลังจาก ๕ ปีนับจากวันที่เข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๕๖) สำหรับ Mode ๔ ไม่ได้ผูกพัน ยกเว้น ในด้านการเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้กรณีที่เป็นผู้จัดการอาวุโส และผู้เชี่ยวชาญ โดยการเข้าประเทศและการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดาตั้งกล่าวเข้าประเทศลาวต้องได้รับการอนุมัติตามกฎหมายแรงงานของลาว ทั้งนี้ จำนวนบุคลากรต่างชาติทั้งหมดต้องไม่เกินร้อยละ ๒๐ ของจำนวนบุคลากรทั้งหมดขององค์กร

๓. การประกันภัยต่อและการประกันภัยช่วง

ไม่มีข้อจำกัดใน Mode ๑ และ ๒ ทั้งในด้านการเข้าสู่ตลาดและการ प्रतिบัติเยี่ยงคนชาติ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือไม่ห้ามคนในชาติใช้บริการในประเทศอื่น สำหรับ Mode ๓ การเข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศลาวนั้น ผูกพันเปิดตลาดโดยอนุญาตให้ต่างชาติสามารถถือหุ้นในบริษัทประกันภัยต่อได้ร้อยละ ๕๑ หลังจาก ๕ ปีนับจากวันที่เข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๕๖) ในขณะที่ Mode ๔ ไม่ได้ผูกพัน ยกเว้น ในด้านการเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้กรณีที่เป็นผู้จัดการอาวุโส

และผู้เชี่ยวชาญ โดยการเข้าประเทศและการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดาดังกล่าวเข้าประเทศลาวต้องได้รับการอนุมัติตามกฎหมายแรงงานของลาว ทั้งนี้ จำนวนบุคลากรต่างชาติทั้งหมดต้องไม่เกินร้อยละ ๒๐ ของจำนวนบุคลากรทั้งหมดขององค์กร

๔. บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ การให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ประกันภัย การจัดการความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัย

ไม่มีข้อจำกัดใน Mode ๑ และ ๒ ทั้งในด้านการเข้าสู่ตลาดและการ प्रतिบัติเยี่ยงคนชาติ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือไม่ห้ามคนในชาติใช้บริการในประเทศอื่น สำหรับ Mode ๓ การเข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศลาวนั้น ผู้ก่พ่นเปิดตลาดโดยอนุญาตให้ต่างชาติสามารถถือหุ้นในบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยได้ร้อยละ ๕๑ หลังจาก ๕ ปีนับจากวันที่เข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๕๖) ในขณะที่ Mode ๔ ไม่ได้ผู้ก่พ่น ยกเว้น ในด้านการเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้กรณีที่เป็นผู้จัดการอาวุโส และผู้เชี่ยวชาญ โดยการเข้าประเทศและการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดาดังกล่าวเข้าประเทศลาวต้องได้รับการอนุมัติตามกฎหมายแรงงานของลาว ทั้งนี้ จำนวนบุคลากรต่างชาติทั้งหมดต้องไม่เกินร้อยละ ๒๐ ของจำนวนบุคลากรทั้งหมดขององค์กร

กรอบอาเซียน – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ พบว่าในสาขาประกันภัยและบริการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการประกันภัย ประเทศลาวมีข้อผูกพันใน ๒ สาขาย่อย ได้แก่ (๑) การประกันภัยโดยตรง (รวมถึงการประกันภัยร่วม) ทั้งการประกันชีวิต (ไม่รวมการประกันสุขภาพ) และการประกันวินาศภัย และ (๒) การประกันภัยต่อและการประกันภัยช่วง แต่ไม่มีข้อผูกพันสำหรับการบริการสนับสนุนการประกันภัย เช่น การให้คำปรึกษา การคณิตศาสตร์ประกันภัย การประเมินความเสี่ยงและการบริการจัดการเรียกร้องตามสิทธิ์ และไม่รวมประกันภัยภาคบังคับ อาทิ ประกันสังคม เป็นต้น นอกจากนี้ ไม่ว่าจะเป็บริการประกันภัยประเภทใด สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวไม่อนุญาตการจัดตั้งเป็นสาขาโดยตรง และต้องจัดตั้งเป็นสถาบันการเงินที่มีรูปแบบทางกฎหมายเฉพาะ รวมถึงห้ามมิให้บริษัทประกันภัยเสนอบริการประกันภัยทั้งประกันชีวิตและประกันวินาศภัย

๑. การประกันภัยโดยตรง (รวมถึงการประกันภัยร่วม) ประกอบด้วยการประกันชีวิต (ไม่รวมการประกันสุขภาพ) และการประกันวินาศภัย

ไม่มีข้อจำกัดใน Mode ๑, ๒ และ ๓ ทั้งในด้านการเข้าสู่ตลาดและการ प्रतिบัติเยี่ยงคนชาติ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ไม่มีข้อจำกัดในด้านสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติและจำนวนใบอนุญาตรวมทั้งไม่ห้ามคนในชาติใช้บริการในประเทศอื่น ในขณะที่ Mode ๔ ไม่ได้ผู้ก่พ่น ยกเว้น ในด้านการเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้กรณีที่เป็นผู้จัดการอาวุโส และผู้เชี่ยวชาญ โดยการเข้าประเทศและการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดาดังกล่าวเข้าประเทศลาวต้องได้รับการอนุมัติตามกฎหมายแรงงานของลาว อีกทั้งมีเงื่อนไขของการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติด้วยว่า ผู้ให้บริการต่างประเทศและพนักงานต่างประเทศของผู้ให้บริการซึ่งทำงานอยู่ในประเทศลาวต้องชำระภาษีเงินได้ส่วนบุคคลแก่รัฐบาลลาว โดยคำนวณภาษีตามข้อกำหนดที่ระบุในกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของลาว

๒. การประกันภัยต่อและการประกันภัยช่วง

ไม่มีข้อจำกัดใน Mode ๑, ๒ และ ๓ ทั้งในด้านการเข้าสู่ตลาดและการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ไม่มีข้อจำกัดในด้านสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติและจำนวนใบอนุญาตรวมทั้งไม่ห้ามคนในชาติใช้บริการในประเทศอื่น ในขณะที่ Mode ๔ ไม่ได้ผูกพัน ยกเว้น ในด้านการเข้าสู่ตลาด อนุญาตให้กรณีที่เป็นผู้จัดการอาวุโส และผู้เชี่ยวชาญ โดยการเข้าประเทศและการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดาตั้งกล่าวเข้าประเทศลาวต้องได้รับการอนุมัติตามกฎหมายแรงงานของลาว อีกทั้งมีเงื่อนไขของการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติด้วยว่า ผู้ให้บริการต่างประเทศและพนักงานต่างประเทศของผู้ให้บริการซึ่งทำงานอยู่ในประเทศลาวต้องชำระภาษีเงินได้ส่วนบุคคลแก่รัฐบาลลาว โดยคำนวณภาษีตามข้อกำหนดที่ระบุในกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของลาว

๓. บริการนายหน้าและตัวแทนประกันภัย

ไม่ระบุในตารางข้อผูกพัน

๔. บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ การให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ประกันภัย การจัดการความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัยทางทะเล

ไม่ระบุในตารางข้อผูกพัน

กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (๒๕๕๑) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (๒๕๔๘) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (๒๕๕๐) ประเทศลาวผูกพันในตารางข้อผูกพันเทียบเท่ากับกรอบอาเซียน

ภาคผนวก ง

ประเทศเมียนมาร์ : ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย
ตามที่ถูกพันธไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศเมียนมาร์ เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี ๒๕๕๕ ประเทศเมียนมาร์มีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว ๒ กรอบ ได้แก่ กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ (๒๕๕๕) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (๒๕๕๐) สำหรับกรอบอาเซียนกับคู่เจรจาอื่น ประเทศเมียนมาร์ไม่มีข้อผูกพันในสาขาประกันภัย

กรอบอาเซียน – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ พบว่าในสาขาประกันภัยและบริการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการประกันภัย ประเทศเมียนมาร์มีข้อผูกพันในระดับที่ต่ำมาก โดยเปิดเสรีเฉพาะบริการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการประกันภัยเพียง ๒ รูปแบบเท่านั้น ดังนี้

๑. บริการประกันชีวิตและประกันวินาศภัย

ไม่ระบุในตารางข้อผูกพัน

๒. บริการนายหน้าและตัวแทนประกันภัย

ไม่ระบุในตารางข้อผูกพัน

๓. บริการประเมินและจัดการค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัย

Mode ๑, ๒ และ ๓ ไม่มีข้อจำกัด (เปิดเสรีเต็มรูปแบบ) ยกเว้น Mode ๔ การเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดน ผู้ผูกพันเฉพาะผู้บริหารระดับอาวุโส ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ให้คำปรึกษาด้านเทคนิค โดยได้รับอนุญาตจาก Insurance Supervisory Board

๔. บริการคณิตศาสตร์ประกันภัย

Mode ๑, ๓ และ ๔ ไม่มีข้อจำกัด (เปิดเสรีเต็มรูปแบบ) แต่ไม่ผูกพัน Mode ๒ การบริโภคในต่างแดน

กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (๒๕๕๐) จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน พบว่าเมียนมาร์ผูกพันเฉพาะสาขาบริการคณิตศาสตร์ประกันภัย ดังนี้

บริการคณิตศาสตร์ประกันภัย

Mode ๑ และ ๒ ไม่มีข้อจำกัด (เปิดเสรีเต็มรูปแบบ) แต่ไม่ผูกพัน Mode ๓ การจัดตั้งธุรกิจในประเทศเมียนมาร์ และ Mode ๔ การเคลื่อนย้ายบุคลากรข้ามพรมแดน

ภาคผนวก จ

ประเทศเวียดนาม : ระดับการเปิดเสรีสาขาประกันภัย
ตามที่ถูกพันธไว้ในกรอบความตกลงการค้าเสรีต่างๆ

ประเทศเวียดนาม เป็นประเทศสมาชิกของอาเซียนและองค์การการค้าโลก ทั้งนี้ ณ สิ้นปี ๒๕๕๕ ประเทศเวียดนามมีความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการผูกพันเปิดเสรีบริการประกันภัยแล้ว ๗ กรอบ ได้แก่ กรอบองค์การการค้าโลก (๒๕๕๐) กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ (๒๕๕๕) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (๒๕๕๑) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-เกาหลีใต้ (๒๕๕๒) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจอาเซียน-จีน (๒๕๕๐) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจเวียดนาม-ญี่ปุ่น (๒๕๕๑) และกรอบความร่วมมือทางการค้าทวิภาคีเวียดนาม-สหรัฐอเมริกา (๒๕๔๓) นอกจากนี้ ประเทศเวียดนามอยู่ระหว่างการเจรจาการค้าเสรีในกรอบความตกลงหุ้นส่วนยุทธศาสตร์เศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก (*Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: TPP*) กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจเวียดนาม-สหภาพยุโรป กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจเวียดนาม-เกาหลีใต้ ซึ่งหากการเจรจาแล้วเสร็จประเทศเวียดนามจะมีการเปิดเสรีสาขาบริการอยู่ในระดับที่สูงมาก

กรอบองค์การการค้าโลก – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบองค์การการค้าโลกพบว่าประเทศเวียดนาม มีระดับการเปิดตลาดในสาขาประกันภัยในระดับที่สูงกว่าสมาชิกอาเซียนอื่นๆ ดังนี้

บริการประกันภัยและบริการที่เกี่ยวข้อง เฉพาะประเภทต่อไปนี้

๑. ประกันภัยทางตรง

๑.๑ ประกันชีวิต โดยไม่รวมการประกันสุขภาพ

๑.๒ ประกันวินาศภัย

๒. ประกันภัยต่อและประกันช่วง

๓. ตัวกลางประกันภัย อาทิ นายหน้า และ ตัวแทน

๔. บริการที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย อาทิ การให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ประกันภัย การจัดการความเสี่ยง และการจัดการค่าสินไหมทดแทน

Mode ๑ การให้บริการข้ามพรมแดน ไม่มีข้อจำกัดสำหรับ

- บริการประกันภัยที่เสนอให้แก่บริษัทต่างชาติในเวียดนาม คนต่างชาติที่ทำงานในเวียดนาม

- ประกันภัยต่อ

- การประกันภัยในการคมนาคมระหว่างประเทศ ซึ่งรวมถึงการประกันภัยที่เกี่ยวกับการคมนาคมทางทะเลและการบินพาณิชย์ ซึ่งครอบคลุมทั้งหมดหรือบางส่วนของสินค้าที่ขนส่งยานพาหนะที่ขนส่งสินค้า และความเสี่ยงอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้น และสินค้าที่อยู่ระหว่างการขนส่งระหว่างประเทศ

- นายหน้าประกันภัยและนายหน้าประกันภัยต่อ
- บริการให้คำปรึกษา คณิตศาสตร์ประกันภัย การประเมินความเสี่ยงและการจัดการค่าสินไหมทดแทน

Mode ๒ ไม่มีข้อจำกัดในการให้บุคคลเวียดนามออกไปใช้บริการในต่างประเทศ

Mode ๓ ไม่มีข้อจำกัดการเข้ามาจัดตั้งธุรกิจเวียดนาม ยกเว้น เวียดนามมีข้อห้ามบริษัทประกันภัยที่ถือหุ้นโดยต่างชาติร้อยละ ๑๐๐ ในประกันวินาศภัยภาคบังคับ อาทิ การประกันภัยยานยนต์ประเภทบุคคลที่สาม ประกันภัยการก่อสร้างและการติดตั้ง ประกันภัยโครงการน้ำมันและก๊าซ และการประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการก่อสร้างที่มีอันตรายต่อสาธารณสุขและสิ่งแวดล้อม ซึ่งภายหลัง ๑ มกราคม ๒๕๕๑ ข้อจำกัดเหล่านี้จะถูกลบเลิก นอกจากนี้ภายหลังจากการเข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลกแล้ว ๕ ปี จะเปิดให้มีสาขาของบริษัทประกันวินาศภัยต่างชาติเพิ่มเติมได้ ทั้งนี้การอนุมัติจะมีขั้นตอนและเงื่อนไขตามหลักการรักษาเสถียรภาพของระบบการเงิน

Mode ๔ ไม่ผูกพัน

กรอบอาเซียน และอื่นๆ – จากการศึกษาตารางข้อผูกพันภายใต้กรอบการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้านการเงินภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียนรอบที่ ๕ และกรอบอื่นๆ พบว่าสถานะความผูกพันเปิดเสรีในสาขาประกันภัยมีระดับความผูกพันเท่ากับในกรอบองค์การการค้าโลก

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ สกุล

นางสาวพรวสา ศิริनुพงศ์



ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต (BBA-Accounting) พ.ศ. ๒๕๓๒
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปริญญาโท สาขาการเงินการธนาคาร (MBA-Finance) พ.ศ. ๒๕๓๖ University of St. Thomas สหรัฐอเมริกา

ประวัติการทำงาน

๒๕๕๕ – ปัจจุบัน	ผู้เชี่ยวชาญด้านนโยบายการเงินการคลังระหว่างประเทศ
๒๕๕๑ – ๒๕๕๕	ผู้อำนวยการส่วนนโยบายเศรษฐกิจการเงินระหว่างประเทศ
๒๕๔๙ – ๒๕๕๑	หัวหน้าฝ่ายความร่วมมือทางการเงินยุโรป – อเมริกา
๒๕๔๖ – ๒๕๔๙	เศรษฐกร สำนักนโยบายเศรษฐกิจมหภาคและระหว่างประเทศ สศค.
๒๕๔๓ – ๒๕๔๖	ที่ปรึกษากรรมการบริหาร ธนาคารพัฒนาเอเชีย (Executive Director's Advisor – Asian Development Bank (ADB))
๒๕๔๑	ผู้แทนกระทรวงการคลังปฏิบัติงานในองค์กรเพื่อการปฏิรูประบบสถาบันการเงิน (ปรส.) ๒๕๔๑ (ตำแหน่งรักษาการผู้อำนวยการสำนักเศรษฐกร กองนโยบายการเงินและสถาบันการเงิน สศค.)
๒๕๓๙ – ๒๕๔๓	เศรษฐกร กองนโยบายการเงินและสถาบันการเงิน สศค.
๒๕๓๙	เศรษฐกร กองนโยบายเงินกู้ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.)
๒๕๓๘-๒๕๓๙	Assistant Manager (Investment Banking) – Deutsche Morgan Grenfell Securities
๒๕๓๖-๒๕๓๘	Assistant Manager (Loan Division) – บง. SICCO

ประสบการณ์อื่น

๒๕๕๔	อาจารย์พิเศษ คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ วิชา “International Trade Negotiation” ชั้นปริญญาโท ภาคภาษาอังกฤษ
------	---

ประวัติการฝึกอบรม

๑. Monetary and Exchange Rate Policy จัดโดย IMF – Singapore Regional Training Institute วันที่ ๔-๑๕ กรกฎาคม ๒๕๕๔

๒. Public-Private Partnerships in Infrastructure Development จัดโดย Center for Financial, Economic and Banking Studies, Marseille, France ๒-๑๑ มิถุนายน ๒๕๕๓

๓. อบรมหลักสูตรโครงการอบรมผู้บริหารระดับสูงในยุคโลกาภิวัตน์ รุ่นที่ ๕ (Ex-PSM๕) จัดโดยสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลังร่วมกับ Kellogg School of Management, The Schulich School of Business และ The Maxwell School of Citizenship and Public Affairs ๒๒-๒๓ มิถุนายน ๒๕๕๒ และ ๑๖ กรกฎาคม - ๕ สิงหาคม ๒๕๕๒ ณ จังหวัดเชียงใหม่

๔. Enhancing Risk Management and Governance in the Region's Banking System to Implement Basel II and to Meet Contemporary Risks and Challenges Arising from the Global Banking System จัดโดย Asia-Pacific Finance and Development Center (AFDC) ระหว่างวันที่ ๘-๑๒ ธันวาคม ๒๕๕๑ ณ นครเชียงใหม่ สาธารณรัฐประชาชนจีน

๕. Financial Fragility and Banking Crises จัดโดย IMF - Singapore Regional Training Institute ๓ - ๑๔ ก.ย. ๒๕๕๐

๖. อบรมหลักสูตร “นักบริหารระดับกลาง” รุ่นที่ ๓ สำนักงานปลัดกระทรวงการคลัง ร่วมกับสถาบันที่ปรึกษาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในราชการ (สปร.) ๑๘ ก.ค. - ๒๒ ส.ค. ๒๕๔๘

๗. Workshop on Non-bank Financial Institution: Development and Regulation World Bank Institute ประเทศสหรัฐอเมริกา ๓๑ ม.ค. - ๔ ก.พ. ๒๕๔๓

๘. อบรมการพัฒนาข้าราชการผู้นำคลื่นลูกใหม่ในราชการไทย สำนักงาน ก.พ. ๘-๙ ก.พ. ๒๕๔๒, ๑๕ ก.พ. - ๒๖ มี.ค. ๒๕๔๒, ๒๔ - ๒๕ มี.ย. ๒๕๔๒

ผลงานวิชาการ

๑. หัวหน้าโครงการวิจัยสำนักงานเศรษฐกิจการคลังประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๔ เรื่อง “แผนยุทธศาสตร์ในการเข้าสู่ตลาดสาขาบริการการเงินในประเทศลาวและกัมพูชภายใต้แผนการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน”

๒. ที่ปรึกษาโครงการวิจัยสำนักงานเศรษฐกิจการคลังประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๒ เรื่อง “กรอบการเจรจาที่เหมาะสมในการจัดทำความตกลงเขตการค้าเสรีภาคบริการด้านการเงินของไทย”

ตำแหน่งในปัจจุบัน

ผู้เชี่ยวชาญด้านนโยบายการเงินการคลังระหว่างประเทศ
 สำนักนโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
 สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
 โทร. ๐ ๒๒๗๓ ๙๐๒๐ ต่อ ๓๗๐๘
 Email wasa@mof.go.th