

ถาม-ตอบ AEC

ฝ่ายวิจัยธุรกิจ
กรกฎาคม 2555

ถาม : อยากทราบถึงโอกาสในการทำธุรกิจประกันในประเทศเพื่อนบ้านหลังเปิดเสรีภาคการเงินใน AEC

ตอบ : โอกาสมีมาก เพราะที่ผ่านมามีความเจริญก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีและการแพทย์ เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้หลายประเทศในอาเซียนต้องเผชิญกับปัญหาการเพิ่มขึ้นของประชากรสูงอายุ ซึ่งนอกจากจะทำให้อัตราการออม รวมทั้งความมั่งคั่งของประเทศ ลดลงจากการที่ประชากรวัยทำงานต้องหารายได้มาจุนเจือครอบครัวมากขึ้นแล้ว ภาครัฐยังต้องสูญเสียงบประมาณสำหรับสวัสดิการเพื่อดูแลผู้สูงอายุอีกด้วย หลายประเทศในอาเซียนจึงให้ความสำคัญมากขึ้นกับการส่งเสริมให้ประชาชนทุกช่วงวัยออมเงินในรูปแบบต่างๆ อาทิ เงินฝาก อสังหาริมทรัพย์ พันธบัตรรัฐบาล รวมถึงการทำประกัน (โดยเฉพาะประกันชีวิต) ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายในการคุ้มครองผู้สูงอายุ ไม่ว่าจะเป็นบำนาญในวัยเกษียณอายุหรือค่าใช้จ่ายด้านการรักษาพยาบาล นอกจากนี้ยังรวมไปถึงการประกันวินาศภัยที่ภาครัฐให้การส่งเสริม เพราะสามารถลดภาระของทั้งผู้ทำประกันและของภาครัฐในการบรรเทาความเดือดร้อนของผู้ประสบภัย ทั้งนี้ ปัจจุบันธุรกิจประกันของแต่ละประเทศในอาเซียนมีความแตกต่างกันทั้งในเชิงปริมาณและรูปแบบการให้บริการ เมื่อพิจารณาถึงสัดส่วนมูลค่าสินทรัพย์รวมของธุรกิจประกันต่อ GDP เฉลี่ยของอาเซียนปี 2553 พบว่าอยู่ที่ 15.5% แต่เมื่อพิจารณารายประเทศมีสัดส่วนเรียงตามลำดับ คือ สิงคโปร์ (52.9%) มาเลเซีย (24.9%) ไทย (14.7%) และฟิลิปปินส์ (14.7%) ขณะที่แต่ละประเทศที่เหลือ อาทิ เวียดนาม กัมพูชา และ สปป.ลาว มีสัดส่วนไม่ถึง 5% สะท้อนให้เห็นว่าประชากรจำนวนมากในประเทศเหล่านี้ยังเข้าถึงบริการประกันได้ไม่มากนัก ปัจจัยทั้งหมดข้างต้นประกอบกับการเปิดเสรีภาคการเงิน AEC เติมรูปแบบในปี 2563 ส่งผลให้ธุรกิจประกันเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่น่าสนใจและเป็นโอกาสของนักลงทุนไทย

Figure 1: โครงสร้างประชากรในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

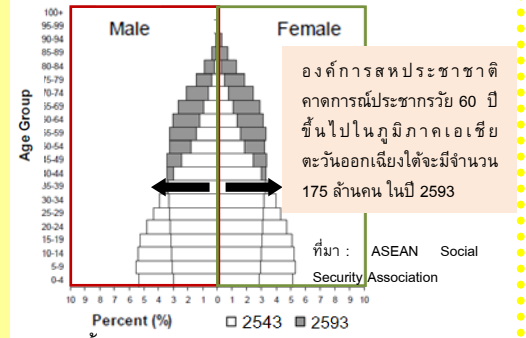


Figure 2: เบี้ยประกันของประเทศสมาชิกอาเซียน ปี 2553 (ดอลลาร์สหรัฐ/คน)

	Total	Life Business	Non-life Business
สิงคโปร์	2,823.4	2,101.4	722.1
มาเลเซีย	421.1	282.8	138.3
ไทย	199.4	121.9	77.5
อินโดนีเซีย	45.8	30.9	14.9
ฟิลิปปินส์	22.8	14.3	8.4
เวียดนาม	18.6	8.3	10.3
บรูไน	n.a.	n.a.	n.a.
กัมพูชา	n.a.	n.a.	n.a.
สปป.ลาว	n.a.	n.a.	n.a.
พม่า	n.a.	n.a.	n.a.

ที่มา : Sigma, Swiss Re

ปัจจุบันอาเซียนโดยรวมมีการทำประกันในระดับต่ำ เมื่อเทียบกับบางประเทศในเอเชีย ทั้งนี้ ญี่ปุ่นเป็นประเทศในเอเชียที่มีเบี้ยประกันต่อคนต่อปีสูงสุด โดยอยู่ที่ 4,390.2 ดอลลาร์สหรัฐ (อันดับ 6 ของโลก)

ประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ พม่า กัมพูชาและ สปป.ลาว นับเป็นตลาดที่มีศักยภาพสำหรับธุรกิจประกันไทยหลังจากการเปิดเสรีภาคการเงิน เนื่องจากทั้งสามประเทศมีพรมแดนติดกับไทย ประกอบกับคุณภาพของระบบสาธารณสุขและการประกันของไทยเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง ส่งผลให้ชาวกัมพูชาและชาวลาวนิยมข้ามพรมแดนมาใช้บริการประกัน โดยเฉพาะประกันสุขภาพในไทย ขณะที่ชาวพม่าอาจใช้บริการดังกล่าวมากขึ้นภายหลังการเปิดประเทศ ทั้งนี้ ธุรกิจประกันในประเทศเพื่อนบ้านของไทยยังมีไม่มากนัก โดยบริษัทในกัมพูชาทั้งบริษัทท้องถิ่นและบริษัทต่างชาติที่ให้บริการด้านประกันมีไม่ถึง 10 แห่ง และในจำนวนนี้ให้บริการเพียงประกันวินาศภัยเท่านั้น ส่วนใน สปป.ลาว มีจำนวนบริษัทที่ให้บริการประกันใกล้เคียงกับกัมพูชา เนื่องจากตลาดมีขนาดเล็ก และประชากรมีรายได้น้อย รวมทั้งรัฐบาล สปป.ลาว ยังไม่มีแผนสนับสนุนธุรกิจประกันโดยเฉพาะ ทั้งนี้ การขยายตลาดประกันในประเทศเพื่อนบ้านควรทำอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยผู้ประกอบการประกันของไทยควรเริ่มจากการอำนวยความสะดวกในการทำธุรกิจประกันข้ามพรมแดนก่อนที่จะขยายตลาดในรูปแบบของการจัดตั้งธุรกิจ ซึ่งอาจเป็นการขยายสาขา การจัดตั้งบริษัทลูก หรือการร่วมทุนกับบริษัทท้องถิ่น

ปัจจุบันบริษัทประกันของไทยทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่เริ่มมองหาช่องทางในการขยายธุรกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ขณะที่คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เตรียมเจรจากับประเทศในอาเซียนเพื่อสนับสนุนการลงทุนของไทยในธุรกิจดังกล่าวมากขึ้น ทั้งนี้ แหน่อนว่าหลังการเปิด AEC ธุรกิจประกันของไทยจะต้องเผชิญกับการแข่งขันทั้งในประเทศและนอกประเทศ ดังนั้น ธุรกิจดังกล่าวจึงต้องเร่งพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขัน ทั้งการเสริมสร้างความแข็งแกร่งของสถานะทางการเงิน การเพิ่มสภาพคล่อง การปรับปรุงคุณภาพบริการก่อนและหลังการขาย รวมทั้งพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันที่หลากหลายและตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อเพิ่มศักยภาพให้พร้อมรับมือกับการแข่งขันที่มีแนวโน้มทวีความรุนแรงขึ้น