

## บทที่ 3

### สถานการณ์ทั่วไปของการประกันชีวิตในประเทศไทย

#### 3.1 ความเป็นมาของการประกันภัย

หลักการประกันภัยในปัจจุบันวิวัฒนาการและพัฒนามาจากวิธีการที่ใช้กันในอดีตนั่นเอง ดังนั้นในการศึกษาวิชาหลักการประกันภัย จึงจำเป็นที่จะต้องศึกษาถึงความเป็นมาของการประกันภัยเสียก่อน ดังนี้

ในประเทศจีนประมาณ 3,000 ปีก่อนคริสตกาลพ่อค้าชาวจีนได้พัฒนาวิธีการประกันภัยขึ้นสำหรับการขนส่งสินค้าตามลำน้ำแยงซี ซึ่งมีสายน้ำที่เชี่ยวกราดและเรือบรรทุกสินค้ามักอับปางอยู่เสมอ เนื่องจากมีหินใต้น้ำและเกาะแก่งที่คาดเดายากเป็นอันตรายต่อการเดินเรือซึ่งปรากฏอยู่เสมอว่าพ่อค้าบางคนต้องสิ้นเนื้อประดาตัวเพราะสินค้าได้รับความเสียหายหมด ดังนั้นด้วยความกลัวพ่อค้าเหล่านั้นจึงได้หาทางออก โดยนำสินค้าของตนบรรทุกไว้ในเรือลำอื่นหลายลำเฉลี่ยกันไปจนครบจำนวนหีบห่อสินค้า ซึ่งถ้าเรือลำใดลำหนึ่งจมลงก็หมายความว่า สินค้าของพ่อค้าแต่ละคนสูญเสียชีวิตเพียงบางส่วนเท่านั้น

ส่วนในแถบกลุ่มแม่น้ำยูเฟรติส พวกชาวบาบิโลเนีย (Babylonian) ได้พัฒนาการค้าและอุตสาหกรรมผลิตสินค้าขึ้นเพื่อส่งไปขายยังต่างเมืองดังนั้น จึงมีความจำเป็นต้องอาศัยทาสในการช่วยจัดหาลำเลียงวัตถุดิบและสินค้าไปขาย ต่อมาเมื่อการค้าเจริญขึ้นทาสที่ช่วยในการขายสินค้าจึงไม่เพียงพอ ประกอบทั้งการใช้ทาสก็ไม่ค่อยสะดวก เพราะทาสไม่มีอำนาจในการเจรจาต่อรอง ต่อมาจึงต้องมีการทำสัญญาให้คนอื่นไปทำการค้าขายแทนที่เรียกว่าพ่อค้าเร่ ซึ่งจะเป็นผู้รับสินค้าจากพ่อค้าชาวบาบิโลเนียนนี้ไปขายยังเมืองต่าง ๆ อีกต่อหนึ่ง และเพื่อป้องกันมิให้พ่อค้าเร่โกงเงินที่ขายสินค้าเป็นของตน พ่อค้าชาวบาบิโลเนียนจึงกำหนดให้พ่อค้าเร่เอาทรัพย์สินบุตรและภรรยาไว้กับตนเพื่อเป็นหลักประกัน แต่ในบางครั้งสินค้าที่นำไปก็ถูกโจรผู้ร้ายปล้นสะดมเอาซึ่งทำให้พ่อค้าเร่ต้องถูกยึดทรัพย์สินบุตรและภรรยาไปทั้ง ๆ ที่มีใจความผิดของเขา ต่อมาพวกพ่อค้าเร่จึงรวมตัวกัน ต่อบริษัทว่าในกรณีที่ความเสียหายที่เกิดขึ้นกับสินค้านั้น ไม่ได้เกิดขึ้นจากความผิดหรือความประมาทเลินเล่อของพ่อค้าเร่เขาจะไม่ต้องรับภาระในความเสียหายนั้น เจ้าของสินค้าจะยึดทรัพย์สินบุตรและภรรยาของเขาไม่ได้และข้อตกลงดังกล่าวนี้ก็ได้แพร่หลายไปในวงการค้าต่างๆ

ในสมัยนั้นรวมทั้งกิจการเดินเรือของชาวโฟนีเซียน (Phoenician) ซึ่งเป็นชนเผ่าโบราณที่อาศัยอยู่ริมฝั่งทะเลของประเทศซีเรียในปัจจุบันด้วย

ต่อมาชาวกรีกได้พัฒนาแนวความคิดในทางการค้าจากชาวบาบิโลเนียนและชาวโฟนีเซียนไปเป็นสัญญาชนิดหนึ่งซึ่งมีชื่อว่า สัญญาบอตตอมรี (Bottomry) สัญญาดังกล่าวเป็นสัญญาที่เจ้าของเรือที่ต้องการจะขนส่งสินค้าไปขายยังเมืองห่างไกล จำต้องใช้เงินทุนซื้อสินค้าและใช้จ่ายในการแล่นเรือไปในทะเลเป็นเวลานาน เขาจึงขอกู้เงินจากนายทุนเงินกู้เพื่อนำไปค้าขายด้วยวิธีนำตัวเรือไปเป็นประกันเงินกู้ โดยมีข้อตกลงว่าหากเขาเดินทางกลับมาจากการค้าขายแล้ว เขาจะต้องชดใช้เงินที่กู้ไปทั้งหมด (รวมทั้งดอกเบี้ย) ถ้าบิดพรู้นายทุนเงินกู้ก็จะยึดเรือนั้นไปใช้หนี้เงินกู้ แต่ถ้าเรือไม่กลับมาถึงท่าโดยปลอดภัย นายทุนเงินกู้ก็จะไม่ได้รับชำระหนี้จากเจ้าของเรือ การกู้เงินโดยเอาเรือเป็นประกันนี้ เรียกว่า สัญญาบอตตอมรี แต่ถ้าผู้กู้มิได้เป็นเจ้าของเรือมีแต่สินค้าที่จะส่งไปขาย หรือที่จะซื้อกลับมาเขาก็อาจเอาสินค้าเหล่านั้นประกันเงินกู้ได้เช่นเดียวกัน สัญญาผู้ที่มีสินค้าเป็นประกันนี้ เรียกว่า สัญญาเรสปอนเดนเทีย (Respondentia) คริสต์ศตวรรษที่ 12 ชาวลอมบาร์ด (Lombards) ซึ่งอพยพมาจากประเทศอิตาลีเพื่อทำมาหากินในกรุงลอนดอนได้นำระบบเงินกู้ของชาวกรีกที่ใช้เรือและสินค้าเป็นหลักประกันมาใช้กับกิจการขนส่งทางทะเลกับประเทศโพ้นทะเล โดยถือเป็นผู้ริเริ่มระบบการรับประกันภัยการขนส่งทางทะเล กล่าวคือพ่อค้าชาวลอมบาร์ดจะให้เงินกู้แก่ผู้ต้องการขนส่งสินค้าไปขายยังต่างเมือง ไปจัดหาเรือจากเจ้าของเรือและหรือจัดหาสินค้าถ้าการเดินทางของผู้กู้ปลอดภัย ผู้ให้กู้หรือเจ้าของเรือก็จะได้รับผลตอบแทนมหาศาล ถ้าผู้กู้โชคร้ายเจอภัยทางทะเล ผู้ให้กู้ก็ต้องสูญเสียทุนรอนไปทั้งหมด โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ถ้าผู้ให้กู้นั้นมีทุนรอนไม่มาก ดังนั้นต่อมากลุ่มพ่อค้าชาวลอมบาร์ด จึงคิดระบบการกระจายความเสี่ยงภัยขึ้นใหม่ วิธีการก็คือจะเรียกเก็บค่าธรรมเนียมหรือเบี้ยประกันภัยจากผู้กู้ หรือเจ้าของเรือ นั้น เพื่อเป็นการประกันว่า เมื่อเกิดภัยทางทะเลขึ้นแล้วทำความเสียหายให้กับเรือและสินค้า เมื่อใดกลุ่มพ่อค้าก็จะจ่ายเงินให้กับเจ้าของเรือหรือสินค้านั้น จะเห็นได้ว่าวิธีการนี้จะช่วยกระจายความเสี่ยงภัยจากนายทุนเงินกู้เพียงบุคคลเดียวไปยังบุคคลหลายคน ซึ่งในที่นี้ก็คือกลุ่มพ่อค้าที่รวมตัวกันเข้ามารับประกันภัยนั่นเอง

ก่อนศตวรรษที่ 13 และ 14 ปรากฏว่ามีประกันภัยทางทะเลกันอย่างแพร่หลายตามเมืองต่าง ๆ ในทะเลเมดิเตอร์เรเนียน สัญญาประกันภัยการขนส่งสินค้าทางทะเลฉบับแรกของโลกเท่าที่ปรากฏเป็นหลักฐานจนถึงปัจจุบันนี้ คือ ฉบับลงวันที่ 23 ตุลาคม ค.ศ.1347 ออกให้ ณ เมืองเจนัว ประเทศอิตาลี คริสต์ศตวรรษที่ 17 การประกันภัยการขนส่งทางทะเล ได้เจริญรุ่งเรืองขึ้นอย่างมากในประเทศอังกฤษ เพราะประเทศอังกฤษในสมัยนั้น มีการค้าขายทางทะเลมากกว่าประเทศใดในยุโรป เนื่องจากสมัยนั้นพ่อค้าชาวอังกฤษที่มีเรือเดินทะเล มักจะใช้ร้านค้ากาแฟเป็นที่พบปะกัน

เพื่อการค้าขายและตกลงประกันภัยทางทะเลกัน ดังนั้นการขอทำประกันภัยและการรับประกันภัยก็ตกลงกันที่ร้านกาแฟนั่นเอง ส่วนวิธีการของการประกันภัยในสมัยนั้น ก็คือให้เจ้าของเรือหรือพ่อค้าที่ต้องการซื้อประกันภัย ทำบัญชีรายการแสดงทรัพย์สินที่จะบรรทุกลงเรือมาแล้วให้บุคคลที่ประสงค์จะรับประกันภัยลงลายมือชื่อ พร้อมกับระบุจำนวนเงินที่ตนจะรับเสี่ยงไว้ และด้วยเหตุผลดังกล่าวนี้เองคำว่า "Underwriter" ซึ่งแปลว่า "ผู้ลงชื่อข้างใต้" จึงกลายมาเป็น "ผู้พิจารณารับประกันภัย" มาจวบจนทุกวันนี้ ส่วนในด้านผู้รับประกันภัยหรือผู้รับความเสี่ยงก็จะได้รับผลตอบแทนค่าความเสี่ยงนั้น ซึ่งเรียกว่า ค่าธรรมเนียมหรือเบี้ยประกันภัย ในบรรดาร้านกาแฟที่ใช้ติดต่อทำการค้ากันนี้มีอยู่ร้านหนึ่งตั้งอยู่ที่ถนนทาวเวอร์สตรีท (Tower Street) เป็นร้านซึ่งพ่อค้าต่าง ๆ มักนิยมมาพบปะและเจรจาการค้ากันมาก ร้านนี้มีเจ้าของชื่อนายเอ็ดเวิร์ด ลอยด์ (Edward Lloyd) นายลอยด์ผู้นี้ มีส่วนช่วยธุรกิจทำประกันภัยในสมัยนั้นเป็นอย่างมาก เพราะเขาจะทำการรวบรวมข่าวสารการเดินเรือสถิติของเรือแต่ละลำ ตลอดจนสภาพดินฟ้าอากาศและกระแสน้ำ เพื่อบริการแก่พ่อค้าที่จะมารับประกันภัย และต่อมาข่าวต่าง ๆ เหล่านี้เอง คือที่มาของหนังสือพิมพ์รายสัปดาห์ ชื่อ Lloyd's News ในสมัยนั้น และในราวปี ค.ศ.1769 ตลาดการประกันภัยได้ย้ายศูนย์กลางของการประกันภัยมาที่ร้านกาแฟแห่งใหม่ของลอยด์ที่ Pope's Head Alley ต่อมา ในปี ค.ศ.1771 ก็ได้มีการก่อตั้งคณะกรรมการขึ้นบริหารธุรกิจประกันภัยของลอยด์ (Lloyd's insurance) และปัจจุบันที่ทำการของ Lloyd's insurance เป็นศูนย์กลางของธุรกิจประกันภัยในถนนไลม์สตรีท (Lime Street) ในกรุงลอนดอน มีสมาชิกของลอยด์ ทำหน้าที่รับประกันภัยในนามของลอยด์ ประมาณ 18,500 คน ซึ่งนับว่าเป็นธุรกิจประกันภัยที่เก่าแก่และใหญ่โตที่สุดในโลก ดังนั้นจึงถือได้ว่าลอยด์คือบิดาแห่งการประกันภัย

สำหรับประวัติของการประกันชีวิตนั้น ไม่มีใครทราบแน่นอนว่าเริ่มขึ้นเมื่อใดเช่นกัน แต่ประเทศกรีซ ซึ่งมีคนนับถือศาสนาแยกออกเป็นหลายนิกายและได้มีบุคคลกลุ่มหนึ่ง ที่นับถือศาสนานิกายเดียวกัน ได้จัดตั้งสมาคมขึ้น โดยมีการเก็บเงินจากสมาชิกเป็นรายเดือน ทั้งกำหนดว่าถ้าสมาชิกคนใดถึงแก่กรรม ทางสมาคมก็จะจัดการทำศพให้จนเป็นที่เรียบร้อย แต่ถ้าสมาชิกผู้ใดละเลยในการจ่ายเงินค่าสมาชิกซึ่งเก็บเป็นรายเดือนสมาคมก็จะจัดการลงโทษ โดยสมาคมไม่ดำเนินการจัดการทำศพให้ ต่อมาในสมัยโรมันมีการวิวัฒนาการเพื่อที่จะปรับปรุงสมาคมให้ดีกว่าเดิม จึงได้รับบุคคลต่างๆ ไปเข้ามาเป็นสมาชิก เว้นแต่ผู้ที่มีอาชีพเป็นทหาร โดยจะสงเคราะห์ความทุกข์ยากอื่นๆ ให้ เช่น ความชรา ทูพพลภาพ หรือ การเปลี่ยนแปลงโยกย้ายไปรับตำแหน่งหน้าที่การงานอื่นส่วน

การประกันชีวิตที่คล้ายกับปัจจุบันนั้น สันนิษฐานกันว่าพัฒนามาจากการประกันภัยทางทะเล ดังที่ได้กล่าวไปแล้วว่า ในสมัยก่อนเจ้าของเรือมักนิยมประกันเรือและสินค้าสำหรับการ

เดินทางขนส่งสินค้าแต่ละเที่ยว ดังนั้นต่อมาจึงเกิดความคิดขึ้นมาว่าควรจะประกันชีวิตของกัปตันเรือด้วย เพื่อเป็นการคุ้มครองภัยจากโจรสลัดและการเสียชีวิตด้วยเหตุอื่น ในระหว่างการเดินทางและต่อมาก็มีการประกันชีวิตของผู้โดยสารในระหว่างการเดินทางอีกด้วย สำหรับหลักฐานที่แสดงว่ามีการประกันชีวิตเกิดขึ้นแล้ว เท่าที่หาได้เก่าแก่ที่สุดก็เป็นการประกันชีวิตของนายวิลเลียม กิบบอนด์ พ่อค้าเกลือแห่งกรุงลอนดอนซึ่งซื้อกรมธรรม์ไว้ 1 ปี ด้วยทุนประกัน 400 ปอนด์โดยจ่ายเบี้ยประกันไป 32 ปอนด์ และนายวิลเลียม กิบบอนด์ ก็ได้เสียชีวิตในปีนั้น ทำให้ผู้รับประโยชน์ของเขาได้รับเงินไป 400 ปอนด์ ดังกล่าว

### 3.2 ความเป็นมาการประกันชีวิตในประเทศไทย

สำหรับธุรกิจประกันชีวิตเริ่มดำเนินการ ธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยมีกำเนิดขึ้น ในสมัยกรุงศรีอยุธยา กำลังรุ่งเรือง ซึ่งในครั้งนั้นประเทศไทยมีความสัมพันธ์ทางการค้ากับต่างประเทศหลายประเทศ การขนส่งสินค้าอาศัยทางเรือเป็นส่วนใหญ่ จึงมีการประกันภัยทางทะเล และขนส่งเกิดขึ้นเป็นประเภทแรก การประกันภัยในสมัยนั้นวงการธุรกิจของชาวต่างประเทศร่วมมือดำเนินการกันเอง โดยมีได้มีการจดทะเบียนการค้าหรือแจ้งต่อรัฐบาลสยามเป็นทางการแต่ประการใดจนกระทั่ง ร.ศ.130 (พ.ศ.2454) มีประกาศกฎหมายที่กล่าวถึงการประกันภัยเป็นครั้งแรกคือ "พระราชบัญญัติลักษณะเข้า หุ้นส่วนและบริษัท ร.ศ.130 และประกาศประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ เมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2468 กำหนดให้ผู้ประสงค์จะประกอบการประกันภัยจะต้องได้รับพระบรมราชานุญาตก่อนและต่อมาก็มีการประกันภัยประเภทอื่นๆ เกิดขึ้น

ในสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว (ร.5) เป็นระยะเวลาที่บริษัทอีสเอเชียติก จำกัด ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนประกันชีวิตของบริษัท เอควิตาบิล ประกันภัยแห่งกรุงลอนดอน โดยเสนอขายกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพซึ่งมีชื่อ ทอนไทน์โพลิซี (Tontine policy) กรมธรรม์แบบนี้ระบุจ่ายเงินปันผลจากผลกำไรของบริษัทในระหว่างที่กรมธรรม์ยังมีผลบังคับอยู่ในช่วงระยะ 5 ปี 10 ปี 15 ปี และ 20 ปี โดยมีสมเด็จพระยาบรมมหาศรีสุริยวงศ์ เอกอัครมหาเสนาบดีเป็นผู้เอาประกันชีวิตถือกรมธรรม์ประกันชีวิต แบบทอนไทน์เป็นบุคคลแรกในประเทศไทย

ธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยระยะแรกมิได้ประสบความสำเร็จ ซึ่งอาจมาจากหลายสาเหตุ เช่น บริษัทตัวแทนมีธุรกิจด้านอื่นที่สำคัญกว่า และประชาชนส่วนใหญ่มีหลักฐานเป็นหลักประกันความมั่นคงแก่ครอบครัวเป็นอย่างดีอยู่แล้ว เนื่องจากประชาชนคนไทยมักจะอยู่รวมกันเป็นกลุ่มมีจิตใจเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ซึ่งกันและกัน เมื่อมีงานบุญงานกุศลก็ช่วยกันอย่างเต็มที่

จึงทำให้เกิดการรวมกลุ่มกันทำการฉ้อโกงกิจการที่ขึ้นอีกทั้งประชาชนเองก็ยังไม่เข้าใจหลักการที่แท้จริงในการบริการประเภทนี้ด้วย

หลังสงครามโลกครั้งที่ 1 ธุรกิจประกันชีวิตในยุโรปและอเมริกาขยายตัวกว้างขวางมากยิ่งขึ้น ประเทศไทยก็เป็นเป้าหมายแห่งหนึ่ง ดังนั้นตั้งแต่ปลายรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว (ร.6) ต่อเนื่องจนถึงรัชกาลพระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว (ร.7) ได้มีการติดต่อขออนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตกับกระทรวงพาณิชย์และคมนาคม กระทรวงพาณิชย์โดยมิเสด็จในกรมพระกำแพงเพชรอัครโยธินเป็นเสนาบดี ซึ่งขณะนั้นกระทรวงพาณิชย์และคมนาคมยังไม่พร้อมที่จะยอมให้มีการจดทะเบียนประกอบธุรกิจประกันชีวิตในทันที แต่ได้พิจารณาแล้วว่า การประกันชีวิตเป็นธุรกิจที่จะต้องเกี่ยวพันถึงสาธารณชนในด้านความผาสุกและปลอดภัย

ในพ.ศ.2471 พระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว (ร.7) ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ตราพระราชบัญญัติ ควบคุมการค้าขายอันกระทบถึงความปลอดภัยหรือผาสุกแห่งสาธารณชน พุทธศักราช 2471 ขึ้น ซึ่งในมาตรา 6 มีข้อความว่า ในการพระราชทานพระบรมราชานุญาตหรือสัมปทานนั้น รัฐบาลจะกำหนดเงื่อนไขใดๆ ตามที่เห็นว่าจำเป็น เพื่อความปลอดภัยหรือผาสุกแห่งสาธารณชนลงไว้ด้วยก็ได้ ซึ่งกระทรวงเศรษฐกิจได้ตรากำหนดเงื่อนไข ประกาศกฎกระทรวง โดยเฉพาะสำหรับผู้ขออนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย ประกาศใช้เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม พ.ศ.2472 หลังจากประกาศกฎกระทรวงดังกล่าวแล้ว บริษัทประกันภัยที่ได้รับอนุญาตโดยถูกต้องตามกฎหมาย บริษัทแรก มีดังนี้ คือ บริษัทประกันชีวิตต่างประเทศ บริษัทแรก คือ บริษัทเกรทอัสเทอร์น แอสซัวร์ันส์ จำกัด และบริษัทที่ตั้งขึ้นโดยคนไทยบริษัทแรก คือ บริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด ส่วนบริษัทประกันวินาศภัยต่างประเทศบริษัทแรก คือ บริษัทไชน่าอันเดอร์ไรท์เตอร์ จำกัด และบริษัทประกันวินาศภัยในประเทศบริษัทแรก คือ บริษัท ไพบูลย์ประกันภัย จำกัด ในระหว่างสงครามโลกครั้งที่ 2 บริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นของชาวต่างประเทศได้หยุดดำเนินกิจการชั่วคราวและขนทรัพย์สินเงินทองกลับประเทศของตน แต่หลังสงครามยุติลงในปี 2488 มีบางบริษัท กลับมาดำเนินกิจการใหม่คือ บริษัทอินเตอร์เนชันแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด ซึ่งดำเนินการประกันชีวิตและประกันวินาศภัย โดยเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท อเมริกัน อินเตอร์เนชันแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด หรือชื่อย่อว่า เอ.ไอ.เอ.

### 3.3 ประเภทของการประกันชีวิต

ประเภทของการประกันชีวิตแบ่งตามลักษณะของสัญญาได้เป็น 3 ประเภท คือ

3.3.1 การประกันชีวิตประเภทสามัญ (Ordinary life insurance) ความหมายของการประกันชีวิตประเภทสามัญ เป็นการประกันชีวิตรายบุคคล โดยมีจุดประสงค์กระจายความเสี่ยงภัยในกลุ่มผู้เอาประกันภัยที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป ดังนั้นจึงให้ความคุ้มครองในจำนวนเงินเอาประกันภัยที่สูงและเบี้ยประกันภัยย่อมสูงตามจำนวนเงินเอาประกันภัยด้วย การประกันภัยประเภทนี้จึงนิยมกำหนดการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายปี

การประกันชีวิตประเภทสามัญมีลักษณะที่สำคัญดังนี้ จำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำ 50,000 บาท โดยไม่จำกัดขั้นสูง แต่โดยทั่วไปแล้วจะมีจำนวนเงินเอาประกันภัยตั้งแต่ 100,000 บาทขึ้นไป การชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายงวด คือ รายปี ราย 6 เดือน ราย 3 เดือน หรือ รายเดือน

การพิจารณารับประกันภัยอาจจะมีการตรวจสอบสุขภาพหรือไม่มีการตรวจสอบสุขภาพก็ได้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของบริษัทประกันภัย ซึ่งโดยปกติจะถือเอาจำนวนเงินเอาประกันภัย อายุและสุขภาพของผู้เอาประกันภัยเป็นเกณฑ์ ชำระเบี้ยประกันภัย ผู้เอาประกันภัยจะมีหรืออาจจะใช้บริการของบริษัทก็ได้ เช่น ชำระเบี้ยประกันภัยผ่านธนาคาร บัตรเครดิต หรือตัวแทนของบริษัท เป็นต้น

การประกันชีวิตประเภทสามัญ นอกจากจะให้ความคุ้มครองค่าทางเศรษฐกิจของผู้เอาประกันภัยที่จะสูญสิ้นไป ซึ่งเป็นการขจัดการะความรับผิดชอบของครอบครัวแล้ว ในทางธุรกิจเองก็ได้นำ การประกันชีวิตประเภทนี้ใช้เป็นหลักประกันในการบริหารงานด้วย กล่าวคือนักบริหารของธุรกิจทุกประเภทย่อมมีค่าทางเศรษฐกิจต่อธุรกิจของตน จึงได้มีการทำประกันชีวิตบุคคลสำคัญของบริษัท (Key person insurance) เพื่อเป็นหลักประกันในอนาคตว่า หากขาดบุคคลสำคัญเหล่านี้แล้วบริษัทก็จะสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

3.3.2 การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม (Industrial life insurance or home service life insurance) ความหมายของการประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม เป็นการประกันชีวิตรายบุคคล เช่นกัน และถูกพัฒนาขึ้นเพื่อช่วยบุคคลผู้มีรายได้น้อยให้สามารถทำประกันภัยชีวิตได้ การประกันชีวิตประเภทนี้มักจะมีจำนวนเงินเอาประกันภัยและเบี้ยประกันภัยต่ำ เหมาะสำหรับครอบครัวคนงานในโรงงานอุตสาหกรรมหรือชนชั้นกรรมกร ที่ไม่มีรายได้มากพอที่จะจ่ายเบี้ยประกันชีวิตประเภทสามัญได้ การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมได้กำหนดวิธีการจ่ายเบี้ยประกันภัยเป็นรายงวดระยะสั้นๆ เช่น รายสัปดาห์หรือ รายเดือน โดยบริษัทประกันชีวิตจะส่งพนักงานหรือตัวแทนของบริษัทไปเก็บเบี้ยประกันภัยที่บ้านของผู้เอาประกันภัยอีกด้วย ลักษณะที่สำคัญของการประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมการประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมมีลักษณะที่สำคัญ ดังนี้

1. ให้ความคุ้มครองบุคคลที่มีอายุเมื่อเริ่มทำประกันสูงสุดไม่เกิน 60 ปี



2. กำหนดให้จ่ายเบี้ยประกันภัยเป็นรายสัปดาห์หรือรายเดือน ซึ่งเป็นลักษณะเด่นอย่างหนึ่งในการทำประกันประเภทนี้
3. เบี้ยประกันภัยที่จ่ายจะมีจำนวนเป็นหลักสิบ หรือหลักร้อยบาท เช่น เดือนละ 50 บาท 100 บาท 200 หรือ 1,000 บาท เป็นต้น
4. จำนวนเงินเอาประกันภัยจะไม่สูงนักและมักจะลงท้ายด้วยหลักร้อย หรือหลักพัน เช่น 34,500 บาท หรือ 95,000 บาท ส่วนใหญ่จะมีจำนวนเงินเอาประกันภัย มากกว่า 100,000 บาท
5. ผู้เอาประกันภัยมีหน้าที่ชำระเบี้ยประกันภัยให้กับบริษัท โดยตรง แต่ส่วนใหญ่บริษัทประกันภัยมักส่งพนักงานตัวแทนไปเก็บเบี้ยประกันภัยที่บ้านของผู้เอาประกันภัย
6. ในการขอเอาประกันภัยประเภทนี้จะไม่มีการตรวจสอบสุขภาพ ทั้งนี้เนื่องจากการประกันภัยประเภทนี้ มีจำนวนเงินเอาประกันภัยตามการตรวจสอบสุขภาพ จะทำให้บริษัทเสียค่าใช้จ่ายสูงเกินไปไม่คุ้มกับเบี้ยประกันภัยที่กำหนด
7. แบบประกันชีวิตของการประกันภัยประเภทนี้ มักจะรวมความคุ้มครองด้านการเสียชีวิตตามแบบประกันชีวิตพื้นฐาน กับความคุ้มครองเพิ่มเติมอื่นๆ เข้าด้วยกันเป็นกรมธรรม์สำเร็จรูป

### 3.3.3 การประกันชีวิตประเภทกลุ่ม (Group life insurance)

การประกันชีวิตประเภทกลุ่มความหมายของการประกันชีวิตประเภทกลุ่ม การประกันชีวิตกลุ่มเป็นการประกันชีวิตกลุ่มบุคคลหลาย ๆ คนภายใต้กรมธรรม์ฉบับเดียว โดยกลุ่มของบุคคลนี้จะต้องถูกจัดตั้งขึ้นมามิใช่เพื่อการเอาประกันภัย กลุ่มจะได้รับการพิจารณาว่ามีความเหมาะสมที่จะทำประกันภัยได้หรือไม่ โดยไม่มีการพิจารณาสมาชิกเป็นรายบุคคล ไม่มีการตรวจสอบสุขภาพเป็นการกระจายความเสี่ยงไปในคนหมู่มาก เพราะฉะนั้นอัตราเบี้ยประกันภัยของสมาชิกแต่ละคนจะต่ำกว่าเบี้ยประกันภัยของการประกันชีวิตประเภทสามัญหรืออุตสาหกรรม ซึ่งเป็นการประกันภัยแบบรายบุคคล

ลักษณะของการประกันชีวิตประเภทกลุ่ม การประกันชีวิตกลุ่มมักจะเป็นการเอาประกันชีวิตกลุ่มลูกจ้าง พนักงานบริษัท หรือสมาชิกองค์กรต่าง ๆ ซึ่งได้รับความคุ้มครองภายใต้กรมธรรม์ฉบับเดียว เรียกว่า กรมธรรม์หลัก (master policy) โดยออกให้กับนายจ้าง หรือผู้ถือกรมธรรม์ ซึ่งจะเป็นผู้ขอทำประกันชีวิต ส่วนบรรดาลูกจ้าง พนักงาน หรือสมาชิกนั้น บริษัทประกันชีวิตจะมอบใบสำคัญในการเอาประกันชีวิตกลุ่ม (certificates) ไว้ให้เป็นหลักฐานการประกันชีวิต ภายใต้กรมธรรม์หลักซึ่งใบสำคัญดังกล่าวจะระบุถึงเงื่อนไขและประโยชน์ ซึ่งสมาชิกจะได้รับจากการประกันชีวิต นายจ้างหรือผู้ถือกรมธรรม์จะมีหน้าที่ เรียกร้องผลประโยชน์ตามสิทธิกรมธรรม์แทนสมาชิกและรับผิดชอบ ในการส่งเบี้ยประกันภัยต่อบริษัทและเป็นผู้ติดต่อกับบริษัทประกันชีวิตแทนสมาชิกทั้งหลาย

### 3.4 แบบของการประกันชีวิต

แบบของการประกันชีวิตกำหนดตามผลประโยชน์ที่ได้รับการประกันชีวิตแบบพื้นฐานแบ่งได้เป็น 4 แบบ คือ

3.4.1 การประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลาหรือแบบเฉพาะกาล (term insurance) เป็นการประกันแบบพื้นฐานของการประกันชีวิต ซึ่งมุ่งเน้นด้านความคุ้มครองเพียงอย่างเดียว โดยไม่มีผลประโยชน์ในด้านการออมทรัพย์หรือส่วนของการสะสมทรัพย์เข้ามาเกี่ยวข้อง ปัจจุบันการประกันชีวิตแบบนี้ยังไม่เป็นที่นิยมแพร่หลายในประเทศไทย โครงสร้างของการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา ขอบเขตความคุ้มครองการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา คือการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองการเสียชีวิตของผู้เอาประกันภัยภายในกำหนดระยะเวลาของสัญญา เช่น 1 ปี 5 ปี หรือ 10 ปี กล่าวคือ หากผู้เอาประกันภัยในขณะที่สัญญา มีผลบังคับและในระยะเวลาของสัญญา บริษัทประกันภัยจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัย ตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ให้แก่ผู้รับผลประโยชน์และหากผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่จนครบกำหนดสัญญา จะถือว่าสัญญาสิ้นสุดลง โดยไม่มีการจ่ายผลประโยชน์อื่นคืนทั้งสิ้น การชำระเบี้ยประกันภัยเนื่องจากลักษณะของสัญญาการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา เป็นการให้ความคุ้มครองเมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตเท่านั้นและไม่มีการจ่ายเงินชดเชยใดๆ เมื่อครบกำหนดสัญญา โดยทั่วไปแบบประกันชีวิตนี้จึงไม่มีมูลค่าเวนคืนหรือมูลค่าเงินสด ไม่มีลักษณะของการออมทรัพย์อยู่เลย ดังนั้นเบี้ยประกันภัยแบบชั่วระยะเวลาจะต่ำกว่าเบี้ยประกันภัยในแบบประกันชีวิตอื่นๆ เมื่อเทียบกับจำนวนเงินเอาประกันภัยที่เท่ากัน สำหรับการชำระเบี้ยประกันภัย สามารถชำระได้ 2 วิธี คือ การชำระเบี้ยประกันภัยเพียงครั้งเดียว เมื่อเริ่มสัญญาโดยมีผลคุ้มครองไปตลอดระยะเวลาของสัญญา หรือการแบ่งชำระเบี้ยประกันภัยเป็นงวดๆ งวดละเท่า ๆ กันตลอดระยะเวลาของสัญญา เช่น 5 ปี หรือ 10 ปี ทั้งนี้งวดของการชำระอาจเป็นงวดรายปี ราย 6 เดือน ราย 3 เดือน หรือรายเดือนก็ได้ การครบกำหนดสัญญา หากผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่จนครบกำหนดสัญญาจะถือว่าสัญญาสิ้นสุดลง ซึ่งความคุ้มครองของการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลานี้ จะคล้ายกับการวินาศภัยจึงไม่มีการคืนเบี้ยเงินเบี้ยประกันภัยที่ชำระมาแล้วให้แก่ผู้เอาประกันภัย

ในบางครั้งเมื่อกรมธรรม์แบบชั่วระยะเวลาคงครบกำหนดแล้ว แต่ผู้เอาประกันภัยยังต้องการความคุ้มครองต่อไป ก็จะทำให้เกิดปัญหาในการทำประกันภัยใหม่ ทั้งในด้านอายุที่เพิ่มขึ้นและสุขภาพที่เปลี่ยนไป ผู้เอาประกันภัยอาจไม่สามารถทำประกันภัยต่อไปได้ กรมธรรม์แบบชั่วระยะเวลาบางแบบจึงได้สร้างเงื่อนไขการต่อสัญญาได้ (renewable provision) และเงื่อนไขการเปลี่ยนแปลงได้ (convertible provision) ไว้ในกรมธรรม์ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้คือ เงื่อนไขการต่อสัญญาได้ ผู้เอาประกันภัยขอต่อสัญญาได้ก่อนที่สัญญาจะหมดอายุ โดยได้รับสิทธิไม่ต้องตรวจ

สุขภาพใหม่ เพราะเป็นสัญญาที่ต่อเนื่องกัน ซึ่งถ้าเป็นแบบที่ไม่มีเงื่อนไขในข้อนี้ เมื่อสัญญาสิ้นสุดแล้ว หากผู้เอาประกันภัยขอเอาประกันใหม่จะต้องปฏิบัติตามกฎและระเบียบของบริษัท ซึ่งบางครั้งอาจถูกปฏิเสธจากปัญหาสุขภาพในขณะนั้นก็ได้ เงื่อนไขการเปลี่ยนแบบได้เงื่อนไขนี้จะให้สิทธิผู้เอาประกันภัยขอเปลี่ยนแบบจากแบบชั่วคราวระยะเวลาเป็นแบบประกันถาวรอื่นได้ เช่น แบบตลอดชีพหรือแบบสะสมทรัพย์ โดยแบบที่เปลี่ยนจะมีระยะเวลาของสัญญายาวกว่าเดิมและไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ แต่ทั้งนี้ผู้เอาประกันภัยจะต้องแจ้งความจำเป็นในการขอเปลี่ยนแปลงภายในกำหนดเวลาที่ระบุไว้ ซึ่งตามปกติจะต้องแจ้งบริษัทก่อนสัญญาจะสิ้นสุดไม่น้อยกว่า 2 หรือ 3 ปี

ลักษณะทั่วไปของการประกันชีวิตแบบชั่วคราวระยะเวลา เป็นการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองสูงในช่วงระยะเวลาหนึ่ง โดยมีเบี้ยประกันภัยต่ำที่สุด เหมาะสำหรับผู้ที่มีภาระหนี้สินในช่วงระยะเวลาหนึ่ง เช่น นักลงทุนที่ดำเนินโครงการซึ่งมีกำหนดระยะเวลาแน่นอน สัญญาอาจขาดอายุง่ายเพราะเป็นการประกันชีวิตที่ไม่มีส่วนของการออมทรัพย์ ทำให้ไม่มีมูลค่าเงินสดสำหรับใช้ในการกู้ยืมชำระเบี้ยประกันภัยดังนั้น หากผู้เอาประกันภัยขาดส่งชำระหนี้ประกันภัยในงวดใดงวดหนึ่งสัญญาก็จะขาดผลบังคับทันที

3.4.2 การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (Whole life insurance) เป็นการประกันชีวิตที่เน้นการให้ประโยชน์ด้านความคุ้มครองเป็นหลัก โดยมีผลประโยชน์ด้านการสะสมทรัพย์รวมอยู่ด้วยจึงนับเป็นแบบประกันชีวิตที่ได้รับความนิยมกันทั้งในอดีตและปัจจุบัน โครงสร้างของการประกันชีวิตแบบตลอดชีพ มีดังนี้

1. ขอบเขตความคุ้มครองการประกันชีวิตแบบตลอดชีพคือการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองการเสียชีวิตไปตลอดชีวิตของผู้เอาประกันภัย กล่าวคือบริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยเมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต ในขณะที่สัญญามีผลบังคับไม่ว่าจะเสียชีวิตเมื่อไรก็ตาม แต่ในทางปฏิบัติบริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยหากผู้เอาประกันภัยมีอายุครบ 99 ปี การชำระเบี้ยประกันภัยเนื่องจากเป็นแบบประกันชีวิตที่มีระยะเวลาเอาประกันภัยยาวนานมาก การชำระเบี้ยประกันภัยจึงแบ่งออกได้ดังนี้

2. การชำระเบี้ยประกันภัยตลอดชีพ ชำระเบี้ยประกันภัยตั้งแต่วันเริ่มสัญญาเป็นงวด ๆ งวดละเท่า ๆ กันจนกว่าผู้เอาประกันภัยจะเสียชีวิตหรือจนครบกำหนดอายุสูงสุด ที่สัญญาระบุไว้ เช่น อายุ 99 ปี เป็นต้น

3. การชำระเบี้ยประกันภัยจำกัดระยะเวลาผู้เอาประกันภัยไม่ต้องชำระเบี้ยประกันภัยตลอดระยะเวลายาวนานเหมือนวิธีแรก แต่จะชำระในกำหนดระยะเวลาช่วงหนึ่ง เช่น 1 ปี 20 ปี หรือจะชำระจนถึงอายุที่กำหนดไว้ เช่น อายุ 50 ปี หรือ 60 ปี โดยหลังจากนั้นผู้เอาประกันภัยไม่ต้องชำระเบี้ยประกันภัยอีก ถ้าเสียชีวิตเมื่อใด บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยตามสัญญาในการ

ชำระเบี้ยประกันภัยมีข้อสังเกตอย่างหนึ่งคือ หากระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัยสั้น เบี้ยประกันภัยที่ชำระจะสูงกว่าแบบที่ชำระเบี้ยประกันภัยยาวนานกว่า

4. ชนิดของการประกันชีวิตแบบตลอดชีพ การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ อาจจำแนกได้ตามลักษณะของความคุ้มครองและจำนวนเบี้ยประกันภัยที่แตกต่างกัน ดังนี้

4.1 การประกันชีวิตแบบตลอดชีพธรรมดา เป็นการประกันชีวิตที่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยและจำนวนเบี้ย ประกันภัยคงที่ตลอดระยะเวลาของสัญญา

4.2 การประกันชีวิตแบบตลอดชีพที่มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนเบี้ยประกันภัยเป็นการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองในด้านจำนวนเงินเอาประกันภัยเท่ากันตลอดสัญญา โดยที่ผู้เอาประกันภัยสามารถชำระเบี้ยประกันภัยต่ำในช่วงแรก และสูงขึ้นในช่วงหลังหรืออาจชำระเบี้ยประกันภัยสูงขึ้นเป็นช่วง ๆ (แบบขั้นบันได) ก็ได้ เช่น จำนวนเงินเอาประกันภัย 100,000 บาท จำนวนเบี้ยประกันภัยในช่วง 5 ปี อาจเท่ากับ 2,000 บาท ต่อปี หลังจากนั้นต้องชำระเบี้ยประกันภัยปีละ 3,000 บาท ตลอดไป เป็นต้น

4.3 การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ ที่มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนเงินเอาประกันภัยเป็นการประกันชีวิตแบบที่ให้ความคุ้มครองในด้านจำนวนเงินเอาประกันภัยคงที่ในระยะหนึ่ง หลังจากนั้นอาจมีการเปลี่ยนแปลงจำนวนเงินเอาประกันภัยเพิ่มขึ้นหรือลดลงเป็นช่วงๆ โดยชำระเบี้ยประกันภัยเท่ากันตลอดระยะเวลาของสัญญา เช่น จำนวนเงินเอาประกันภัยที่คุ้มครองในช่วง 5 ปีแรก เท่ากับ 1,000,000 บาท ในช่วงปีที่ 6 - 10 ลดลงเหลือ 800,000 บาท ปีที่ 11 เป็นต้น ไป ลดลงเหลือ 500,000 บาท เป็นต้น

3.4.3 การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ (Endowment insurance) เป็นการประกันชีวิตที่ให้ประโยชน์ด้านความคุ้มครองควบคู่ไปกับการออมทรัพย์ภายในกำหนดระยะเวลาที่แน่นอนของสัญญา ในปี พ.ศ.2539 การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เป็นแบบประกันที่ได้รับความนิยมโครงสร้างของการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ชอบเขตความคุ้มครองการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์มีลักษณะความคุ้มครองเป็น 2 แบบร่วมกันคือ

1. การประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา (term insurance) คือการประกันชีวิตที่มีสัญญาว่าบริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้ ถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตในระหว่างที่สัญญามีผลบังคับ

2. การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์แท้จริง (pure endowment) คือ การประกันชีวิตที่มีสัญญาว่าบริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้ ถ้าผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่จนครบกำหนดสัญญา แต่บริษัทจะไม่จ่ายเงินจำนวนนี้ถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตในระหว่างที่สัญญามีผลบังคับ ดังนั้นการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ก็คือการประกันชีวิตที่คุ้มครอง การเสียชีวิตของผู้เอา

ประกันภัยภายในกำหนดระยะเวลาของสัญญาและคืนจำนวนเงินเอาประกันภัยให้ถ้าผู้เอาประกันภัยมีชีวิตรอดอยู่จนครบกำหนดสัญญา

การชำระเบี้ยประกันภัยจากลักษณะความคุ้มครองของสัญญาของการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ซึ่งมีช่วงระยะเวลาที่แน่นอน เช่น 10 ปี 15 ปี 20 ปี หรือครบกำหนดเมื่อผู้เอาประกันภัยอายุ 60 หรือ 65 ปี แล้วแต่จะกำหนดการชำระเบี้ยประกันภัยจึงอาจกำหนดให้มีการชำระเป็นงวด ๆ งวดละเท่า ๆ กัน ตลอดระยะเวลาของสัญญาหรืออาจมีกำหนดระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัยสั้นกว่าระยะเวลาของสัญญาให้ความคุ้มครองก็ได้ เช่น สัญญาคุ้มครองระยะเวลา 20 ปี ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย 15 ปี หรือเขียนว่า 20/15

การครบกำหนดสัญญา วันครบกำหนดสัญญาจะมีการกำหนดไว้เป็นที่แน่นอน คือ ชนิดที่ครบกำหนดสัญญาในระยะเวลาเป็นจำนวนปี เช่น 10 ปี 15 ปี 20 ปี กับแบบที่ครบกำหนดสัญญาตามอายุของผู้เอาประกันภัย เช่น เมื่อผู้เอาประกันภัยอายุครบ 18 ปี 21 ปี 60 ปี หรือ 65 ปี

ลักษณะทั่วไปของการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ เป็นการประกันชีวิตที่ให้ผลประโยชน์ทั้งด้านความคุ้มครองการเสียชีวิตและการเก็บออมเงินก้อนไว้ใช้จ่ายในอนาคตรวมอยู่ด้วยกัน โดยมีกำหนดสัญญาเป็นช่วงระยะเวลาที่ระบุไว้แน่นอน การประกันชีวิตแบบนี้ จึงมีเบี้ยประกันภัยที่ค่อนข้างสูงจึงเหมาะสำหรับ ผู้ที่มีรายได้เหลือพอในการเก็บออมเป็นการประกันชีวิตที่ได้รับความนิยมมาก เพราะลักษณะของแบบประกันที่มองเห็นผลตอบแทนได้ชัดเจน คือ ถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตผู้รับประโยชน์จะได้รับเงินเอาประกันภัย แต่หากผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่รอดจนครบกำหนดสัญญา ตนก็จะได้รับเงินเอาประกันภัยซึ่งผู้เอาประกันภัยส่วนมากมีความมั่นใจว่าตนเองจะมีโอกาสได้ใช้เงินที่สะสมไว้

หากในระหว่างสัญญา ผู้เอาประกันภัยมีเหตุขัดข้องทางการเงินไม่สามารถชำระเบี้ยประกันภัยต่อไปได้ หรือมีความจำเป็นต้องใช้เงินบางส่วนและกรมธรรม์มีมูลค่าแล้ว ผู้เอาประกันภัยสามารถกู้เงินตามกรมธรรม์กู้เพื่อชำระเบี้ยประกันภัยเวนคืนกรมธรรม์ เพื่อขอรับเงินสดปีบัญชีกรมธรรม์ใช้เงินสำเร็จหรือเปลี่ยนเป็นกรมธรรม์ขยายเวลาได้

3.4.4 การประกันชีวิตแบบเงินรายปี (annuity life insurance) เป็นการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองรายได้ในวัยชราหรือเมื่อเกษียณอายุ โดยการจ่ายเงินทดแทนในรูปเงินรายปีหรือบำนาญ ทำให้ไม่เป็นภาระสำหรับผู้อื่นหากผู้เอาประกันภัยมีอายุยืนยาว การประกันชีวิตแบบนี้ในประเทศไทยยังไม่แพร่หลายนัก

โครงสร้างของการประกันชีวิตแบบเงินรายปี ขอบเขตความคุ้มครองการประกันชีวิตแบบเงินรายปี คือการประกันชีวิตที่มีสัญญาว่าบริษัทประกันภัยจะจ่ายเงินจำนวนหนึ่ง แก่ผู้เอา

ประกันภัย โดยจ่ายเป็นงวด ๆ ภายในช่วงระยะเวลาที่กำหนดไว้และผู้เอาประกันภัยต้องจ่ายเบี้ยประกันภัยให้แก่บริษัทประกันภัย

การชำระเบี้ยประกันภัยจากลักษณะเฉพาะของการประกันชีวิตแบบเงินรายปี คือการที่ผู้เอาประกันภัยฝากสะสมเบี้ยประกันภัยไว้กับบริษัทในช่วงระยะเวลาหนึ่งแล้ว บริษัทจึงทยอยจ่ายคืนตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาภายหลัง ดังนั้นวิธีการชำระเบี้ยประกันภัยจึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระเบี้ยประกันภัยของผู้เอาประกันภัยเองซึ่งแบ่งได้ ดังนี้

การชำระเบี้ยประกันภัยครั้งเดียว (single premium annuity) เมื่อบริษัทประกันภัยและผู้เอาประกันภัยตกลงทำสัญญาการประกันชีวิตแบบเงินรายปี ผู้เอาประกันจะต้องชำระเบี้ยประกันภัยทั้งหมดครั้งเดียว ณ วันเริ่มสัญญา

การชำระเบี้ยประกันภัยเป็นงวด (periodic level premium annuity) กำหนดให้มีการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นงวดๆ งวดละเท่าๆ กัน เช่น ชำระเป็นงวดรายปีหรือรายเดือน ในช่วงระยะเวลาที่ระบุไว้เป็นที่แน่นอน เช่น 5 ปี หรือ 10 ปี ช่วงระยะเวลาของการชำระเบี้ยประกันภัยเรียกว่าช่วงแห่งการสะสม (accumulated period)

การกำหนดวันเริ่มรับเงินและวิธีรับเงิน การกำหนดวันเริ่มรับเงินการประกันชีวิตแบบเงินรายปี ซึ่งกำหนดวันเริ่มรับ เงินจะมี 2 แบบ คือ แบบเงินรายปีรับเงินทันทีและแบบเงินรายปีเลื่อนระยะเวลาการรับเงินออกไป การประกันชีวิตแบบเงินรายปีรับเงินทันที (immediate annuity) เมื่อผู้เอาประกันภัยได้ชำระเบี้ยประกันภัยแล้ว (เบี้ยประกันภัยชำระครั้งเดียว) บริษัทประกันภัยจะจ่ายเงินรายปีงวดแรกในระยะเวลาที่กำหนด เช่น สัญญาจะจ่ายเงินรายปีงวดแรกให้แก่ผู้เอาประกันภัย เมื่อถึงกำหนด 1 เดือน หรือ 1 ปี นับแต่วันที่สัญญามีผลบังคับเป็นต้น

การประกันชีวิตแบบเงินรายปีเลื่อนระยะเวลาการรับเงินออกไป (deferred annuity) การรับเงินรายปีแบบนี้ ในสัญญาจะกำหนดไว้ว่า ภายหลังจากผู้เอาประกันภัยได้ชำระเบี้ยประกันภัยครบในอัตราที่ตกลงกันไว้ต้องรอให้ระยะเวลาหนึ่งผ่านไปก่อนแล้ว บริษัทประกันภัยจึงจะเริ่มจ่ายเงินงวดแรกให้แก่ผู้เอาประกันภัย

### 3.5 อนุสัญญาเพิ่มเติม

3.5.1 ความคุ้มครองอุบัติเหตุหรือการประกันอุบัติเหตุเป็นการให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัย ในกรณีเสียชีวิตสูญเสียชีวิตหรือทุพพลภาพอันเนื่องมาจากอุบัติเหตุ ในกรณีของการเสียชีวิต การประกันอุบัติเหตุจึงมีลักษณะที่คล้ายกับการประกันชีวิต แต่จะแตกต่างกันที่การประกันอุบัติเหตุจะมุ่งที่ “เหตุที่เสียชีวิต” คือ ต้องเกิดจากอุบัติเหตุตามที่ได้ระบุไว้เท่านั้น ถ้าเกิดขึ้นเพราะเหตุอื่นก็ไม่อยู่ในความคุ้มครองของการประกันอุบัติเหตุ

สำหรับความหมายของอุบัติเหตุที่ใช้ในเงื่อนไขของสัญญาเพิ่มเติมทั่วไปนั้น “อุบัติเหตุ” หมายความว่าเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างฉับพลันจากปัจจัยภายนอกร่างกาย ของผู้เอาประกันภัยและทำให้เกิดผลโดยที่ผู้เอาประกันภัยมิได้เจตนาหรือมุ่งหวัง

สัญญาประกันอุบัติเหตุเป็นสัญญาที่มีอายุสัญญา 1 ปี ผู้เอาประกันภัยจะทำการต่อสัญญาได้ทุกปี โดยการชำระเบี้ยประกันภัยตามงวดและระยะเวลาที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์ แต่โดยทั่วไปแล้วจะจำกัดอายุไว้สูงสุดไม่เกิน 60 ปี หรือ 65 ปี สัญญาประกันอุบัติเหตุแบ่งย่อยออกเป็น 3 แบบซึ่งแต่ละแบบจะมีเงื่อนไขผลประโยชน์ความคุ้มครองแตกต่างกัน ดังนี้

สัญญาเพิ่มเติม คุ้มครองการเสียชีวิตเนื่องจากอุบัติเหตุ (Accidental Death Benefit ; ADB) สัญญาแบบนี้จะให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัยเฉพาะกรณีเสียชีวิตเนื่องจากอุบัติเหตุเท่านั้น โดยจำนวนเงินเอาประกันภัยส่วนใหญ่จะกำหนดให้เท่ากับจำนวนเงินเอาประกันภัยของสัญญาของสัญญาประกันชีวิต หรือ อาจเป็นจำนวนเท่า เช่น 2 เท่า 3 เท่า เป็นต้น

สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองการเสียชีวิตและการสูญเสียอวัยวะเนื่องจากอุบัติเหตุ (Accidental Death Dismemberment; ADD) สัญญาแบบนี้นอกจากจะให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัย ในกรณีของการเสียชีวิตเช่นเดียวกับสัญญาแบบ ADB แล้วยังให้ความคุ้มครองรวมไปถึงการสูญเสียอวัยวะที่สำคัญของร่างกาย เช่น แขน ขา หรือ ตา ที่เกิดขึ้นจากอุบัติเหตุด้วยการชดใช้ในกรณีของการสูญเสียอวัยวะของร่างกายนี้ จะจ่ายเงินให้ตามความสูญเสียที่เกิดขึ้น ซึ่งการสูญเสียต้องหมายถึงแขนหรือขาถูกตัดขาดหรือตาบอดไม่สามารถมองเห็น ได้ตลอดไปโดยทั่วไป จะกำหนดการจ่ายเงินทดแทน ดังนี้

ความสูญเสีย	การจ่ายเงินทดแทน
<ul style="list-style-type: none"> <li>- สายตา หรือมือ หรือเท้า ทั้งสองข้าง หรืออย่างใดอย่างหนึ่งรวมกันตั้งแต่สองอย่างขึ้นไป</li> <li>- สายตาข้างหนึ่ง หรือมือข้างหนึ่ง หนึ่งเท้าข้างใดข้างหนึ่ง</li> <li>- นิ้วหัวแม่มือและนิ้วชี้ของมือข้างใดข้างหนึ่ง โดยการตัดออกตั้งแต่ข้อนิ้วข้อที่สอง (นับจากปลายนิ้ว)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพิ่มจำนวนเงินเอาประกัน</li> <li>- ครึ่งหนึ่งของจำนวนเงินเอาประกันภัย</li> <li>- หนึ่งในสี่ของจำนวนเงินเอาประกันภัย</li> </ul>

สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะและการทุพพลภาพเนื่องจากอุบัติเหตุ (Accidental Death and Indemnity ; AI) สัญญาแบบนี้จะให้ความคุ้มครองเพิ่มเติมจากสัญญาแบบ

ADD คือการสูญเสียรายได้เนื่องจากผู้เอาประกันได้รับบาดเจ็บจากอุบัติเหตุจนร่างกายไม่สามารถประกอบอาชีพได้ตามปกติ ทั้งเป็นการชั่วคราวหรือถาวร การจ่ายเงินทดแทนการสูญเสียรายได้นี้จะจ่ายให้เป็นเงินทดแทนรายสัปดาห์ เช่น จ่ายให้อัตราสัปดาห์ละหกสิบบาทต่อจำนวนเงินเอาประกันภัยหนึ่งบาท หากผู้เอาประกันภัยไม่สามารถประกอบอาชีพตามปกติได้อย่างสิ้นเชิงในช่วงเวลาหนึ่ง หรือจ่ายให้อัตราภัยสิบบาทต่อสัปดาห์ หากไม่สามารถประกอบอาชีพประจำตามปกติบางส่วนในช่วงเวลาหนึ่ง หรือ จ่ายให้อัตราห้าสิบบาทต่อจำนวนเงินเอาประกันภัยหนึ่งหมื่นบาทต่องวด 3 เดือน หากผู้เอาประกันภัยตกเป็นบุคคลทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิงตลอดไป ซึ่งจะจ่ายให้ตลอดไปจนกว่าชีวิตจะหาไม่ แต่ไม่เกินสิบปี เป็นต้น

การชดเชยเป็น 2 เท่า จากอุบัติเหตุพิเศษ สัญญาเพิ่มเติมทั้ง 3 แบบข้างต้นจะจ่ายเงินค่าทดแทนให้เป็น 2 เท่าของจำนวนเงินเอาประกันภัยหากการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะหรือทุพพลภาพของผู้เอาประกันภัยเกิดจากอุบัติเหตุพิเศษ ซึ่งได้แก่อุบัติเหตุที่เกิดขึ้นจากไฟไหม้ โรงมหรสพ โรงแรม หรืออาคารสาธารณะซึ่งผู้เอาประกันภัยได้ร่วมอยู่ ณ ที่นั้นในขณะที่เกิดเหตุหรืออุบัติเหตุ อันเกิดแก่รถไฟหรือรถโดยสารประจำทางที่ได้รับอนุญาตให้รับส่งในเส้นทางประจำ หรืออุบัติเหตุ อันเกิดแก่ลิฟต์ซึ่งผู้เอาประกันภัยกำลังโดยสารอยู่ (ยกเว้นลิฟต์ที่ใช้ในเหมืองแร่หรือสถานที่ก่อสร้าง)

3.5.2 ความคุ้มครองสุขภาพ การประกันสุขภาพเป็นการประกันภัยอย่างหนึ่ง ซึ่งมีจุดมุ่งหมายให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัย ในกรณีที่ได้รับบาดเจ็บหรือไข้ป่วยและต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล การให้ความคุ้มครองของการประกันสุขภาพแบ่งออกเป็นดังนี้

1. ผลประโยชน์คุ้มครองค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล (medical expense coverage) เป็นการช่วยบรรเทาความเดือนร้อน ด้านค่ารักษาพยาบาลเมื่อผู้เอาประกันภัยได้รับบาดเจ็บหรือป่วยไข้ สัญญาประกันสุขภาพซึ่งให้ความคุ้มครองในลักษณะนี้ แบ่งย่อยออกเป็น 4 แบบ ซึ่งแต่ละแบบจะมีเงื่อนไขและผลประโยชน์คุ้มครองแตกต่างกันดังนี้

2. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลและการผ่าตัด (hospital surgical expense coverage) ซึ่งจะให้ผลประโยชน์เงินทดแทนเป็นค่าห้องและค่าอาหารประจำวัน ในขณะที่เข้ารักษาพยาบาลในโรงพยาบาล ค่าฉายรังสี เอกซเรย์ ค่ายา ค่าห้องผ่าตัด ค่าปรึกษาแพทย์ เป็นต้น จำนวนเงินความคุ้มครองของสัญญาแบบนี้ โดยทั่วไปจะมีข้อจำกัดเป็นจำนวนเงินสูงสุดในการเจ็บป่วยแต่ละครั้งซึ่งส่วนเกินของข้อจำกัดดังกล่าวผู้เอาประกันต้องรับผิดชอบเอง

3. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองค่าใช้จ่ายในการรักษาไขัหนัก (major medical coverage) สัญญาแบบนี้จะให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัยกรณีที่ได้รับบาดเจ็บ หรือ ป่วยไข้ เป็นหนักหรือต้องรักษาพยาบาลเป็นระยะเวลานาน ซึ่งให้ผลประโยชน์เงินทดแทนเป็นค่าใช้จ่ายในการรักษา

พยาบาล อาทิ ค่าอุปกรณ์ช่วยเหลือพิเศษ ค่าจ้างพยาบาลพิเศษระหว่างที่อาการหนักหรือระหว่างพักฟื้น เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันภัยจะจำกัดจำนวนเงินค่ารักษาพยาบาลขั้นสูงสุดในการเจ็บป่วยแต่ละครั้ง เช่น ไม่เกิน 50,000 บาท หรือ 100,000 บาท ต่อการเจ็บป่วยไข้ครั้งหนึ่งๆ นอกจากนี้ในสัญญาอาจจะที่เงื่อนไขอื่นๆ เพื่อป้องกันการเรียกร้องค่าใช้จ่ายรายเล็กรายน้อยหรือเรียกร้องย่อยๆ ไว้ โดยกำหนดเป็นค่าใช้จ่ายส่วนแรกที่ผู้เอาประกันต้องรับผิดชอบเอง เช่น 500 บาท หรือ 1,000 บาทแรก เป็นต้น

4. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลรายวัน (Hospital confinement coverage) สัญญาแบบนี้จะกำหนดจำนวนเงินผลประโยชน์เป็นจำนวนเงินที่แน่นอนต่อวันในการเข้ารับการรักษาพยาบาลในโรงพยาบาลแต่ละครั้ง เช่น 1,000 บาท หรือ 2,000 บาทต่อวัน จำนวนเงินรายวันนี้จะจ่ายให้เป็นการจ่ายในการรักษาพยาบาลทุกชนิด ที่ผู้เอาประกันภัยต้องชำระ โดยไม่ขึ้นอยู่กับกรเจ็บป่วยที่เป็น

5. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลเฉพาะอย่าง (Specified expense coverage) สัญญาแบบนี้จะให้ความคุ้มครองเป็นค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลเฉพาะ โรคหรือการป่วยไข้ ที่ได้ระบุไว้ในสัญญาเท่านั้น เช่น การประกันภัยโรคมะเร็ง การประกันการรักษาที่เกี่ยวข้องกับหัวใจและฟัน เป็นต้น

6. ผลประโยชน์คุ้มครองการสูญเสียรายได้เนื่องจากการได้รับบาดเจ็บหรือป่วยไข้ (disability income coverage) เป็นการช่วยเหลือเงินรายได้ที่ผู้เอาประกันภัยต้องสูญเสียไปในกรณีที่ได้รับบาดเจ็บหรือป่วยไข้ จนไม่สามารถประกอบอาชีพประจำวันได้ตามปกติ ซึ่งลักษณะของการไม่สามารถประกอบอาชีพจะต้องเป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญา การจ่ายเงินทดแทนจะกำหนดเป็นร้อยละของรายได้ที่ได้รับจริงก่อนการได้รับบาดเจ็บหรือป่วยไข้ เช่น จ่ายให้เป็นการสัปดาห์ ร้อยละ 75 ของรายได้ต่อสัปดาห์หรือกำหนดการจ่ายเป็นจำนวนร้อยละของรายได้ที่แท้จริงในวันที่ขอเอาประกัน โดยทั่วไปแล้วจะกำหนดไว้ประมาณร้อยละ 50-70 ของรายได้ซึ่งในกรณีนี้รายได้ในขณะที่ขอเอาประกันภัยอาจจะไม่ใช่เท่ากับรายได้รับก่อนการได้รับบาดเจ็บหรือป่วยไข้

3.5.3 ความคุ้มครองอื่นๆ นอกเหนือจากความคุ้มครองอุบัติเหตุและความคุ้มครองสุขภาพที่สำคัญที่จะกล่าวถึงในที่นี้เพียง 4 แบบ คือ

1. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองการเสียชีวิตเฉพาะกาล (Term Rider) สัญญานี้มีจุดประสงค์เพื่อเป็นการขยายความคุ้มครองการเสียชีวิตเพิ่มเติมจากสัญญาประกันชีวิต ซึ่งหากผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตลงในระหว่างสัญญาไม่ว่าจะมีสาเหตุมาจากอุบัติเหตุหรือไม่ก็ตาม การจ่ายเงินทดแทนในส่วนนี้ของสัญญาเพิ่มเติมจะจ่ายให้นอกเหนือจากสัญญาประกันชีวิต สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองการเสียชีวิตเฉพาะกาลนี้ จะมีระยะเวลาของการคุ้มครองเท่ากับสัญญาประกันชีวิต ซึ่งโดยทั่วไปแล้วผู้



เอาประกันภัยจะซื้อความเฉพาะกับกรรมธรรม์แบบสะสมทรัพย์เท่านั้น และจำนวนเงินเอาประกันภัย จะกำหนดให้เท่ากับจำนวนเงินเอาประกันของสัญญาประกันชีวิตหรือเป็นจำนวนเท่าเช่น 2 เท่า หรือ 3 เท่า เป็นต้น

2. สัญญาเพิ่มเติมยกเว้นการชำระเบี้ยประกันภัย (waiver of Premium for Disability Benefit) สัญญาแบบนี้เป็นการให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัยที่ไม่สามารถทำงานได้ต่อไป เพราะการทุพพลภาพไม่ว่าจะเกิดจากอุบัติเหตุหรือโรคร้ายไข้เจ็บใดๆ อันเป็นเหตุให้ขาดรายได้และไม่สามารถชำระเบี้ยประกันต่อไปได้ บริษัทจะยกเว้นเบี้ยประกันทั้งหมดที่ผู้เอาประกันภัยชำระให้ตลอดไป โดยที่กรรมธรรม์ของผู้เอาประกันภัยยังคงมีผลบังคับต่อไป

3. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองโรคร้ายแรง (Dead Deceased) สัญญาแบบนี้จะให้ความคุ้มครองกรณีและผู้เอาประกันภัยเป็น โรคร้ายแรงที่กำหนด เช่น เป็น โรคมะเร็ง อัมพาต หรือมีการผ่าตัดเปลี่ยนอวัยวะที่สำคัญ (หัวใจ ปอด ตับ เป็นต้น) โดยบริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้หากผู้เอาประกันภัยเป็น โรคร้ายแรงที่กำหนดนั้น

4. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองผู้ชำระเบี้ยประกันภัย (Payor Benefit) เป็นสัญญาที่ให้ความคุ้มครองการเสียชีวิตและการทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิงของบิดาหรือมารดา ซึ่งเป็นผู้ชำระเบี้ยประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัยที่เป็นผู้เยาว์ กล่าวคือหากบิดาหรือมารดาซึ่งเป็นผู้ชำระเบี้ยประกันภัยแทนบุตรซึ่งเป็นผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตลงหรือตกเป็นบุคคลทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิง บริษัทจะยกเว้นการชำระเบี้ยประกันภัยของกรรมธรรม์ของผู้เยาว์นั้น ตลอดระยะเวลาของสัญญาที่เหลืออยู่เสมือนว่ากรรมธรรม์ของผู้เยาว์นั้นยังมีการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นปกติทุกประการ

### 3.6 สถานะการประกันชีวิตในประเทศไทย

ธุรกิจประกันชีวิตในปีพ.ศ. 2553 มีเบี้ยประกันภัยรับรวมจำนวนทั้งสิ้น 84,778 ล้านบาท ซึ่งขยายตัวร้อยละ 17.32 เมื่อเทียบกับปี 2552 (ค.ป.ภ., 2553) สำหรับภาพรวมธุรกิจในปี 2554 ทิศทางเศรษฐกิจจะเติบโตในอัตราที่ช้าลง ประกอบกับมีความผันผวนมากขึ้นจากปัญหาเศรษฐกิจและความขัดแย้งทางการเมืองของประเทศต่างๆ ซึ่งส่งผลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการค้าและการลงทุนในระดับประเทศ รวมถึงความเชื่อมั่นและอำนาจซื้อของประชาชนในประเทศที่สำคัญอัตราการเพิ่มขึ้นของธุรกิจประกันใหม่ ยังคงคาดว่า เผชิญความท้าทายจากสมรภูมิการแข่งขันที่เข้มข้นขึ้นกับผลิตภัณฑ์เงินฝากที่ธนาคารพาณิชย์ต่างทยอยนำเสนอเข้าสู่ตลาดด้วยอัตราผลตอบแทนและเงื่อนไขที่จูงใจขึ้นกว่าปีก่อน กระนั้นจุดเด่นของประกันชีวิตที่เน้นสิทธิประโยชน์ทางภาษีและการมองความคุ้มครองในระยะยาว ท่ามกลางการตระหนักรู้และยอมรับบทบาทของการประกันชีวิตที่เพิ่มขึ้น ตลอดจนการปรับกลยุทธ์การขายของธนาคารพาณิชย์ช่วยให้ธุรกิจประกันชีวิตในภาพรวมสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย , 2553)

สัดส่วนของเบี้ยประกันชีวิตต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของประเทศไทย เปรียบเทียบกับประเทศต่างๆ ที่มีเบี้ยประกันชีวิตต่อประชากรที่สูง ซึ่งประเทศเหล่านี้เป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งประเทศที่มีเบี้ยประกันชีวิตต่อประชากรสูง ทำให้ประเทศมีเงินไว้สำหรับไปลงทุนในหน่วยเศรษฐกิจอื่นๆ ซึ่งประเทศเหล่านั้นจึงไม่ต้องไปกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินต่างประเทศ ตารางที่ 3.1 สำหรับประเทศไทยมีเบี้ยประกันชีวิตต่อราย 77.2 ดอลลาร์สหรัฐ เมื่อเทียบกับส่วนเบี้ยประกันต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติประเทศไทยมีร้อยละ 1.8 ซึ่งถือว่าอัตราเบี้ยประกันชีวิตต่อรายถือว่าน้อยมาก เมื่อเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้วอย่าง เช่น ประเทศอังกฤษ ประเทศญี่ปุ่น และประเทศเกาหลีใต้ เป็นต้น ซึ่งประเทศเหล่านี้มีเบี้ยประกันชีวิตต่อรายสูง สำหรับประเทศไทยซึ่งเป็นประเทศกำลังพัฒนา ดังนั้น โอกาสของธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยยังสามารถที่จะขยายการเติบโตได้อีกมาก

ตารางที่ 3.1 ตารางเปรียบเทียบสัดส่วนของเบี้ยประกันชีวิตต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติและมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตต่อคน ปีพ.ศ. 2551

(หน่วย : ดอลลาร์สหรัฐ)

ประเทศ	เบี้ยประกันชีวิตต่อประชากร 1 ราย	สัดส่วนเบี้ยประกันชีวิตต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ
ไต้หวัน	2,288.1	13.3
อังกฤษ	5,582.1	12.8
แอฟริกาใต้	707	12.5
เกาหลีใต้	1,347.7	8
ฮ่องกง	2,929.6	9.9
ญี่ปุ่น	2,869.5	7.6
สิงคโปร์	2,549	6.3
อินเดีย	41.2	4
มาเลเซีย	225.9	2.8
ไทย	77.2	1.8
จีน	71.7	2.2
อินโดนีเซีย	20.1	0.9

ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย (2552)

จากตารางที่ 3.2 บริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย ปีพุทธศักราช 2553 มีบริษัทประกันชีวิตทั้งหมด 24 บริษัท ที่มีการดำเนินธุรกิจรับประกันชีวิต

จากตารางที่ 3.3 จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตในประเทศไทยที่มีผลบังคับตั้งแต่ปีพ.ศ. 2542-2552 จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิต มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกๆ ปี แต่เมื่อเทียบกับจำนวนประชากรทั้งหมดในประเทศ ถือว่ามีสัดส่วนต่อการถือครองกรมธรรม์จำนวนน้อยและการเพิ่มขึ้นของอัตราการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตนั้น ซึ่งทำให้ธุรกิจประกันชีวิตมีการขยายได้ตามทิศทางของเศรษฐกิจในประเทศ

ตารางที่ 3.2 บริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย ณ ปีพ.ศ. 2553

ลำดับที่	บริษัทประกันชีวิต	ลำดับที่	บริษัทประกันชีวิต
1	A.I.A.	13	อาคเนย์ประกันชีวิต
2	ไทยประกันชีวิต	14	ฟินันซ่าประกันชีวิต
3	เมืองไทยประกันชีวิต	15	ไทยคาร์ดิฟประกันชีวิต
4	กรุงเทพประกันชีวิต	16	เจนเนอราลี่ประกันชีวิต
5	ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์	17	เอช ไลฟ์ แอชชัวรันซ์
6	อยุธยา อลิอันซ์ ซี.พี.	18	แมนูไลฟ์ประกันชีวิต
7	กรุงไทย - แอกซ่า	19	โตเกียวมารีนประกันชีวิต
8	ไอเอ็นจี ประกันชีวิต	20	แอ็ดวานซ์ ไลฟ์
9	ไทยสมุทรประกันชีวิต	21	สยามซัมซุงประกันชีวิต
10	ประกันชีวิตนครหลวงไทย	22	สยามประกันชีวิต
11	ชนชาติประกันชีวิต	23	สหประกันชีวิต
12	พรูเด็นเชียล	24	บางกอกสหประกันชีวิต

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) (2553)

ตารางที่ 3.4 ช่องทางการจำหน่ายประกันชีวิต ถือว่าเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญต่อการแข่งขันในธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย ช่องทางการจำหน่ายผ่านธนาคารพาณิชย์ยังคงรักษาส่วนทางการตลาดในการเป็นผู้นำด้านการขายฐานธุรกิจใหม่อย่างเหนียวแน่น ด้วยส่วนแบ่งตลาด 53.1% เพิ่มขึ้นจาก 49.5% ในปีพ.ศ.2552 ในขณะที่ช่องทางการขายผ่านทางตัวแทนประกันชีวิตที่อดีตเคยเป็นผู้นำด้านการตลาดมีส่วนแบ่งลดลงจาก 43.6% ในปีพ.ศ.2552 เป็น 40.5 % ซึ่งในอนาคตธุรกิจประกันชีวิตจะมีการแข่งขันกันสูง เพราะบริษัทประกันชีวิตที่อาศัยช่องทางการจำหน่ายผ่านตัวแทนเป็นหลักจะต้องมีการปรับกลยุทธ์ เพื่อแข่งขันกับการจำหน่ายผ่านธนาคารที่มีความได้เปรียบหลายด้าน เช่น ข้อมูลทางการเงินของลูกค้า ความน่าเชื่อถือและชื่อเสียงของบริษัท

ตารางที่ 3.3 ตารางสถิติกรรมกรรมประกันชีวิตที่มีผลบังคับสิ้นปี พ.ศ. 2542 - 2552

ปี	จำนวนกรรมกรรม (ฉบับ)	จำนวนประชากร (ล้านคน)	อัตรกรรมกรรม ต่อประชากร (%)
2542	7,375,916	61.8	11.94
2543	7,772,644	61.88	12.56
2544	8,331,702	62.31	13.37
2545	8,957,401	62.80	14.26
2546	9,659,296	63.08	15.31
2547	10,383,640	61.97	16.76
2548	11,183,758	62.42	17.29
2549	12,083,566	62.83	19.23
2550	13,092,019	63.04	20.77
2551	14,174,401	63.40	22.36
2552	15,208,885	63.53	23.94

หมายเหตุ : จำนวนประชากรที่ลดลงในปี 2547 เนื่องจากมีการแก้ไขปรับปรุงทะเบียนราษฎรทั่วราชอาณาจักรซึ่งมีชื่อเกินและซ้ำซ้อน

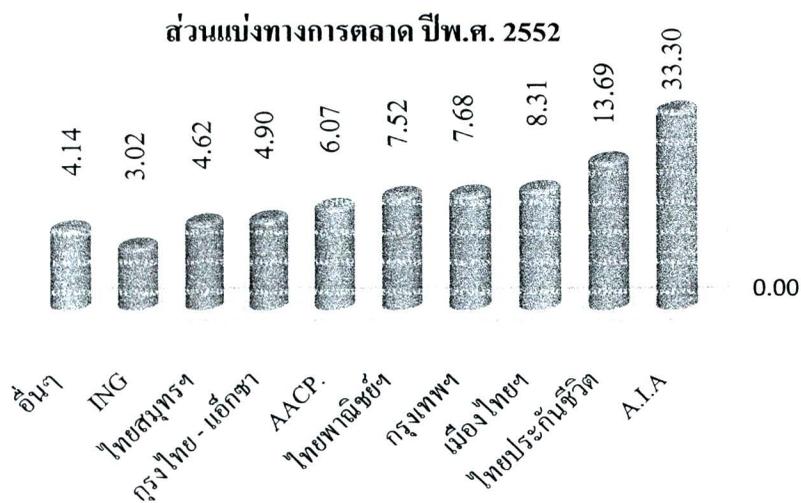
ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย

ตารางที่ 3.4 ตารางเปรียบเทียบช่องทางการจำหน่ายกรรมกรรมประกันชีวิตปี พ.ศ. 2552 - 2553

ช่องทางการจำหน่ายประกันชีวิต	ปี	
	2552	2553
ธนาคารพาณิชย์	49.5	53.1
ตัวแทนประกันชีวิต	43.6	40.5
ช่องทางอื่นๆ	6.9	6.4
รวม	100	100

ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (2553)

ภาพที่ 3.1 แสดงส่วนทางการตลาดของธุรกิจประกันชีวิตปีพ.ศ. 2552



ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย (2552)

จากภาพที่ 3.1 ส่วนแบ่งทางการตลาดประกันชีวิตยังคงเป็นของบริษัท อเมริกัน อินเตอร์เนชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด (A.I.A) ซึ่งครองส่วนแบ่งทางการตลาดอันดับหนึ่งมาตลอดทุกปีที่ร้อยละ 33.3 รองลงมาบริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด ร้อยละ 13.69 และบริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 8.31 ตามลำดับ