



คปภ.

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริม
การประกอบธุรกิจประกันภัย(คปภ.)

SMC

Sasin Management Consulting

จ้างที่ปรึกษาเพื่อศึกษา และเสนอแนะแนวทางการส่งเสริมให้ อุตสาหกรรมประกันภัยปรับเปลี่ยนองค์กร (Transformation) เป็น Digital Insurance :

การประชุมสัมมนาโครงการเสนอแนะแนวทางการส่งเสริมให้อุตสาหกรรมประกันภัย
ปรับเปลี่ยนองค์กร (Transformation) เป็น Digital Insurance

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)

22 เมษายน 2565

ข้อสงวนลิขสิทธิ์

เอกสารชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อประโยชน์สำหรับโครงการให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าของสถาบันเท่านั้น
ห้ามมิให้บุคคลใดก็ตามทำการลอกเลียนทำซ้ำ เปลี่ยนแปลงหรือเผยแพร่ส่วนใดส่วนหนึ่งหรือทั้งหมดแก่บุคคลภายนอกโดยมิได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรโดยเด็ดขาด

1

สภาพแวดล้อมอุตสาหกรรมและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2

โครงสร้างตลาดประกันภัยไทย

3

การแข่งขันในอนาคต

4

ข้อเสนอแนะด้านโครงสร้างตลาด

5

แนวโน้มด้านการประกันภัยดิจิทัล

6

การประเมินความพร้อมด้านดิจิทัลของบริษัทประกันภัยไทย

7

แผนการนำดิจิทัลมาใช้ในบริษัทประกันภัยไทย

8

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

9

ข้อเสนอแนะด้านดิจิทัล

ยุทธศาสตร์ชาติและแผนพัฒนาฯ เน้นการสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน และแผน ประกันภัยฯ ฉบับที่ 4 เน้นการนำดิจิทัลเข้ามาเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและการเข้าถึงประกันภัย

ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี

ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขัน	ด้านการปรับสมดุลและพัฒนาระบบบริหารจัดการภาครัฐ	ด้านความมั่นคง	ด้านการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพทรัพยากรมนุษย์
------------------------------------	--	----------------	--

แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ

- ประเด็น 20 การบริการประชาชน และประสิทธิภาพภาครัฐ
- ประเด็น 23 การวิจัยและพัฒนานวัตกรรม

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12

- ยุทธศาสตร์ที่ 3 การสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและแข่งขันได้อย่างยั่งยืน
- ยุทธศาสตร์ที่ 6 การบริหารจัดการในภาครัฐ การป้องกันการทุจริต ประพฤติมิชอบและธรรมาภิบาลในสังคมไทย

กรอบแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13

- มิติที่ 1 ภาคการผลิตและบริการเป้าหมาย
- มิติที่ 2 โอกาสและความเสมอภาคทางเศรษฐกิจและสังคม
- มิติที่ 4 ปัจจัยผลักดันการพลิกโฉมประเทศ

Thailand 4.0

เปลี่ยนจาก Traditional SMEs ที่รัฐต้องให้ความช่วยเหลือตลอดเวลา ไปสู่การเป็น Smart Enterprises และ Startups ที่มีศักยภาพสูง	เปลี่ยนจาก Traditional Services ซึ่งมีการสร้างมูลค่าค่อนข้างต่ำ ไปสู่ High Value Services
--	---

แผนพัฒนาการประกันภัย ฉบับที่ 4 (2564 - 2568)

<h3>ยุทธศาสตร์ที่ 1</h3> <p>พัฒนาและส่งเสริมให้ธุรกิจประกันภัย ปรับรูปแบบการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมใหม่</p> <ul style="list-style-type: none"> สนับสนุนการพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับทุกช่วงวัย ส่งเสริมงานวิจัย ป้องกันการฉ้อฉล 	<h3>ยุทธศาสตร์ที่ 2</h3> <p>สร้างวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงด้านการประกันภัยให้ประชาชนและภาคธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> คุ้มครองผู้บริโภคเพื่อทัศนคติที่ดี ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและสร้างความตระหนัก 	<h3>ยุทธศาสตร์ที่ 3</h3> <p>ผลักดันให้ระบบประกันภัยมีบทบาท ในการสนับสนุนระบบเศรษฐกิจและสังคมอย่างยั่งยืน</p> <ul style="list-style-type: none"> ส่งเสริมความยั่งยืน ESG พัฒนากฎหมายแม่บท ยกระดับความมั่นคงธุรกิจ เพิ่มความสามารถในการรับความเสี่ยงของประเทศ 	<h3>ยุทธศาสตร์ที่ 4</h3> <p>พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้าน การประกันภัย เพื่อส่งเสริม การดำเนินธุรกิจประกันภัย</p> <ul style="list-style-type: none"> ปรับเปลี่ยน คปภ. เป็น SMART OIC พัฒนากฎหมายและหลักเกณฑ์การกำกับดูแล
--	---	---	--

ข้อเสนอแนะจาก FSAP ด้านประกันภัยจะเน้นหลักในเรื่องของการเพิ่มความเป็นอิสระและอำนาจของ คปภ. การกำกับดูแลความเสี่ยงของบริษัทประกัน และการส่งเสริมการจัดการข้อมูลอัจฉล

ข้อเสนอแนะ ประกอบการ ประเมิน ICP

- คปภ. ควรมีอำนาจในการกำกับดูแลที่มากขึ้น เช่น อำนาจในการออกใบอนุญาตประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องต่างๆ อำนาจในการอนุญาตเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นและคณะกรรมการบริษัท อำนาจในการควบคุมกิจการ อำนาจในการเพิกถอนใบอนุญาต และอำนาจในการเข้าควบคุมบริษัทประกัน (เพิ่มความเป็นอิสระจากกระทรวงการคลังและคณะรัฐมนตรี)
- การทบทวนโครงสร้างคณะกรรมการ คปภ. ให้เปลี่ยนจากการแต่งตั้งหรือการเป็นผู้แทนจากหน่วยงานอื่นให้มาเป็นรูปแบบการเลือกสรรจากผู้ที่เกี่ยวข้องสาขาในอุตสาหกรรม
- คปภ. ควรมีการเปิดเผยแผนพัฒนาอุตสาหกรรมผู้สธารณะและรายงานความคืบหน้าของแผนและเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง
- การเพิ่มความเข้มงวดในการออกใบอนุญาต การตรวจสอบความเหมาะสม และการควบคุม เช่น การเปลี่ยนมาตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงในทุกรูปแบบของการกระทำที่จะมีผลต่ออำนาจในการควบคุมบริษัท เช่น คุณสมบัติและความเหมาะสมของบุคลากรของบริษัทประกันทั้งสัญชาติไทยและต่างประเทศ
- การเพิ่มกลไกในการจัดการล่วงหน้าหรือเข้าควบคุมกิจการประกันภัยที่จะมีปัญหา
- ควรมีการระบุให้ชัดเจนถึงจุดที่บริษัทประกันภัยไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ เช่น เมื่อบริษัทประกันมีอัตรา CAR น้อยกว่าร้อยละ 100
- สำนักงาน คปภ. ควรพิจารณาให้มีกรอบกฎหมายการกำกับดูแลที่ชัดเจนในเรื่องของการประกันภัยต่อเพื่อรักษาผลประโยชน์ของผู้เอาประกัน โดยเฉพาะในกรณีที่บริษัทประกันในประเทศทำการประกันภัยต่อกับบริษัทประกันภัยต่อจากต่างประเทศที่ไม่มีตัวตนในประเทศไทย
- เงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (RBC) ควรพิจารณาความเสี่ยงให้ครบทุกประเภท (Material Risks) เมื่อสำนักงาน คปภ. นำกรอบ RBC2 มาใช้
- การเพิ่มความโปร่งใสในการบริหารจัดการระหว่างตัวกลางและลูกค้า การรักษาและใช้ข้อมูลของผู้บริโภคในการดำเนินธุรกิจของบริษัทประกันภัย และการพัฒนาระบบการติดตามและตรวจสอบข้อร้องเรียนต่างๆ
- การพัฒนาระบบศูนย์การแลกเปลี่ยนทางด้านข้อมูลอัจฉลประกันภัย (Fraud Database)
- สำนักงาน คปภ. ควรมีกรอบการประสานงานและความร่วมมือข้ามพรมแดนในการจัดการภาวะวิกฤต

ข้อเสนอแนะ Fintech ใน ประเทศไทย

- ผู้กำกับทั้ง 3 ราชควรทำความร่วมมือในการกำหนดกฎเกณฑ์ที่สอดคล้องกันหรือร่วมกันเพื่อให้ผู้ประกอบการหรือผู้พัฒนาไม่เผชิญอุปสรรคในการขอใบอนุญาตจากหลายผู้กำกับดูแล หรือผู้กำกับทั้ง 3 ราชอาจทำความร่วมมือกันโดยมีคณะกรรมการร่วม (Three Regulator Committee) และ/หรือมอบหมายให้ผู้กำกับรายใดรายหนึ่งเป็นตัวนำ (Lead Regulator) ในการดำเนินการในเรื่องนี้
- การวางกรอบ Sandbox สำหรับการทดสอบและขออนุญาต FinTech ที่เข้าถึงง่ายและมีประสิทธิภาพสำหรับการ Scale Up

กฎหมายที่มีผลกระทบต่อโครงสร้างตลาดอย่างชัดเจน คือ การปรับมาใช้ในการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (RBC) ซึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงในช่วง พ.ร.บ. ประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และ พ.ร.บ. ประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551

พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535

มีข้อกำหนดเช่น บริษัทต้องมีหลักทรัพย์ของบริษัทวางไว้กับนายทะเบียนเป็นหลักทรัพย์ประกันตามประเภทของการประกันภัย บริษัทต้องดำรงไว้ซึ่งเงินกองทุนตลอดเวลาที่ประกอบธุรกิจประกันภัย (ชีวิต และวินาศภัย)

พระราชบัญญัติ คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2550

ประกาศใช้เพื่อให้มีความคล่องตัวและมีอิสระในการดำเนินงาน กล่าวคือ มาตรา 12 ให้คณะกรรมการมีอำนาจหน้าที่กำหนดนโยบาย กำกับ ส่งเสริมและพัฒนาการประกอบธุรกิจประกันภัย ซึ่งอำนาจหน้าที่นั้นรวมไปถึง การกำหนดหลักเกณฑ์เงื่อนไขต่างๆ แนวทางการประกอบธุรกิจประกันภัยให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล การให้ความเห็นพิจารณากฎหมาย การกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัย อนุมัติแผนการดำเนินงานต่างๆ

พระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551

- สมาคมผู้กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยนานาชาติ (IAIS) จึงได้มีการกำหนดระดับการควบคุมความมั่นคงทางการเงินของธุรกิจประกันภัย การประเมินความเสี่ยงของเงินกองทุน โดยให้ดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงซึ่งจะสะท้อนศักยภาพของบริษัทประกันภัยได้อย่างแท้จริง ซึ่งการดำรงเงินกองทุนนั้นได้มีการเรียกว่าการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk-based Capital Framework) โดยประเทศไทยได้อำอิงรูปแบบของประเทศสิงคโปร์
- ได้กำหนดเรื่องการดำรงเงินกองทุนไว้ว่า การประกอบธุรกิจประกันภัยจะกระทำต่อเมื่อมีการจัดตั้งในรูปแบบบริษัทมหาชนจำกัด ตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด และต้องได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตจากรัฐมนตรีโดยอนุมัติคณะรัฐมนตรี
- บริษัทประกันภัยขนาดปานกลางและขนาดเล็กที่ไม่สามารถปรับตัวได้ ก็อาจเกิดการควบรวมกิจการให้บริษัทมีขนาดใหญ่ขึ้น การซื้อบริษัทประกันภัยตนเอง การแปลงเป็นบริษัทมหาชนเพื่อมีการระดมทุนมากขึ้น หรือถ้าบริษัทเล็กไม่สามารถรักษากิจการตนเองไว้ได้ก็ได้อาจถูกเพิกถอนใบอนุญาตหรือการคืนใบอนุญาตโดยสมัครใจ
- ก่อนการดำรงกองทุนตามระดับความเสี่ยง (RBC) นั้น โครงสร้างตลาดประกันภัยมีการผูกขาดเล็กน้อยถึงปานกลาง จำนวนบริษัทประกันภัยมีจำนวนมาก หลังจากการปรับแก้ไขกฎหมาย จำนวนบริษัทประกันภัยลดลง โครงสร้างตลาดยังคงมีการผูกขาดอยู่แต่มีการผูกขาดของตลาดประกันภัยที่ลดลง

พระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2558 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2558

ได้มีการบัญญัติเพิ่มเติมเรื่องของการถือหุ้นและการประกอบธุรกิจประกันภัยของชาวต่างชาติได้ที่ 25% และสามารถขอเป็น 49% หากมีความจำเป็น

พระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2562 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2562

การแก้ไขหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการกำกับดูแลตัวแทนประกันชีวิต-วินาศภัย และนายหน้าประกันภัยใหม่ เพื่อให้การควบคุมและกำกับดูแลการประกอบธุรกิจประกันภัยเป็นไปอย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป อีกทั้ง เพื่อเป็นการคุ้มครองประชาชนและสร้างความเข้มแข็งให้แก่ธุรกิจประกันภัย และการนำวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในธุรกิจประกันภัยมากขึ้น

ตัวชี้วัดที่เป็นสากลในการศึกษาโครงสร้างตลาดและการแข่งขันมี 2 ตัวหลัก คือ CR และ HHI

จากการวิเคราะห์ของธนาคารโลก ค่าธรรมชาติของบริษัทประกันชีวิต มีดัชนี HHI อยู่ที่ระดับ 2,000 – 2,200 และประกันวินาศภัย อยู่ที่ 1,200 – 1,500

อัตราส่วนการกระจุกตัว (CR)

อัตราส่วนการกระจุกตัว (Concentration ratio) เป็นดัชนีที่บ่งชี้ให้ทราบว่าธุรกิจใ้ในอุตสาหกรรมมีการกระจุกตัวอยู่ในมือหน่วยธุรกิจใหญ่ๆ เพียงไม่กี่รายในอุตสาหกรรมมากน้อยเพียงใด ซึ่งการคำนวณจะคิดจากยอดการจำหน่ายหรือตัวชี้วัดที่แสดงถึงส่วนแบ่งตลาดอื่นๆ

$$CR_n = \sum_{i=1}^n \frac{S_i}{S} \times 100\%$$

CR ₄	โครงสร้างตลาด
CR _n เท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 67	อุตสาหกรรมนั้นมีการกระจุกตัวสูงหรือมีการผูกขาดระดับสูง
CR _n อยู่ระหว่าง 34 - 66	อุตสาหกรรมนั้นมีการกระจุกตัวปานกลางหรือมีการผูกขาดระดับปานกลาง
CR _n เท่ากับหรือน้อยกว่าร้อยละ 33	อุตสาหกรรมนั้นมีการกระจุกตัวต่ำหรือมีการแข่งขันในอุตสาหกรรมมาก

CR_n = อัตราการกระจุกตัวของบริษัทประกันภัยจำนวน n บริษัท

S_i = ยอดขายของบริษัทประกันภัยที่ i

S = ยอดขายรวมของทุกบริษัทประกันภัยในอุตสาหกรรม

n = จำนวนบริษัทประกันภัย n ลำดับแรกจากค่า S สูงที่สุด

ดัชนีเฮอริฟินดาห์ล (HHI)

ดัชนีที่วัดการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมที่หาได้จากการรวมค่ากำลังสองของสัดส่วนยอดการจำหน่ายของแต่ละหน่วยธุรกิจเมื่อเทียบกับยอดการจำหน่ายทั้งหมดของอุตสาหกรรม

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

CR ₄	ค่า HHI	โครงสร้างตลาด
CR ₄ = 0	HHI = 0	ตลาดแข่งขันโดยสมบูรณ์
0 < CR ₄ < 40	HHI < 1,000	การแข่งขันที่มีประสิทธิภาพ หรือตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (ไม่กระจุกตัว)
40 ≤ CR ₄ < 60	1,000 ≤ HHI < 1,800	ตลาดผู้ขายน้อยรายที่ค่อนข้างไม่ผูกขาด (Loose Oligopoly) หรือตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (กระจุกตัวปานกลาง)
60 ≤ CR ₄ < 90	1,800 ≤ HHI < 2,500	ตลาดผู้ขายน้อยรายที่ค่อนข้างผูกขาด (Tight Oligopoly) (กระจุกตัว)
90 ≤ CR ₄	2,500 ≤ HHI < 9,999	ตลาดค่อนข้างผูกขาด (กระจุกตัวสูง)
CR ₁ = 100	HHI = 10,000	ตลาดผูกขาด

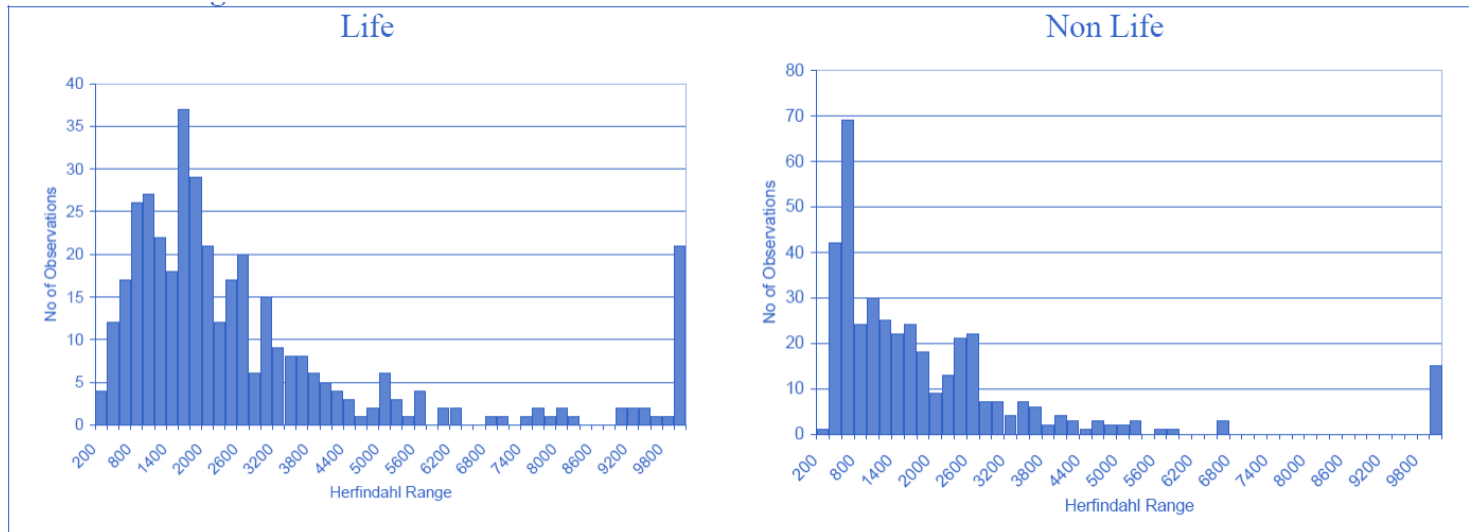
S_i = สัดส่วนทางการตลาดของบริษัท i

N = จำนวนของบริษัทในอุตสาหกรรม

การวิเคราะห์และเปรียบเทียบกับโครงสร้างตลาดในต่างประเทศ (Benchmark)

จากการศึกษาโครงสร้างตลาดประกันภัยทั่วโลกของธนาคารโลก (World Bank) พบว่าตลาดประกันชีวิต มีการกระจุกตัวมากกว่าตลาดวินาศภัย เนื่องจากผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตมีรูปแบบใกล้เคียงกันมากกว่า ทำให้เกิดความประหยัดจากขนาดและขยายตัวได้ง่ายกว่า จากการวิเคราะห์ของธนาคารโลก ค่าค่าธรรมเนียมชาติของบริษัทประกันชีวิต มีดัชนี HHI ที่ระดับ 2,000–2,200 และประกันวินาศภัย อยู่ที่ 1,200 – 1,500

ค่า HHI ในตลาดประกันภัยทั่วโลก

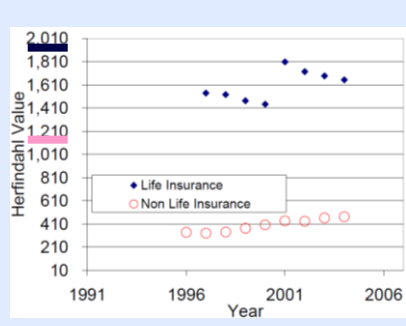


	จำนวนบริษัท	จำนวนประเทศ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ประกันชีวิต						
- ทั้งหมด	385	116	2,687	2,506	10,000	110
- ไม่รวมตลาดที่ผูกขาด	364	111	2,265	1,836	9,768	110
ประกันวินาศภัย (Non Life)						
- ทั้งหมด	391	119	1,856	2,023	10,000	135
- ไม่รวมตลาดที่ผูกขาด	376	113	1,531	1,223	6,590	135

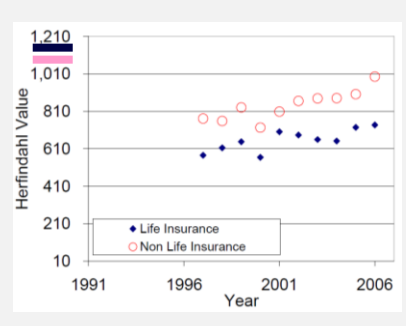
จากการศึกษาโครงสร้างตลาดประกันภัยทั่วโลก World Bank ตลาดที่ไม่ได้อยู่ในช่วงของระดับตามธรรมชาติ (Natural Level) จะค่อยๆ ปรับเข้าสู่ระดับธรรมชาติอย่างต่อเนื่อง

ตัวอย่างประเทศที่มีแนวโน้มเข้าหาค่าธรรมชาติของดัชนี HHI สำหรับ Life อยู่ที่ 2,000 – 2,200 และ Non Life ที่ 1,200 – 1,500

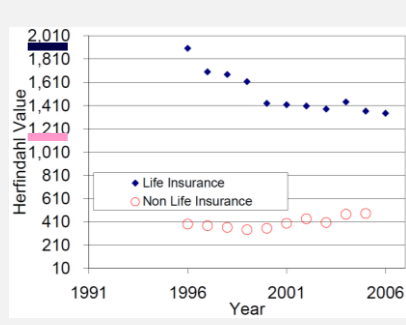
การปรับตัวเข้าสู่ค่าธรรมชาติของบริษัทประกันภัยทั่วโลก



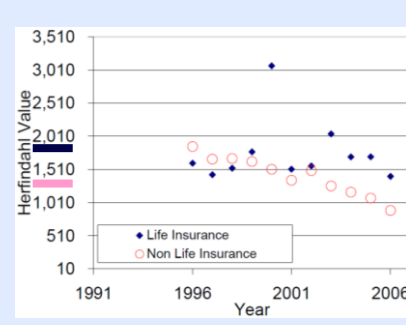
ในประเทศมาเลเซีย ในตลาด Life มีค่าต่ำกว่าค่าธรรมชาติ แต่มีแนวโน้มปรับเพิ่มเข้าหาค่าธรรมชาติ



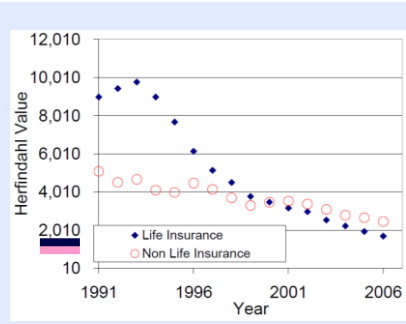
ในประเทศชิลี ค่าดัชนีทั้งตลาด Life และ Non Life มีค่าต่ำกว่าค่าธรรมชาติ จึงมีแนวโน้มการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง



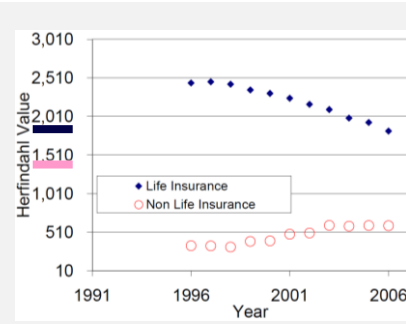
ในประเทศฟิลิปปินส์ ค่าดัชนีของตลาด Non Life กำลังปรับตัวเข้าหาค่าธรรมชาติ



ในประเทศเม็กซิโก ค่าดัชนีตลาด Non Life มีค่าสูงกว่าค่าธรรมชาติแต่ปรับตัวลดลง และตลาด Life ก็มีแนวโน้มเข้าสู่ค่าธรรมชาติเช่นกัน



ในประเทศโปแลนด์ ค่าดัชนีทั้งตลาด Life และ Non Life ปรับตัวเข้าสู่ค่าธรรมชาติหลังจากการเปิดเสรีธุรกิจประกันภัย



ในประเทศสิงคโปร์ ค่าดัชนีทั้งตลาด Life และ Non Life ปรับตัวเข้าสู่ค่าธรรมชาติตามทฤษฎี

— ระดับเป้าหมายค่าธรรมชาติของบริษัทประกันชีวิต — ระดับเป้าหมายค่าธรรมชาติของบริษัทประกันวินาศภัย

สิงคโปร์เป็นประเทศที่มีการกำกับดูแลแบบก้าวหน้าและค่อนข้างให้อิสระกับบริษัท

สิงคโปร์



ข้อมูลจำนวนบริษัท

- ประกันชีวิต: 18
- ประกันวินาศภัย: 128

ผู้เล่นหลัก

บริษัทประกันชีวิต

CR4 = 69.5%
25.5%
16.9%
14.1%
13.0%

บริษัทประกันวินาศภัย

CR4 = -%

ผู้กำกับดูแล



Monetary Authority of Singapore

Monetary Authority of Singapore (MAS) เป็นทั้งธนาคารกลางและผู้กำกับดูแลอุตสาหกรรมการเงินและการประกันภัยของสิงคโปร์ และเป็นหน่วยงานรัฐอิสระ

นโยบายการกำกับดูแลที่น่าสนใจ

ข้อกำหนดด้านความมั่นคง	การออก License ใหม่	สัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติ	ลักษณะการกำกับดูแล
<ul style="list-style-type: none"> • RBC 2 : ภายใต้กรอบ Risk Based Capital Framework 2 (RBC 2) ของ MAS ที่มีผลบังคับใช้ในปี พ.ศ. 2563 • บริษัทประกันภัยจะต้องรักษาอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน (The Capital Adequacy Ratio : CAR) และ หรือ อัตราส่วนการวิเคราะห์ความอยู่รอดของเงินทุน (Fund Solvency Ratio : FSR) อย่างน้อยร้อยละ 100 ถึงจะผ่านข้อกำหนด Prescribed Capital Requirement (PCR) ของ MAS และหาบริษัทใดที่ไม่สามารถบรรลุค่าดังกล่าวได้ MAS จะมีมาตรการในการช่วยเหลือ และฟื้นฟูตามระดับของแต่ละบริษัท • ข้อกำหนดด้านเงินทุน : <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทประกันภัย : 10 ล้านดอลลาร์ สิงคโปร์ - บริษัทประกันภัยต่อ : 25 ล้านดอลลาร์ สิงคโปร์ (จำเป็นต้องมีเงินฝากขั้นต่ำ 2 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์สำหรับธุรกิจประกันภัยต่อแต่ละประเภท) 	<ul style="list-style-type: none"> • จะต้องยื่นคำร้องเป็นลายลักษณ์อักษรไปยัง MAS โดยต้องเป็นหนึ่งในรูปแบบต่อไปนี้ 1) เป็นบริษัทในสิงคโปร์ 2) เป็นบริษัทต่างชาติที่มีฐานธุรกิจสิงคโปร์ หรือ 3) เป็นสมาคมสหกรณ์ • โครงการประกันต่างประเทศ ต้องได้รับใบอนุญาตอย่างถูกต้องในประเทศบ้านเกิดของตน คือ (1) Lloyd's Asia Scheme และ (2) Lloyd's Scheme • บริษัทต่างชาติยังสามารถดำเนินการในสิงคโปร์ได้อีก 2 กรณี คือ (1) เป็นสาขาของบริษัทจากต่างประเทศ และต้องมาขอใบอนุญาตในการทำธุรกิจ หรือ (2) เป็นบริษัทประกันภัยจากต่างประเทศที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจในประเทศของตน 	<ul style="list-style-type: none"> • สิงคโปร์มีนโยบายการลงทุนจากต่างชาติที่เสรี และไม่ได้มีข้อจำกัดที่ชัดเจนด้านการลงทุนจากต่างชาติ หรือสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติ สัดส่วนสามารถถือได้ถึงร้อยละ 100 • รัฐบาลสิงคโปร์ยังมีการสนับสนุนและส่งเสริมการลงทุนจากต่างชาติ อาทิ การให้แรงจูงใจจาก Economic Development Board of Singapore (EDB) และหน่วยงานภาครัฐอื่นๆ เพื่อดึงดูดนักลงทุนต่างชาติ และนโยบายด้านภาษีที่สนับสนุนทุกระดับของธุรกิจ ทั้งบริษัท Start-up บริษัทขนาดกลางที่มีแผนขยายฐานธุรกิจ และบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ที่ต้องการย้ายฐานสำนักงานใหญ่มาอยู่ที่สิงคโปร์ 	<ul style="list-style-type: none"> • Principle-led approach. • การกำกับดูแล ไม่ได้เน้นที่ขนาดบริษัท ว่าใหญ่หรือเล็ก แต่เป็น Risk-Focused. เน้นกลุ่มที่มีความเสี่ยงสูง ที่ต้องติดตามใกล้ชิด • MAS มี 6 ข้อบัญญัติ (Tenets) การกำกับดูแลที่มีประสิทธิภาพ คือ Outcome Focused, Shared Responsibility, Risk Appropriate, Responsive to Change and Cycles, Impact Sensitive และ Clear and Consistent • MAS มุ่งเน้นการกำกับดูแลผ่าน 4 หลักการ (Principle) คือ Risk-Focused, Stakeholder-reliant, Disclosure-based, และ Supportive of Enterprise • สมาคมมีบทบาทที่สำคัญในการประกาศข้อปฏิบัติ แนวทาง และจรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจ แก่สมาชิกของสมาคมนั้นๆ (Life Insurance Association (LIA) สำหรับธุรกิจประกันชีวิต และ General Insurance Association (GIA) สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัย) • ตัวอย่างนโยบายที่ส่งเสริมนวัตกรรมและการแข่งขัน เช่น National AI Strategy, Fintech Regulatory Sandbox, Singapore Fintech Association, Startup SG Founder Program
		<h3>การตั้งราคา</h3> <ul style="list-style-type: none"> • สิงคโปร์เป็นประเทศที่ใช้รูปแบบการตั้งราคาแบบ Fully Detariffed 	<h3>การสนับสนุนการรวบรวม</h3> <ul style="list-style-type: none"> • การปรับแก้ Companies Act ในปี พ.ศ. 2564 จะส่งผลให้ขั้นตอนในการทำธุรกรรม การรวบรวมกิจการจ่ายดาวยิ่งขึ้น • มาตรการ M&A Allowance และการลดหย่อนอากรแสตมป์สำหรับกิจกรรมการรวบรวมกิจการ ที่แต่เดิมสิ้นสุดในปี พ.ศ. 2563 ปัจจุบันได้รับการขยายระยะเวลาครอบคลุมผู้ที่ขอลดหย่อนถึงปี พ.ศ. 2568

มาเลเซียเป็นประเทศที่เปิดเสรีในธุรกิจประกันภัย ซึ่งชาวต่างชาติสามารถถือหุ้นได้ถึง 70%

มาเลเซีย



ข้อมูลจำนวนบริษัท

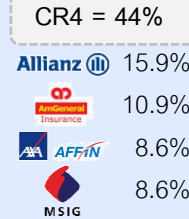
- ประกันชีวิต: 14
- ประกันวินาศภัย: 22
- ตะกั่วพลูครบวงจร : 11
- ตะกั่วพลูวินาศภัย: 4

ผู้เล่นหลัก

บริษัทประกันชีวิต



บริษัทประกันวินาศภัย



ผู้กำกับดูแล



Bank Negara Malaysia (BNM) หรือ ธนาคารกลางของมาเลเซีย กำกับดูแลสถาบันการเงิน สินเชื่อ ระบบการชำระเงิน อุตสาหกรรมการเงิน และการประกันภัยของประเทศ


นโยบายการกำกับดูแลที่น่าสนใจ

ข้อกำหนดด้านความมั่นคง	การออก License ใหม่	สัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติ	ลักษณะการกำกับดูแล	การสนับสนุนการควบรวม
<ul style="list-style-type: none"> • BNM เริ่มใช้ระบบ Risk-based capital framework มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2552 สำหรับบริษัทประกันภัย และปี พ.ศ. 2557 สำหรับผู้ประกอบการตะกั่วพลู • เกณฑ์การกำกับดูแลของอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุนอยู่ที่ 130% (Supervisory Target Capital) แต่ BNM ให้แต่ละบริษัทกำหนดเป้าหมายของตนเองที่สูงกว่านี้ (Individual Target Capital Level) ตาม Risk Profile • ในช่วงปี พ.ศ. 2564 อัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุนโดยรวมของอุตสาหกรรมประกันภัยของมาเลเซียอยู่ที่ 221.2% (โดยส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 150% - 250%) • ในปัจจุบัน BNM ก็กำลังศึกษาเรื่องแนวคิดการพัฒนากรอบระบบ RBC ให้ทันสมัยและรวมความเสี่ยงประเภทใหม่ๆ เข้าไปมากขึ้น ซึ่งคาดว่าจะระบบใหม่จะนำมาใช้ได้ในปี พ.ศ. 2567 	<ul style="list-style-type: none"> • บริษัทประกันภัยจะต้องขออนุญาตจากกระทรวงการคลังโดยคำแนะนำของ BNM ต้องเป็นบริษัทมหาชน และไม่อนุญาตบริษัทสาขา • หลัง 27 ธันวาคม พ.ศ. 2562 BNM เปิดช่องทางการขอใบอนุญาต จากที่ไม่เปิดในช่วงก่อนหน้านี้ แต่การขออนุญาตต้องให้บริษัทที่สนใจเข้ามาติดต่อเป็นรายบริษัท 	<ul style="list-style-type: none"> • จำกัดการถือหุ้นของนักลงทุนต่างชาติที่ 70% ยกเว้นในกรณีที่เป็นการส่งเสริมการควบรวมหรือเพิ่มประสิทธิภาพอุตสาหกรรม • แต่ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2560 BNM พยายามผลักดันให้ผู้ถือหุ้นต่างชาติลดการถือหุ้นจาก 100% มาต่ำกว่า 70% แต่ยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร • กรณี 1 : บริษัทที่ต่างชาติถือหุ้น 100% เช่น Great Eastern Holdings ของสิงคโปร์ใช้วิธีการส่งเงินเข้า National Health Insurance Scheme แทน • กรณี 2 : บริษัทเช่น Tokio Marine ของญี่ปุ่น Prudential ของอังกฤษ หรือ AIA Group ของฮ่องกง ก็ยังไม่สามารถหาผู้ร่วมทุนในประเทศได้และยังไม่ได้มีความคืบหน้าจริงจัง 	<ul style="list-style-type: none"> • “Promoting a Progressive and Inclusive Financial System” • Parity สร้างการแข่งขันที่เท่าเทียมสำหรับทุกคนที่อยู่ในอุตสาหกรรมและผู้ที่เกี่ยวข้อง • Proportionality ปรับความเข้มงวดของการกำกับตามความเสี่ยงต่อระบบและความซับซ้อนของบริษัท จึงอาจทำให้บริษัทใหญ่ถูกกำกับเข้มงวดกว่าบริษัทเล็ก • Neutrality การกำกับที่เป็นกลางและยืดหยุ่นมากพอที่จะทำให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ • มีการจัดทำ Financial Technology Regulatory Sandbox สำหรับการทดลองต่างๆ (ร่วมกับธุรกิจธนาคาร และ FinTech) • ผู้ที่จะทำการขายประกันออนไลน์ไม่จำเป็นต้องขอใบอนุญาตใหม่หรือเพิ่มเติม แต่ต้องแจ้ง BNM เรื่องการขายและมีความพร้อมด้านสภาพแวดล้อม IT • รองรับ e-signature และ e-KYC 	<ul style="list-style-type: none"> • BNM ปลดปล่อยการควบรวมให้เป็นไปตามกลไกของตลาด (Market-driven) แต่สนับสนุนให้บริษัทในประเทศมี Synergistic Partnerships ร่วมกัน โดยมีเป้าหมายเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานและเพิ่มการเข้าถึงประกัน (Penetration)

การตั้งราคา

- BNM ส่งเสริมการแข่งขันโดยทำการ Detariffication เป็นระยะ โดยเริ่มจากประกันรถยนต์ และอัคคีภัย โดยให้บริษัทสามารถกำหนดราคาตามความเสี่ยงของกรมธรรม์ เพื่อให้เป็นไปตามกลไกตลาดและส่งเสริมนวัตกรรม เช่น สามารถปรับราคาตามพฤติกรรมของผู้บริโภคได้ (ประกันรถยนต์และอัคคีภัยเริ่มในปี พ.ศ. 2559)

เวียดนามเป็นประเทศที่เปิดเสรีด้านการประกันภัยมาตั้งแต่ในอดีต



ข้อมูลจำนวนบริษัท

- ประกันชีวิต: 18
- ประกันวินาศภัย: 32

ผู้เล่นหลัก

บริษัทประกันชีวิต

CR4 = 69%


BAOVIE Life	22%
PRUDENTIAL	19%
Manulife	16%
DAI-ICHI LIFE	12%

บริษัทประกันวินาศภัย

CR4 = 49%

BAOVIE	17%
PTI	14%
PTI	11%
PTI	7%

ผู้กำกับดูแล

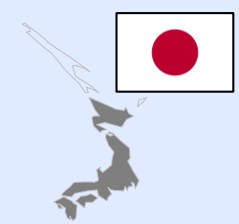


กระทรวงการคลังของเวียดนาม มีหน้าที่กำกับดูแลสถาบันการเงิน และการประกันภัยของประเทศ และมีหน่วยงานภายใต้คือ Insurance Supervisory Authority : ISA

นโยบายการกำกับดูแลที่น่าสนใจ

ข้อกำหนดด้านความมั่นคง	การออก License ใหม่	สัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติ	ลักษณะการกำกับดูแล	การสนับสนุนการควบรวม
<ul style="list-style-type: none"> เกณฑ์การกำกับดูแลของส่วนเหลือมทรัพย์สินเหนือหนี้สิน (Solvency margin) สำหรับประกันวินาศภัยต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละ 25 ของเบี้ยประกันที่สะสมไว้จริง หรือร้อยละ 12.5 ของเบี้ยประกันหลักทั้งหมด รวมกับเบี้ยประกันต่อ สำหรับบริษัทประกันชีวิตต้องมีส่วนเหลือมทรัพย์สินเหนือหนี้สินไม่ต่ำกว่าเงื่อนไขที่กำหนดในแต่ละประเภท โดยมีการกำหนดขั้นต่ำ และเกณฑ์การเพิ่มไปตามความเสี่ยงของบริษัท 	<ul style="list-style-type: none"> ใช้เกณฑ์เดียวกันทั้งบริษัทประกันภัย นิติบุคคล หรือบุคคลที่เป็นของเวียดนามและต่างประเทศที่ต้องการเข้ามาทำธุรกิจประกันภัยในเวียดนาม คือ จะต้องทำการขออนุญาตจาก MOF และต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนด ปัจจุบันบริษัทประกันต่างประเทศสามารถเข้าสู่ธุรกิจประกันภัยในเวียดนามได้ด้วย 4 วิธี คือ (1) จัดตั้งบริษัทที่เวียดนาม (Company incorporation) (2) จัดตั้งสาขาย่อยในเวียดนาม (Branch office) (3) บริการข้ามพรมแดน (Cross-border supply) และ (4) จัดตั้งสำนักงานตัวแทน (Representative office) 	<ul style="list-style-type: none"> เวียดนามไม่มีข้อจำกัดการถือหุ้นของนักลงทุนต่างชาติ ดังนั้น นักลงทุนต่างชาติจึงสามารถถือหุ้นได้สูงสุดร้อยละ 100 ไม่มีข้อจำกัดของรูปแบบการค้าบริการ (Mode of supply) ทั้งในรูปแบบที่ 1 การให้บริการแบบข้ามพรมแดน (Cross-Border) คือ บริษัทประกันในต่างประเทศสามารถขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้บริโภคในเวียดนามได้ รูปแบบที่ 2 การใช้บริการในต่างประเทศ (Consumption) คือผู้บริโภคในประเทศสามารถซื้อบริการจากบริษัทประกันในต่างประเทศได้ และรูปแบบที่ 3 การจัดตั้งธุรกิจในประเทศ (Commercial Presence) คือบริษัทจากต่างประเทศสามารถจัดตั้งบริษัทประกันภัยในเวียดนามได้ แต่จะมีการจำกัดเพียงประเภทของประกันภัยและกลุ่มผู้บริโภคที่สามารถจำหน่ายได้ 	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทและบุคคลที่อยู่ในธุรกิจประกันภัยในเวียดนามจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยธุรกิจประกันภัย หรือ Law on Insurance Business (LIB) LIB เป็นเสมือนกรอบการกำกับดูแล โดยให้บริษัทมีอิสระในการดำเนินงานอะไรก็ตามที่ขัดกับกรอบที่วางไว้ 	<ul style="list-style-type: none"> MOF ปล่อยให้การควบรวมให้เป็นไปตามกลไกของตลาด แต่สนับสนุนให้บริษัทที่มีความมั่นคงทางด้านการเงินและเทคโนโลยีเข้ามาควบรวมบริษัทที่อ่อนแอ เพื่อผลักดันให้ตลาดมีเสถียรภาพ แต่ที่ผ่านมายังไม่เห็นถึงความชัดเจนในการควบรวมกันของบริษัทต่างๆ แต่จะเป็นการทำความร่วมมือในกิจการร่วมค้า (Joint Venture) หรือการเข้าถือหุ้นในกิจการมากกว่า
				<h3>การตั้งราคา</h3>
<ul style="list-style-type: none"> เวียดนามได้ทำการ Detariffication โดยให้บริษัทสามารถกำหนดราคาตามความเสี่ยงของกรรมธรรม์ เพื่อให้เป็นไปตามกลไกตลาด ยกเว้นการประกันภัยภาคบังคับ เช่น ความรับผิดชอบบุคคลภายนอกเกี่ยวกับยานยนต์ (Motor third party liability) การประกันภัยผู้โดยสารการบิน และการประกันอัคคีภัย (Fire Explosion) 				

ญี่ปุ่นให้แรงจูงใจทางภาษีเพื่อส่งเสริมการรวบรวม และทำให้การดำเนินธุรกิจทำได้ง่ายขึ้น



ข้อมูลจำนวนบริษัท

- ประกันชีวิต: 42
- ประกันวินาศภัย: 55

ผู้เล่นหลัก

บริษัทประกันชีวิต

CR4 = 69.5%


- 12.7%
- 8.1%
- 7.0%
- 6.5%

บริษัทประกันวินาศภัย

CR4 = 58.9%

- 18.4%
- 17.4%
- 12.7%
- 10.4%

ผู้กำกับดูแล



Financial Services Agency (FSA) เป็นหน่วยงานรัฐผู้กำกับดูแลอุตสาหกรรมการเงินและการประกันภัยของญี่ปุ่น และอยู่ภายใต้ Minister of State for Financial Services

นโยบายการกำกับดูแลที่น่าสนใจ

ข้อกำหนดด้านความมั่นคง	การออก License ใหม่	สัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติ	ลักษณะการกำกับดูแล	การสนับสนุนการรวบรวม
<ul style="list-style-type: none"> • 1) กรอบพื้นฐาน (Basic framework) : Solvency margin standard โดยใช้การคำนวณอัตราความสามารถในการชำระหนี้ (Solvency margin ratio) ซึ่งจะบอกความสามารถของบริษัทในการรองรับหนี้สิน (กำหนดให้มากกว่า 200%) • 2) ข้อกำหนดด้านเงินทุนอื่นๆ : <ul style="list-style-type: none"> - ข้อกำหนดด้านสินทรัพย์สุทธิ (Net asset requirement) : Liquidation value มากกว่า หรือเท่ากับ 0 - เงินทุนเริ่มต้น (Initial capital requirement) : <ul style="list-style-type: none"> - สำหรับบริษัทประกันภัย เงินทุน 1,000 ล้านเยน - สำหรับบริษัทประกันภัยแบบ SASTI (Small amount and short-term insurance business) เงินทุน 10 ล้านเยน และเงินฝาก 10 ล้านเยนหรือมากกว่า - สำหรับบริษัทประกันภัยต่างชาติ เงินฝาก 200 ล้านเยน - สำหรับนายหน้าประกันภัย เงินฝาก 20 ล้านเยนหรือมากกว่า 	<ul style="list-style-type: none"> • การออกใบอนุญาตสำหรับบริษัทประกันภัยในประเทศญี่ปุ่น จำเป็นต้องได้รับการรับรองจากนายกรัฐมนตรียุติทาง FSA โดยแบ่งเป็นใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิต และธุรกิจประกันวินาศภัย 	<ul style="list-style-type: none"> • สำหรับบริษัทประกันภัยต่างชาติ : ญี่ปุ่นไม่ได้มีข้อกำหนดเรื่องสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติ โดยอนุญาตให้นักลงทุนต่างชาติถือหุ้นในบริษัทประกันได้ถึงร้อยละ 100 โดยต้องมีการจดทะเบียนเหมือนบริษัทประกันภัยท้องถิ่นตามปกติ • สำหรับการเปิดสาขาของบริษัทประกันภัยต่างชาติก็สามารถทำได้โดยการฝากเงินไว้กับรัฐบาลญี่ปุ่นจำนวน 200 ล้านเยน และสาขาดังกล่าวของบริษัทต่างชาติจำเป็นต้องมีฐานธุรกิจอยู่ในประเทศญี่ปุ่น 	<ul style="list-style-type: none"> • Enforcement of minimum standards : เผื่อระวังบริษัทอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นที่ประเด็นสำคัญที่ต้องแก้ไข • Dynamic supervision : วิเคราะห์ความมั่นคงของบริษัท และประสานงานกับบริษัทด้วยมาตรการแก้ไขที่มุ่งเน้นการพัฒนาต่อยอด หากจำเป็น • Disclosure and engagement : กระตุ้นและสนับสนุนบริษัทให้มีความคิดริเริ่มนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีใหม่ๆ <p style="text-align: center;">การตั้งราคา</p> <ul style="list-style-type: none"> • ไม่มีข้อกำหนดรูปแบบการตั้งราคา 	<ul style="list-style-type: none"> • การแก้ไข Companies Act ในปี พ.ศ. 2562 ให้สามารถเสนอธุรกรรมแบบ Share Delivery (“Kabushiki kofu”) หนึ่งในรูปแบบของการรวบรวมแบบ stock-for-stock ที่สามารถให้ผู้ซื้อสามารถซื้อขายหุ้นบางส่วนของเป้าหมายแลกกับสัดส่วนหุ้นของตนเองได้ (เฉพาะรวบรวมภายในประเทศ) • ASIC (Act on Strengthening Industrial Competitiveness) มาตรการพิเศษที่ดูแลโดย METI (Ministry of Economic, Trade and Industry of Japan) ซึ่งการดำเนินการต้องผ่านการเห็นชอบจาก METI และกระทรวงที่เกี่ยวข้องก่อน แต่ ASIC สามารถใช้ในการรวบรวมกับบริษัทต่างชาติได้ • การแก้ไขข้อกำหนดด้านภาษีที่เกี่ยวข้องกับการรวบรวม เพื่อลดภาระด้านภาษีหรือการทำ Tax Deferral

สหราชอาณาจักรเน้นการกำกับแบบ Level Playing Field ที่ให้ทุกคนมีการแข่งขันที่เท่าเทียม



ข้อมูลจำนวนบริษัท

- ประกันชีวิต: 96
- ประกันวินาศภัย: 266

ผู้เล่นหลัก

บริษัทประกันชีวิต

CR4 = 55.1%

- AVIVA 16.7%
- ZURICH 14.0%
- AA 12.3%
- AIG 12.0%

บริษัทประกันวินาศภัย

CR4 = 32.3%

- AVIVA 14.7%
- Legal & General 7.0%
- Pru 5.9%
- LLOYDS 4.7%

ผู้กำกับดูแล



FCA มีหน้าที่ออกเกณฑ์เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ ในขณะที่ PRA มีหน้าที่ออกเกณฑ์เกี่ยวกับความมั่นคงของผู้ถือใบอนุญาต ภายใต้ Bank of England

นโยบายการกำกับดูแลที่น่าสนใจ

ข้อกำหนดด้านความมั่นคง	การออก License ใหม่	สัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติ	ลักษณะการกำกับดูแล	การสนับสนุนการรวบรวม
<ul style="list-style-type: none"> การกำหนดเงินทุนขั้นต่ำสำหรับบริษัทประกันภัย โดยที่จะถูกกำหนดโดย Solvency Capital Requirement (SCR) และ Minimum Capital Requirement (MCR) ซึ่งกำหนดไว้ว่าการวัดมูลค่าที่ความเสี่ยง (value at risk) ในระยะเวลาหนึ่งปีระดับความมั่นใจที่ร้อยละ 85 โดยที่กำหนดว่าค่า MCR จะมีขั้นต่ำอยู่ที่ร้อยละ 25 และสูงสุดที่ร้อยละ 45 ของ SCR PRA มีสิทธิในการเรียกร้องให้บริษัทเพิ่มเงินทุน ถึงแม้ว่าค่า SCR และ MCR จะอยู่ในเกณฑ์ที่กำหนด ถ้าหากเล็งเห็นว่าบริษัทนั้นมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่ไม่สามารถคำนวณออกมาด้วยค่า SCR และ MCR ได้ การกำหนดด้านเงินทุนขั้นต่ำที่ 3 ล้านปอนด์ สำหรับบริษัทประกันภัย 	<ul style="list-style-type: none"> ไม่มีการจำกัดจำนวนผู้ขอใบอนุญาต บริษัทประกันภัยที่ต้องการจะประกอบกิจการไม่ว่าจะเป็นด้านการประกันภัยหรือการประกันภัยต่อในสหราชอาณาจักร จะต้องได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการ Part 4A FSMA จาก PRA และได้รับการยินยอมจาก FCA 	<ul style="list-style-type: none"> ไม่มีข้อบังคับด้าน อายุ สัญชาติ หรือการลงทุน สำหรับการถือหุ้นในบริษัทประกันภัย 	<ul style="list-style-type: none"> มุ่งเน้นที่จะปกป้องผลประโยชน์ของผู้บริโภคเป็นหลัก สร้างความซื่อสัตย์ในตลาดประกันภัย โดยมุ่งเน้นที่จะสนับสนุนตลาดที่มีโครงสร้างพื้นฐานที่สามารถพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงที่ดี มีการเข้าถึงที่เหมาะสม และมีความโปร่งใสเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค บริษัท และคู่ค้าในตลาด โดยนโยบายจะเอื้อต่อการแข่งขัน (pro-competitive) เน้น Level Playing Field การสร้าง Sandbox เพื่อช่วยเหลือทั้งบริษัทที่ได้รับอนุญาตแล้ว และบริษัทที่ยังไม่ได้รับอนุญาตแต่มีความต้องการที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจในตลาด เพื่อที่บริษัทต่างๆ จะได้สามารถทดสอบสินค้าและบริการในสภาพแวดล้อมที่ถูกรับประกัน 	<ul style="list-style-type: none"> ไม่ได้มีข้อกำหนดด้านการรวบรวม แต่ FCA สามารถที่จะใช้อำนาจเพื่อกำหนดเงื่อนไขเพิ่มเติมกับทางบริษัท ซึ่งอาจรวมถึงการระดมทุนเพิ่มเติม หรือสร้างข้อจำกัดเพิ่มเติมเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลภายในกลุ่มของบริษัทได้อีกด้วย

การตั้งราคา

- ไม่ได้มีข้อกำหนดด้านการตั้งราคา โดยบริษัทส่วนใหญ่จะใช้ Risk Pricing หรือการตั้งราคาตามความเสี่ยงของผู้เอาประกันภัย

1

สภาพแวดล้อมอุตสาหกรรมและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2

โครงสร้างตลาดประกันภัยไทย

3

การแข่งขันในอนาคต

4

ข้อเสนอแนะด้านโครงสร้างตลาด

5

แนวโน้มด้านการประกันภัยดิจิทัล

6

การประเมินความพร้อมด้านดิจิทัลของบริษัทประกันภัยไทย

7

แผนการนำดิจิทัลมาใช้ในบริษัทประกันภัยไทย

8

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

9

ข้อเสนอแนะด้านดิจิทัล

การเปรียบเทียบโครงสร้างตลาดกับต่างประเทศ – จำนวนบริษัทเปรียบเทียบกับธนาคาร

เมื่อเปรียบเทียบจำนวนบริษัทประกันภัยกับสถาบันการเงินอื่น เช่น ธนาคาร พบว่าประเทศไทยมีจำนวนบริษัทประกันชีวิตต่อธนาคารมากเป็นอันดับ 1 และบริษัทประกันวินาศภัยมากเป็นอันดับที่ 2 รองจากประเทศ สิงคโปร์ แสดงถึงภาวะการแข่งขันที่สูง

สัดส่วนของจำนวนบริษัทประกันชีวิต และวินาศภัยต่อธนาคาร ปี พ.ศ. 2564

ประเทศ	จำนวนบริษัทประกันชีวิต	จำนวนธนาคาร	จำนวนบริษัทประกันชีวิตต่อ 1 ธนาคาร
Thailand*	21	30	0.70
Malaysia*	25	43	0.58
Singapore*	18	34	0.53
Japan	42	95	0.44
UK	96	367	0.26
Vietnam**	18	93	0.19

ประเทศ	จำนวนบริษัทประกันวินาศภัย	จำนวนธนาคาร	จำนวนบริษัทประกันวินาศภัยต่อ 1 ธนาคาร
Singapore*	128	34	3.76
Thailand*	55	30	1.83
UK	266	367	0.72
Malaysia*	26	43	0.60
Japan	55	95	0.58
Vietnam**	32	93	0.34

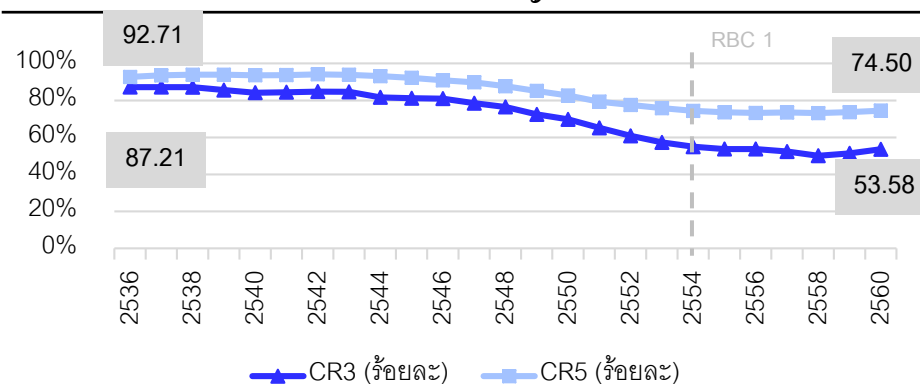
- ไม่รวมบริษัทรับประกันภัยต่อ
- ** ปี พ.ศ. 2562 – 2563

โครงสร้างตลาดตามอัตราส่วนการกระจุกตัว CR และ HHI ในอดีต - ประกันชีวิตประเภทสามัญ

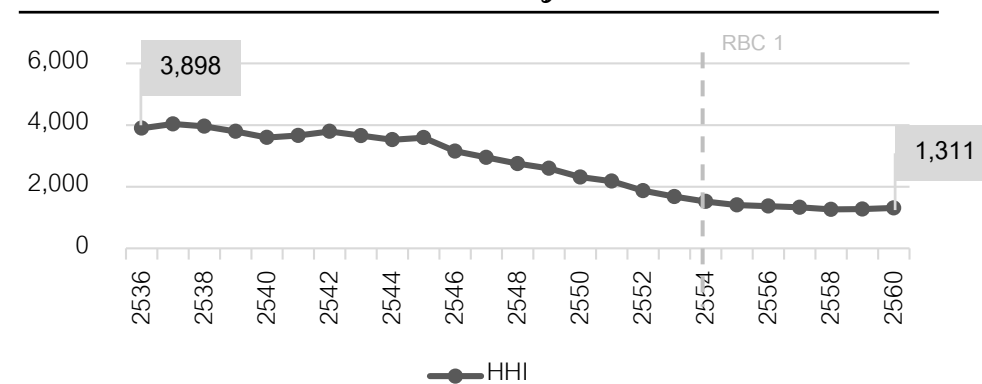
ในช่วงดังกล่าวได้เห็นแนวโน้มการปรับตัวลดลงของค่า CR3 รวมทั้งดัชนี HHI ในตลาดประกันชีวิตประเภทสามัญ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการกระจุกตัวน้อยลง หรือมีการแข่งขันมากขึ้น

อัตราส่วน CR และ ดัชนี HHI ของประกันชีวิตประเภทสามัญในอดีต

ค่า CR ในตลาดประกันชีวิตประเภทสามัญ



ค่า HHI ในตลาดประกันชีวิตประเภทสามัญ



ช่วงที่กรรมการประกันภัยประกาศเรื่องทำการศึกษารื่อง RBC

กระจุกตัว (ผูกขาด) สูง

กระจุกตัว (ผูกขาด) ปานกลาง

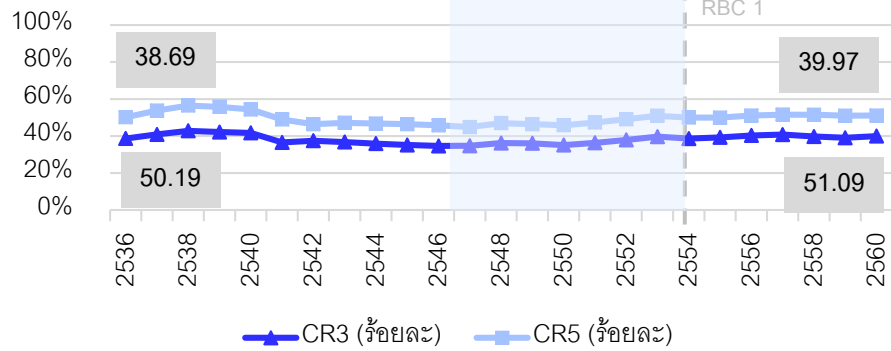
พ.ศ.	2536 – 2547	2547 – 2554	2554 – 2560
CR3	87.21 – 78.50	78.50 – 54.98	54.98 – 53.58
CR5	92.71 – 89.81	89.81 – 74.38	74.38 – 74.50
HHI	3,898 – 2,951	2,951 – 1,521	1,521 – 1,311

โครงสร้างตลาดตามอัตราส่วนการกระจุกตัว CR และ HHI ในอดีต - ประกันรถยนต์โดยสมัครใจ

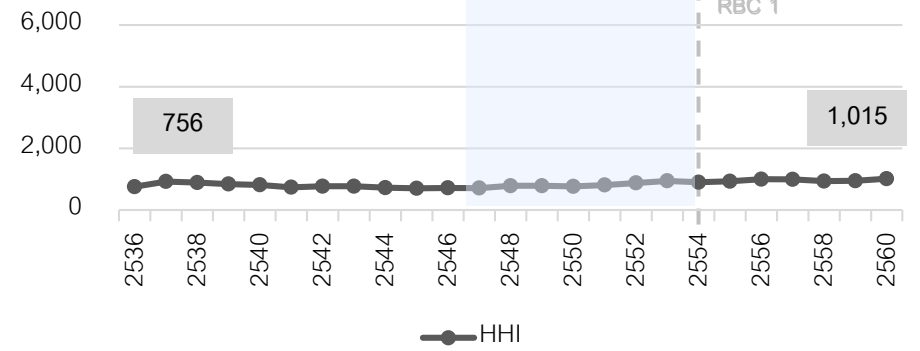
ในส่วนประกันภัยรถยนต์ไม่เห็นการปรับโครงสร้างที่ชัดเจนนัก เนื่องจากอยู่ในโครงสร้างการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพ (ไม่กระจุกตัว) อยู่แล้วตาม HHI และมีแนวโน้มกระจุกตัวสูงขึ้น โดยขยับเข้าหาค่าธรรมชาติที่ 1,200 – 1,250 ตามหลักการวิเคราะห์ของธนาคารโลก

อัตราส่วน CR และ ดัชนี HHI ของตลาดประกันภัยรถยนต์โดยสมัครใจในอดีต

ค่า CR ในตลาดประกันภัยรถยนต์โดยสมัครใจ



ค่า HHI ในตลาดประกันภัยรถยนต์โดยสมัครใจ



ช่วงที่กรรมการประกันภัยประกาศเรื่องทำการศึกษารื้อ RBC

กระจุกตัว (ผูกขาด) ปานกลาง

กระจุกตัวต่ำ – แข่งขันมาก

กระจุกตัว (ผูกขาด) ปานกลาง

พ.ศ.	2536 – 2547	2547 – 2554	2554 – 2560
CR3	38.69 – 34.75	34.75 – 38.63	38.63 – 39.97
CR5	50.19 – 44.86	44.86 – 49.99	49.99 – 51.09
HHI	756 – 712	712 – 900	900 – 1,015

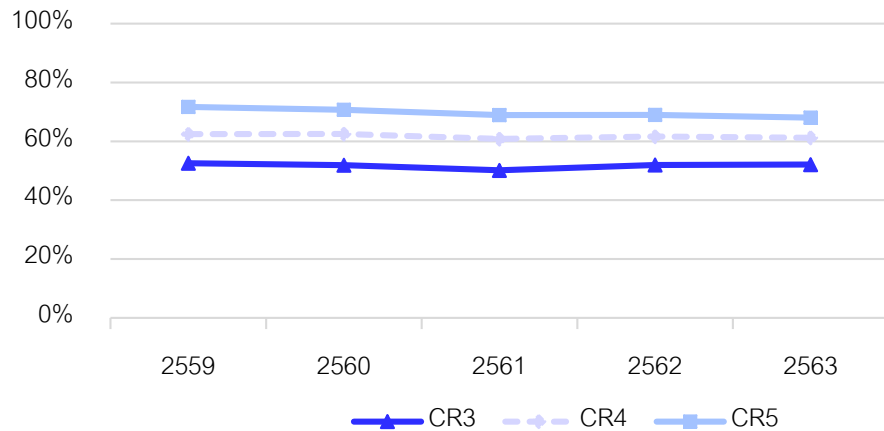
HHI = มีประสิทธิภาพ

โครงสร้างตลาดตามอัตราส่วนการกระจุกตัว CR และ HHI ปัจจุบัน – ประกันชีวิต

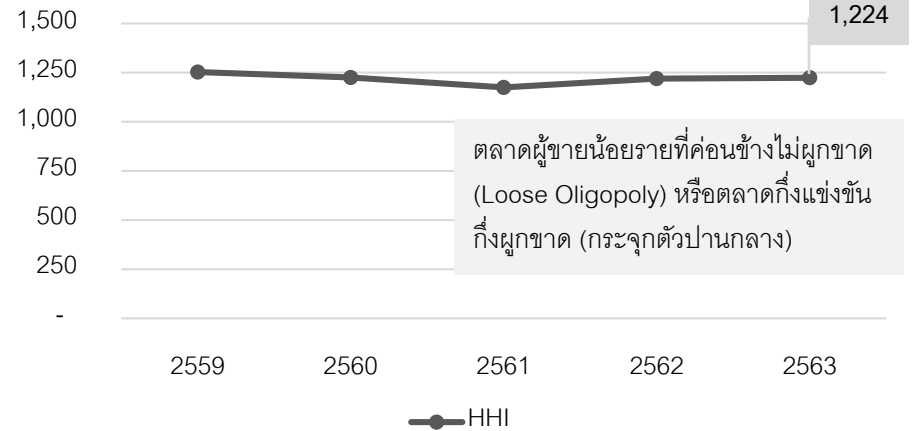
ในส่วนของประกันชีวิตช่วง 5 ปี ที่ผ่านมา มีการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น โครงสร้างตลาดมีการกระจุกตัวหรือมีการแข่งขันน้อยลงเล็กน้อย โดยปัจจุบันมีลักษณะกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด แต่ก็ยังมีโครงสร้างการแข่งขันที่เข้มข้นกว่าระดับธรรมชาติ

อัตราส่วน CR และ ดัชนี HHI ของประกันชีวิตไทยในปัจจุบัน

ค่า CR ในตลาดประกันชีวิตในประเทศไทย



ค่า HHI ในตลาดประกันชีวิตในประเทศไทย (2563 = 23 บริษัท*)



กระจุกตัวปานกลาง

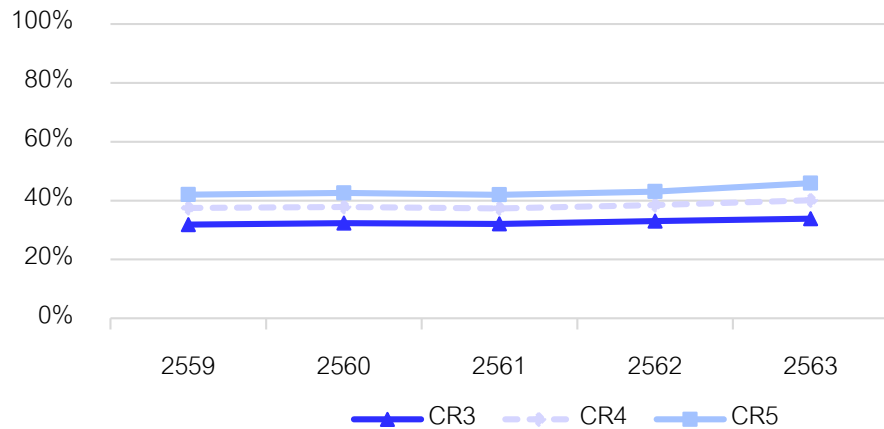
ปี	CR3	CR4	HHI	จำนวนบริษัท
2559	53%	62%	1,253	23
2560	52%	62%	1,225	23
2561	50%	61%	1,175	23
2562	52%	62%	1,219	23
2563	52%	61%	1,224	24

โครงสร้างตลาดตามอัตราส่วนการกระจุกตัว CR และ HHI ปัจจุบัน – ประกันวินาศภัย

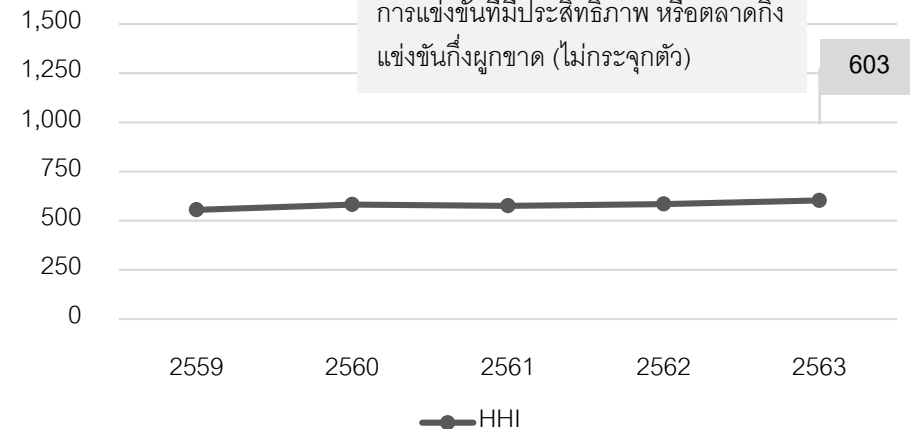
ในส่วนของประกันวินาศภัยช่วง 5 ปี ที่ผ่านมา มีการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพ ไม่กระจุกตัว และมีโครงสร้างการแข่งขันที่เข้มข้นกว่าระดับธรรมชาติ จึงมีแนวโน้มในการปรับตัวที่มีการกระจุกตัวสูงขึ้นเล็กน้อย

อัตราส่วน CR และ ดัชนี HHI ของประกันชีวิตไทยในปัจจุบัน

ค่า CR ในตลาดประกันวินาศภัยในประเทศไทย



ค่า HHI ในตลาดประกันวินาศภัยในประเทศไทย (2563 = 56 บริษัท)



การแข่งขันที่มีประสิทธิภาพ - ไม่กระจุกตัว

ปี	CR3	CR4	HHI	จำนวนบริษัท
2559	32%	37%	555	61
2560	32%	38%	582	60
2561	32%	37%	576	59
2562	33%	38%	584	58
2563	34%	40%	603	57

โครงสร้างตลาดตามอัตราส่วนการกระจุกตัว CR ของประกันภัยไทยเทียบกับต่างประเทศ

เมื่อเทียบดัชนี CR กับต่างประเทศ ประเทศไทยนับว่ามีการแข่งขันของบริษัทประกันภัยสูงที่สุดในประเทศที่คัดเลือกมาในเขตภูมิภาคอาเซียน โดยในส่วนของประกันชีวิตสูงเป็นอันดับที่ 3 รองจากประเทศญี่ปุ่น และสหราชอาณาจักร และในส่วนของประกันวินาศภัยสูงเป็นอันดับที่ 2 รองจากสหราชอาณาจักร

ตารางเปรียบเทียบดัชนี CR4 ของประเทศไทยกับต่างประเทศ ปี พ.ศ. 2563

ประเทศ	CR4 – ประกันชีวิต	CR4 – ประกันวินาศภัย
ญี่ปุ่น	34	59
สหราชอาณาจักร	55	32
ไทย	61	40
เวียดนาม	69	49
สิงคโปร์	70	N.A.
มาเลเซีย	74	44

โครงสร้างตลาดของประกันภัยไทยเทียบกับภาคการธนาคาร

เมื่อทำการเปรียบเทียบการกระจุกตัวของธนาคารพาณิชย์เทียบกับอุตสาหกรรมประกันภัย พบว่า จำนวนธุรกิจขนาดใหญ่ระดับต้นที่มีส่วนแบ่งตลาดรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50 มีจำนวนใกล้เคียงกัน

การวิเคราะห์สินทรัพย์เทียบเคียงระหว่างธนาคารพาณิชย์และบริษัทประกันภัย ปี พ.ศ. 2563

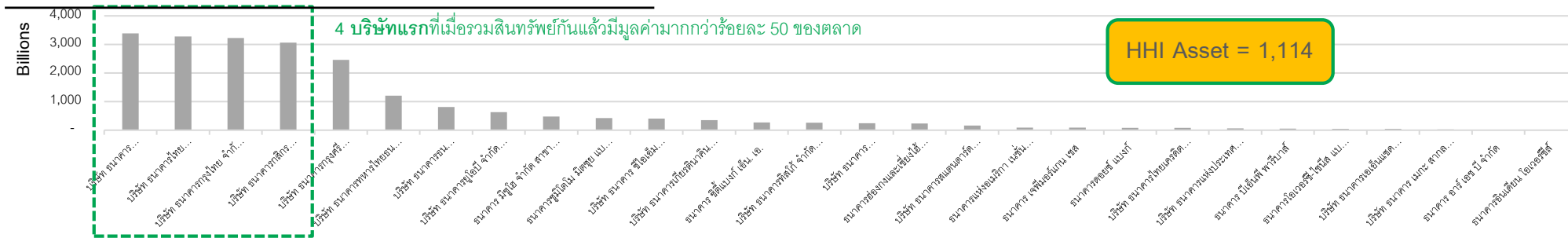
อุตสาหกรรม	จำนวนบริษัท	สินทรัพย์รวม พ.ศ. 2563 (บาท)	จำนวนบริษัทที่รวมกันแล้วมี สัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของ ตลาด (บริษัท)	คิดเป็นสัดส่วนของ สินทรัพย์ทั้งอุตสาหกรรม (ร้อยละ)
กลุ่มธุรกิจธนาคารพาณิชย์ (TSIC 64191)	28	21,521,909,829,913	4	60.2%
กลุ่มธุรกิจการประกันชีวิต (TSIC 65110)	32	3,487,254,500,592	3	60.4%
กลุ่มธุรกิจการประกันวินาศภัย (TSIC 65120)	66	447,889,489,765	5	50.9%

โครงสร้างตลาดของประกันภัยไทยเทียบกับภาคธนาคาร

ทั้งกลุ่มธุรกิจการประกันชีวิตและกลุ่มธนาคารพาณิชย์ ต่างก็มีลักษณะเป็นตลาดผู้ขายน้อยรายที่ค่อนข้างไม่ผูกขาด

การวิเคราะห์การกระจุกตัวของบริษัทประกันภัย และธนาคารพาณิชย์ ปี พ.ศ. 2563

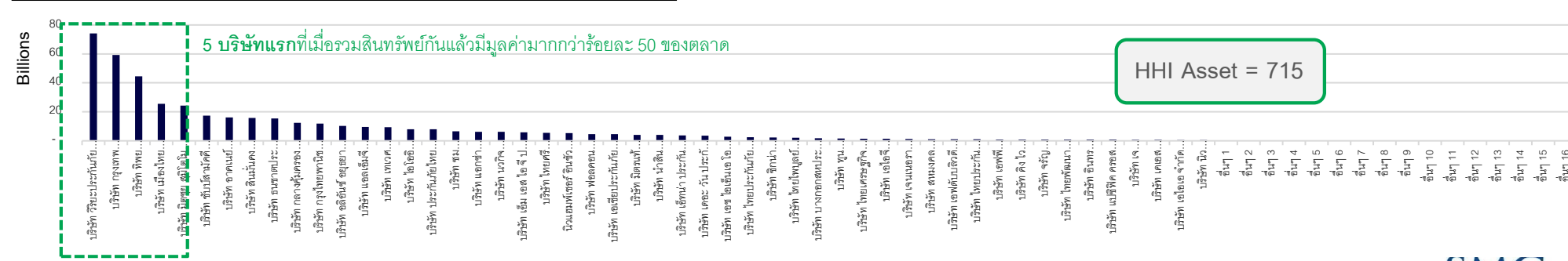
ธนาคารพาณิชย์ (64191) – 28 บริษัท (พ.ศ. 2563)



การประกันชีวิต (65110) – 32 บริษัท (พ.ศ. 2563)



การประกันวินาศภัย (65120) – 66 บริษัท (พ.ศ. 2563)



ความเข้มแข็งทางการเงินและความมั่นคงของบริษัทประกันภัยไทย

เนื่องจากระดับการแข่งขันของประกันชีวิต และวินาศภัยของประเทศอยู่ในระดับสูง ประเด็นตามมาก็คือ หมายถึงมีจำนวนบริษัทมากเกินไปหรือไม่ เนื่องจากอาจเกิดประเด็นเรื่อง Solvency หรือการคุ้มครองผู้บริโภค

การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร และความมั่นคงของบริษัทประกันชีวิตและวินาศภัย ณ ปี พ.ศ. 2563

ประกันชีวิต	จำนวนบริษัท	CAR<1.5X	ROE<0	ขาดทุนสะสม
		24 (100%)	2 (8.3%)	8 (33.3%)
ประกันวินาศภัย	จำนวนบริษัท	CAR<1.5X	Combined Ratio>100%	ขาดทุนสะสม
		57 (100%)	2 (3.5%)	23 (40.3%)

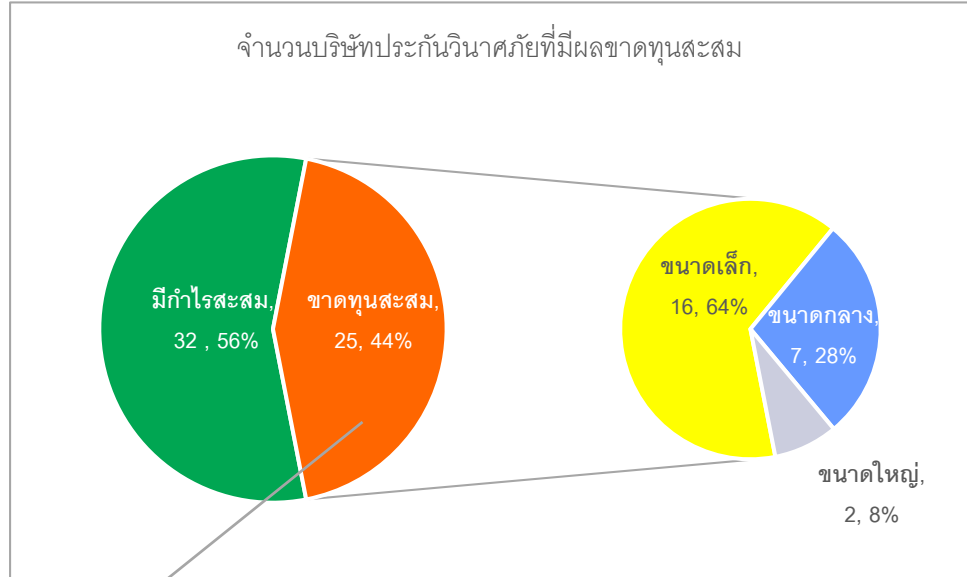
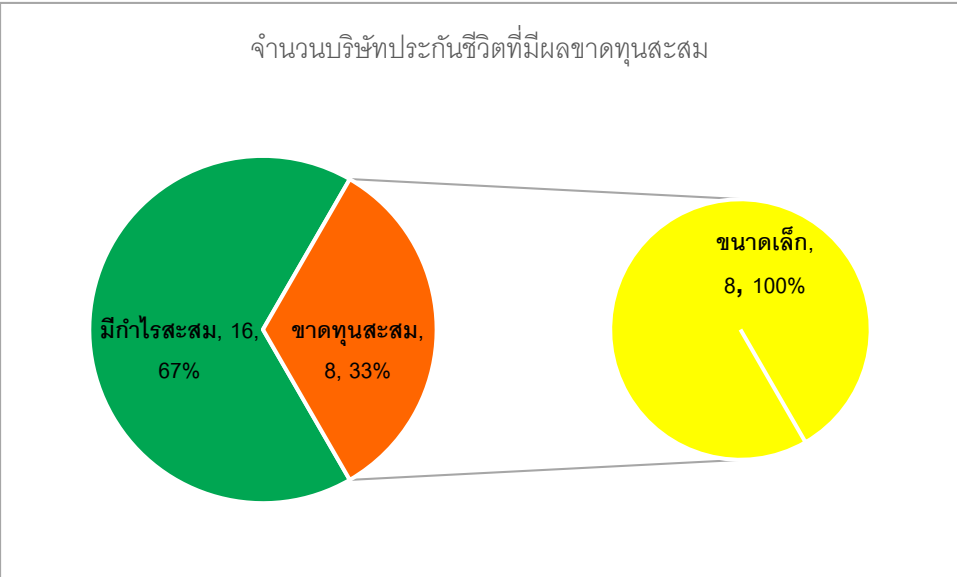
Life	จำนวนบริษัท
CAR<1.5X	2
CAR<1.4X	2

Non Life	จำนวนบริษัท
CAR<1.5X	2
CAR<1.4X	1 (ติดลบ)

ในจำนวนบริษัทประกันภัยทั้งสิ้น 81 บริษัท มี 1 บริษัทที่มีค่า CAR ติดลบ แต่ในปัจจุบันได้มีการแก้ไขปัญหารูปร่างทางการเงินแล้ว และมีการติดตามอย่างใกล้ชิด นอกจากนั้นที่เหลือในภาวะทั่วไปอาจมีความสามารถในการรับผิดชอบในภาวะผูกพันต่อผู้บริโภค

ผลการดำเนินงานบริษัทประกันภัยไทย

บริษัทเล็กทั้งประกันชีวิต และวินาศภัย มีผลประกอบการขาดทุนสะสมเป็นส่วนใหญ่ โดยในสวนประกันชีวิตเป็นบริษัทเล็กทั้งหมด และในสวนประกันวินาศภัย ประมาณ 2 ใน 3 เป็นบริษัทเล็ก โดยส่วนหนึ่งเนื่องจากความประหยัดจากขนาด และอาจรวมไปถึงความสามารถในการประกอบการ ทำให้บริษัทเล็กอาจมีความอ่อนไหวต่อการแข่งขัน และสภาพ VUCA ในอนาคต



มีเพียง 1 บริษัท ที่มี Combined Ratio ต่ำกว่า ร้อยละ 90

ในกลุ่มที่มีผลประกอบการขาดทุนสะสม มีบริษัทที่มีขนาดใหญ่ และขนาดกลางได้เพิ่มทุนไปบ้างแล้ว ในปี พ.ศ. 2564 ซึ่งเป็นบริษัทที่อยู่ในเครือของกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งหากเป็นบริษัทขนาดเล็กที่ไม่มีเงินทุนสนับสนุนอาจอยู่ในสถานการณ์ที่เปราะบาง

1 สภาพแวดล้อมอุตสาหกรรมและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2 โครงสร้างตลาดประกันภัยไทย

3 การแข่งขันในอนาคต

4 ข้อเสนอแนะด้านโครงสร้างตลาด

5 แนวโน้มด้านการประกันภัยดิจิทัล

6 การประเมินความพร้อมด้านดิจิทัลของบริษัทประกันภัยไทย

7 แผนการนำดิจิทัลมาใช้ในบริษัทประกันภัยไทย

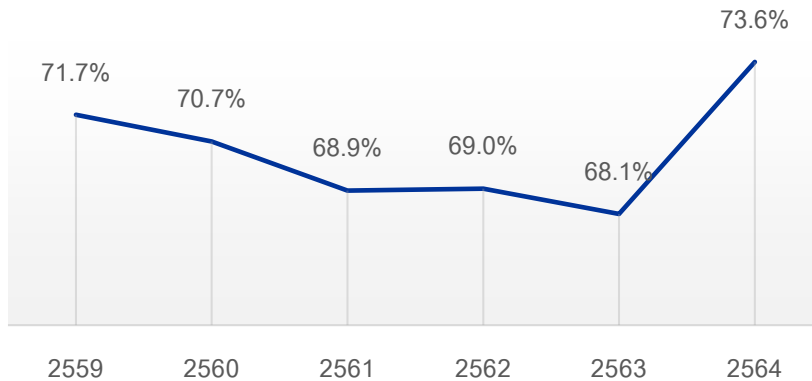
8 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

9 ข้อเสนอแนะด้านดิจิทัล

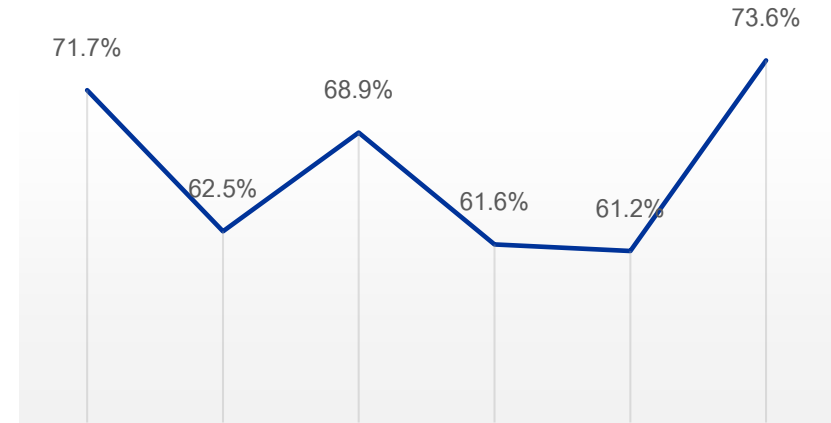
การปรับตัวของตลาดประกันชีวิต - ขนาดใหญ่

จำนวนผู้เล่นในส่วนของประกันชีวิตค่อนข้างเสถียร ในช่วง 5 ปี แรกมีแนวโน้มการกระจายส่วนแบ่งตลาดจากผู้ประกอบการรายใหญ่มากขึ้น การแข่งขันส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิลดลง จนกระทั่งในปี 2564 มีการรวมกิจการของ 2 บริษัท

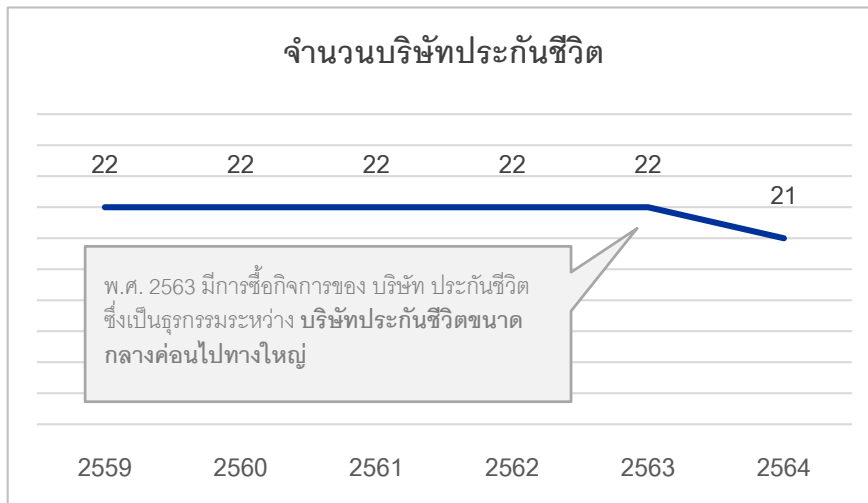
เบี้ยประกันภัยรับตรงประกันชีวิต 5 อันดับแรก



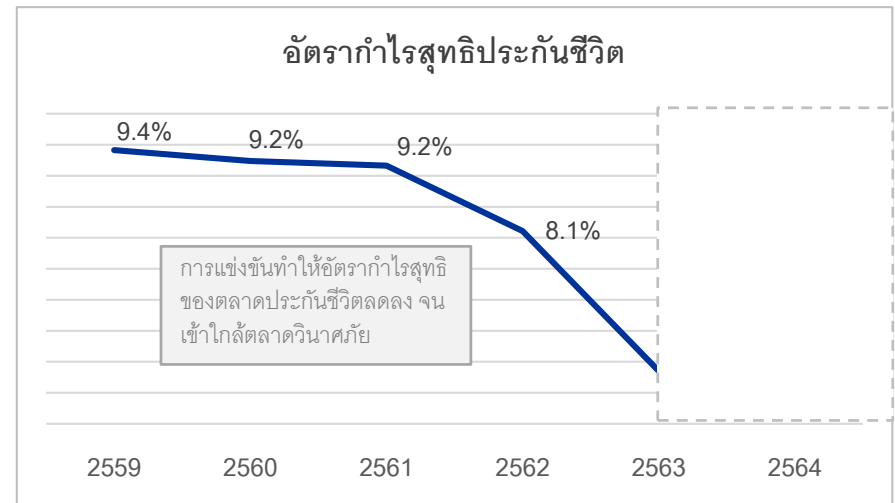
เบี้ยประกันภัยรับตรง-ประกันชีวิต-ขนาดใหญ่



จำนวนบริษัทประกันชีวิต



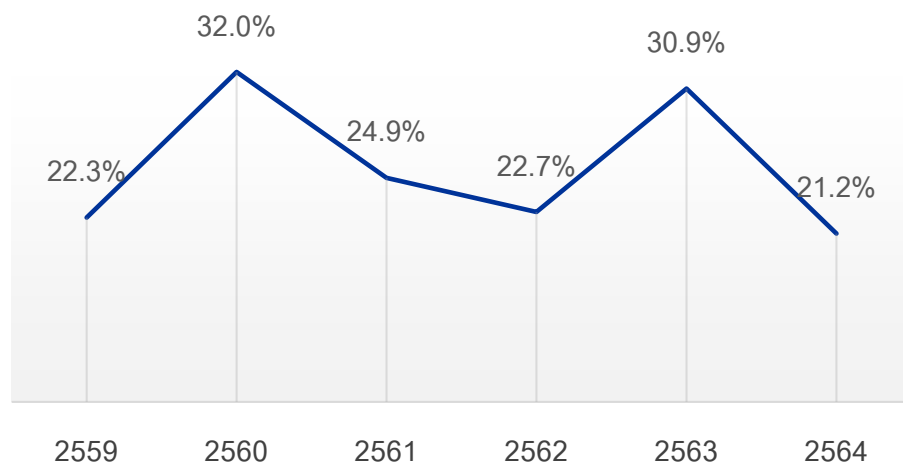
อัตรากำไรสุทธิประกันชีวิต



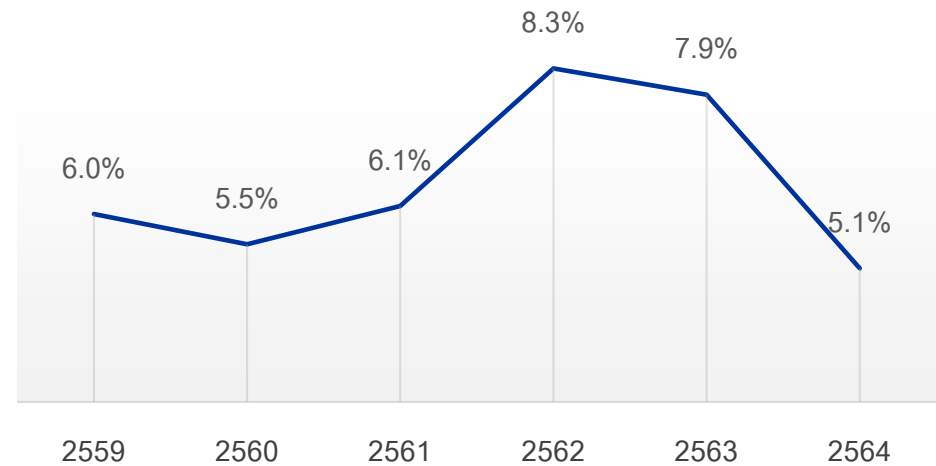
การปรับตัวของตลาดประกันชีวิต – บริษัทขนาดกลาง และขนาดเล็ก

และเห็นการลดลงของส่วนแบ่งตลาดของบริษัทขนาดกลาง และขนาดเล็ก อย่างเห็นได้ชัด ในปี พ.ศ. 2564 บริษัทขนาดกลาง จำนวน 8 บริษัท มีส่วนแบ่งตลาดที่ ร้อยละ 21.2 บริษัทขนาดเล็ก จำนวน 8 บริษัท เท่ากัน มีส่วนแบ่งตลาดที่ ร้อยละ 5.1

เบี้ยประกันภัยรับตรง-ประกันชีวิต-ขนาดกลาง



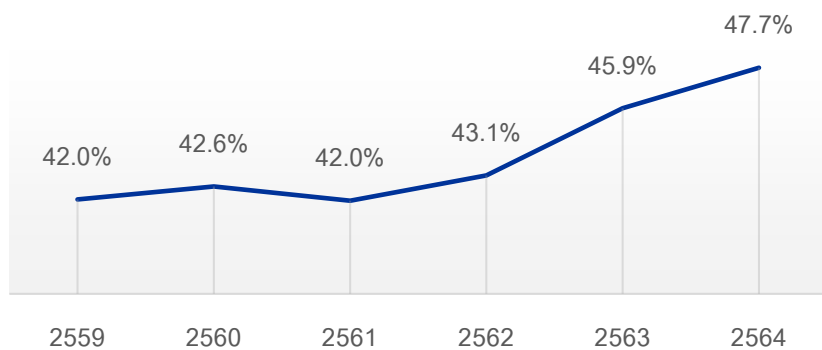
เบี้ยประกันภัยรับตรง-ประกันชีวิต-ขนาดเล็ก



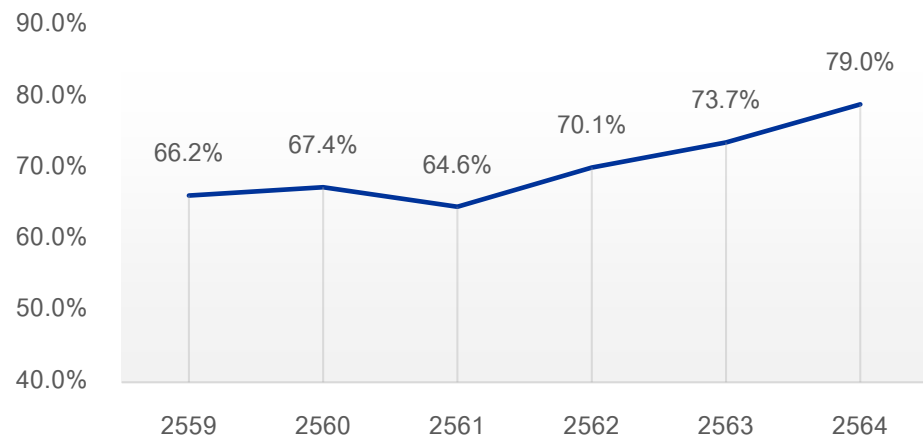
การปรับตัวของตลาดประกันวินาศภัย

ในทางกลับกัน ช่วง 6 ปี ที่ผ่านมา มีแนวโน้มการกระจุกตัวของตลาดวินาศภัยมากขึ้น มีการลดลงของจำนวนบริษัททุกปี ปีละ 1 บริษัท การแข่งขันที่ลดลงทำให้เห็นอัตรากำไรของอุตสาหกรรมที่ดีขึ้น เข้าใกล้ตลาดประกันชีวิต

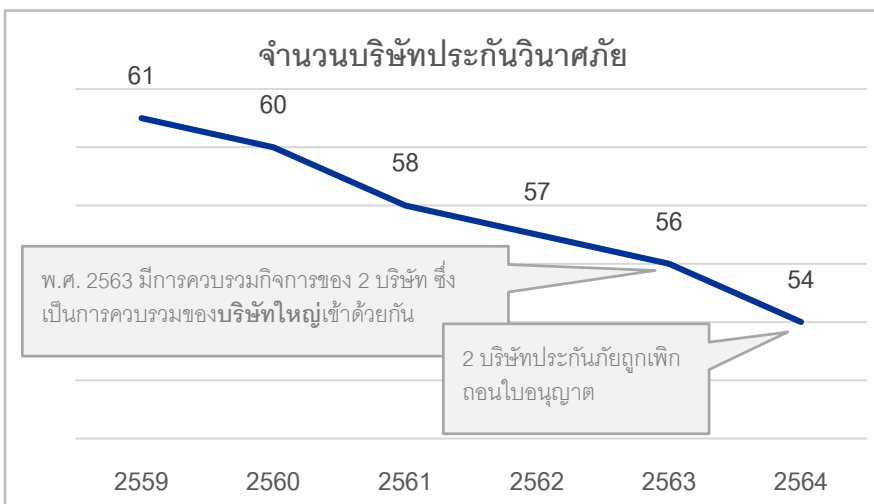
ส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันวินาศภัยรับตรง
5 อันดับแรก



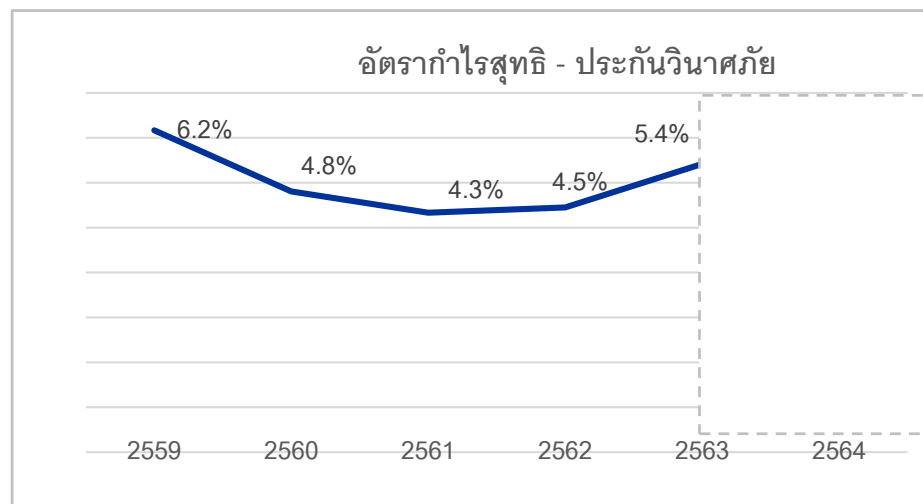
ส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันวินาศภัยรับตรง ขนาดใหญ่



จำนวนบริษัทประกันวินาศภัย



อัตรากำไรสุทธิ - ประกันวินาศภัย

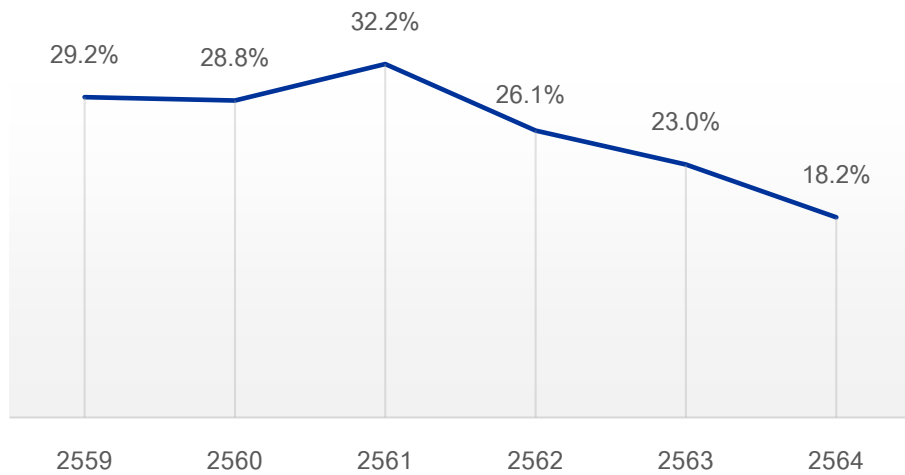


อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ COVID-19 ทำให้ผลประกอบการลดต่ำลง

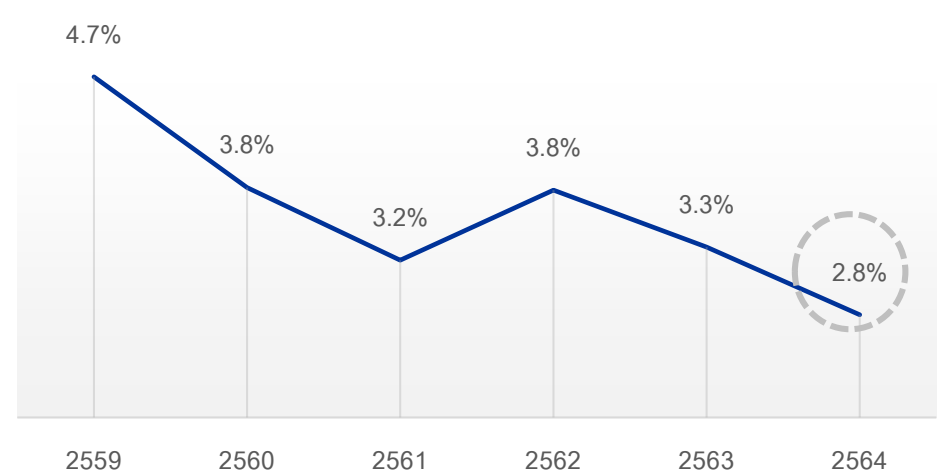
การปรับตัวของตลาดประกันวินาศภัย – บริษัทขนาดกลาง และขนาดเล็ก

และเห็นการลดลงของส่วนแบ่งตลาดของบริษัทขนาดกลาง และขนาดเล็ก อย่างเห็นได้ชัด ในปี พ.ศ. 2564 บริษัทขนาดกลาง จำนวน 15 บริษัท มีส่วนแบ่งตลาดที่ ร้อยละ 18.2 บริษัทขนาดเล็ก จำนวน 22 บริษัท มีส่วนแบ่งตลาดที่ ร้อยละ 2.8 และมีแนวโน้มลดลง

ส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันวินาศภัยรับตรง ขนาดกลาง



ส่วนแบ่งตลาดเบี้ยประกันวินาศภัยรับตรง ขนาดเล็ก



บริษัทใหญ่มีโอกาสเกิดความประหัยตจากขนาดได้มากกว่าบริษัทเล็ก

จากการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายของบริษัทประกันวินาศภัยในอดีตที่ผ่านมา พบว่าบริษัทใหญ่จะมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้ต่ำกว่าของบริษัทเล็ก ส่วนหนึ่งมาจากความประหัยตจากขนาดในการดำเนินกิจการ

อัตราค่าใช้จ่ายบริษัทประกันวินาศภัยจำแนกตามขนาด

ภาพรวม 2560 - 2564	Loss Ratio [1]	Expense Ratio [2]	Combined Ratio [3] = [1]+[2]	
เฉลี่ย 5 ปี ย้อนหลัง	135.56%	30.09%	165.65%	
จำแนกโดยขนาด				
เฉลี่ย 5 ปี ย้อนหลัง	Large	64.42%	28.81%	93.23%
	Medium	79.03%	32.27%	111.29%
	Small	208.10%	45.18%	253.28%

การแข่งขันในอนาคต

การแข่งขันในอนาคตมีความยากและรุนแรงขึ้น ต่างจากในอดีตที่รูปแบบอุตสาหกรรมที่มีลักษณะค่อนข้างตายตัว ทำให้ ผู้เล่น การแข่งขัน และพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง

VUCA

Volatility/ Uncertainty /
Complexity/ Ambiguity



บุคลากรผู้เชี่ยวชาญ



เทคโนโลยี



สถานการณ์ในภายหน้ามีความท้าทายสูงโดยเฉพาะสำหรับบริษัทเล็ก ดังที่เห็นในความสามารถในการทำกำไรโดยสะท้อนจากการ
ส่วนแบ่งตลาดที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง การแข่งขันจากประกันภัยดิจิทัล การปรับปรุง กฎ ระเบียบ ให้เป็นสากล ยังต้องอาศัยทั้ง
บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และเงินลงทุน

การลงทุนจากบริษัทต่างชาติ

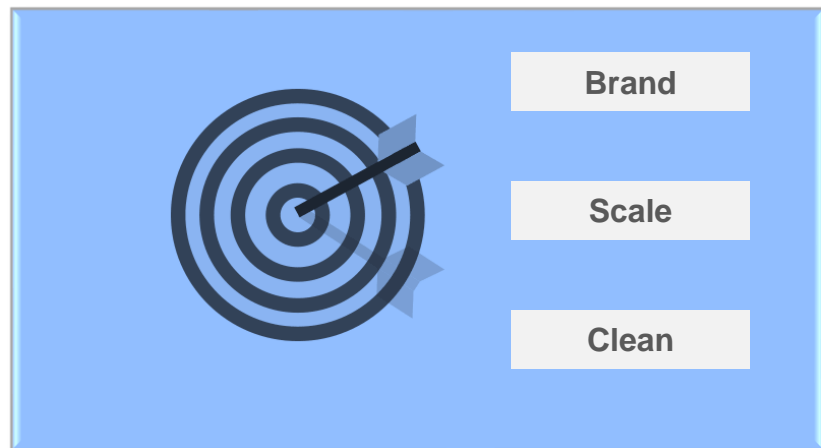
บริษัทต่างชาติผู้ลงทุน พิจารณาจากมูลค่าทางธุรกิจ (Value) ในบริษัทเป้าหมาย และ กฎ ระเบียบ และการกำกับดูแลที่ยืดหยุ่น
เอื้ออำนวยต่อการแข่งขันและการเติบโต ในขณะเดียวกัน บริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ มีความน่าสนใจสำหรับการซื้อ
หรือรวมกิจการสำหรับนักลงทุนต่างชาติ ดังในกรณีการรวมกิจการที่ผ่านมา เนื่องจากมีฐานลูกค้าให้ต่อยอดทางธุรกิจได้รวดเร็วกว่า

การซื้อหรือควบรวมกิจการจากต่างชาติ

กฎหมาย

กฎระเบียบ

การกำกับดูแล



ทางเลือกของบริษัทขนาดเล็ก

Niche

Technology



ร่วมทุน

ตลาด Niche

พึ่งพา Technology

ซึ่ง Value ทางธุรกิจของบริษัทเล็ก โดยเฉพาะที่ไม่เข้มแข็งทางการเงิน และการประกอบการ มีความเสียเปรียบ บริษัทเล็กจึงต้องมีการปรับตัว

การส่งเสริมการควบรวมควมรวม (1/4)

การควบรวมเป็นการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ของผู้ถือหุ้นของทั้ง 2 ฝ่าย ที่ผู้เล่นจะปรับตัวในการแข่งขันเพื่อสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ แม้ในกรณีต่างชาติ ไม่พบการส่งเสริมการควบรวมที่ได้ผลชัดเจน ส่วนในกรณีสถาบันการเงินของประเทศ ได้ถูกนำมาใช้เป็นการแก้ไขปัญหาวิกฤตของระบบ โดยนโยบายอาจแบ่งเป็นการส่งเสริม และการผลักดันให้เกิดการควบรวม

มาตรการส่งเสริมให้เกิดการควบรวม

การเพิ่มสัดส่วน
ผู้ถือหุ้นต่างชาติ

การลดภาษีจากการควบรวม

ความเข้มแข็งทางการเงิน

การสวมสิทธิ์

การขอ Tax Holiday (BOI)

การลดขั้นตอนการควบรวม

การเปิดกว้างให้มีการซื้อหุ้น
ในบริษัทประกันภัยอื่น

มาตรการผลักดันให้เกิดการควบรวม

การยกระดับ RBC

การส่งเสริม One Presence

การกำหนดให้มี Appointed
Actuary



การส่งเสริมการควบรวมควมรวม (2/4)

การส่งเสริมการควบรวมที่เป็นหลักปฏิบัติที่ปรากฏในไทย

ด้านภาษี

คณะรัฐมนตรีได้ออกมาตรการ [ยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับเงินปันผล](#) แก่บริษัทที่ควบรวมตามพระราชกฤษฎีกา ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 534) พ.ศ. 2555

- มีมาตรการอื่นๆ ที่ยังอยู่ในขั้นตอนพิจารณา
 - การยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา นิติบุคคล ให้แก่ผู้ถือหุ้นจากการโอนหุ้นเพื่อแลกกับหุ้น (Share Swap) เพื่อการควบรวม
 - การได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีเงินได้นิติบุคคลต่อเนื่องจากการควบรวม

ด้านขั้นตอน

การจัดทำร่างพระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่...) พ.ศ. ... และร่างพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่...) พ.ศ. ... ในเดือนมกราคม ถึงกุมภาพันธ์ปี 2562 เพื่อส่งเสริมการควบรวมกิจการ โดยร่างพระราชบัญญัติมีบทบัญญัติ [ลดขั้นตอนการแจ้งเจ้าหน้าที่ตามสัญญาประกันภัยเมื่อมีการควบรวมกิจการ และการขอความยินยอมจากเจ้าหน้าที่ตามสัญญาประกันภัยทุกรายในกรณีการโอนกิจการ](#)

- มีการลดระยะเวลาการคัดค้านจากเจ้าหน้าที่ตามสัญญาประกันภัย จาก 2 เดือน เป็น 1 เดือน เมื่อการแจ้งเรื่องการควบรวมกิจการ และเมื่อการโอนกิจการทำให้อาจต้องมีการเปลี่ยนแปลงตัวลูกหนี้ผู้รับประกันภัย
- หากไม่มีการคัดค้านภายใน 1 เดือน ให้ถือว่าเป็นการแปลงหนี้ใหม่ด้วยการเปลี่ยนตัวลูกหนี้ผู้รับประกันภัย จากเดิมต้องมีการทำสัญญาระหว่างลูกหนี้ผู้รับประกันภัยรายใหม่ กับเจ้าหน้าที่ตามสัญญาประกันภัยทุกราย

ด้านการเงิน

เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2556 คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบมาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนการควบรวม กิจการ โดยร่างพระราชกฤษฎีกาให้ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลให้แก่บริษัทเดิมอันได้ควบเข้ากันหรือเป็นผู้โอนกิจการที่ ต้องจดทะเบียนเลิก สำหรับเงินได้ที่เป็นเงินสำรองซึ่งได้กั้นไว้ตามมาตรา 65 ตรี (1) และนำมารวมเป็นรายได้ในรอบระยะเวลาบัญชีที่ควบเข้ากันหรือโอนกิจการทั้งหมดให้แก่กัน ตามมาตรา 74 (2) และ (3) แห่งประมวลรัษฎากร จากเดิมต้องนำเงินสำรองมารวมกันเพื่อมาคำนวณเสียภาษีทันที

ด้านการสวมสิทธิ

เพิ่มเติมบทบัญญัติให้ [บริษัทที่รับโอนกิจการสามารถเข้าสวมสิทธิเป็นคู่ความแทนบริษัทที่โอนกิจการ](#) ในคดีที่มีการฟ้องร้องในศาลได้และสวมสิทธิเป็นเจ้าหน้าที่หรือลูกหนี้ตามคำพิพากษาได้ เช่นเดียวกับการควบรวมกิจการ

การส่งเสริมการควบรวมควบรวม (3/4)

มาตรการอื่นๆ ที่อาจนำไปพิจารณาเป็นหลักปฏิบัติ

ด้านภาษี

สำหรับการควบรวมกิจการแบบรวมกิจการ (Amalgamation or Consolidation or Merger) มีข้อพิจารณา ด้านการปรับปรุงระบบภาษีเพิ่มเติม

- บริษัทเดิมต้องยื่นชำระภาษีเหมือนการชำระบัญชีของบริษัทที่จดทะเบียนเลิก จึงควรให้มีการ ตรวจสอบเพื่อชำระบัญชีบริษัทเดิมให้รวดเร็วขึ้น เนื่องจากสิทธิและหน้าที่เดิมนั้นได้โอนมาเป็นความรับผิดชอบของบริษัทใหม่อยู่แล้ว
- อนุญาตให้นำผลขาดทุนสุทธิของบริษัทเดิมมาถือเป็นรายจ่ายในการคำนวณกำไรสุทธิหรือขาดทุนสุทธิของบริษัทมหาชนใหม่เพื่อเสียภาษีของกิจการ (จากที่ห้ามนำผลขาดทุนสุทธิของบริษัทเดิมมาคิดเป็นรายจ่ายในการคำนวณกำไรสุทธิหรือขาดทุนสุทธิของบริษัทมหาชนใหม่)

การส่งเสริมการควบรวมควมรวม (4/4)

สำนักงาน คปภ. ได้มีนโยบายในการสนับสนุนการควบรวมกิจการในมิติต่างๆ

การส่งเสริม

- สัดส่วนการถือหุ้นต่างชาติ >49% โดยมีเงื่อนไข
- แก้ไขประกาศกระทรวงพาณิชย์ ว่าด้วยการจัดตั้งบริษัท พ.ศ. 2538 เพื่อยกเลิกเงื่อนไข “บริษัท ประกันภัยที่จัดใหม่ จะต้องไม่มีความสัมพันธ์ในเชิงการถือหุ้น กรรมการ และการบริหารกับบริษัท ประกันชีวิต และบริษัทประกันวินาศภัยที่มีอยู่เดิม เว้นแต่ได้รับความเห็นชอบจากรัฐมนตรี โดยอนุมัติคณะรัฐมนตรี” โดย ปัจจุบันอยู่ระหว่างพิจารณาร่างกฎกระทรวงกำหนดเงื่อนไขในใบอนุญาตการประกอบธุรกิจประกันชีวิต และ ใบอนุญาตการประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย พ.ศ. ก่อนนำร่างกฎกระทรวงทั้งสองฉบับดังกล่าว ออกรับฟัง ความคิดเห็นเป็นการทั่วไปบนเว็บไซต์ของสำนักงาน คปภ. และจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- ลดอุปสรรคจากกระบวนการตามกฎหมายในการโอน รับโอนกิจการ ทั้งหมด หรือบางส่วนมีขั้นตอน ปฏิบัติที่มีความยุ่งยาก ใช้เวลา ดำเนินการมาก
- สนับสนุนหรือส่งเสริมให้มีนโยบายการถ่ายโอนหรือรักษาผู้บริหารของบริษัทที่ทำการควบรวม เนื่องจากผู้บริหารของบริษัทเป็นกลุ่มที่มีความสามารถสูงและมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมมาช้านาน ดังนั้น การจัดทำแพ็คเกจการตอบแทนผู้บริหารที่เหมาะสมและน่าสนใจจะสามารถรักษาผู้ที่มีความสามารถไว้กับองค์กรและทำให้องค์กรที่ควบรวมนั้นมีความแข็งแกร่งขึ้น

การผลักดันเพื่อเสริมสร้างศักยภาพอุตสาหกรรมประกันภัย

- การปรับปรุงการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยตามการประเมินตามเกณฑ์ ICP (ผลประเมินเป็น อันดับ 4 ของโลก อันดับ 2 ของอาเซียน)
- การแต่งตั้งคณะกรรมการผลิตภัณฑ์ (PGC)
 - การเพิ่มศักยภาพทางเทคโนโลยี
 - การส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อรับความเสี่ยงใหม่ เช่นด้านเทคโนโลยี
 - การส่งเสริมความตระหนักด้านธรรมาภิบาล
 - การพัฒนากรอบการดำรงเงินกองทุน ระยะที่ 2 (RBC 2)
 - การเสริมสร้างกระบวนการบริหารความเสี่ยง
 - การยกระดับการประกอบธุรกิจ
 - การกำหนดกองทุนขั้นต่ำ (TCA) นอกเหนือจากความเพียงพอของเงินกองทุน (CAR)
 - การกำหนดให้การแต่งตั้งกรรมการ ผู้มีอำนาจในการจัดการ และ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ต้องได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียน (fit and proper)
 - การกำหนดให้มีนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแต่งตั้ง (Appointed Actuary)
 - นโยบาย One Presence

1 สภาพแวดล้อมอุตสาหกรรมและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2 โครงสร้างตลาดประกันภัยไทย

3 การแข่งขันในอนาคต

4 **ข้อเสนอแนะด้านโครงสร้างตลาด**

5 แนวโน้มด้านการประกันภัยดิจิทัล

6 การประเมินความพร้อมด้านดิจิทัลของบริษัทประกันภัยไทย

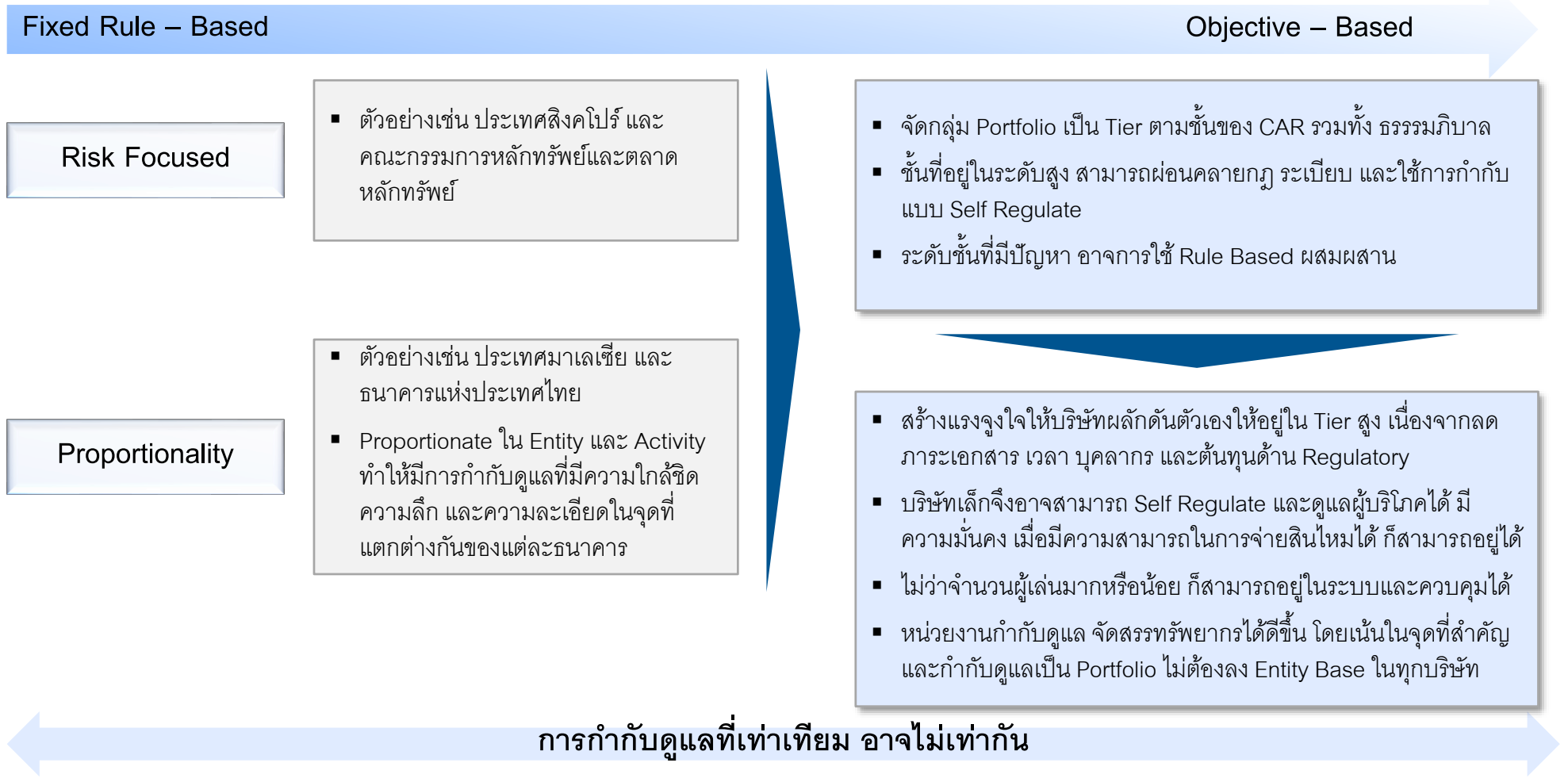
7 แผนการนำดิจิทัลมาใช้ในบริษัทประกันภัยไทย

8 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

9 ข้อเสนอแนะด้านดิจิทัล

ข้อเสนอแนะมาตรการส่งเสริมให้บริษัทประกันภัยมีความเข้มแข็งในสภาพแวดล้อมใหม่

ในสภาพแวดล้อมใหม่ด้วย VUCA จะทำให้การแข่งขันในอนาคตต่างจากในอดีตที่เคยเป็นรูปแบบที่ตายตัว ดังนั้นกลยุทธ์ในการกำกับดูแลอาจต้องมีการทบทวนให้เท่าทันกับการเปลี่ยนแปลง จากที่เคยเน้นความเสถียร (Stability) ของบริษัท เป็นความยืดหยุ่น และทนทานต่อสภาพแวดล้อม (Resilient) มากขึ้น



1 สภาพแวดล้อมอุตสาหกรรมและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2 โครงสร้างตลาดประกันภัยไทย

3 การแข่งขันในอนาคต

4 ข้อเสนอแนะด้านโครงสร้างตลาด

5 แนวโน้มด้านการประกันภัยดิจิทัล

6 การประเมินความพร้อมด้านดิจิทัลของบริษัทประกันภัยไทย

7 แผนการนำดิจิทัลมาใช้ในบริษัทประกันภัยไทย

8 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

9 ข้อเสนอแนะด้านดิจิทัล

แนวโน้มด้าน Digital Insurance ที่สำคัญ

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีทำให้บริษัทประกันภัยสามารถพัฒนาระบบ การบริหารจัดการ การออกแบบผลิตภัณฑ์ และการวิเคราะห์ความเสี่ยงให้มีประสิทธิภาพและอำนวยความสะดวกได้มากขึ้น



ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในอุตสาหกรรม

- บริษัทประกันภัยนำเทคโนโลยีมาปรับใช้กับระบบ การบริหารจัดการ และผลิตภัณฑ์ ให้ก่อเกิดประโยชน์สูงสุด
- การส่งเสริมการนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ด้วยกฎระเบียบที่เอื้อ
- การส่งเสริมความเท่าเทียมให้บริษัทประกันภัยไม่ว่าจะเล็กหรือใหญ่ให้สามารถเข้าถึงการใช้เทคโนโลยีได้
- การส่งเสริมการร่วมมือกับบริษัทเทคโนโลยี



- ประกันภัยสุขภาพ Thaiviat Active Health รับส่วนลดเบี้ยประกัน สูงสุด 40% ทุกเดือน วัดความแอคทีฟด้วย Smart watch เพียงแค่ออกกำลังกาย สม่่าเสมอทุกสัปดาห์ สะสมจำนวน Steps และนาฬิกาการออกกำลังกาย

ปัจจัยด้านเทคโนโลยีที่มีผลต่ออุตสาหกรรมประกันภัย:

- การใช้เทคโนโลยีในการเก็บข้อมูลได้มากขึ้น รวมถึงต้นทุนของแหล่งเก็บข้อมูลมีราคาถูกลงกว่าแต่ก่อนมาก
- การใช้ Big data/ AI ในการวิเคราะห์ผลข้อมูล
- มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในอุตสาหกรรมประกันภัยเยอะขึ้น เช่น Chatbot, Telematics, RPA

ผลกระทบต่อธุรกิจประกันภัย

- ใช้ Big Data/ AI ในการบริหารจัดการ ออกแบบผลิตภัณฑ์ และกำหนดค่าเบี้ยประกัน (Microinsurance)
- ใช้เทคโนโลยีในการบริหารจัดการข้อมูล และวิเคราะห์ความเสี่ยงที่แม่นยำมากขึ้น
- ลดจำนวนของค่าสินไหมทดแทนเนื่องจากสามารถใช้เทคโนโลยีในการป้องกันความเสียหายได้
- ประชาชนเข้าถึงประกันภัยได้ง่ายขึ้น ผ่านระบบดิจิทัล
- ธุรกิจประกันภัยร่วมมือกับบริษัทเทคโนโลยีมากขึ้น



- บริษัท Startup ในประเทศอังกฤษสร้างระบบ AI ที่สามารถวิเคราะห์ความเสี่ยง คำนวณค่าเบี้ยประกัน และจะแจ้งเตือนผู้ใช้เมื่อมีระดับความเสี่ยงที่เปลี่ยนไป

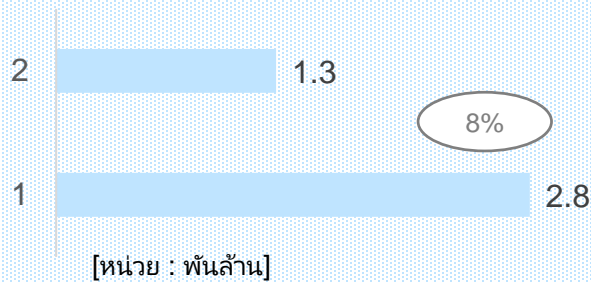
แนวโน้มด้านดิจิทัลประกันภัยที่สำคัญ

ค่ารักษาพยาบาลมีราคาที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นการใช้เทคโนโลยีและปัญญาประดิษฐ์สามารถอำนวยความสะดวก ลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพให้กับอุตสาหกรรมได้

ประชากรเอเชียที่มีรายได้ปานกลางเป็นปัจจัยหลักในการเพิ่มยอดค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล

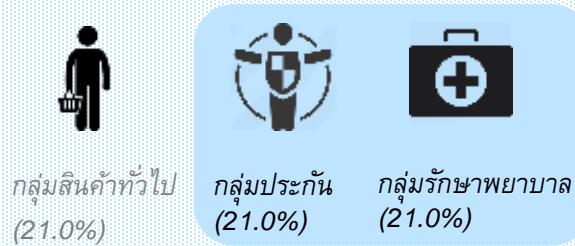
ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ปัญญาประดิษฐ์ และการใช้ไอโอที ส่งผลต่อทิศทางของอุตสาหกรรม

ประชากรเอเชียที่มีรายได้ปานกลาง



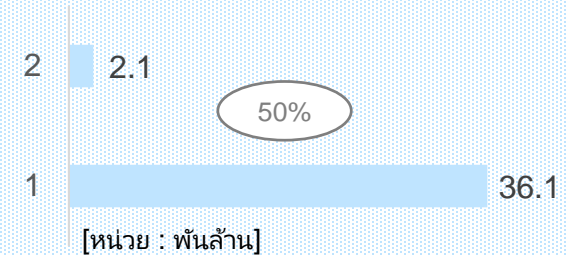
ค่ารักษาพยาบาลในจีนมีอัตราเพิ่มสูงขึ้นจาก 350,000 ล้านดอลลาร์ไปเป็น 1 ล้านล้านดอลลาร์ในปี 2563

3 อันดับอุตสาหกรรมที่ใช้จ่ายไปกับไอโอทีมากที่สุด



อัตราการใช้จ่ายเงินเพิ่มสูงขึ้นไปกับ ไอโอที ใน 3 อุตสาหกรรมหลัก ได้แก่ กลุ่มผู้บริโภค อุตสาหกรรมการประกันภัย อุตสาหกรรมการแพทย์การรักษา

การลงทุนในปัญญาประดิษฐ์ในกลุ่มรักษาพยาบาล



เงินลงทุนในด้านปัญญาประดิษฐ์ในอุตสาหกรรมการแพทย์มีจำนวนเพิ่มสูงขึ้นจาก 2,100 ล้านบาทในปี 2561 เป็น 36,100 ล้านบาทในปี 2568

ประเด็นสำคัญ



- มีการใช้หุ่นยนต์ทำงานแทนมนุษย์เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในขั้นตอนกระบวนการรักษาเพื่อเพิ่มความปลอดภัยให้กับผู้ป่วย



- มีการใช้เทคโนโลยีมากระดับการรักษา เช่น การรักษาผ่านทางออนไลน์ ทำให้สามารถ รักษาคนป่วยโดยไม่ต้องมาที่โรงพยาบาลได้ เพิ่มประสิทธิภาพด้านการรักษา ลดต้นทุนทั้งด้านเวลาการเดินทางและค่าใช้จ่ายให้กับผู้ป่วยได้



- มีการยกระดับความร่วมมือในหน่วยงานต่างๆ ในด้านการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างผู้ผลิตกับผู้ให้บริการ

แนวโน้มด้านดิจิทัลที่สําคัญ

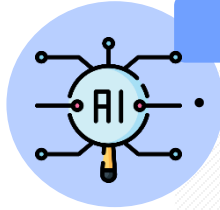
เทคโนโลยีที่มีแนวโน้มนำมาประยุกต์ใช้ในอุตสาหกรรมประกันภัย

Megatrend



RegTech / SupTech

- **RegTech:** นำเทคโนโลยีมาช่วยในการยกระดับในการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแลภาคธุรกิจเพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงตามสภาพแวดล้อม
- **SupTech:** นำเทคโนโลยีมาช่วยสำนักงาน คปภ. ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการกำกับดูแลภาคธุรกิจ



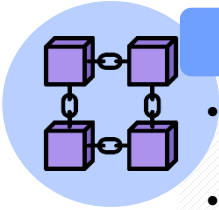
Artificial Intelligence

- นำเทคโนโลยี AI มาประยุกต์ใช้เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลที่มีความซับซ้อนและกำหนดกระบวนการทำประกันภัยตามห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) โดยใช้ระบบอัตโนมัติ (Automation)



Big Data & Data Analytics

- การคิดวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก (Data Analytics) ช่วยให้เราสามารถวิเคราะห์และนำข้อมูลไปใช้ในกระบวนการทำประกันภัย
- การวิเคราะห์จะเป็นในรูปแบบของ Prescriptive Analytics และ Predictive Analytics



Blockchain

- การใช้ระบบ Blockchain ในกระบวนการพิจารณาการรับประกันภัยและการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน
- การใช้ระบบ Blockchain ในกระบวนการตรวจสอบการซื้อลดด้านประกันภัยและการทำ Smart Contract



Cloud

- การนำระบบคลาวด์มาใช้ในการจัดเก็บข้อมูลภายในสำนักงาน คปภ.
- แนวโน้มการใช้ระบบคลาวด์ของภาครัฐหรือการใช้คลาวด์ต่างประเทศ



Internet of Things (IoT)

- การนำอุปกรณ์ IoT มาใช้กับธุรกิจประกันภัย เพื่อสร้างรูปแบบประกันภัยให้มีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้น เช่น ประกันภัยสุขภาพ ซึ่งสามารถติดตามพฤติกรรมกรรมการออกกำลังกายของลูกค้านได้

แนวโน้มด้านดิจิทัลที่ประกันภัยที่สำคัญ

การนำความก้าวหน้าทางดิจิทัลมาใช้จะสนับสนุนอุตสาหกรรมประกันภัยอย่างรุนแรง

ระยะสั้น



แพลตฟอร์มดิจิทัล



การเชื่อมต่อ
ระหว่างบุคคลไม่
ผ่านตัวกลาง



Big Data



Telematics & Telemetry

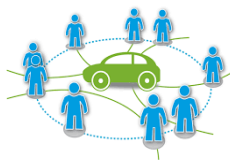
ระยะกลาง



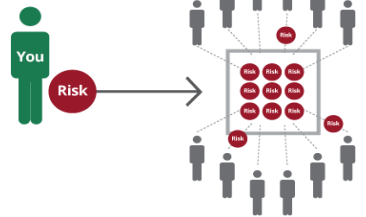
Robo Advisor



IoT



ราคาผลิตภัณฑ์ที่เข้าถึงได้

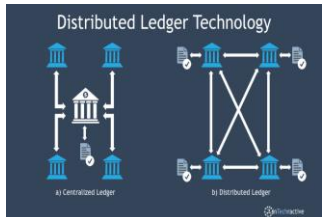


หลักการรวมความเสี่ยง

ระยะยาว



Machine Learning & AI



DLT-Blockchains

INSURANCE TECHNOLOGY LANDSCAPE
Industry Landscape - Selected Category Examples

Category	Company/Service
Policy Issuance	Policygen, Policygen, Policygen
Underwriting	Quanta, Quanta, Quanta
Claims	Quanta, Quanta, Quanta
Customer Service	Quanta, Quanta, Quanta
Regulatory	Quanta, Quanta, Quanta
Operational Efficiency	Quanta, Quanta, Quanta
Product Development	Quanta, Quanta, Quanta
Marketing	Quanta, Quanta, Quanta
IT Infrastructure	Quanta, Quanta, Quanta
Security	Quanta, Quanta, Quanta
Compliance	Quanta, Quanta, Quanta
Business Development	Quanta, Quanta, Quanta
Partnerships	Quanta, Quanta, Quanta
Acquisitions	Quanta, Quanta, Quanta
Investment	Quanta, Quanta, Quanta
Exit Strategy	Quanta, Quanta, Quanta

ภูมิทัศน์ของประกันภัยรูปแบบใหม่



โมเดลธุรกิจแบบใหม่

- 1 สภาพแวดล้อมอุตสาหกรรมและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
- 2 โครงสร้างตลาดประกันภัยไทย
- 3 การแข่งขันในอนาคต
- 4 ข้อเสนอแนะด้านโครงสร้างตลาด
- 5 แนวโน้มด้านการประกันภัยดิจิทัล
- 6 การประเมินความพร้อมด้านดิจิทัลของบริษัทประกันภัยไทย**
- 7 แผนการนำดิจิทัลมาใช้ในบริษัทประกันภัยไทย
- 8 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค
- 9 ข้อเสนอแนะด้านดิจิทัล

การนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในบริษัทประกันภัย

การนำความก้าวหน้าทางดิจิทัลมาใช้ในอุตสาหกรรมประกันภัยตามห่วงโซ่มูลค่า (1/2)

	1. การตลาด	2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์	3. ช่องทางการจัดจำหน่าย	4. การรับประกันภัย	5. การประเมินภัย
การนำมาใช้	<ul style="list-style-type: none"> - Customer Data Platform (CDP) - Search Engine Optimization (SEO) - Analytics Tools - Data Analytics Model: Cross-selling, Up-selling - Digital marketing (Application/ Social Media) - Hyper targeted marketing (Personal/ behavioral data in social media) - Digital signage (Facial analytic – กล้องติดตามสถานที่ต่างๆ ที่คนต้องหยุดยืน 	<ul style="list-style-type: none"> - Open API - BSI - Big data (เช่น ข้อมูลสุขภาพ) - Data Analytics - ปัญญาประดิษฐ์ (AI Model) - Internet of things (IoT), Behavior of Things (BoT) 	<ul style="list-style-type: none"> - e-KYC ผ่าน application/ website/ super application - platform (Lazada, Shopee, Line, etc) - PDPA: Customer consent - Agent/ Broker - Managent Platform - Agent/ Broker Websites - Payment Gateway API - Customer Analytic tools (เพื่อข้อเสนอแนะ) - เว็บไซต์ธนาคาร/ Mobile Banking - e Learning/ eTraining Platform 	<ul style="list-style-type: none"> - AI/ Image Processing - Core System - Data Analytics/Process Automation - RPA - Open API 	<ul style="list-style-type: none"> - Claim Platform สำหรับลูกค้า นักสำรวจภัย บริษัทประกันภัย ทั้งส่วนรถยนต์ และไม้อิโรรยนต์ - Mobile Application/ website เพื่อการเรียกร้องสินไหมด้วยตนเอง - Optical Character Recognition (OCR)/ Robotic Process Automation (RPA) - GPS Image - Dataflow/ Workflow Management

การนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในบริษัทประกันภัย

การนำความก้าวหน้าทางดิจิทัลมาใช้ในอุตสาหกรรมประกันภัยตามห่วงโซ่มูลค่า (2/2)

	6. การบริการลูกค้า	7. การจัดการสินไหมทดแทน	8. การรักษาลูกค้า	9. การทำงานของระบบสนับสนุนในองค์กร
การนำมาใช้	<ul style="list-style-type: none"> - Automatic answering - Application - Chatbot - CRM/ CTI Platform - IVR system - OCR/ RPA - Telephone System/ Call Report 	<ul style="list-style-type: none"> - Big Data: FB, Line, Twister - AI: Fraud Detection - ระบบจัดการ PDPA กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง - Image & Workflow - OCR/ RPA - Claim Management System - Third Party Administration-TPA (Outsourcing) - Smart Contract, Blockchain 	<ul style="list-style-type: none"> - Data Management Platform (DMP) - Customer Management Platform (CMP) - Customer Relationship Management (CRM) - Big data (พฤติกรรมลูกค้า) - AI/ Machine Learning - Gamification - Privilege Program Platform - Customer community Mobile Application 	<ul style="list-style-type: none"> - RegTech: API with involved parties for apply/ comply - OCR/ RPA - ระบบบัญชี - Platform สำหรับการพัฒนาบุคลากร (HRD)/ การบริหารจัดการบุคลากร (HRM) - การยื่นภาษีอิเล็กทรอนิกส์ - การจ่ายเงินอิเล็กทรอนิกส์/ การบริหารจัดการเงินสด - ระบบจ่ายเงินเดือนพนักงานดิจิทัล - E-signature/ digitalization - Cloud Hosting: Data Lakes/ Data Mart - IT/ Security Management - ระบบ TFRS17 -

sunday

Sunday Insurtech

- ใช้ AI ในการวิเคราะห์ big data
- คำนวณความเสี่ยงและตั้งราคาเป็นรายบุคคล
- ถูกclaimedว่าถูกกว่าแบบเบี้ยประกันแบบเดิม(เหมารวม)
- วิเคราะห์มากกว่า 500 ตัวแปร
- ประกันรถ (ดูรุ่นรถ ปีที่ซื้อ หรือแม้กระทั่งอายุคนขับ)



ประกันภัยไทยวิวัฒน์

ประกันภัยรถยนต์แบบเปิด-ปิด

- จับมือกับ Partners ชี้นำด้านเทคโนโลยี ผนึกกำลังสร้าง Digital Disruption อย่างแท้จริง กับ AIS เครือข่าย อันดับ 1
- ใช้เทคโนโลยี IoT (Internet of Things) เพื่อสร้างประสบการณ์ในการใช้ประกันภัยรถยนต์เปิดปิด อย่างอัจฉริยะ ลดค่าเบี้ยประกันรถยนต์สูงสุดได้ถึง 40%

AIA



- จับเวลานอน และออกกำลังกาย
- ร่วมมือกับ Fitness ต่างๆ
- กิจกรรมทุกประเภทสามารถสะสมคะแนนได้ เพื่อลดค่าเบี้ย
- ตรวจสอบสุขภาพ รวมตรวจฟัน และสายตา
- มีกิจกรรมเข้าร่วมเก็บคะแนน
- วิเคราะห์อาหารที่ทานโดยส่งภาพ และใช้ AI วิเคราะห์ไขมันเกลือ น้ำตาลพร้อมส่งผลสรุปว่าควรทานอาหารที่ดียะกี่ครั้ง
- ไป Super Market ประเภทผักผลไม้ ลด 15%

ผลการวิเคราะห์ความพร้อมใน Digital Transformation ของบริษัทประกันภัยไทยในปัจจุบัน

คณะที่ปรึกษาได้ทำการออกแบบสำรวจความพร้อมด้านดิจิทัล และทบทวนวรรณกรรม ในการออกแบบสอบถาม ซึ่งโดยมาก มีลักษณะโมเดลที่คล้ายคลึงกัน

กรอบแนวคิด/ โมเดล	วรรณกรรม	ปัจจัยการประเมินความพร้อม
The Five Digital Business Aptitude Domains	KPMG	วิสัยทัศน์ และกลยุทธ์, บุคลากรดิจิทัล, กระบวนการทำงานให้ดิจิทัลเป็นอันดับ 1, โครงสร้างพื้นฐาน และธรรมาภิบาล
The Digital Maturity Model 4.0	Forrester/Gill and VanBoskirk	วัฒนธรรม, องค์กร, เทคโนโลยี, ข้อมูลเชิงลึก
Digital Acceleration Index	BCG	กลยุทธ์ทางธุรกิจที่ขับเคลื่อนโดยดิจิทัล การปฏิบัติการหลักที่ไร้กระดาษ การเติบโตของดิจิทัล ปัจจัยพื้นฐาน
Industry 4.0 Maturity Model	Schumacher, Eril, Sihn	กลยุทธ์, ผู้นำ, ลูกค้า, ผลิตภัณฑ์, กระบวนการภายใน, วัฒนธรรมองค์กร, พนักงาน, เทคโนโลยี, และธรรมาภิบาล
Digital Services Capability Model	Wulf, Mettler, Brenner	ผู้บริโภค, การบริการ, กระบวนการและกิจกรรม, องค์กร, ข้อมูล, เทคโนโลยี, และโครงสร้างพื้นฐาน, กลยุทธ์, สภาพแวดล้อม
Interrelationship Between the Digital Transformation, Strategy and Organizational Capability	Schumann, tittmann	การเปลี่ยนแปลงสู่ดิจิทัล, กลยุทธ์ดิจิทัล ความสามารถองค์กร
Digital Transformation Framework	Matt, Hess, Benlian	การใช้เทคโนโลยี, การเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้าง, การเงิน

ผลการวิเคราะห์ความพร้อมใน Digital Transformation ของบริษัทประกันภัยไทยในปัจจุบัน

จากการตอบกลับแบบสอบถาม ในอุตสาหกรรมประกันภัย มีความพร้อมทางดิจิทัลที่ ร้อยละ 78.5 ด้วยอัตราการตอบกลับ ร้อยละ 94.8

สูตรการคำนวณความพร้อมของบริษัทประกันภัย

ความเห็น	คะแนน
ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	1
ไม่เห็นด้วย	2
เฉยๆ	3
เห็นด้วย	4
เห็นด้วยอย่างยิ่ง	5

$$\text{ร้อยละความพร้อมของบริษัท} = \sum_{n=1} (\text{ค่าคะแนนของแต่ละข้อคำตอบ})$$

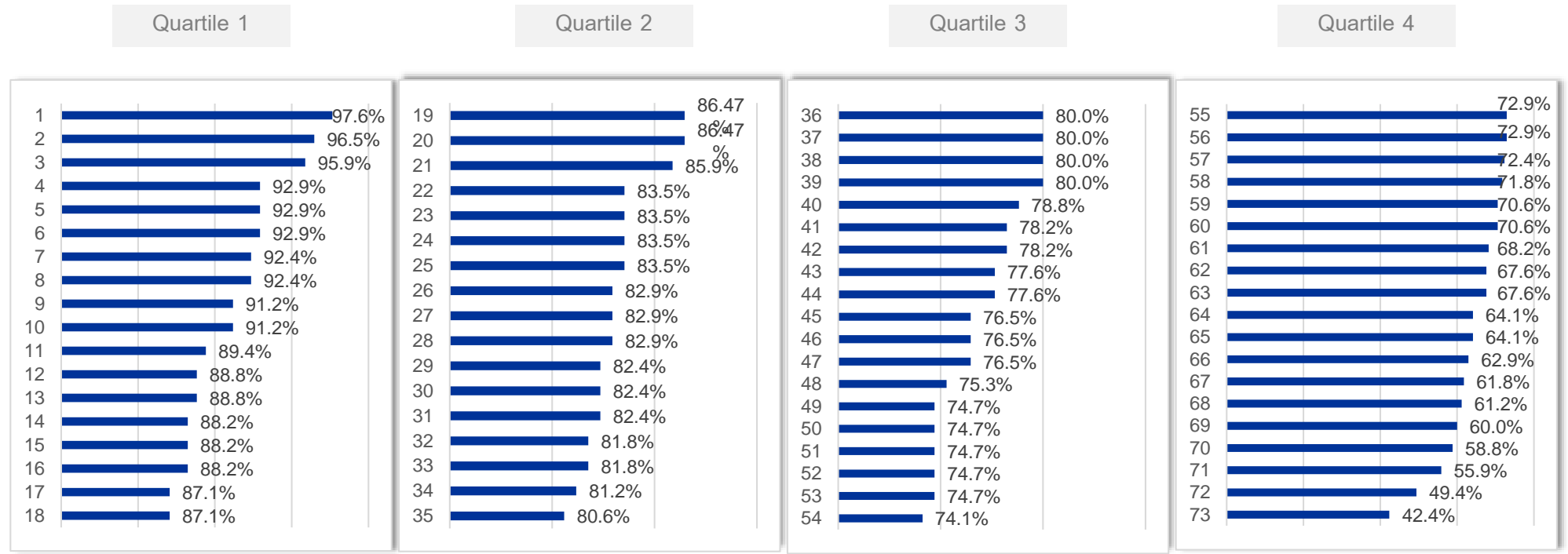
จำนวนข้อคำถาม * ค่าคะแนนสูงสุด

- 1 สภาพแวดล้อมอุตสาหกรรมและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
- 2 โครงสร้างตลาดประกันภัยไทย
- 3 การแข่งขันในอนาคต
- 4 ข้อเสนอแนะด้านโครงสร้างตลาด
- 5 แนวโน้มด้านการประกันภัยดิจิทัล
- 6 การประเมินความพร้อมด้านดิจิทัลของบริษัทประกันภัยไทย
- 7 แผนการนำดิจิทัลมาใช้ในบริษัทประกันภัยไทย**
- 8 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค
- 9 ข้อเสนอแนะด้านดิจิทัล

ผลการวิเคราะห์ความพร้อมใน Digital Transformation ของบริษัทประกันภัยไทยในปัจจุบัน

จากการตอบกลับแบบสอบถาม ในอุตสาหกรรมประกันภัย มีความพร้อมทางดิจิทัลที่ ร้อยละ 78.5 ในภาพรวม โดยแบ่งเป็นจตุภาค

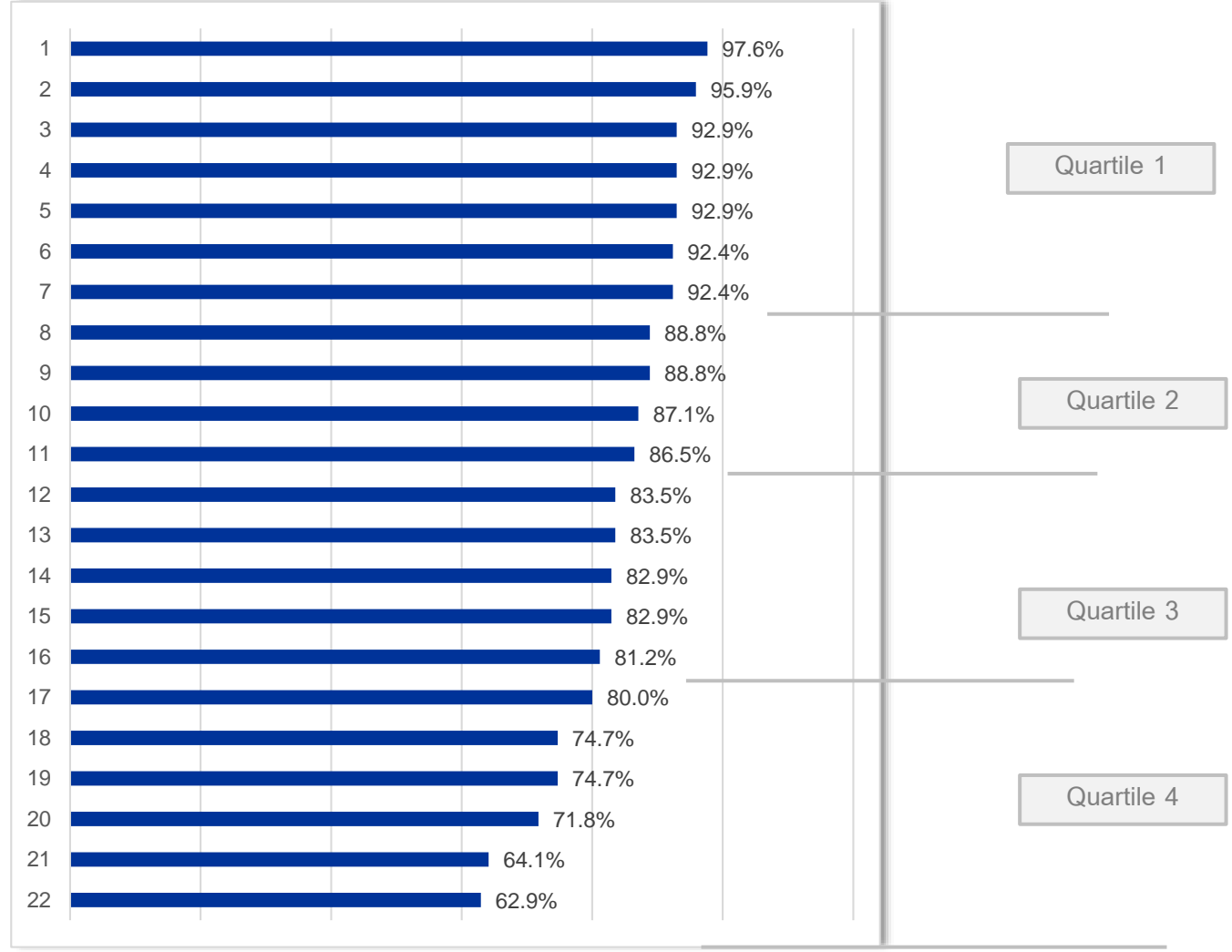
ระดับความพร้อมทางดิจิทัล – ภาพรวม



ผลการวิเคราะห์ความพร้อมใน Digital Transformation ของบริษัทประกันภัยไทยในปัจจุบัน

ในส่วนของบริษัทประกันชีวิต ค่าคะแนนความพร้อมเฉลี่ย อยู่ที่ ร้อยละ 84.1 ในภาพรวมสูงกว่าประกันวินาศภัย

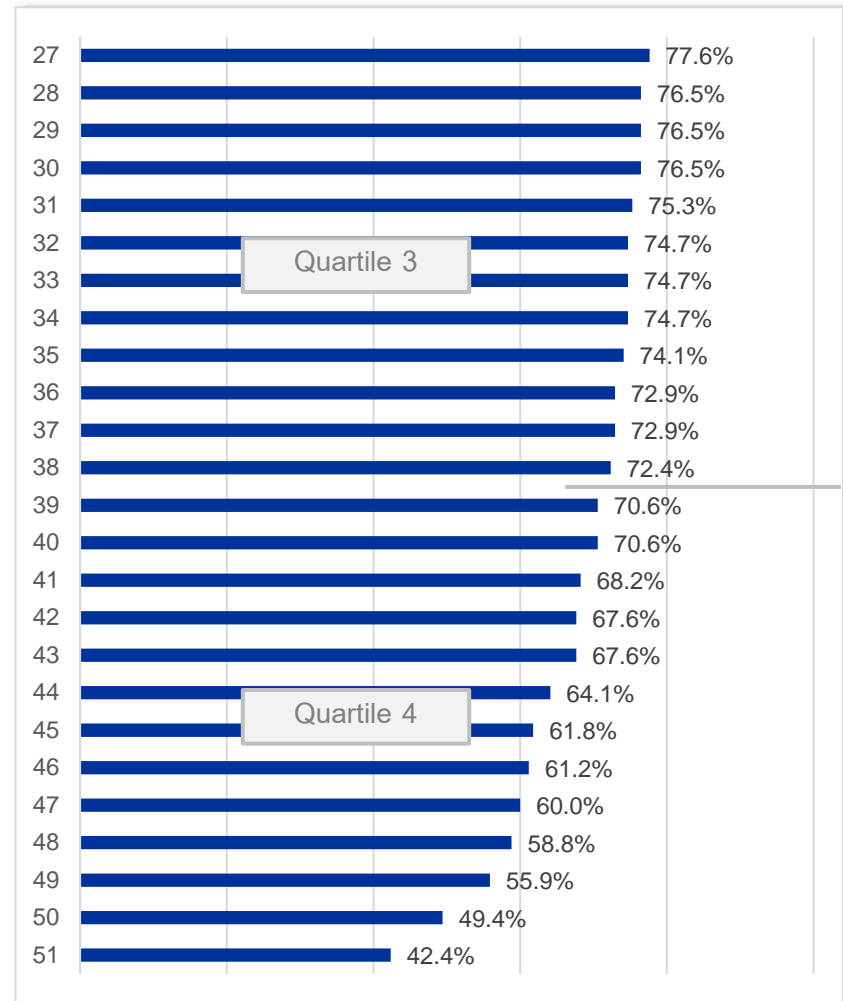
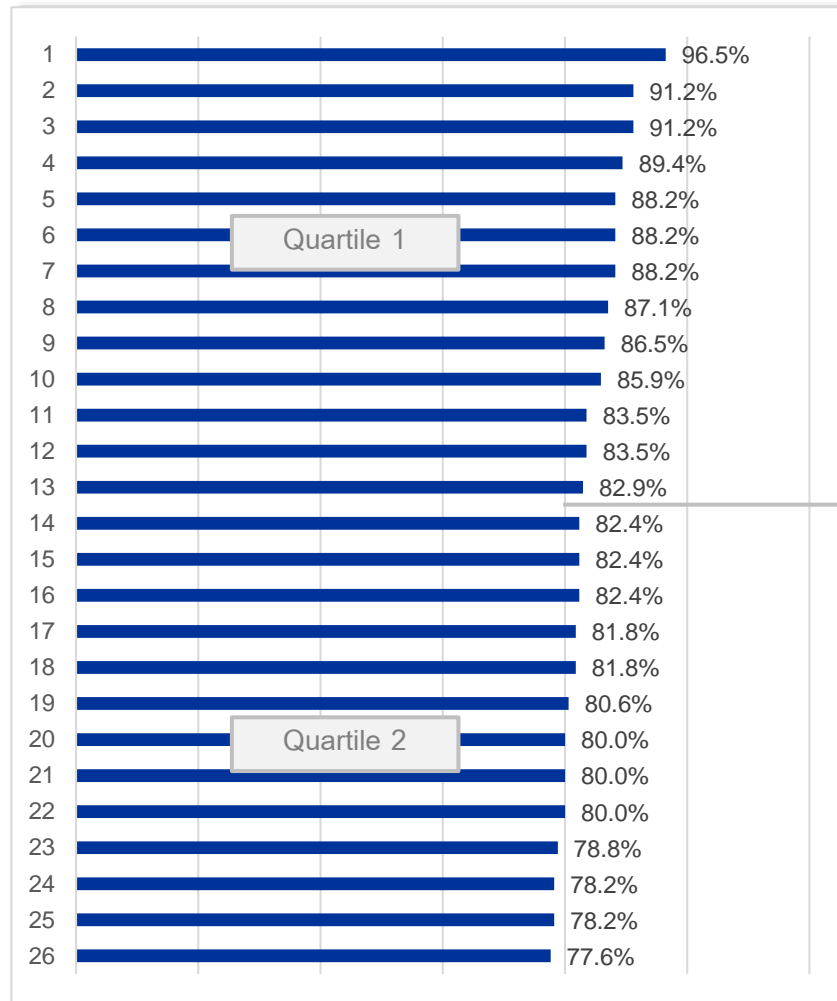
ระดับความพร้อมทางดิจิทัล - บริษัทประกันชีวิต



ผลการวิเคราะห์ความพร้อมใน Digital Transformation ของบริษัทประกันภัยไทยในปัจจุบัน

ในส่วนของบริษัทประกันวินาศภัย ค่าคะแนนความพร้อมเฉลี่ย อยู่ที่ ร้อยละ 76.71

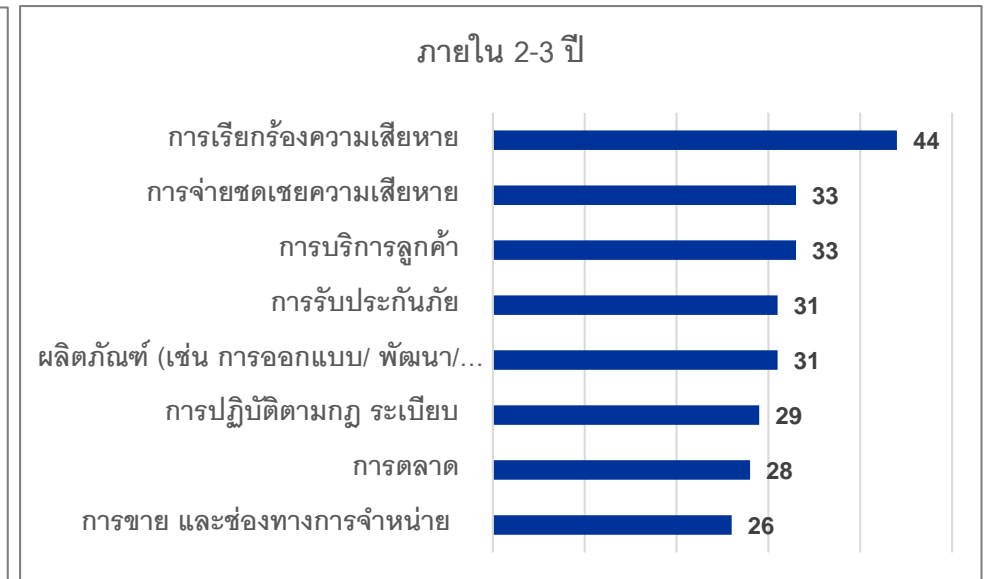
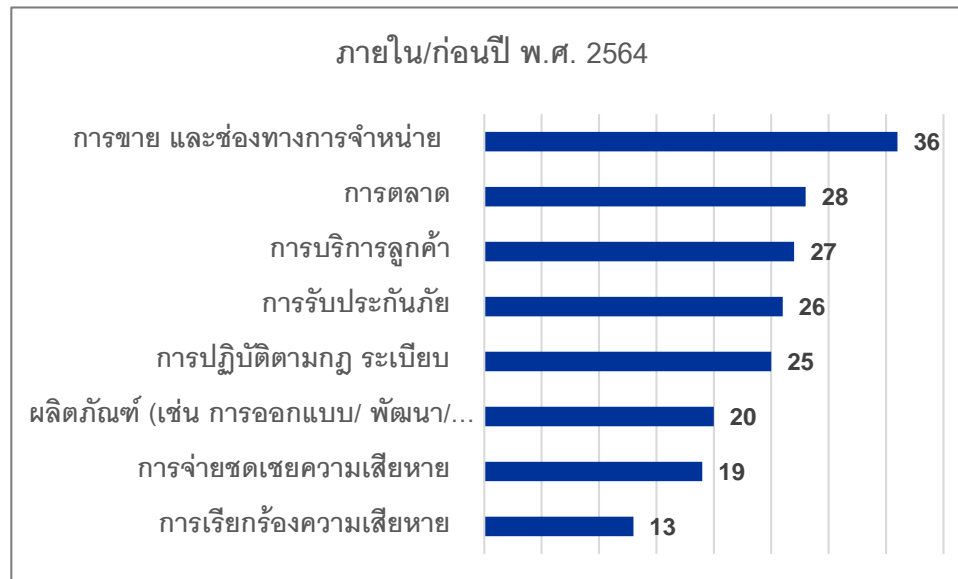
ระดับความพร้อมทางดิจิทัล - บริษัทประกันวินาศภัย



การปรับกระบวนการประกันภัยให้เป็นดิจิทัล แบ่งตามระยะเวลา

กิจกรรมการนำดิจิทัลมาใช้มีการเคลื่อนตัวตามห่วงโซ่มูลค่า โดยได้เริ่มขึ้นแล้ว (ช่วง ภายในหรือก่อนปี 2564) จากการนำมาใช้ใน Front End คือ กิจกรรมการขายและช่องทางการจำหน่ายมากที่สุด (36 บริษัท) และจะมีการเริ่มดำเนินการในส่วนนี้จำนวนน้อยที่สุดต่อจากนี้ไป เนื่องจากโดยมากได้ดำเนินการไปแล้ว รองลงมาที่ได้เริ่มไปแล้วได้แก่กิจกรรมด้านการตลาด (28 บริษัท)

จำนวนบริษัทที่ได้นำดิจิทัลมาใช้ในห่วงโซ่ต่างๆ ของกระบวนการประกันภัย - แบ่งตามช่วงเวลา

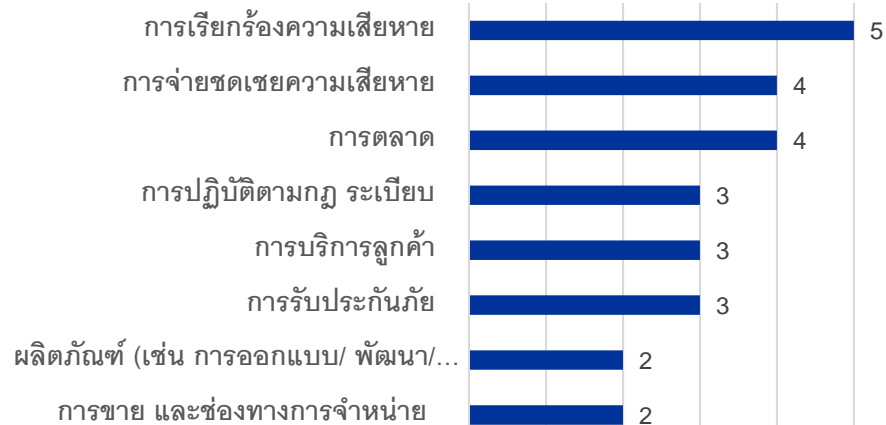


ในระยะถัดไป (2 – 3 ปี ข้างหน้า) จะมีกิจกรรมการเริ่มนำดิจิทัลมาใช้ในห่วงโซ่มูลค่าต่างๆ สูงที่สุด (Peak) นำโดยการเริ่มนำมาใช้ในการเรียกร้องความเสียหาย (44 บริษัท) ตามมาด้วยการจ่ายชดเชยความเสียหาย (33 บริษัท)

การปรับกระบวนการประกันภัยให้เป็นดิจิทัล แบ่งตาม ระยะเวลา – ต่อ

จำนวนบริษัทที่ได้นำดิจิทัลมาใช้ในห่วงโซ่ต่าง ๆ ของกระบวนการประกันภัย - แบ่งตามช่วงเวลา

ภายใน >3-5 ปี



ยังไม่มีแผน



มีแผนแต่ยังไม่ได้กำหนดเวลา

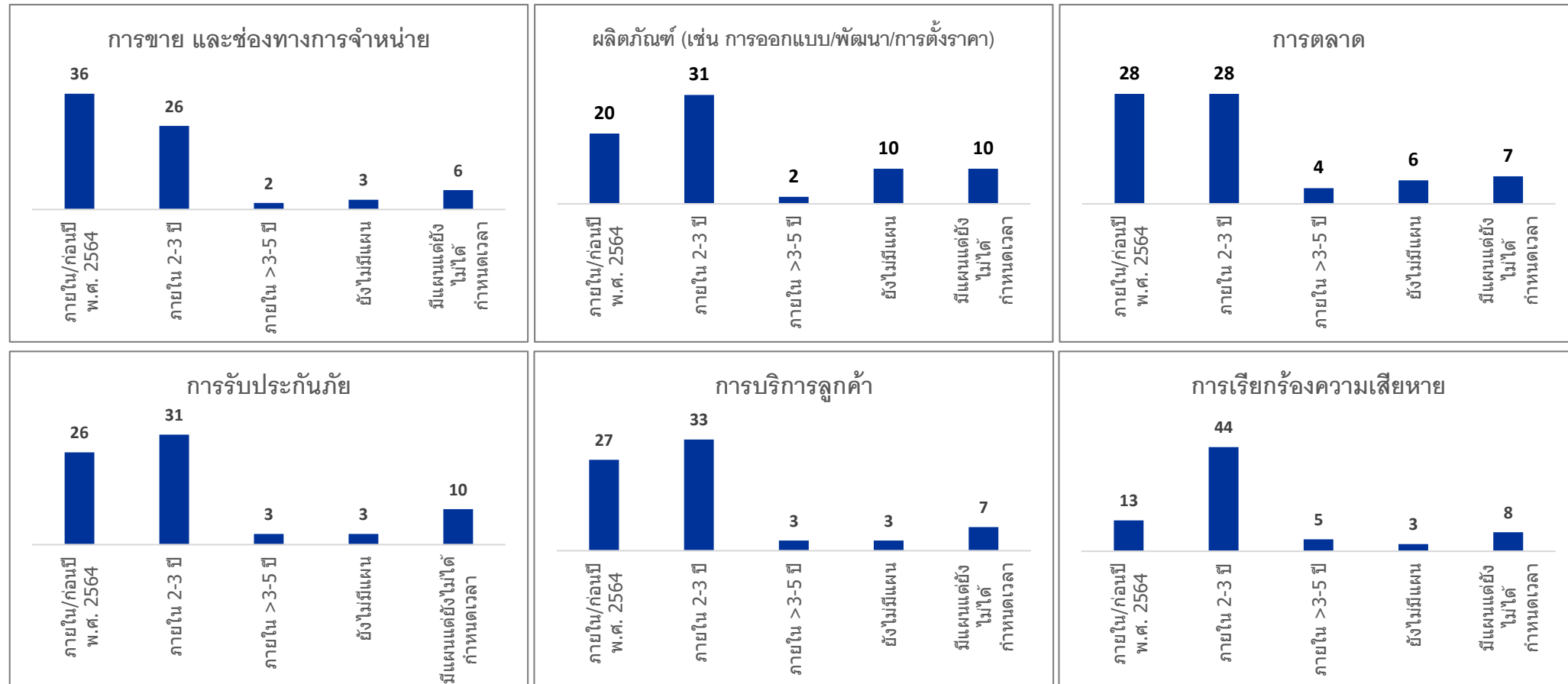


- การเริ่มนำดิจิทัลมาใช้ในการเรียกร้องความเสียหาย (5 บริษัท) และการจ่ายชดเชยความเสียหาย (4 บริษัท) ยังเป็นกิจกรรมสูงสุดที่สุดในระยะ 3 – 5 ปี ข้างหน้า ซึ่งในช่วงระยะนี้ มีจำนวนบริษัทที่เลือกที่เพิ่งเริ่มนำมาใช้ อยู่ไม่มาก
- ในส่วนของการออกแบบ หรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ นั้น มี 10บริษัท ที่ไม่มีแผนในการนำดิจิทัลมาใช้ ตามด้วยการนำดิจิทัลมาใช้ในการกระบวนการการปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ ซึ่งในกลุ่มที่ไม่มีแผนจะนำเอาดิจิทัลมาใช้ในการกระบวนการใดกระบวนการหนึ่งใน Value chain มีจำนวนไม่มาก คือ ประมาณ 2 บริษัท
- ส่วนที่อาจนำดิจิทัลมาใช้ และยังไม่ได้กำหนดเวลา อันดับแรกได้แก่ การจ่ายชดเชยความเสียหาย ตามมาด้วย การปฏิบัติตาม กฎ ระเบียบ

การปรับกระบวนการประกันภัยให้เป็นดิจิทัล แบ่งตามห่วงโซ่มูลค่า

กิจกรรมการนำดิจิทัลมาใช้จะมีมากที่สุดในระยะใกล้ คือได้นำมาใช้แล้ว (ภายในหรือก่อน ปี 2564) และ ในอีก 2 – 3 ปี จากนี้ไป

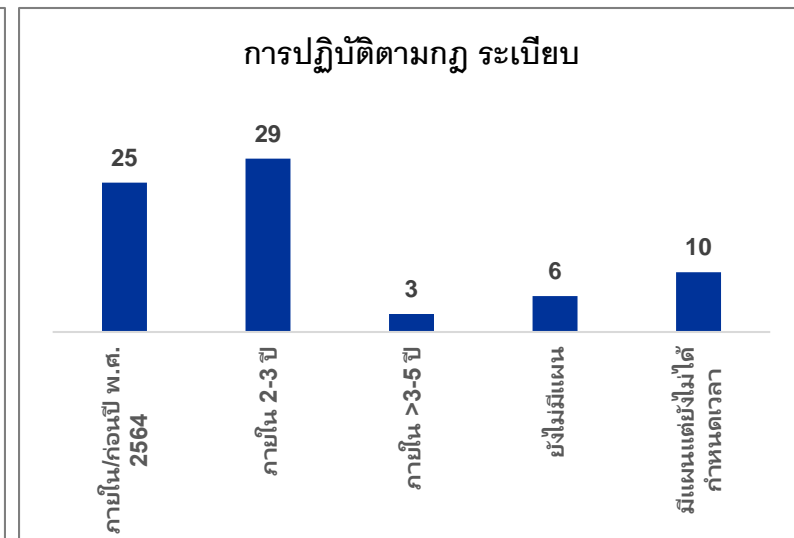
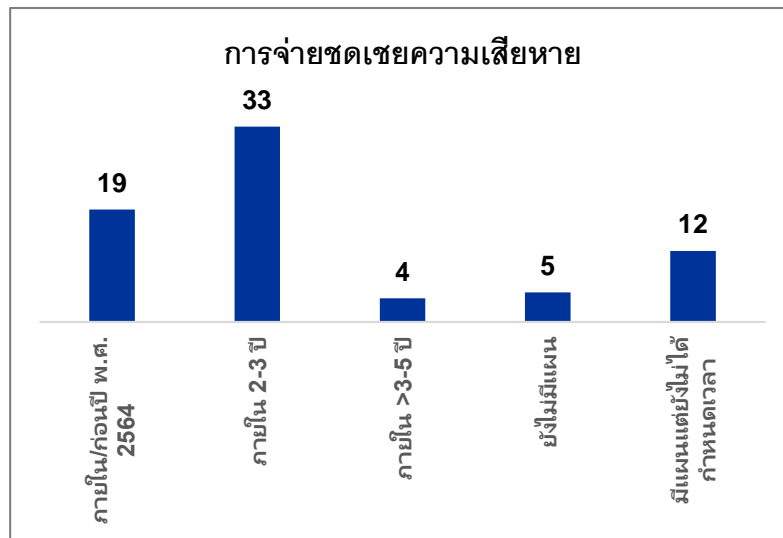
จำนวนบริษัทที่ได้นำดิจิทัลมาใช้ในห่วงโซ่ต่างๆ ของกระบวนการประกันภัย - แบ่งตามช่วงเวลา



การปรับกระบวนการประกันภัยให้เป็นดิจิทัล แบ่งตามห่วงโซ่มูลค่า – ต่อ

กิจกรรมการนำดิจิทัลมาใช้จะมีมากที่สุดในระยะใกล้ คือได้นำมาใช้แล้ว (ภายในหรือก่อน ปี 2564) และ ในอีก 2 – 3 ปี จากนี้ไป

จำนวนบริษัทที่ได้นำดิจิทัลมาใช้ในห่วงโซ่ต่างๆ ของกระบวนการประกันภัย - แบ่งตามช่วงเวลา



รายละเอียดด้านความพร้อมทางด้านเงินทุน

บริษัทเป็นจำนวนมาก เตรียมแผนในการใช้เงินทุนจากภายในในการลงทุนด้านดิจิทัล ในส่วนของประกันชีวิต มี 18 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 81.8 จากจำนวนทั้งสิ้น 22 บริษัท และในส่วนของประกันวินาศภัย 41 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 80.3 จากจำนวนทั้งสิ้น 51 บริษัท

แหล่งเงินทุนในการลงทุนด้านดิจิทัล

บริษัท	รวมจำนวนบริษัท	เบี้ยประกันภัยโดยตรง	CAR	เงินกองทุนภายใน	เงินกู้	ขายหุ้นเพิ่มทุน	ร่วมทุน
ชีวิต	18	[น้อยกว่า 1,000 ล้านบาท] - [More than 50,000 million baht]	[สูงกว่า 10.00] - [ต่ำกว่า 0.00]	18			
ชีวิต	1	มากกว่า 50,000 ล้านบาท	3.01 – 4.00			1	
ชีวิต	3	[มากกว่า 1,000 - 5,000 ล้านบาท] - [มากกว่า 10,000 ล้านบาท]	[1.01 – 2.00] - [3.01 – 4.00]	2B	1A ขอเงินกู้ (Loans), ออกหุ้นกู้ (Debenture), การระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding)	1	1A - ในประเทศ 2B - ในประเทศ
วินาศภัย	41	[น้อยกว่า 1,000 ล้านบาท] - [มากกว่า 10,000 - 50,000 ล้านบาท]	[1.01 – 2.00] - [สูงกว่า 10.00]	41			
วินาศภัย	3	มากกว่า 10,000 - 50,000 ล้านบาท	[1.01 – 2.00] - [สูงกว่า 10.00]			3	
วินาศภัย	1	น้อยกว่า 1,000 ล้านบาท	4.01 – 5.00				1 - ในประเทศ/ ต่างประเทศ
วินาศภัย	6	[น้อยกว่า 1,000 ล้านบาท] - [มากกว่า 10,000 - 50,000 ล้านบาท]	[0.01 – 1.00] - [3.01 – 4.00]	2C, 2D	1E - ออกหุ้นกู้	2D, 1E, 1F	2C - ในประเทศ/ ต่างประเทศ, 1F

1A = มี 2 บริษัทที่มีแผนระดมทุนมากกว่า 1 แบบ

2D = มี 2 บริษัทที่มีแผนระดมทุนมากกว่า 1 แบบ

2B = มี 2 บริษัทที่มีแผนระดมทุนมากกว่า 1 แบบ

1E = มี 1 บริษัทที่มีแผนระดมทุนมากกว่า 1 แบบ

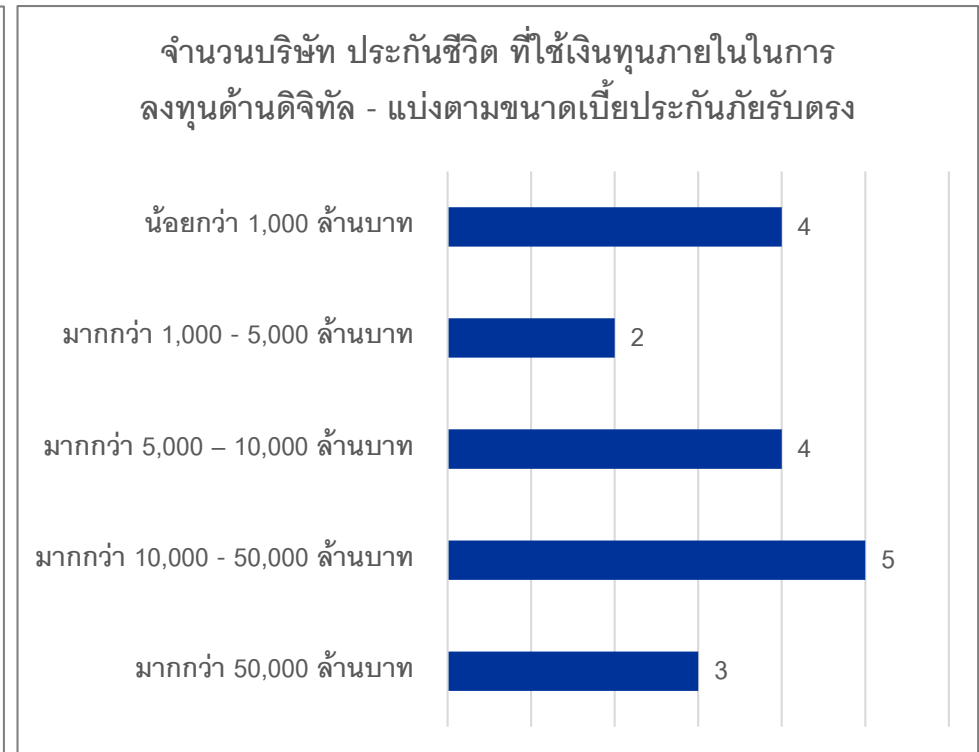
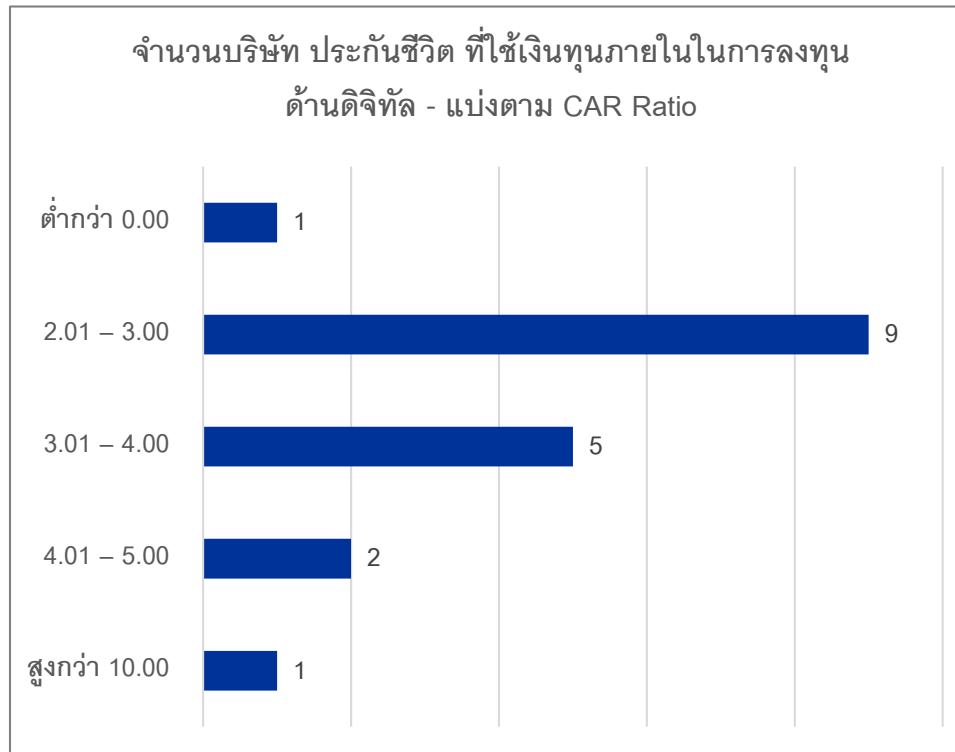
2C = มี 2 บริษัทที่มีแผนระดมทุนมากกว่า 1 แบบ

1F = มี 1 บริษัทที่มีแผนระดมทุนมากกว่า 1 แบบ

รายละเอียดด้านความพร้อมทางด้านเงินทุน (ต่อ)

จากการวิเคราะห์รูปแบบของแหล่งเงินทุนเพื่อการลงทุนด้านดิจิทัลด้วยเงินลงทุนภายใน พบว่าไม่มีแบบแผนที่ชัดเจนนักในขนาดของบริษัท หรือ ระดับของ CAR Ratio

ลักษณะของบริษัทที่ลงทุนด้านดิจิทัลด้วยเงินลงทุนภายใน

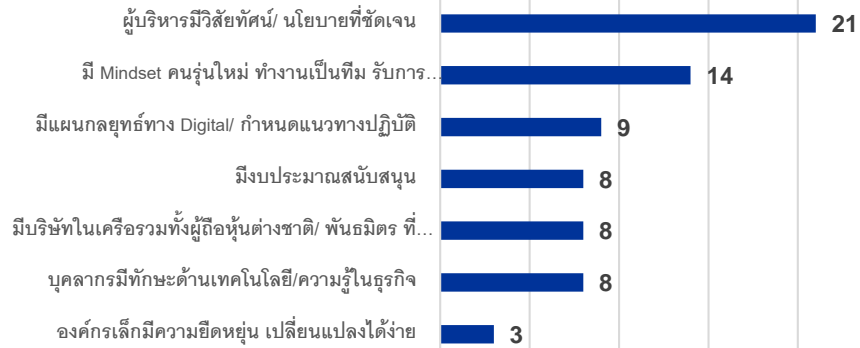


- 1 สภาพแวดล้อมอุตสาหกรรมและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
- 2 โครงสร้างตลาดประกันภัยไทย
- 3 การแข่งขันในอนาคต
- 4 ข้อเสนอแนะด้านโครงสร้างตลาด
- 5 แนวโน้มด้านการประกันภัยดิจิทัล
- 6 การประเมินความพร้อมด้านดิจิทัลของบริษัทประกันภัยไทย
- 7 แผนการนำดิจิทัลมาใช้ในบริษัทประกันภัยไทย
- 8 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค**
- 9 ข้อเสนอแนะด้านดิจิทัล

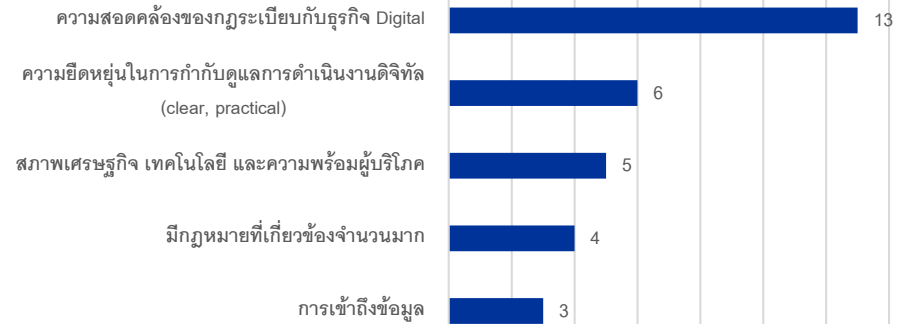
การวิเคราะห์สถิติจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

ผลที่ได้จากการวิเคราะห์ SWOT ของบริษัทประกันภัย

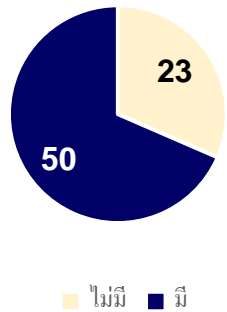
จุดแข็งขององค์กรที่สนับสนุน Digital Insurance



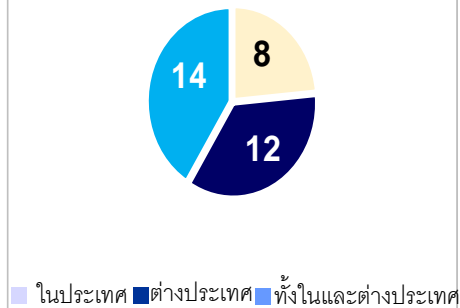
อุปสรรคต่อการปรับตัวเป็น Digital Insurance



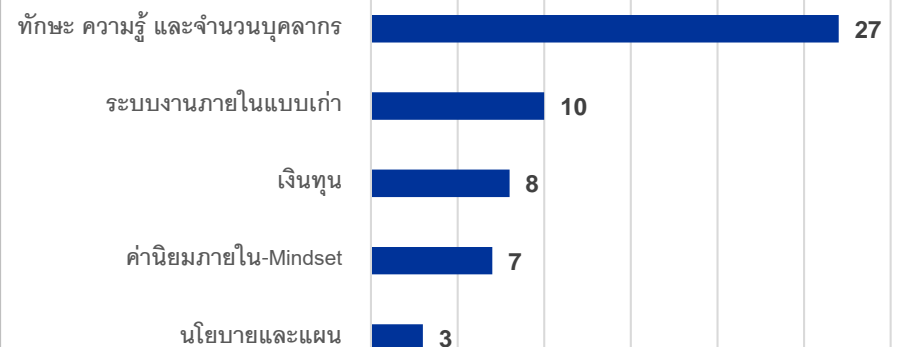
โอกาสจากการมีพันธมิตร (จำนวนบริษัท)



แหล่งที่มาของโอกาส (จำนวนบริษัท)



จุดอ่อนภายในในการปรับตัวเป็น Digital Insurance



บริษัทประกันภัยแทบทุกแห่ง มีพันธมิตรทางธุรกิจในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง

การวิเคราะห์ประเด็น จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

ผลที่ได้จากการวิเคราะห์ SWOT ของการประกันภัยดิจิทัลสามารถสรุปได้ดังนี้

<p>ผู้นำ : มีวิสัยทัศน์ด้านดิจิทัล/ ให้การสนับสนุน มีความรู้ความสามารถด้านเทคโนโลยี/ มีนโยบายที่ชัดเจน</p> <p>แผนกลยุทธ์ : มีการกำหนดแนวทาง เป้าหมายและแผนงานดิจิทัลที่ชัดเจน</p> <p>ทัศนคติ: คนรุ่นใหม่ ความทุ่มเท และมี Digital culture</p> <p>ทักษะ: มีความรู้ ความสามารถด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ</p> <p>บริษัทในเครือ: มีความสามารถทางดิจิทัล และมีเงินทุน</p> <p>ความร่วมมือ: มี Team Work ที่ดี มีการประสานงานภายในที่ต่างก็มีทิศทางเชิงกลยุทธ์ในการผลักดันแผนประกันภัยดิจิทัลที่สอดคล้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน</p>	<p>ทางด้านอุปสงค์: ผู้ซื้อและผู้ขายเข้าถึงกันได้ง่ายขึ้น ลดตัวกลางลง เพิ่มประสิทธิภาพของตลาดทั้งในและต่างประเทศ/ อัตราการใช้ Smart Phone ของคนไทยอยู่ในระดับสูงมาก/ คนไทยคุ้นเคยกับสังคมไร้เงินสด/ COVID-19 ทำให้ผู้บริโภคสนใจการซื้อประกันมากขึ้น</p> <p>ทางด้านปัจจัยสนับสนุนแวดล้อม: สามารถส่งเสริมการออกผลิตภัณฑ์ที่ตรงความต้องการมากขึ้น/ วิวัฒนาการสาธารณสุขเป็นโอกาสในการใช้ข้อมูล/ AI ช่วยยกระดับการบริการของตัวแทนให้ดีขึ้น/ InsurTech และ โครงการ Sandbox โดย CIT ช่วยสนับสนุนประกันภัยดิจิทัล/ Blockchain ให้คุณมากกว่าโทษในอุตสาหกรรมประกันภัย ด้านความมั่นคงทางข้อมูล ลดการฉ้อฉลและต้นทุนประกันภัย และการจัดการสินไหมรวดเร็วขึ้น</p>
<p>บุคลากร: ขาดทักษะด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการพัฒนาระบบ พร้อมทั้งมีความยากในการสรรหาคูคลากร/ การปรับตัวของพนักงานด้านวิธีการทำงานเข้าสู่ดิจิทัล/ การขาดบุคลากรด้านการพัฒนาโมเดลทางธุรกิจ/ การปรับ Mindset จาก Core System ทำให้การ Transform เป็นไปได้ล่าช้า</p> <p>เงินทุน: ไม่มีความพร้อมด้านการลงทุน</p>	<p>ทางด้านอุปทาน: มีการขายข้ามชาติจากต่างประเทศ และนักลงทุนต่างชาติต้องการเลี้ยงกฎเกณฑ์ที่จะประกอบการในประเทศ</p> <p>ปัจจัยแวดล้อมที่คุกคาม: ขาดแคลนบุคลากรด้านดิจิทัล ทำให้ค่าจ้างสูง/ IFRS17 ต้องลงทุนในระบบสูง/ PDPA มีบทลงโทษที่รุนแรงมากซึ่งเป็นอุปสรรค/ Digital Insurer ต่างประเทศไม่ต้องการซื้อใบอนุญาตจาก Legacy Company</p> <p>ปัจจัยทางด้านกฎ ระเบียบที่ขาดความรวดเร็ว ทำให้ไม่ทันต่อเหตุการณ์: ผลิตภัณฑ์และกรรมธรรม์ดิจิทัลใช้เวลาอนุมัตินานกว่า Go to market ได้ช้า การกระจายผลิตภัณฑ์ต้องขออนุญาต/ ขาด Level playing filed ระหว่าง startup และ บ.ประกันภัย</p> <p>ปัจจัยทางด้านกฎ ระเบียบที่ขาดความยืดหยุ่น: การจ่ายค่าเบี้ยผ่าน Digital Broker ไม่ได้</p> <p>ปัจจัยทางด้านกฎ ระเบียบที่ไม่สนับสนุน สอดคล้องกับธุรกิจดิจิทัล: ไม่มีข้อมูลภาพรวมอุตสาหกรรม/ การอนุมัตินวัตกรรมใช้เวลานานและถูกตัดนวัตกรรมออกหมด/ Rule Based ชุดรีંગนวัตกรรม/ การลงทุนใน บริษัทย่อย บริษัทลูก รวมทั้ง Startups ไม่สามารถนับเป็นเงินกองทุนได้หากเกินขั้นสูงที่กำหนดไว้ต่ำ</p>

- 1 สภาพแวดล้อมอุตสาหกรรมและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
- 2 โครงสร้างตลาดประกันภัยไทย
- 3 การแข่งขันในอนาคต
- 4 ข้อเสนอแนะด้านโครงสร้างตลาด
- 5 แนวโน้มด้านการประกันภัยดิจิทัล
- 6 การประเมินความพร้อมด้านดิจิทัลของบริษัทประกันภัยไทย
- 7 แผนการนำดิจิทัลมาใช้ในบริษัทประกันภัยไทย
- 8 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค
- 9 **ข้อเสนอแนะด้านดิจิทัล**

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายด้านการกำกับดูแล

Level Playing Field

ในด้านการกำกับดูแล ควรพิจารณาให้ผู้เล่นในอุตสาหกรรม มีสภาพแวดล้อมที่สามารถแข่งขันได้เท่าเทียมกัน อาทิ การเปิดเสรีให้มีการแข่งขันกับต่างประเทศ หรือการแข่งขันระหว่างบริษัทประกันภัยดิจิทัล และบริษัทประกันภัยแบบดั้งเดิม (อาทิ การขออนุมัติ / การมี Fast Track ในการทดสอบผลิตภัณฑ์)

ยกเลิกสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติขั้นต่ำ

ปัจจุบันมีการถือหุ้นผ่าน Nominee ที่ไม่สามารถจำกัดสัดส่วนการถือหุ้นได้ ทำให้ยากต่อการกำกับดูแล หรือจำกัดโอกาสการใช้ประโยชน์จากการลงทุนต่างประเทศโดยข้อกำหนดที่เป็นทางการได้ ทั้งยังจำกัดความน่าดึงดูดใจสำหรับบริษัทประกันภัยต่างประเทศที่จะเข้ามาลงทุนในประเทศ

เพิ่มความยืดหยุ่น

เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของธุรกิจ และนวัตกรรมดิจิทัลในอนาคต สำนักงานฯ ควรเร่งดำเนินการตามแผนการปรับการกำกับดูแล ให้เป็น Principle หรือ Objective Based มากขึ้น เช่น การกำกับดูแลแบบ Portfolio ตามระดับชั้นของความสามารถ ความเสี่ยง และความเข้มแข็งทางการเงิน รวมทั้งขั้นตอนการอนุมัติผลิตภัณฑ์ใหม่

เน้นความเสถียรของระบบ

เน้นความเสถียรของระบบ และความปลอดภัย มากกว่ารายละเอียดปลีกย่อยอื่นๆ ที่สามารถปล่อยผ่านได้

ไม่จำเป็นต้องออก Digital License ใหม่

เพื่อความคล่องตัว สำนักงานฯ อาจพิจารณาการให้อนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยดิจิทัลได้โดยใบอนุญาตเดิม และไม่จำเป็นต้องแยกออกเป็นใบอนุญาตดิจิทัลเพิ่ม เพียงแต่มีการกำกับดูแลสำหรับการให้บริการแบบดิจิทัล

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายด้านการส่งเสริม

ผู้บริหารส่วนดิจิทัล มาจากอุตสาหกรรม ดิจิทัล

เพื่อให้การสนับสนุนการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในอุตสาหกรรม สำนักงานฯ ควรให้ผู้บริหารในส่วนดิจิทัลเป็นผู้มีความรู้ความเข้าใจในด้านเทคนิค รวมถึง Mindset ของตลาด และการดำเนินธุรกิจดิจิทัลอย่างลึกซึ้ง เช่นผู้บริหารรุ่นใหม่ที่สามารถทำงานได้อย่างอิสระ ไม่ติดกับ Legacy เดิม และสนับสนุนธุรกิจดิจิทัลในทุกมิติ มากกว่าบทบาทการเป็นผู้นำ

สร้างระบบกลาง

เป็นการสร้างระบบกลางที่บริษัทสามารถมาใช้ประโยชน์ เช่น ระบบ TFRS17 ที่มีการลงทุนสูง ซึ่งจากการศึกษาในเบื้องต้น มีความเป็นไปได้

สร้าง Platform กลาง

เพื่อให้อุตสาหกรรมได้ใช้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ และลดความซ้ำซ้อนในการเก็บข้อมูล สำนักงานฯ อาจคัดเลือก Startup ที่มีคุณภาพ ทำ Platform กลาง เพื่อประโยชน์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือการคำนวณอัตราเบี้ยประกันภัย ลดการซ้อนลดประกันภัยและต้นทุนบริษัท และลดภาระในการแปลงข้อมูลเข้าสู่ระบบภายในสำนักงานฯ ลดการลงทุนด้านฐานข้อมูลที่ซ้ำซ้อน และอาจรวมถึงการเชื่อมต่อข้อมูลที่สำคัญในธุรกิจ เช่นด้านสาธารณสุข

ส่งเสริมทักษะที่จำเป็น

สำนักงานฯ อาจพิจารณาการแก้ไขปัญหาการขาดแคลนทักษะที่จำเป็น เช่น คณิตศาสตร์ประกันภัย โดยอาจมีโครงการ เช่น Acturay Junior เนื่องจากนักคณิตศาสตร์ประกันภัยระดับคุณวุฒิ (Fellow) มีจำนวนจำกัด

มีการประชุมร่วมกับภาคธุรกิจอย่างใกล้ชิด

สำนักงานฯ ควรมีการประชุมกับภาคธุรกิจอย่างใกล้ชิด และต่อเนื่อง เพื่อให้ทราบความเป็นไป ปัญหาและอุปสรรคในการหาทางออกหรือแก้ไขร่วมกัน (เช่นเดียวกับธนาคารแห่งประเทศไทย) เพื่อก้าวไปสู่การประกันภัยดิจิทัลร่วมกัน

ร่วมมือกับภาครัฐอื่น ๆ

สำนักงานฯ อาจดำเนินการร่วมกับภาครัฐอื่น ๆ เพื่อดำเนินการในด้านต่างๆ เช่น การเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างกระทรวงสาธารณสุข โรงพยาบาลรัฐและเอกชน และการแก้ไขปรับปรุงกฎหมายที่ขัดข้องจำกัดทางการดำเนินงานดิจิทัล รวมถึงการควมรวมบริษัท อาทิจ กระทรวงสาธารณสุข กรมสรรพากร หรือ BOI เป็นต้น

