



แนวโน้มธุรกิจประกันชีวิตปี 2565:  
โอกาสขยายกำลังซื้อใหม่ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ

CURRENT ISSUE

ปีที่ 28 ฉบับที่ 3307

วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2565

▶ ประเด็นสำคัญ

- ธุรกิจประกันชีวิตปี 2564 ขยายตัวเป็นบวกได้เล็กน้อย หลังจากที่หดตัวลงติดต่อกัน 2 ปีก่อนหน้า อย่างไรก็ตาม การปรับตัวเป็นบวกดังกล่าว เป็นผลของการกลับมาเร่งกระตุ้นยอดขายรายใหม่แบบจ่ายครั้งเดียว ท่ามกลางกำลังซื้อที่ลดลงจากผลกระทบของสถานการณ์โควิด-19 และการปรับลดสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ประกันประเภทสะสมทรัพย์ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักของธุรกิจ
- สำหรับแนวโน้มเบี้ยรับรวมของธุรกิจประกันชีวิตปี 2565 ได้รับปัจจัยบวกบางส่วนจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย ซึ่งสภาพัฒน์ฯ คาดว่าอาจขยายตัวได้สูงถึง 3.5%-4.5% เทียบกับที่ขยายตัว 1.6% ในปี 2564 อย่างไรก็ตาม ยังต้องติดตามการผลักดันกำลังซื้อกรรมธรรม์ใหม่ว่าจะสามารถเร่งตัวขึ้นได้สูงเพียงพอที่จะพุงภาพรวมธุรกิจ ซึ่งมีแรงกดดันจากการครบกำหนดชำระเบี้ยแต่ยังคงมีความคุ้มครองอยู่ของกรรมธรรม์เดิม ท่ามกลางความท้าทายจากการพยายามปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ประกัน มาเน้นด้านความคุ้มครองระยะยาวมากกว่าการออมระยะสั้นถึงกลาง

ภาพรวมเบี้ยรับของธุรกิจประกันชีวิตปี 2564 และแนวโน้มปี 2565: ยังอยู่ในช่วงการปรับฐาน

เบี้ยรับรวมของบริษัทประกันชีวิตในปี 2564 กลับมาเป็นบวกได้ด้วยยอดขายเบี้ยรายใหม่ โดยเฉพาะประเภทจ่ายครั้งเดียว ขณะที่เบี้ยปีต่ออายุไม่โต ซึ่งแม้ว่าในปี 2565 ภาพรวมธุรกิจประกันยังอยู่ในช่วงการปรับฐานต่อเนื่องจากปีก่อน เนื่องจากมีกรรมธรรม์ที่ครบกำหนดชำระเบี้ยแต่ยังคงมีความคุ้มครองจำนวนมาก แต่มีโอกาสดังกล่าวใหม่อาจปรับตัวเพิ่มขึ้นกว่าที่คาดไว้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเศรษฐกิจเติบโตได้ตามที่ทางการประเมินไว้ (สศช.ประเมินจีดีพีปี 2565ว่าจะเติบโต 3.5%-4.5% เทียบกับ 1.6% ในปี 2564) อย่างไรก็ตาม ยังต้องติดตามสถานการณ์เงินเฟ้อและทิศทางการปรับขึ้นดอกเบี้ย ที่อาจกระทบต่ออำนาจซื้อทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า บริษัทประกันคงต้องพยายามรักษาอัตราการเติบโตในปี 2565 ให้ต่อเนื่องจากปี 2564 ซึ่งหมายถึงต้องเร่งยอดขายเบี้ยใหม่ให้โตไม่น้อยกว่า 7% โดยในระหว่างปี หากขยายเบี้ยปีแรกได้ไม่มาก อาจเห็นความจำเป็นต้องขยายเบี้ยจ่ายครั้งเดียวแม้จะมี

Disclaimer

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยขอสงวนแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่มีความน่าเชื่อถือที่ปรากฏจะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละขณะเวลา ทั้งนี้ KResearch มีอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยวิจารณญาณและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้ถือเป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ตัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ

จำนวนไม่สูงเท่าปี 2564 อันเป็นการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าและยังคงทำให้เส้นทางการปรับโครงสร้างพอร์ต เบี้ยประกันให้มีความยั่งยืน อาจต้องใช้เวลาอีกไม่น้อยกว่า 3-5 ปี

| เบี้ยรับ              | 2562    |       | 2563    |       | 2564f   |       | 2565f   |       |
|-----------------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
|                       | ล้านบาท | % YoY | ล้านบาท | % YoY | ล้านบาท | % YoY | ล้านบาท | % YoY |
| รายใหม่               | 178,560 | -0.8  | 158,269 | -11.4 | 170,000 | 7.4   | 182,000 | 7.1   |
| - เบี้ยปีแรก          | 108,599 | 13.9  | 100,925 | -7.1  | 93,000  | -7.9  | 110,000 | 18.3  |
| - เบี้ยจ่ายครั้งเดียว | 69,961  | -17.4 | 57,344  | -18.0 | 77,000  | 34.3  | 72,000  | -6.5  |
| ปีต่ออายุ             | 431,998 | -3.5  | 441,541 | 2.2   | 442,000 | 0.1   | 442,000 | 0.0   |
| เบี้ยรับรวม           | 610,558 | -2.7  | 599,810 | -1.8  | 612,000 | 2.0   | 624,000 | 2.0   |

ที่มา: คปภ. และสมาคมประกันชีวิตไทย

ประมาณการโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย (ณ 9 กุมภาพันธ์ 2565)

## ช่องทางขายผ่านธนาคาร: มีบทบาทสูงในการदनยอดเบี้ยรับรายใหม่

ช่องทางขายหลักของธุรกิจประกันชีวิตกว่า 90% เป็นการขายผ่านตัวแทน และธนาคาร โดยช่องทางขายผ่านธนาคารมีบทบาทสูงในการผลักดันยอดขายรายใหม่ ทั้งจากผู้ซื้อในฤดูกาลลดหย่อนภาษี และผู้ซื้อที่มีศักยภาพสูง ซึ่งในหลายกรณีการผลักดันยอดขายดังกล่าว ไม่อาจหลีกเลี่ยงการขายผลิตภัณฑ์ประเภทจ่ายครั้งเดียวและประเภทจ่ายระยะสั้น ทำให้บริษัทประกันที่พึ่งพาการขายผ่านธนาคารเป็นหลัก อาจต้องเผชิญปัญหาความไม่ต่อเนื่องในการเติบโตของเบี้ยประกัน นอกจากนี้ ผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 ทำให้ในปี 2563-2564 บริษัทประกันบางแห่งจำเป็นต้องหวนกลับมากระตุ้นยอดขายเป็นระยะด้วยการนำเสนอแบบประกันสะสมทรัพย์จ่ายเบี้ยสั้น ทั้งในช่องทางตัวแทนและธนาคาร

อย่างไรก็ดี เมื่อมองไปข้างหน้าเพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าสู่มาตรฐานบัญชีใหม่ TFRS 17 ในวันที่ 1 มกราคม 2567 ซึ่งทำให้ความสำคัญในการदनเบี้ยให้สูงที่เคยมีผลต่อรายได้ของบริษัทต้องเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ลดลง ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการปรับเปลี่ยนการลงบัญชีที่มีผลทำให้การรับรู้รายได้ของบริษัทประกันกระจายออกไปตามจำนวนปีที่คุ้มครอง (ไม่ใช่รับรู้ทั้งหมดในปีเดียว) และบริษัทจะไม่สามารถนำเบี้ยรับทั้งจำนวนมาบันทึกเป็นรายรับได้ โดยจะต้องแยกส่วนของเงินออมเงินลงทุนออกจากเบี้ยรับก่อน แล้วจึงนำมาบันทึกเป็นรายได้การประกันภัยเพื่อให้สะท้อนรายได้ที่แท้จริงจากความคุ้มครองที่บริษัทประกันภัยให้ไว้ โดยระหว่างปี 2565-2566

| % สัดส่วน | 2564      |              |          |
|-----------|-----------|--------------|----------|
|           | เบี้ยใหม่ | เบี้ยต่ออายุ | เบี้ยรวม |
| ตัวแทน    | 31.5      | 58.4         | 50.9     |
| ธนาคาร    | 56.7      | 34.6         | 40.8     |
| นายหน้า   | 8.0       | 2.7          | 4.2      |
| ไปรษณีย์  | 0.0       | 0.0          | 0.0      |
| โทรศัพท์  | 2.1       | 2.5          | 2.4      |
| ดิจิทัล   | 0.3       | 0.1          | 0.1      |
| อื่นๆ     | 1.5       | 1.7          | 1.6      |
| รวม       | 100.0     | 100.0        | 100.0    |

ที่มา: สมาคมประกันชีวิตไทย

คงเป็นช่วงเวลาสำคัญที่น่าจะได้เห็นการพัฒนาและส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ประกันที่เน้นความ

### Disclaimer

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อว่ามี ความน่าเชื่อถือที่ปรากฏจะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มีอาชว์รับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยคามระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้ถือเป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงถึงความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ

คุ้มครองมากขึ้น ขณะที่ผลิตภัณฑ์ประเภทสะสมทรัพย์คงมีทิศทางลดลง และถูกปรับเปลี่ยนเป็นแบบที่มีส่วนร่วมในเงินปันผล หรือแบบประกันควบการลงทุนทั้งแบบยูนิคัลและยูนิเวอร์แซลไลฟ์มากขึ้น

## ผลิตภัณฑ์ประกันควบการลงทุน: เริ่มมีสัญญาฉบับชัดเจนขึ้น

เบี้ยรับรายใหม่จากผลิตภัณฑ์ประกันควบการลงทุน เป็นประเภทเดียวที่ขยายตัวเป็นบวกสูงในปี 2564 จากอานิสงส์ของอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำมากทำให้เกิดการเปลี่ยนพฤติกรรมผู้บริโภคบางกลุ่มซึ่งต้องการการลงทุนใหม่ ๆ ที่ให้โอกาสได้ผลตอบแทนที่ดีขึ้น อีกทั้งลูกค้ากลุ่มนี้ยังมีกำลังซื้อสูงตั้งสะท้อนจากเบี้ยประกันภัยต่อกรรมธรรม์ที่สูงมากเฉลี่ย 246,000 บาทต่อกรรมธรรม์ เมื่อเทียบกับประกันแบบดั้งเดิม (สามัญ: ตลอดชีพและสะสมทรัพย์) ที่เฉลี่ย 37,000 บาทต่อกรรมธรรม์

| กรรมธรรม์บุคคลรายใหม่      | จำนวนกรรมธรรม์ใหม่ (ฉบับ) |           |               | เบี้ยรับรายใหม่ (ล้านบาท) |        |               | เบี้ยรับรายใหม่ต่อกรรมธรรม์ (บาท) |         |               |
|----------------------------|---------------------------|-----------|---------------|---------------------------|--------|---------------|-----------------------------------|---------|---------------|
|                            | 2562                      | 2563      | ม.ค.-ก.ย.2564 | 2562                      | 2563   | ม.ค.-ก.ย.2564 | 2562                              | 2563    | ม.ค.-ก.ย.2564 |
| U Life + Unit Linked       | 134,414                   | 106,925   | 92,836        | 11,542                    | 12,197 | 22,853        | 85,869                            | 114,067 | 246,160       |
| % YoY                      | -30.66                    | -20.45    | 19.25         | -59.95                    | 5.67   | 198.34        | -42.24                            | 32.84   | 150.18        |
| บ้านานัญ                   | 37,585                    | 38,698    | 15,414        | 3,232                     | 2,883  | 962           | 86,000                            | 74,504  | 62,427        |
| % YoY                      | 26.81                     | 2.96      | -28.36        | -18.71                    | -10.80 | -29.13        | -35.89                            | -13.37  | -1.08         |
| สามัญ (ตลอดชีพ+สะสมทรัพย์) | 3,302,307                 | 2,574,764 | 1,417,158     | 100,389                   | 83,581 | 52,984        | 30,400                            | 32,462  | 37,387        |
| % YoY                      | -10.50                    | -22.03    | -30.65        | 2.32                      | -16.74 | -13.66        | 14.33                             | 6.78    | 24.51         |
| กรรมธรรม์ใหม่รวม           | 3,474,306                 | 2,720,387 | 1,525,408     | 115,163                   | 98,661 | 76,798        | 33,147                            | 36,267  | 50,346        |
| % YoY                      | -11.22                    | -21.70    | -28.82        | -12.03                    | -14.33 | 9.11          | -0.91                             | 9.41    | 53.29         |

ที่มา: คปภ. รายงานช่องทางขายประกันชีวิต

หมายเหตุ: เฉพาะประกันประเภทบุคคล ไม่รวมประกันเฉพาะกาลและอื่น ๆ

ปี 2562 ผลกระทบจากเศรษฐกิจและการบังคับใช้ Market Conduct ปี 2563-2564 ผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19

## สัญญาเพิ่มเติมประกันสุขภาพมีโอกาสขยายตัวสูงได้ต่อเนื่อง

กระแสความต้องการซื้อประกันสุขภาพยังมีโอกาสเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ภายใต้ข้อจำกัดด้านบริการสาธารณสุขขั้นพื้นฐานที่ไม่เพียงพอต่อประชากร โดยเฉพาะในพื้นที่เขตเมือง ทำให้การซื้อประกันสุขภาพมีแนวโน้มเป็นความจำเป็นพื้นฐานเพื่อรองรับกรณีการเจ็บป่วยรุนแรงที่ต้องเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลและรวมถึงการเจ็บป่วยด้วยโรคร้ายแรง โดยได้อานิสงส์จากจำนวนผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อัตราค่ารักษาพยาบาลที่ปรับตัวสูงขึ้นทุกปีในอัตราเฉลี่ย

| สัญญาเพิ่มเติมประกันสุขภาพ | เบี้ยรับตรง (ล้านบาท) |        |               |
|----------------------------|-----------------------|--------|---------------|
|                            | 2562                  | 2563   | ม.ค.-ก.ย.2564 |
| เบี้ยรับรายใหม่            | 17,262                | 16,538 | 14,493        |
| % YoY                      | 8.40                  | -4.20  | 19.57         |
| เบี้ยรับปีต่อไป            | 63,213                | 69,042 | 53,804        |
| % YoY                      | 10.11                 | 9.22   | 5.22          |
| เบี้ยรับรวม                | 80,475                | 85,579 | 68,297        |
| % YoY                      | 9.73                  | 6.34   | 7.97          |

ที่มา: คปภ.

### Disclaimer

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่มีความน่าเชื่อถือที่ปรากฏจะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้รับประกันความถูกต้องหรือความน่าเชื่อถือในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยวิจารณญาณและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในเสียหายใดๆ ที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้ถือเป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ตัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในการการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ

ไม่น้อยกว่า 8-10% และการขยายระยะเวลาการคุ้มครองของสัญญาประกันสุขภาพ

### นอกจากนี้ การปรับปรุงสัญญามาตรฐานของสัญญาประกันสุขภาพ ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี

**2565** ยังเป็นผลดีกับผู้ซื้อประกัน ที่สามารถเปรียบเทียบความคุ้มครองระหว่างสัญญาของแต่ละบริษัทได้สะดวกขึ้น และมีทางเลือกในการซื้อเพิ่มความคุ้มครองที่ไม่ซ้ำซ้อนกับสัญญาประกันสุขภาพที่มีอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นโดยสวัสดิการรัฐ สวัสดิการที่ทำงาน หรือสัญญาที่ซื้อไว้เดิม ขณะเดียวกัน ยังเป็นประโยชน์ต่อบริษัทประกันในการขยายฐานลูกค้าจำนวนมากและช่วยให้มีการกระจายความเสี่ยงการรับประกันได้ดีขึ้น

### สำหรับผลกระทบจากการเคลมสินไหมในสถานการณ์โควิด-19 ของภาพรวมบริษัทประกันชีวิต

อยู่ในรอบที่บริหารจัดการได้เมื่อเทียบกับกรณีของบริษัทประกันวินาศภัย โดยเฉพาะที่ขยายประกันประเภทเจอจ่ายจบ เนื่องจากพอร์ตการรับประกันสุขภาพที่ใหญ่มาก และมีเงื่อนไขการจ่ายสินไหมที่ชัดเจนภายในกรอบวงเงินประกัน

| ค่าสินไหมทดแทน | 2562   | 2563   | ม.ค.-ก.ย.2564 |
|----------------|--------|--------|---------------|
| ล้านบาท        | 49,546 | 43,887 | 34,233        |
| % YoY          | 11.83  | -11.42 | 9.34          |

ที่มา: คปภ.

สุขภาพที่ซื้อไว้ ประกอบกับการเบิกเคลมด้วยอาการเจ็บป่วยโดยรวมชะลอลงตามมาตรการป้องกันโรคระบาด ทำให้ค่าสินไหมทดแทนที่เกิดขึ้นระหว่างปี 2563-2564 ของบริษัทประกันชีวิตโดยทั่วไปยังอยู่ในเกณฑ์ปกติ

**กล่าวโดยสรุป สถานการณ์โควิด-19 ส่งผลกระทบโดยตรงต่อธุรกิจประกันชีวิตไม่มากนัก** ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา (2563-2564) ส่วนใหญ่เป็นผลจากกำลังซื้อที่ชะลอตัวตามปัญหาเศรษฐกิจและรายได้ อย่างไรก็ตาม ในช่วงรอยต่อที่รอการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในปี 2565-2566 ก่อนเข้าสู่มาตรฐานบัญชีใหม่ คงเป็นประเด็นที่ท้าทายความสามารถในการปรับโครงสร้างผลิตภัณฑ์หลักให้เป็นที่ยอมรับ และความสามารถในการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อให้เข้าถึงและเพิ่มโอกาสการขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้น เพื่อชดเชยกับขนาดเบี้ยต่อกรมธรรม์ที่มีทิศทางลดลงกว่าเดิม

สำหรับการรับมือกับกติกาที่เข้มข้นในปี 2565 ยังต้องติดตามว่า คปภ. จะบังคับใช้อัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุนขั้นต่ำที่เพิ่มขึ้นจากระดับ 120% เป็น 140% ในปีนี้ตามแผนเดิมหรือไม่ ซึ่งแม้ไม่กระทบต่อภาพรวมธุรกิจเนื่องจากบริษัทประกันชีวิตส่วนใหญ่มีระดับการดำรงเงินกองทุนสูงเฉลี่ยประมาณ 300% (ณ ไตรมาส 3/2564) แต่ผลกระทบเป็นรายบริษัทอาจแตกต่างกัน ขณะที่ธุรกิจอาจต้องเผชิญความท้าทายเพิ่มขึ้นจากปัจจัยแวดล้อมทั้งที่อยู่ในความคาดหมาย อาทิ อัตราดอกเบี้ยขาขึ้น รวมถึงการปฏิบัติตามเกณฑ์ใหม่ ๆ ในระยะข้างหน้าภายใต้เงื่อนไขกำลังซื้อที่จำกัดและการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น ตลอดจนความเสี่ยงอื่นที่อาจเกิดขึ้นนอกเหนือจากความคาดหมาย ซึ่งด้วยการตระหนักถึงความแข็งแกร่งทางการเงิน และความสามารถในการขยายฐานผู้เอาประกัน จะมีส่วนช่วยให้การบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัทที่มีความมั่นคงเพียงพอรองรับความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นได้

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย  
KASIKORN RESEARCH CENTER



#### Disclaimer

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อว่ามีที่น่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้ถือเป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงถึงความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในทางการค้า โดยไม่ได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ