



เบี้ยประกันชีวิตปี 2563: หดตัวลงลึกต่อเนื่องจากปีก่อน ธุรกิจประกันเร่งปรับตัว ลดทุนประกันแผนหลัก เพิ่มทุนประกันสุขภาพ

CURRENT ISSUE

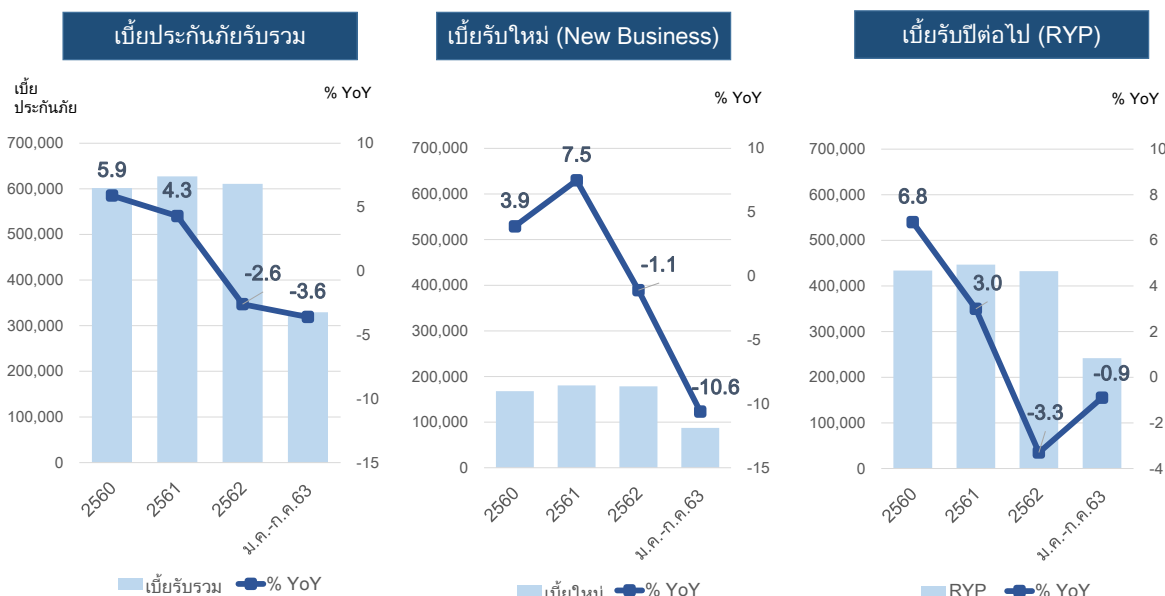
ปีที่ 26 ฉบับที่ 3143

วันที่ 28 กันยายน 2563

▶ ประเด็นสำคัญ

- **โควิด-19 กระทบรวมเบี้ยประกันชีวิตปีนี้ให้หดตัวลงติดต่อกันเป็นปีที่สอง** โดยเบี้ยรับรายใหม่มีความเสี่ยงที่จะหดตัวต่ำเป็นประวัติการณ์แตะเลขสองหลัก แม้คาดว่าเบี้ยปีต่ออายุจะมีสัญญาณฟื้นตัวขึ้นในช่วงที่เหลือของปีนี้หลังปรับฐานลงแรงในปีก่อน อย่างไรก็ตาม ภัยจากเศรษฐกิจที่ลดทอนอำนาจซื้อและความน่าสนใจในการซื้อประกันเพื่อออม จะยังเป็นโจทย์หลักที่จำกัดโอกาสการฟื้นตัวของธุรกิจประกันในระยะต่อไป
- **สำหรับปัจจัยบวกในปี** มาจากการเพิ่มค่าลดหย่อนภาษีสำหรับการซื้อประกันสุขภาพเป็น 25,000 บาท ต่อปี และการเข้าสู่สังคมสูงวัยโดยสมบูรณ์ (**Aged society**) ของประเทศไทยในปีหน้า ซึ่งคาดว่าจะสนับสนุนการเติบโตของเบี้ยประกันสุขภาพให้แตะระดับ 1 แสนล้านบาทได้ในปี 2564 และรักษาระดับการเติบโตด้วยเลขสองหลักได้ในระยะ 2-3 ปีข้างหน้า
- **ประกันชีวิตเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตโควิดในช่วงที่ผ่านมา** โดยในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2563 นี้ ภาพรวมเบี้ยประกันชีวิตหดตัวลง -3.6% YoY เป็น 3.29 แสนล้านบาท ซึ่งถือเป็นการลดลงติดต่อกันเป็นปีที่ 2 เนื่องจากทั้ง 1) ปัจจัยเดิมด้านฐานธุรกิจเบี้ยจ่ายครั้งเดียว (Single Premium: SP) ที่สูง และบริษัทยังจำเป็นต้องปรับลดพอร์ตประกันประเภทจ่ายครั้งเดียวลงเพื่อลดภาระในการตั้งสำรองประกันภัยเมื่อเข้าสู่มาตรฐานบัญชีใหม่ และ 2) ปัจจัยใหม่จากอัตราผลตอบแทนการลงทุนที่ลดต่ำลงเป็นประวัติการณ์ ทำให้บริษัทประกันปรับลดอัตราผลตอบแทน (Internal Rate of Return หรือ IRR) ของผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ขายในปีนี้อาจเหลือเพียงเฉลี่ย 1% เศษ ใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากในระบบสถาบันการเงินบางประเภทที่มีระยะเวลาการออมสั้นกว่า จึงลดแรงจูงใจในการออมผ่านการซื้อประกันลง โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าระดับบน และกลุ่มลูกค้าระดับกลางบางส่วนที่ถูกระทบจากวิกฤตโควิด-19 ซึ่งสุดท้ายแล้ว อาจกระทบให้เบี้ยใหม่ในภาพรวม (New Business) หดตัวแตะเลขสองหลัก

เบี้ยประกันภัยรับในช่วง 7 เดือนแรกปี 2563 ... หดตัวติดต่อกันเป็นปีที่สอง



ที่มา: คปภ. และ KResearch

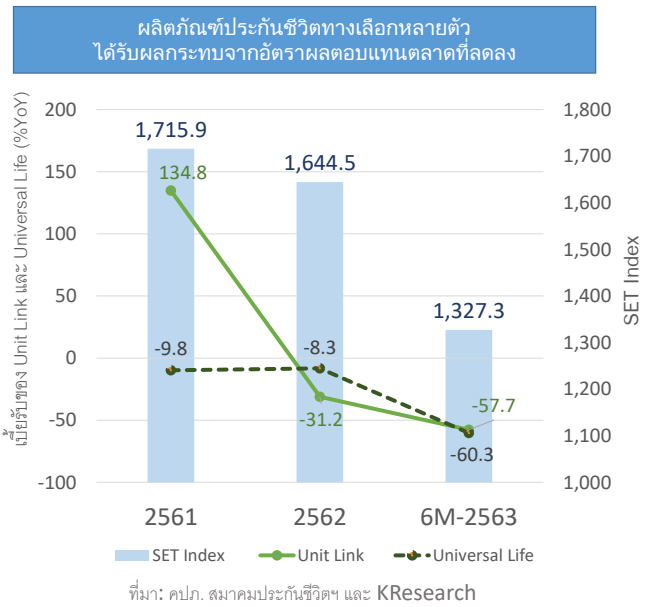
- ในระยะที่เหลือของปีนี้ คาดว่าเบี้ยรับรวมจะยังหดตัวต่อเนื่อง ทำให้เบี้ยรับรวมของทั้งปี 2563 คาดว่าจะหดตัวในกรอบ **-2% ถึง -6%** เป็น 5.74-5.99 แสนล้านบาท จากปี 2562 ที่หดตัวลง -2.6% YoY ด้วยเบี้ยรับรวม 6.11 แสนล้านบาท นำโดยทิศทางหดตัวของเบี้ยรับรายใหม่ (New Business) ที่คาดว่าจะอยู่ในช่วง **-10% ถึง -15%** ส่วนเบี้ยปีต่ออายุ (RYP) คาดว่าจะอยู่ในระดับประคองตัวหลังปรับฐานลงค่อนข้างมากในปีที่ผ่านมา ซึ่งมีประเด็นสำคัญ ดังนี้

ประมาณการเบี้ยประกันภัยรับรวมปี 2563

(หน่วย: ล้านบาท)	2562	7 เดือนแรกของ 2563	2563 (ประมาณการ)
เบี้ยรับใหม่	178,487	87,370	160,000
% YoY		(-1.1%)	(-10.4%)
เบี้ยรับปีต่อไป (RYP)	432,426	241,955	430,000
% YoY		(-3.3%)	(-0.6%)
เบี้ยรับรวม	610,914	329,325	590,000
% YoY		(-2.6%)	(-3.5%)

ที่มา: สมาคมประกันชีวิต และประมาณการโดย KResearch

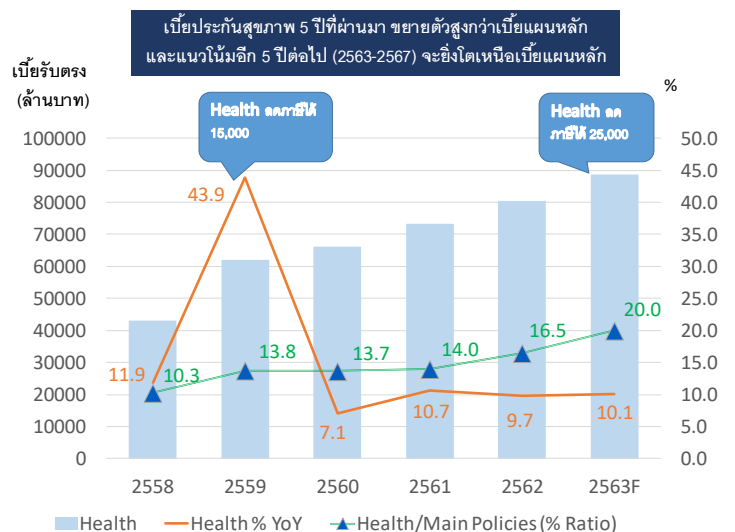
✓ **เบียดจากแผนประกันชีวิตหลักมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง** โดยแม้ที่ผ่านมา บริษัทประกันชีวิตได้ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์และเพิ่มโอกาสการขยายฐานลูกค้า ทั้งแบบสามัญ (Basic Plan) บำนาญ ยูนิตลิงก์ และยูนิเวอร์แซลไลฟ์ (โดยส่วนแบ่งตลาดของผลิตภัณฑ์ประเภทยูนิตลิงก์และยูนิเวอร์แซลไลฟ์ อยู่ที่ระดับประมาณ 5% ปรับตัวลดลงในช่วงปี 2562-2563 จากระดับสูงสุดในปี 2561 ที่ระดับ 7.2%) แต่ด้วยอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนถูกกระทบจากการปรับตัวลงของดัชนีตลาดหุ้นในช่วงปี 2562-2563 จึงทำให้ยากที่ใช้ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ในการดึงความสนใจของผู้บริโภคในระยะที่เหลือของปีนี้



ขณะที่ คาดว่าจะเห็นแนวโน้มที่ **แผนประกันชีวิตสัญญาหลัก อาจต้องปรับขนาดทุนประกันให้เล็กลง** เพื่อลดอัตราค่าเบี้ยประกันรายปีให้สอดคล้องกับอำนาจซื้อของผู้บริโภค แต่ทว่า การดำเนินการดังกล่าวคงส่งผลย้อนกลับมามากตมโอกาสการเติบโตของธุรกิจในแง่ปริมาณเบี้ย

ประเด็นปัญหาผลตอบแทนจากการลงทุนที่อยู่ในระดับต่ำนี้ ยังน่าจะปรากฏต่อเนื่องไปอีก 1-2 ปีข้างหน้า ตามทิศทางอัตราดอกเบี้ยที่จะยังอยู่ในระดับต่ำ ในระหว่างที่เศรษฐกิจไทยยังไม่กลับเข้าสู่ระดับช่วงก่อนการระบาดของไวรัสโควิด โดยแม้ คปภ. จะช่วยผ่อนคลायข้อจำกัดในการลงทุนลงเป็นลำดับ ทั้งการเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในตราสารทุน การลงทุนในต่างประเทศ รวมถึงการลงทุนในธุรกิจอื่นที่มีความสัมพันธ์ต่อเนื่อง อาทิ โรงพยาบาล สถานพักฟื้น/ดูแลผู้ป่วย และสถานดูแลผู้สูงอายุ แต่ความผันผวนของตลาดเงินและตลาดทุน รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำเป็นประวัติการณ์นี้เป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นทั่วโลก ดังนั้น จึงทำให้บริษัทประกันชีวิตคงไม่ได้รับผลประโยชน์จากเกณฑ์ผ่อนคลायการลงทุนอย่างเต็มที่ ขณะที่การขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจเกี่ยวเนื่องคงใช้เวลากว่าที่จะเห็นผลตอบแทนที่ชัดเจน

✓ **เบี้ยประกันสุขภาพน่าจะผ่านจุดต่ำสุดไปแล้ว ในไตรมาส 2/2563 แต่ภาพรวมทั้งปีอาจยังโตในกรอบจำกัด** ตราบใดที่ประกันสุขภาพยังผูกกับสัญญาหลัก ที่การซื้อสัญญาใหม่มีข้อจำกัดจากปัญหาอำนาจซื้อ โดยในช่วงครึ่งปีแรกเบี้ยประกันสุขภาพโตชะลอลงมาที่ระดับ 7% YoY จากเฉลี่ย 15% ในรอบทศวรรษที่ผ่านมา (2553-2562)



อย่างไรก็ตาม การปรับเพิ่มวงเงินค่าลดหย่อนภาษีเงินได้จากการซื้อประกันสุขภาพของผู้มีเงินได้ จากไม่เกิน 15,000 บาท เป็นไม่เกิน 25,000 บาท ที่ออกเป็นกฎกระทรวงฉบับที่ 365 โดยกระทรวงการคลังเมื่อ 10 มิถุนายน 2563 โดยให้มีผลย้อนหลังตั้งแต่ 1 มกราคม 2563 นั้น จะช่วยกระตุ้นตลาดประกันสุขภาพในระยะที่เหลือของปีนี้ให้มีแนวโน้มเร่งขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มข้าราชการที่ซื้อประกันเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลซึ่งสิทธิการเบิกการไม่เพียงพอ ตลอดจนกระแสการตระหนักถึงสุขภาพที่เพิ่มขึ้นจากการระบาดของโควิด-19 รอบนี้ และความตื่นตัวต่อการเป็นโรคร้ายแรงที่เพิ่มขึ้น ซึ่งทำให้บริษัทประกันชีวิตหลายแห่งออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยโรคร้ายแรงขึ้นเป็นการเฉพาะ ประกอบกับภาวะที่ไทยกำลังก้าวเข้าสู่สังคมสูงวัยสมบูรณ์ในปี 2564 ล้วนมีส่วนช่วยกระตุ้นการซื้อใหม่และซื้อเพิ่ม ดังสะท้อนจากสัดส่วนเบี้ยประกันสุขภาพต่อเบี้ยประกันสัญญาหลักรายบุคคล ที่ปรับตัวสูงขึ้นตลอด 5 ปี และคาดว่าจะแตะระดับ 20% ในปีนี้ จากระดับ 10.3% ในปี 2558

นอกจากนี้ อีกประเด็นติดตามระยะต่อไปคือข้อเรียกร้องของบริษัทประกันชีวิต ที่ขออนุมัติให้สามารถขายประกันสุขภาพเดี่ยวได้โดยไม่จำเป็นต้องซื้อสัญญาหลัก เช่นเดียวกับการขายประกันสุขภาพของบริษัทประกันวินาศภัย ซึ่งหากได้รับอนุญาตน่าจะเป็นโอกาสสำคัญของบริษัทประกันชีวิต จากฐานลูกค้าจำนวนมากและความพร้อมในการเชื่อมโยงฐานข้อมูลกับสถานพยาบาล ขณะเดียวกันเป็นจังหวะที่ช่วยคลายข้อจำกัดของการทำประกันชีวิตสัญญาหลักที่มีความน่าสนใจลดลง จากข้อผูกพันในการนำส่งเบี้ยประกันระยะยาวที่ให้ผลตอบแทนต่ำใกล้เคียงกับการออมระยะสั้น ซึ่งคงเป็นตัวช่วยสำคัญสำหรับการเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตในระยะถัดไป แม้จะแลกด้วยการแข่งขันที่สูงขึ้นก็ตาม

- **การบริหารจัดการต้นทุนยังมีความจำเป็นในภาวะที่รายได้ยังไม่มีสัญญาณฟื้นตัว** โดยเฉพาะการบริหารจัดการรายจ่ายจากค่าคอมมิชชั่น ด้วยการปรับลดอัตราค่าคอมมิชชั่นของผลิตภัณฑ์ประกันประเภทออมทรัพย์ลงเพื่อลดแรงจูงใจในการเสนอขาย รวมทั้งปรับลดอัตราดอกเบี้ยที่จ่ายให้ลูกค้าที่คงเงินปันผลสะสมไว้ในบริษัทให้เป็นไปในทิศทางเดียวกับอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการทำประกันใหม่ที่ต่ำลง ซึ่งจะช่วยลดแรงกดดันด้านการบริหารสภาพคล่องส่วนเกินและความเสี่ยงจากการลงทุนในภาวะตลาดที่ยังผันผวน

ขณะที่ แม้ปีนี้จะมีตัวช่วยจากค่าใช้จ่ายจากการเคลมสินไหมที่ลดลง จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ทำให้จำนวนการเข้าใช้บริการในโรงพยาบาลลดลงตามไปด้วย ทำให้ครึ่งแรกปีนี้ธุรกิจประกันชีวิตมีรายจ่ายจากการเคลมสินไหมรวมลดลงกว่า 9%YoY เป็นประมาณ 2.28 หมื่นล้านบาท เทียบกับที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นมาโดยตลอดโดยในปี 2562 มียอดจ่ายสินไหมที่ 5.06 หมื่นล้านบาท แต่เป็นปัจจัยบวกชั่วคราวท่ามกลางปัจจัยลบที่กดดันธุรกิจ

กล่าวโดยสรุป เบี้ยประกันชีวิตสัญญาหลักโดยรวมทั้งรายใหม่และรายเดิม มีแนวโน้มปรับตัวลดลงต่อเนื่องเป็นปีที่สอง นำโดยเบี้ยรายใหม่ที่คาดว่าจะหดตัวลงแตะเลขสองหลัก ขณะที่เบี้ยรายเดิมอาจประคองตัวได้โดยเฉพาะเมื่อคำนึงถึงผลตอบแทนที่ดีซึ่งส่วนใหญ่เป็นอัตราคงที่ตั้งแต่แรกทำสัญญา ซึ่งต่างจากสัญญาใหม่ที่ผลตอบแทนไม่จูงใจ อย่างไรก็ตาม เพื่อสร้างการเติบโตให้ธุรกิจประกันชีวิต จึงต้องหันมารณรงค์ให้มีการซื้อสัญญาเพิ่มเติมด้านการประกันสุขภาพเพิ่มขึ้น รวมทั้งสัญญาประกันโรคร้ายแรงที่อยู่ในหมวดอื่น ๆ เพื่อประคองภาพรวมธุรกิจและสร้างรายได้ให้กับบริษัท ท่ามกลางแรงกดดันด้านรายได้จากการบริหารเงินลงทุนที่มีทิศทางลดต่ำลงอีก ขณะที่สัญญาเดิมมีการรับประกันผลตอบแทนไว้ค่อนข้างสูง

นอกจากตัวผลิตภัณฑ์แล้ว บริษัทประกันชีวิตยังมีโจทย์ในการปรับปรุงช่องทางขายและบริการผ่านดิจิทัลมากขึ้น เพื่อรองรับกระบวนการทำงานใหม่และวิถีชีวิตใหม่หลังโควิด ซึ่งมีผลกระทบช่องทางขายหลักเดิมทั้งตัวแทนและแบงก์แอสซัวร์นส์ ให้ตื่นตัวในการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการหลังการขายบนดิจิทัลเพิ่มขึ้น เพื่อให้สามารถแข่งขันได้กับนายหน้ารายใหม่ที่เน้นเข้าถึงลูกค้าบนโลกออนไลน์เป็นหลัก ขณะที่บริษัทประกันชีวิตเองเปิดกว้างในการรับพันธมิตรเพื่อเสริมช่องทางขายให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าระดับมวลชนมากขึ้น อาทิ การเพิ่มพันธมิตรนายหน้าในธุรกิจอีคอมเมิร์ซ นอกเหนือจากร้านสะดวกซื้อ จุดบริการเติมเงิน และเครือข่ายโทรคมนาคม ซึ่งเป็นทิศทางที่น่าจะตอบโจทย์ใหม่ของธุรกิจหลังจากนี้ ที่จำเป็นต้องพึ่งจุดเด่นของธุรกิจในด้านความคุ้มครองอย่างแท้จริง มากกว่าการกระจุกตัวอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่ซื้อประกันเพื่อผลตอบแทนด้านภาษีและอัตราดอกเบี้ยอย่างที่เคยเป็นมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งบนการคาดการณ์ว่าอัตราดอกเบี้ยในประเทศจะยังทรงตัวต่ำต่อเนื่องไปอีกอย่างน้อย 1-2 ปีข้างหน้า



Disclaimer

รายงานวิจัยฉบับนี้จัดทำเพื่อเผยแพร่ทั่วไป โดยจัดทำขึ้นจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่น่าเชื่อถือ แต่บริษัทฯ มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ หรือความสมบูรณ์เพื่อใช้ในทางการค้าหรือประโยชน์อื่นใด บริษัทฯ อาจมีการเปลี่ยนแปลงปรับปรุงข้อมูลได้ตลอดเวลาโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ทั้งนี้ผู้ใช้ข้อมูลต้องใช้ความระมัดระวังในการใช้ข้อมูลต่างๆ ด้วยวิจารณญาณของตนเองและรับผิดชอบในความเสี่ยงเองทั้งสิ้น บริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบผู้ใช้หรือบุคคลใดในความเสียหายใดจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว ข้อมูลในรายงานฉบับนี้จึงไม่ถือว่าเป็นการให้ความเห็นหรือคำแนะนำในการตัดสินใจทางธุรกิจ แต่อย่างใดทั้งสิ้น

บริการทุกระดับประทับใจ