

การประกันภัยรายย่อย (ไมโครอินซัวร์นซ์)

1. ภาพรวมการประกันภัยรายย่อย (ไมโครอินซัวร์นซ์)

ตลาดไมโครอินซัวร์นซ์มีศักยภาพสูงครอบคลุมประชากรถึง 4 พันล้านคน และประมาณเบี้ยประกันภัยอาจมีมูลค่าสูงถึง 40,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมาได้เห็นกิจกรรมที่เพิ่มขึ้นของสถาบันที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับไมโครอินซัวร์นซ์ รวมถึงการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วในหลายภูมิภาค กฎเกณฑ์สำคัญของการเติบโตมาจากหลายปัจจัย เช่น การรุกตลาดที่เพิ่มขึ้นของไมโครไฟแนนซ์ การเข้าถึงตลาดโดยผู้ปฏิบัติงาน การมีส่วนร่วมอย่างจริงจังของรัฐบาล และการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่ๆ

ไมโครอินซัวร์นซ์เป็นทางเลือกให้กับผู้มีรายได้น้อยเพื่อใช้บริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้น แม้ว่าไมโครอินซัวร์นซ์มักจะถูกมองว่าเป็นส่วนที่ไม่ค่อยเติบโตนักในภาคประกันภัย แต่หากพิจารณาแล้วจะพบว่าไมโครอินซัวร์นซ์มีส่วนช่วยสนับสนุนให้กับผู้รับประกันภัยในการสร้างความเติบโตอย่างยั่งยืนจากการมีฐานลูกค้าจำนวนมาก สนับสนุนการสร้างคุณค่าให้กับตรयीหื้อ และการสนับสนุนการเติบโตทางเศรษฐกิจและการประกันภัยของตลาดเกิดใหม่

ประชากรรายได้ต่ำของภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของประชากรรายได้ต่ำทั่วโลก ซึ่งจัดได้ว่าเป็นตลาดไมโครอินซัวร์นซ์ที่ใหญ่ที่สุด โดยมีการเติบโตรวดเร็วมากในประเทศอินเดียและบังกลาเทศ ในขณะที่ประเทศจีนและฟิลิปปินส์ก็เป็นที่น่าจับตามอง ตลาดแอฟริกาที่มีขนาดใหญ่และมีศักยภาพแต่ยังเข้าไม่ถึงเท่าที่ควร ในส่วนของละตินอเมริกาโดยเฉพาะประเทศบราซิล เม็กซิโก เปรูและโคลัมเบีย ถูกจับตามองว่ามีการเจริญเติบโตอย่างมาก อย่างไรก็ตาม การเติบโตของยุโรปตอนกลางและยุโรปตะวันออกเป็นไปอย่างช้าๆ

ประกันชีวิตคุ้มครองสินเชื่อ (Credit Life) เป็นผลิตภัณฑ์หลักของไมโครอินซัวร์นซ์ ซึ่งมีลักษณะที่เข้าใจง่าย มักถูกผลักดันจากสถาบันที่ให้บริการด้านการเงินแก่ประชาชนที่ยากจน (สถาบันไมโครไฟแนนซ์ / Microfinance institutions: MFIs)¹ โดยรับประกันกลุ่มซึ่งจะรวมการปล่อยสินเชื่อขนาดเล็ก (Microcredit)² เข้าไปด้วย สำหรับการประกันภัยรายย่อยด้านสุขภาพและการประกันพืชผล เป็นประเภทของประกันภัยรายย่อยที่เหมาะสมกับประชากรที่มีรายได้น้อยอย่างมาก อย่างไรก็ตาม ความสำเร็จในการพัฒนาเกี่ยวกับรูปแบบ ราคา การจัดการ นวัตกรรมในด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์ การกระจายผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยให้ผลิตภัณฑ์ไมโครอินซัวร์นซ์เติบโตได้ การประกันภัยโดยใช้ดัชนีภูมิอากาศ (Index based weather product) เป็นตัวอย่างนวัตกรรมใหม่ของผลิตภัณฑ์ประกันภัยซึ่งดีกว่าการประกันการเกษตรแบบดั้งเดิม

สำหรับกลุ่มประชากรที่ยากจนของสังคมที่ไมโครอินซัวร์นซ์เข้าไม่ถึง รัฐบาลสามารถให้การสนับสนุนเพื่อให้ประชาชนเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้ โดยผ่านความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน (Public Private Partnership: PPP) ภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา สามารถดำเนินการได้โดยการโอนความเสี่ยงผ่านอุตสาหกรรมประกันภัย

¹ สถาบันไมโครไฟแนนซ์ (Microfinance institutions: MFIs) คือ สถาบันที่บริการด้านการเงินให้ประชาชนที่ยากจน ซึ่งสถาบันเหล่านี้ได้รวมถึง เอ็น จี โอ เครดิตยูเนียน สหกรณ์ ธนาคารพาณิชย์ทั้งหลาย และ สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (ซึ่งสถาบันเหล่านี้บางสถาบันได้เปลี่ยนจาก เอ็น จี โอ มาเป็นสถาบันการเงินกำกับ) และบางส่วนเป็นเจ้าของธนาคาร ในประเทศไทย เช่น สถาบันการเงินเฉพาะกิจทั้งธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) และธนาคารออมสิน

² ไมโครเครดิต (Microcredit) คือ การให้เงินกู้จำนวนไม่มาก แก่คนที่ไม่มั่งคั่ง ผู้ประกอบการที่เป็นคนจน ผู้ที่อาศัยอยู่ในถิ่นทุรกันดาร ที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ของธนาคารได้ ซึ่งคนเหล่านั้นจะขาดแคลนในเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกัน ความมั่นคงของงาน และประวัติการเงิน เนื่องด้วยคุณสมบัติที่ต่ำ

และการประกันภัยต่อ ซึ่งเป็นกลไกที่ช่วยจัดการต้นทุนที่เพิ่มขึ้นของภัยพิบัติจากธรรมชาติและผลกระทบต่อสังคมที่เกิดขึ้น รวมทั้งลดภาระหนี้สินของงบประมาณของรัฐ ถึงแม้ว่าแนวโน้มของไมโครอินชัวร์นซ์จะเริ่มดีขึ้น แต่สิ่งท้าทายซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญของการเติบโต ประกอบด้วย

- การสร้างวัฒนธรรมการซื้อประกันภัยในกลุ่มครัวเรือนที่มีรายได้น้อย
- การพัฒนารูปแบบการบริหารเพื่อให้ได้ต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำและมีความยั่งยืน
- การใช้กฎระเบียบที่เอื้อต่อการพัฒนาตลาดไมโครอินชัวร์นซ์
- การกระตุ้นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกภาคส่วน เช่น บริษัทประกันภัย บริษัทประกันภัยต่อ ภาครัฐและภาคเอกชน ในการสนับสนุนและทำไมโครอินชัวร์นซ์

2. ไมโครอินชัวร์นซ์แตกต่างจากการประกันภัยแบบดั้งเดิมอย่างไร

ไมโครอินชัวร์นซ์เป็นผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ออกแบบสำหรับผู้มีรายได้น้อย หลักการคล้ายคลึงกับการให้บริการด้านการเงินกับประชาชนที่ยากจน (ไมโครไฟแนนซ์ / Microfinance)³ ซึ่งให้กู้ในวงเงินจำนวนน้อยๆ

ความแตกต่างระหว่างไมโครอินชัวร์นซ์กับประกันภัยแบบดั้งเดิม เช่น เบี้ยประกันภัย การจำกัดความคุ้มครอง คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่าย นโยบายการบริหาร และลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย วัตถุประสงค์ของไมโครอินชัวร์นซ์มีความหลากหลาย เช่น ไมโครอินชัวร์นซ์ที่ออกโดยรัฐบาล มักมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาชุมชนหรือสังคม ไมโครอินชัวร์นซ์ที่ออกโดยองค์กรเพื่อสังคมหรือองค์กรเพื่อการพัฒนา มักมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นเครื่องมือในการบรรเทาความยากจน สำหรับไมโครอินชัวร์นซ์ที่ออกโดยบริษัทประกันภัยหรือผู้ที่เกี่ยวข้องในตลาดการเงิน มักมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นเครื่องมือในการเข้าสู่ตลาดใหม่ๆ และยังเป็นส่วนสนับสนุนการเติบโตของเศรษฐกิจและภาคประกันภัยอีกด้วย

องค์ประกอบหลักและคุณลักษณะของไมโครอินชัวร์นซ์ ประกอบด้วย

- 1) **หลักการประกันภัย (Insurance principles)** ไมโครอินชัวร์นซ์ใช้พื้นฐานเดียวกับหลักการประกันภัย โดยเกี่ยวกับการจ่ายเบี้ยประกันภัยของผู้เอาประกัน เพื่อแลกเปลี่ยนกับค่าสินไหมทดแทนที่ผู้เอาประกันจะได้เป็นค่าชดเชยจากความเสียหายที่เกิดขึ้น
- 2) **การเข้าถึง (Accessibility)** กลุ่มเป้าหมายของไมโครอินชัวร์นซ์ คือกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งไม่สามารถซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยแบบดั้งเดิมได้
- 3) **ความสามารถในการจ่ายเบี้ย (Affordability)** ค่าเบี้ยประกันภัยและความคุ้มครองอยู่ในระดับไม่สูงมาก เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้
- 4) **มีความยืดหยุ่น (Flexibility)** เนื่องจากกลุ่มคนยากจน เป็นกลุ่มที่ไม่ได้มีลักษณะความต้องการคล้ายๆกัน การออกผลิตภัณฑ์ไมโครอินชัวร์นซ์ จึงต้องออกแบบให้เป็นไปตามความต้องการของกลุ่มความต้องการนั้นๆ เช่น ลักษณะการจัดเก็บเบี้ยประกันภัยต้องเหมาะสมกับกระแสรายได้ที่ไม่สม่ำเสมอของผู้เอาประกันภัย
- 5) **ความง่าย (Simplicity)** องค์ประกอบของไมโครอินชัวร์นซ์ ต้องเข้าใจง่ายทั้งรูปแบบผลิตภัณฑ์ เงื่อนไขกรมธรรม์ที่ไม่ซับซ้อน การเก็บเบี้ยประกันภัย ภาษาที่ใช้ในกรมธรรม์ วิธีการจัดการกับข้อร้องเรียนที่เกิดขึ้น ทำให้เข้าใจและยอมรับได้ง่ายกว่า

³ ไมโครไฟแนนซ์ ตามความหมายของ ธนาคารเพื่อการพัฒนาเอเชีย Asian Development Bank (ADB) คือ ระบบการเงินในระดับจุลภาค ซึ่งให้บริการทางการเงินขั้นพื้นฐานทั่วไปสำหรับคนจน เช่น การฝากเงิน การกู้เงิน การจ่ายเงิน การโอนเงิน และการให้หลักประกันแก่ผู้ยากจน และครัวเรือนที่มีรายได้น้อยตลอดจนการให้บริการทางการเงินแก่สถานประกอบการขนาดเล็ก

คุณลักษณะที่แตกต่างระหว่างไมโครอินซัวรันส์กับการประกันภัยแบบดั้งเดิม

คุณลักษณะ	ไมโครอินซัวรันส์	การประกันภัยแบบดั้งเดิม
ตลาดเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> เหมาะกับผู้มีรายได้น้อย ผู้มีความรู้และ/หรือตระหนักรู้ด้านประกันภัยน้อย 	<ul style="list-style-type: none"> เหมาะกับผู้มีรายได้อ่อนถึงปานกลางหรือสูง ผู้มีความรู้และตระหนักถึงประโยชน์ของการประกันภัย
การออกแบบผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> ง่ายต่อการเข้าใจ การตั้งราคาแบบกลุ่ม มีข้อจำกัดด้านข้อมูลทางคณิตศาสตร์ประกันภัย 	<ul style="list-style-type: none"> หลากหลายความคุ้มครอง ราคาขึ้นกับความเสียหาย โดยมีข้อมูลทางสถิติสนับสนุน
การตลาดและช่องทางการขาย	<ul style="list-style-type: none"> ขายผ่านช่องทางการขายใหม่ๆ ขายพ่วงกับผลิตภัณฑ์ของสถาบันที่ให้บริการด้านการเงินกับประชาชนที่ยากจน 	<ul style="list-style-type: none"> ขายผ่านช่องทางดั้งเดิม เช่น ตัวแทนธนาคาร อินเทอร์เน็ต ขายผ่านตัวกลางประกันภัยที่มีใบอนุญาต
การพิจารณาการรับประกันภัย	<ul style="list-style-type: none"> กระบวนการพิจารณารับประกันภัยง่าย และมีทุนประกันภัยที่ไม่สูงมาก ภาษาที่ใช้ในกรมธรรม์ต้องเข้าใจง่าย มีข้อยกเว้นน้อย 	<ul style="list-style-type: none"> มีความซับซ้อนในการพิจารณาการรับประกัน และมีทุนประกันภัยสูง ภาษาที่ใช้ในกรมธรรม์ซับซ้อนและมีข้อยกเว้นจำนวนมาก
การบริหารจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> ชำระค่าเบี้ยประกันภัยเป็นเงินสด หรือชำระรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ 	<ul style="list-style-type: none"> ชำระค่าเบี้ยประกันภัยตามปกติด้วยเช็ค เครดิตการ์ด หรือการตัดบัญชีจากธนาคารโดยตรง
การจัดการสินไหมทดแทน	<ul style="list-style-type: none"> ขั้นตอนน้อย ง่าย สะดวก และไม่ต้องใช้เอกสารมาก 	<ul style="list-style-type: none"> หลายขั้นตอน ซับซ้อน ต้องการข้อมูลและเอกสารมาก
การจัดการสินทรัพย์	<ul style="list-style-type: none"> เป็นไปตามกฎระเบียบ หรือกฎการลงทุนของประเทศนั้นๆ 	<ul style="list-style-type: none"> เป็นไปตามกฎระเบียบ หรือกฎการลงทุนของประเทศนั้นๆ

3. ประโยชน์ของไมโครอินซัวรันส์ต่อภาคประกันภัยและสังคม

ตามข้อมูลสถิติของธนาคารโลก พบว่ามีประชากรกว่า 4 พันล้านคนที่มีรายได้น้อยกว่า 4 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวัน และไม่สามารถเข้าถึงปัจจัยพื้นฐานของการดำรงชีวิตได้ ประชากรกลุ่มนี้มีกระแสรายได้ที่จำกัดและไม่คงที่ อีกทั้งไม่ค่อยได้รับความสนใจจากสถาบันการเงินต่างๆ ขณะเดียวกันคนกลุ่มนี้ต้องเผชิญกับความเสียหายต่างๆ แต่ไม่มีความสามารถที่จะเข้าถึงวิธีการป้องกันความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ ดังนั้น จึงเป็นการยากที่พวกเขาจะจัดการกับค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้ในอนาคต หรือการสูญเสียรายได้ของครอบครัว ซึ่งส่งผลให้มีความเสี่ยงสูงต่อชีวิต สุขภาพ และการเงินของคนกลุ่มนี้

ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับกลุ่มผู้มีรายได้น้อยมีอยู่หลายประเภทและพบว่าความเสี่ยงด้านสุขภาพเป็นความเสี่ยงที่มีความสำคัญมากที่สุด ความเสี่ยงต่างๆ มีดังนี้

- ความเสี่ยงด้านสุขภาพ เช่น การเจ็บป่วย อุบัติเหตุ ทุพพลภาพ มีผลต่อค่ารักษาพยาบาล ซึ่งทำให้ต้นทุนค่าใช้จ่ายของครอบครัวเพิ่มขึ้น รวมถึงการสูญเสียรายได้อีกด้วย
- ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในวงจรการใช้ชีวิต ครอบครัวผู้มีรายได้น้อยมักไม่มีการเตรียมความพร้อมในการเผชิญหน้ากับเหตุการณ์ต่างๆ เช่น การเกษียณอายุ หรือการเข้าสู่วัยผู้สูงอายุ

- ความเสี่ยงจากภัยพิบัติ เช่น พายุ น้ำท่วม สึนามิ แผ่นดินไหว ซึ่งเป็นเหตุการณ์ที่ไม่ปกติและส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจไปจนถึงความเป็นอยู่ของคนที่มีรายได้น้อย
- ความเสี่ยงต่อการว่างงานและการเลิกจ้าง

ผู้มีรายได้น้อยมักประสบปัญหาในการเข้าถึงเครื่องมือที่ใช้ในการป้องกันความเสี่ยงทางการเงินทั้งในรูปแบบที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ อุบัติเหตุ ความล้มเหลวของการทำการเกษตรกรรม และการสูญเสียทรัพย์สิน ในขณะเดียวกัน กลไกความช่วยเหลือปกติที่มีอยู่ เช่น การประกันสังคม โปรแกรมความร่วมมือต่างๆ ก็มีให้อย่างจำกัด คนกลุ่มนี้จึงต้องนำเงินออมมาใช้จ่าย หรือพึ่งพาความช่วยเหลือของครอบครัวและชุมชน หรือกู้ยืมเงินทั้งในและนอกระบบ รวมทั้งการขายทรัพย์สินที่มี เพื่อให้ได้เงินมาชดเชยความเสียหายที่เกิดกับชีวิตและทรัพย์สิน โดยสรุปสามารถกล่าวได้ว่าความจำเป็นที่ผู้มีรายได้น้อยควรจะทำคือการป้องกันความเสี่ยงต่างๆ ไม่สัมพันธ์กับฐานะทางการเงิน

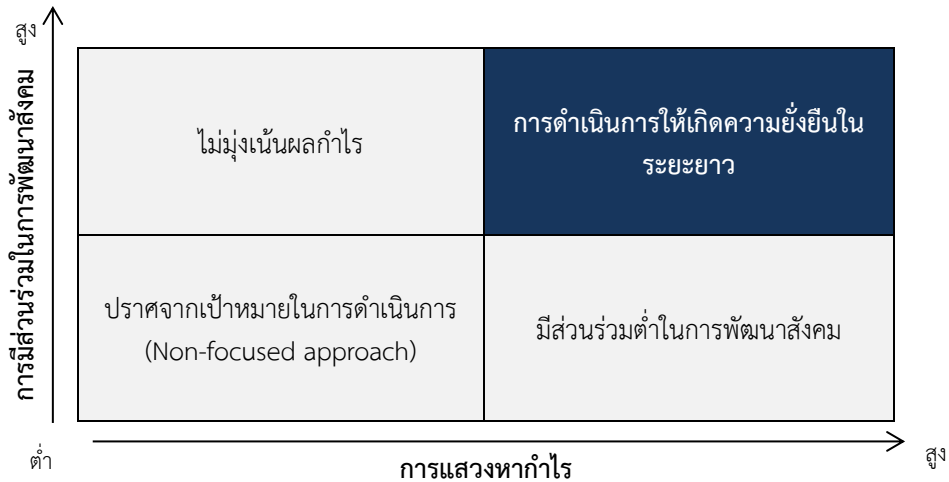
แนวทางสำหรับผู้มีรายได้น้อยในการเผชิญกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

	มาตรการเตรียมการก่อนเกิดปัญหา	ความเสี่ยง	มาตรการภายหลังเกิดปัญหา
รูปแบบไม่เป็นทางการ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ การออมเงิน ▪ การรวมกลุ่มกันในชุมชน/สมาคม 	สุขภาพ อายุขัย	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ความช่วยเหลือจากครอบครัว เพื่อน ชุมชน ▪ เงินกู้ฉุกเฉิน ▪ การขายทรัพย์สิน
รูปแบบเป็นทางการ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ไมโครอินซัวร์นซ์ / การทำประกันภัยแบบดั้งเดิม ▪ การทำประกันสังคม รวมทั้งการดูแลสุขภาพเชิงป้องกัน 	การเงิน ภัยพิบัติ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ การแพทย์สาธารณะ ▪ การกู้ยืมจากสถาบันการเงินรายย่อย ▪ กองทุนเพื่อการบรรเทาต่างๆ หรือ การช่วยเหลือจากภาครัฐ เอ็น จี โอ และองค์กรเพื่อการพัฒนา

ความสำคัญของการกำหนดจุดยืนในการดำเนินการด้านไมโครอินซัวร์นซ์

ผู้รับประกันภัยที่มีผลิตภัณฑ์ไมโครอินซัวร์นซ์ ซึ่งมีเป้าหมายเพื่อการพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจ รวมถึงการเข้าถึงตลาดกลุ่มใหม่ๆ และเพื่อให้ได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ จำเป็นต้องรักษาสมดุลของการดำเนินการกับการเติบโตอย่างยั่งยืนด้วย ในกรณีที่ต้องคัดค้านหนักในด้านผลกำไรระยะสั้นมากเกินไป ก็จะไม่บรรลุผลต่อการพัฒนาสังคมโดยเฉพาะกับกลุ่มคนที่มีรายได้น้อย ขณะเดียวกันหากผู้รับประกันภัยบริหารจนมีกำไรที่น้อยจนเกินไป ความยั่งยืนจะเป็นประเด็นสำคัญ

สิ่งสำคัญในการพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจ รวมถึงการเข้าถึงตลาดกลุ่มใหม่ๆ ขึ้นกับความยั่งยืนในระยะยาว (long-term sustainability) เพื่อให้เกิดความมั่นใจในการเติบโตระยะยาวและยั่งยืนต่อไมโครอินซัวร์นซ์ ผู้รับประกันภัยควรจะเริ่มออกแบบแนวทางการดำเนินการ เพื่อให้บรรลุต่อการพัฒนาทั้งด้านสังคมและเศรษฐกิจ



เป็นที่น่าสังเกตว่ามาตรการสวัสดิการทางสังคม (social security schemes) ที่ภาครัฐหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาสังคม ได้ทำออกมาเพื่อพัฒนาความเป็นอยู่ของคนที่มียาได้ต่ำ พบว่าไม่ค่อยประสบความสำเร็จเท่าที่ควร ขณะเดียวกันการประกันภัยแบบดั้งเดิมก็ยังไม่แพร่หลายในกลุ่มคนที่มียาได้ต่ำ เนื่องจากข้อจำกัดของรายได้ที่จะทำประกันภัย

ดังนั้น ไมโครอินชัวร์นซ์จึงเป็นทางเลือกสำหรับผู้มียาได้ต่ำเพื่อใช้ในการจัดการความเสี่ยง โดยเบี้ยประกันภัยที่จ่ายไป สามารถคุ้มครองความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับชีวิต สุขภาพ ภัยพิบัติทางธรรมชาติและการสูญเสียทรัพย์สินได้ ในช่วง 20 ปีที่ผ่านมาไมโครไฟแนนซ์มีส่วนสำคัญในการพัฒนาไมโครอินชัวร์นซ์ โดยพบว่าการประกันชีวิตสำหรับกลุ่มคนที่มียาได้ต่ำมีจำนวนเพิ่มขึ้นจากการขายร่วมกับการปล่อยสินเชื่อ เพื่อจำกัดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากการสูญเสียความสามารถในการชำระหนี้ การดำเนินการดังกล่าวไม่เพียงเป็นการสร้างความตระหนักถึงการประกันภัย แต่ยังเป็นส่วนสำคัญในการสร้างแนวทางการดำเนินการด้านไมโครอินชัวร์นซ์อย่างเป็นรูปธรรมอีกด้วย ก่อให้เกิดตลาดขนาดใหญ่สำหรับการบริการด้านการเงินให้แก่กลุ่มคนที่มียาได้ต่ำ

ไมโครอินชัวร์นซ์มีส่วนช่วยเหลือกลุ่มคนรายได้น้อยในการลดปัญหาการเป็นหนี้หรือภาวะความยากจน ซึ่งกลุ่มคนรายได้น้อยสามารถนำเงินไปใช้เพื่อประโยชน์ด้านอื่นๆ เช่น การศึกษา การดูแลสุขภาพ การพัฒนาคุณภาพชีวิตของสมาชิกในครอบครัว เป็นต้น

การให้บริการทางการเงินที่เข้าถึงทุกระดับของกลุ่มคนในสังคมเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการพัฒนาเศรษฐกิจในระดับมหภาค โดยให้บริการผ่านการปล่อยสินเชื่อ การออมเงิน ผลิตภัณฑ์ประกันภัย และทำให้ประชาชนสามารถบริหารทรัพย์สินเพื่อประโยชน์ในการสร้างรายได้และเพิ่มทางเลือกเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

ในสังคมส่วนที่ยากจนมากๆ ที่ซึ่งไมโครอินชัวร์นซ์เข้าไม่ถึง การที่มีความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน (Public Private Partnership: PPP) โดยให้การช่วยเหลือด้านการดำเนินการหรือสนับสนุนเบี้ยประกันภัยบางส่วนแก่ผู้รับประกันภัย ซึ่งการที่รัฐเข้าไปมีส่วนร่วมในการสนับสนุนต่างๆ จะเป็นปัจจัยสำคัญในการลดค่าใช้จ่ายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับมาตรการสวัสดิการทางสังคม ทำให้ภาครัฐสามารถนำเงินไปลงทุนด้านอื่นๆ เช่น ด้านสาธารณสุขภาค การพัฒนาด้านสาธารณสุขและคุณภาพการให้บริการ

ประกันสุขภาพสำหรับผู้มียาได้ต่ำในประเทศอินเดีย (Rashtriya Swasthya Bima Yojana: RSBY)

ในปี 2551 รัฐบาลอินเดียได้ออกประกันสุขภาพสำหรับผู้มียาได้ต่ำมากๆ หรือ Rashtriya Swasthya Bima Yojana: RSBY โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ครอบครัวที่มีรายได้น้อยมากๆ สามารถเข้าถึงบริการด้านสุขภาพ

RSBY เป็นรูปแบบการให้บริการด้านสุขภาพ โดยผ่านโครงการความร่วมมือระหว่างภาครัฐ และภาคเอกชน (Public Private Partnership: PPP) ซึ่งการดำเนินการนี้จะสนับสนุนการขยายการลงทุนให้แก่รัฐบาล การออกกฎหมายและภาคเอกชนที่มีความชำนาญ เพื่อพัฒนาการเข้าถึงการประกันสุขภาพแก่กลุ่มคนที่มีรายได้น้อย

ครัวเรือนที่มีรายได้น้อยกว่าเกณฑ์มาตรฐาน ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ เมื่อไปขอรับบริการทางการแพทย์ เพียงแค่จ่ายค่าธรรมเนียมแรกเข้าในจำนวนที่ต่ำมากๆ จากโครงการนี้มีผู้ป่วยจากครัวเรือนที่มีรายได้น้อยกว่าเกณฑ์มาตรฐานกว่า 700 ราย ที่ได้รับบริการทางการแพทย์ โดยผู้ให้บริการด้านประกันสุขภาพจะถูกคัดเลือกผ่านกระบวนการประมูล และผู้ป่วยสามารถใช้ Smartcard เพื่อเข้ารับการรักษาพยาบาลในทุกโรงพยาบาลของรัฐและเอกชนทั่วประเทศ ซึ่งสะดวกและเป็นประโยชน์กับกลุ่มแรงงานที่ต้องเดินทางข้ามพรมแดนในประเทศ

RSBY จัดเป็นแผนประกันสุขภาพที่มีผู้เข้าร่วมมากถึง 19 ล้านครัวเรือน ซึ่งถือว่าประสบความสำเร็จมาก เห็นได้จากค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ลดลง มีการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อเพิ่มการเข้าถึงและเพิ่มประสิทธิภาพของการให้บริการ สามารถนำเงินไปลงทุนเพิ่มในโครงสร้างพื้นฐานด้านสุขภาพได้

นอกจากนี้ ครอบครัวยังมีรายได้น้อยกว่าเฉลี่ยส่วนในการเติบโตของเศรษฐกิจของตลาดใหม่ผ่านการทำไมโครอินชัวร์นซ์ โดยมากครอบครัวยังมีรายได้น้อยกว่าเก็บเงินสดไว้ใช้ในการดำรงชีวิตประจำวันเท่านั้น โดยไม่ค่อออมเงินระยะยาว ไมโครอินชัวร์นซ์จะช่วยจัดการกับความเสี่ยงและกระตุ้นการออมเงินในระยะยาว ซึ่งผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่มีลักษณะการออมทรัพย์หรือแบบบำนาญจะช่วยตอบโจทย์ได้

ในระดับเศรษฐศาสตร์มหภาค เงินทุนจากไมโครอินชัวร์นซ์จะนำไปลงทุนในตราสารหนี้ของรัฐหรือหุ้นภาคเอกชน ซึ่งจะช่วยพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานต่างๆและตลาดทุนด้วย

ประโยชน์ของไมโครอินชัวร์นซ์ - โอกาสการเติบโตของธุรกิจประกันภัย

การเสนอแผนการประกันภัยกับกลุ่มประชากรที่มีรายได้น้อยไม่ใช่แค่เป็นการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมขององค์กรเท่านั้น แต่ยังเป็นกลยุทธ์ทางธุรกิจที่สำคัญซึ่งช่วยให้ผู้รับประกันภัยหรือบริษัทประกันเติบโตได้ จะเห็นได้ในประเทศอุตสาหกรรมที่ตลาดประกันภัยเริ่มอิมตัว การค้นหาตลาดใหม่ๆ สำหรับผู้รับประกันภัย จึงมีความสำคัญต่อการทำให้ธุรกิจเติบโตได้

จากการศึกษาและประมาณการณ์ไว้ว่าตลาดการบริโภคของผู้มีรายได้น้อยทั่วโลกมีมากถึง 5 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ⁴ ด้วยขนาดตลาดที่ใหญ่จึงเป็นโอกาสสำคัญของภาคบริการทางการเงิน รวมถึงธุรกิจประกันภัยด้วย

ไมโครอินชัวร์นซ์ช่วยสนับสนุนภาคส่วนการประกันภัยให้พัฒนาในระยะยาวและมีแนวโน้มที่ดีขึ้น ทั้งเพิ่มรายได้ของบุคคลและครัวเรือน และมีส่วนในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจโดยคาดหวังว่า ในอนาคตเปอร์เซ็นต์ของครอบครัวยังมีรายได้น้อยจะเปลี่ยนเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจและสังคมเป็นโอกาสทางธุรกิจที่ใหญ่มากสำหรับอุตสาหกรรมบริการด้านการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทประกันภัยที่สามารถเสนอการขายประกันภัยแบบดั้งเดิมต่อฐานลูกค้าที่มีอยู่ได้

ไมโครอินชัวร์นซ์เป็นกุญแจสำคัญของบริษัทประกันภัย รัฐบาล และผู้ประกอบการในตลาด ในการเพิ่มความตระหนักเกี่ยวกับการประกันภัยในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย การตระหนักถึงความสำคัญของการทำประกันภัย มีประโยชน์อย่างมาก เช่น เพิ่มการทำไมโครอินชัวร์นซ์มากขึ้น ส่งเสริมวัฒนธรรมการซื้อประกันภัยในบุคคลผู้มีรายได้น้อย สนับสนุนความต้องการผลิตภัณฑ์ประกันภัยในระยะยาวและเพิ่มระดับการเข้าถึงประกันภัยในตลาดใหม่ๆ เป็นต้น

⁴ "The next 4 billion", World Resource Institute and International Finance Corporation, March 2007

การเปลี่ยนแปลงตลาดไมโครไฟแนนซ์ในอินเดีย

ความรุ่งเรืองของตลาดไมโครไฟแนนซ์ในอินเดีย ทำให้ต้องมีการควบคุมที่มากยิ่งขึ้น โดยผู้กำกับดูแลรัฐบาล ภาคส่วนการเมือง/องค์กรท้องถิ่น ต้องรักษาความสมดุลระหว่างผลกำไรกับความรับผิดชอบต่อสังคม เห็นได้จากบริษัท SKS Microfinance Ltd. ซึ่งเป็นสถาบันการเงินรายย่อยที่ใหญ่ที่สุดของประเทศ มีมูลค่าในตลาดพุ่งขึ้นอย่างรวดเร็ว ถึง 2.4 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ซึ่งจุดประกายความสนใจให้กับสถาบันการเงินรายย่อย รวมทั้งผู้ลงทุนจากสถาบันต่างๆ อย่างไรก็ตาม ภาพพจน์ของภาคส่วนนี้ได้รับความเสียหายจากรายงานที่ว่าสถาบันการเงินบางรายคิดอัตราดอกเบี้ยที่สูงเกินไป และข่มขู่ลูกหนี้ที่มีปัญหาในการชำระหนี้เงินกู้

แต่อย่างไรก็ตาม ภาคไมโครไฟแนนซ์ในอินเดียประสบความสำเร็จในการเข้าถึงคนที่รายได้น้อยที่มีมากกว่า 27 ล้านราย ซึ่งสถาบันการเงินขนาดใหญ่อย่างธนาคารพาณิชย์ไม่สามารถทำได้ เนื่องจากการเข้าถึงตลาดของคนกลุ่มนี้มีข้อจำกัดและต้นทุนการบริหารที่สูง ภาคไมโครไฟแนนซ์จะได้รับประโยชน์อย่างมากจากกฎระเบียบที่ดีของภาครัฐ เช่น การควบคุมอัตราดอกเบี้ยเงินกู้แก่ผู้มีรายได้น้อย และการสนับสนุนความเป็นธรรมาภิบาลในการบริหารของสถาบันที่ให้บริการด้านการเงินกับประชาชนที่ยากจน ทั้งนี้ หากมีการใช้กฎระเบียบต่างๆ ที่เหมาะสมกับภาคไมโครไฟแนนซ์ที่มีการเติบโตขึ้น ก็จะส่งผลถึงการออมทรัพย์และไมโครอินชัวร์นซ์ด้วย

4. ภาพรวมของตลาด

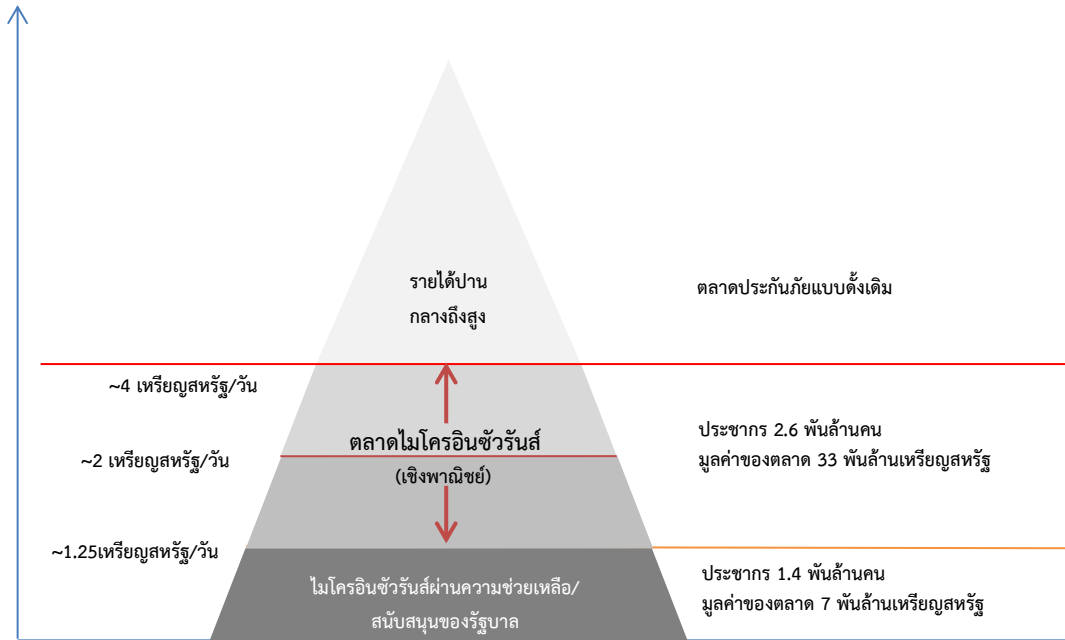
4.1) ขนาดและศักยภาพของตลาด

Sigma แบ่งตลาดของไมโครอินชัวร์นซ์ออกเป็น 2 กลุ่ม โดยใช้ระดับการบริโภคและความสามารถในการจ่ายค่าเบี้ยประกันภัย จากรูปแสดงระดับฐานะทางการเงิน International Poverty Line* กลุ่มแรกประกอบด้วยผู้ที่มีเงินสามารถใช้จ่ายมากกว่า 1.25 ถึง 4 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวันขึ้นไป ซึ่งถือเป็นกลุ่มเป้าหมายในเชิงพาณิชย์ของไมโครอินชัวร์นซ์

อีกกลุ่มคือ กลุ่มที่มีความสามารถในการใช้เงินน้อยกว่า 1.25 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวัน ซึ่งคือประชากรกลุ่มที่ยากจนมาก ไม่สามารถหาปัจจัยในการดำรงชีวิตทั้งของตนเองและครอบครัวได้ ดังนั้น รัฐบาลจึงต้องให้ความช่วยเหลือ เช่น จัดให้มีการประกันสังคมหรือช่วยด้านการชำระเบี้ยประกันภัยของไมโครอินชัวร์นซ์ผ่านโครงการความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน (Public Private Partnership: PPP) ซึ่งประชากรกลุ่มที่ยากจนมากๆ จะได้รับประโยชน์จากกลไกการประกันภัยในระดับประเทศ

ประชากรประมาณ 2.6 พันล้านคน ซึ่งอยู่ในช่วงที่มีเงินใช้จ่ายใช้สอย 1.25 – 4 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวัน ถือเป็นตลาดกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพสูงมากสำหรับผลิตภัณฑ์ไมโครอินชัวร์นซ์ที่มีอยู่ ส่วนประชากรอีก 1.4 พันล้านคนที่มีเงินใช้จ่ายใช้สอยน้อยกว่า 1.25 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวัน ก็ยังต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาล และองค์การพัฒนาต่างๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้พวกเขาเข้าถึงผลิตภัณฑ์ไมโครอินชัวร์นซ์ รวมประชากรทั้งสิ้นมากกว่า 4 พันล้านคนที่จะได้รับประโยชน์จากไมโครอินชัวร์นซ์ ทั้งที่เกี่ยวข้องกับชีวิต สุขภาพ ลินเชื่อ เกษตรกรรม ปศุสัตว์ และผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่เกี่ยวกับภัยพิบัติต่างๆ คิดเป็นมูลค่าเงินประมาณ 40,000 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ปัจจุบันขนาดของตลาดไมโครอินชัวร์นซ์ คิดเป็นร้อยละ 2-3 ของศักยภาพตลาดที่มีอยู่ หรือคิดเป็นเบี้ยประกันตรงประมาณ 0.8 – 1.2 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ

เส้นแสดงฐานะทางการเงิน



* ระดับการใช้จ่ายที่แสดงฐานะการเงิน เป็นข้อมูลปี 2548 จาก PovcalNet/World Bank ;PovcalNet คือ แหล่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ด้านฐานะการเงิน ซึ่งพัฒนาโดย the Development Research Group of the World Bank (<http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/>)

เอเชียแปซิฟิกจัดว่าเป็นตลาดที่มีศักยภาพของตลาดไมโครอินซัวรันส์

เมื่อเปรียบเทียบกับประชากรทั้งหมด เอเชียได้มีส่วนผู้ที่มีเงินใช้จ่ายต่ำกว่า 4 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวัน มากที่สุดโดย

- ภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก มีสัดส่วนประชากรที่ยากจนมากถึงร้อยละ 70 ของประชากรโลก
- แอฟริกาทางตอนใต้ของทะเลทรายซาฮารา ตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ เป็นตลาดขนาดใหญ่ที่มีผู้มีรายได้น้อย มากถึง 865 ล้านคน
- ละตินอเมริกาและประเทศแถบคาริเบียน มีสัดส่วนประชากรที่ยากจนร้อยละ 5 ของประชากรโลก แต่ไมโครอินซัวรันส์พัฒนามากกว่าแถบแอฟริกา

ไมโครอินซัวรันส์ ที่มีศักยภาพมากที่สุดได้แก่

- ประกันชีวิตไมโครอินซัวรันส์
- การประกันชีวิตคุ้มครองสินเชื่อ (Credit Life)
- การประกันภัยประเภทสะสมทรัพย์
- การประกันภัยเพื่อวัยเกษียณ
- ผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุมด้านการจัดการงานศพ

รองลงมาได้แก่

- การประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพสำหรับประชากรผู้มีรายได้ต่ำ ซึ่งมีโอกาสเติบโตอย่างมากในแอฟริกาและเอเชีย
- การประกันภัยทางการเกษตรทั้งพืชผล ปศุสัตว์
- การประกันภัยโดยใช้ดัชนีภูมิอากาศ (Index based weather product) เติบโตอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพในการจัดการกับความเสียหายทางด้านเกษตรกรรมในตลาดใหม่

สำหรับไมโครอินชัวร์นซ์ประเภทการประกันภัยทรัพย์สินสำหรับครัวเรือน บุคคลและธุรกิจ ก็เติบโตขึ้นเมื่อรายได้ของครอบครัวเพิ่มขึ้น

4.2) ภาพรวมตลาด – โมเดลธุรกิจและแนวโน้มของตลาด

ห่วงโซ่อุปทานของไมโครอินชัวร์นซ์ประกอบด้วย ผู้รับประกันภัยต่อ ผู้รับความเสี่ยง (risk carriers) ตัวแทน/นายหน้า ผู้เอาประกัน และผู้รับผลประโยชน์ โดยผู้รับความเสี่ยงประกอบด้วยผู้ให้บริการด้านการประกันภัย ทั้งผู้รับประกันเอกชนและสาธารณะ องค์กรที่ไม่ใช่ของรัฐ องค์กรร่วม องค์กรความร่วมมือในชุมชน โดยพบว่าร้อยละ 48 ของประกันชีวิต จะครอบคลุมโดยไมโครอินชัวร์นซ์ในเชิงพาณิชย์ และในสัดส่วนที่เท่ากันครอบคลุมโดยองค์กรที่ไม่ใช่ของรัฐ ส่วนผู้รับประกันภัยต่อจะให้การสนับสนุนโดยการรับประกันภัยต่อจากความเสี่ยงภัยบางส่วน ด้านประกันภัยพิบัติ ผู้รับประกันภัยต่อจะมีบทบาทสำคัญมากในการรับความเสี่ยง

ประสิทธิภาพของช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นกุญแจความสำเร็จของไมโครอินชัวร์นซ์ ซึ่งต้องเลือกทางที่ดีที่สุดที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าโดยค่าใช้จ่ายต้องต่ำ ช่องทางที่ใช้อยู่ในปัจจุบันประกอบด้วย

- สถาบันไมโครไฟแนนซ์ (MFIs)
- NGOs
- องค์กรหรือหน่วยงานความร่วมมือในชุมชน
- ร้านค้าปลีก
- ห้างสรรพสินค้า
- สหภาพแรงงาน
- บริษัทที่ประกอบกิจการสาธารณูปโภค
- กลุ่มความเชื่อทางศาสนา
- ไปรษณีย์
- ธนาคาร เป็นต้น

ช่องทางที่ประเทศต่างๆใช้ในการกระจายสินค้า เช่น

- อินเดียและฟิลิปปินส์ใช้สถาบันไมโครไฟแนนซ์เป็นช่องทางที่สำคัญที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งใน Credit Life
- บราซิลใช้บริษัทที่ประกอบกิจการสาธารณูปโภคและโทรคมนาคม
- ละตินอเมริกาและแอฟริกาใต้จะขายผ่านร้านค้าปลีก

- การประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับงานศพ (Funeral Insurance) มักขายผ่านสมาคมบริหารจัดการงานศพ แบบไม่เป็นทางการ ศาสนสถานต่างๆ หรือผ่านองค์กรความร่วมมือในชุมชน
- นวัตกรรมใหม่ที่ใช้เป็นสื่อกลางในการกระจายผลิตภัณฑ์ไมโครอินซัวรันส์ เช่น Mobile Banking มีแนวโน้มมากขึ้นในอนาคต

ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหลักของผลิตภัณฑ์ไมโครอินซัวรันส์ คือ รัฐบาลซึ่งเป็นผู้บัญญัติกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และให้การสนับสนุนโปรแกรมต่างๆ นอกจากนี้ยังมีสถาบันหรือผู้ที่มีส่วนช่วยสนับสนุนอื่นๆ เช่น ผู้ให้บริการ (ผู้ที่รับผิดชอบดูแลข้อร้องเรียนต่างๆ ผู้ดูแลระบบสารสนเทศ กลุ่มวิจัยตลาด) องค์กรพัฒนาระหว่างประเทศ ผู้บริจาคหรือนักลงทุน ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้มีบทบาทในการผลักดัน พัฒนาตลาด ช่วยส่งผ่านความรู้และให้ทุน ให้การสนับสนุนการเปิดตัวหรือพัฒนาแผนไมโครอินซัวรันส์ รวมถึงให้การสนับสนุนผู้รับความเสี่ยงและผู้กระจายสินค้า

นวัตกรรมของไมโครอินซัวรันส์ผ่านการคิดและพัฒนาจากผู้ให้บริการ เช่น

- ผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย
- ช่องทางการกระจายที่เหมาะสม
- การจัดการข้อร้องเรียน
- การจัดการฐานข้อมูล
- การให้ความช่วยเหลือให้คำแนะนำในการเลือกผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับแต่ละบุคคล

ซึ่งเรายังไม่สามารถชี้ชัดได้ว่ารูปแบบการดำเนินการใดเป็นรูปแบบที่ดีที่สุดและประสบความสำเร็จมากที่สุด เพราะขึ้นกับความเข้าใจในความต้องการและลักษณะของกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน จึงจะสามารถเลือกผลิตภัณฑ์และช่องทางการกระจายสินค้าที่เหมาะสมได้

จะเห็นได้ว่าไมโครอินซัวรันส์ไม่ใช่เรื่องใหม่ ไมโครอินซัวรันส์เคยมีในรูปแบบของการกุศลในช่วงปี 2533 โดยให้เงื่อนไขความคุ้มครองที่น้อยกว่าการรับประกันภัยปกติ ซึ่งภายหลังได้ถูกพิจารณาในเชิงพาณิชย์มากขึ้น ซึ่งพบว่าไมโครอินซัวรันส์ในแอฟริกาเติบโตขึ้นร้อยละ 80 ในช่วงปี 2549 ถึง 2551 การเติบโตในอินเดียและละตินอเมริกาก็มีมากขึ้นด้วย ในขณะที่จีนเริ่มไมโครอินซัวรันส์อย่างจริงจัง

การพัฒนาและเติบโตของตลาดไมโครไฟแนนซ์เป็นปัจจัยสำคัญของไมโครอินซัวรันส์อย่างมีนัยสำคัญ ดังนี้

- นำไปสู่การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายที่เป็นรูปธรรม ในการกระจายผลิตภัณฑ์ไปสู่ประชากรที่มีรายได้ต่ำ
- เพื่อจัดการกับความเสียด้านการปล่อยสินเชื่อรายย่อย สถาบันไมโครไฟแนนซ์ปล่อยสินเชื่อโดยการรวมการประกันชีวิตเข้าไปด้วย เป็นการเพิ่มยอดการปล่อยสินเชื่อ และยังเป็นการเพิ่มโอกาสในการ cross-sell ไปยังกลุ่มลูกค้าที่รายได้ต่ำ
- ไมโครอินซัวรันส์ได้รับประโยชน์จากความสำเร็จของไมโครไฟแนนซ์

ในขณะนี้ มีการสนับสนุนการพัฒนาไมโครอินซัวรันส์ทั้งจากผู้รับประกันภัยต่อและจากตลาดทุน ด้านผู้รับประกันภัยต่อยังมีข้อจำกัดของผู้เชี่ยวชาญและความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อที่จะบริหารจัดการความเสี่ยงในระดับที่มีขนาดใหญ่ขึ้น สำหรับการสนับสนุนจากตลาดทุน เพื่อให้เกิดการขยายการเติบโตของตลาดไมโครอินซัวรันส์ การจัดตั้งเงินทุนสนับสนุนให้แก่สถาบันที่เกี่ยวข้องกับไมโครอินซัวรันส์เป็นเรื่องที่สำคัญมาก

รูปแบบธุรกิจสำหรับไมโครอินซัวรันส์

รูปแบบ	รายละเอียด
Direct	บริษัทประกันภัยพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับผู้มีรายได้น้อยและใช้ช่องทางการกระจายผลิตภัณฑ์ของตนเอง
Partner Agent	ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการพัฒนาร่วมกันระหว่างผู้รับประกันภัยกับสถาบันการเงินรายย่อย/องค์กรที่ไม่ใช่ของรัฐ/องค์กรความร่วมมือต่างๆ โดยผู้รับประกันภัยจะเป็นผู้รับความเสี่ยง ในขณะที่องค์กรต่างๆจะเป็นผู้กระจายสินค้า
ชุมชนต่างๆ / ความร่วมมือต่างๆ	ชุมชนในพื้นที่ องค์กรที่เปิดรับสมาชิก องค์กรที่ไม่ใช่ของรัฐ NGOs องค์กรความร่วมมือต่างๆ พัฒนาผลิตภัณฑ์และช่องทางการกระจายสินค้าของตนเอง
Provider	ธนาคาร/สถาบันการเงินรายย่อย เสนอการประกันภัยที่ครอบคลุมความเสี่ยงที่เกิดจากการผิณฑชำระหนี้ ส่วนผู้ให้บริการด้านสุขภาพจะนำเสนอสุขภาพ
Takaful	ผู้ดำเนินการ Takaful และสถาบันอื่นๆ เสนอผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับบทบัญญัติของศาสนาอิสลาม
โครงการความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน (Public Private Partnership: PPP)	ความร่วมมือระหว่างรัฐบาลกับภาคส่วนเอกชน องค์กรที่ไม่ใช่ของรัฐ สถาบันการเงินรายย่อย เสนอผลิตภัณฑ์ที่ให้ความช่วยเหลือหรือซื้อความคุ้มครองด้านภัยพิบัติจากผู้รับประกันภัยหรือผู้รับประกันภัยต่อ

4.3) ภาพรวมของตลาด

เอเชีย ภูมิภาคที่มีการพัฒนาอย่างก้าวกระโดด

- **อินเดีย** เป็นประเทศที่พัฒนาเร็วมากทั้งด้านนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์และขนาดของตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดด้านสุขภาพ ซึ่งเป็นผลมาจากการประสบความสำเร็จของไมโครไฟแนนซ์ และได้รับการสนับสนุนจากกฎระเบียบข้อบังคับของรัฐบาล อินเดียเป็นประเทศแรกที่บัญญัติกฎระเบียบข้อบังคับและเงื่อนไขในการใช้สิทธิต่างๆ
- **บังคลาเทศ** ธนาคารกรามีน (Grameen Bank)⁵ ริเริ่มไมโครไฟแนนซ์และเติบโตอย่างรวดเร็ว บริษัทประกันภัยส่วนมากเสนอผลิตภัณฑ์ให้กับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย โดยในปี 2551 ตลาดขยายมากกว่าร้อยละ 20 ต่อปี จำนวนเบี้ยประกันภัยรวมของไมโครอินซัวรันส์ประมาณครึ่งหนึ่งของตลาดประกันภัยแบบดั้งเดิม ผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยมได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทบ้านอายุ สุขภาพ เครดิต และอุบัติเหตุส่วนบุคคล
- **ปากีสถาน** การเติบโตยังอยู่ในระยะเริ่มต้น มีการพัฒนาลักษณะของประกันด้านสุขภาพให้อยู่ในรูปแบบของระบบที่ไม่ต้องใช้เงินสด โดยได้รับการสนับสนุนจากองค์กรที่ไม่ใช่ของรัฐ มูลนิธิ และองค์กรพัฒนาระหว่างประเทศ เช่น Aga Khan Agency for Microinsurance (AKAM)
- **จีน** ในปี 2551 The China Insurance Regulatory Commission (CIRC) ได้ริเริ่มโครงการนำร่องในการกระตุ้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไมโครอินซัวรันส์ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกันชีวิตในชนบท ในช่วงปลายปี 2552 แผนการนี้ได้เริ่มขึ้นใน 19 จังหวัด ครอบคลุมประชากร 11.1 ล้านคน โดยมีเบี้ยประกันภัยถึง 170 พันล้านหยวน ในปี 2552 รายได้จากเบี้ยประกันภัยของไมโครอินซัวรันส์ ในจีนประมาณ 230 พันล้านหยวน โดยโครงการนำร่องนี้มีบริษัทประกันภัยที่เข้าร่วม เช่น China Life, China Pacific Life, Ping An Pension, New China Life, China Post Life and PICC Life

⁵ ธนาคารกรามีน ให้สินเชื่อโดยไม่มีหลักทรัพย์ใดๆ ค่าประกัน ไม่มีสัญญาเอกสารทางกฎหมายมารับรอง มีแนวคิดตั้งอยู่บนพื้นฐานความเชื่อถือว่าวางใจ และเชื่อมั่นในศักยภาพการชำระหนี้ของคนจนทุกคน

- **ไต้หวัน** ในปี 2552 The Financial Supervisory Commission ได้ผ่านร่างระเบียบของไมโครอินซัวรันส์ ซึ่งเชื่อว่าประชาชนประมาณ 3 ล้านคนจะได้รับประโยชน์จากการประกันภัย ทั้งในรูปของประกันชีวิตและการประกันภัยการบาดเจ็บส่วนบุคคล
- **ฟิลิปปินส์** อัตราเบี้ยประกันภัยของไมโครอินซัวรันส์เทียบรายได้ของประชากร คิดเป็นร้อยละ 5.4 ซึ่งเกือบครึ่งหนึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับ Credit Life
- **อินโดนีเซีย** ระบบไมโครไฟแนนซ์ของประเทศเริ่มดีขึ้นแต่ตลาดของไมโครอินซัวรันส์ยังไม่พัฒนาเท่าที่ควร แต่ก็มีเติบโตที่มากขึ้น เช่น เฉพาะในปี 2552 การขายไมโครอินซัวรันส์ของบริษัท อลิอันซ์ มีการขายได้มากถึง 3.5 แสนกรมธรรม์
- **ประเทศแถบตะวันออกกลาง** ระดับการเข้าถึงการประกันภัยส่วนบุคคลยังต่ำมาก ตัวอย่างเช่น
 - **จอร์แดน** มีการออก Microfund กลุ่มเป้าหมายคือผู้หญิงที่มีรายได้ต่ำ และครอบคลุมค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการรักษาพยาบาล
 - **คูเวต** บริษัท Warba Insurance พัฒนาแผนการประกันสำหรับผู้ที่มาอาศัยอยู่ในประเทศคูเวต และมีรายได้ต่ำ โดยผลิตภัณฑ์จะเสนอความคุ้มครองชีวิต อุบัติเหตุ ครอบคลุมการทุพพลภาพ และครอบคลุมผลประโยชน์ที่จะส่งกลับประเทศ
- **แอฟริกา** ประเทศแถบแอฟริกาหลายประเทศมีระดับความยากจนสูงมาก ซึ่งน่าจะได้รับประโยชน์จากไมโครอินซัวรันส์ ผ่านกลไกการกระจายความเสี่ยงแบบไม่เป็นทางการ เช่น สมาคมที่รับจัดการงานศพ ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา มีการดำเนินการของผู้รับประกัน/ผู้รับประกันภัยต่อและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องเพิ่มมากขึ้น ในช่วงปี 2549-2551 ตลาดไมโครอินซัวรันส์ โตขึ้นร้อยละ 80 ครอบคลุมการประกันชีวิต ซึ่งประมาณการณ์ว่าประชากร 14.7 ล้านคน ได้รับความคุ้มครองจากไมโครอินซัวรันส์ สร้างรายได้จากเบี้ยประกันภัยได้ถึง 257 ล้านเหรียญสหรัฐฯ แอฟริกาใต้เป็นประเทศที่มี Insurance penetration สูงที่สุด (ร้อยละ 12.9 ในปี 2552) ซึ่งตลาดที่ใหญ่จะเกี่ยวข้องกับไมโครอินซัวรันส์ โดยตลาดของการประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับงานศพ (Funeral Insurance) มีขนาดใหญ่และพัฒนาในแง่ของกฎระเบียบการกำกับด้วย เช่น การให้ใบอนุญาตและการดำรงเงินกองทุนขั้นต่ำ อย่างไรก็ตาม สิ่งท้าทายที่สำคัญมากคือ ทิศทางของกรอบการกำกับที่ยังไม่เอื้ออำนวยกับการพัฒนาของไมโครอินซัวรันส์

การประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับ Credit Life และอุบัติเหตุส่วนบุคคล มีขายอยู่ทั่วไป เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีการออกแบบและมีการกระจายสินค้าสู่ตลาดกลุ่มเป้าหมายไม่ซับซ้อน Funeral Insurance โดยสมาคมรับจัดการงานศพอย่างไม่เป็นทางการเป็นผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นในตลาด ส่วนการประกันสุขภาพไมโครอินซัวรันส์ก็มีความสำคัญ เนื่องจากรัฐบาลยังไม่มีระบบประกันสุขภาพที่ดีพอ ดังนั้น แอฟริกาตะวันตก ตะวันออก และภาคกลาง จะใช้รูปแบบของความร่วมมือกันของสมาชิกในระดับชุมชน ส่วนการประกันภัยโดยอาศัยดัชนีด้านการเกษตร (Index-based agricultural insurance) นั้น เริ่มนำร่องในประเทศเอธิโอเปีย เคนยา ราวันดา แทนซาเนีย มายาวี ซึ่งการทำประกันโดยเกษตรกรยังอยู่ในระดับต่ำ เพื่อให้การเข้าถึงประกันภัยเพิ่มมากขึ้นและลดต้นทุนค่าบริหารจัดการ จำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือของกลุ่มสมาชิกหมู่บ้าน สมาคมชาวนา เป็นต้น ช่องทางการจัดจำหน่ายที่เป็นช่องทางหลัก คือ สถาบันการเงินรายย่อย กองทุนสุขภาพ สมาคมรับจัดการงานศพ และกลุ่มที่ไม่เป็นทางการอื่นๆ เทคโนโลยีที่มีบทบาทสำคัญ เช่น โทรศัพท์มือถือถูกใช้มากในการทำสัญญาและช่วยอำนวยความสะดวกในการเก็บเบี้ยประกันภัย

Horn of Africa Risk Transfer for Adaptation (HARITA)

ประเทศเอธิโอเปีย, Oxfam America⁶, Swiss Re และสถาบันการวิจัยนานาชาติด้านสภาพภูมิอากาศและสังคมของมหาวิทยาลัยโคลัมเบีย ได้ร่วมมือกันเพื่อจัดการการประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับสภาวะอากาศ (Weather Insurance) ให้กับชาวนาที่ยากจน ซึ่งโครงการนี้จะเป็นแพ็คเกจการบริหารความเสี่ยงให้กับกลุ่มชาวนา ซึ่งเป็นกลุ่มเปราะบางหรือมีความเสี่ยง โดยให้ใช้แรงงานแทนการชำระค่าเบี้ยประกันภัย และริเริ่มการปรับเปลี่ยนสภาวะแวดล้อมทางอากาศ เพื่อให้เหมาะสมกับการรับประกันภัย เช่น การปรับสุลลักษณะ ระบบชลประทาน การปลูกป่าเพิ่มเติม เป็นต้น

โปรเจกต์ HARITA มีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความยืดหยุ่นของสภาวะภูมิอากาศในชนบทของเอธิโอเปีย โดยการให้ความรู้กับชาวนาเกี่ยวกับประโยชน์ที่จะได้รับจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่เพิ่งเริ่มต้น ตั้งแต่เริ่มโครงการนี้เมื่อปี 2551 มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วทั่วทั้งประเทศ เริ่มจากเพียง 200 ครัวเรือน ในปีแรก เพิ่มขึ้นเป็น 1,300 ครัวเรือนในปี 2553

ละตินอเมริกา

ในปี 2552 ตลาดประกันภัยในละตินอเมริกา ทั้งบราซิล เม็กซิโก เปรูและโคลัมเบีย โตอย่างรวดเร็วมาก ถึงร้อยละ 5.7 ปัจจัยที่มีผลต่อการเติบโตของตลาดประกันภัยเกิดจากการเติบโตของไมโครอินชัวร์นซ์ และกฎระเบียบที่เอื้อ

- บราซิลจัดว่าเป็นตลาดประกันภัยที่ใหญ่ที่สุดในภูมิภาค โดยบริษัทประกันภัยเป็นผู้ขายไมโครอินชัวร์นซ์ ยกเว้น Funeral Insurance ซึ่งจะขายผ่านหน่วยงานที่จัดการเกี่ยวกับงานศพ
- ปี 2551 โคลัมเบีย ไมโครอินชัวร์นซ์ครอบคลุมประชากรมากกว่า 2.8 ล้านคน เบี้ยประกันภัยภัยโตขึ้นร้อยละ 32 (ไม่รวมของ Credit Life และ Funerals) ในช่วง 12 เดือน
- เปรู ปี 2552 กฎระเบียบใหม่ของไมโครอินชัวร์นซ์ ส่งผลให้อัตราการเติบโตของเบี้ยประกันภัยเพิ่มขึ้นร้อยละ 17 ครอบคลุมประชากร 6 แสนคน (ประมาณการศักยภาพของตลาดราว 8.9 ล้านคน)

ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับชีวิต เช่น Credit Life, Funeral Insurance, อุบัติเหตุส่วนบุคคล และผลิตภัณฑ์เพื่อการออมต่างๆ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมและคาดหวังว่าจะเป็นตัวขับเคลื่อนตลาดให้เติบโตมากขึ้น

- ผลิตภัณฑ์ผสมทั้งผลิตภัณฑ์ชีวิตที่ครอบคลุมอุบัติเหตุส่วนบุคคล การช่วยจัดการงานศพ รวมกับผลิตภัณฑ์เพื่อการออม เป็นที่ต้องการสูงในตลาดโดยเฉพาะประเทศบราซิล
- โบลิเวีย ปารากวัยและเปรูมีความต้องการผลิตภัณฑ์การประกันสุขภาพไมโครอินชัวร์นซ์ ซึ่งมีการแข่งขันกันระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน
- Bradesco Seguros e Previdencia เป็นกลุ่มประกันภัยที่ใหญ่ที่สุดในบราซิล ใช้นวัตกรรมด้านช่องทางการกระจายสินค้าซึ่งประกอบด้วย ธนาคาร สถาบันการเงินรายย่อย ธนาคารไปรษณีย์ เครือข่ายร้านค้าปลีก รูปแบบการขนส่งต่างๆ เช่น เรือหรือเครื่องบิน เพื่อให้เข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

⁶ Oxfam America คือ องค์กรที่จัดตั้งขึ้นเพื่อสิทธิประโยชน์ให้คนยากจน สร้างความยุติธรรมในสังคม มุ่งหวังให้โลกปราศจากความยากจน รวมถึงพัฒนาแนวทางอย่างยั่งยืนในการแก้ไขปัญหาความยากจน การเปลี่ยนแปลงทางสังคม Oxfam American เป็นสมาชิก The International Oxfam Confederation ซึ่งทำงานร่วมกับกว่า 90 ประเทศ

ยุโรปกลางและตะวันออก (Central and Eastern Europe: CEE) และตุรกี – ตลาดที่รอการเติบโต

หลักการของไมโครอินซัวรันส์ ยังจัดว่าใหม่มากในยุโรปกลางและตะวันออก รวมทั้งตุรกี ประชากรประมาณ 73 ล้านคน มีรายได้น้อยกว่า 4 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวัน รัสเซีย ตุรกี โรมาเนีย ยูเครน และโปแลนด์เป็น 5 ประเทศที่มีประชากรรายได้ต่ำคิดเป็นร้อยละ 90 ของภูมิภาคซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพสำหรับผลิตภัณฑ์ไมโครอินซัวรันส์ ประเทศโมโดวาและอัลบาเนียมีส่วนของคนรายได้ต่ำเมื่อเทียบกับประชากรทั้งหมดสูงที่สุดคือประมาณ 4 ล้านคน ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของไมโครอินซัวรันส์ คือ การให้ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันภัยและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการชักชวนให้ลูกค้าผู้มีรายได้ต่ำซื้อผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้การสนับสนุนของรัฐก็มีส่วนช่วยในการพัฒนาตลาดเช่นกัน

4.4) ภาพรวมของตลาด – การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ประกันชีวิตคุ้มครองสินเชื่อ (Credit Life) เป็นผลิตภัณฑ์ไมโครอินซัวรันส์ ที่ขายมากที่สุด ซึ่งช่วยสร้างความตระหนักเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ประกันภัยได้ ครอบครัวที่มีรายได้ต่ำจะต้องการความคุ้มครองและผลประโยชน์มากกว่าความคุ้มครองด้านการชำระเงินกู้เพียงอย่างเดียว

○ ประเภทและประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ไมโครอินซัวรันส์

ผลิตภัณฑ์	ประเภท	ประโยชน์
Health	ระยะเวลาเข้าพักรักษาตัวในโรงพยาบาล การดูแลในเบื้องต้น และการเจ็บป่วยขั้นวิกฤติ	ช่วยปกป้องผลประโยชน์เกี่ยวกับการเจ็บป่วย ได้รับบาดเจ็บ โรคต่างๆ ครอบคลุมระยะเวลาเข้าพักรักษาตัวในโรงพยาบาล
Life-Credit	คุ้มครองชีวิต (ขายร่วมกับ Micro Credit)	คุ้มครองผู้ให้สินเชื่อจากการสูญเสียลูกหนี้ ซึ่งเป็นผลมาจากผู้ขอกู้เสียชีวิต
Life-Protection	ช่วงอายุ การจัดการงานศพ อุบัติเหตุ พิการ หรือทุพพลภาพ	ช่วยเรื่องผลประโยชน์ด้านการเงิน ในกรณีเสียชีวิต ประสบอุบัติเหตุ ทุพพลภาพของเจ้าของกรมธรรม์
Life-Savings เกษตรกรรม/ดัชนี	ทุนทรัพย์ บำนาญ การลงทุน การประกันภัยพืชผล ปศุสัตว์และดัชนีที่ครอบคลุม / คุ้มครอง	เป็นการรวมกันระหว่างการออมและความคุ้มครอง คุ้มครองเกษตรกรรมจากสภาวะการณ์ทางอากาศ แผลงและศัตรูพืช
Assets	บ้าน ธุรกิจ สินทรัพย์	มักเชื่อมโยงกับการกู้ การจ่ายค่าชดเชยในกรณีที่สูญเสียทรัพย์สินเนื่องจากภัยอันตรายต่างๆ
ไมโครตะกาฟูล (Microtakaful) (ประกันภัยรายย่อยตาม หลักศาสนาอิสลาม)	ประกันภัยครอบครัว ประกันภัยทั่วไปตามหลักศาสนาอิสลาม	การนำเงินไปแสวงหารายได้โดยไม่ขัดต่อบทบัญญัติศาสนาอิสลามหรือการบริจาคช่วยเหลือผู้เอาประกันรายอื่นที่ประสบภัย

ผลิตภัณฑ์ไมโครอินซัวรันส์ใหม่ๆ ที่ถูกออกแบบและนำออกสู่ตลาดเพื่อประโยชน์ของประชาชนกลุ่มผู้มีรายได้น้อยในตลาดใหม่ จะมีคุณลักษณะที่หลากหลายและมีการใช้เทคโนโลยีช่วย รวมถึงช่องทางการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายทั้งแบบเก่าและแบบใหม่ และลดขั้นตอนต่างๆ ในการดำเนินงานลง

○ การประกันชีวิตในรูปแบบไมโครอินซัวรันส์ (Life Microinsurance)

การประกันชีวิตในรูปแบบไมโครอินซัวรันส์เป็นผลิตภัณฑ์ที่นิยมและประสบความสำเร็จทั่วโลก เนื่องจาก

1. มีการผลักดันอย่างมากจากสถาบันไมโครไฟแนนซ์ โดยการรวมการคุ้มครองชีวิตเข้ากับการปล่อยสินเชื่อรายย่อย

2. ง่ายต่อการสร้างความตระหนักและความเข้าใจต่อผลิตภัณฑ์
3. เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างผลกำไรให้กับผู้ที่รับความเสี่ยงและผู้กระจายสินค้า

บริษัทประกันภัยหรือผู้รับความเสี่ยงจะออกผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุมเพิ่มมากขึ้น โดยการรวมความคุ้มครองชีวิตกับการออมและเสริมสร้างความมั่งคั่ง จากการศึกษาพบว่า การประกันแบบบำนาญเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใหญ่มากในผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต ซึ่งพบมากในประเทศอินเดียและจีน

- Aon⁷ ในโบลิเวีย ออกผลิตภัณฑ์แบบบำนาญตัวใหม่สำหรับประชากรกลุ่มทำงาน โดยต้องจ่ายเงินเป็นระยะเวลา 100 เดือน หลังจากนั้น ผู้ถือกรมธรรม์จะได้รับเงินคืนเป็นสองเท่าของการจ่ายแต่ละเดือน เป็นระยะเวลา 70 เดือน
- อินเดีย บริษัท ICICI Prudential Life ร่วมกับผู้ผลิตฯ เสนอผลิตภัณฑ์ Unit-linked ให้กับพนักงานของบริษัทที่เพาะปลูกต้นชา โดยผลิตภัณฑ์จะมาพร้อมกับราคาเบี้ยประกันภัยที่ชัดเจน และเพิ่มทางเลือกในการเปลี่ยนเป็นกลับเป็นเงินสดให้กับผู้ทำประกันภัย ซึ่งผู้เสนอผลิตภัณฑ์จะต้องหาความเชื่อมโยงระหว่างราคาเบี้ยประกันภัยที่ยอมรับได้กับความคุ้มครองต่างๆ ที่ได้ในกรมธรรม์
- บริษัท Seguros Futuro ในประเทศเอลซาวาดอร์ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุมการเสียชีวิตและกลับประเทศของแรงงานต่างด้าว
- ปี 2552 People's Insurance Company of China (PICC) ซึ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัย ในประเทศจีน ได้มีโครงการไมโครอินซัวรันส์ที่เกี่ยวกับอุบัติเหตุและโรคร้ายต่างๆ

การพัฒนาช่องทางการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าจะช่วยให้ขั้นตอนในการเก็บเบี้ยประกันภัย และการจ่ายค่าสินไหมทดแทนทำได้ง่ายขึ้น เช่น ในอินเดีย บริษัท Max New York Life Insurance พัฒนาผลิตภัณฑ์ชื่อ “Max Vijay” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่รวมการออมและการสร้างความมั่งคั่งไว้ด้วยกัน โดยเน้นการกระจายผลิตภัณฑ์ผ่านเครือข่ายร้านค้าปลีกและใช้โทรศัพท์มือถือเป็นช่องทางในการจัดเก็บเบี้ยประกันภัย ซึ่งมีมูลค่าไม่มากและไม่สม่ำเสมอ

ในประเทศแอฟริกาใต้ บริษัท Hollard จำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ครอบคลุมการจัดการงานศพผ่านร้านค้าปลีก PEP stores โดยผลิตภัณฑ์จะเป็นลักษณะ Prepaid โดยมี “ชุดเริ่มต้น” (Starter pack) ที่หยิบจากชั้นวางของในร้านได้เลย ในกล่องจะมีเอกสารและข้อมูลนโยบายของผลิตภัณฑ์ ซึ่งสามารถจ่ายเบี้ยประกันภัยผ่านร้านค้าปลีก PEP stores ได้เลย

○ การประกันสุขภาพในรูปแบบไมโครอินซัวรันส์ (Health Microinsurance)

เหตุการณ์ไม่คาดคิดเกี่ยวกับสุขภาพเกิดขึ้นได้บ่อยครั้ง ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการหารายได้ของครอบครัว มีผลต่อค่าใช้จ่าย ผลิตภัณฑ์ประกันภัยทางสุขภาพยากต่อการตั้งราคา เนื่องจากมีความซับซ้อนและมีข้อมูลที่จำกัด Health Microinsurance จะเป็นตัวแก้ปัญหาที่มีประสิทธิภาพ ช่วยลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับปัญหาสุขภาพในครอบครัวที่มีรายได้ต่ำ ในส่วนของผู้ให้บริการก็ได้รายรับมากขึ้น ซึ่งมีผลต่อการบริหารจัดการ มีการลงทุนในระบบโครงสร้างพื้นฐานทางสาธารณสุขที่ดีขึ้น ส่วนใหญ่ Health Microinsurance จะให้บริการโดยบริษัทประกันภัยหรือกลุ่มความร่วมมือต่างๆ ทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ ในกรณีของการร่วมกันรับประกันภัย การให้เงินอุดหนุนหรือสนับสนุนจากสมาชิก โดยรวบรวมเป็นกองกลาง และนำเงินกองกลางออกมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายด้านการพยาบาล

⁷ Aon เป็นสถาบันการเงินที่ให้คำปรึกษาด้านการเงิน ความเสี่ยงและการประกันภัย

Health Microinsurance จะมีประโยชน์ต่อสังคมในกรณีที่ไม่มีความสวัสดิการทางสังคม จากการศึกษาเมื่อไม่นานมานี้แสดงให้เห็นว่า Health Microinsurance ช่วยพัฒนาสถานะความยากจนของคนในชนบทของบังคลาเทศได้

- RSBY ของอินเดีย รัฐบาลให้การสนับสนุนภาคเอกชนในการพัฒนาการเข้าถึงบริการทางด้านสุขภาพของผู้ยากจน
- Grameen Kalyan ซึ่งเป็นธนาคารในประเทศบังคลาเทศทำหน้าที่เป็นทั้งผู้รับประกันภัยและเป็นผู้ให้บริการด้านการแพทย์ในระดับปฐมภูมิ ซึ่งครอบคลุมทั้งด้านการป้องกันและการรักษา โดยร่วมจ่ายเงินค่ารักษาพยาบาลกับผู้ทำประกันภัย เพื่อช่วยลดการใช้บริการทางการแพทย์ที่มากเกินไปจนความจำเป็น
- ประเทศนามิเบีย ในปี 2552 มีโครงการนำร่อง Health Microinsurance ซึ่งมีต้นทุนต่ำและครอบคลุมการรักษาผู้ติดเชื้อ HIV/AIDS ผลลัพธ์นี้ขายนายจ้างที่ชำระค่าเบี้ยประกันภัยเพื่อเป็นการช่วยเหลือผู้จ้างของตนไม่น้อยกว่า 50% จากเบี้ยประกันภัยทั้งหมด

○ การประกันภัยสำหรับเกษตรกรในรูปแบบไมโครอินซัวร์นซ์ (Agriculture Microinsurance)

การประกันภัยสำหรับเกษตรกรในรูปแบบไมโครอินซัวร์นซ์ เป้าหมายคือชาวนา เกษตรกรผู้มีรายได้น้อย เป็นการโอนความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากสภาวะอากาศ ศัตรูพืชและโรค รวมถึงความแปรปรวนทางเศรษฐกิจ (ราคาที่ดินผวน อัตราดอกเบี้ย การเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ในตลาด) ผ่านวิธีการแบบดั้งเดิมและการใช้ดัชนีช่วยชีวิต ดัชนีที่เกี่ยวข้องกับด้านการเกษตร เช่น ปริมาณน้ำฝน อุณหภูมิ ความชื้น เป็นต้น ในระดับประเทศ การประกันภัยรูปแบบนี้จะช่วยลดภาระของรัฐบาล โดยโอนความเสี่ยงด้านการเกษตรไปยังภาคการประกันภัยและตลาดทุน

- อินเดีย ปี 2550 บริษัทประกันภัยออกผลิตภัณฑ์ Weather Based Crop Insurance Schemes (WBCIS) ความคุ้มครองต่างๆจะอ้างอิงโดยใช้ดัชนีปริมาณน้ำฝนและตัวชี้วัดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โครงการนี้ได้รับการสนับสนุนทางด้านเงินทุนจากรัฐบาล โดยทำประกันภัยให้กับชาวนามากกว่า 6.7 แสนคน
- เม็กซิโก ผลิตภัณฑ์ Weather Insurance พัฒนาโดยการใช้ข้อมูลดาวเทียมอ้างอิงจากดัชนีพืชพันธุ์ ผลที่ได้จะสะท้อนสภาวะของทุ่งหญ้าเลี้ยงสัตว์ ซึ่งใช้เป็นแหล่งอาหารและมีผลต่อน้ำหนักของสัตว์
- เคนยา ไมโครอินซัวร์นซ์เรียกว่า “Kilimo Salama” ที่ใช้ดัชนีชี้วัดด้านสภาวะอากาศ ช่วยคุ้มครองความสูญเสียด้านการเงินของชาวนาจากความแห้งแล้งหรือได้รับปริมาณน้ำฝนมากเกินไป โดยนำสถานีตรวจวัดสภาวะอากาศที่ใช้พลังงานแสงอาทิตย์แบบอัตโนมัติมาใช้ และนำระบบโทรศัพท์มือถือมาใช้ในการลงทะเบียนและจ่ายค่าเบี้ยประกันซึ่งเป็นการลดต้นทุนในการทำธุรกรรมและสามารถตรวจสอบได้ทันที
- ในอินเดีย บริษัท IFFCO Tokio General Insurance ได้ริเริ่มโครงการใช้ Microchip ซึ่งใช้เทคโนโลยีคลื่นความถี่วิทยุฝังเข้าใต้ผิวหนังสัตว์ เทคโนโลยีนี้จะช่วยลดความเสี่ยงทางด้านศีลธรรมของผู้รับประกันภัย ช่วยให้ชุมชนจัดการกับข้อมูลทางสถิติของโรคต่างๆในสัตว์เลี้ยงได้และช่วยลดการฉ้อโกงการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนจากการประกันภัยปศุสัตว์ได้

○ การประกันภัยทรัพย์สินในรูปแบบไมโครอินซัวรันส์ (Assets Microinsurance)

การทำประกันภัยรายย่อยสำหรับทรัพย์สินเพื่อป้องกันการสูญหายของบ้าน ทรัพย์สินทางธุรกิจ อุปกรณ์ เครื่องมือต่างๆ ซึ่งคุ้มครองครอบครัวผู้มีรายได้น้อยและเจ้าของธุรกิจขนาดย่อม อย่างไรก็ตาม การทำประกันภัยประเภทนี้ยังคงพัฒนาช้ากว่าแบบอื่นๆ เนื่องจากการตั้งราคาและการป้องกันการฉ้อฉลทำได้ยาก ต้องมีขั้นตอนการจัดการข้อร้องเรียนที่เข้มงวด ตลาดของภาคส่วนนี้มีขนาดใหญ่ ดังนั้น เป็นหน้าที่ของผู้ที่เกี่ยวข้องในการที่จะเข้าถึงและสร้างความต้องการให้กับลูกค้า รวมถึงการกระตุ้นให้ผู้ทำประกันภัยยอมจ่ายเงินเพื่อทำประกันทรัพย์สินของตนเอง

ในช่วงไม่นานมานี้ รัฐบาลในประเทศตลาดเกิดใหม่ได้สร้างความตระหนักให้กับผู้มีรายได้น้อย ให้เห็นความจำเป็นของการป้องกันตนเองจากการสูญเสียทางการเงิน อันเนื่องมาจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ เช่น แผ่นดินไหว น้ำท่วม พายุ เป็นต้น มีการพัฒนาโปรแกรมต่างๆ ที่ให้ความคุ้มครองจากความสูญเสียซึ่งเป็นผลมาจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ เช่น ในประเทศอินเดีย ได้มีโครงการประกันภัยพิบัติ “Afat Vimo” พัฒนาขึ้นโดย All India Disaster Management Institute โดยให้ความคุ้มครองภัยพิบัติ 19 รายการ ซึ่งครอบคลุมทั้งแผ่นดินไหว ไฟไหม้ การระเบิด พายุไซโคลน โดยการชดเชยค่าสินไหมทดแทนสำหรับการประกันภัยทรัพย์สินไม่เกิน 1,744 เหรียญสหรัฐ และประกันชีวิตไม่เกิน 465 เหรียญสหรัฐ

ยังมีการประกันภัยทรัพย์สินในรูปแบบไมโครอินซัวรันส์ที่เป็นภาคบังคับ ซึ่งออกโดย Gujarat State Disaster Management Authority โดยกำหนดให้บ้านเรือนที่ถูกภัยพิบัติจาก “แผ่นดินไหว Gujarat” และได้รับการช่วยเหลือจากรัฐบาลในการก่อสร้างขึ้นใหม่จะต้องทำประกันภัยดังกล่าว ซึ่งให้ความคุ้มครองภัยธรรมชาติ 14 ประเภท ภัยที่เกิดจากฝีมือมนุษย์ และจะโอนความเสี่ยงสูงถึงร้อยละ 55 ไปยังผู้รับประกันภัย

○ ประกันภัยรายย่อยตามหลักศาสนาอิสลาม (Microtakaful)

ประกันภัยรายย่อยตามหลักศาสนาอิสลามหรือไมโครตะกาฟูล มีกลุ่มเป้าหมายคือผู้มีรายได้น้อยที่นับถือศาสนาอิสลาม หลักการคือการเป็นหุ้นส่วนในบริษัทที่จ่ายเบี้ยประกันภัย (ta'awan) และเบี้ยประกันภัยบางส่วนนำไปบริจาคช่วยเหลือสมาชิกอื่น (tabarru) ตามหลักศาสนา ตลาดไมโครตะกาฟูลคาดหมายว่าเป็นตลาดที่พัฒนามากในแถบเอเชีย ตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ รวมถึง มาเลเซีย อินโดนีเซีย บังคลาเทศ ปากีสถาน ซาอุดีอาระเบีย บาห์เรน จอร์แดน เลบานอน และโมร็อกโก ตลาดดังกล่าวยังอยู่ในช่วงของการเริ่มพัฒนา (ดังตาราง)

ประเทศ	บริษัท	สินค้า
เลบานอน	Agricultural Mutual Fund	สุขภาพ
มาเลเซีย	Takaful Ikhlas	ชีวิต
	Etiqa Takaful Berhad	พิการ ทูพพลภาพ
อินโดนีเซีย	PT Asuransi Allianz Life	ชีวิต ครอบครัวยุ
	Takaful Mikro Sakinah	ชีวิต ครอบคลุมหนี้สิน
	PT Asuransi Takaful Keluarga	ชีวิต
ศรีลังกา	Amana Takaful	เสียชีวิต พิกการ ทูพพลภาพ
	Ceylinco Takaful	ปศุสัตว์

5. ประเด็นสำคัญและความท้าทาย

ที่ผ่านมาการพัฒนาภาคไมโครอินซัวรันส์ ได้รับการสนับสนุนจากหลายๆ ภูมิภาค แต่ก็ยังไม่สามารถครอบคลุมได้ทุกพื้นที่ เนื่องจากยังคงมีประเด็นท้าทายหลายๆ เรื่องที่ยังเป็นอุปสรรคต่อการเติบโตของภาคไมโครอินซัวรันส์ พื้นฐานสำคัญ คือ ผลิตภัณฑ์ไมโครอินซัวรันส์มีความซับซ้อนมากกว่าการปล่อยสินเชื่อ

ในด้านของอุปสงค์ ไมโครอินซัวรันส์ต้องเผชิญกับความท้าทายสำคัญ คือเรื่องการสร้างความตระหนักเกี่ยวกับการประกันภัยและความเข้าใจในผลิตภัณฑ์แก่กลุ่มคนที่มีรายได้น้อย ปัจจุบันด้านสังคมและวัฒนธรรม หลักศานนามุมมองด้านลบของการประกันภัยก็มีผลต่ออุปสงค์เช่นกัน บางครั้งลูกค้าไม่ได้รับข้อมูลข่าวสารที่ครบถ้วนเกี่ยวกับประโยชน์ที่ได้รับของการทำประกันภัย จึงทำให้มองคุณค่าของการทำประกันภัยด้อยลง

ผลิตภัณฑ์ไมโครอินซัวรันส์ที่มีในตลาดมักไม่ตรงกับความต้องการของกลุ่มคนผู้มีรายได้น้อย ทำให้ไม่ประสบความสำเร็จ ดังนั้น การเพิ่มคุณค่าลงไปในผลิตภัณฑ์ เช่น เพิ่มการดูแลสุขภาพเชิงรุก มีบริการให้คำแนะนำจากแพทย์ หรือการให้คำแนะนำด้านเทคโนโลยีทางการเกษตรและปศุสัตว์ การพยากรณ์อากาศและให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร ซึ่งการเพิ่มและพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะส่งผลให้มีอัตราการทำประกันภัยเพิ่มมากขึ้น

ผู้ให้บริการไมโครอินซัวรันส์จำเป็นต้องสร้างแม่แบบการบริหารจัดการต้นทุนต่ำและเน้นผลระยะยาว เช่น การสร้างโครงสร้างพื้นฐาน เพื่อให้เข้าถึงทุกพื้นที่ พิจารณาต้นทุนอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้แน่ใจว่าได้นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้ลดต้นทุนในกระบวนการจัดการ รวมถึงขั้นตอนการจัดการเรียกร้องค่าสินไหมจำเป็นต้องทำให้ง่ายที่สุด (ต้องเร็วและใช้เอกสารน้อยที่สุด)

ในส่วนของ การพิจารณาการรับประกันภัย ข้อมูลที่ไม่มีคุณภาพจะมีผลต่อการกำหนดราคาเบี้ยประกันภัย ซึ่งเรื่องนี้มีความซับซ้อน เพราะกรมธรรม์จะต้องมีเบี้ยประกันภัยที่สูงมาก ขณะเดียวกันจะต้องทำกำไรให้กับบริษัทประกันภัยด้วย ดังนั้น การตั้งราคาเบี้ยประกันภัยที่ต่ำ ก็จะทำให้ความคุ้มครองต่ำลงและผลประโยชน์ที่ได้ก็ต่ำลงด้วย นอกจากนี้ เนื้อหาและภาษาในกรมธรรม์ต้องเข้าใจง่ายและไม่ควรมีข้อจำกัดหรือเงื่อนไขที่มากนัก

การเลือกช่องทางและตัวกลางการกระจายสินค้า ระบบที่เอื้ออำนวย การสนับสนุนจากสถาบันต่างๆ เป็นสิ่งท้าทายของการทำไมโครอินซัวรันส์ นอกจากนี้ การขาดการอบรมและการเพิ่มแรงจูงใจให้แก่พนักงานที่ขายไมโครอินซัวรันส์ รวมถึงกฎระเบียบข้อบังคับต่างๆ ก็เป็นกุญแจที่สำคัญที่จะทำให้ไมโครอินซัวรันส์ประสบความสำเร็จ

○ ประเด็นสำคัญและความท้าทายที่ผู้ที่เกี่ยวข้องกับไมโครอินซัวรันส์ต้องเผชิญ

ประเด็น	ความท้าทาย
อุปสงค์	ขาดความตระหนัก/ปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม/การรับรู้คุณค่าของการทำประกันภัยที่จำกัด
การดำเนินการ	การรักษาการบริหารจัดการต้นทุนให้อยู่ระดับต่ำ/ผู้ให้บริการมีความเข้าใจน้อยต่อกลุ่มผู้มีรายได้น้อย/บุคลากรขาดทักษะ/ขาดการกระจายความเสี่ยงของการรับประกันภัย/ประเด็นเรื่องค่าสินไหมทดแทน
การพิจารณาการรับประกันภัย	ข้อมูลที่มีเชิงขาดคุณภาพ/ภาษาที่ใช้/ความคุ้มครองที่ยากต่อการประกันความเสี่ยง
ช่องทางการขาย	การเลือกช่องทาง คู่ค้า การสอน ระดับของการจูงใจ
ตลาด	ความสามารถในการทำกำไร : อัตราการทำประกันภัยใหม่มีระดับต่ำ
โครงสร้างพื้นฐาน	ขาดโครงสร้างพื้นฐานทางการแพทย์ที่มีคุณภาพ/สถานีวิดสภาพอากาศ
กฎระเบียบ ข้อบังคับ	ขาดการสนับสนุนจากรัฐบาล ไม่มีข้อกำหนดที่แน่นอนสำหรับไมโครอินซัวรันส์
การประกันภัย	การใช้ไมโครอินซัวรันส์ที่ไม่เหมาะสมรวมถึงการฉ้อฉล

6. บทบาทของรัฐบาลและความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน (Public Private Partnership: PPP)

○ บทบาทรัฐบาล

เนื่องจากภาคธุรกิจจะมองผลตอบแทนด้านกำไร รัฐบาลจึงต้องมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาตลาดไมโครอินชัวร์รันส์ โดยมีวัตถุประสงค์สำคัญหลายด้านดังนี้

6.1) ด้านการเงิน รัฐบาลสามารถพัฒนาการเข้าถึงการบริการทางการเงินสำหรับผู้มีรายได้น้อย ทำให้พวกเขาสามารถจัดการกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นได้

6.2) พัฒนากฎระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง โดยผู้กำกับดูแลมีหน้าที่ทำให้เกิดความสมดุลกันระหว่างการบริหารจัดการและการพัฒนาตลาดไมโครอินชัวร์รันส์

6.3) การผ่อนคลายนโยบายข้อกำหนดต่างๆ และพัฒนาให้ตลาดมีประสิทธิภาพโดยการกระตุ้นให้เกิดการแข่งขัน และมีนวัตกรรมใหม่ๆ ขึ้นมา โดยรัฐบาลอาจลดจำนวนเงินกองทุนขั้นต่ำ (Capital Requirement) มาตรฐานการออกใบอนุญาตคนกลางประกันภัย กฎระเบียบที่เข้มงวด ข้อจำกัดในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ การรับประกันภัยต่อ เป็นต้น

6.4) รัฐบาลสร้างกลไกที่ช่วยเพิ่มความตระหนักให้ผู้เอาประกันภัย และสร้างความมั่นใจในเรื่องการคุ้มครองผู้บริโภคกับผู้ถือกรมธรรม์

ตารางแสดงข้อเสนอแนะและการดำเนินการของรัฐบาลต่อภาคส่วนไมโครอินชัวร์รันส์

ประเทศ	กฎระเบียบในการดำเนินการ/ข้อเสนอแนะของไมโครอินชัวร์รันส์
อินเดีย	แยกระเบียบข้อบังคับของไมโครอินชัวร์รันส์ : ข้อบัญญัติของชุมชนในชนบทกับข้อผูกมัดในสังคม เป็นส่วนหนึ่งของเงื่อนไขใบอนุญาต
บราซิล	พิจารณากฎระเบียบโดยมีเงื่อนไขซึ่งรวมใบอนุญาตเกี่ยวกับผู้ให้บริการไมโครอินชัวร์รันส์ และกฎระเบียบที่เกี่ยวกับความคุ้มครองผู้บริโภค
แอฟริกาใต้	กรอบนโยบายการคลังแห่งชาติเป็นผู้กำหนดใบอนุญาตไมโครอินชัวร์รันส์ การกระจายสินค้าผ่านช่องทางต่างๆ
ฟิลิปปินส์	มีการออกกลยุทธ์และกรอบกฎระเบียบข้อบังคับของไมโครอินชัวร์รันส์
แอฟริกาตะวันตก	ออกกฎขององค์การอนามัยและใช้ร่วมกันใน 8 ประเทศ
เปรู	แยกกฎระเบียบข้อบังคับของไมโครอินชัวร์รันส์ออกมา
ไต้หวัน	พิจารณาร่างกฎระเบียบข้อบังคับของไมโครอินชัวร์รันส์ ซึ่งครอบคลุมทั้งการประกันชีวิตแบบดั้งเดิม และการประกันการบาดเจ็บส่วนบุคคล

○ ความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน (Public Private Partnership: PPP)

PPP ในบริบทของไมโครอินชัวร์รันส์ จะเกี่ยวข้องกับหลายๆ ฝ่าย ทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน ในการจัดการความเสี่ยงและการโอนความเสี่ยงของบุคคลผู้มีรายได้น้อย (ข้อมูลประกอบปรากฏตามตาราง) ภาคส่วนของรัฐจะมีอำนาจในการกำหนดเงื่อนไขต่างๆ ซึ่งเพิ่มความสะดวกในการตอบสนองการปรับตัวได้ดีกว่าภาคเอกชน ในทางกลับกัน ภาคเอกชนมักจะมีผู้เชี่ยวชาญ ความสามารถในการบริหารจัดการและความสามารถทางการเงินที่ดีกว่าภาครัฐ ดังนั้น ความร่วมมือกันของทั้งสองภาคส่วนย่อมส่งผลดีต่อกลุ่มผู้มีรายได้น้อย ทั้งนี้ หากมีการออกแบบความร่วมมือที่เหมาะสมจะช่วยพัฒนาตลาดและเป็นไปในเชิงพาณิชย์ได้

การใช้แนวทาง PPP นั้น จะเหมาะสมอย่างมากในช่วงเริ่มต้นของการทำไมโครอินชัวร์นซ์ นอกจากนี้ PPP ยังมีบทบาทสำคัญยิ่งในการโอนความเสี่ยงด้านมหันตภัยอีกด้วย

ตารางแสดงการจัดการความเสี่ยงสำหรับผู้มีรายได้น้อยอย่างมีประสิทธิภาพ จำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือของผู้ถือผลประโยชน์ร่วมหลายฝ่าย

การสนับสนุน	รัฐบาล	NGO, องค์กรร่วม และพหุภาคี	บริษัทประกัน/บริษัทประกันภัยต่อ
ให้ความรู้เพื่อให้เกิดความตระหนักถึงความเสี่ยงและผลกระทบ	√	√	(√)
การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและกฎระเบียบต่างๆ	√	(√)	X
ช่องทางการจำหน่าย	√	√	(√)
พัฒนารูปแบบและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์	X	√	√
ความช่วยเหลือทางการเงินโดยเฉพาะช่วงเริ่มและช่วงนำร่อง	√	√	(√)
การจัดการความเสี่ยง	X	X	√

(√) การมีส่วนร่วมเพียงบางส่วน

(X) ไม่มีส่วนร่วม

ความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน (PPP) - วิธีการแก้ปัญหาสำหรับความเสี่ยงทางการเงินในระดับมหภาค

หลายทศวรรษที่ผ่านมาความสูญเสียทางเศรษฐศาสตร์ที่เกิดจากภัยพิบัติทางธรรมชาติสูงขึ้นในตลาดใหม่กลุ่มเสี่ยงหรืออ่อนไหวง่าย เนื่องจากกลุ่มดังกล่าวขาดการวางแผนที่ดี การเพิ่มของจำนวนประชากร สภาวะแวดล้อมที่เสื่อมโทรม ภัยพิบัติมีผลกระทบอย่างมากต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมทำให้แนวโน้มของการเติบโตของประเทศไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ หากเป็นกรณีที่ภัยพิบัติเกิดกับประชากรกลุ่มล่างของสังคม อาจทำให้ประชากรกลุ่มนี้ไม่มีที่อยู่อาศัย การเกษตรได้ผลผลิตน้อยลง ซึ่งก็ทำให้มีความยากจนเพิ่มขึ้น

เพื่อลดผลกระทบทางการเงินที่เกิดจากภัยพิบัติต่อผู้มีรายได้น้อย การโอนความเสี่ยงสามารถนำมาใช้แก้ปัญหาได้ในหลายๆระดับ อย่างไรก็ตาม ข้อจำกัดของผู้มีรายได้น้อยคือความสามารถในการหาเงิน พวกเขาเหล่านั้นจึงไม่ให้ความสำคัญต่อการซื้อประกันภัยพิบัติจากธรรมชาติมากนัก ดังนั้น ในระดับมหภาค รัฐบาลควรหาวิธีการแก้ไขปัญหาดังนี้ที่กลยุทธ์การจัดการความเสี่ยงแบบเชิงรุก รวมถึงแนวทางการแก้ปัญหาค่าความเสี่ยงสถานภาพทางการเงินด้วย

การสูญเสียทางการเงินและเครื่องมือที่ใช้สำหรับจัดการความเสี่ยงทางการเงินที่เกิดจากภัยพิบัติ

ความถี่ต่ำ / เหตุการณ์ทางการเงินมีรุนแรงสูง	Loss Financing transfer <ul style="list-style-type: none"> ▪ การประกันภัยพิบัติและประกันภัยต่อ ▪ CAT bonds ▪ Exchange-traded instruments ▪ Weather derivatives ▪ Catastrophe pools 	ประกันภัยแบบดั้งเดิม <ul style="list-style-type: none"> ▪ การกู้ยืมเงินจากองค์กรระหว่างประเทศ ▪ การปรับโครงสร้างการกู้ยืม
ความถี่สูง / เหตุการณ์ทางการเงินมีรุนแรงต่ำ	Prevention Funding <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prevention and Mitigation Funds ▪ กองทุนเพื่อการพัฒนา : สังคม การปกครองตนเองแบบเทศบาล ▪ Mitigation Loans ▪ Prevention Loans ▪ ความช่วยเหลือจากต่างประเทศ 	Loss Financing <ul style="list-style-type: none"> ▪ Self-financing ▪ กองทุนภัยพิบัติ / กองทุนสำรอง ▪ โอนงบประมาณของรัฐบาลมาใช้ ▪ กองทุนเพื่อการพัฒนา ▪ Reformulation of existing loans ▪ ความช่วยเหลือจากต่างประเทศ ▪ Contingent Credit

รัฐบาล/องค์กรเพื่อการพัฒนาต่างๆ/NGOs ให้ความสนใจในการรับประกันภัย ด้วยวิธี PPP โดยทำในระดับประเทศหรือระดับภูมิภาค ออกผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่ๆ ที่ช่วยแก้ไขปัญหาหรือลดผลกระทบของภัยพิบัติจากธรรมชาติ ซึ่งมีการเก็บรวบรวมข้อมูลไว้ เช่น

- The Caribbean Catastrophe Risk Insurance Facility (CCRIF) ออกกรมธรรม์เกี่ยวกับพายุเฮอริเคนและแผ่นดินไหว สู่ตลาดในเดือนมิถุนายน 2550 ให้ความคุ้มครองครอบคลุม 16 ชุมชนในแถบแคริบเบียน โดยใช้การวัดความรุนแรงของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น (แรงสั่นสะเทือนและความเร็วลม)
- ความแห้งแล้งที่เกิดขึ้นในมาลาวีมีผลต่อความเสี่ยงทางการเงิน ที่เชื่อมโยงกับการผลิตในภาคเกษตรกรรมและการขาดแคลนอาหารที่เพิ่มขึ้นในภูมิภาค ดังนั้น PPP จึงพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับความแห้งแล้ง ซึ่งมักเกิดซ้ำๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความแห้งแล้งมีผลทำให้ชาวโพทขาดแคลน ในกรมธรรม์ระบุว่ารัฐบาลมาลาวีจะได้รับเงินจำนวน 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หากเกิดวิกฤติการณ์ความแห้งแล้งขึ้น หรือหากผลผลิตของชาวโพทลดลงต่ำกว่าค่าเฉลี่ยในอดีตร้อยละ 10 ก็จะได้รับค่าคุ้มครองเช่นกัน

วิธีการจัดการแก้ปัญหาความเสี่ยงด้านภัยพิบัติทางการเกษตรในประเทศจีน

ช่วงกลางปี 2552 เทศบาลปักกิ่งได้ลงนามความตกลงในเรื่องการป้องกันภัยพิบัติกับบริษัทรับประกันภัยต่อ โดยโอนความเสี่ยงไปยังภาคส่วนรับประกันภัยต่อ เทศบาลปักกิ่งเป็นแห่งแรกที่มีการจัดการความเสี่ยงที่เกิดจากความเสียหายทางเกษตรกรรมอย่างมืออาชีพ โดยการกระตุ้นการเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรในประเทศจีนท่ามกลางความกังวลเกี่ยวกับปัญหาการขาดแคลนอาหารทั่วโลก

สัดส่วนความรับผิดชอบความเสียหายที่เกิดขึ้นคือ บริษัทประกันภัยจะรับผิดชอบสำหรับความเสียหายที่ต่ำกว่าร้อยละ 160 ของเบี้ยประกันภัยรายปี บริษัทรับประกันภัยต่อจะรับผิดชอบสำหรับความเสียหายที่อยู่ระหว่างร้อยละ 160 – ร้อยละ 300 และหากความเสียหายเกินร้อยละ 300 เทศบาลปักกิ่งจะใช้เงินสำรองที่ตั้งไว้เฉพาะสำหรับกรณีภัยพิบัติที่เกิดขึ้นกับการเกษตรกรรม โดยความร่วมมือนี้จะคุ้มครองทั้งปศุสัตว์ ภัยน้ำท่วม ลูกเห็บ

ลมและพายุฝน ครอบคลุมกว่า 4 แสนครัวเรือน และเพื่อเป็นประโยชน์กับเกษตรกร ช่วยให้รายได้ของเกษตรกรในจีนมีเสถียรภาพและเกิดการส่งเสริมการลงทุนในภาคการเกษตร การโอนความเสี่ยงไปยังบริษัทประกันภัยต่อเป็นการลดความสูญเสียขนาดใหญ่ที่เกิดขึ้น ซึ่งจะมีส่วนช่วยกระตุ้นบริษัทประกันภัยให้ออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยเพื่อการเกษตรมากขึ้นโดยมีเบี้ยประกันภัยที่ไม่สูงและเกษตรกรสามารถซื้อได้

บทบาทของบริษัทประกันภัย และบริษัทประกันภัยต่อ

บริษัทประกันภัยและบริษัทประกันภัยต่อทั้งในระดับท้องถิ่นและทั่วโลกได้ออกผลิตภัณฑ์ไมโครอินซัวรันส์ที่หลากหลายสำหรับผู้มีรายได้น้อยในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยมักเป็นไปในเชิงพาณิชย์ อีกทั้งยังให้การสนับสนุน NGOs ชุมชน องค์กรความร่วมมือต่างๆ ด้วย

สำหรับบริษัทประกันภัย ส่วนแบ่งการตลาดของผู้มีรายได้น้อยจัดเป็นตัวขับเคลื่อนการเติบโตของตลาดเมื่อภาคส่วนนี้ขยายตัวต้องอาศัยเงินทุนสนับสนุน การป้องกันภัยพิบัติ วิธีการจัดการความเสี่ยงแบบองค์รวม ความเชี่ยวชาญด้านเทคนิค นวัตกรรมใหม่ๆ การรับประกันภัยต่อจะช่วยสนับสนุนความมีเสถียรภาพทางการเงิน โดยจะจำกัดผลกระทบจากการสูญเสีย และลดต้นทุนการรับประกันภัยได้ ประโยชน์ที่ได้จากการรับประกันภัยต่อ คือ

- **ช่วยปรับปรุงกลไกการโอนความเสี่ยง** ผู้รับประกันภัยสามารถจัดการความเสี่ยงของผู้มีรายได้น้อยโดยผ่านการรับประกันภัยต่อ สำหรับสถาบันการเงินรายย่อยที่ต้องรับความเสี่ยงที่หลากหลาย เช่น ความเสี่ยงทางด้านเครดิต การลงทุน สภาพคล่อง ก็จะใช้วิธีโอนความเสี่ยงไปให้ผู้รับประกันภัยต่อได้เช่นกัน
- **การกันความเสี่ยง Portfolio ขององค์กร** ผู้รับประกันภัยต้องเผชิญกับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับทรัพย์สินและการบริหารจัดการขององค์กรตนเอง จากผลกระทบของเหตุการณ์ภัยพิบัติต่างๆ ดังนั้น ผู้รับประกันภัยจะต้องมีแนวทางการรับมือกับเหตุการณ์ใหญ่ๆ ที่เกิดขึ้นได้
- **การขยายความสามารถในการรับประกันภัย** ผู้รับความเสี่ยงต้องการความช่วยเหลือจากผู้รับประกันภัยต่อเพื่อขยายความสามารถในการรับประกันภัย
- **การจัดการความเสี่ยงที่เกิดจากภัยพิบัติ** ต้องการความช่วยเหลือจากผู้รับประกันภัยต่อ ในการคุ้มครองภัยพิบัติจากธรรมชาติ โดยอาจใช้วิธีการแบบดั้งเดิมหรือใช้ตลาดทุนมาเพื่อให้ได้ทุนใช้ฟื้นฟูความเสียหายที่เกิดจากภัยพิบัติ
- **ข้อกำหนดเกี่ยวกับเทคนิคและความเชี่ยวชาญในการจัดการความเสี่ยง** เพื่อให้ไมโครอินซัวรันส์มีผลกำไร บริษัทประกันภัยต้องจัดการกับประเด็นสำคัญคือ การขาดข้อมูล ปัญหาด้านคุณธรรม จริยธรรม การฉ้อฉล บริษัทรับประกันภัยต่อมีความเชี่ยวชาญและรู้วิธีการจัดการ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนบริษัทประกันภัยได้ในเรื่องการเข้าถึง การกำหนดเบี้ยประกันภัย การออกแบบนวัตกรรมและความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

แนวโน้มของไมโครอินซัวรันส์ในช่วงปี 2553 ถึง 2563

ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา มีการขยายตัวอย่างมากของไมโครไฟแนนซ์ ซึ่งหมายถึงความต้องการทางการเงินของกลุ่มที่มีรายได้น้อยเพิ่มจำนวนมากขึ้น ทำให้ไมโครอินซัวรันส์มีการเติบโตมากขึ้นด้วย นั่นหมายถึงมีการสนองความต้องการกลุ่มที่มีรายได้น้อยได้มากขึ้น ในอนาคตจะได้เห็นบทบาทของไมโครอินซัวรันส์ ไมโครไฟแนนซ์ ไมโครเครดิต ต่อกลุ่มผู้มีรายได้น้อยเพิ่มสูงขึ้น



แนวโน้มของไมโครอินซัวร์นซ์ที่อาจจะเกิดขึ้นในช่วงปี 2553 ถึง 2563

- ตลาดผู้มีรายได้น้อยเป็นกลุ่มเป้าหมายของบริษัทประกันภัย จะมีบริษัทใหม่ๆ เข้าสู่ตลาด ทำให้ธุรกิจประกันภัยมีนวัตกรรมใหม่ๆ ออกมา รายได้ที่เพิ่มขึ้น ความยากจนที่ลดลง ส่งผลให้ความต้องการผลิตภัณฑ์ประกันภัยแบบดั้งเดิมและผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการจัดการความเสี่ยงเพิ่มขึ้น
- ความต้องการผลิตภัณฑ์ประกันสุขภาพ ผลิตภัณฑ์เพื่อการออมเงิน ผลิตภัณฑ์ที่อ้างอิงดัชนีทางการเกษตร สำหรับเกษตรกร และผลิตภัณฑ์ที่คุ้มครองความเสียหายจากภัยพิบัติเพิ่มขึ้น ซึ่งจะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไมโครอินซัวร์นซ์ ที่ให้ความคุ้มครองที่ครอบคลุมมากขึ้น โดยมีต้นทุนที่ต่ำ
- ความต้องการไมโครไฟแนนซ์เพิ่มมากขึ้นในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย ซึ่งมาจากการกู้ยืมเงิน การกู้ยืมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยและกู้ยืมเพื่อการศึกษา
- รัฐบาลมีบทบาทสำคัญในการเติมเต็มความต้องการของกลุ่มผู้มีรายได้น้อยในสังคม โดยให้เงินอุดหนุนเพื่อให้เบี้ยประกันภัยอยู่ในระดับที่ผู้มีรายได้น้อยสามารถจ่ายได้ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ประกันสุขภาพและประกันภัยด้านการเกษตร
- การจัดการความเสี่ยงที่เกิดจากภัยพิบัติเป็นนโยบายแห่งชาติ กลไกในการโอนความเสี่ยงจะถูกนำมาใช้ ดังนั้นการใช้แนวทาง PPP จึงมีความสำคัญอย่างมาก
- นวัตกรรมทางเทคโนโลยี เช่น โทรศัพท์มือถือ มีผลต่อการจัดการและรูปแบบการกระจายผลิตภัณฑ์ ซึ่งทำให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการลดลง และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการขึ้นด้วย
- ไมโครตะกาฟูล (Microtakafu) เป็นประกันภัยที่เหมาะสมกับกลุ่มศาสนาอิสลามผู้มีรายได้น้อย ทั้งในภูมิภาคแอฟริกา (กลาง ตะวันออกและเหนือ) และในเอเชียโดยเฉพาะมาเลเซียและอินโดนีเซีย

การดำเนินการไมโครอินซัวร์นซ์ในประเทศไทย

สำหรับประเทศไทย รัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างสำนักงาน คปภ. ได้ร่วมมือกับบริษัทประกันภัย ในการพัฒนารูปแบบกรมธรรม์ประกันภัยรายย่อย หรือไมโครอินซัวร์นซ์ (Microinsurance) มาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้มีรายได้น้อย เช่น กลุ่มลูกค้าระดับรากหญ้า ทั้งประชาชนทั่วไป พ่อค้า แม่ค้าแผงลอย ที่ไม่สามารถเข้าถึงการประกันภัยแบบปกติได้มีโอกาสเข้าถึงการประกันภัย และเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงพร้อมกับการสร้างหลักประกันให้กับตนเองและครอบครัว โดยสมาคมประกันชีวิตไทย สมาคมวินาศภัยไทย บริษัทประกันชีวิต

และประกันวินาศภัย ร่วมกันออกกรมธรรม์ประกันภัยรายย่อย (ไมโครอินซัวร์นซ์) เช่น กรมธรรม์ประกันชีวิต แบบสะสมทรัพย์ แบบชั่วระยะเวลา แบบอุบัติเหตุรายย่อย แบบอุบัติเหตุส่วนบุคคล เป็นต้น

ในปีพ.ศ. 2556 สำนักงาน คปภ. ร่วมกับบริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันภัยวินาศภัย จะออกกรมธรรม์รายย่อย หรือประกันภัยไมโครอินซัวร์นซ์ภาคสมัครใจ สำหรับกลุ่มลูกค้าระดับรากหญ้า ทั้งประชาชนทั่วไป พ่อค้าแม่ค้าแผงลอย โดยกำหนดอัตราเบี้ยประกันไว้ที่ 200 บาทต่อปี ซึ่งจะให้ความคุ้มครองกรณีเสียชีวิต ทูพพลภาพถาวร จากอุบัติเหตุรถยนต์ 100,000 บาท ถ้าเสียชีวิตและทูพพลภาพจากรถจักรยานยนต์และฆาตกรรม 50,000 บาท หากเสียชีวิตจากการเจ็บป่วยหลัง 120 วัน จะได้รับค่าปลงศพ ศพละ 10,000 บาท ถ้าเสียชีวิตก่อน 120 วัน จะไม่ได้รับค่าปลงศพ โดยกำหนดเงื่อนไขให้ซื้อได้คนละไม่เกิน 2 ฉบับ และกำหนดอายุของผู้ซื้อกรมธรรม์อยู่ระหว่าง 20-60 ปี เนื่องจากต้องการคุ้มครองคนวัยทำงาน เพราะคนกลุ่มนี้เป็นบุคคลที่หารายได้ให้กับครอบครัว หากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันขึ้น จะได้มีรายได้จุนเจือครอบครัวระยะหนึ่ง สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายที่สะดวกต่อผู้ซื้อกรมธรรม์และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่าย จะเป็นการขายผ่านเทสโก้-โลตัส เซเว่น-อีเลฟเว่น บริษัทประกันภัยบริษัทประกันชีวิตทั่วประเทศ

แหล่งที่มา: Sigma No. 6/2010, Swiss Re

ผู้จัดทำ นางสาวอัจฉรา เอียวพันธ์
เจ้าหน้าที่ชำนาญการ
ผู้ตรวจสอบ นายอุดมเกียรติ สวัสดิ์พานิช
ผอ.สำนักแผนงานและวิจัย
นายนิรัตน์ ทรัพย์ทวีธรรม
ผอ.ฝ่ายวิจัยและวางแผน
สถาบันวิทยาการประกันภัยระดับสูง