

บทที่ 6

สรุปและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเพื่อหาแนวทางในการเพิ่มบทบาทของบริษัทประกันชีวิต ให้เป็นสถาบันการเงินที่มีบทบาทด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย โดยมีวัตถุประสงค์ของการศึกษา เพื่อศึกษาและวิเคราะห์บทบาท ปัญหาและอุปสรรคของบริษัทประกันชีวิต ในด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้ใช้บริการ และสถาบันการเงินอื่น ที่มีต่อบริษัทประกันชีวิต ในด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และเพื่อเสนอแนะแนวทางแก้ไขเพื่อส่งเสริมบริษัทประกันชีวิตด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เพื่อการพัฒนากระบวนการเงินเคหการ และการพัฒนารูทกิจที่อยู่อาศัย ในการศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการวิจัยเชิงบรรยาย โดยวิธีการสำรวจด้วยแบบสอบถามและสัมภาษณ์ ด้วยการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ และสุ่มแบบเฉพาะกลุ่ม กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ 1.กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย 2.กลุ่มสถาบันการเงิน 3.กลุ่มผู้บริหารบริษัทประกันชีวิตและนักวิชาการ

การศึกษาจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์

1. กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 56.8 อายุ 31-40 ปี ร้อยละ 43.2 การศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 63.6 ทำงานในบริษัทเอกชน ร้อยละ 38.4 สถานภาพสมรสแล้ว ร้อยละ 60.0 มีรายได้ 10,001-20,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 28.8 ลักษณะที่อยู่อาศัยเป็นบ้านเดี่ยว ร้อยละ 43.2 สถาบันการเงินที่เลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย ธนาคารพาณิชย์มาอันดับแรก ร้อยละ 37.6 รองลงมาคือธนาคารอาคารสงเคราะห์ ร้อยละ 36.8

ความคิดเห็นในเรื่องปัจจัยที่เลือกใช้บริการสถาบันการเงิน 5 อันดับแรก ได้แก่

1. อัตราดอกเบี้ยต่ำ ร้อยละ 73.6
2. ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ ร้อยละ 48.0
3. ฐานะ ชื่อเสียง ความมั่นคงของสถาบันการเงิน ร้อยละ 36.0
4. เงื่อนไขในการขออนุมัติสินเชื่อ ร้อยละ 32.0
5. วงเงินในการให้กู้ยืมสูง ร้อยละ 29.6

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 62.4 แต่มีความสนใจที่จะทราบรายละเอียด ร้อยละ 59.0 และมีผู้ที่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 37.6 แต่ถ้าคัดเอากลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิตออก จะเหลือผู้ที่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพียงร้อยละ 22.0 ซึ่งถือว่าน้อยมาก

1.1 กลุ่มผู้ใช้บริการสินเชื่อที่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 31-40 ปี ร้อยละ 43.6 การศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 65.4 ทำงานในบริษัทเอกชน ร้อยละ 35.9 มีรายได้ 10,001-20,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 39.7 ความคิดเห็นในเรื่องปัจจัยที่เลือกใช้สถาบันการเงิน 5 อันดับแรก ได้แก่

1. อัตราดอกเบี้ยต่ำ ร้อยละ 69.2
2. ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ ร้อยละ 52.6
3. ฐานะ ชื่อเสียง ความมั่นคงของสถาบันการเงิน ร้อยละ 39.7
4. เงื่อนไขในการขออนุมัติสินเชื่อ ร้อยละ 38.5
5. วงเงินในการให้กู้ยืมสูง ร้อยละ 38.5

1.2 กลุ่มผู้ใช้บริการสินเชื่อที่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยแต่ไม่เลือกใช้บริการ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 41-50 ปี ร้อยละ 36.3 การศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 63.6 ทำงานในบริษัทเอกชน ร้อยละ 40.9 มีรายได้ต่อเดือน 10,001-20,000 20,001-30,000 และ 50,000 บาทขึ้นไปเท่ากัน ร้อยละ 22.7

ความคิดเห็นในเรื่องปัจจัยที่ไม่เลือกใช้สถาบันการเงิน 5 อันดับแรก ได้แก่

1. ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ ร้อยละ 77.3
2. เงื่อนไขในการขออนุมัติสินเชื่อมีมาก ร้อยละ 40.9
3. อัตราดอกเบี้ยสูง ร้อยละ 36.3
4. ฐานะ ชื่อเสียง ความมั่นคงของสถาบันการเงิน ร้อยละ 31.8
5. วงเงินในการให้กู้ยืมน้อย ร้อยละ 18.2

1.3 กลุ่มผู้ใช้บริการสินเชื่อที่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยและเลือกใช้บริการ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 31-40 ปี ร้อยละ 56.0 การศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 58.0 ทำงานในบริษัทเอกชน ร้อยละ 44.0 มีรายได้ต่อเดือน 50,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 48.0 ก่อนมาติดต่อกับบริษัทประกันชีวิตเคยติดต่อกับสถาบันการเงินอื่น ร้อยละ 60.0 เหตุผลเพื่อเลือกสถาบันการเงินที่มีเงื่อนไขดีที่สุด ร้อยละ 100.0

ความคิดเห็นในเรื่องปัจจัยที่เลือกใช้สถาบันการเงิน 5 อันดับแรก ได้แก่

1. อัตราดอกเบี้ยต่ำ ร้อยละ 94.0
2. มีผู้แนะนำหรือรู้จักกับพนักงานในบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 70.0
3. การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อใช้เวลาสั้น ร้อยละ 32.0
4. ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ ร้อยละ 26.0
5. ฐานะ ชื่อเสียง ความมั่นคงของสถาบันการเงิน ร้อยละ 24.0

การใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต ส่วนใหญ่ประทับใจการให้บริการของพนักงานที่ให้บริการที่รวดเร็วและเป็นกันเอง ร้อยละ 68.0 สิ่งที่บริษัทประกันชีวิตควรปรับปรุงแก้ไขคือเรื่องการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนทราบว่าบริษัทประกันชีวิตมีบริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 88.0 รองลงมาคือเรื่องระเบียบในการขอสินเชื่อ ร้อยละ 48.0

ความคิดเห็นในเรื่องจุดเด่นของบริษัทประกันชีวิตได้แก่ การมีแหล่งเงินทุนระยะยาวและมีต้นทุนต่ำ ร้อยละ 100.0 และจุดด้อยของบริษัทประกันชีวิตได้แก่ การขาดประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนทราบว่าบริษัทประกันชีวิตมีบริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 96.0 รองลงมาได้แก่ จำนวนสาขาที่ให้บริการมีน้อย ร้อยละ 76.0

2. สถาบันการเงิน

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 70.0 อายุ 31-40 ปี ร้อยละ 56.7 ตำแหน่งระดับหัวหน้าส่วน ร้อยละ 66.7 ประเภทสถาบันการเงินเป็นธนาคารพาณิชย์ ร้อยละ 66.7

ความคิดเห็นในเรื่องปัจจัยที่เลือกใช้สถาบันการเงิน 5 อันดับแรก ได้แก่

1. อัตราดอกเบี้ยต่ำ ร้อยละ 76.7
2. ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ ร้อยละ 66.7
3. วงเงินในการให้กู้ยืมสูง ร้อยละ 63.3
4. ฐานะ ชื่อเสียง ความมั่นคงของสถาบันการเงิน ร้อยละ 50.0
5. เงื่อนไขในการขออนุมัติสินเชื่อน้อย ร้อยละ 43.3

ปัญหาส่วนใหญ่ในการให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย คือการรับรู้หรือหาข้อมูลเกี่ยวกับหนี้สินของลูกค้าน่าได้ยาก ร้อยละ 76.7 รองลงมาคือการรับรู้รายได้ที่แท้จริงของลูกค้า ร้อยละ 66.7 สิ่งที่บริษัทประกันชีวิตควรปรับปรุงแก้ไข คือเรื่องการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนทราบว่าบริษัทประกันชีวิตมีบริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 83.3 รองลงมาคือเรื่องนโยบายการให้สินเชื่อของบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 46.7

ความคิดเห็นในเรื่องจุดเด่นของบริษัทประกันชีวิตได้แก่ การมีแหล่งเงินทุนระยะยาวและมีต้นทุนต่ำ ร้อยละ 96.7 และจุดด้อยของบริษัทประกันชีวิตได้แก่ จำนวนสาขาที่ให้บริการมีน้อย ร้อยละ 66.7 รองลงมาได้แก่ ความเชื่อถือของประชาชนที่มีต่อบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 63.3

ความคิดเห็นในเรื่องจุดเด่นจุดด้อยของสถาบันการเงินอื่นเมื่อเทียบกับบริษัทประกันชีวิต จุดเด่นได้แก่ ความเชื่อถือของประชาชนที่มีต่อสถาบัน ร้อยละ 80.0 รองลงมาได้แก่ จำนวนสาขาที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ 76.7 และจุดด้อยได้แก่ ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการดำเนินงานมีต้นทุนสูง ร้อยละ 46.7

ความคิดเห็นเรื่องปัจจัยหรือสาเหตุที่ทำให้บริษัทประกันชีวิตมีบทบาทในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยน้อย ได้แก่ การขาดประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนทราบว่าบริษัทประกันชีวิตมีบริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 46.7 รองลงมาได้แก่ นโยบายของบริษัทประกันชีวิตให้ความสำคัญสินเชื่อที่อยู่อาศัยน้อย ร้อยละ 40.0

ความคิดเห็นเรื่องศักยภาพของบริษัทประกันชีวิตที่จะเพิ่มบทบาทในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย เห็นว่าบริษัทประกันชีวิตมีศักยภาพเพียงพอ ร้อยละ 70.0 เพราะมีแหล่งเงินทุนระยะยาวซึ่งเหมาะสมกับสินเชื่อประเภทนี้ ร้อยละ 76.2 ส่วนที่เห็นว่าบริษัทประกันชีวิตมีศักยภาพไม่เพียงพอ เพราะนโยบายของบริษัทประกันชีวิตให้บทบาทการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยน้อย ร้อยละ 55.6

3.บริษัทประกันชีวิตและนักวิชาการ

ความคิดเห็นของผู้บริหารบริษัทประกันชีวิต แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยมาจากการขายกรมธรรม์ ร้อยละ 100.0 ปัญหาในการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยคือ ข้อมูลหนี้สินของลูกค้าหายาก ร้อยละ 83.33 การเปิดเสรีประกันชีวิตไม่มีผลต่อการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 100.0 ข้อกำหนดใน พ.ร.บ.ประกันชีวิต พ.ศ.2535 ที่ควรแก้ไข คือ การปล่อยสินเชื่อแต่ละรายไม่เกิน 5 ล้านบาท ร้อยละ 83.33

ความคิดเห็นของผู้บริหารบริษัทประกันชีวิตและนักวิชาการ เห็นว่าจุดเด่นของบริษัทประกันชีวิตคือการมีแหล่งเงินทุนระยะยาว ร้อยละ 100.0 จุดด้อยของบริษัทประกันชีวิต คือ ระบบการจัดการด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 42.86 รองลงมาคือ จำนวนสาขาที่ให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยมี

น้อย และการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนรับทราบถึงการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 35.71 และ 28.57 ตามลำดับ

ความคิดเห็นในเรื่องของบริษัทประกันชีวิตมีบทบาทในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยน้อย

1. นโยบายของบริษัทประกันชีวิตให้ความสำคัญในด้านนี้น้อย เห็นด้วย ร้อยละ 64.29 ไม่เห็นด้วย ร้อยละ 35.71
2. แหล่งเงินทุนมีน้อยทำให้มีเงินมาลงทุนด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยน้อย เห็นด้วย ร้อยละ 85.71 ไม่เห็นด้วย ร้อยละ 14.29
3. ภาพพจน์ของบริษัทประกันชีวิตในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย เห็นด้วย ร้อยละ 78.57 ไม่เห็นด้วย ร้อยละ 21.43
4. การลงทุนในด้านอื่นมีความเสี่ยงน้อยและให้ผลตอบแทนที่ต่ำกว่า เห็นด้วย ร้อยละ 35.71 ไม่เห็นด้วย ร้อยละ 50.0 ไม่ออกความเห็น ร้อยละ 14.29
5. ความพร้อมในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย เห็นด้วย ร้อยละ 92.86 ไม่เห็นด้วย ร้อยละ 7.14
6. บริษัทประกันชีวิตส่วนใหญ่ถูกถือหุ้นโดยสถาบันการเงินต่าง ๆ ทำให้การแข่งขันในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีน้อย เห็นด้วย ร้อยละ 35.71 ไม่เห็นด้วย ร้อยละ 14.29 ไม่ออกความเห็น ร้อยละ 50.0

ความคิดเห็นในเรื่องการเพิ่มบทบาทของบริษัทประกันชีวิต คือ การลงทุนโดยเป็นผู้ลงทุนในตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 71.43 รองลงมาคือ เพิ่มการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนได้รับทราบถึงบริการด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 57.14

อภิปรายผลการศึกษา

กลุ่มผู้ใช้สินเชื่อที่อยู่อาศัย

ปัจจัยในการเลือกใช้สถาบันการเงินในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย อันดับแรกคือเรื่องอัตราดอกเบี้ย รองลงมาคือความสะดวกในการติดต่อและขอชำระเงินกู้ ส่วนผู้ที่ไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต ปัจจัยอันดับแรกคือความสะดวกในการติดต่อและขอชำระเงินกู้ รองลงมาคือเรื่องเงื่อนไขในการขออนุมัติเงินกู้มีมาก และผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต จะคำนึงถึงปัจจัยในเรื่องอัตราดอกเบี้ยต่ำมาอันดับแรก รองลงมาคือมีผู้แนะนำหรือรู้จักพนักงานในบริษัทประกันชีวิต ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้ว่า

1. อัตราดอกเบี้ย บริษัทประกันชีวิตจะมีอัตราดอกเบี้ยให้เลือก 2 แบบ คือ

1.1. แบบที่ลูกค้าทำประกันวงเงินหรือทำประกันชีวิตไว้กับบริษัทประกันชีวิต จะได้รับอัตราดอกเบี้ยพิเศษซึ่งต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยทั่วไป หรือได้รับอัตราดอกเบี้ยคงที่

1.2. แบบที่ลูกค้ามาขอสินเชื่อธรรมดาจะให้อัตราดอกเบี้ยเท่ากับ MLR หรือ MLR+0.5-1 ซึ่งแล้วแต่ละบริษัท

การที่บริษัทประกันชีวิตทำเช่นนี้เพื่อเป็นการประกันความเสี่ยงและได้กรรมกรรมไปในตัว ซึ่งถ้ามองอย่างเป็นกลางแล้วผลประโยชน์ที่ได้ก็จะตกอยู่กับลูกค้า เพราะเป็นการสร้างความมั่นคงให้กับครอบครัวในกรณีที่คุณผู้ประสบอุบัติเหตุหรือเสียชีวิต ครอบครัวก็ไม่ต้องมาผ่อนเงินชำระหนี้ แต่เมื่อมองถึงจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระมีอัตราที่สูงขึ้น ทำให้ผู้มีรายได้น้อยไม่สามารถรับสิทธิพิเศษอันนี้ได้ โดยสังเกตจากผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกใช้บริการบริษัทประกันชีวิต ส่วนใหญ่จะเป็นผู้มีรายได้อ่อนข้างสูง ทำให้เลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำมาอันดับแรก

2. ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ บริษัทประกันชีวิตมีสาขาให้บริการในประเทศรวมกันถึง 1,283 สาขาทั่วประเทศ เฉพาะในกรุงเทพฯ มีจำนวน 73 สาขา ซึ่งถือว่ามีสาขาพอประมาณ แต่สาขาของบริษัทประกันชีวิตมิได้ใช้ในด้านกรขายกรรมกรรมเพียงอย่างเดียว การติดต่อขอสินเชื่อต้องมาติดต่อที่สำนักงานใหญ่เพียงแห่งเดียว ทำให้ผู้ที่เข้ามาติดต่อขาดความสะดวก ยิ่งสภาพจราจรในปัจจุบันยังเป็นปัญหาใหญ่ ผู้ที่จะเข้ามาขอสินเชื่อจากบริษัทประกันชีวิตส่วนหนึ่งจึงหันไปหาสถาบันการเงินที่ติดต่อสะดวกมากกว่า

การผ่อนชำระเงินกู้ มีบริษัทประกันชีวิตบางแห่งมีบริการให้โอนผ่านทาง ATM ได้ และสามารถจ่ายผ่านทางเคาน์เตอร์ของธนาคาร ซึ่งทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกมากขึ้น แต่ค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายให้กับธนาคาร บริษัทประกันชีวิตบางแห่งก็ยอมจ่ายแทนลูกค้ามีบางแห่งลูกค้าต้องเสียค่าใช้จ่ายเอง

เป็นที่น่าสังเกตว่าลูกค้าของบริษัทประกันชีวิต ส่วนใหญ่จะมีความใกล้ชิด คั่นเคย หรือรู้จักพนักงานในบริษัท รวมทั้งการที่บริษัทประกันชีวิตมีลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยน้อย ทำให้การบริการทำได้อย่างทั่วถึง ซึ่งจุดนี้น่าจะได้รับความสะดวกในการใช้บริการมากขึ้น

3. ฐานะ ชื่อเสียง ความมั่นคงของสถาบันการเงิน เนื่องจากธุรกิจประกันชีวิตได้ดำเนินการในประเทศไทยมาเป็นเวลานาน แต่ธุรกิจกลับไม่เจริญเติบโตเท่าที่ควร และมีบริษัทประกันชีวิตบางแห่งล้มละลายไป การที่ตัวแทนบริษัทประกันชีวิตบางคนขาดจรรยาบรรณในอาชีพ และบริษัทประกันชีวิตทำธุรกิจด้านประกันชีวิตมิใช่สถาบันการเงินโดยตรง ทำให้ภาพพจน์และความเชื่อมั่นของประชาชนต่อบริษัทประกันชีวิตมีในแง่ลบ ซึ่งส่งผลให้ผู้ที่ไม่รู้จักบริษัทประกันชีวิตดีพอหันไปใช้

บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินอื่น ส่วนผู้ที่เลือกใช้บริการจากบริษัทประกันชีวิตจะรู้จักบริษัทประกันชีวิตดีกว่า มีความเชื่อถือในสถาบันมากกว่าโดยดูจากปัจจัยที่เลือกจะใช้จะอยู่ใน 5 อันดับแรก

4. เงื่อนไขในการขออนุมัติสินเชื่อ ดังที่กล่าวมาแล้วว่าบริษัทประกันชีวิตเป็นสถาบันการเงินที่ต้องให้ความคุ้มครองและผลตอบแทนแก่ผู้ซื้อประกันชีวิตในระยะยาว การลงทุนจึงต้องคำนึงถึงความเสี่ยงมาก เพราะจะมีผลต่อความเชื่อถือ และฐานะความมั่นคงของบริษัทประกันชีวิต เงื่อนไขในการขออนุมัติสินเชื่อจึงต้องมีมากเพื่อใช้ประกอบการพิจารณาให้รอบคอบมากขึ้น เพราะข้อมูลรายได้ที่แท้จริงและหนี้สินของลูกค้าหาได้ยาก การพิจารณาจึงต้องใช้เอกสารมากขึ้น เพื่อให้มีความเสี่ยงน้อยที่สุด ซึ่งผู้ที่เลือกใช้บริการจากบริษัทประกันชีวิตเองยังเห็นว่าการขอสินเชื่อจากบริษัทประกันชีวิตมีเงื่อนไขที่มากกว่าสถาบันการเงินอื่น

5. วงเงินให้กู้ยืม บริษัทประกันชีวิตจะต้องปฏิบัติตาม พ.ร.บ.ประกันชีวิต ในการให้กู้ยืมโดยมีทรัพย์สินทำนองเป็นประกัน โดยกำหนดให้การกู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัยจะให้กู้ยืมได้แต่ละรายไม่เกิน 5 ล้านบาท และเมื่อรวมกับเจ้าหนี้อื่น (ถ้ามี) แล้วต้องไม่เกินร้อยละ 85 ของราคาประเมินอสังหาริมทรัพย์ที่จำนองเป็นประกันการกู้ยืม ดังนั้นจึงเป็นปัญหาเกี่ยวกับข้อกฎหมายที่กล่าวต่อไป

นอกจากนี้ผู้ใช้สินเชื่อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่ไม่ทราบว่าเป็นบริษัทประกันชีวิตให้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย แต่อยากจะทำทราบในรายละเอียด ซึ่งในส่วนนี้บริษัทประกันชีวิตควรเพิ่มการประชาสัมพันธ์การให้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยให้ประชาชนทราบมากขึ้น เพื่อให้ประชาชนเข้าใจและรับรู้บทบาทของบริษัทประกันชีวิตในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับความคิดเห็นในสิ่งที่บริษัทประกันชีวิตควรปรับปรุง และเป็นจุดด้อยของบริษัทประกันชีวิต คือ การขาดประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนทราบว่าบริษัทประกันชีวิตมีบริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

สถาบันการเงิน บริษัทประกันชีวิตและนักวิชาการ

ความคิดเห็นของสถาบันการเงิน ในเรื่องของปัจจัยในการเลือกใช้สถาบันการเงินจะมีความคิดเห็นสอดคล้องกับผู้ใช้สินเชื่อที่อยู่อาศัย ความคิดเห็นของสถาบันการเงินมีความสอดคล้องกับบริษัทประกันชีวิต ในเรื่องปัญหาในการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยคือ การรับรู้ข้อมูลหนี้สินของลูกค้า ซึ่งหาได้ยาก ทำให้การพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยต้องใช้เวลานานและมีข้อผิดพลาดได้ง่าย

จุดเด่นของบริษัทประกันชีวิตจะมีความคิดเห็นตรงกัน คือ การมีแหล่งเงินทุนระยะยาว ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบสถาบันการเงินอื่น ส่วนจุดด้อยของบริษัทประกันชีวิตตามความคิดเห็นของสถาบันการเงิน คือ จำนวนสาขาที่ให้บริการมีน้อยทำให้ขาดความสะดวกในการติดต่อ การวิเคราะห์ได้

กล่าวไปแล้วในข้างต้น และความคิดเห็นของบริษัทประกันชีวิตและนักวิชาการ คือ เรื่องระบบการจัดการด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งจะกล่าวต่อไป

ความคิดเห็นของสถาบันการเงินในเรื่อง สิ่งที่บริษัทประกันชีวิตควรปรับปรุงคือ ขาดการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนทราบว่าบริษัทประกันชีวิตมีบริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้ การประชาสัมพันธ์บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของบริษัทประกันชีวิต จะไม่มีการประชาสัมพันธ์หรือมีการประชาสัมพันธ์ในวงแคบในหมู่เพื่อนฝูง คนรู้จัก หรือลูกค้าประกันชีวิต ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทประกันชีวิตยังไม่มีทีมงาน ระบบสินเชื่อที่ดี หรือแหล่งเงินที่มากพอ ที่จะมารองรับคนจำนวนมากได้ จึงเป็นเหตุผลที่บริษัทประกันชีวิตไม่โฆษณาให้ประชาชนส่วนใหญ่รับทราบ

สาเหตุที่บริษัทประกันชีวิตมีบทบาทน้อยตามความคิดเห็นของสถาบันการเงิน บริษัทประกันชีวิตและนักวิชาการ คือ

1. นโยบายของบริษัทประกันชีวิตที่ไม่เห็นความสำคัญในด้านนี้

นโยบายของบริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันชีวิตมีข้อได้เปรียบสถาบันการเงินอื่น ในเรื่องของแหล่งเงินทุนที่มีระยะยาวและมีต้นทุนที่ต่ำ แต่บริษัทประกันชีวิตก็ไม่ได้ใช้จุดได้เปรียบในส่วนนี้เข้าไปดำเนินการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยอย่างเต็มตัว โดยดูจากสัดส่วนการลงทุนของบริษัทประกันชีวิต จะเห็นว่ามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 13.56 ในปี 2539 เมื่อเทียบกับสัดส่วนที่กฎหมายกำหนดร้อยละ 35 ยังมีสัดส่วนไม่ถึงครึ่งหนึ่งตามที่กฎหมายกำหนด หรือมองดูส่วนแบ่งในตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย บริษัทประกันชีวิตก็มีส่วนแบ่งน้อยมาก มีเพียงร้อยละ 1 ของส่วนแบ่งตลาดทั้งหมด

การกำหนดนโยบายของบริษัทประกันชีวิตในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย จะต้องพิจารณาความพร้อมด้านต่าง ๆ ทั้งปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก และผลตอบแทนที่จะได้รับ และธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยยังเติบโตน้อยมาก บริษัทประกันชีวิตส่วนใหญ่จึงเน้นการลงทุนที่ก่อให้เกิดความเจริญเติบโตมากกว่าที่จะลงทุนระยะยาวซึ่งเหมาะสมกับแหล่งเงินทุน แต่การที่ในปัจจุบันยังมีบริษัทประกันชีวิตที่ให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย เพราะบริษัทประกันชีวิตต้องการสร้างภาพพจน์ที่ดีเพื่อให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัย ทั้งที่การลงทุนในด้านอื่นจะให้ผลตอบแทนที่ดีกว่าการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยก็ตาม

แต่นโยบายของบริษัทประกันชีวิตพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงเข้ามาลงทุนด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในอนาคต ถ้าบริษัทประกันชีวิตสามารถระดมเงินทุนได้มากขึ้น ซึ่งมีความเป็นไปได้เนื่องจากจำนวนกรรมธรรม์ต่อจำนวนประชากรในประเทศ ยังมีสัดส่วนที่น้อยมากมีโอกาสขยายตัวอีกมาก

และมีปริมาณเงินเหลือจากการลงทุนประเภทอื่นที่บริษัทเห็นว่าเหมาะสมกับสถานการณ์ เหมือนกับธนาคารพาณิชย์ที่สามารถระดมเงินทุนได้มากและให้สินเชื่อได้มาก เพราะบริษัทประกันชีวิตเห็นว่าการลงทุนในด้านนี้มีความเสี่ยงค่อนข้างต่ำ ยิ่งถ้ามีการผ่อนชำระแล้วไประยะหนึ่งหลักทรัพย์จะยิ่งค้ำกับเงินให้กู้ยืมมากขึ้น และอัตราผลตอบแทนอยู่ในเกณฑ์ที่น่าพอใจ แต่ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับสภาพภาวะของเศรษฐกิจและของตลาดด้วย

2. แหล่งเงินทุนมีน้อยทำให้มีเงินมาลงทุนด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยน้อย

การให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยต้องใช้เงินทุนมาก เพราะราคาที่อยู่อาศัยมีราคาสูง แต่ในปัจจุบันสินทรัพย์ของบริษัทประกันชีวิตรวมกันทั้งหมดในปี 2539 มีเพียง 145,825 ล้านบาท มีสินทรัพย์ลงทุนเพียง 129,204 ล้านบาท ซึ่งให้กู้ยืมทั้งหมดสามารถให้กู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัยได้ไม่เกินร้อยละ 35 ของสินทรัพย์ของบริษัท หรือประมาณ 51,039 ล้านบาท เมื่อเทียบกับสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลคงค้างซึ่งมีประมาณ 704,387 ล้านบาท จะมีสัดส่วนประมาณเพียงร้อยละ 7.25 เท่านั้น ซึ่งยังถือว่าน้อยมาก นอกจากนี้ประชาชนในประเทศส่วนใหญ่ยังมีรายได้เล็กน้อย ไม่เพียงพอที่จะออมในรูปของการประกันชีวิต ทำให้บริษัทประกันชีวิตระดมเงินทุนได้น้อย

3. ภาพพจน์ของบริษัทประกันชีวิตในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย

ประชาชนส่วนใหญ่ไม่ทราบว่า บริษัทประกันชีวิตสามารถประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่เข้าใจว่าบริษัทประกันชีวิต คือการขายประกันชีวิตอย่างเดียว เนื่องจากบริษัทประกันชีวิตไม่ได้มีการประชาสัมพันธ์ให้ทราบถึงการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยในวงกว้าง อีกทั้งภาพพจน์ในอดีตที่บริษัทประกันชีวิตล้มละลาย การขาดจรรยาบรรณของตัวแทน ทำให้ประชาชนขาดความเชื่อถือในฐานะ ชื่อเสียง ความมั่นคงของบริษัทประกันชีวิต

4. การลงทุนด้านอื่นมีความเสี่ยงน้อยและได้ผลตอบแทนที่ดีกว่า

การลงทุนในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยต้องมีภาระต้นทุนที่สูงและใช้คนจำนวนมาก มีค่าใช้จ่ายมากทั้งในด้านบุคลากรที่มีประสบการณ์ความรู้ และระบบงานที่จะต้องจัดหาเข้ามารองรับ มีการแข่งขันสูง รวมทั้งปริมาณเงินทุนของบริษัทประกันชีวิตเองยังมีน้อย เมื่อกระจายการลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงน้อยและมีสภาพคล่องสูง เช่น การฝากกับสถาบันการเงินที่มีดอกเบี้ย หรือตัวสัญญาใช้เงินแล้ว จะเหลือปริมาณเงินที่จะมาลงทุนในการให้กู้ยืมไม่มากนัก และยังสามารถที่จะลงทุนในประเภทอื่นที่มีค่าใช้จ่ายน้อย และไม่ต้องใช้ระบบและทีมงานจำนวนมาก ทำให้ได้ผลตอบแทนใกล้เคียงกันแต่เหมาะสมกับความพร้อมของธุรกิจมากกว่า

5. ความพร้อมในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย

การให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย จะต้องมีองค์ประกอบในหลายด้าน ทั้งในด้านบุคลากรที่มีประสบการณ์ความรู้ในด้านสินเชื่อ หรือระบบการจัดการด้านต่าง ๆ ที่จะเข้ามารองรับ เช่น การผ่อนชำระเงินกู้ การประเมินหลักทรัพย์ การพิจารณาสินเชื่อ การติดตามหนี้สิน ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ เป็นต้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้บริษัทประกันชีวิตส่วนใหญ่ยังไม่มี เนื่องจากไม่ใช่ธุรกิจหลักของบริษัทประกันชีวิต การให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นการทำธุรกิจร่วมกับการประกันชีวิต และบริษัทประกันชีวิตเห็นว่าการดำเนินการลงทุนเพื่อขยายฐานในด้านนี้ออกไปต้องมีรายจ่ายที่สูงมาก แต่การลงทุนในด้านนี้ของบริษัทประกันชีวิตยังอยู่ในปริมาณที่ค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับการลงทุนแล้วอาจจะไม่คุ้มค่ากับการลงทุน ดังนั้นบริษัทประกันชีวิตควรมีบทบาทในรูปแบบของผู้ลงทุนในตลาดรองสินทรัพย์จำนวนที่จะเกิดขึ้น โดยรับซื้อตราสาร MBS (Mortgage Back Securitize) จะมี SMC ซึ่งเป็นองค์กรของรัฐบาลในรูปของรัฐวิสาหกิจที่จะเข้ามาทำในเรื่องนี้โดยเฉพาะ หรือให้กู้ยืมแก่สถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ หรือบริษัทเครดิตฟองซิเออร์ หรือให้กู้ยืมแก่สถาบันการเงินต่าง ๆ โดยมีวัตถุประสงค์ในด้านการสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ ทั้งนี้เพราะบริษัทประกันชีวิตขาดความพร้อมที่จะเข้าไปแข่งขันในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย การเป็นผู้ลงทุนจะไม่ต้องลงทุนพัฒนาระบบและเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เหมือนในการลงทุนในพันธบัตรหรือฝากเงินกับสถาบันการเงิน ซึ่งจะเหมาะสมกับลักษณะของบริษัทประกันชีวิต ในต่างประเทศบริษัทประกันชีวิตก็มีบทบาทในการเป็นผู้ลงทุนมากกว่าที่จะมาเป็นผู้ดำเนินการเอง แต่ยังมีบริษัทประกันชีวิตหลายแห่งที่รอดูแนวโน้มของธุรกิจประเภทนี้ในอนาคตว่าจะคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ ซึ่งถ้ามีแนวโน้มที่ดีก็พร้อมที่จะพัฒนาในส่วนนี้ขึ้นมารับการขยายตัว

6. บริษัทประกันชีวิตส่วนใหญ่ถูกถือหุ้นโดยสถาบันการเงินต่าง ๆ ทำให้การแข่งขันในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีน้อย

ดังที่กล่าวมาแล้วว่า ธุรกิจประกันชีวิตเป็นสถาบันการเงินที่สามารถระดมเงินทุนระยะยาวได้ ทำให้สถาบันการเงินหลายแห่งมีการจัดตั้งหรือถือหุ้นในบริษัทประกันชีวิต ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจร่วมกันที่เกี่ยวกับการประกันชีวิต และมีเงินทุนระยะยาวในการประกอบธุรกิจ ส่วนในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยถ้าสถาบันการเงินที่ถือหุ้นอยู่ มีความพร้อม ความชำนาญในธุรกิจมากกว่า บริษัทประกันชีวิตที่ถูกถือหุ้นอยู่ก็น่าที่จะเข้าไปแข่งขัน

ความคิดเห็นของบริษัทประกันชีวิตในเรื่องข้อกำหนดใน พ.ร.บ.ประกันชีวิต พ.ศ.2535 บริษัทประกันชีวิตดำเนินธุรกิจภายใต้ พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ.2535 การประกอบธุรกิจค่อนข้าง

จะถูกจำกัดและควบคุมจากกฎหมาย โดยเฉพาะการลงทุนจะถูกควบคุมให้มีความเสี่ยงน้อยที่สุด เนื่องจากบริษัทประกันชีวิตเป็นสถาบันการเงินที่มีแหล่งเงินทุนเป็นเบี้ยประกันภัยรับ โดยมีกรมธรรม์ประกันชีวิตซึ่งต้องให้ความคุ้มครองและผลตอบแทนแก่ผู้ซื้อประกันชีวิตในระยะยาว การลงทุนจึงต้องคำนึงถึงความเสี่ยงมาก เพราะจะมีผลต่อความเชื่อถือ และฐานะความมั่นคงของบริษัทประกันชีวิต ข้อจำกัดของพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ.2535 ในเรื่องการลงทุนของบริษัทประกันชีวิต สามารถลงทุนในกิจการอื่นภายในราชอาณาจักร ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ในหมวดที่ 1 ข้อที่ 3 จำนวน 23 ประเภท แต่จะกล่าวในเรื่องของเงินให้กู้ยืมโดยมือสังหาริมทรัพย์ทำจำนวนเป็นประกัน โดยกำหนดให้การกู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัยจะให้กู้ยืมได้แต่ละรายไม่เกิน 5 ล้านบาท และเมื่อรวมกับเจ้าหนี้อื่น (ถ้ามี) แล้วต้องไม่เกินร้อยละ 85 ของราคาประเมินสังหาริมทรัพย์ที่จำนวนเป็นประกันการกู้ยืม หรือราคาที่เสนอขายทั่วไปในโครงการนั้นหรือในกรณีไม่มีราคาเสนอขายทั่วไปจะใช้ราคาบริเวณที่ใกล้เคียงกันก็ได้ จำนวนเงินที่ให้กู้ยืมเมื่อรวมกันทุกรายแล้วต้องไม่เกินร้อยละ 35 ของสินทรัพย์ของบริษัท และมีระยะเวลาให้กู้ยืมไม่เกิน 30 ปี ซึ่งจากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นว่าข้อกฎหมายมีความยืดหยุ่นดีพอสมควร เพียงแต่การให้กู้ในแต่ละรายไม่เกิน 5 ล้านบาทนั้นน้อยเกินไปน่าจะมีการเปลี่ยนแปลงในจุดนี้ เนื่องจากราคาที่อยู่อาศัยได้มีราคาสูงขึ้น โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ผู้ขอสินเชื่อบางรายที่มีความสามารถผ่อนชำระได้ จะซื้อบ้านที่มีความเหมาะสมกับฐานะรายได้ ไม่สามารถที่จะกู้เงินจากบริษัทประกันชีวิตที่เดียวได้ หรือต้องหาบุคคลมากู้ร่วมซึ่งเป็นเรื่องที่ยุ่งยากและไม่เหมาะสม เช่น ซื้อบ้านราคา 15 ล้านบาท จะต้องหาผู้กู้ร่วมด้วย 2 คน เป็นต้น ทำให้ขาดความคล่องตัวในการทำธุรกิจ

การกำหนดเงื่อนไขเกี่ยวกับดอกเบี้ยและผลประโยชน์ในการให้กู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัย ที่ต้องขึ้นอยู่กับประกาศของนายทะเบียนนั้น ไม่ควรกำหนดเป็นอัตราตายตัว ควรปล่อยให้ไปตามกลไกของตลาด ซึ่งไม่มีบริษัทใดที่จะลงทุนโดยไม่ได้รับผลกำไรอยู่แล้ว การที่บริษัทประกันชีวิตมีแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำซึ่งถือเป็นจุดที่ได้เปรียบ ก็น่าที่จะสามารถให้ดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำได้ แต่จะมีผลกระทบต่อสถาบันการเงินอื่นก็เป็นเพียงส่วนน้อย ตามที่กล่าวมาแล้วคือบริษัทประกันชีวิตปล่อยเต็มที่แล้วจะมีส่วนแบ่งในตลาดเพียงร้อยละ 7.25 เท่านั้น ควรปล่อยให้บริษัทประกันชีวิตกำหนดดอกเบี้ยขึ้นตัวเองจะมีผลดีกว่า เพราะบริษัทประกันชีวิตจะรู้ว่าต้นทุนเงินอยู่ระดับใด และจะทำให้ประชาชนสามารถกู้เงินซื้อบ้านในอัตราดอกเบี้ยที่ถูกกลง หรือทำให้มีการแข่งขันเสรีมากขึ้น สถาบันการเงินอื่นอาจจะต้องลดอัตราดอกเบี้ยลงมา ซึ่งจะเป็นผลดีต่อส่วนรวมในการที่จะมีบ้านได้ง่ายขึ้นด้วย

จากการศึกษาเรื่องบทบาทบริษัทประกันชีวิตในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย พบว่า

1. ภาพพจน์ของบริษัทประกันชีวิตโดยทั่วไป คือการขายประกันชีวิต ประชาชนส่วนมากไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย
2. บริษัทประกันชีวิตสามารถระดมเงินทุนจากการขายกรมธรรม์ได้ยังไม่มากพอที่จะเข้ามามีบทบาทด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย
3. บริษัทประกันชีวิตมีทางเลือกอื่นในการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนที่ดีกว่า และเหมาะสมกับความพร้อมของธุรกิจมากกว่าการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย
4. บริษัทประกันชีวิตไม่มีสิ่งจูงใจที่จะเข้ามาลงทุนด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยอย่างจริงจัง
5. ที่ผ่านมาระทรวงพาณิชย์ไม่มีแผนงานที่จะสนับสนุนหรือพัฒนาบริษัทประกันชีวิต ในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย
6. บริษัทประกันชีวิต มีความเหมาะสมที่จะเป็นผู้ลงทุนในตลาดรองสินทรัพย์จำนองมากกว่าที่จะเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยรายย่อย

ข้อเสนอแนะ

ผู้วิจัยขอเสนอแนะแนวทางส่งเสริมบริษัทประกันชีวิตด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เพื่อการพัฒนาระบบการเงินเคหการ และการพัฒนาธุรกิจที่อยู่อาศัย

ภาครัฐ

1. ภาครัฐควรเข้าไปสนับสนุนหรือให้สิ่งจูงใจบริษัทประกันชีวิต ให้เข้ามาลงทุนในด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยอย่างจริงจัง ทั้งนี้เพื่อจะให้เกิดการแข่งขันในตลาดสินเชื่อมากขึ้น ซึ่งจะเป็นผลดีต่อประชาชนที่จะได้รับผลประโยชน์และมีทางเลือกมากขึ้น
2. ข้อจำกัดในด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ของ พ.ร.บ.ประกันชีวิต พ.ศ. 2535 ควรมีการแก้ไขให้มีความคล่องตัวมากกว่านี้ หรือปล่อยให้ไปเป็นไปตามกลไกของภาวะเศรษฐกิจ เพราะการลงทุนในด้านนี้มีความเสี่ยงน้อยและธุรกิจประกันชีวิตก็ค้ำึงถึงความเสี่ยงในการลงทุนอยู่แล้ว รัฐบาลจะคอยควบคุมในด้านนโยบายมากกว่าวิธีปฏิบัติ
3. ภาครัฐควรมีการส่งเสริมให้ประชาชนในประเทศทำประกันชีวิตให้มากขึ้น โดยการนำเบี้ยประกันมาลดหย่อนภาษีได้มากขึ้นกว่าในปัจจุบันที่ให้เพียง 10,000 บาท เพื่อเป็นการส่งเสริมการออมของประชาชนในประเทศ แล้วยังมีแหล่งเงินทุนระยะยาวที่มีต้นทุนต่ำ ไปให้ประชาชนในประเทศกู้ยืมไปซื้อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น โดยไม่ต้องพึ่งพาเงินต่างประเทศ

4. รัฐควรเร่งประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ความรู้ เกี่ยวกับธุรกิจประกันชีวิต ให้กับประชาชนทั่วไปได้ทราบ โดยเฉพาะในด้านการให้บริการเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัย

5. รัฐควรให้สิ่งจูงใจด้านภาษีแก่บริษัทประกันชีวิต ในกรณีที่ให้กู้ยืมในอัตราดอกเบี้ยต่ำ แก่ธนาคารอาคารสงเคราะห์หรือการเคหะแห่งชาติ เพื่อเป็นผลทางอ้อมกลับสู่ประชาชนที่ต้องการที่อยู่อาศัย

บริษัทประกันชีวิต

1. บริษัทประกันชีวิตควรศึกษาความเป็นไปได้ในการมีบทบาทในรูปแบบของผู้ลงทุนในตลาดรองสินทรัพย์

2. บริษัทประกันชีวิตเร่งประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ความรู้ เกี่ยวกับธุรกิจประกันชีวิต ให้กับประชาชนทั่วไปได้ทราบ โดยเฉพาะในด้านการให้บริการเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัย ควบคู่กับการขายประกันชีวิต

3. บริษัทประกันชีวิตควรร่วมมือกับบริษัทอสังหาริมทรัพย์ในการหาลูกค้ารายย่อย

ข้อเสนอแนะในการทำการวิจัยในอนาคต

1. ศึกษาความเป็นไปได้ของบริษัทประกันชีวิต ที่จะเข้ามาเป็นผู้ลงทุนในตลาดรองสินทรัพย์
จำนอง

2. แผนพัฒนาส่งเสริมบริษัทประกันชีวิตในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย

3. บัณฑิตวิจัยจูงใจให้บริษัทประกันชีวิตเข้ามาลงทุนด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย