

ส่วนที่ 2

การวางแผนการประกันชีวิต (Insurance Planning)

บทที่ 6 การบริหารการประกันชีวิต

บทที่ 6

การประกันชีวิต

วัตถุประสงค์ในการศึกษา

1. เพื่อทำความเข้าใจถึงบทบาทของการวางแผนการประกันชีวิตที่มีต่อการวางแผนการเงินส่วนบุคคล และความสัมพันธ์ระหว่างความเสี่ยงกับการประกัน
2. เพื่อกำหนดวงเงินที่ต้องการทำประกันชีวิต
3. เพื่อศึกษาถึงประเภทของการประกันชีวิตและความแตกต่างตลอดทั้งข้อดี ข้อเสียของการประกันชีวิต
4. เพื่อเลือกกรมธรรม์ประกันชีวิตที่ดีที่สุด โดยเสียค่าใช้จ่ายต่ำสุด

แนวความคิดพื้นฐานของการประกันชีวิต

การประกันชีวิตเป็นส่วนหนึ่งของการวางแผนการเงินส่วนบุคคล เป็นการให้ความคุ้มครองทางการเงินและความมั่นใจในการดำรงชีวิตแก่ตนเองและครอบครัวที่ได้รับความเดือดร้อนหรือเสียหายทุพพลภาพหรือจากการสูญเสียชีวิตของผู้มีรายได้หรือหัวหน้าครอบครัวก่อนเวลาอันสมควร นอกจากนี้ การประกันชีวิตยังช่วยในการส่งเสริมและฝึกนิสัยบุคคลให้รู้จักการออมทรัพย์และถือเป็นการลงทุนชนิดหนึ่ง ซึ่งมีส่วนเสริมสร้างการวางแผนการเงินหากเขาได้เลือกการทำประกันที่ถูกต้อง จึงเห็นได้ว่าการประกันมีส่วนร่วมในการวางแผนการเงินส่วนบุคคล

โดยทั่วไป การประกันเป็นการป้องกันจากการสูญเสียทรัพย์สินที่หามาด้วยความยากลำบากและรายได้ที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อมีการเสียชีวิตของหัวหน้าครอบครัวก่อนวัยอันสมควร การประกันชีวิตก็เข้ามารับผิดชอบทดแทนในส่วนของรายได้ที่ต้องหยุดชงักลง

การประกันชีวิตไม่เพียงแต่ป้องกันสิ่งที่เกิดขึ้นมาก่อนหน้าการเสียชีวิตของหัวหน้าครอบครัว (เช่นการจัดหาเงินสำหรับชำระค่าผ่อนชำระค่านายหน้าอยู่อาศัย รถยนต์) แต่ยังช่วยให้เกิดความมั่นใจสำหรับเป้าหมายทางการเงินที่ยังไม่สำเร็จสมบูรณ์ให้บรรลุถึงความสำเร็จตามเป้าหมาย (เช่นการศึกษาของบุตรในอนาคต) และยังให้ประโยชน์ทางด้านภาษีและการลงทุนอีกด้วย

การวางแผนประกัน (Insurance Planning)

เป้าหมายทางการเงินที่ตั้งไว้นั้นอาจจะไม่ประสบความสำเร็จ หากไม่มีการคิดถึงโอกาสที่จะสูญเสียของทั้งหมดที่หามาและตามที่ได้มีการวางแผนไว้ เหตุการณ์ฉุกเฉินที่ยังมองไม่เห็นก็จะเกิดขึ้น เช่นความเสียหายจากน้ำท่วม แผ่นดินไหว หรือไฟไหม้ ซึ่งเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดความเสียหาย ถ้าท่านได้รับอุบัติเหตุหรือเจ็บป่วยหนักหรือเสียชีวิต คนในครอบครัวที่ท่านอยู่เบื้องหลังจะดำรงชีวิตต่อไปอย่างมีรายได้ไม่เพียงพอ หรือบุคคลในครอบครัวเกิดมีปัญหาทางด้านสุขภาพจะมีภาระทางการเงินอย่างมาก

สมมุติว่าท่านทำงานหนักมาตลอดและมีบ้านที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง มีเครื่องเฟอร์นิเจอร์ และทรัพย์สินอื่น ๆ รวมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ตามมาตรฐานการดำรงชีพของครอบครัว ท่านจำเป็นต้องป้องกันทรัพย์สินของท่านที่อาจเกิดความเสียหายจากเหตุการณ์ต่าง ๆ ดังกล่าว จึงได้จัดให้มีการประกันอยู่ในกระบวนการวางแผนการเงินส่วนบุคคลด้วย จุดมุ่งหมายเบื้องต้นก็คือ เพื่อคุ้มครองผู้ที่อยู่ในอุปการะจากการสูญเสียทรัพย์สินที่ท่านหามาได้และรายได้ที่คาดว่าจะได้รับรวมทั้งชีวิตของตัวเองด้วย ดังนั้น การประกันชีวิตจึงทำให้เกิดความแน่นอนในการวางแผนทางการเงินมากขึ้น

การทำประกันรถยนต์และบ้านที่เป็นของตนเอง เป็นการชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับทรัพย์สินนั้น แต่การประกันชีวิตเป็นการปกป้องผู้อยู่ในครอบครองจากการสูญเสียทางการเงิน เพื่อทดแทนรายได้ที่ควรจะได้ กรณีที่หัวหน้าครอบครัวเสียชีวิตก่อนเวลาอันควร (premature death) หรือทุพพลภาพ (disability) หรือการว่างงาน (unemployment) ซึ่งไม่มีใครคาดล่วงหน้าว่าจะเกิดขึ้นหรือการชราภาพ (old age) ฉะนั้น เพื่อแบ่งเบาความเดือดร้อน บุคคลจึงควรทำความเข้าใจถึงความเสี่ยงที่เขามีอยู่หรือที่กำลังเผชิญ เพื่อหาทางป้องกันและลดความเสี่ยง

ความเสี่ยง (Risk)

ในทางประกันความเสี่ยง หมายถึงความไม่แน่นอนก่อให้เกิดการสูญเสียทางเศรษฐกิจ อาจจะเป็นชีวิต สุขภาพ บ้านที่อยู่อาศัย รถยนต์หรือหน้าที่การงาน ดังนั้น จึงควรป้องกันก่อนที่จะเกิดความเสียหาย โดยการหลีกเลี่ยงความเสี่ยง

และลดความเสี่ยง แต่เมื่อความเสียหายนั้นจะต้องเกิดขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ท่านควรหาทางชดเชยที่ประหยัดนั้นคือ ท่านจำเป็นต้องยอมรับความเสี่ยงและโอนความเสี่ยง

1. การหลีกเลี่ยงความเสี่ยง (Risk avoidance) คือการหลีกเลี่ยงไม่กระทำการสิ่งที่จะก่อให้เกิดความเสี่ยงขึ้น ซึ่งจะทำให้สูญเสียทรัพย์สินหรือเงินทอง เช่น ถ้ากลัวอุบัติเหตุที่เกิดขึ้น จากการขับรถยนต์ ก็ไม่ควรซื้อรถยนต์มาใช้ หรือถ้ากลัวความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับชีวิตและสุขภาพ ก็ไม่ควรกระโดดร่มหรือขึ้นเครื่องบิน ควรทำกิจกรรมหรือพักผ่อนโดยวิธีอื่น

2. การป้องกันและลดความเสียหาย (Loss prevention and control) ความหมายกว้าง ๆ ก็คือ การป้องกันไม่ให้เกิดความสูญเสีย คือ การกระทำกิจกรรมใด ๆ ที่ลดโอกาสที่จะเกิดความสูญเสียลง (เช่น ขับรถให้อยู่ในช่วงความเร็วที่จำกัด) ในทางตรงข้ามการควบคุมการสูญเสีย คือการกระทำใด ๆ ที่ช่วยลดความสูญเสียที่เกิดขึ้นนั้นลง (เป็นต้นว่าควรรัดเข็มขัดขณะที่ขับรถ หรือควรซื้อรถที่มีถุงลม) การป้องกันและควบคุมการสูญเสียเป็นสิ่งสำคัญต่อการบริหารความเสี่ยงส่วนบุคคลและครอบครัว การโอนความเสี่ยงโดยการทำประกันต่อเมื่อบุคคลนั้นป้องกันและควบคุมความสูญเสียที่อาจจะเกิดขึ้นด้วย เช่น ถ้าท่านขับรถเร็วมากและขาดความยั้งคิด ควรลดความเร็วลง เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการเกิดอุบัติเหตุจากรถยนต์ เนื่องจากการประกันรถ ประกันชีวิตและสุขภาพ ค่าใช้จ่ายสูงมาก

3. การยอมรับความเสี่ยง (Risk assumption) การยอมรับความเสี่ยงและความเสียหายที่เกิดจากความเสียหายเองโดยไม่ทำประกัน เมื่อความเสียหายนั้นเล็กน้อยหรือเกิดจากความไม่ระมัดระวังหรือละเลย การสูญเสียนั้นไม่คุ้มกับค่าประกันที่แพงมาก (เช่น ความเสี่ยงจากการถูกขโมยวิทยุหรือโทรทัศน์) การยอมรับความเสี่ยงนี้อาจจะใช้กับการสูญเสียนั้นเป็นจำนวนมาก ซึ่งไม่อยู่ในปกติวิสัยที่สามารถจะป้องกันและประกันความปลอดภัยได้ (เช่นการทำลายโดยระเบิดนิวเคลียร์)

การประกันชีวิต

การประกันชีวิตเป็นวิธีการเตรียมพร้อมกับความสูญเสียที่อาจจะเกิดขึ้นกับตนเองและครอบครัว เพื่อลดความเสี่ยงทางการเงิน อันเนื่องมาจากความเจ็บป่วย

อุบัติเหตุ ทั้งที่เกิดจากตนเองและจากบุคคลอื่น หรือในหน้าที่การงาน ทำให้ต้องสูญเสียชีวิตหรือพิการไม่สามารถปฏิบัติงานต่อไปได้ ซึ่งภัยเหล่านี้ทุกคนไม่ทราบล่วงหน้าว่าจะเกิดขึ้นเมื่อใด และอาจจะหลีกเลี่ยงไม่ได้ หากบุคคลนั้นเป็นหัวหน้าครอบครัว ก็ย่อมเป็นห่วงตนเองและผู้อยู่ในอุปการะจะเดือดร้อนจากการขาดรายได้ของหัวหน้าครอบครัว ดังนั้น การประกันชีวิตจึงช่วยบรรเทาและแบ่งเบาความเดือดร้อนเหล่านี้ได้ กรณีที่ผู้ทำประกันยังมีชีวิตอยู่และกรมธรรม์(แบบสะสมทรัพย์) ครบอายุ (maturity) ผู้ทำประกันก็จะได้รับเงินค่าเบี้ยประกันคืนพร้อมดอกเบี้ย เงินจำนวนนี้ก็นำมาเป็นการใช้จ่ายในวัยชราได้

การประกันชีวิต คือวิธีการกระจายความเสี่ยงภัยอย่างหนึ่ง ซึ่งสมาชิกทุกคนที่ประสงค์จะเข้าร่วมโครงการ จะต้องจ่ายเงินคนละเล็กละน้อย เรียกว่าเบี้ยประกันให้กับกองทุนกลาง และเมื่อสมาชิกคนใดคนหนึ่งได้รับความสูญเสียตามเหตุการณ์ที่เอาประกันไว้ สมาชิกผู้นั้นจะได้รับการชดเชยจากเงินกองทุนนั้นตามที่ได้ตกลงกัน โดยมีบริษัทประกันชีวิตเป็นผู้จัดการกองทุนทั้งในการประเมินความเสี่ยงและให้บริการในการชดเชยค่าสินไหมทดแทน

สัญญาประกันชีวิต ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มาตรา 869 และมาตรา 889 สรุปสาระสำคัญได้ว่า " การประกันชีวิต คือสัญญาที่ซึ่งผู้รับประกันภัยตกลงจะใช้เงินจำนวนหนึ่งให้แก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้สืบสิทธิของเขา ในเมื่อผู้เอาประกันภัยหรือผู้เอาประกันชีวิตได้ตาย หรือยังมีชีวิตอยู่จนถึงเวลาอันได้ตกลงตามกำหนดไว้ และผู้เอาประกันตกลงส่งเบี้ยประกันในกรณีนี้ "

การประกันชีวิตมีบุคคลที่เกี่ยวข้อง 3 ประเภทคือ

1. ผู้รับประกัน (Insurer)
2. ผู้เอาประกัน (Insured)
3. ผู้รับประโยชน์ (Beneficiary)

1. ผู้รับประกัน คือบุคคล(บริษัทประกัน) ที่ทำหน้าที่เป็นหลักประกันแก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่ง (ผู้เอาประกัน) ซึ่งได้รับความสูญเสีย โดยผู้รับประกันจะจ่ายเงินชดเชยให้ตามมูลค่าของการประกันและเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้

2. **ผู้เอาประกัน** คือบุคคลหรือสมาชิกที่เข้าร่วมโครงการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต โดยตกลงจะส่งเงินซึ่งเรียกว่า " เบี้ยประกัน " ให้กับผู้รับประกันตามจำนวนที่ได้ตกลงกัน

3. **ผู้รับประกัน** คือบุคคลที่มีชื่อระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันชีวิต ซึ่งมีสิทธิได้รับเงินชดเชยเมื่อผู้เอาประกันชีวิตถึงแก่ความตาย ผู้เอาประกันอาจเปลี่ยนตัวผู้รับประกันเป็นใครก็ได้ โดยการแจ้งให้บริษัททราบเป็นลายลักษณ์อักษร แต่ถ้าผู้รับประกันที่เปลี่ยนใหม่ไม่ใช่บุตร บิดา มารดา สามีหรือภรรยาของผู้เอาประกันชีวิตแล้วต้องได้รับความยินยอมจากบริษัท

ประโยชน์ของการประกันชีวิต

1. **ด้านความคุ้มครอง** การประกันชีวิตจะให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันและครอบครัวที่อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดูตลอดระยะเวลาที่เอาประกัน กรณีที่ผู้เอาประกันถึงแก่ความตายหรือทุพพลภาพไม่สามารถหารายได้ ครอบครัวจะได้รับเงินจำนวนหนึ่งตามสัญญาในกรมธรรม์ เพื่อชดเชยรายได้ที่ต้องสูญเสีย สำหรับเป็นค่าใช้จ่ายในการดำรงชีพต่อไปอย่างไม่เดือดร้อน และหากผู้เอาประกันยังมีชีวิตอยู่ เมื่อกรมธรรม์ครบอายุ ผู้เอาประกันก็จะได้รับเงินทุนประกันคืน พร้อมดอกเบี้ยหรือเงินปันผลที่เป็นผลตอบแทนจากเงินลงทุน และเงินกองทุนจำนวนนี้ก็จะไปใช้จ่ายในวัยชราต่อไป

2. **เป็นการส่งเสริมการออม** เบี้ยประกันที่ผู้เอาประกันชำระทุกปีส่วนหนึ่งจะจัดสรรเป็นค่าคุ้มครอง อีกส่วนหนึ่งจะเก็บไว้เป็นเงินออมในกรมธรรม์ และจะเพิ่มพูนขึ้นเรื่อย ๆ ทุกปี เงินออมจำนวนนี้ ผู้เอาประกันสามารถกู้ยืมได้ โดยที่ความคุ้มครองยังคงมีอยู่ หากผู้เอาประกันประสงค์จะบอกเลิกสัญญาก็ขอรับเงินส่วนนี้ได้

3. **เป็นการลงทุน** ตามที่ได้กล่าวมาแล้วว่า การประกันชีวิตเป็นการลงทุนรูปแบบหนึ่ง นอกจากได้รับความคุ้มครองแล้ว การประกันชีวิตยังให้รายได้ดอกเบี้ยหรือเงินปันผลจากเงินค่าเบี้ยประกันที่ผู้เอาประกันจ่าย นับว่าเป็นการเพิ่มพูนเงินทุนวิธีหนึ่ง

4. ประโยชน์ทางด้านพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม บริษัทประกันชีวิต เป็นแหล่งระดมเงินทุนแหล่งหนึ่งของภาครัฐบาลและภาคเอกชนกล่าวคือ เงินออมของประชาชนในรูปเบี้ยประกัน ซึ่งเป็นเงินก้อนใหญ่ รัฐบาลสามารถกู้ยืม นำไปพัฒนาประเทศ เช่น สร้างถนนหนทาง สาธารณูปโภค เกิดการจ้างงาน เป็นการสนับสนุนให้เกิดการลงทุน การผลิต และการจ้างงานเพิ่มขึ้น เป็นการลดอาชญากรรมและป้องกันปัญหาทางสังคมได้ส่วนหนึ่ง

5. ประโยชน์ทางด้านภาษี ค่าเบี้ยประกันที่ผู้เอาประกันจ่ายสามารถนำมาหักลดหย่อนในการคำนวณภาษีเงินได้ตามที่จ่ายจริง แต่ไม่เกิน 10,000 บาท

การกำหนดวงเงินประกันชีวิต

เงินค่าเบี้ยประกันชีวิตจ่ายจากรายได้ปัจจุบัน และควรรวมอยู่ในแผนการเงินรวมของบุคคล การกำหนดวงเงินประกันควรให้เหมาะสมกับความต้องการรายได้ปัจจุบัน และฐานะการเงินปัจจุบันของผู้เอาประกัน เทคนิคที่ใช้ประมาณวงเงินประกันชีวิตที่ใช้กันทั่วไป มี 3 วิธีคือ

1. The Human Life Value Approach
2. The Multiple Earning Approach
3. The Needs Approach

1. **The Human Life Value Approach** เป็นการประมาณมูลค่าชีวิตของบุคคลทางเศรษฐกิจ หากท่านเสียชีวิตลง รายได้ที่ท่านควรจะได้ก็สิ้นสุดลง จึงได้มีการประเมินคุณค่าชีวิตของท่านจากรายได้ที่ท่านสามารถจะหาได้ในอนาคต ซึ่งคำนวณออกมาเป็นตัวเลข โดยคิดรายได้ที่ท่านเสียโอกาสที่จะหาได้ในอนาคตจากรายได้ปัจจุบันระหว่างที่ท่านมีชีวิตอยู่ เพื่อท่านหารายได้รวมเป็นจำนวนเท่าใดแล้ว นำรายได้รวมซึ่งเป็นรายได้ในอนาคตนี้เทียบให้เป็นมูลค่าปัจจุบัน ก็จะเป็นวงเงินที่ท่านทำประกันชีวิต โดยสมมติให้ไม่มีการขึ้นเงินเดือน ไม่มีการย้ายงานไปที่เงินเดือนสูงกว่า และไม่ถูกให้ออกจากงานช่วงระยะเวลาหนึ่ง

2. The Multiple Earning Approach เป็นการคำนวณวงเงินทำประกันจากรายได้ที่ได้รับ เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการดำรงชีวิตนั้น ขึ้นอยู่กับราคาของในอนาคต ฉะนั้นบริษัทประกันจึงทำตารางสำเร็จรูปเพื่อหาตัวคูณรายได้ตามรายได้และอายุของบุคคลโดยสมมุติให้

1. ครอบครัวต้องใช้ 75 เปอร์เซ็นต์ของรายได้หลังจากหักภาษีเงินได้ เป็นค่าใช้จ่ายในการดำรงชีวิต

2. ครอบครัวมีพ่อ แม่และบุตร 2 คน

3. ความคุ้มครองนี้จะมีตลอดไปจนผู้เอาประกันอายุ 65 ปี

4. ผู้ที่อยู่ในความอุปการะมีสิทธิได้รับเงินค่าประกันสังคม

ตารางที่ 6.1 แสดงถึงตัวคูณรายได้ ตามข้อสมมุติข้างต้น บุคคลที่อายุ 35 ปี รายได้ก่อนหักภาษี \$ 40,000 ตัวคูณรายได้เท่ากับ 11 เท่าของรายได้หรือเท่ากับ \$ 440,000 เงินจำนวนนี้สำหรับเป็นค่าใช้จ่ายในการดำรงชีพของครอบครัว ซึ่งเป็นจำนวนเงินประกันชีวิตที่บุคคลผู้นี้ควรซื้อ วิธีนี้นำมาใช้ในเมืองไทยไม่ได้ เพราะบริษัทประกันภัยยังไม่ได้จัดทำตารางสำเร็จรูปออกมา

ตารางที่ 6.1

TABLE 6.1 . INSURANCE REQUIREMENTS TO REPLACE 75% OF EARNINGS AFTER TAXES TO INSURED'S AGE 65 (as a multiple of gross annual pay)*

Cross Annual Pay	Age of insured						
	25	30	35	40	45	50	55
\$ 20,000	14	13	12	10	9	7	6
30,000	14	13	12	10	9	7	5
40,000	13	12	11	10	9	7	5
60,000	12	12	11	9	8	6	5
80,000	12	11	10	9	8	6	4
100,000	11	10	9	8	7	5	4
150,000	10	10	9	8	7	5	4
200,000	9	9	8	7	6	5	5

*After-tax income varies among individuals. Factors such as investment rate of return, inflation rate, and individual debt, needs, goals, and retirement benefits should be determined on a personal basis.

3. Need Approach วิธีนี้พิจารณาถึงความจำเป็นต้องการใช้เงินสำหรับตนเองและครอบครัวเป็นจำนวนเท่าใด ก็ซื้อกรมธรรม์เท่ากับจำนวนเงินที่ต้องการใช้ การคำนวณหาวงเงินที่ทำประกัน โดยวิธี Need approach มีดังนี้คือ

1. ประมาณความจำเป็นที่ต้องการใช้เงิน โดยพิจารณาถึงสถานภาพของครอบครัว หนี้สินที่จะต้องชำระ
2. รายได้ทั้งหมดที่หาได้
3. นำรายได้ตามข้อ 2 หักออกจากความต้องการใช้เงินตามข้อ 1 ก็จะได้อำนาจเงินที่จะต้องทำประกันชีวิต

วิธีนี้เป็นที่นิยมใช้กันมาก และนับว่าดีที่สุดใน

รูปแบบของการประกันชีวิต

หลังจากที่ได้กำหนดวงเงินทำประกันแล้ว ท่านก็ต้องเลือกแบบประกันชีวิตซึ่งมีหลายแบบด้วยกัน เพื่อผู้เอาประกันจะได้เลือกตามความต้องการและเหมาะสมกับตน รูปแบบที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบันมี 4 แบบคือ

1. การประกันชีวิตแบบกำหนดระยะเวลา (Time Life Insurance)
2. การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (Whole Life Insurance)
3. การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ (Endowment Life Insurance)
4. การประกันชีวิตแบบรายได้ประจำ (Annuity Life Insurance)

1. การประกันแบบกำหนดระยะเวลา

การประกันชีวิตแบบกำหนดระยะเวลา คือ การประกันที่บริษัทประกันสัญญาว่าจะจ่ายเงินที่เอาประกันให้กับผู้รับผลประโยชน์ หากผู้เอาประกันเสียชีวิตภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา กรมธรรม์แบบนี้จะให้ความคุ้มครองระยะเวลาสั้นเพียง 1 ปี 3 ปีหรือ 5 ปี แต่อาจต่อเวลาออกไปเป็น 10 ปี 15 ปีหรือ 20 ปีก็ได้ เมื่อมีรายได้และความรับผิดชอบมากขึ้น นอกจากนี้ ยังเปิดโอกาสให้ผู้เอาประกันแปลงสัญญาเป็นการประกันชีวิตแบบอื่นได้

กรณี ที่ ผู้เอาประกันไม่เสียชีวิตภายในระยะเวลาของสัญญา ผู้เอาประกันจะไม่ได้รับเงินคืน ถ้าผู้เอาประกันเสียชีวิตภายในระยะเวลาของสัญญา บริษัทประกันจะจ่ายเงินชดเชยให้ตามจำนวนเงินที่เอาประกัน การประกันแบบกำหนดเวลานี้ ค่าเบี้ยประกันต่ำ มีประโยชน์สำหรับผู้มีรายได้น้อย ต้องการความคุ้มครองเพียงชั่วระยะเวลาหนึ่ง เช่น ช่วงที่บุตรอยู่ในวัยการศึกษาเล่าเรียน หรือใช้เป็นหลักประกันในการกู้ยืม -ผู้เอาประกันยังมีโอกาสต่อสัญญาและแปลงเป็นประกันแบบอื่นได้ด้วย

2. การประกันแบบตลอดชีพ

การประกันแบบตลอดชีพ คือการประกันชีวิตที่บริษัทรับประกันสัญญาว่าจะจ่ายเงินตามจำนวนที่เอาประกันให้แก่ผู้รับผลประโยชน์ตามสัญญา เมื่อผู้เอาประกันถึงแก่กรรม โดยไม่คำนึงว่าการมรณะนั้นจะเกิดขึ้นเมื่อใด เป็นการให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันไปตลอดชีวิต เบี้ยประกันอาจจะชำระชั่วระยะเวลาหนึ่งหรือตลอดชีพแล้วแต่ตกลงกัน ดังต่อไปนี้

1. การจ่ายค่าเบี้ยประกันตลอดชีพ ผู้เอาประกันต้องชำระค่าเบี้ยประกันไปจนถึงปีที่ผู้เอาประกันเสียชีวิต

2. กำหนดช่วงระยะเวลาจ่ายค่าเบี้ยประกัน ผู้เอาประกันไม่ต้องจ่ายค่าเบี้ยประกันตลอดชีวิต แต่จะจำกัดระยะเวลาในการชำระ เช่น 10 ปี 15 ปีหรือ 20 ปี หรืออาจจะกำหนดอายุสูงสุดที่ต้องชำระค่าเบี้ยประกัน หลังจากนั้นแล้วไม่ต้องชำระค่าเบี้ยประกัน แต่ยังคงได้รับความคุ้มครองตามกรมธรรม์ ค่าเบี้ยประกันจะแพงกว่าแบบกำหนดระยะเวลา

3. ให้สิทธิแปลงสภาพ การประกันแบบตลอดชีพแบบจำกัดระยะเวลา นี้ ผู้เอาประกันมีสิทธิแปรสภาพเป็นการกันแบบอื่นได้ เช่น ประกันแบบสะสมทรัพย์ หรือขยายเวลาการประกันและสิทธิในการขอคืนกรมธรรม์เพื่อรับเงินสด เป็นต้น

4. ให้สิทธิในการประกันชีวิตร่วม เป็นการทำประกันชีวิตร่วมกันเกินกว่า 1 คนในกรมธรรม์เดียวกัน เช่นประกันร่วมกับสามีภรรยา โดยผู้รับประกันจะจ่ายเงินชดเชยให้จำนวนหนึ่ง เมื่อผู้เอาประกันคนหนึ่งเสียชีวิต

3. การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์

การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ คือการประกันชีวิตที่บริษัทสัญญาว่าจะจ่ายเงินที่เอาประกันให้กับผู้รับประโยชน์ หากผู้เอาประกันถึงแก่กรรมในระยะเวลาที่ได้กำหนดไว้ในสัญญา หรือจ่ายให้แก่ผู้เอาประกันที่มีชีวิตรออยู่เมื่อสัญญาสิ้นผลบังคับ การประกันชีวิตแบบนี้จึงเป็นการผสมระหว่างการประกันชีวิตและการออมทรัพย์ ลักษณะของการประกันแบบสะสมทรัพย์ มีการกำหนดระยะเวลาของสัญญาไว้แน่นอน หากผู้เอาประกันมีชีวิตอยู่จนครบอายุของสัญญา บริษัทประกันจะจ่ายเงินคืนให้แก่ผู้เอาประกันตามจำนวนที่เอาประกันไว้ แต่ถ้าเสียชีวิตในระหว่างที่สัญญามีผลบังคับ ผู้รับประโยชน์จะเป็นผู้ที่รับเงินตามจำนวนที่เอาประกันจากบริษัท การประกันแบบนี้มีลักษณะผสมระหว่างการประกันชีวิตและการออมทรัพย์ กล่าวคือ ให้ทั้งความคุ้มครองและการออมทรัพย์ จึงถือว่าเป็นการลงทุนที่ດืออย่างหนึ่ง และเป็นการส่งเสริมการออมอีกด้วย การประกันแบบนี้มีประโยชน์สำหรับบุคคลที่บุตรอยู่ในวัยเรียน เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการศึกษาบุตร ใต่ถอนเงินกู้จำนวน และเป็นค่าใช้จ่ายสำหรับตนเองในวัยชรา

4. การประกันแบบเงินได้ประจำ

การประกันแบบเงินได้ประจำ คือการประกันชีวิตที่บริษัทประกันสัญญาจะจ่ายเงินได้ประจำจำนวนหนึ่งสำหรับเลี้ยงชีพให้แก่ผู้เอาประกันตลอดชีวิต หรือชั่วระยะเวลาหนึ่ง โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ผู้เอาประกันไม่สามารถประกอบอาชีพได้ตามปกติเนื่องจากความชรา เงินได้ประจำอาจจ่ายเป็นงวดรายปี รายครึ่งปี หรือรายเดือนก็ได้แล้วแต่จะตกลงกัน โดยผู้เอาประกันต้องจ่ายค่าเบี้ยประกันให้แก่บริษัทประกันชีวิตตามสัญญา การประกันชีวิตแบบนี้เป็นการให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันเอง ผู้รับประโยชน์จึงได้แก่ผู้เอาประกันโดยตรง เป็นการออมทรัพย์เช่นเดียวกับการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ โดยที่ผู้เอาประกันจ่ายค่าเบี้ยประกันสะสมไว้กับบริษัทประกัน เพื่อจ่ายเป็นรายได้ให้กับตนเองในอนาคต ซึ่งแตกต่างกับการประกันชีวิตแบบอื่นที่ให้ ความคุ้มครองแก่ครอบครัว หรือผู้ที่อยู่ในอุปการะของผู้เอาประกัน เนื่องจากการถึงแก่กรรมก่อนวัยอันสมควรของผู้เอาประกัน

วัตถุประสงค์ของการประกันแบบนี้ ผู้เอาประกันต้องการสร้างความมั่นคงให้กับตนเองเพื่อความอยู่รอดในอนาคต เพราะกลัวว่าในวัยชราที่ไม่สามารถหารายได้เลี้ยงชีพอีกต่อไป อาจทำให้เกิดปัญหายุ่งยากในการดำรงชีวิต จะต้องพึ่งพาอาศัยบุตรหลานหรือบุคคลอื่น จึงทำประกันแบบเงินได้ประจำ ซึ่งเป็นการฝากเงินจำนวนหนึ่งไว้กับบริษัทประกัน และบริษัทนำเงินค่าเบี้ยประกันนี้ไปลงทุนหาผลประโยชน์ให้เกิดดอกผลเพิ่มเติม และจ่ายเงินจำนวนหนึ่งคืนให้กับผู้เอาประกัน กรณีที่ผู้เอาประกันเสียชีวิตลงในช่วงที่ยังอยู่ในระหว่างชำระค่าเบี้ยประกัน บริษัทรับประกันอาจจ่ายเงินชดเชยให้ตามแบบกรมธรรม์ที่ได้ตกลงกัน ซึ่งอาจเป็นบุคคลอื่นตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ก็ได้

การเลือกชื่อกรมธรรม์ประกันชีวิต

การเลือกกรมธรรม์ประกันชีวิต อาจทำได้ 3 ขั้นตอนคือ

1. กำหนดวงเงินที่ต้องการทำประกันชีวิต
2. เลือกประเภทกรมธรรม์ประกันชีวิตที่เหมาะสมกับความคุ้มครองและวงเงินตามที่ต้องการ

3. เลือกบริษัทที่จะทำประกัน

1. กำหนดวงเงินที่ต้องการทำประกันชีวิต ตามที่ได้กล่าวมาแล้วว่า วงเงินที่ทำประกันชีวิตควรเป็นจำนวนเท่าใดจึงจะเหมาะสม โดยพิจารณาทั้งความจำเป็นและความต้องการทางการเงินของครอบครัว และรายได้จากแหล่งต่าง ๆ สำหรับเป็นค่าใช้จ่ายตั้งกล่าว รวมทั้งหนี้สินที่จะต้องชำระ

2. การเลือกกรมธรรม์ เลือกชื่อกรมธรรม์ให้เหมาะสมกับความคุ้มครองที่ต้องการมากที่สุด เช่น ครอบครัวที่คู่สมรสยังอยู่ในวัยหนุ่มสาว บุตรกำลังเติบโต ต้องการกรมธรรม์ที่ให้ความคุ้มครองสูง ควรซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ หากท่านเสียชีวิตลง ครอบครัวจะได้รับความคุ้มครองเพียงพอสำหรับการดำรงชีพต่อไป

3. เลือกบริษัทที่จะทำประกัน ควรพิจารณาทำประกันกับบริษัทที่มีความมั่นคง มีชื่อเสียง การบริหารงานที่ตลอดมาเป็นที่เชื่อถือได้ เมื่อเกิดความเสียหายขึ้นแล้วสามารถเรียกค่าสินไหมทดแทนได้ตามสัญญา ควรเปรียบเทียบความคุ้มครองและเงื่อนไขกับเงินค่าเบี้ยประกันที่ต้องจ่ายกับบริษัทอื่น ๆ โดยเลือกบริษัทที่ให้ประโยชน์สูงสุดและคุ้มกับเงินที่จ่าย

สรุป

การประกันชีวิตเป็นส่วนสำคัญในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล นอกจากให้ความคุ้มครองแก่ครอบครัวตามที่ต้องการแล้ว ยังเป็นการออมทรัพย์ และการลงทุนอย่างหนึ่ง กรณีที่ผู้เอาประกันไม่เสียชีวิตระหว่างที่กรมธรรม์ยังมีผลบังคับ ผู้เอาประกันยังได้รับเงินชดเชยจากบริษัทรับประกัน เงินจำนวนนี้อาจจะนำไปลงทุนเพิ่มพูนรายได้และช่วยให้แผนการเงินนั้นบรรลุถึงความสำเร็จตามเป้าหมายทางการเงิน

การประกันชีวิตมีหลายแบบด้วยกัน เพื่อสนองความต้องการของผู้ซื้อ ในการสร้างหลักประกันให้กับครอบครัว หรือตนเองในวัยชรา กรมธรรม์ประกันชีวิตมี 4 แบบด้วยกันคือ การประกันชีวิตแบบกำหนดระยะเวลา แบบตลอดชีพ แบบสะสมทรัพย์ และประกันแบบรายได้ประจำ ฉะนั้นผู้เอาประกันควรเลือกแบบกรมธรรม์ที่ให้ ความคุ้มครองตรงตามวัตถุประสงค์ และเหมาะสมกับตนให้มากที่สุด

คำถามท้ายบท

1. จงกล่าวถึงบทบาทของการวางแผนการประกันต่อการวางแผนการเงินส่วนบุคคลและความสัมพันธ์ระหว่างความเสี่ยงกับการทำประกัน
2. จงกล่าวถึงเหตุผลที่สำคัญในการทำประกันชีวิต และชี้ให้เห็นว่าบุคคลประเภทใดที่ต้องการความคุ้มครอง
3. จงคำนวณให้เห็นว่าท่านต้องการทำประกันชีวิตในวงเงินเท่าใด
4. จงกล่าวถึงแบบต่าง ๆ ของกรมธรรม์ประกันชีวิต และประโยชน์ที่ได้จากการประกันชีวิต
5. จงกล่าวถึงขั้นตอนในการตัดสินใจเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต

กรณีศึกษา 6.1

The Wright Family Maintenance Fund

Sue และ Tom Wright สองสามีภรรยาต่างก็เป็นผู้ช่วยศาสตราจารย์ที่มหาวิทยาลัยใกล้เคียงบ้าน รายได้สุทธิ (Take - home pay) แต่ละคนประมาณ \$ 4,000 ต่อปี Sue อายุ 37 ปี ส่วน Tom 35 ปี ลูกเขาสองคนคือ Mike และ Karen อายุ 13 และ 11 ขวบตามลำดับ

ถ้าหากคนใดคนหนึ่งเสียชีวิตลง เขาพยากรณ์ไว้ว่าสมาชิกที่เหลือในครอบครัวต้องการเงิน ประมาณ 75% ของรายได้ปัจจุบันรวมสุทธิของเขาทั้งสองเพื่อคงความเป็นอยู่ของเขาให้เหมือนปัจจุบันขณะที่บุตรทั้งสองยังช่วยตัวเองไม่ได้ เงินจำนวนนี้ไม่รวมค่าใช้จ่ายเลี้ยงดูบุตรซึ่งต้องจ่ายพิเศษอีกเดือนละ \$ 50 เดือนเนื่องจากมีหัวหน้าครอบครัวเพียงคนเดียว เขาคาดว่าจะได้รับเงินจากการประกันสังคมเดือนละประมาณ \$1,000

Tom และ Sue ทั้งคู่มีความรู้เกี่ยวกับการลงทุนเป็นอย่างดีในอดีตผลตอบแทนจากการลงทุนหลังจากหักภาษีเงินได้จากการลงทุนในกลุ่มสินทรัพย์ลงทุน (Portfolio) ซึ่งเขาได้รับจะเท่ากับหรือสูงกว่าอัตราเงินเฟ้อ

คำถาม

1. หาก Sue เสียชีวิตวันนี้ ครอบครัวเขาต้องการเงินสำหรับเป็นค่าใช้จ่ายเป็นจำนวนเท่าใด พร้อมทั้งเหตุผลที่นำมาใช้ในการคำนวณ
2. สมมติว่าครอบครัวนี้พบว่าทั้ง Tom และ Sue มีเงินค้ำครองการประกันชีวิตค่าใช้จ่ายซึ่งขาดอยู่ประมาณ \$50,000 เขาจะต้องหาเงินส่วนนี้มาได้อย่างไร เพื่อให้มีเงินเพียงพอสำหรับค่าใช้จ่าย

กรณีศึกษา 6.2

The Hurleys Health Care Disability Insurance

ครอบครัว Hurleys มีโอกาสเลือกทำประกันสุขภาพของ Mr.Hurley ซึ่งมีให้เลือกเพียง 2 กรมธรรม์ ซึ่งกรมธรรม์ทั้งสองจ่ายค่าเบี้ยประกันเท่ากันและรายการอื่น ๆ เหมือนกัน ส่วนที่แตกต่างกันมีดังข้างล่างนี้ นอกจากนี้กรมธรรม์ทั้งสองมีการต่ออายุได้ใหม่ภายในเวลา 15 วัน

	กรมธรรม์ที่ 1	กรมธรรม์ที่ 2
ผลประโยชน์ต่อเดือน	\$ 500	\$300
ระยะเวลาที่รับผลประโยชน์	10 ปี	ถึงอายุ 65 ปี
จำนวนเงินชดเชยสูงสุด	ต่ำกว่า \$2,000/เดือน หรือ 60% ของรายได้	60% รายได้

Mr. Hurley ปัจจุบันอายุ 35 ปี มีลูก 2 คน ต่อจากนี้ไปกว่า 10 ปี เขาไม่ต้องรับผิดชอบบุตรทั้งสองคนแล้ว งานที่เขาทำอยู่ปัจจุบันนี้ให้รายได้ปีละ \$30,000 รวมทั้งให้ความคุ้มครองสวัสดิการสังคมด้วย เขาคำนวณผลประโยชน์ที่อาจจะได้รับจากการประกันสังคมเนื่องจากการทุพพลภาพประมาณเดือนละ \$ 900 ในช่วงขณะที่บุตรทั้งสองยังอยู่กับบ้าน ขณะนี้เขาจะได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็นระดับผู้บริหาร หากเขาได้ตำแหน่งนี้เงินเดือนของเขาก็จะเพิ่มขึ้นมาก

คำถาม

1. ถ้าท่านเป็นครอบครัว Hurley ท่านจะเลือกกรมธรรม์ที่ 1 หรือที่ 2 พร้อมทั้งยกเหตุผลประกอบ
2. กรมธรรม์ชนิดใดที่ให้ความคุ้มครองเกี่ยวกับภาวะเงินเฟ้อดีกว่ากัน เพราะเหตุใด จงอธิบาย
3. กรมธรรม์ทั้งสองชนิดนี้ได้ชดเชยแก่ครอบครัว Hurley เพียงพอหรือไม่
4. สมมุติว่าครอบครัว Hurley ต้องจำกัดจำนวนเงินที่จะต้องจ่ายค่าประกันสุขภาพให้กับกรมธรรม์ทั้งสอง ฉะนั้น ความคุ้มครองจะเปลี่ยนแปลงเพียงใด ซึ่งเขาอาจจะลดความเสี่ยงของเขาเองโดยที่ไม่ต้องเพิ่มค่าเบี้ยประกันที่ต้องจ่าย จงอธิบาย