

# ลุ้น "สุทธิพล" รื้อ คปภ. ฟันเชื่่อมั่น-ต้นธุรกิจโลด

เหลือเวลาให้นับถอยหลังอีกไม่ถึง 2 เดือน สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย หรือ คปภ. จะได้ต้อนรับผู้นำคนใหม่ในตำแหน่งเลขาธิการ จากปัจจุบัน "ประเวช งามอาจสิทธิกุล" ที่อยู่ในวาระ 4 ปี ไปเป็น "สุทธิพล ทวีชัยการ" ที่จะเข้ามารับไม้ต่อเป็นเลขาธิการ คนที่ 3 เพื่อลุยสานภารกิจ การพัฒนาและกำกับดูแลอุตสาหกรรมประกันภัยไทยทั้งระบบในยุค ก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) มูลค่าสินทรัพย์รวมใน ธุรกิจกว่า 2 ล้านล้านบาท ให้สามารถขับเคลื่อนไปได้อย่างรวดเร็ว ทัดเทียมนานาชาติอารยประเทศ

"สุทธิพล ทวีชัยการ" วัย 55 ปี ผู้ผ่านการคัดเลือกเหนือผู้สมัคร อีก 5 คน จากคณะกรรมการสรรหาที่มี "สมพล เกียรติไพบูลย์" เป็นประธาน ด้วยคุณสมบัติเหมาะสมตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้



ทั้งอายุ การศึกษา ความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ในการบริหารจัดการ องค์กรที่ต้องบริหารเงินและสินทรัพย์ไม่ต่ำกว่า 5,000 ล้านบาทต่อปี

ก่อนหน้านั้น มีประวัติการทำงานและประสบการณ์มายาว เหยียด ไม่ว่าจะเป็นอดีตกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการ โทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) กรรมการตรวจ เงินแผ่นดิน อดีตเลขาธิการคณะกรรมการการเลือกตั้ง (กกต.) คณะกรรมการตรวจเงินแผ่นดินและประธานกรรมการวินัยทางบ ปรมาณและการคลัง

แม้ คปภ.เป็นองค์กรอิสระที่ต้องรายงานตรงต่อกระทรวงการ คลังในด้านนโยบายที่สำคัญๆ แต่ด้วยความที่ต้องกำกับดูแลและ ควบคุมธุรกิจประกันภัย-ประกันชีวิตที่มีมูลค่าเบี้ยประกันในปีหนึ่งๆ เกือบ 8 แสนล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงต่อ ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเพียง 5.67% จึงถือว่าสำคัญมาก

เพราะนอกจากเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อประชาชน ด้วย เม็ดเงินผลประโยชน์มหาศาลแล้ว ธุรกิจประกันภัยยังเป็นสถาบัน การเงินประเภทหนึ่งที่จะช่วยเสริมสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับสังคมและ ระบบเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ จึงเป็นธุรกิจที่ถือว่าโดดเด่นเข้า ขึ้นดาวรุ่งแห่งอนาคตของประเทศ เมื่อเทียบกับธุรกิจอื่นๆ จึงมีโอกาส ขยายตัวได้อีกมาก ทั้งตลาดในประเทศและในอาเซียน เพราะอัตรา การเข้าถึงการทำประกันชีวิตและประกันวินาศภัยของคนไทยยังคงน้อย ข้างต่ำมาก เฉพาะอย่างยิ่งอัตราการซื้อประกันชีวิตของคนไทยเฉลี่ย 36% ของจำนวนประชากร สะท้อนว่าตลาดยังมีช่องทางเปิดกว้าง

ผลงานที่จับต้องได้ของ "ประเวช" ในช่วงเกือบ 4 ปีที่ผ่านมา มีหลายด้าน เช่น ไมโครอินชัวร์รันส์ หรือการประกันภัยในราคาที่เอื้อม ถึง (ประกันภัย 200 บาท) ซึ่งปัจจุบัน คปภ.ยังโหมประชาสัมพันธ์ให้ ประชาชนตระหนักและตื่นตัวซื้อ เพื่อให้ไปถึงเป้าหมายยอดขายทั่ว

ประเทศอย่างน้อย 1 ล้านกรมธรรม์ภายในสิ้นปี นี้ จากครึ่งปีแรกได้ ยอดขายสะสมไปแล้ว 5 แสนกรมธรรม์, สั่งปิดหรือเพิกถอนใบอนุญาต บริษัทประกันวินาศภัยที่มีพฤติกรรมฉ้อฉลประชาชน สนับสนุนให้ ธุรกิจขยายช่องทางขายใหม่ๆหลายด้านให้เข้าถึงประชาชน

รวมทั้งส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ร่วมกับภาคเอกชน ปรับปรุงเพิ่มสิทธิประโยชน์ด้านค่ารักษาพยาบาลของการประกันภัย ภาคบังคับ หรือ พ.ร.บ.คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ ส่งเสริมและ สนับสนุนโครงการประกันภัยชาวนาปี, ปรับปรุงแก้ไขกฎระเบียบ ร่าง กฎหมายต่างๆที่เป็นอุปสรรคต่อการกำกับดูแลธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจโดย รวมเดินหน้าได้อย่างต่อเนื่อง ฯลฯ

อย่างไรก็ตาม ปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนาธุรกิจประกัน ในปัจจุบัน ยังมีอยู่ค่อนข้างมาก ทั้งจากด้านผู้ประกอบการธุรกิจเองที่ มุ่งเน้นแข่งขันกันอย่างรุนแรง จากจำนวนผู้เล่นที่หลากหลายสารพัด ประเภท การตระหนักตื่นตัวและโอกาสในการเข้าถึงการซื้อประกัน ของประชาชน บวกกับสภาพเศรษฐกิจปัจจุบันที่ยังชะลอตัว

ที่สำคัญ คปภ. ดูเหมือนจะเป็นอุปสรรคเล็กๆของการร่วมพัฒนา



ธุรกิจเสียเอง แม้ไม่ถึงกับเป็นตัวถ่วงความเจริญของธุรกิจ จากผล  
พวงการจัดวางระบบและโครงสร้างภายในที่ยังเทอะทะ วางตำแหน่ง  
คนไม่ตรงสายงานกำกับดูแล จึงทำให้ไม่ค่อยสอดคล้องกับความคาด  
หวังของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องว่า คปภ.จะเป็นองค์กรพิเศษเกรดเอ ภาย  
หลังแยกตัวออกจากกระทรวงพาณิชย์มาเป็นหน่วยงานอิสระภายใต้  
กฎหมายใหม่ตั้งแต่ปี 2550

ทว่า กลายเป็นองค์กรที่คนทำงานแทบทุกคนปลื้มปริ่มอึดอัด  
ไปกับผลตอบแทนในระดับพรีเมียม จากจำนวนเงินกองทุนที่ค่อนข้าง  
แข็งแกร่ง ภายใต้อโครงสร้างเงินสมทบค่าเบี้ยประกันเฉลี่ย รวมกับ  
รายได้ค่าธรรมเนียมต่างๆที่ได้รับจากภาคธุรกิจ ซึ่งแน่นอนว่าเป็น  
เงินเบี้ยประกันจากประชาชนอีกทอดหนึ่ง กระทั่งสะสมพอกพูนถึง  
ปัจจุบันเกือบ 5,000 ล้านบาท ทั้งที่เพิ่งเริ่มองค์กรมาได้ไม่ถึง 10 ปี  
แถมยังมีค่าใช้จ่ายในส่วนที่เป็นค่าตอบแทนพนักงาน เฉพาะที่ปรากฏ  
ในงบการเงินปี 2556 สูงถึง 700 ล้านบาท สะท้อนว่าพนักงานแต่ละ  
คนค่าตัวแพงลิ่ว เทียบกับบริษัทประกันภัยเกินครึ่งที่ก่อตั้งมาหลายสิบ  
ปี แต่ยังมีเงินกองทุนไม่ถึงระดับ 5,000 ล้านบาท เหล่านี้ อาจไม่ใช่  
เรื่องของความเหลื่อมล้ำ แต่เป็นเรื่องของความเหมาะสมในแบบที่ควร  
ต้องสมเหตุสมผลเชิงโครงสร้างด้วย

ดังนั้น ในฐานะหน่วยงานกำกับดูแล ย่อมต้องสนับสนุนและส่งเสริม  
เสริมให้ภาคธุรกิจเจริญเติบโตเพิ่มขึ้นเรื่อยๆอย่างมีประสิทธิภาพและ  
มั่นคงตามพันธกิจที่กำหนดไว้ โดยพบว่าในแต่ละปีธุรกิจเติบโตด้าน  
รายได้เบี้ยประกันเฉลี่ย 10% นั้นหมายถึงจำนวนเงินนำส่งสมทบที่

บริษัทประกันต้องส่งให้ คปภ.ตามกฎหมาย ย่อมต้องเพิ่มขึ้นตามไป  
ด้วยเช่นกัน ถึงขั้นเคยมีหน่วยกล้าตายจากภาคเอกชนบางกลุ่มเสนอ  
ให้ คปภ.พิจารณาลดจำนวนเงินเก็บสมทบลงมา แต่ก็ได้รับการตอบรับ  
จากเสียงร้องวิงวอน

ธุรกิจประกันเป็นธุรกิจที่ดีมีอนาคต ตอบโจทย์สังคมและมี  
ประโยชน์ต่อผู้บริโภคหลากหลาย มีส่วนช่วยพัฒนาประเทศทางอ้อม  
จากการออมเงินผ่านระบบประกันชีวิต แต่ภาคธุรกิจจะดีได้แบบถึง  
ขีดสุด ไม่เฉพาะลำพังเดินด้วยลำแข้งตัวเองอย่างเดียวเท่านั้น ถ้าได้  
รับแรงกระตุ้น แรงสนับสนุนอย่างเป็นระบบและถูกต้องโปร่งใส ย่อม  
เป็นตัวช่วยชีวิตขั้นดีส่งผ่านไปอีกทอดหนึ่งด้วย ●