

# THAILAND'S SILVER ECONOMY

## บริการด้านการเงิน และการประกันภัย



# ภาพรวม

บริการด้านการเงินสำหรับผู้สูงอายุ เป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตสูง ทั้งด้านการให้คำปรึกษา การจัดการทางการเงิน การลงทุน แบบกองทุนรวมระยะยาว หรือบัญชีเงินฝากที่มาพร้อมกับ ประกันสุขภาพ

รูปแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัย เพื่อรองรับสังคมผู้สูงอายุอย่างเป็นรูปธรรม มีอยู่ 3 รูปแบบ ได้แก่

- 1) ผลิตภัณฑ์ประกันภัยการดูแลระยะยาว ซึ่งจะจ่ายผลประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันภัย เกิดภาวะทุพพลภาพหรือมีปัญหาสุขภาพ
- 2) ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตแบบบำนาญ
- 3) การจำนองแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage)



# แนวโน้มน่าสนใจ

สถานการณ์ของไทยปัจจุบัน พบว่าร้อยละ **80** ของผู้สูงอายุ มีเงินออมไม่พอใช้หลังเกษียณ



แต่หากผู้สูงอายุมีรายได้เพิ่มขึ้น ผู้สูงอายุมีแนวโน้มความต้องการ เก็บออมเป็นอันดับ **1**

โดยการฝากเงินกับทางธนาคาร เป็นวิธีการที่ได้รับความนิยมมากที่สุด อันดับ **2** ต้องการใช้จ่าย เพื่อการท่องเที่ยว

พฤติกรรมการออมของกลุ่มประชาชน ที่มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 15,000 บาท มีแนวโน้ม เพิ่มสูงขึ้นในปี 2562 ร้อยละ **61.6** มีเงินออม

\*ร้อยละ **79** ของผู้มีเงินออมมีการออม แบบรายเดือนจำนวนเงินออมเฉลี่ยอยู่ที่ **1,000** บาทต่อเดือน

\*ร้อยละ **45** ของผู้มีเงินออม เป็นไปเพื่อเก็บไว้ใช้ยามเกษียณ



# ตัวอย่างธุรกิจ: การจำนองย้อนกลับ

## กระบวนการของ Reverse Mortgage ของธนาคารออมสิน



## Reverse Mortgage (RM)

- + นวัตกรรมทางการเงินสำหรับผู้สูงอายุ โดยผู้กู้ยังเป็นเจ้าของทรัพย์สินอยู่แต่ นำบ้านไปเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน
- + ผู้กู้สามารถเลือกรับเงินเป็นก้อน (Lump Sum) หรือเป็นรายเดือน (Line of Credit) ได้ตามที่ผู้กู้ต้องการโดยไม่เกินราคาประเมินของทรัพย์สิน





# ตัวอย่างธุรกิจ: บริการวางแผนด้านการเงินสำหรับผู้สูงอายุ

- + ประชากรสูงวัยกว่า 10 ล้านคนทั่วสหรัฐอเมริกาไม่สามารถที่จะจัดการกับการวางแผนการเงินด้วยสมรรถภาพทางร่างกายที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้การระงับหมดตกไปอยู่ที่ผู้เป็นบุตร
- + ผู้สูงวัยมีความเสี่ยงต่อการถูกหลอก
- + ความไม่มั่นคงทางการเงินด้วยค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพ ที่อาจเกิดขึ้นได้ทุกเมื่อ



- + Golden Financial Care เป็นบริษัทสตาร์ทอัพในสหรัฐอเมริกาที่ให้บริการวางแผนด้านการเงินสำหรับผู้สูงวัย รวมถึงบุตรที่ต้องรับผิดชอบดูแลสถานการณ์ทางการเงินของพ่อแม่

- + วางแผนและแจ้งเตือนการชำระหนี้
- + วางแผนลดค่าใช้จ่าย
- + ภาพรวมของแผนการเงินเป็นภาพเดียว
- + คำนวณค่าใช้จ่ายด้านการดูแลสุขภาพผู้สูงวัย
- + วางแผนประกันต่างๆ
- + ระบบเตือนภัยการถูกหลอกหลวง

- + ให้คำปรึกษาทางการเงินและ Financial Coaching ครอบคลุมเรื่องการใช้จ่ายด้านปัญหาสุขภาพ กฎหมาย และสิทธิประโยชน์จากรัฐบาล และปรับปรุงสุขภาพทางการเงินของผู้สูงอายุ

# Challenges



ผลิตภัณฑ์และการให้บริการทางการเงินและประกันภัยสำหรับผู้สูงอายุมีข้อผูกพันในระยะยาว จึงมีข้อกังวลเรื่องการหาบริษัท พันธมิตร ที่จะต้องมีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจในระยะยาว



ปัจจุบัน ธนาคารพาณิชย์สามารถออกผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุ เช่น สินเชื่อประเภท Reverse Mortgage แต่ยังไม่มียธนาคารใดสนใจให้บริการเท่าที่ควร เนื่องจากไม่มีมาตรการสนับสนุน หรือช่วยเหลือในระยะยาวจากภาครัฐ



ค่านิยมของคนไทยที่ไม่นิยมซื้อบ้านมือสอง ส่งผลให้ธนาคาร มีปัญหาในการขายบ้านที่เป็นสินทรัพย์ Reverse Mortgage ทอดตลาด

## Policy Recommendations



ภาคเอกชนควรใช้ประโยชน์จากข้อมูล การคาดการณ์ความต้องการ (Demand forecast) ของประชากรตามช่วงอายุวัย จากฐานข้อมูลของบริษัทประกันภัย เปิดโอกาสสำหรับการเจรจาราคาล่วงหน้า (Advanced commitment) สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการทางการแพทย์



กระตุ้นการสื่อสารเรื่องการเงินในรูปแบบที่เข้าใจง่าย เนื่องจากผู้บริโภคจำนวนมากยังไม่เข้าใจรูปแบบและประโยชน์ของผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่เน้นการจัดการชีวิตเมื่อเข้าสู่วัยเกษียณ



สร้างทางเลือกด้านบริการทางการเงินให้กับผู้สูงวัยและครอบครัว เช่น การวางแผนเรื่องการใช้จ่ายด้านปัญหาสุขภาพ