



วารสาร

# ประกันภัย

1  
3  
9

ปีที่ 33 ฉบับที่ 139 เดือนเมษายน - มิถุนายน 2561

ISSN 0859-9548

## ธุรกิจประกันภัยไทย : M&A??

ทำไมต้องมี



- ★ การจัดการธุรกิจประกันภัยในปี พ.ศ. 2561
- ★ โปรแกรมการคำนวณต้นทุนความเสียหายอ้างอิง  
แบบแยกประเภทการซ่อม ของรถยนต์นั่ง กรมธรรม์ประเภทที่ 1  
(IPRB RLC2018 Version 1.0.0) พร้อมบทวิเคราะห์
- ★ การกิจช่วยชีวิต 13 หมู่ป่า กรณีศึกษาการบริหารความเสี่ยงขึ้นทิว
- ★ โครงการพัฒนาผู้บริหารธุรกิจประกันวินาศภัย รุ่นที่ 24  
(IMDP 24)

GreenPrint Reduce CO<sub>2</sub> Emission 15.08%  
เครื่องหมายรับรอง "งานพิมพ์สีเขียวรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม"





|                                                                                                     |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| บก.กลาง                                                                                             | 3  |
| เรื่องเด่น                                                                                          | 4  |
| ธุรกิจประกันภัยไทย: ทำไมต้องมี M&A?                                                                 | 4  |
| รอบรู้ประกันภัย                                                                                     | 10 |
| คาดการณ์ธุรกิจประกันภัยรถยนต์ในปี พ.ศ. 2561                                                         | 10 |
| วิชาการ IPRB                                                                                        | 12 |
| โปรแกรมการคำนวณต้นทุนความเสียหายอ้างอิง                                                             | 12 |
| แบบแยกประเภทการซ่อม ของรถยนต์นั่ง กรมธรรม์ประเภทที่ 1 (IPRB RLC2018 Version 1.0.0) พร้อมบทวิเคราะห์ |    |
| ระเบียบภาพ                                                                                          | 17 |
| Risk Intelligence                                                                                   | 24 |
| ภารกิจช่วยชีวิต 13 หมูป่า กรณีศึกษาการบริหารความเสี่ยงขั้นเทพ                                       | 24 |
| รอบรู้ประกันภัย                                                                                     | 28 |
| โครงการพัฒนาผู้บริหารธุรกิจประกันวินาศภัย รุ่นที่ 24 (IMDP 24)                                      | 28 |
| มุนักคณิตศาสตร์ประกันภัย                                                                            | 32 |
| การประกันภัยรายย่อย (ไมโครอินซัวรันส์)                                                              | 32 |
| ตอน ค่าใช้จ่ายจากช่องทางการจัดจำหน่าย                                                               |    |
| ฎีกาย่อและย่อคำชี้ขาดอนุญาโตตุลาการ                                                                 | 33 |
| รายนามบริษัทสมาชิก                                                                                  | 37 |



 บก.กลาง

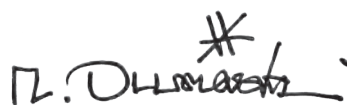
สวัสดีครับ ท่านสมาชิกและผู้อ่านวารสารประกันภัยทุกท่าน

วารสารประกันภัยฉบับนี้ เรามีบทความเรื่อง “ธุรกิจประกันภัยไทย: ทำไมต้องมี M&A?” ซึ่งทาง กอง บก. ได้พิจารณาแล้วเห็นว่า กระแสการควบรวม และการซื้อกิจการ (Merger & Acquisition) ของธุรกิจประกันภัยได้เกิดขึ้นมากขึ้นในรอบ 2 ปีที่ผ่านมา โดยมี M&A ถึง 5 คิล ซึ่งแนวโน้มนี้กำลังจะเปลี่ยนทิศทางและบริบทของการประกอบธุรกิจการประกันวินาศภัยในประเทศไทยอย่างเด่นชัดมากขึ้น ตลอดช่วงระยะเวลา 20 ปีที่ผ่านมา M&A ที่เกิดขึ้นในบ้านเราได้เป็นเรื่องใหม่แต่อย่างใด มีการควบรวมและการซื้อกิจการโดยเฉลี่ยกันปีละ 1 คิล กอง บก. จึงขอแนะนำบทความนี้เพื่อให้ท่านสมาชิกและผู้อ่านวารสารประกันภัยทุกท่านได้มีความเข้าใจต่อสถานการณ์ที่กำลังเปลี่ยนแปลงไป..และเป็นเรื่องราวที่เราให้ความสนใจและต้องติดตามอย่างใกล้ชิดต่อไป...

อีกบทความหนึ่งที่มีความน่าสนใจไม่น้อยคือ “ภารกิจช่วยชีวิต 13 หมูป่า ภาคนิศึกษาการบริหารความเสี่ยงขั้นเทพ” ที่ผู้เขียนได้จดปากกาอย่างทันเหตุการณ์ วิเคราะห์ประเด็นแห่งความสำเร็จอย่างงดงามในการปฏิบัติการภารกิจกู้ภัยระดับโลกและการช่วยชีวิต 13 หมูป่าอะคาเดมี ออกจากถ้ำหลวงขุนน้ำนางนอน ได้อย่างปลอดภัย เป็นบทความที่เขียนถึงบริบทของการจัดการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์แบบ ซึ่งทางกอง บก. ต้องขอขอบพระคุณผู้เขียนเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

โครงการพัฒนาผู้บริหารธุรกิจประกันวินาศภัย (Insurance Management Development Program) IMDP รุ่นที่ 24 กำลังเปิดรับสมัครนักศึกษารุ่นใหม่ จนถึงวันที่ 15 สิงหาคมนี้ เป็นโครงการเรือธง (Flagship Program) ของสมาคมประกันวินาศภัยไทย ที่ร่วมกับ คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ซึ่งจัดต่อเนื่องมาอย่างยาวนานกว่า 20 ปี ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาทางผู้จัดได้มีการปรับปรุงเนื้อหาและพัฒนาหลักสูตรในแต่ละรุ่นให้เข้มข้นขึ้นในทุก ๆ ปี ครอบคลุมทุกมิติของกลยุทธ์การประกันภัย การบริหารจัดการ การตลาด การลงทุน ตลอดจนเทคโนโลยีที่เข้ามามีบทบาททางธุรกิจสูงมากขึ้นทุกขณะเวลา เพื่อรองรับกับ Business Environment ของธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา IMDP เป็นหลักสูตรที่ออกแบบมาเพื่อสร้างผู้นำในธุรกิจประกันภัย (Insurance Leadership Program) ซึ่งทาง กอง บก. ใคร่ขอเชิญชวนบริษัทสมาชิกตลอดจนผู้สนใจส่งบุคลากรรุ่นใหม่ ๆ ของท่าน เข้ารับการอบรมเพื่อติดอาวุธทางปัญญาและเสริมทักษะการบริหารจัดการใหม่ ๆ ที่จะเปิดโลกทัศน์ให้กว้างขึ้น

ในวารสารฉบับนี้ เรายังมีบทวิเคราะห์ทางวิชาการและข้อมูลทางธุรกิจอีกหลายเรื่องที่ท่านผู้อ่านไม่ควรพลาด จนกว่าจะพบกันใหม่ในฉบับหน้า สวัสดีครับ



กีเดช อนันต์ศิริประภา

บรรณาธิการ

## รายชื่อผู้จัดทำวารสารประกันภัย ปี 2561

เจ้าของ

สมาคมประกันวินาศภัยไทย

บรรณาธิการ

นายกีเดช อนันต์ศิริประภา

ผู้ช่วยบรรณาธิการ

ดร. จุฑาทอง จารุมิลินท

หัวหน้ากองบรรณาธิการ

นายสาโรจน์ เกษมสุขโชติกุล

กองบรรณาธิการ

นางสาวกัลยา จุกหอม

นางสาววัลย์ลิกา บุรินทร์ทอง

นางสาวศุภิสรา พิขุนทด

นางสาวศิริพร บุญยรัตน์มงคล

นางสาวปริยาพรรณ ศรีชาย

นางสาวนวลปรางค์ เขตสินชัย

นางสาวทัตดาว สุระแสง

ฝ่ายสื่อสารองค์กร

สมาคมประกันวินาศภัยไทย

223 ซอยร่วมฤดี ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี

เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์: 0 2256 6032-8

โทรสาร: 0 2256 6039

www.tgia.org

E-mail: general@tgia.org

รูปเล่ม

บริษัท พรินท์ ซิตี้ จำกัด

29/45-46 ถนนพระราม 1 แขวงรองเมือง

เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์: 0 2215 9988

โทรสาร: 0 2215 5599

วารสารประกันภัย จัดพิมพ์เผยแพร่ราย 3 เดือน เสนอบทความและข่าวสารความเคลื่อนไหวที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันวินาศภัย บทความและความคิดเห็นที่ลงตีพิมพ์ในวารสารประกันภัยฉบับนี้ เป็นความคิดเห็นส่วนบุคคล ซึ่งทางสมาคมประกันวินาศภัยไทยไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป



# ธุรกิจประกันภัยไทย : ทำไมต้องมี M&A?



โดย กีเดช อนันต์ศิริประภา  
สมาคมประกันวินาศภัยไทย

## แนวคิดเรื่อง M&A

ประวัติการเกิด M&A นั้นเริ่มต้นในอเมริกาในช่วงศตวรรษที่ 19 เป็นแนวคิดของต่างชาติที่มีมุมมองว่า หากธุรกิจได้ผนวกกิจการ (Merger) กันแล้ว จะสามารถสร้างศักยภาพให้บริษัทมีขนาดใหญ่ขึ้น เพื่อยืนหยัดต่อสู้กับคู่แข่งในตลาดได้ หรือ แม้แต่การซื้อกิจการ (Acquisition) จากคู่แข่ง ก็จะเป็นการลดจำนวนผู้ประกอบการในตลาดลงไป ทำให้มีอำนาจการต่อรองในการค้าขายมากยิ่งขึ้น

ส่วนการเข้าร่วมกิจการ (Partnership) หรือการร่วมลงทุน (Joint Venture) กับต่างชาตินั้นเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการร่วมทุนกัน เพื่อรักษาสถานะความเป็นเจ้าของไว้ส่วนหนึ่ง โดยไม่ถูกการครอบงำในกิจการจากการผนวกกิจการหรือถูกซื้อกิจการไปทั้งหมด

สำหรับต่างชาตินั้น มีแนวคิดที่เปิดกว้างกว่าคนไทยและไม่กลัวเสียหน้าที่จะสูญเสีย หรือต้องรักษาสมบัติของบรรพบุรุษหรือสมบัติเจ้าคุณปู่ไว้เพื่อเชิดชูศักดิ์ศรีของวงศ์ตระกูล! เขามองว่าอะไรที่ก่อประโยชน์สำหรับธุรกิจให้มีขนาดใหญ่ขึ้น น่าจะเป็นผลดีต่อผู้ถือหุ้นโดยรวม หรือ หากเราสู้เขาไม่ได้ ก็ควรขายกิจการทิ้งดีกว่าต้องมาทนกับภาวะการขาดทุนและรักษาบริษัทที่มีขนาดเล็กลงไปเรื่อย ๆ ซึ่งขาดศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจในอนาคต



จากที่เกริ่นไปข้างต้น พอที่จะสรุปได้ว่า การควบรวมและการซื้อกิจการ (Merger & Acquisition) นั้นจะทำให้เกิดผลดังต่อไปนี้

1. ทำให้บริษัทมีขนาดใหญ่ขึ้น แข็งแรงและแข็งแกร่งยิ่งขึ้นในการทำธุรกิจต่อไป (Economy of Scale Synergy)
2. ทำให้ลดค่าใช้จ่ายได้อย่างรวดเร็วด้วยขนาดของรายได้ที่เพิ่มขึ้นทันที (Costs Reduction & Savings Synergy)
3. เกิดการผสมผสานของทรัพยากรบุคคลที่มีความสามารถและศักยภาพในการทำงานร่วมกัน สร้างธุรกิจให้เหนือคู่แข่งในตลาด (Human Capital Synergy)
4. เอื้อประโยชน์ซึ่งกันและกันในกรณีที่แต่ละบริษัทมีตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายต่างกัน ทำให้ครอบคลุมยุทธศาสตร์ช่องทางการทำการตลาดที่สมบูรณ์มากขึ้น (Distribution Channel Strategy)
5. สามารถสร้างยุทธศาสตร์การขยายตลาดไปยังต่างประเทศได้ในทันทีที่ควบรวมกิจการกัน (Globalized Market Expansion Strategy)

## กระแสการควบรวมธุรกิจและการซื้อกิจการของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย

สำหรับกระแสการควบรวมธุรกิจและการซื้อกิจการของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย<sup>[1]</sup> เริ่มเกิดมากขึ้นตั้งแต่เมื่อ 20 ปีที่ผ่านมา ซึ่งพอสรุปได้ ดังนี้

- การควบรวมของ **แอ็กซ่าประกันภัย** กับ **การ์เดียนประกันภัย** (ประเทศไทย) (15 กรกฎาคม 2541)
- การควบรวมของ **นวกิจประกันภัย** กับ **ประกันภัยสากล** (1 มกราคม 2547) **ไทยพาณิชย์ประกันภัย** (1 เมษายน 2549) และ **ไทยสมุทรประกันภัย** (1 กรกฎาคม 2549)
- การควบรวมของ **นารายณ์สากลประกันภัย** และ **คัมเกล้าประกันภัย** แล้วเปลี่ยนชื่อเป็น **แอลเอ็มจีประกันภัย** (6 กันยายน 2547)
- การเข้าร่วมกิจการของ **วิธสินประกันภัย** กับ **กลุ่มไอโออี (AIOI)** แล้วเปลี่ยนชื่อเป็น **ไอโออี กรุงเทพ ประกันภัย** (1 มกราคม 2548)
- การซื้อกิจการของ **ชิกน่าประกันภัย** จาก **ไทยเจริญประกันภัย** (2 มกราคม 2550)
- การซื้อกิจการของ **กลุ่มแฟร์แฟกซ์ (Fairfax)** จาก **ไทยพาณิชย์ประกันภัย** แล้วเปลี่ยนชื่อเป็น **ฟอลคอนประกันภัย** (2 มกราคม 2550)
- การควบรวมของ **เมืองไทยประกันภัย** และ **ภัทรประกันภัย** (20 มิถุนายน 2551)
- การควบรวมของ **เอช ไอเอ็นเอ โอเวอร์ซีส์ อินชัวร์รันส์ (สาขาประเทศไทย)** กับ **คอมไบด์ อินชัวร์รันส์ (ไทยแลนด์)** (1 มกราคม 2552)
- การซื้อกิจการของ **กลุ่มโตเกียวมารีน (Tokio Marine)** จาก **ประกันภัยศรีเมือง** แล้วเปลี่ยนชื่อเป็น **โตเกียวมารีนศรีเมืองประกันภัย** (4 มกราคม 2553) และต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น **โตเกียวมารีนประกันภัย (ประเทศไทย)** (1 ตุลาคม 2555)
- การควบรวมของ **ศรีอยุธยาประกันภัย** กับ **บีทีประกันภัย** แล้วเปลี่ยนชื่อเป็น **ศรีอยุธยา เจนเนอรัล ประกันภัย** (1 ตุลาคม 2554)
- การควบรวมของ **ประกันคัมภีร์** กับ **ไอเอจี ประกันภัย** (ประเทศไทย) (15 พฤษภาคม 2555)
- การซื้อกิจการของ **กลุ่มแอร์เอเชีย (AirAsia)** จาก **โอสธสภาประกันภัย** แล้วเปลี่ยนชื่อเป็น **ทูนประกันภัย** (21 กรกฎาคม 2557)
- การซื้อกิจการของ **กลุ่มแปซิฟิก ครอส (Pacific Cross)** จาก **บริรักษ์ประกันภัย** แล้วเปลี่ยนชื่อเป็น **แปซิฟิก ครอส ประกันสุขภาพ** (4 สิงหาคม 2557)
- การซื้อกิจการของ **กลุ่มเอฟพีจี (FPG)** จาก **ซันบับประกันภัย** (ประเทศไทย) แล้วเปลี่ยนชื่อเป็น **เอฟพีจี ประกันภัย (ประเทศไทย)** (12 พฤศจิกายน 2557)
- การซื้อกิจการของ **กลุ่มซันบับประกันภัย** (เดิม ACE Group) จาก **ไทยพาณิชย์สามัคคีประกันภัย** แล้วเปลี่ยนชื่อเป็น **ซันบับสามัคคีประกันภัย** (15 มิถุนายน 2559)
- การร่วมกิจการของ **กลุ่มเออร์โก (ERGO Group)** กับ **ไทยศรีประกันภัย** (14 กรกฎาคม 2559)

<sup>[1]</sup> ข้อมูลจากการรวบรวมของสมาคมประกันวินาศภัยไทย



เรื่องเด่น



## การควบรวมธุรกิจและการซื้อกิจการของธุรกิจประกันภัยไทยในรอบ 2 ปี ที่ผ่านม...

- การซื้อกิจการของ กลุ่มเอ็ทน่า (Aetna) จาก บupa ประกันสุขภาพ (ประเทศไทย) แล้วเปลี่ยนชื่อเป็น เอ็ทน่าประกันสุขภาพ (ประเทศไทย) (19 มกราคม 2561)
- การซื้อกิจการของ กลุ่มเจมารท์ จาก ฟินิกซ์ ประกันภัย (ประเทศไทย) แล้วเปลี่ยนชื่อเป็น เจพี ประกันภัย (1 พฤษภาคม 2561)
- การซื้อกิจการของ กลุ่มคิงไว (King Wai Group) จาก คิวบีอี ประกันภัย (ประเทศไทย) แล้วเปลี่ยนชื่อเป็น คิง ไว ประกันภัย (22 มิถุนายน 2561)
- การควบรวมกิจการของ อาคเนย์ประกันภัย กับ ไทยประกันภัย (ข่าวเผยแพร่เมื่อ 10 พฤษภาคม 2561)

และล่าสุด คือ การซื้อกิจการของกลุ่มโตเกียวมารีน (Tokio Marine) จากกลุ่มไอเอจี (IAG) ในประกันคัมภีร์ (ประกาศเมื่อ 19 มิถุนายน 2561)


**สมาคมประกันวินาศภัยไทย**  
 Thai General Insurance Association


**เอ็ทน่า**  
 SOUTHEAST


**ไทยประกันภัย**  
 Thai Insurance | Since 1938

**การควบรวมกิจการของธุรกิจประกันวินาศภัย**



กลุ่มธุรกิจการเงินของ "เจริญ" รุกซื้อไทยประกันภัยทั้งหมด  
 ก่อนถอนออกจากตลาดหุ้น 2.5 หมื่นล้าน ตั้งโหดดังเข้าตลาดทางอ้อม

.... <https://www.posttoday.com/finance/insurance/550743><https://www.posttoday.com/finance/insurance/550743>

คิง ไว กรุ๊ปฯ เท 815 ล. ซื้อ "คิวบีอีประกันภัย (ประเทศไทย)"

<https://m.mgonline.com/stockmarket/detail/9600000129357>


**aetna**


**Bupa**

เอ็ทน่าซบบupaไทย รุกตลาดประกันสุขภาพเอเชีย

<http://marketeer.co.th/archives/125292>


**TOKIO MARINE INSURANCE GROUP**


**คิงไวประกันภัย**

โตเกียวมารีนควัก 1.3 หมื่นล้าน  
 เทกโอเวอร์ประกันคัมภีร์จาก ไอเอจี ออสเตรเลีย

<https://www.posttoday.com/finance/insurance/555058>


**JP**  
 เจพี ประกันภัย


**ฟินิกซ์ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)**  
 PHOBIK INSURANCE (THAILAND) PUBLIC COMPANY LIMITED


**KWG**  
 KING WAI GROUP


**QBE**

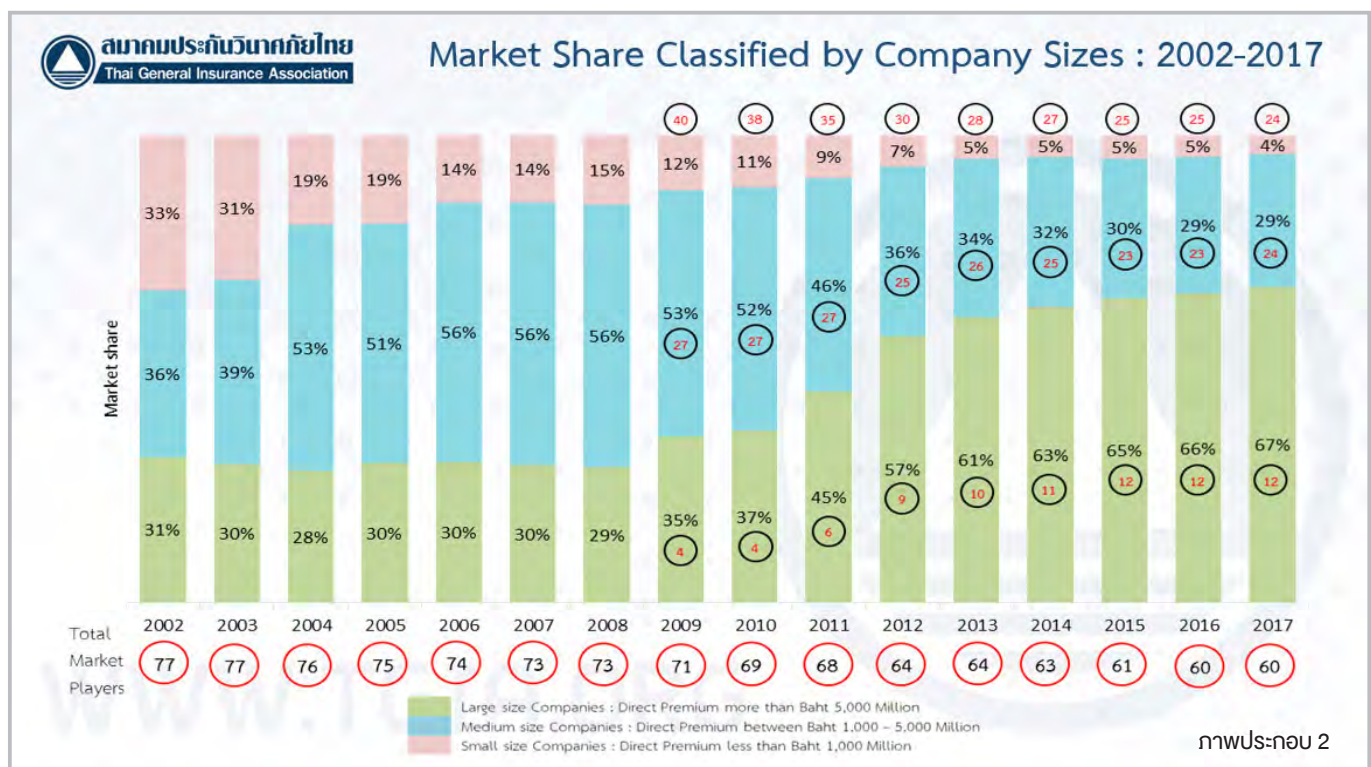
ฟินิกซ์ประกันภัยครั้งใหญ่หลังเจมารท์ร่วมทุน  
 พร้อมเปลี่ยนชื่อเป็นเจพีประกันภัย

[https://www.matichon.co.th/news-monitor/news\\_902732](https://www.matichon.co.th/news-monitor/news_902732)

ที่มา: ฝ่ายสื่อสารองค์กร สมาคมประกันวินาศภัยไทย

## ทำไมต้องมี M&A ในธุรกิจประกันภัยไทย?

ปัจจุบันขนาดของธุรกิจประกันภัยมีความเหลื่อมล้ำกันมาก กลุ่มบริษัทที่มีขนาดใหญ่ 10 บริษัทแรก (Top 10 companies) มีส่วนแบ่งการตลาดถึง 62.17% ในขณะที่ 49 บริษัทที่เหลืออยู่ มีส่วนแบ่งการตลาดเพียง 38%!!! และหากรวมบริษัทขนาดใหญ่ที่มีเบี้ยประกันภัยเกิน 5,000 ล้านบาทขึ้นไป ส่วนแบ่งการตลาดจะเพิ่มขึ้นเป็น 67.39% (ดูภาพประกอบ 1 และ ภาพประกอบ 2)





## เรื่องเด่น

กลุ่มบริษัทขนาดใหญ่มีเบี้ยประกันภัยรับตรง (Direct Premium) เฉลี่ยบริษัทละ 14,000 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทที่เหลืออยู่มีเบี้ยประกันภัยเฉลี่ยบริษัทละ 1,700 ล้านบาท ด้วยขนาดของรายรับที่ต่างกันถึง 8 เท่า ทำให้ต้นทุนการบริหารจัดการ (Operating Expenses) และค่าใช้จ่ายในการหางาน (Acquisition Costs) ของบริษัทขนาดใหญ่มีความได้เปรียบในการแข่งขันสูงกว่าบริษัทที่มีขนาดธุรกิจที่เล็กกว่า จึงทำให้ศักยภาพทางการแข่งขันของบริษัทขนาดใหญ่โดยรวมมีมากกว่าบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็ก (ดูภาพประกอบ 3)

| สมาคมประกันวินาศภัยไทย<br>Thai General Insurance Association |        | Loss Ratio and Expense Ratio (2012-2016)<br>Classified by Company Sizes |                      |                                 |
|--------------------------------------------------------------|--------|-------------------------------------------------------------------------|----------------------|---------------------------------|
|                                                              |        | Loss Ratio<br>[1]                                                       | Expense Ratio<br>[2] | Combined Ratio<br>[3] = [1]+[2] |
| Average 5 Years                                              |        | 51.25%                                                                  | 42.28%               | 93.53%                          |
| Company Sizes                                                |        |                                                                         |                      |                                 |
| Average 5 Years                                              | Large  | 52.19%                                                                  | 38.62%               | 90.81%                          |
|                                                              | Medium | 48.74%                                                                  | 47.03%               | 95.77%                          |
|                                                              | Small  | 53.73%                                                                  | 59.25%               | 112.98%                         |

■ Large company : Direct Premium more than 5,000 Million Baht  
■ Medium Company : Direct Premium between 1,000 – 5,000 Million Baht  
■ Small Company : Direct Premium less than 1,000 Million Baht

ที่มา : สถิติธุรกิจประกันวินาศภัยรายปี สำนักงาน คปภ.  
รวบรวมโดย สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย

ภาพประกอบ 3

## บริบทการกำกับดูแลและการทำธุรกิจที่เปลี่ยนไป

นอกจากนี้ จากกฎเกณฑ์และกติกาการกำกับดูแลของหน่วยงานกำกับธุรกิจที่เปลี่ยนไป ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ทำให้เกิด M&A...

จากหลักเกณฑ์การดำรงเงินกองทุนขั้นต่ำ (Minimum Capital Fund) มาสู่ การดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk Based Capital) ที่เริ่มใช้ในปี 2554 ส่งผลกระทบโดยตรงต่อกระบวนการทำงานต่าง ๆ ของบริษัทประกันภัย ที่ต้องคำนึงถึงความเสี่ยงประเภทอื่น ๆ ที่บริษัทประกันภัยต้องเผชิญในการดำเนินธุรกิจ เช่น ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk) ความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงราคาและอัตราดอกเบี้ย (Market Risk) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk) และความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ (Operational Risk) นอกเหนือจากความเสี่ยงด้านการประกันภัย (Insurance Risk)

ยิ่งไปกว่านั้น การจัดทำรายงาน มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9 (IFRS 9) เรื่องเครื่องมือทางการเงิน ในปี 2562 และมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 17 (IFRS 17) เรื่องสัญญาประกันภัย ในปี 2565 คือบริบทใหม่ของธุรกิจประกันภัย ที่จะเปลี่ยนวิธีการทำงานจากปัจจุบันไปอีกขั้นหนึ่งของการประกอบธุรกิจประกันภัยในอนาคตอย่างซับซ้อนมากยิ่งขึ้น ซึ่งนับวันจะต้องมีบุคลากรและผู้เชี่ยวชาญมืออาชีพในสาขาวิชาชีพต่าง ๆ มารองรับกับการเปลี่ยนแปลงนี้...

สิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นต้นทุนของธุรกิจที่จะเพิ่มภาระค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น ซึ่งจะเป็นอุปสรรคและปัญหาที่หนักหน่วงสำหรับบริษัทขนาดกลางและเล็ก



นอกจากนี้ ด้วยแรงผลักดันของการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี กระแสการพัฒนาเทคโนโลยีของกลุ่มธุรกิจ FinTech (Financial Technology) และ InsurTech (Insurance Technology) การก่อตัวของ Startups ที่ประยุกต์การใช้เทคโนโลยีเข้ามาทำให้การบริการที่เกี่ยวข้องกับการเงิน การลงทุน และการประกันภัย ที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยบริการเหล่านี้มักจะอยู่ในรูปแบบของการทำธุรกิจออนไลน์ เพื่อเข้าถึงลูกค้าตรงตามกลุ่มเป้าหมาย (Direct to Customer: DTC) และตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างรวดเร็ว นวัตกรรมตัวป่วนใหม่นี้ (New Disruptive Innovation) จะเป็นทั้งอุปสรรคและโอกาสให้กับบริษัทประกันภัยต้องปรับตัววิธีการขายประกันภัย ตลอดจนการบริการหลังการขายให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดต่อลูกค้าในอนาคต และนี่ก็เป็นอีกหนึ่งต้นทุนของธุรกิจที่จะต้องคำนึงถึงด้วยเช่นกัน ซึ่งบริษัทขนาดใหญ่ก็มีความได้เปรียบในเรื่องของการลงทุนทางเทคโนโลยีที่มากกว่าบริษัทขนาดกลางและเล็ก

### ทิศทางข้างหน้าของธุรกิจ

จากที่กล่าวไปทั้งหมด จะเห็นได้ว่าทิศทางของการควบรวมธุรกิจและการซื้อกิจการของธุรกิจประกันภัย นับวันจะมีความสำคัญในการต่อยอดทางธุรกิจมากขึ้น ปัจจุบันบริษัทที่ได้ผนวกกิจการสำเร็จกันไปแล้วล้วนมีขนาดที่ใหญ่ขึ้น เช่น เมืองไทยประกันภัย ที่ขึ้นมายู่ในอันดับ 4 ของตลาด... ชัยบัสสามัคคีประกันภัย อยู่ในอันดับ 6... ประกันคุ้มภัย อยู่ในอันดับ 7... โตเกียวมารีน อยู่ในอันดับ 9...

ดังนั้น การสร้างความยั่งยืนของธุรกิจ หรือการต่อยอดทางธุรกิจเพื่อครองส่วนแบ่งการตลาดให้อยู่ในลำดับต้น ๆ จึงต้องอาศัยการขยายธุรกิจด้วยการทำ Merger & Acquisition (M&A) จึงจะสามารถขยายฐานการทำธุรกิจตลอดจนต่อยอดทางธุรกิจในอนาคตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืนต่อไป





# คาดการณ์ธุรกิจประกันภัยรถยนต์ ในปี พ.ศ. 2561

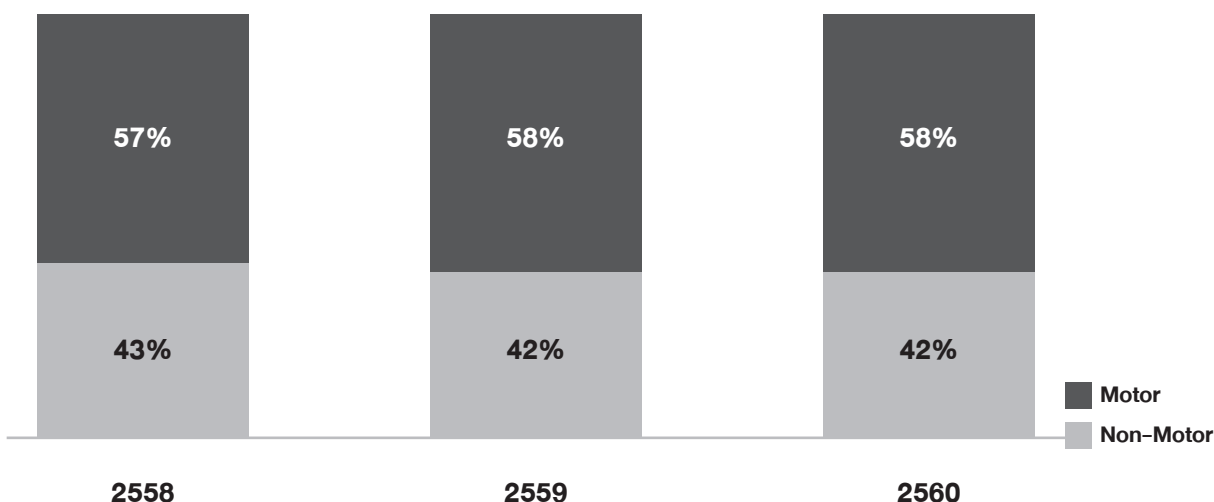


โดย สำนักวิจัยและสถิติ

บมจ. ไทยรับประกันภัยต่อ และ บมจ. ไทยรับประกันชีวิต

ธุรกิจประกันภัยรถยนต์ถือว่าเป็นเครื่องจักรที่สำคัญที่สุดในการขับเคลื่อนธุรกิจประกันวินาศภัยไทยในปัจจุบัน และเชื่อว่าจะยังคงอยู่ในสภาพนี้ต่อไปอีกในอนาคตอันใกล้ ด้วยสัดส่วนของเบี้ยประกันภัยที่มีสูงถึงเกือบ 58% ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา (ดังแสดงในรูปที่ 1) ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงหรือแนวโน้มของธุรกิจประเภทนี้จึงถือว่าเป็นเครื่องชี้วัดที่สำคัญของทิศทางในภาพรวมของธุรกิจประกันวินาศภัยได้เป็นอย่างดี

รูปที่ 1: ขนาดของธุรกิจประกันภัยรถยนต์ (2558-2560)



ที่มา: คปภ. และการคำนวณของผู้เขียน

จากการที่ประเทศไทยได้ประสบกับปัญหาอุทกภัยที่ถือว่ารุนแรงที่สุดเป็นประวัติการณ์เมื่อปี พ.ศ. 2554 มีผลทำให้เกิดความเสียหายทางเศรษฐกิจและชีวิตอย่างใหญ่หลวง รัฐบาลจึงได้มีมติอนุมัตินโยบายทางภาษีต่าง ๆ ในปีนั้นเพื่อบรรเทาผลกระทบต่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจของประเทศ ไม่ว่าจะเป็น นโยบายคืนภาษีรถยนต์คันแรก นโยบายลดภาษีบ้านหลังแรก และนโยบายบัตรเครดิตชาวต่างชาติหรือเกษตรกร เป็นต้น ซึ่งนโยบายคืนภาษีแก่ประชาชนที่ซื้อรถยนต์คันแรกส่งผลให้อุตสาหกรรมรถยนต์ หนาคาร์ และบริษัทสินเชื่อ กลับมาคึกคักอีกครั้งหนึ่ง รวมถึงธุรกิจประกันวินาศภัยที่เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจในปี พ.ศ. 2554 มีอัตราการเติบโตมากถึง 12% และ 28% ในปีถัดมา โดยที่เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของธุรกิจประกันภัยรถยนต์ใน 2 ปีดังกล่าวก็ขยายตัวสูงขึ้นในอัตรามากถึง 12% และ 25% เช่นเดียวกัน

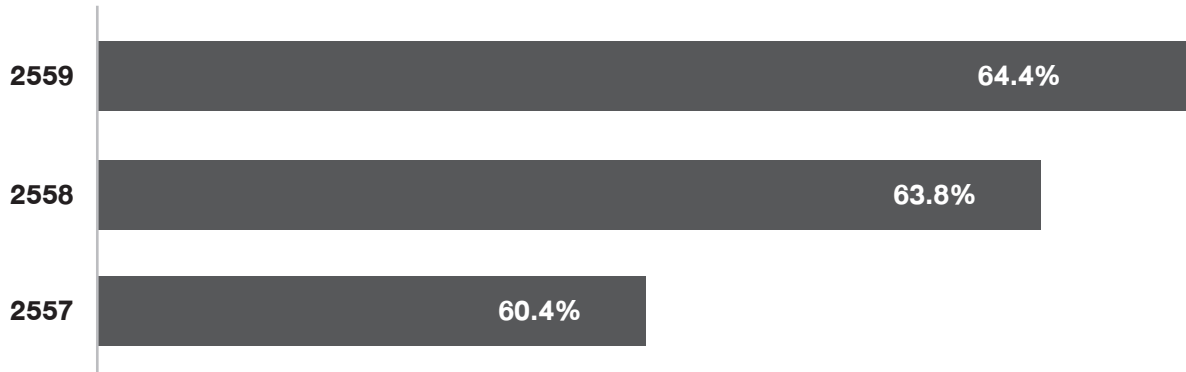
อย่างไรก็ตาม อาณิสสภากานนโยบายภาครัฐดังกล่าวที่ผ่อนผันมาตั้งแต่ปลายปี พ.ศ. 2554 ก็ต้องมาสิ้นสุดลง ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี พ.ศ. 2555 จึงทำให้อัตราการขยายตัวของธุรกิจประกันวินาศภัยและธุรกิจประกันภัยรถยนต์นั้นต้องหดกลับมาอยู่ในระดับที่ไม่เกิน 2% เป็นระยะเวลาอีก 3 ปี (ในช่วงปี พ.ศ. 2557 จนถึง ปี พ.ศ. 2559) และเมื่อปีที่ผ่านมานี้ (ปี พ.ศ. 2560) ที่ยอดจำหน่ายรถยนต์ในประเทศฟื้นกลับมาแตะที่ตัวเลขประมาณ 871,000 คัน<sup>[1]</sup> หรือเพิ่มขึ้นเกือบ 14% จากยอดจำหน่ายในปี พ.ศ. 2559 จึงทำให้เบี้ยประกันภัยรถยนต์ที่เกิดขึ้นในปี



พ.ศ. 2560 นั้นมีมูลค่าเพิ่มขึ้นเป็น 1.26 แสนล้านบาท หรือ เติบโตขึ้น 3.2% ส่งผลให้ธุรกิจประกันวินาศภัยนั้นกลับมามีชีวิตชีวาขึ้นอีกครั้ง สัญญาณบวกดังกล่าวทำให้เกิดคำถามตามมาว่า แล้วปีนี้ธุรกิจประกันภัยรถยนต์จะเป็นอย่างไร ‘จะรุ่งต่อเนื่อง’ หรือไม่

เป็นที่คาดว่าเศรษฐกิจของประเทศไทยจะเริ่มกลับมาคึกคักอีกครั้งตามกระแสการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก และแรงหนุนจากนโยบายภาครัฐที่เน้นเรื่องการสร้างและปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ในประเทศ โดยเฉพาะโครงการที่พยายามผลักดันให้พื้นที่ภาคตะวันออกของไทยเป็นพื้นที่เศรษฐกิจชั้นนำของเอเชีย ซึ่งก็จะดึงดูดเงินลงทุนของนักลงทุนต่างชาติเข้าประเทศอย่างมหาศาล รวมไปถึงอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวที่คาดว่าจะสร้างรายได้ให้กับประเทศได้มากถึง 3 ล้านล้านบาทจากจำนวนนักท่องเที่ยวเกือบ 40 ล้านคน (เพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่า 8% จากปีที่ผ่านมา) อย่างไรก็ตาม ภาคเกษตรกรรมนั้นอาจจะยังต้องเผชิญกับปัญหาเรื่องภัยธรรมชาติและความสะดวกของอุปสงค์และอุปทาน จึงน่าจะมีผลกระทบทางลบต่อรายได้ของพี่น้องเกษตรกรอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ด้วยปัจจัยและสิ่งแวดล้อมที่มีแนวโน้มดังกล่าวนี้ จึงเป็นที่คาดการณ์ว่ายอดจำหน่ายรถยนต์ภายในประเทศสำหรับปีนี้ (ปี พ.ศ. 2561) จะไปได้ถึง 9 ถึง 9.3 แสนคัน<sup>[2]</sup> หรือเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วประมาณ 3.3% และมีแนวโน้มที่จะทำให้ปริมาณรถยนต์ (ไม่นับรวมรถจักรยานยนต์) ที่จดทะเบียนสะสมในประเทศมีจำนวนไม่ต่ำกว่า 16.4 ล้านคัน เพิ่มขึ้นจาก 15.7 ล้านคันในปี 2560<sup>[3]</sup> หากเป็นดังเช่นที่คาดนี้ก็เชื่อว่าเบี้ยประกันภัยรถยนต์จะสามารถขยายตัวได้ในอัตรา 3% - 5% หรือคิดเป็นมูลค่า 1.3 แสนล้านบาทถึง 1.32 แสนล้านบาท ในปี พ.ศ. 2561 ตัวเลขดังกล่าวถึงแม้จะแสดงถึงการเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป แต่ก็ถือว่าเป็นสัญญาณที่ดีต่อการเติบโตของธุรกิจประกันวินาศภัยในปี พ.ศ. 2561

รูปที่ 2 : อัตราส่วนความเสียหายของธุรกิจประกันภัยรถยนต์ประเภทสมัครใจ (2558-2559)



ที่มา: คปภ. และการคำนวณของผู้เขียน

ประเด็นที่น่าจับตามองคือ ทิศทางของอัตราเบี้ยของธุรกิจประกันภัยรถยนต์ที่อยู่ในช่วงขาลงตลอดระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมา โดยพิจารณาจากอัตราเบี้ยของกรมธรรม์ประเภท 1 (ที่มีสัดส่วนของเงินเอาประกันภัยสูงถึง 63% ของเงินเอาประกันภัยทั้งหมดของธุรกิจประกันภัยรถยนต์ประเภทสมัครใจ และมีเบี้ยฯ คิดเป็นสัดส่วนมากถึง 84% ของเบี้ยฯ รวมของธุรกิจประกันภัยรถยนต์ประเภทสมัครใจ) ที่เคยอยู่ที่อัตรา 2.99% ในปี พ.ศ. 2557 แต่อีกเพียงแค่ 2 ปีต่อมา ก็ได้ลดระดับลงมาอยู่ที่ 2.89% ในปี พ.ศ. 2559 (TID) ซึ่งในช่วงระยะเวลาเดียวกันนั้นเอง อัตราส่วนความเสียหาย (Loss Ratio) ของธุรกิจประกันภัยรถยนต์ประเภทสมัครใจก็มีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด โดยอัตราส่วนความเสียหายที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2557 ที่อยู่ที่ระดับ 60.4% ได้ขยับเพิ่มขึ้นเป็น 64.4% ในปี พ.ศ. 2559 ดังแสดงในรูปที่ 2 หากทิศทางของอัตราเบี้ยประกันภัยและอัตราส่วนความเสียหายยังคงเป็นไปตามรูปแบบที่กล่าวถึงนี้ต่อไปอีกในอนาคต ก็น่าจะสร้างความกังวลให้กับหลาย ๆ ฝ่ายที่พึ่งพามาจากการดำเนินธุรกิจประเภทนี้อย่างแน่นอน

#### ที่มาของข้อมูล

- [1] ธนาคารแห่งประเทศไทย/สืบค้นเมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2561/จาก/ <http://www2.bot.or.th/statistics/ReportPage.aspx?reportID=593&language=th>
- [2] สืบค้นเมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2561/จาก/<http://drivetrippler.com/2018-annual-press-conference>
- [3] กรมการขนส่งทางบก/สืบค้นเมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2561/จาก/<https://www.dlt.go.th/>



# โปรแกรมการคำนวณต้นทุนความเสียหายอ้างอิง แบบแยกประเภทการซ่อม ของรถยนต์นั่ง กรมธรรม์ประเภทที่ 1 (IPRB RLC2018 Version 1.0.0) พร้อมบทวิเคราะห์

โดย วรสิทธิ์ รุติธนาการ, ASA และ  
ชนกฤต ครูปัญญามาตรย์  
สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย



ธุรกิจประกันภัยนั้นมีความแตกต่างจากธุรกิจประเภทอื่น เนื่องจากธุรกิจประกันภัยนั้นจะทราบต้นทุนที่แท้จริงจากการรับประกันภัย หลังจากที่มีความคุ้มครองของกรมธรรม์ได้สิ้นสุดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันภัยสามารถประมาณต้นทุนความเสียหายของผลิตภัณฑ์ประกันภัย ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลสถิติการรับประกันภัยในอดีต ทั้งนี้ ปริมาณข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์นั้น ส่งผลต่อความแม่นยำและความน่าเชื่อถือของ ค่าประมาณต้นทุนความเสียหาย กล่าวคือเมื่อมีข้อมูลในปริมาณที่มากขึ้น ต้นทุนความเสียหายที่ได้จากการประมาณจะมีความแม่นยำมากขึ้น เนื่องจากค่าความผันผวนจากการคำนวณลดลง

สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย จึงได้สร้างตัวแบบที่ใช้ในการประมาณต้นทุนความเสียหายจากข้อมูลการรับประกันภัยรถยนต์ของ ทั้งอุตสาหกรรม เพื่อให้บริษัทประกันภัยได้ใช้เป็นต้นทุนความเสียหายอ้างอิงสำหรับการรับประกันภัย และวางกลยุทธ์ในการกำหนดอตราเบี้ย ประกันภัยให้เหมาะสมกับระดับความเสี่ยง โดยบทความนี้จะแบ่งเป็น 2 ตอน ดังนี้ ตอนที่ 1 จะกล่าวถึงโปรแกรมการคำนวณต้นทุนความเสียหายอ้างอิง แบบแยกประเภทการซ่อม ของรถยนต์นั่ง กรมธรรม์ประเภทที่ 1 ซึ่งสำนักงานฯ ได้เปิดให้บริษัทประกันภัยดาวน์โหลดโปรแกรมดังกล่าวผ่านเว็บไซต์ของสำนักงานฯ เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2561 แล้วจะกล่าวถึงผลการวิเคราะห์จากการศึกษาต้นทุนความเสียหายอ้างอิงดังกล่าว (เฉพาะปัจจัยที่ไม่มีในพิกัดอตราเบี้ยประกันภัยรถยนต์ปี 2548) เพื่อเป็นแนวทางให้บริษัทประกันภัยนำไปใช้ในการวางกลยุทธ์ในการรับประกัน ภัยรถยนต์ และตอนที่ 2 จะอธิบายตัวแบบเชิงเส้นวางนัยทั่วไป (Generalized Linear Model หรือ GLM) ซึ่งเป็นตัวแบบที่สำนักงานฯ เลือกใช้ ในวารสารประกันภัยฉบับถัดไป

## จุดประสงค์ในการสร้างตัวแบบและโปรแกรมคำนวณต้นทุนความเสียหายอ้างอิง

เนื่องจากพิกัดอตราเบี้ยประกันภัยรถยนต์ปี 2548 ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนด (เริ่มบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2548) มีผลบังคับใช้มาเป็นเวลา 13 ปีแล้ว ประกอบกับการที่ปัจจัยต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ ตลอดเวลา ส่งผลให้พิกัดอตราเบี้ยประกันภัยดังกล่าวอาจไม่สะท้อนถึงการเปลี่ยนแปลงของความเสี่ยงภัย เนื่องจากข้อมูลสถิติเมื่อ 13 ปีที่แล้ว อาจสะท้อนต้นทุนความเสียหายในปัจจุบันไม่ดีเท่ากับข้อมูลสถิติในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยอื่นที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนความเสียหายแต่ไม่ได้ระบุไว้ในพิกัดอตราเบี้ยประกันภัยรถยนต์ปี 2548 เช่น ประเภทของการซ่อม (ซ่อมศูนย์ หรือ ซ่อมอยู่ในเครือข่ายประกันภัย), ประเภท ผู้เอาประกันภัย (บุคคลหรือนิติบุคคล), รถยนต์รุ่นใหม่ที่มีคุณลักษณะและสมรรถภาพต่างจากรุ่นรถในอดีต สำนักงานฯ จึงได้สร้างตัวแบบเพื่อใช้ในการคำนวณต้นทุนความเสียหายอ้างอิงสำหรับประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ เพื่อให้บริษัทประกันภัยได้มีต้นทุนความเสียหายอ้างอิง ที่สามารถสะท้อนถึงความเสี่ยงภัยในปัจจุบันได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ สำนักงานฯ ได้สร้างโปรแกรมเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่บริษัทประกันภัยในการ คำนวณเบี้ยประกันภัยพื้นฐานที่เหมาะสมภายใต้พิกัดอตราเบี้ยประกันภัยรถยนต์ปี 2548

สำหรับ โปรแกรมการคำนวณต้นทุนความเสียหายอ้างอิง แบบแยกประเภทการซ่อม ของรถยนต์นั่ง กรมธรรม์ประเภทที่ 1 (เวอร์ชันล่าสุด 1.0.0) นี้ สำนักงานฯ ได้นำข้อมูลการรับประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจของบริษัทประกันภัยในประเทศไทยที่รับประกันภัยรถยนต์ในระหว่างปี 2555 ถึง 2560 ไตรมาสที่ 1 (ข้อมูลสิ้นสุด ณ ปี 2560 ไตรมาสที่ 1) มาใช้ในการสร้างตัวแบบเชิงเส้นวางนัยทั่วไป โดยเลือกใช้ฟังก์ชันการแจกแจงของความถี่ในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน (Claims Frequency) เป็นการแจกแจงปัวซอง (Poisson Distribution) และฟังก์ชันการแจกแจงของความรุนแรงของค่าสินไหมทดแทน (Claims Severity) เป็นการแจกแจงแกมมา (Gamma Distribution) โดยปัจจัยที่มีผลต่อต้นทุนความเสียหายมีทั้งสิ้น 15 ปัจจัย ซึ่งมีทั้งปัจจัยที่มีอยู่ในพิกัดอัตราเบี้ยประกันภัยรถยนต์ปี 2548 เช่น ลักษณะการใช้รถยนต์ อายุรถยนต์ จำนวนเงินเอาประกันภัย และ ส่วนลดกลุ่ม ในส่วนของปัจจัยที่ไม่มีในพิกัดอัตราเบี้ยประกันภัยรถยนต์ปี 2548 (หรือกรณีปรับปรุงให้ปัจจัยมีความละเอียดมากกว่าเดิม) เช่น ขนาดรถยนต์ หรือ ปริมาตรกระบอกสูบ (เพิ่มจากเดิม 2 ช่วง เป็น 6 ช่วง) ข้อมูลผู้ขับขี่ (เดิมพิจารณาแค่อายุผู้ขับขี่ที่ระบุที่น้อยที่สุด เพิ่มเป็นพิจารณาทั้งเพศและอายุของผู้ขับขี่ทั้งสองคน) จังหวัดจดทะเบียน (ปัจจัยใหม่) ประเภทของการซ่อม ยี่ห้อและลักษณะตัวรถ (แบ่งย่อยให้ละเอียดกว่าเดิมซึ่งแบ่งเป็นกลุ่มรถ 5 กลุ่ม) เป็นต้น

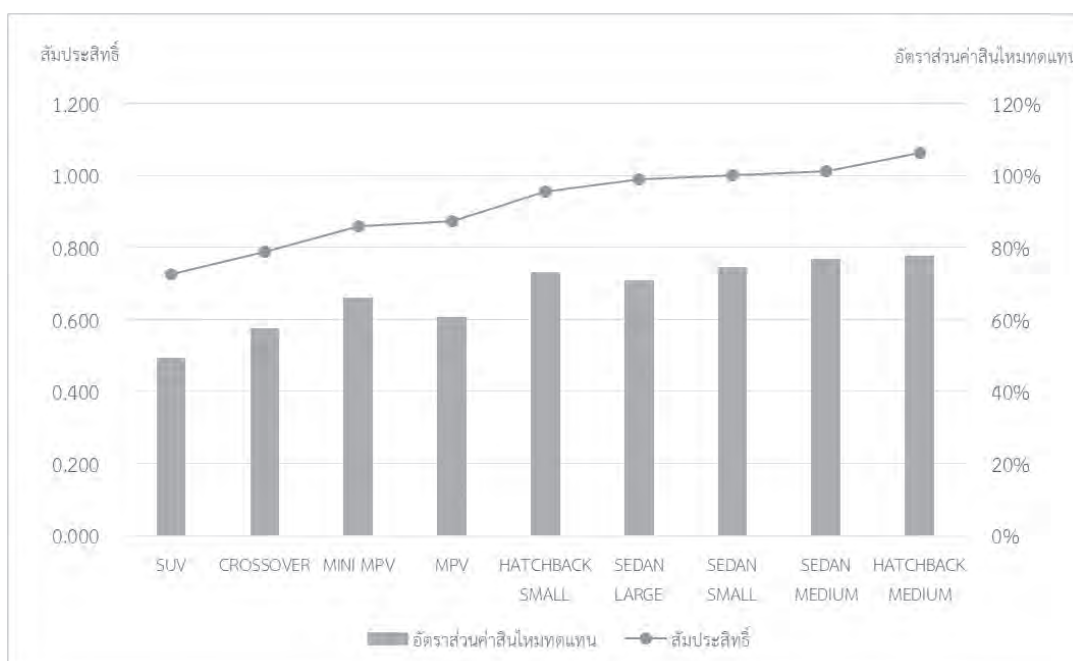
## สรุปผลการวิเคราะห์ (เฉพาะปัจจัยที่ไม่มีในพิกัดอัตราเบี้ยประกันภัยรถยนต์ปี 2548)

1. ผู้ผลิตและลักษณะตัวถังของรถยนต์ สำนักงานฯ แบ่งผู้ผลิตรถยนต์ออกเป็นกลุ่ม 2 กลุ่มโดยพิจารณาจากราคาขายของรถยนต์ โดยสามารถแบ่งกลุ่มของผู้ผลิตรถยนต์ได้เป็น รถที่ไม่ใช่ยุโรป (Non EU) และ รถยุโรป (EU) และในส่วนของลักษณะตัวถังของรถยนต์ สำนักงานฯ พิจารณาจากลักษณะภายนอกโดยแบ่งได้เป็นหลายกลุ่ม เช่น รถยนต์นั่ง (Sedan) รถยนต์นั่งแบบมีประตูดท้าย (Hatchback) รถยนต์อเนกประสงค์สมรรถนะสูงขนาดเล็ก (Crossover) รถยนต์อเนกประสงค์สมรรถนะสูง (SUV) รถยนต์อเนกประสงค์ (MPV)

(1) สำหรับรถที่ไม่ใช่ยุโรป (Non EU) เมื่อพิจารณาจากรูปที่ 1 จะเห็นว่า ต้นทุนความเสียหายของรถยนต์มีนัยรูปแบบเมื่อพิจารณาตามลักษณะของตัวถังรถยนต์ (ในขณะที่ปัจจัยอื่นคงที่) กล่าวคือ รถยนต์ที่มีลักษณะตัวถังในกลุ่ม SUV และ MPV มีต้นทุนความเสียหายโดยเฉลี่ยน้อยกว่ากลุ่ม Sedan และ Hatchback

สำนักงานฯ ได้พิจารณาอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทน (Loss Ratio) สำหรับปี 2559 (ข้อมูลสิ้นสุด ณ ไตรมาสที่ 3 ปี 2560) ตามลักษณะตัวถังของรถยนต์และพบว่าอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทน ของรถยนต์ที่มีลักษณะตัวถังแบบ SUV, Crossover และ MPV มีอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทนอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าร้อยละ 63 (อ้างอิงจากอัตราค่าใช้จ่ายและค่านายหน้ารวมกัน ในปี 2560 ที่ร้อยละ 37) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเบี้ยประกันภัยสำหรับรถยนต์กลุ่มดังกล่าว ยังอยู่ในระดับที่เพียงพอ ในขณะที่เบี้ยประกันภัยสำหรับรถยนต์กลุ่มอื่นนั้นอยู่ในระดับที่ต่ำเกินไป

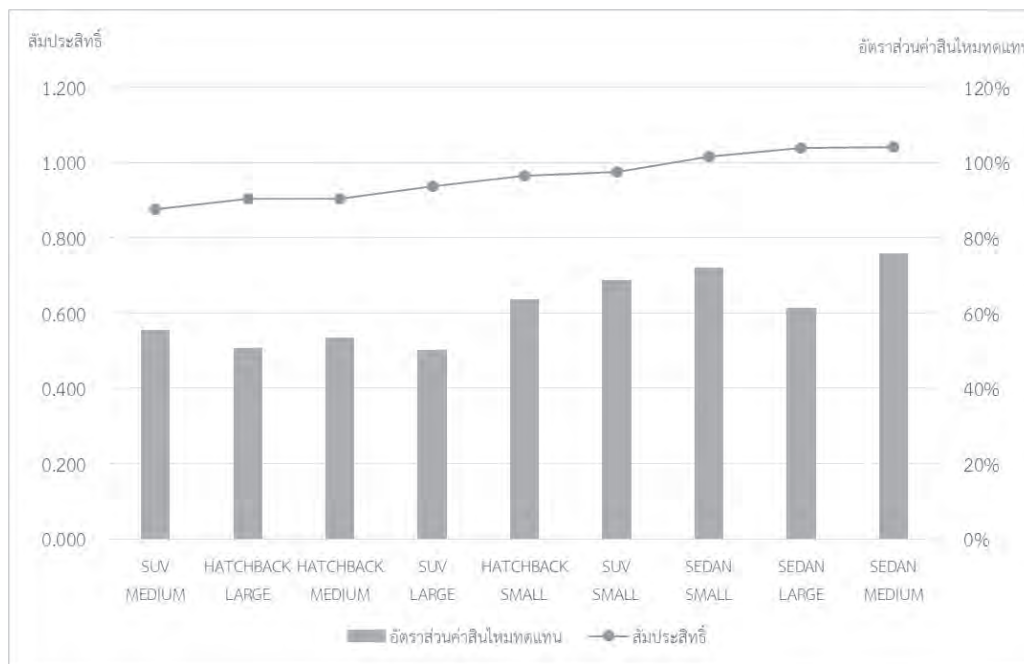
รูปที่ 1 กราฟเปรียบเทียบต้นทุนความเสียหาย ตามลักษณะตัวถังรถยนต์ สำหรับรถที่ไม่ใช่ยุโรป



(2) สำหรับรถยนต์ (EU) เมื่อพิจารณาจากรูปที่ 2 จะเห็นได้ว่า ต้นทุนความเสียหายของรถยนต์นั้นมีรูปแบบเมื่อพิจารณาตามลักษณะของตัวถังรถยนต์ (ในขณะที่ปัจจัยอื่นคงที่) เช่นเดียวกับรถที่ไม่ใช่รถยนต์ กล่าวคือ รถยนต์ที่มีลักษณะตัวถังแบบ SUV, Hatchback, Sedan มีต้นทุนความเสียหายโดยเฉลี่ยเรียงลำดับจากน้อยไปหามาก สำหรับกรณีรถยนต์นั่งแบบมีประตูท้ายขนาดกลาง (Hatchback Medium) และขนาดใหญ่ (Hatchback Large) มีต้นทุนความเสียหายที่ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากในกลุ่มดังกล่าวมีเพียงรถยนต์ยี่ห้อ Volvo เท่านั้น โดยรถยนต์ยี่ห้อ Volvo นั้นมีต้นทุนความเสียหายโดยเฉลี่ยที่ต่ำกว่ารถยนต์ยี่ห้อ BMW และ Mercedes Benz ประมาณร้อยละ 11 ซึ่งส่งผลให้รถยนต์ในกลุ่มดังกล่าวมีต้นทุนความเสียหายที่น้อยกว่ารถยนต์ต่อเนื่องประเภศสมรรถนะสูงขนาดใหญ่ (SUV Large) ซึ่งระดับต้นทุนความเสียหายดังกล่าว มีลักษณะที่คล้ายคลึงกับรถที่ไม่ใช่รถยนต์

สำนักงานฯ ได้พิจารณาอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทน (Loss Ratio) สำหรับปี 2559 (ข้อมูลสิ้นสุด ณ ไตรมาสที่ 3 ปี 2560) ตามลักษณะตัวถังของรถยนต์และพบว่าอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทน ของรถยนต์ที่มีลักษณะตัวถังแบบ SUV และ Hatchback ตั้งแต่ขนาดกลางขึ้นไป และ Sedan ขนาดใหญ่ มีอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทนอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าร้อยละ 63 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเบี้ยประกันภัยสำหรับรถยนต์กลุ่มดังกล่าว ยังอยู่ในระดับที่เพียงพอ ในขณะที่เบี้ยประกันภัยสำหรับรถยนต์กลุ่มอื่นนั้นอยู่ในระดับที่ต่ำเกินไป

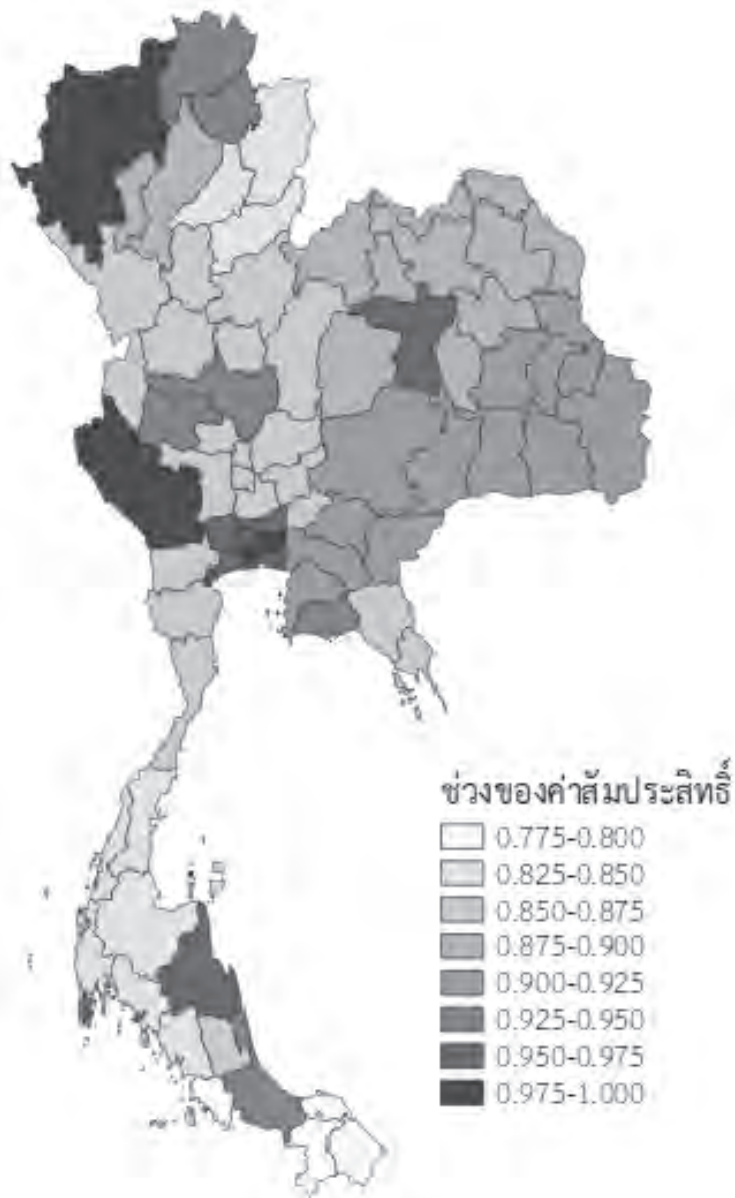
รูปที่ 2 กราฟเปรียบเทียบต้นทุนความเสียหาย ตามลักษณะตัวถังรถยนต์ สำหรับรถยนต์



2. จังหวัดจดทะเบียน สำนักงานฯ ได้พิจารณาถึงระดับความเสี่ยงภัยตามพื้นที่การใช้งาน โดยใช้จังหวัดที่รถยนต์จดทะเบียนเป็นตัวแปรที่ใช้สะท้อนถึงพื้นที่ที่ผู้เอาประกันภัยขับขีรถยนต์ (โดยมีสมมติฐานว่าผู้เอาประกันภัยขับขีรถยนต์ในพื้นที่ที่รถยนต์จดทะเบียนเป็นหลัก) โดยสำนักงานฯ พิจารณาจัดกลุ่มจังหวัดที่มีระดับต้นทุนความเสียหายและตำแหน่งทางภูมิศาสตร์ที่ใกล้เคียงกันไว้ในกลุ่มเดียวกัน

เมื่อพิจารณาจากรูปที่ 3 จะเห็นได้ว่า รถยนต์ที่จดทะเบียนในภาคใต้ตอนล่างมีต้นทุนความเสียหายโดยเฉลี่ยที่ต่ำกว่าภูมิภาคอื่น (ในขณะที่ปัจจัยอื่นคงที่) ในส่วนของรถยนต์ที่จดทะเบียนในกรุงเทพฯ นั้น มีต้นทุนความเสียหายที่มากกว่ารถยนต์ที่จดทะเบียนในต่างจังหวัด เนื่องจากความหนาแน่นของรถยนต์ในพื้นที่กรุงเทพฯ ส่งผลให้โอกาสในการเกิดอุบัติเหตุสูงขึ้น ในขณะที่ความรุนแรงของอุบัติเหตุจะต่ำกว่าการเกิดอุบัติเหตุในต่างจังหวัด เนื่องจากสามารถขับขี่ได้ในความเร็วเฉลี่ยที่น้อยกว่า

รูปที่ 3 แผนที่เปรียบเทียบต้นทุนความเสียหาย ตามจังหวัดคะแนนของรถยนต์คันเอาประกันภัย

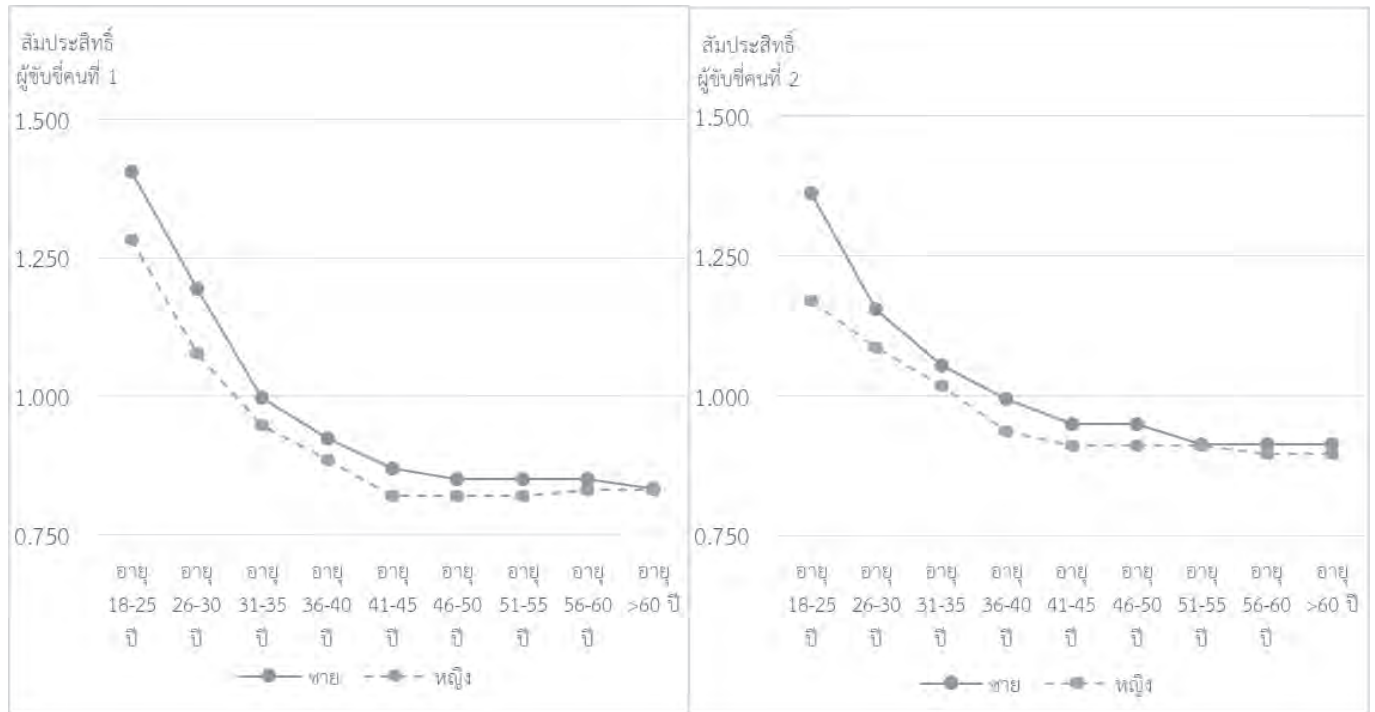


3. เพศและอายุของผู้ขับขี่ สำนักงานฯ ได้พิจารณาปัจจัยเพิ่มเติมจากพิกัดอัตราเบี้ยประกันภัยรถยนต์ ปี 2548 (กำหนดให้ใช้อายุของผู้ขับขี่ที่น้อยกว่าในการคำนวณเบี้ยประกันภัย) โดยเพิ่มข้อมูลเพศของผู้ขับขี่และอายุของผู้ขับขี่โดยแยกพิจารณาผู้ขับขี่ทั้ง 2 คน

เมื่อพิจารณาจากรูปที่ 4 จะเห็นได้ว่า (ในขณะที่ปัจจัยอื่นคงที่) ต้นทุนความเสียหายจะเพิ่มขึ้นเมื่อผู้ขับขี่มีอายุมากขึ้น โดยต้นทุนความเสียหายจะลดลงอย่างมีนัยสำคัญจนกระทั่งผู้ขับขี่มีอายุ 40 ปี เนื่องจากวุฒิภาวะของผู้ขับขี่ที่สูงขึ้น ประกอบกับประสบการณ์ในการขับขี่ที่เพิ่มมากขึ้น และเมื่อผู้ขับขี่มีอายุสูงกว่า 40 ปี ต้นทุนความเสียหายจะค่อนข้างคงที่

ในส่วนของการพิจารณาเรื่องเพศ จะเห็นได้ว่า ผู้ขับขี่เพศชายนั้นมีต้นทุนความเสียหายสูงกว่าเพศหญิง ในช่วงวัยรุ่นมีความแตกต่างของต้นทุนความเสียหายมากที่สุด และทั้งสองเพศจะมีต้นทุนความเสียหายใกล้เคียงกันเมื่ออายุสูงขึ้น ซึ่งปัจจัยผู้ขับขี่ทั้ง 2 คน มีแนวโน้มไปในทิศทางเดียวกัน

รูปที่ 4 กราฟเปรียบเทียบผลกระทบของเพศและอายุผู้ขับขี่ ที่มีผลต่อต้นทุนความเสียหาย



## บทสรุปและข้อเสนอแนะจากสำนักงานฯ

ความถูกต้อง (Accuracy) และความทันสมัย (Timeliness) ของข้อมูล เป็นปัจจัยหลักที่ช่วยให้การวิเคราะห์ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือ และมีประสิทธิภาพ นอกจากปัจจัยดังกล่าว สำนักงานฯ มีความเห็นว่า ควรต้องพิจารณาถึงปัจจัยอื่น ที่คาดว่าจะมีผลกระทบต่อดัชนีต้นทุนความเสียหาย เช่น ประเภทการซ่อม (อู่ห้าง และ อู่ประกันภัย), ข้อมูลคุณลักษณะของรถยนต์ (แรงม้า, จำนวนประตู, เกียร์), ข้อมูลการขับขี่ (ระยะทางที่ขับขี่, สถานที่ที่ขับขี่), ประวัติการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน, ประวัติการเปลี่ยนแปลงบริษัทประกันภัย เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีข้อกำหนดตามพิกัดอัตราเบี้ยประกันภัยปี 2548 บางประการที่เป็นอุปสรรคต่อการเก็บข้อมูลสถิติเพื่อนำมาใช้วิเคราะห์ต้นทุนความเสียหาย เช่น การอนุญาตให้สามารถไม่ระบุชื่อผู้ขับขี่ในกรมธรรม์ได้ ซึ่งส่งผลให้ข้อมูลเพศและอายุของผู้ขับขี่มีจำนวนจำกัด (มีเพียง 10% ที่ระบุชื่อผู้ขับขี่) จากข้อจำกัดดังกล่าว ส่งผลให้ระดับต้นทุนความเสียหายสำหรับปัจจัยผู้ขับขี่มีความผันผวนค่อนข้างมาก ซึ่งสำนักงานฯ มีความเห็นว่า ควรกำหนดทุกกรมธรรม์ต้องระบุชื่อผู้ขับขี่

ทั้งนี้ บริษัทประกันภัยที่มีความประสงค์จะใช้งานโปรแกรมคำนวณต้นทุนความเสียหายอ้างอิงของสำนักงานฯ สามารถดาวน์โหลดโปรแกรมดังกล่าวได้ที่ <https://info.tgia.org/logon/> โดย login เข้าสู่ระบบด้วยรหัสผู้ใช้งานของท่าน หรือกรณีที่ยังไม่มีรหัสผู้ใช้งาน สามารถกรอกแบบฟอร์มแสดงความประสงค์เข้าใช้งานได้ที่ [https://info.tgia.org/logon/doc/FORM\\_IPRB.pdf](https://info.tgia.org/logon/doc/FORM_IPRB.pdf)





### ประชุม CEO บริษัทประกันวินาศภัย

สมาคมประกันวินาศภัยไทย จัดงาน CEO Breakfast & Lunch Talk 2018: Transforming the Industry Towards New Era โดยเชิญ CEO และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทสมาชิกเข้าร่วมประชุมเพื่อรับทราบผลการดำเนินงานของสมาคมฯ และความคืบหน้าโครงการต่าง ๆ ที่สำคัญซึ่งส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจประกันวินาศภัยเพื่อเป็นข้อมูลในการวางแผนการดำเนินงานของบริษัท โดยมีนายจิรพันธ์ อัคระธนกุล นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย พร้อมด้วยคณะกรรมการบริหารสมาคมฯ เข้าร่วมงาน เมื่อวันที่ 7 มีนาคม 2561 ณ โรงแรมเรเนซองส์ ราชประสงค์



### กีฬาสมาคมประกันภัย ครั้งที่ 3

สมาคมประกันวินาศภัยไทย เป็นเจ้าภาพจัดการแข่งขัน “กีฬาสมาคมประกันภัย ครั้งที่ 3” เพื่อเชื่อมความสัมพันธ์อันดีและเสริมสร้างความสามัคคี ระหว่างสมาคมประกันวินาศภัยไทยและสมาคมประกันชีวิตไทย พร้อมทั้งส่งเสริมสุขภาพร่างกายของพนักงานทั้งสองสมาคมให้แข็งแรง ซึ่งจัดเป็นประเพณีมาอย่างต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 3 โดยมีนายกิตติเดช อนันต์ศิริประภา ผู้อำนวยการบริหาร สมาคมประกันวินาศภัยไทย และนายพิชา สิริโยธิน ผู้อำนวยการบริหาร สมาคมประกันชีวิตไทย ร่วมส่งกำลังใจเชียร์นักกีฬาทั้งสองสมาคม เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2561 ณ สนามฟุตบอลโปลิโอ พาร์ค



### เสวนากับ “รอมแพง”

สมาคมประกันวินาศภัยไทย จัด CEO Focus Group (ภาคพิเศษ) ร่วมเสวนากับ “รอมแพง” นามปากกาของนางสาวจันทร์ยวีร์ สมปรีดา (อ้อย) นักประพันธ์นวนิยายอันโด่งดังเจ้าของผลงานเรื่องบุพเพสันนิวาส ในหัวข้อ “จากบุพเพสันนิวาส สู่การวิเคราะห์ตัวละครเพื่อการเรียนรู้ด้านการบริหารงานบุคคล” จากกระแสละครสะท้อนถึงเรื่องราวความสัมพันธ์แบบผู้ปกครองและผู้อยู่ใต้การปกครองในสมัยกรุงศรีอยุธยา สอดคล้องกับการบริหารงานบุคคลในปัจจุบันที่เห็นถึงความสำคัญและบทบาทของบุคลากรซึ่งถือเป็นปัจจัยหลักอย่างหนึ่งในการขับเคลื่อนองค์กรไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้โดยมีนายกิตติเดช อนันต์ศิริประภา ผู้อำนวยการบริหาร สมาคมประกันวินาศภัยไทย ร่วมเสวนา เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561 ณ สมาคมประกันวินาศภัยไทย



## ระเบียนภาพ



อบรมเรื่อง “อัตราค่ารักษาพยาบาล (พ.ร.บ.) ภาครัฐและเอกชน มีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร และเทคนิคการเจรจาค่าสินไหมทดแทนอย่างมืออาชีพ”

ชมรมสินไหมยานยนต์ จัดอบรมเรื่อง “อัตราค่ารักษาพยาบาล (พ.ร.บ.) ภาครัฐและเอกชนมีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร และเทคนิคการเจรจาค่าสินไหมทดแทนอย่างมืออาชีพ” เมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2561 ณ สมาคมประกันวินาศภัยไทย



### ศึกษาดูงานเกี่ยวกับนวัตกรรมยานยนต์ไฟฟ้า

คณะกรรมการประกันภัยยานยนต์ จัดศึกษาดูงานเกี่ยวกับนวัตกรรมยานยนต์ไฟฟ้า เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2561 ณ ศูนย์ทดสอบ วิจัย และพัฒนา สถาบันยานยนต์ จังหวัดสมุทรปราการ



### การประชุมหารือกับผู้แทนของสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

คณะกรรมการประกันภัยยานยนต์ ได้ประชุมหารือกับผู้แทนสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ในความร่วมมือการแลกเปลี่ยน ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ ได้แก่ ข้อมูลราคารถยนต์ การรับรองคุณภาพอะไหล่รถยนต์ที่เป็นอะไหล่เทียบเท่า และมาตรการการขับขี่ปลอดภัย เมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2561 ณ สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม



### กระชับสัมพันธ์ 2 สมาคม

นายจิรพันธ์ อัคระธนกุล นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย พร้อมคณะกรรมการบริหารสมาคมฯ และผู้บริหารสมาคมฯ ให้การต้อนรับ Mr. Noriyuki Hara, Chairman of the General Insurance Association of Japan เนื่องในโอกาสเดินทางมาประเทศไทยและเข้าพบปะผู้บริหารสมาคมประกันวินาศภัยไทย ณ สมาคมประกันวินาศภัยไทย ซอยร่วมฤดี ทั้งนี้ สมาคมประกันวินาศภัยไทย และสมาคมประกันภัยญี่ปุ่น มีความสัมพันธ์อันดีต่อกันมากกว่า 40 ปี และยังเป็นผู้ให้การอบรมวิชาการประกันภัยเบื้องต้น (ISJ-General Course) และทุนการอบรมวิชาการประกันภัยขั้นสูง (ISJ-Advanced Course) ให้กับบุคลากรในธุรกิจประกันวินาศภัยไทย มาตั้งแต่ปี 2525 จนถึงปัจจุบัน



### สัมมนาหัวข้อ SCG – HR Best Practices

ชมรมนักบริหารงานบุคคลธุรกิจประกันภัย จัดสัมมนาหัวข้อ SCG – HR Best Practices เมื่อวันที่ 13 มิถุนายน 2561 ณ สมาคมประกันวินาศภัยไทย



### สัมมนาเชิงปฏิบัติการหัวข้อ The Performance Coaching Leading Your Team to the Better Execution

ชมรมบริหารงานบุคคลธุรกิจประกันภัย จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการหัวข้อ The Performance Coaching Leading Your Team to the Better Execution เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2561 ณ สมาคมประกันวินาศภัยไทย



### แถลงข่าวจับกุมโบรกเกอร์เกื้อหนุนหลอกขายประกันรถยนต์

กองบัญชาการตำรวจนครบาล ร่วมกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย และสมาคมประกันวินาศภัยไทย จัดแถลงข่าวการจับกุมนางสาวจุฑามาส อังกาพย์ ผู้ต้องหาในความผิดฉ้อโกงทรัพย์ โดยผู้ต้องหาที่มีพฤติการณ์อ้างตัวเป็นโบรกเกอร์ขายประกันภัยรถยนต์ ลวงผู้เสียหายมาแล้วกว่า 200 ราย รวมมูลค่าความเสียหายเป็นทุนประกันภัยกว่า 50 ล้านบาท เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2561 ณ กองบัญชาการตำรวจนครบาล โดยมี พล.ต.ท.ชาญเทพ เสสะเวช ผู้บัญชาการตำรวจนครบาล เป็นประธานในการแถลงข่าว



### สัมมนาเรื่อง “การป้องกันและปราบปรามการโจรกรรมรถและการฉ้อฉลประกันภัย”

ชมรมสินไหมชดเชยประกันภัย จัดสัมมนา เรื่อง “การป้องกันและปราบปรามการโจรกรรมรถและการฉ้อฉลประกันภัย” เมื่อวันที่ 22 มิถุนายน 2561 ณ โรงแรมดิเอ็มเมอรัลด์



### อบรมหลักสูตรความรู้เบื้องต้นสำหรับพนักงาน ประเมินราคาค่าซ่อมรถยนต์ (Loss Adjuster)

คณะทำงานจัดทำราคาค่าซ่อมรถยนต์ และ คณะทำงานรับรองคุณภาพอะไหล่รถยนต์ จัดอบรม หลักสูตรความรู้เบื้องต้นสำหรับพนักงานประเมินราคา ค่าซ่อมรถยนต์ (Loss Adjuster) เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2561 วันที่ 10 พฤษภาคม 2561 และวันที่ 24 พฤษภาคม 2561 ณ สมาคมประกันวินาศภัยไทย



### สมาคมประกันวินาศภัยไทย ร่วมประชุม EAIC ครั้งที่ 29

นายณพดล สันติภากรณ์ อุปนายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย ในฐานะ Chief Delegates ของประเทศไทย พร้อมด้วยคณะผู้บริหารสมาคมฯ และบริษัทสมาชิกเข้าร่วมการประชุมสภาประกันภัยแห่งเอเชียตะวันออก “29<sup>th</sup> East Asian Insurance Congress” หรือ EAIC ครั้งที่ 29 ระหว่างวันที่ 6-9 พฤษภาคม 2561 ภายใต้หัวข้อ Managing Disruptions, Driving Change การประชุมดังกล่าวเป็นการประชุมประกันภัยในภูมิภาคเอเชีย เพื่อให้ผู้บริหารของธุรกิจประกันภัยในภูมิภาคเอเชียและภูมิภาคอื่น ๆ ได้พบปะแลกเปลี่ยนความรู้ ความคิดเห็น และประสบการณ์ในธุรกิจประกันภัยร่วมกัน ซึ่งจะจัดขึ้นทุก ๆ 2 ปี ณ Manila Marriott Hotel กรุงมะนิลา ประเทศฟิลิปปินส์



### IPR Power Up 2018

ชมรมประชาสัมพันธ์ประกันภัย จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการหัวข้อ “IPR Power Up 2018” เพื่อได้เรียนรู้กระบวนการและองค์ประกอบของการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ กระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทักษะการสื่อสารและสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นมากขึ้น พัฒนาทักษะการทำงานร่วมกันเป็นทีม และเพิ่มศักยภาพการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพและประสบผลสำเร็จ เมื่อวันที่ 2-3 มีนาคม 2561 ณ โรงแรมบางแสนเฮอริเทจ จังหวัดชลบุรี



# ภารกิจช่วยชีวิต 13 หมูป่า

## กรณีศึกษาการบริหารความเสี่ยงขั้นเทพ



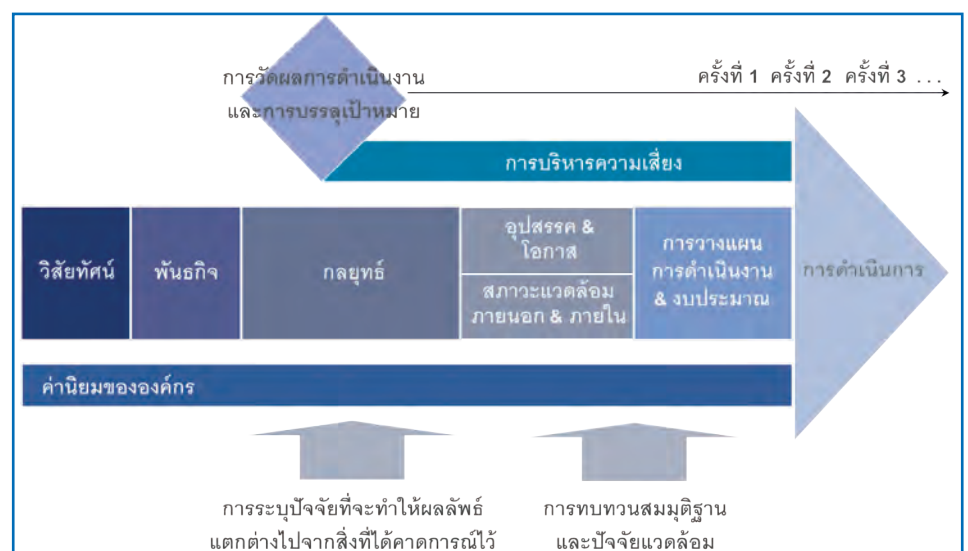
Hooyah !!!!!!!

Hooyah !!!!!!!

โดย ดร. ปิยวดี โชวิฑูรกิจ  
คณะกรรมการพัฒนารัฐกิจและวิชาการประกันภัย



สวัสดีค่ะผู้อ่านทุกท่าน Risk Intelligence ฉบับนี้ขอนำเสนอกรณีศึกษาการบริหารความเสี่ยงในภารกิจช่วยชีวิต 13 หมูป่า ซึ่งมีประเด็นสำคัญที่น่าสนใจและเป็นตัวอย่างของการบริหารความเสี่ยงขั้นยอดเยี่ยมทีเดียว รูปด้านข้างเป็นกรอบแนวคิดของการบริหารความเสี่ยงซึ่งทีมช่วยชีวิต 13 หมูป่าได้ทำตามอย่างครบถ้วนกระบวนความตั้งแต่ต้นจนจบ รายละเอียดเป็นอย่างไร มาติดตามกันได้เลยค่ะ





## 1. การกำหนดวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน

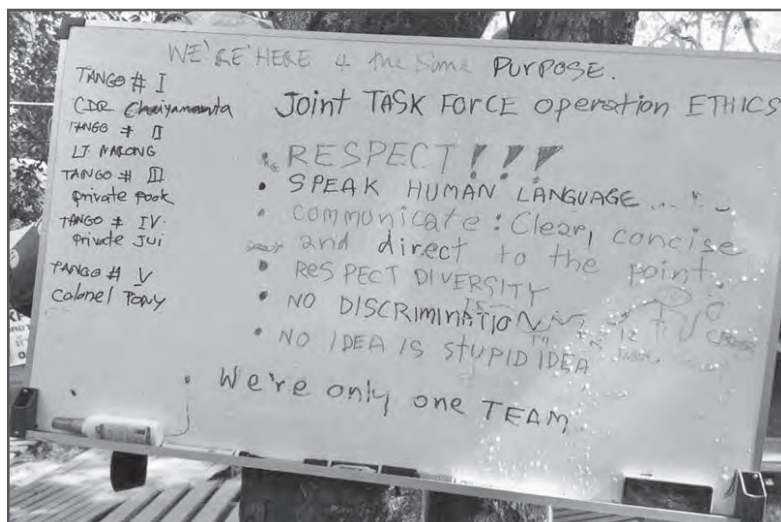
ภารกิจนี้มีความชัดเจนตั้งแต่วันแรกว่าจุดหมายปลายทางที่ต้องการจะให้เกิดขึ้นคือการนำ 13 หมูป่าออกมาจากถ้ำหลวงอย่างปลอดภัย และวิสัยทัศน์นี้ถูกย้ำเตือนและสื่อสารไปยังทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องโดยตลอดตั้งแต่วันแรกที่เริ่มภารกิจจนวันสุดท้ายที่ภารกิจสำเร็จลุล่วงด้วยดี

## 2. พันธกิจมีความสอดคล้องกับวิสัยทัศน์

การกำหนดขอบเขตหน้าที่ของทีมงานทุกทีมในการปฏิบัติงานเพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์นั้นมีความสอดคล้องกัน ทำเพื่อจุดหมายเดียวกัน แต่ละทีมมีการทำงานซึ่งถือเป็นจิ๊กซอว์เพื่อเกื้อหนุนซึ่งกันและกันและช่วยให้งานนี้ประสบความสำเร็จได้ในที่สุด ไม่ว่าจะเป็นทีมสำรวจถ้ำ ทีมสำรวจป่า ทีมสำรวจแหล่งน้ำ ทีมกู้ภัย และอีกสารพัดทีม

## 3. การกำหนดค่านิยมในการปฏิบัติงาน

การกำหนดพฤติกรรมและแนวทางในการปฏิบัติงานของทีมงานเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้ทุกคนทำงานไปสู่จุดหมายเดียวกันและทำงานกันเป็นทีม หลักปฏิบัติซึ่งกำหนดพฤติกรรมในการปฏิบัติภารกิจช่วยเหลือทีมหมูป่าได้ถูกเขียนไว้บนบอร์ดที่ติดอยู่บนต้นไม้ซึ่งเป็นจุดนั่งพักของหน่วย SEAL ดังนี้ 1) เคารพซึ่งกันและกัน 2) พุดจาภาษามนุษย์ 3) สื่อสารให้ชัดเจน กระชับ ตรงประเด็น 4) เคารพในความหลากหลายของทีมงาน 5) ไม่เลือกปฏิบัติ 6) ไม่มีความคิดใดที่ไร้ค่า



## 4. การกำหนดกลยุทธ์และแผนงานที่ครอบคลุมประเด็นสำคัญ

กลยุทธ์มีชัยไปกว่าครึ่ง แต่คนทั่วไปมักจะมองข้ามขั้นตอนที่สำคัญนี้ ท่านผู้อ่านคงคุ้นเคยกับทีมงานวางแผนกลยุทธ์และแผนงานบนพื้นฐานของข้อมูลและสถิติที่มีไม่ว่าจะเป็นข้อมูลปริมาณน้ำฝน ข้อมูลปริมาณน้ำในถ้ำ อัตราการสูบน้ำออกจากถ้ำ อัตราการสูบน้ำออกจากแต่ละพื้นที่ ปริมาณการไหลของน้ำเข้าสู่ธนาคารน้ำ เวลาที่ใช้ในการดำน้ำเข้าสู่แต่ละโถง ปริมาณออกซิเจนในโถงในแต่ละวัน และข้อมูลอื่น ๆ อีกมากมาย

ข้อมูลและสถิติเหล่านี้ถูกนำมาใช้ประกอบการกำหนดแผนงานทั้งหมดที่เกี่ยวข้องในการนำหมูป่าออกจากถ้ำ ทั้งแผนบริหารจัดการน้ำ และพื้นที่โดยรอบ แผนด้านการจัดการพื้นที่ การใช้ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน การหาทางเลือกในการนำหมูป่าออกจากถ้ำในรูปแบบต่าง ๆ การกำหนดรูปแบบการให้ข่าวสารข้อมูล การแบ่งทีมกู้ภัยเมื่อจะลงมือปฏิบัติการกิจในช่วง 3 วันสุดท้ายตามความเชี่ยวชาญและทักษะของแต่ละคน การวางเชือกตลอดแนวในถ้ำเพื่อป้องกันการหลุดออกนอกเส้นทาง จะเห็นได้ว่า ภารกิจนี้มีการกำหนดแผนงานที่รอบคอบในทุกเรื่องโดยเฉพาะการบริหารจัดการสื่อ



## 5. การระบุปัจจัยที่จะทำได้ผลลัพธ์แตกต่างไปจากสิ่งที่คาดการณ์ไว้และการบริหารความเสี่ยง

ในการนำหมูป่าออกจากถ้ำอย่างปลอดภัยนั้น มีปัจจัยแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ซึ่งปัจจัยเหล่านี้บางปัจจัยอาจเป็นอุปสรรคต่อการบรรลุเป้าหมายได้ อาทิ สภาพภายในถ้ำที่มีความแคบและมีน้ำท่วมลึกในบางช่วง ระดับออกซิเจนในถ้ำที่ลดลง ความรู้ความชำนาญในการปฏิบัติงานในถ้ำที่จำกัดของทีมไทย สภาพร่างกายของทีมหมูป่า ความสามารถในการดำน้ำของหมูป่า อุปสรรคด้านภาษาและอายุของหมูป่า การควบคุมตนเองของหมูป่าหากเกิด panic ขึ้นมา น้ำลึกที่ทัศนวิสัยแทบจะมองไม่เห็นอะไรเลย พยากรณ์อากาศที่คาดว่าจะมีฝนตกหนักซึ่งอาจทำให้การลำเลียงหมูป่าออกมามีความเสี่ยงสูงเพิ่มขึ้นหรืออาจดำเนินการไม่ได้

อย่างไรก็ตาม ทีมปฏิบัติการกิจได้บริหารจัดการเพื่อเพิ่มโอกาสในการประสบความสำเร็จ ไม่ว่าจะเป็นการติดต่อขอความช่วยเหลือจากผู้เชี่ยวชาญการดำน้ำในถ้ำจากอังกฤษซึ่งมีประสบการณ์ด้านนี้มากกว่า 30 ปี ทีมช่วยเหลือนานาชาติ รวมถึงแพทย์ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการดำน้ำและการดมยาจากออสเตรเลีย รวมถึงการเปิดโอกาสให้ภาคเอกชนและจิตอาสาทั่วโลกเข้ามามีส่วนร่วมในการทำงานเพื่อเพิ่มโอกาสในการนำหมูป่ากลับบ้าน ไม่ว่าจะเป็นทีมชุดเจาะน้ำบาดาล ทีมสูบน้ำซึ่งพญานาค ทีมวิศวกรสำรวจจากบริษัทน้ำมันและบริษัทก่อสร้าง ทีมปืนผาไรเลย์ ทีมดำน้ำจากภาคเอกชน และทีมอื่น ๆ ทั้งยังได้รับการสนับสนุนอุปกรณ์ดำน้ำ วัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือต่าง ๆ อีกเป็นจำนวนมาก

## 6. การทบทวนสมมติฐานและปัจจัยแวดล้อม

จากข้อมูลทั้งหมด นำมาสู่การกำหนดแผนการช่วยเหลือรูปแบบต่าง ๆ ซึ่งได้ถูกประเมินถึงความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง แต่เดิมนั้น ทีมงานตัดสินใจที่จะให้หมูป่ารอคอยอยู่ภายในถ้ำจนกระทั่งหมดหน้าฝน แล้วจึงค่อยนำหมูป่าออกมา อย่างไรก็ตาม ระดับออกซิเจนที่ลดลงอย่างรวดเร็ว จนใกล้ถึงระดับวิกฤตและการพยากรณ์อากาศที่ระบุว่าพายุฝนกำลังจะมา อาจส่งผลให้ปริมาณน้ำเพิ่มขึ้นจนเป็นอุปสรรคต่อการอาศัยภายในถ้ำ และการขนส่งเสบียงอาหารและออกซิเจน

ด้วยเหตุผลดังกล่าว ทีมงานจึงได้เปลี่ยนแผนและตัดสินใจนำหมูป่าดำน้ำออกมาจากถ้ำ เนื่องจากเป็นทางเลือกเดียวที่เหลืออยู่ ทางเลือกนี้มีความเสี่ยงสูงมาก ทีมนักดำน้ำชาวอังกฤษได้ให้สัมภาษณ์ภายหลังว่ามีโอกาสสูงมากที่หมูป่าบางคนจะเสียชีวิตและภารกิจนี้นับเป็นภารกิจที่เสี่ยงอันตรายที่สุดเท่าที่เคยมีมาเลยทีเดียว

## 7. การวัดผลการดำเนินงานและการบรรลุเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง

ในช่วงที่หมูป่ายังอยู่ในถ้ำนั้น ทีมงานก็มีการจับเวลาที่ใช้ในการฝึกซ้อมในการเคลื่อนย้ายหมูป่าจากหน้าถ้ำไปโรงพยาบาล บันทึกอัตราการระบายน้ำออกจากถ้ำและพื้นที่โดยรอบ รวมถึงข้อมูลอื่น ๆ อีกมากมาย และนำข้อมูลเหล่านี้มาเปรียบเทียบและวิเคราะห์กันวันต่อวัน เพื่อให้ทราบว่าการดำเนินงานของแต่ละทีมนั้นเป็นอย่างไร มีพัฒนาการที่ดีขึ้นหรือแย่ลงหรือไม่ ด้วยเหตุผลอะไร เพื่อที่จะได้มีการปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินงานในวันต่อ ๆ ไป ให้สามารถบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้

เมื่อผู้ว่าราชการจังหวัดตัดสินใจที่จะลงมือปฏิบัติการ ทีมนักดำน้ำได้มีการฝึกกันในสระน้ำซึ่งได้รับการอนุเคราะห์จากโรงเรียนในแถบนั้น มีการนำเด็กจริงมาใช้ในการฝึกด้วยเพื่อให้ทีมงานได้ฝึกทักษะในสภาวะแวดล้อมเสมือนจริงให้มากที่สุดเท่าที่เวลาจะเอื้ออำนวย และวัดพัฒนาการในการฝึกซ้อมตลอด

การวัดผลระหว่างดำเนินการนำหมูป่าดำน้ำออกมาที่ถูกดำเนินการเป็นระยะ ดังจะเห็นได้จากคำสัมภาษณ์ของนักดำน้ำชาวอังกฤษที่มีการสังเกตจังหวะการหายใจของหมูป่าจากฟองอากาศอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะในช่วง 5-10 นาทีแรก เพื่อสวัสดิภาพของหมูป่าแต่ละคน นอกจากนี้ นักดำน้ำที่เป็นผู้นำหมูป่าออกมาได้ประเมินเทคนิควิธีการที่ตนใช้อยู่ตลอดระยะเวลาในการนำหมูป่าดำน้ำออกมา เนื่องจากในถ้ำนั้นมีน้ำเต็มอยู่ถึง 6 ช่วงซึ่งมีระยะทางรวมกันกว่า 1 กิโลเมตร ทัศนวิสัยที่แทบจะเป็นศูนย์ก็ทำให้มีความยากลำบากมากในการสังเกตผนังถ้ำ เพราะหากหน้ากากหมูป่ากระแทกกับผนังถ้ำก็จะทำให้นักดำน้ำหลุดออกและหมูป่าอาจเสียชีวิตได้

หลังจากภารกิจเสร็จสิ้นวันแรก ท่านผู้ว่าและทีมงานนำข้อมูลที่เกิดขึ้นมาใช้ปรับแผนงานหลังจบงานในแต่ละวัน และระดมทีมงานมาช่วยเพิ่มมากขึ้น ทำให้ใช้เวลาน้อยลงถึง 2 ชั่วโมงในการนำหมูป่าออกมาในวันที่ 2 และใช้เวลาน้อยลงในการเตรียมการสำหรับวันถัดไป และสามารถนำหมูป่าทั้ง 13 คนออกมาได้อย่างปลอดภัยในที่สุด



## 8. การบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง

ถึงแม้หมูป่าทั้ง 13 จะออกมาจากถ้ำอย่างปลอดภัยและฟื้นฟูสภาพร่างกายจนกลับมาเป็นปกติแล้ว การฟื้นฟูสภาวะจิตใจและการกลับมาใช้ชีวิตตามปกติก็เป็นสิ่งสำคัญ การป้องกันไม่ให้เกิดเหตุการณ์เช่นนี้เกิดขึ้นอีกในประเทศไทยก็เป็นที่ต้องนำมาพิจารณาเช่นกัน

จะเห็นได้ว่าน้องหมูป่าหลายคนมีความคุ้นเคยกับถ้ำหลวงเป็นอย่างดี ได้เข้าไปในถ้ำมาแล้วหลายครั้งและไม่เคยเกิดอันตราย การตัดสินใจเข้าไปในถ้ำครั้งนี้เพียง 1 ชั่วโมงจึงไม่คาดคิดว่าจะเกิดเหตุการณ์ติดถ้ำขึ้น แต่เนื่องจากสภาวะแวดล้อมรอบตัวเรายากต่อการควบคุม โดยเฉพาะสภาวะภูมิอากาศ น้องหมูป่าจึงได้เผชิญกับสภาวะที่ไม่คาดคิด เหตุการณ์นี้เป็นบทเรียนที่น้องหมูป่าจะต้องเรียนรู้และนำสิ่งที่ได้รับมาใช้ในการบริหารความเสี่ยงของตนเองในอนาคต

การเรียนรู้จากปฏิบัติการที่เป็นที่จดจำของชาวโลกในครั้งนี้ที่ท่านผู้ว่าใช้คำว่า “ถอดบทเรียนถ้ำหลวงโมเดล” ก็เป็นสิ่งสำคัญ เพราะเป็นภารกิจที่ถือเป็นสุดยอดของความยากและความเสี่ยงที่เติมพันด้วยชีวิต การประมวลสิ่งที่ทุกคนได้เรียนรู้หลังจากที่ภารกิจเสร็จสิ้นลงด้วยดีจึงเป็นประโยชน์ทั้งต่อตนเอง ต่อทีมงาน และผู้อื่นในอนาคต

## ► บทส่งท้าย

### 1. Tone at the Top

ภารกิจนำหมูป่ากลับบ้านในครั้งนี้สำเร็จลงด้วยดีก็เพราะได้ผู้นำที่มีภาวะผู้นำซึ่งสามารถใช้ทักษะ ความรู้ และจิตวิทยาที่เหมาะสมในการบริหารจัดการภาวะวิกฤต สามารถสร้างพลังของทีมงานและขับเคลื่อนสปีริตของทุกฝ่าย ซึ่งส่งผลให้ mission นี้ possible แต่การทำภารกิจให้สำเร็จลงได้นั้น จะเกิดขึ้นได้ก็จากการทำงานของทีมงานทุกทีมที่มุ่งไปสู่จุดหมายเดียวกัน ไม่ว่าจะเป็นทีมจากราชาการและเอกชนทุกภาคส่วน รวมถึงจิตอาสาทั้งที่ปรากฏในสื่อและไม่ออกหน้าไม่เอ่ยนาม ทั้งทีมซักผ้า ทีมซักกรองเท้า ทีมเก็บขยะ ทีมส่งเสบียง และอีกสารพัดทีม และที่สำคัญคือนาวาตรีสมาน กุนัน ผู้สละชีวิตและแสดงให้เห็นว่าชีวิตของน้องหมูป่ามีค่ายิ่งกว่าชีวิตตนเอง

### 2. เจริญมี 2 ด้านตามมี 2 คน

เราควรมองหาและมองเห็นโอกาสในวิกฤติที่เกิดขึ้น ภารกิจกู้ภัยในครั้งนี้ทำให้ทีมงานไทยได้เรียนรู้การทำงานจากนักดำน้ำและทีมงานมืออาชีพจากต่างประเทศ และในขณะเดียวกันก็ทำให้ต่างชาติรู้จักประเทศไทยและชื่นชมความโอบอ้อมอารีมีน้ำใจของคนไทยเป็นอย่างมาก มีนักข่าวน่ารักช่วย promote แหล่งท่องเที่ยวและการท่องเที่ยวของเราด้วยมากมาย รายงานข่าวกลางไร้สัปดาห์ยังมี พิษข่ามาส่งกลางป่าก็น่าตื่นเต้น ขาวกะเพราไก่ไข่ดาวก็ดูน่าอร่อย .....

### 3. ประกันภัยเป็นสิ่งสำคัญที่คนมักมองข้าม แต่จะเข้ามามีบทบาทสำคัญยามเราเดือดร้อน

ขาวนาที่ยอมเสียสละที่นาของตนเองเป็นแหล่งรับน้ำที่เป็นลูกค้า ธกส ได้รับการชดเชยจากโครงการประกันภัยข้าวนาปีซึ่งมีสมาคมประกันวินาศภัยไทยเป็นผู้บริหารจัดการ ครอบครัวของนาวาตรีสมาน วีรบุรุษถ้ำหลวงก็ได้รับการชดเชยจากบริษัทประกันภัยเช่นกัน

ขอปิดท้ายบทความด้วยสโลแกนประจำตัว ที่สะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงที่ว่า “**บริหารความเสี่ยงไม่ใช่ภาระแต่เป็นพาหนะที่นำพาเราไปสู่จุดหมาย**” ดีใจที่ 13 หมูป่าได้กลับบ้านอย่างปลอดภัย และดีใจที่ได้เห็นพลังความรักสมัครสมานของคนไทยที่ไม่มีชาติใดเสมอเหมือน รวมถึงน้ำใจที่หล่อหลอมมาจากทั่วสารทิศ ทุกชาติ ทุกภาษา ขอให้ความรักความสามัคคีเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันของคนไทยอยู่คู่กับประเทศไทยไปอีกล้านแสนนาน

พบกันฉบับหน้า สวัสดีค่ะ





## โครงการ

พัฒนาผู้บริหาร  
ธุรกิจประกันวินาศภัย

Insurance Management Development Program

รุ่นที่

24

โดย กองบรรณาธิการวารสารประกันภัย

ในยุคที่การเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอย่างรวดเร็วจนส่งผลกระทบต่อการแข่งขันและการดำเนินธุรกิจทั้งทางตรงและทางอ้อมอย่างเช่นในปัจจุบัน การติดอาวุธทางปัญญาให้กับบุคลากรขององค์กรเพื่อให้เท่าทันกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไปนับว่ามีความจำเป็นเป็นอย่างยิ่ง ในธุรกิจประกันวินาศภัยก็เช่นกัน จากการเข้ามาของ FinTech, InsurTech ตลอดจนกฎระเบียบข้อบังคับใหม่ ๆ นั้น ได้ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทประกันวินาศภัยต้องมีการปรับเปลี่ยนเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ บุคลากรในธุรกิจประกันวินาศภัย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้บริหารซึ่งเป็นผู้ชี้นำทิศทางการดำเนินงานขององค์กร จึงจำเป็นต้องศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อให้เท่าทันสถานการณ์และสามารถนำความรู้ไปปรับใช้เพื่อเป็นประโยชน์ต่อองค์กร

หลักสูตรพัฒนาผู้บริหารธุรกิจประกันวินาศภัย (Insurance Management Development Program) หรือในชื่อย่อว่า “IMDP” นั้น นับเป็นหลักสูตรอบรมด้านการประกันวินาศภัยหลักสูตรหนึ่งที่จะช่วยติดอาวุธทางปัญญาดังที่กล่าวไปข้างต้นให้กับผู้บริหารธุรกิจประกันวินาศภัยได้ หลักสูตรนี้จัดขึ้นโดยความร่วมมือของ คณะกรรมการพัฒนาธุรกิจและวิชาการประกันภัย สมาคมประกันวินาศภัยไทย ร่วมกับ คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ซึ่งได้จัดอบรมมาอย่างต่อเนื่องจนถึงปี 2561 นี้เป็นรุ่นที่ 24 แล้ว (รุ่นที่กำลังเปิดรับสมัคร) โดยหลักสูตร IMDP รุ่นที่ 24 ได้ปรับเนื้อหารายวิชา เพื่อให้สามารถสร้างผู้บริหารในอนาคตที่สามารถตอบโจทย์โลกธุรกิจในยุคดิจิทัลได้ เพื่อเตรียมพร้อมในการขับเคลื่อนกลยุทธ์ขององค์กรที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยี โดยนำเทคโนโลยีมาควบคู่กับทฤษฎีและแนวความคิดทางธุรกิจ เพื่อนำมาปฏิบัติและประยุกต์ใช้กับงานในองค์กรให้พัฒนาเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนต่อไปในอนาคต

หลักสูตร IMDP รุ่นที่ 24 ประกอบด้วยเนื้อหาหลักใน 8 Modules ได้แก่ Module 1 – Macroeconomic Analysis and Insurance Industry Overview (15 ชั่วโมง) Module 2 – Laws, Regulations, and Good Corporate Governance (18 ชั่วโมง) Module 3 – Strategic Management (30 ชั่วโมง) Module 4 – Insurance Technical Knowledge (15 ชั่วโมง) Module 5 – Finance and Investment Management (18 ชั่วโมง) Module 6 – Marketing Management (12 ชั่วโมง) Module 7 – Human Capital Management (21 ชั่วโมง) และ Module 8 – Digital Innovation (15 ชั่วโมง) โดยการอบรมจะจัดขึ้นทุกวันจันทร์และวันพุธ เวลา 17.00-20.30 น. วันเสาร์เวลา 9.00-16.00 น. ณ สมาคมประกันวินาศภัยไทย ตั้งแต่วันจันทร์ที่ 3 กันยายน 2561 ถึงวันอาทิตย์ที่ 25 พฤศจิกายน 2561 ทั้งนี้ ระหว่างวันที่ 15-16 กันยายน จะมีการอบรม Teamwork & Leadership Development ณ โรงแรมบัดดี้ โอเรียนทอล ริเวอร์ไซด์ จังหวัดนนทบุรี และวันที่ 23-25 พฤศจิกายน ซึ่งเป็นช่วงท้ายของการอบรม จะมีการแบ่งกลุ่มจัดทำและนำเสนอแผนธุรกิจ ณ โรงแรมเคป ดารา รีสอร์ท จังหวัดชลบุรี

## บทสัมภาษณ์จากใจคณะผู้จัดทำหลักสูตร IMDP และอดีตประธานรุ่น



ผศ.ดร. พงศ์พรต ฉัตรภรณ์

ประธานโครงการพัฒนาผู้บริหารธุรกิจประกันวินาศภัย

คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ► หลักสูตร IMDP มีที่มาอย่างไร

โครงการพัฒนาผู้บริหารธุรกิจประกันวินาศภัย (IMDP) ได้เกิดขึ้นในเดือนตุลาคม 2532 ด้วยความคิดริเริ่มของ “คณะอนุกรรมการค้นคว้าวิชาการ” หรือชื่อใหม่ว่า “คณะกรรมการพัฒนาธุรกิจและวิชาการประกันภัย” โดยสมาคมประกันวินาศภัยไทยในปัจจุบัน



โครงการอบรมนี้จัดขึ้นสำหรับเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของบริษัทสมาชิกสมาคมประกันวินาศภัยไทย และบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันวินาศภัย

### ► หลักสูตร IMDP มีประโยชน์ต่อผู้บริหารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันวินาศภัยอย่างไร

ธุรกิจประกันวินาศภัยเป็นอุตสาหกรรมบริการที่ต้องอาศัยผู้บริหารที่มีความรู้ ความเข้าใจ และประสบการณ์เฉพาะด้านและทันต่อวิทยาการในการบริหารธุรกิจสมัยใหม่เพื่อนำไปปรับใช้กับงานที่ได้รับมอบหมายโดยตรงได้ทันที นอกจากนี้ ยังต้องการให้ผู้บริหารมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกลรอบรู้สภาพแวดล้อมและการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจและการตลาด พร้อมเข้าสู่ยุคเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Technology)

โครงการพัฒนาผู้บริหารธุรกิจประกันวินาศภัยมีเนื้อหาหลักสูตรตามแนวหลักสูตร MBA โดยปรับให้เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริหารธุรกิจประกันวินาศภัย โดยเน้นเนื้อหาด้านประกันวินาศภัยเป็นพิเศษ การอบรมมีทั้งการบรรยายและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับวิทยากร กรณีศึกษา การทำงานกลุ่มโดยการร่วมคิดจัดทำแผนธุรกิจที่จะมีประโยชน์กับงานด้านประกันวินาศภัย และช่วงท้ายของการอบรมยังมีเกมจำลองทางด้านธุรกิจประกันวินาศภัย ซึ่งจะให้เห็นภาพรวมของการบริหารจัดการและการวางแผนในการดำเนินงานของธุรกิจประกันวินาศภัยอย่างแท้จริง

### ► หลักสูตร IMDP รุ่นที่ 24 มีความเหมือนและแตกต่างจากรุ่นที่ผ่านมาอย่างไร

การอบรม IMDP ครั้งที่ 24 นี้ทางสมาคมประกันวินาศภัยไทย ได้มอบให้ศูนย์บริการวิชาการและฝึกอบรม คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ร่วมกับคณะกรรมการพัฒนาธุรกิจและวิชาการประกันภัย ปรับปรุงและพัฒนาหลักสูตรให้เกิดความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น แต่ยังคงจำนวนชั่วโมงการอบรมไว้รวม 144 ชั่วโมง โดยได้เพิ่มหัวข้อการบรรยายในส่วนของ Digital Innovation ด้วย

ดร. ปิยวดี ไชยศิริกิจ

หัวหน้าคณะทำงานโครงการพัฒนาผู้บริหารธุรกิจประกันวินาศภัย

รองประธานคณะกรรมการพัฒนาธุรกิจและวิชาการประกันภัย สมาคมประกันวินาศภัยไทย



### ► หลักสูตร IMDP มีที่มาอย่างไร

ธุรกิจประกันวินาศภัยมีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจไทย เนื่องจากเป็นผู้บริหารความเสี่ยงมีอาชีพให้กับภาครัฐและเอกชน และถือเป็นธุรกิจที่เป็น 1 ในเสาหลักที่ค้ำจุนระบบเศรษฐกิจไทย ด้วยเหตุนี้ คุณภาพของผู้บริหารของบริษัทประกันวินาศภัยจึงถือเป็น 1 ใน Key Success Factor ของการประกอบธุรกิจ การพัฒนาผู้บริหารระดับกลางให้มีคุณภาพและเป็นทีมที่ช่วยสนับสนุนการบริหารงานของผู้บริหารระดับสูงจึงเป็นสิ่งสำคัญ นอกจากนี้ ยังช่วยพัฒนาและเตรียมความพร้อมผู้บริหารระดับกลางให้ก้าวขึ้นเป็นผู้บริหารระดับสูงที่มีคุณภาพในอนาคต

### ► หลักสูตร IMDP มีประโยชน์ต่อผู้บริหารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันวินาศภัยอย่างไร

หลักสูตร IMDP จะช่วยเปิดโลกทัศน์ของผู้เข้าอบรมในลักษณะตัว T คือได้ความรู้เชิงกว้างของธุรกิจประกันภัยและความรู้เชิงลึกในแต่ละเรื่องควบคู่กัน เนื้อหาหลักสูตรถูกออกแบบมาให้ครอบคลุมหัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจประกันภัย ทั้งด้านกลยุทธ์ การประกันภัย บัญชี การลงทุน การตลาด ตลอดจนการเสริมสร้างภาวะผู้นำในยุคดิจิทัล

ผู้เข้าอบรมยังมีโอกาสอันดีในการสร้างเครือข่ายประกันภัย เนื่องจากความหลากหลายของผู้เข้าอบรมที่มาจากบริษัทประกันวินาศภัย นายหน้าประกันภัย สำนักงาน คปภ. สมาคมประกันวินาศภัยไทย ตลอดจนวิทยากรและทีมงาน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการทำงานในอนาคต

### ► หลักสูตร IMDP รุ่นที่ 24 มีความเหมือนและแตกต่างจากรุ่นที่ผ่านมาอย่างไร

ความเหมือนของหลักสูตร IMDP 24 คือการรวบรวมหัวข้อที่น่าสนใจที่เหมาะสมกับยุคสมัยและการรวบรวมวิทยากรชั้นนำในแต่ละหัวข้อ ส่วนความต่างนั้นเนื่องจากหลักสูตรมีความ Flexible และถูกปรับให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบัน เนื้อหาในปีนี้มีมีการเพิ่ม Module 8 – Digital Innovation เข้ามา เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้ความเข้าใจในการพัฒนาองค์กรไปสู่การเป็น Digital Insurance Company ในอนาคต

01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14





คุณนที ไชยกาล

ประธานรุ่น IMDP รุ่นที่ 21

บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน)

### ► การเข้าอบรมหลักสูตร IMDP ให้อะไรบ้าง

อย่างแรกเรารู้จักเพื่อน ๆ ที่อยู่ในธุรกิจเดียวกัน ได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็น มุมมอง ของแต่ละบุคคล ได้รับเนื้อหาและข้อมูล รวมถึง สิ่งแปลก ๆ ใหม่ ๆ ของหลักสูตร อะไรที่เรารู้เราก็ได้เรียนรู้ สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับงานที่ทำในปัจจุบันและยังได้ปรับเปลี่ยนวิธีคิดใหม่ ๆ ที่เราได้เรียนมาทั้งทฤษฎีและปฏิบัติ เพื่อนำมาพัฒนาองค์กรของเราและธุรกิจประกันภัยให้ทันสมัยในยุค 4.0

### ► ในช่วงที่อบรมหลักสูตร IMDP มีความประทับใจอะไรบ้าง

สำหรับผมแล้วความประทับใจในการเรียนหลาย ๆ อย่างครับ หากจะพูดก็คงไม่หมด แต่มีความประทับใจที่สุดก็คือ “มิตรภาพที่ดี” ของเพื่อน ๆ ไม่ว่าจะเป็นอายุเท่าไร ตำแหน่งอะไร มาจากไหน ทุก ๆ คน ก็แสดงความมีน้ำใจเข้าใจซึ่งกันและกัน ถอดหัวโขนกันออกหมด พร้อมทั้งจะเดินไปด้วยกัน และปัจจุบันก็ยังครั้งรักกัน เคารพกัน สามัคคีกัน ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เปรียบเสมือนคนในครอบครัวเดียวกัน อบอุ่นมากครับ และยังคงจะเหมือนเดิมไม่เปลี่ยนแปลง ชั่วฟ้าดินสลาย

คุณชาคร ณะเสวี

ประธานรุ่น IMDP รุ่นที่ 23

บริษัท สยามซีทีประกันภัย จำกัด (มหาชน)



### ► การเข้าอบรมหลักสูตร IMDP ให้อะไรบ้าง

นับเป็นโอกาสดีมาก ๆ ที่ได้เข้าร่วมโครงการ IMDP เป็นการเปิดโลกทัศน์ ในมุมมองที่เป็นปัจจุบัน ทั้งโลกการค้า ธุรกิจในยุคดิจิทัล ที่ตอกย้ำว่าอนาคตมาถึงแล้ว อย่าหยุดอยู่กับที่

ตัวอย่างยักษ์ใหญ่หลายที่ซึ่งได้แสดงผลของการหยุดหรือย่ำอยู่ที่เดิม ทำให้ล่มสลาย หรือ ที่ปรัชญาการเป็นผู้นำในธุรกิจ จากเดิมคือ “ปลาใหญ่ กิน ปลาเล็ก” ก็เปลี่ยนไปแล้ว กลายเป็น “ปลาเร็ว กิน ปลาช้า” SIZE DOES NOT MATTER ภูมิความหมายอย่างมาก และที่ STARTUP เกิดขึ้นมากมายในปัจจุบัน ก็เป็นเพราะว่า SMALLER IS MOVING FASTER!

อีกทั้งปรัชญาการทำงานที่มาจากประสบการณ์แบบนั้ศจรยที่รุ่นใหม่อย่างเรา ๆ ยากจะพบเจอได้ด้วยตนเอง คือการเป็นผู้นำที่ต้องเรียนรู้จากผู้ปฏิบัติงานทุกชั้น ล่างขึ้นบน ช้ายไปขวา และคนที่รับรู้บทของการเปลี่ยนแปลง และลงมือทำการเปลี่ยนแปลงองค์กรนั้น ก็เป็นผู้ทำงาน ไม่ใช่แค่ผู้บริหารฝ่ายเดียว!!!

### ► ในช่วงที่อบรมหลักสูตร IMDP มีความประทับใจอะไรบ้าง

อาจารย์และวิทยากรที่ได้สละเวลามาให้ความรู้ ทั้งทางวิชาการ ประสบการณ์การทำงาน โดยส่วนใหญ่สามารถสอดแทรกความสนุกสนาน ให้น่าติดตาม และได้ความรู้ไปพร้อม ๆ กัน

ความสนุกสนานในการแก้โจทย์ปัญหาที่อาจารย์หรือวิทยากรแต่ละท่านนำมาท้าทายในแต่ละชั่วโมง ทั้งแบบใช้สติปัญญาสุด ๆ แบบหักมุมมัน ๆ การได้ออกไปอบรมนอกสถานที่ ได้เปลี่ยนบรรยากาศ ไปทำกิจกรรมร่วมกันในแบบที่ทำไม่ได้ในออฟฟิศ ได้เจอเพื่อนต่างที่ทำงาน และต่างสายอาชีพ ได้แลกเปลี่ยนความรู้ มันทำให้เข้าใจถึงความยากในการทำงานของเพื่อน ๆ หลายคนที่ได้รับผิดชอบงานต่างจากเรา ซึ่งก็จะทำให้เราได้เห็นภาพอย่างชัดเจนขึ้น ได้รับความรู้สึก ข้อเท็จจริงที่ตรงออกมาจากใจของ “เพื่อน” ทำให้การอ่านข้อมูลจากรายงานเดิม ๆ มีมุมมองที่ต่างไป เติมเต็มบางส่วนของชีวิตการทำงาน

ไม่เคยคิดว่า ในเวลาสั้น ๆ แค่ 3 เดือน จะทำให้พวกเราผูกพันกันได้มากขนาดนี้ ความสุขในการทำงานร่วมกัน ความกังวลใจเมื่อได้รับมอบหมายงาน การแบ่งปันความรู้ ประสบการณ์ ระหว่างพวกเราด้วยกันเอง

ในช่วงเวลาพัก การได้ทานอาหารร่วมกัน (อาหารอร่อยมากทุกมื้อ) ความห่วงใยเพื่อน ๆ ที่ขาดเรียน หรือ การแกล้งกันแบบฮา ๆ เมื่อใครมาเรียนช้า... แต่ทุกอย่างก็เกิดขึ้นได้ใน IMDP

เหนือสิ่งอื่นใดที่ไม่คาดฝัน... แม้ว่าจบหลักสูตรไปหลายเดือนแล้ว พวกเรายังคงติดต่อกัน คุยกัน เหมือนตอนยังเรียนอยู่เลย เรายังมีการหารือในเรื่องต่าง ๆ ทั้งเรื่องงาน และอื่น ๆ อย่างสม่ำเสมอ!!!



## หลักสูตรพัฒนาผู้บริหารธุรกิจประกันวินาศภัย รุ่นที่ 24

### Insurance Management Development Program – IMDP 24

#### Module 1 – Macroeconomic Analysis and Insurance Industry Overview (15 ชั่วโมง)

- 1.1 แผนพัฒนาการประกันภัยเพื่อการเติบโตของธุรกิจประกันภัยอย่างยั่งยืน
- 1.2 ภาพรวมเศรษฐกิจโลก เศรษฐกิจไทย แนวโน้ม และความเชื่อมโยงกับธุรกิจประกันภัย
- 1.3 ตลาดประกันภัย แนวโน้ม การแข่งขัน แนวทางการประกอบธุรกิจประกันภัย และภาพรวมผลประกอบการ
- 1.4 ทิศทางและโอกาสของการประกอบธุรกิจประกันภัยในกลุ่มประเทศ CMLV
- 1.5 ผลกระทบที่ประกันภัยและแนวทางการส่งเสริมธุรกิจประกันภัยเพื่อรองรับ AEC

#### Module 2 – Laws, Regulations, and Good Corporate Governance (18 ชั่วโมง)

- 2.1 โครงการประเมินภาคการเงินและหลักการกำกับกับการประกันภัยตามกรอบของ IAIS
- 2.2 โครงสร้างหลักของพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย
- 2.3 กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันวินาศภัย (6 ชั่วโมง)
- 2.4 การบริหารความเสี่ยงของบริษัทประกันวินาศภัย
- 2.5 การควบคุมภายในและการบริหารข้อมูล

#### Module 3 – Strategic Management (30 ชั่วโมง)

- 3.1 การวางกลยุทธ์และกำหนดแผนยุทธศาสตร์องค์กร
- 3.2 การพัฒนาความคิดสร้างสรรค์เชิงธุรกิจสำหรับผู้บริหาร
- 3.3 การสร้างนวัตกรรมด้านสินค้า การให้บริการ และรูปแบบการทำธุรกิจ
- 3.4 การจัดทำและนำเสนอแผนธุรกิจรายกลุ่ม (9 ชั่วโมง)
- 3.5 เกมจำลองการทำธุรกิจประกันภัย (12 ชั่วโมง)

#### Module 4 – Insurance Technical Knowledge (15 ชั่วโมง)

- 4.1 การออกแบบและพัฒนาลิตภัณฑ์
- 4.2 การพิจารณารับประกันภัย (6 ชั่วโมง)
- 4.3 การประกันภัยต่อ
- 4.4 การจัดการค่าสินไหมทดแทน

#### Module 5 – Finance and Investment Management (18 ชั่วโมง)

- 5.1 บัญชีประกันภัย การวิเคราะห์รายงานทางการเงินและภาษีสำหรับธุรกิจประกันวินาศภัย (6 ชั่วโมง)
- 5.2 กรอบการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงและผลกระทบต่อบริษัทประกันวินาศภัย
- 5.3 ตลาดทุน ตลาดเงิน และการควบรวมกิจการ
- 5.4 การบริหารการลงทุน
- 5.5 ผลกระทบของมาตรฐานการรายงานทางการเงิน IFRS 17 ต่อบริษัทประกันวินาศภัย

#### Module 6 – Marketing Management (12 ชั่วโมง)

- 6.1 การสร้าง Brand การวางตำแหน่ง Brand และการสร้างความแตกต่าง
- 6.2 การวิเคราะห์และจัดกลุ่มลูกค้า การให้บริการลูกค้า และแนวโน้มที่เปลี่ยนแปลง
- 6.3 การตลาดสำหรับธุรกิจบริการ และการบริหารพันธมิตรธุรกิจ
- 6.4 กลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยในยุคดิจิทัล

#### Module 7 – Human Capital Management (21 ชั่วโมง)

- 7.1 การวิเคราะห์ตนเอง การเสริมสร้างภาวะผู้นำ และการพัฒนาทีมงาน (9 ชั่วโมง)
- 7.2 การบริหารองค์กรภายใต้สภาวะการเปลี่ยนแปลง
- 7.3 ภาวะผู้นำและการแก้ไขภาวะวิกฤติ
- 7.4 ทักษะการสื่อสารและการเจรจาต่อรอง
- 7.5 ความฉลาดทางอารมณ์และความฉลาดทางสติปัญญา

#### Module 8 – Digital Innovation (15 ชั่วโมง)

- 8.1 ต่อยอดกระแส Digital / FinTech / InsurTech / Thailand 4.0
- 8.2 Think like a disruptor, act like a startup
- 8.3 InsurTech สำหรับการประกันภัยรถยนต์
- 8.4 InsurTech สำหรับการประกันภัยสุขภาพ
- 8.5 การใช้ประโยชน์จาก Big Data ในยุคดิจิทัล

หลักสูตร IMDP รุ่นที่ 24 เปิดรับสมัครตั้งแต่วันนี้จนถึงวันที่ 15 สิงหาคม ศกนี้ ค่าธรรมเนียมการอบรมสำหรับบริษัทสมาชิก สมาคมประกันวินาศภัยไทย ท่านละ 60,000 บาท สำหรับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันวินาศภัยไทย ท่านละ 65,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%) สนใจสมัครหรือสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ สมาคมประกันวินาศภัยไทย โทร. 0 2256 6032-8 ต่อ 612-615 หรืออ่านรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ [www.tgia.org](http://www.tgia.org) ([https://www.tgia.org/develop/newsandevents-detail-TH\\_703\\_1](https://www.tgia.org/develop/newsandevents-detail-TH_703_1)) หรือสแกน QR code ด้านข้างนี้เพื่อเข้าไปอ่านรายละเอียดได้ทันที !!!





# การประกันภัยรายย่อย (ไมโครอินชัวร์نس)

## ตอน ค่าใช้จ่ายจากช่องทางการจัดจำหน่าย



โดย พิเชฐ เจียรเมณีทวีสิน (ทอมมี่)

นายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย /

กรรมการผู้จัดการ บริษัท แอคซัวเรียล บิสซิเนส โซลูชัน จำกัด

สินค้าประกันภัยนั้นอยู่คู่กับการขาย หรือการจัดจำหน่าย ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายนั้นก็มียุหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นตัวแทน ประกันภัย โบรกเกอร์ ธนาคาร หรือการขายตรง เป็นต้น การจะลด ต้นทุนจากช่องทางการจัดจำหน่ายนั้นเป็นไปได้ยาก ถ้าสินค้าประกันภัย เหล่านี้ยังเป็นสินค้าเพื่อขายอยู่ (ไม่ได้ไว้เพื่อซื้อ)

ในกระบวนการขายสินค้าประกันภัยตามปกติ นั้น จะต้อง เริ่มตั้งแต่การพบปะลูกค้าเพื่อเข้าใจถึงความต้องการและอธิบายถึง ความสำคัญของการทำประกันภัย การให้ความรู้ทางด้านประกันภัย ตลอดจนเสนอแบบประกันภัยที่เหมาะสมกับลูกค้าคนนั้น ทั้งนี้ ยังไม่ รวมถึงค่าใช้จ่ายในการวิ่งไปมาเพื่อติดต่อกับลูกค้าอีกด้วย (แถมสุดท้าย แล้วลูกค้าดันตัดสินใจไม่ซื้ออีกต่างหาก และที่เจ็บใจมากไปกว่านั้นก็คือ ลูกค้าดันหันไปซื้อกับคนอื่นเสียอีก) สุดท้ายแล้ว การได้รับการอบรม และสอบเพื่อเอาใบอนุญาตจากการขายนั้นก็เป็ค่าใช้จ่ายทางอ้อมที่ไม่ ควรมองข้ามเช่นกัน

สิ่งที่ต้องทำเป็นอย่างแรกในการลด “ค่าใช้จ่ายจากช่องทางการจัดจำหน่าย” ในการขายสินค้าประกันภัยรายย่อย (ไมโครอินชัวร์نس) ก็คือ การเปลี่ยนประกันภัยรายย่อยเป็นแบบประกันสำหรับซื้อ (ไม่ได้ ไว้สำหรับขาย) โดยการไปปลุกฝังให้ความรู้และมีแบบประกันภัยที่ง่าย และไม่สลับซับซ้อน ซึ่งอาจจะในรูปแบบของการณรงค์หรือโฆษณา ประชาสัมพันธ์กันทั้งประเทศเพื่อให้ประชาชนได้เข้าใจถึงแบบประกันภัย รายย่อยที่มีในท้องตลาด

ยิ่งไปกว่านั้น เพื่อตัดค่าใช้จ่ายในการที่ช่องทางการจัดจำหน่าย จะต้องวิ่งไปมาเพื่อติดต่อกับลูกค้า แบบประกันภัยรายย่อยนี้ควรจะ ออกแบบเพื่อให้ลูกค้าวิ่งเข้ามาซื้อเองเสียมากกว่า ดังนั้น “ความสะดวก ในการซื้อ” จึงเป็นปัจจัยสำคัญอีกเช่นกัน

เมื่อทราบเหตุผลข้างต้นแล้ว เราจะเห็นได้ว่าช่องทางการจัด จำหน่ายผ่านตัวแทนหรือนายหน้าประกันภัยนั้นอาจจะไม่เหมาะสมนัก

เนื่องจากแบบประกันภัยรายย่อยที่ออกมาจะมีลักษณะที่เรียบง่ายที่สุด เท่าที่จะทำได้และปกติจะออกมาแค่ไม่กี่แบบ (เกือบจะคล้าย ๆ กัน) ทำให้อาจไม่มีความจำเป็นที่จะต้องหาผู้เชี่ยวชาญมาอธิบาย อีกทั้ง แบบ ประกันภัยรายย่อยส่วนใหญ่จะไม่มีการพิจารณารับประกันภัยและมีการ ตัดขั้นตอนที่ยุ่งยากหลาย ๆ อย่าง ทำให้อาจไม่จำเป็นที่จะต้องมีคนคอย ติดต่อกับลูกค้าเพื่ออำนวยความสะดวกให้

แต่นั่นก็ไม่ได้หมายความว่าแบบประกันภัยรายย่อยไม่สมควร จะขายผ่านทางช่องทางการจัดจำหน่ายทางตัวแทนหรือนายหน้า ประกันภัย เพียงแต่คำบำเหน็จหรือค่าคอมมิชชั่นจากแบบประกันภัย รายย่อยนั้นอาจจะแทบไม่มีเลยก็ได้ เพราะสินค้าเหล่านี้ได้ถูกออกแบบ มาเป็นสินค้าที่เอาไว้ให้ประชาชนวิ่งเข้ามาซื้อ โดยไม่ได้เอาไว้ให้ช่อง ทางการจัดจำหน่ายวิ่งเข้าไปขาย

ส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายที่เน้นให้คนเข้ามาซื้อนั้นก็คงจะ เน้นเรื่องความสะดวกเป็นหลัก และเมื่อนึกถึงความสะดวก ก็คงหนีไม่ พ้น ร้านสะดวกซื้อ หรือรวมไปถึงเคาน์เตอร์ตามห้าง ที่เป็นช่องทางการ จัดจำหน่ายเพิ่มเติมจากช่องทางหลักปกติ ซึ่งการจะเพิ่มช่องทางการจัด จำหน่ายแบบนี้ได้ จะต้องอนุญาตให้พนักงานทั่วไปที่ไม่มีความเชี่ยวชาญ หรือความรู้ทางด้านการประกันภัย สามารถขายประกันภัยหน้า เคาน์เตอร์ได้ สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ภาครัฐยินดีสนับสนุนช่วยบนพื้นฐานที่ ทำให้สินค้าประกันภัยรายย่อยเป็นสินค้าที่ผู้คนเข้ามาซื้อ

อย่างไรก็ตาม การที่คนจะเข้ามาซื้อประกันภัยรายย่อยได้นั้น จำเป็นที่จะต้องตระหนักถึงความสำคัญในการทำประกันภัย รวมถึง เข้าใจแบบประกันภัยรายย่อยเหล่านี้เสียก่อน ภาครัฐจึงควรทำหน้าที่ ผลักดันและสนับสนุนให้มีการประชาสัมพันธ์เพื่อให้ความรู้และเข้าใจว่า นี่คือนี่ที่ดี เป็นสวัสดิการเพื่อสังคม และให้เข้าถึงประชาชนในระดับ รากหญ้าได้





คำพิพากษาศาลฎีกาที่  
โจทก์  
จำเลย

3878/2555  
บริษัท น.อินซัวรันส์ จำกัด  
บริษัท เวิลด์ ทรานสปอร์ต ซิสเต็มส์ จำกัด กับพวก  
ป.วิ.พ. มาตรา 225 วรรคหนึ่ง  
พ.ร.บ.จัดตั้งศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศ  
และวิธีพิจารณาคดีทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศ  
พ.ศ.2539 มาตรา 38  
พ.ร.บ.การรับขนของทางทะเล พ.ศ.2534 มาตรา 3

ฎีกาย่อ

ใบตราส่งตามเอกสารหมายเลข จ.14 นั้น โจทก์เป็นผู้อ้างสำเนา ใบตราส่งดังกล่าวเป็นพยานของตน และไม่มีคู่ความโต้แย้งความ ไม่ถูกต้องของสำเนาเอกสารดังกล่าว โจทก์จึงไม่อาจยกขึ้นอุทธรณ์ว่า เอกสารหมายเลข จ.14 เป็นเพียงสำเนาศาลไม่ควรรับฟัง

ผู้เอาประกันภัยว่าจ้างให้จำเลยที่ 1 จัดการขนส่งสินค้าทั้ง 5 กล่อง ที่ผู้เอาประกันภัยสั่งซื้อจากบริษัท ด. ที่เขตบริหารพิเศษฮ่องกง จำเลยที่ 1 มอบหมายจำเลยที่ 2 ติดต่อขอรับสินค้าทั้ง 5 กล่องจากผู้ขาย โดยจำเลยที่ 2 ออกใบตราส่งตามเอกสารหมายเลข จ.12 ระบุชื่อผู้เอาประกันภัยเป็นผู้รับตราส่ง จำเลยที่ 2 จึงเป็นผู้ขนส่ง หลังจากนั้น จำเลยที่ 2 ได้ว่าจ้างจำเลยที่ 3 ให้ขนส่งสินค้าดังกล่าว จำเลยที่ 3 รับขนส่งและออกใบตราส่งตามเอกสารหมายเลข จ.13 ให้จำเลยที่ 2 โดยระบุชื่อจำเลยที่ 1 เป็นผู้รับตราส่ง แต่จำเลยที่ 3 ไม่มีเรื่องแจ้งว่าจ้างให้ จำเลยที่ 4 เป็นผู้ขนส่งเงื่อนไขการส่งแบบ FCL/FCL โดยจำเลยที่ 3 รับตู้คอนเทนเนอร์ไปบรรจุสินค้าตามฟ้องรวมทั้งสินค้าอื่นเข้าตู้คอนเทนเนอร์ ปิดผนึกตู้และนำตู้ดังกล่าวไปส่งมอบให้แก่จำเลยที่ 4 ซึ่งจำเลยที่ 4 ได้ออกใบตราส่งตามเอกสารหมายเลข จ.14 ให้แก่จำเลยที่ 3 โดยระบุชื่อจำเลยที่ 3 เป็นผู้รับตราส่ง จำเลยที่ 3 และที่ 4 จึงอยู่ในสถานะเป็นผู้ขนส่งอื่น การที่ใบตราส่งเอกสารหมายเลข จ.12 และ จ.14 ระบุหมายเหตุว่า FREIGHT COLLECT ย่อมหมายความว่า ค่าระวางขนส่งให้เรียกเก็บที่ท่าปลายทางและใบตราส่งเอกสารหมายเลข จ.12 ที่จำเลยที่ 2 ออกให้แก่ผู้ซื้อระบุชื่อผู้เอาประกันภัยเป็นผู้รับตราส่ง แต่ก็มีข้อความด้านล่างระบุว่า เฉพาะการติดต่อขอรับสินค้าให้ติดต่อกับจำเลยที่ 1 และตามข้อเท็จจริงได้ความว่า เมื่อจำเลยที่ 4 ขนส่งสินค้าตามฟ้องมาถึงท่าเรือกรุงเทพแล้ว จำเลยที่ 1 เป็นผู้แจ้งการมาถึงของสินค้าให้ผู้เอาประกันภัยทราบ ให้ผู้เอาประกันภัยมาติดต่อกับจำเลยที่ 1 และจ่ายค่าระวางเรือให้แก่จำเลยที่ 1 โดยจำเลยที่ 1 เป็นผู้ติดต่อ

จำเลยที่ 4 ให้ออกใบปล่อยสินค้าให้แก่ผู้เอาประกันภัย แสดงให้เห็นว่า จำเลยที่ 1 ได้รับบำเหน็จค่าระวางเรืออันเนื่องมาจากตกลงรับจ้างจัดการขนส่งสินค้าตามฟ้องรวมการขนส่งด้วย จำเลยที่ 1 เป็นนิติบุคคลอันมีวัตถุประสงค์ประกอบกิจการขนส่งประเภทไม่มีเรือเป็นของตนเองทั้งในการตกลงรับสินค้าตามฟ้อง จำเลยที่ 1 ก็ได้แสดงให้ผู้เอาประกันภัยได้ทราบว่าจำเลยที่ 1 เป็นตัวแทนของจำเลยที่ 2 หรือผู้ขนส่งรายใด พฤติการณ์ของจำเลยที่ 1 ฟังได้ว่า จำเลยที่ 1 เข้าร่วมเป็นผู้ขนส่งด้วย

จำเลยที่ 3 รับสินค้าทั้ง 5 กล่องมาจากจำเลยที่ 2 แล้ว ตามใบตราส่งเอกสารหมายเลข จ.13 และจำเลยที่ 3 มีหน้าที่นำสินค้าทั้ง 5 กล่องบรรจุเข้าตู้คอนเทนเนอร์ปิดผนึกสินค้ากับด้วยหมายเลข นำตู้คอนเทนเนอร์ไปส่งมอบแก่จำเลยที่ 4 บรรทุกขึ้นเรือเดินทางมาถึงท่าเรือกรุงเทพท่าปลายทาง ไม่ปรากฏมีร่องรอยการเปิดตู้คอนเทนเนอร์มาก่อนหน้านี้ เมื่อเปิดตู้คอนเทนเนอร์พบว่า สินค้าตามฟ้องมีเพียง 3 กล่อง แสดงว่าสินค้า 2 กล่องที่สูญหายไปนั้น มิได้ถูกบรรจุอยู่ในตู้คอนเทนเนอร์มาตั้งแต่แรก แสดงว่าสินค้า 2 กล่องสูญหายไประหว่างอยู่ในความดูแลของจำเลยที่ 3 แต่โจทก์ก็ไม่ได้พยานมานำสืบให้เห็นว่า จำเลยที่ 3 หรือตัวแทนหรือลูกจ้างของจำเลยที่ 3 กระทำการหรืองดเว้นกระทำการอย่างใดในลักษณะละเลยหรือไม่เอาใจใส่ อาจมีคนร้ายมาลักเอาสินค้า 2 กล่องไปก่อนปิดตู้คอนเทนเนอร์ โดยจำเลยที่ 3 หรือตัวแทนหรือลูกจ้างของจำเลยที่ 3 ไม่ทราบก็เป็นได้ ข้อเท็จจริงจึงยังฟังไม่ได้ว่า ความสูญหายของสินค้าตามฟ้องเกิดขึ้นเพราะความละเลยหรือไม่เอาใจใส่ของจำเลยที่ 3 หรือตัวแทนหรือลูกจ้างของจำเลยที่ 3 ทั้งที่รู้ถึงความสูญหายของสินค้าอาจเกิดขึ้นได้ ที่ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลางนำข้อจำกัดความรับผิดชอบของผู้ขนส่งมาบังคับแก่ความรับผิดชอบของจำเลยที่ 1 ที่ 2 และที่ 3 ขอบแล้ว



โจทก์ฟ้องและแก้ไขคำฟ้องขอให้บังคับจำเลยทั้งสองร่วมกันชำระเงิน 154,473.11 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของต้นเงิน 147,271 บาท นับถัดจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จแก่โจทก์

จำเลยที่ 1 และที่ 4 ให้การขอให้ยกฟ้อง

จำเลยที่ 2 และที่ 3 ขาดนัดยื่นคำให้การและขาดนัดพิจารณาศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลางพิพากษาให้จำเลยที่ 1 ที่ 2 และที่ 3 ร่วมกันชำระเงิน 20,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับตั้งแต่วันที่ 7 ตุลาคม 2548 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จแก่โจทก์ กับให้จำเลยที่ 1 ที่ 2 และที่ 3 ร่วมกันใช้ค่าฤชาธรรมเนียมแทนโจทก์โดยกำหนดค่าทนายความ 3,000 บาท เฉพาะค่าขึ้นศาลให้ใช้ตามทนายที่โจทก์ขณะคดียกฟ้องสำหรับจำเลยที่ 4 ค่าฤชาธรรมเนียมระหว่างโจทก์กับจำเลยที่ 4 ให้เป็นพับ

โจทก์และจำเลยที่ 1 อุทธรณ์ต่อศาลฎีกา โดยผู้พิพากษาที่ได้นั่งพิจารณาคดีในศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลางรับรองว่ามีเหตุสมควรที่จะอุทธรณ์ในข้อเท็จจริงได้

ศาลฎีกาแผนกคดีทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศวินิจฉัยว่า ข้อเท็จจริงเบื้องต้นฟังได้ว่า โจทก์รับประกันภัยสินค้าประเภทแถบพลาสติกเสริมหัวไหล่และชิปพลาสติก จำนวน 5 กล่อง จากบริษัทไทยคิลป์ เอเชียอาคเนย์ อิมพอร์ต เอ็กซ์พอร์ต จำกัด ที่สั่งซื้อจากบริษัทตองยিং (ฮ่องกง) ล่าเบล จำกัด ที่เขตบริหารพิเศษฮ่องกง สาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งตกลงซื้อขายภายใต้เงื่อนไข FOB HONG-KONG ในราคา 14,850.69 ดอลลาร์สหรัฐ ในวงเงินประกันภัย

666,498.97 บาท ผู้เอาประกันภัยว่าจ้างจำเลยที่ 1 ให้จัดการขนส่งสินค้าดังกล่าวมายังประเทศไทย จำเลยที่ 1 ได้ติดต่อไปยังจำเลยที่ 2 ที่เขตบริหารพิเศษฮ่องกงให้ดำเนินการรับสินค้าจากผู้ขายและขนส่งทางทะเลมามอบให้แก่ผู้เอาประกันภัยที่ท่าเรือกรุงเทพ จำเลยที่ 2 รับสินค้าและออกใบตราส่งตามเอกสารหมายเลข 12 ให้แก่บริษัทตองยিং (ฮ่องกง) ล่าเบล จำกัด ผู้ขายโดยระบุชื่อผู้เอาประกันภัยเป็นผู้รับตราส่ง หลังจากนั้นจำเลยที่ 2 ได้ส่งมอบสินค้าทั้ง 5 กล่องให้แก่จำเลยที่ 3 เพื่อให้ทำการขนส่งมายังประเทศไทย โดยจำเลยที่ 3 ออกใบตราส่งเอกสารหมายเลข 13 ต่อจากนั้นจำเลยที่ 3 ได้มอบหมายให้จำเลยที่ 4 ขนส่งสินค้าทั้ง 5 กล่อง โดยจำเลยที่ 3 ติดต่อนำตู้คอนเทนเนอร์ของจำเลยที่ 4 มาบรรจุสินค้าทั้ง 5 กล่องตามฟ้องรวมกับสินค้ารายอื่นจนเต็มตู้ปิดผนึกแล้วนำไปส่งให้แก่จำเลยที่ 4 บรรทุกลงเรือวันโฮ 222 เทียว เอส 134 โดยจำเลยที่ 4 ออกใบตราส่งตามเอกสารหมายเลข 14 เรือวันโฮ 222 เดินทางมาถึงท่าเรือกรุงเทพ เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2548 จำเลยที่ 4 มีหน้าที่เปิดตู้คอนเทนเนอร์นำสินค้าออกจากตู้เพื่อส่งมอบให้แก่ผู้รับตราส่งจำเลยที่ 4 ได้มอบหมายให้บริษัทคอนบัสซ์ เซอร์วิส จำกัด ดำเนินการเปิดตู้สินค้า ปรากฏว่าสินค้าของผู้เอาประกันภัยจำนวน 5 กล่อง ได้สูญหายไป 2 กล่อง โจทก์ได้พิจารณาจ่ายค่าสินไหมทดแทนความเสียหายของสินค้าทั้ง 2 กล่อง เป็นเงิน 147,271 บาท ให้แก่ผู้เอาประกันภัยเมื่อวันที่ 7 ตุลาคม 2548

มีปัญหาที่ต้องวินิจฉัยตามอุทธรณ์ของโจทก์ในข้อแรกว่า ความสูญหายของสินค้า 2 กล่องเกิดในระหว่างที่สินค้าดังกล่าวอยู่ในความดูแลของจำเลยที่ 4 หรือไม่ เห็นว่า ข้ออุทธรณ์ของโจทก์ที่ว่า การขนส่ง





ของจำเลยที่ 4 เป็นการขนส่งในเงื่อนไขแบบ CFS/CFS ซึ่งหมายความว่าจำเลยที่ 4 เป็นผู้บรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์ที่ท่าเรือต้นทางนั้นเป็นข้อเท็จจริงที่มีได้ยกขึ้นว่ากันมาแล้วโดยชอบในศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง ต้องห้ามมิให้คู่ความยกขึ้นอุทธรณ์ตามพระราชบัญญัติจัดตั้งศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศและวิธีพิจารณาคดีทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศ พ.ศ. 2539 มาตรา 38 ประกอบประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง มาตรา 225 วรรคหนึ่ง ศาลฎีกาแผนกคดีทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศไม่รับวินิจฉัย ส่วนใบตราส่งตามเอกสารหมายเลข จ.14 ที่จำเลยที่ 4 ออกให้แก่จำเลยที่ 3 นั้น โจทก์เป็นผู้อ้างสำเนาใบตราส่งดังกล่าวเป็นพยานของตน และไม่มีคู่ความโต้แย้งความไม่ถูกต้องของสำเนาเอกสารดังกล่าว โจทก์จึงไม่อาจยกขึ้นอุทธรณ์ว่าเอกสารหมายเลข จ.14 เป็นเพียงสำเนา ศาลไม่ควรรับฟัง

มีปัญหาต้องวินิจฉัยต่อไปตามอุทธรณ์ของจำเลยที่ 1 ว่าจำเลยที่ 1 เป็นผู้ร่วมขนส่งกับจำเลยที่ 2 หรือไม่ ข้อเท็จจริงได้ความว่าผู้เอาประกันภัยว่าจ้างให้จำเลยที่ 1 จัดการขนส่งสินค้าจำนวน 5 กล่องที่ผู้เอาประกันภัยสั่งซื้อจากบริษัท ดองยিং (ฮ่องกง) ลาเบล จำกัด ที่เขตบริหารพิเศษฮ่องกง สาธารณรัฐประชาชนจีน จำเลยที่ 1 ได้มอบหมายจำเลยที่ 2 ติดต่อขอรับสินค้าทั้ง 5 กล่องจากผู้ขาย โดยจำเลยที่ 2 ได้ออกใบตราส่งตามเอกสารหมายเลข จ.12 อันเป็นหลักฐานแห่งสัญญารับขนของทางทะเล โดยระบุชื่อผู้เอาประกันภัยเป็นผู้รับตราส่ง จำเลยที่ 2 จึงเป็นผู้ขนส่ง หลังจากนั้นจำเลยที่ 2 ได้ว่าจ้างจำเลยที่ 3 ให้ขนส่งสินค้าทั้ง 5 กล่องดังกล่าว จำเลยที่ 3 รับขนส่งและได้ออกใบตราส่งเอกสารหมายเลข จ.13 ให้แก่จำเลยที่ 2 โดยระบุชื่อจำเลยที่ 1 เป็นผู้รับตราส่ง แต่จำเลยที่ 3 ไม่มีเรือจึงว่าจ้างให้จำเลยที่ 4 เป็นผู้ขนส่ง เงื่อนไขการขนส่งแบบ FCL/FCL โดยจำเลยที่ 3 รับตู้คอนเทนเนอร์ไปบรรจุสินค้าตามฟ้องรวมทั้งสินค้าอื่นเข้าตู้คอนเทนเนอร์ ปิดผนึกตู้และนำตู้ดังกล่าวไปส่งมอบให้แก่จำเลยที่ 4 ซึ่งจำเลยที่ 4 ได้ออกใบตราส่งตามเอกสารหมายเลข จ.14 ให้แก่จำเลยที่ 3 โดยระบุชื่อจำเลยที่ 3 เป็นผู้รับตราส่ง จำเลยที่ 3 และที่ 4 จึงอยู่ในสถานะเป็นผู้ขนส่งอื่น การที่ใบตราส่งเอกสารหมายเลข จ.12 และ จ. 14 ระบุหมายเหตุว่า FREIGHT COLLECT ย่อมหมายความว่า ค่าระวางขนส่งให้เรียกเก็บที่ท่าปลายทางและใบตราส่ง เอกสารหมายเลข จ.12 ที่จำเลยที่ 2 ออกให้แก่ผู้ซื้อระบุชื่อผู้เอาประกันภัยเป็นผู้รับตราส่ง แต่ก็มีข้อความด้านล่างระบุว่าจะการติดต่อขอรับสินค้าให้ติดต่อกับจำเลยที่ 1 และตามข้อเท็จจริงได้ความว่า เมื่อจำเลยที่ 4 ขนส่งสินค้าตามฟ้องมาถึงท่าเรือกรุงเทพแล้วจำเลยที่ 1 เป็นผู้แจ้งการมาถึงของสินค้าให้ผู้เอาประกันภัยทราบ ให้ผู้เอาประกันภัยมาติดต่อกับจำเลยที่ 1 และจ่ายค่าระวางเรือให้แก่จำเลยที่ 1 โดยจำเลยที่ 1 เป็นผู้ติดต่อกับจำเลยที่ 4 ให้ออกไปปล่อยสินค้าให้

แก่ผู้เอาประกันภัย แสดงให้เห็นว่าจำเลยที่ 1 ได้รับบำเหน็จค่าระวางเรืออันเนื่องมาจากตกลงรับจ้างจัดการขนส่งสินค้าตามฟ้องซึ่งรวมการขนส่งด้วย จำเลยที่ 1 เป็นนิติบุคคลอันมีวัตถุประสงค์ประกอบกิจการขนส่งประเภทไม่มีเรือเป็นของตนเอง ทั้งในการตกลงรับจ้างจัดการขนส่งสินค้าตามฟ้อง จำเลยที่ 1 ก็ได้แสดงให้ผู้เอาประกันภัยได้ทราบว่าจำเลยที่ 1 เป็นตัวแทนของจำเลยที่ 2 หรือผู้ขนส่งรายใด พฤติการณ์ของจำเลยที่ 1 ฟังได้ว่า จำเลยที่ 1 เข้าร่วมเป็นผู้ขนส่งด้วย ที่ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลางฟังว่าจำเลยที่ 1 เป็นผู้ขนส่งร่วมกับจำเลยที่ 2 นั้น ศาลฎีกาแผนกคดีทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศเห็นพ้องด้วย อุทธรณ์ของจำเลยที่ 1 ฟังไม่ขึ้น

มีปัญหาต้องวินิจฉัยตามอุทธรณ์ของโจทก์เป็นข้อสุดท้ายว่าความเสียหายของสินค้าตามฟ้องเกิดจากการที่จำเลยที่ 1 ที่ 2 และที่ 3 หรือตัวแทนหรือลูกจ้างของจำเลยที่ 1 ที่ 2 และที่ 3 ได้กระทำการหรือดเว้นกระทำการโดยละเลยหรือไม่เอาใจใส่ทั้งที่รู้ว่าการสูญหายนั้นอาจเกิดขึ้นได้หรือไม่ เห็นว่า ข้อเท็จจริงได้ความว่า จำเลยที่ 3 รับสินค้าจำนวน 5 กล่องตามฟ้องมาจากจำเลยที่ 2 แล้วตามใบตราส่งเอกสารหมายเลข จ.13

และจำเลยที่ 3 มีหน้าที่นำสินค้าทั้ง 5 กล่องบรรจุเข้าตู้คอนเทนเนอร์ปิดตู้ผนึกซีลกำกับด้วยหมายเลข นำตู้คอนเทนเนอร์ไปส่งมอบแก่จำเลยที่ 4 บรรทุกขึ้นเรือเดินทางมาถึงท่าเรือกรุงเทพท่าปายทาง ไม่ปรากฏมีร่องรอยการเปิดตู้คอนเทนเนอร์มาก่อนหน้านั้น เมื่อเปิดตู้คอนเทนเนอร์พบว่า สินค้าตามฟ้องมีเพียง 3 กล่อง แสดงว่าสินค้า 2 กล่องที่สูญหายไปนั้นมิได้ถูกบรรจุอยู่ในตู้คอนเทนเนอร์มาตั้งแต่แรก แสดงว่าสินค้า 2 กล่องได้สูญหายไประหว่างสินค้าอยู่ในความดูแลของจำเลยที่ 3 แต่โจทก์ก็ไม่มีพยานมานำสืบให้เห็นว่า จำเลยที่ 3 หรือตัวแทนหรือลูกจ้างของจำเลยที่ 3 กระทำการหรือดเว้นกระทำการอย่างใดในลักษณะละเลยหรือไม่เอาใจใส่ อาจมีคนร้ายมาลักเอาสินค้า 2 กล่องไปก่อนปิดตู้คอนเทนเนอร์ โดยจำเลยที่ 3 หรือตัวแทนหรือลูกจ้างของจำเลยที่ 3 ไม่ทราบก็เป็นได้ ข้อเท็จจริงจึงยังฟังไม่ได้ว่า ความเสียหายของสินค้าตามฟ้องเกิดขึ้นเพราะความละเลยหรือไม่เอาใจใส่ของจำเลยที่ 3 หรือตัวแทนหรือลูกจ้างของจำเลยที่ 3 ทั้งที่รู้ว่าการสูญหายของสินค้าอาจเกิดขึ้นได้ ที่ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลางนำข้อจำกัดความรับผิดชอบของผู้ขนส่งมาบังคับแก่ความรับผิดชอบของจำเลยที่ 1 ที่ 2 และที่ 3 นั้น ชอบแล้ว อุทธรณ์ของโจทก์ข้อนี้ฟังไม่ขึ้นเช่นกัน

พิพากษายืนให้โจทก์ใช้ค่าทนายความชั้นอุทธรณ์ 1,500 บาท แทนจำเลยที่ 4 ค่าฤชาธรรมเนียมชั้นอุทธรณ์นอกจากนี้ให้เป็นพับ (สุวัฒน์ วรรณะนหทัย - อรวรรณ เสนามนตรี - สมศักดิ์ เนตรมัย)



# ย่อคำชี้ขาด

ข้อพิพาทหมายเลขแดงที่  
เรื่อง  
ประเด็นข้อพิพาทมีว่า

1469/2560

ประกันภัยรถยนต์

1. เหตุเกิดครั้งนี้เกิดจากความประมาทของผู้ขับรถฝ่ายคู่กรณีทั้งสองหรือไม่
2. ค่าเสียหายมีเพียงใดและคู่กรณีทั้งสองต่างต้องรับผิดชอบค่าเสียหายเท่าใด

ข้อเท็จจริงในข้อพิพาทนี้มีว่า ผู้เสนอข้อพิพาทเป็นผู้รับประกันภัยรถยนต์คันหมายเลขทะเบียนทะเบียน กอ-9662 ชลบุรี คู่กรณีที่ 1 และที่ 2 เป็นผู้รับประกันภัยรถยนต์คันหมายเลขทะเบียน 2กค-8407 กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2557 เวลา 8.20 นาฬิกา ขณะที่ผู้ขับรถคันที่ผู้เสนอข้อพิพาทรับประกันภัย ขับมาตามถนนสุขุมวิทจากอำเภอสัตหีบมุ่งหน้าไปเมืองพัทยาในช่องทางที่ 2 จากซ้าย โดยถนนสุขุมวิทมีช่องทางทั้งไปและกลับด้านละ 2 ช่องทาง ผู้เสนอข้อพิพาทขับมาจอดรอเลี้ยวกลับรถหน้าโรงเรียนบางเสร่มีรถคันที่คู่กรณีทั้งสองรับประกันภัยขับสวนทางมาชนรถจักรยานยนต์และทำให้รถจักรยานยนต์กระเด็นมาชนรถฝ่ายผู้เสนอข้อพิพาทเสียหาย หลังเกิดเหตุได้มีพนักงานสอบสวนออกตรวจสอบสถานที่เกิดเหตุและทำการสอบสวนแล้ว ผู้เสนอข้อพิพาทรับช่วงสิทธิเรียกร้องค่าเสียหายจำนวน 28,566.10 บาท

คู่กรณีที่ 1 ยื่นคำคัดค้านว่า ตามกรมธรรม์รถคันที่คู่กรณีที่ 1 รับประกันภัยมีความคุ้มครองภายหลังคู่กรณีที่สองซึ่งกรมธรรม์คู่กรณีที่ 2 คุ้มครองก่อนจึงต้องให้คู่กรณีที่ 2 รับผิดชอบเต็มกรมธรรม์ก่อนจากนั้นคู่กรณีที่ 1 จึงจะต้องรับผิดชอบ แต่ความเสียหายในข้อพิพาทนี้ยังไม่เกินความคุ้มครองของคู่กรณีที่ 2 คู่กรณีที่ 1 จึงไม่ต้องรับผิดชอบ

คู่กรณีที่ 2 ยื่นคำคัดค้านว่าเหตุในครั้งนี้ไม่ได้เกิดจากความประมาทของรถยนต์คันที่คู่กรณีที่ 2 รับประกันภัย

อนุญาโตตุลาการวินิจฉัยตามประเด็นข้อที่ 1 ว่า สำหรับรายงานประจำวันนั้นได้ความว่าหลังเกิดเหตุพนักงานสอบสวนออกตรวจที่เกิดเหตุสอบสวนเบื้องต้นได้ความว่ารถฝ่ายคู่กรณีทั้งสองวิ่งออกจากไฟแดงบางเสร่มุ่งหน้าอำเภอสัตหีบ เมื่อถึงที่เกิดเหตุได้มีรถจักรยานยนต์ซึ่งขับในช่องทางด้านซ้ายได้เลี้ยวเพื่อไปจอดกลับรถเป็นเหตุให้รถทั้งสองคันเฉี่ยวชน เป็นเหตุให้รถจักรยานยนต์กระเด็นไปชนรถฝ่ายผู้เสนอข้อพิพาทซึ่งจอดรอกลับรถอยู่ในทิศทางตรงข้าม ผู้ขับรถจักรยานยนต์บาดเจ็บและทราบว่าเสียชีวิตที่โรงพยาบาลซึ่งรายงานประจำวันมีเนื้อหาทำนองเดียวกับที่ผู้ขับรถฝ่ายผู้เสนอข้อพิพาทให้ปากคำและแผนที่เกิดเหตุที่ผู้เสนอข้อพิพาททำไว้ โดยเฉพาะมีการทำ

บันทึกตกลงค่าเสียหายหลังเกิดเหตุกัน 3 ฝ่าย และมีน้องสาวของผู้ขับรถจักรยานยนต์เรียกร้องเป็นค่านุชยธรรม ผู้ขับรถฝ่ายคู่กรณีทั้งสองให้ตัวแทนคู่กรณีที่ 2 รับไปดำเนินการ ส่วนคู่กรณีที่ 2 มีรายงานของพนักงานตรวจสอบอุบัติเหตุของคู่กรณีที่ 2 ให้ความเห็นว่ารถฝ่ายคู่กรณีที่สองและรถจักรยานยนต์ต่างฝ่ายต่างประมาทซึ่งสอดคล้องกับหลักฐานของผู้เสนอข้อพิพาทเช่นกัน เมื่อปรากฏตามหลักฐานของคู่กรณีที่ 2 ผู้ขับรถฝ่ายคู่กรณีทั้งสองยอมชดเชยค่าปลงศพผู้ขับรถจักรยานยนต์ที่ตายเป็นการช่วยเหลือทำบุญร้อยวันและจ่ายค่านุชยธรรมแก่น้องสาวของผู้ขับรถจักรยานยนต์ นอกจากนี้ หากไปพิจารณาบันทึกปากคำผู้ขับรถฝ่ายคู่กรณีทั้งสองตอนหนึ่งว่ารถจักรยานยนต์ขับตัดหน้าผู้ขับรถฝ่ายคู่กรณีทั้งสองเบรค แต่รถไม่สามารถหยุดได้ทันแสดงให้เห็นว่าผู้ขับรถฝ่ายคู่กรณีทั้งสองขับมาด้วยความเร็ว เมื่อด้านหน้าเป็นจุดเลี้ยวกลับรถต้องชะลอ ตามพยานหลักฐานดังกล่าวข้างต้นประกอบหลักฐานของคู่กรณีที่ 2 พอให้รับฟังได้ว่าผู้ขับรถฝ่ายคู่กรณีทั้งสองกับผู้ขับรถจักรยานยนต์ต่างฝ่ายต่างประมาท คู่กรณีทั้งสองและผู้ขับรถจักรยานยนต์จึงต้องรับผิดชอบต่อผู้เสนอข้อพิพาทอย่างลูกหนี้ร่วมซึ่งเป็นบุคคลภายนอก

ปัญหาต่อไปที่ว่าคู่กรณีทั้งสองได้รับค่าเสียหายเพียงใด กล่าวโดยสรุปว่ารถคู่กรณีมีประกันภัยภาคสมัครใจและพ.ร.บ. คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถกับคู่กรณีที่สองโดยเกิดความคุ้มครองก่อนคู่กรณีที่ 1 ย่อมพึงได้ว่ารถฝ่ายคู่กรณีทั้งสองที่เป็นฝ่ายประมาทครั้งนี้ต่างรับประกันภัยเป็น 2 ราย สืบเนื่องเป็นลำดับกัน การที่คู่กรณีที่ 2 เป็นผู้รับประกันภัยคนแรกจึงต้องรับผิดชอบใช้ค่าเสียหายต่อผู้เสนอข้อพิพาทก่อน เมื่อปรากฏว่าค่าเสียหายครั้งนี้คุ้มครองวินาศภัยคู่กรณีที่ 1 หากต้องรับผิดชอบผู้เสนอข้อพิพาทเรียกร้องให้คู่กรณีที่ 2 ชดเชยค่าเสียหายทั้งหมดได้เมื่อคู่กรณีที่ 2 จ่ายค่าเสียหายไปทั้งหมดแล้วย่อมไปว่ากล่าวเอากับผู้ขับรถจักรยานยนต์ที่เป็นฝ่ายประมาทโดยได้ครั้งหนึ่ง

อนุญาโตตุลาการชี้ขาดให้คู่กรณีที่ 2 ชดเชยค่าเสียหายเป็นเงิน 26,937 บาทแก่ผู้เสนอข้อพิพาทพร้อมดอกเบี้ย





# รายชื่อบริษัทสมาชิก สมาคมประกันวินาศภัยไทย

|                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>1 บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2285 8888<br/>โทรสาร: 0 2610 2100<br/>URL: www.bangkokinsurance.com<br/>E-mail: comm1@bangkokinsurance.com</p>              | <p><b>11 บริษัท ชับบสามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2555 9100<br/>โทรสาร: 0 2955 0205<br/>URL: www.chubb.com/th<br/>E-mail: CorporateAffairs.TH@Chubb.com</p>                        | <p><b>21 บริษัท ไทยพัฒนาประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2253 4141, 0 2253 4343, 0 2253 4646<br/>โทรสาร: 0 2253 0550, 0 2253 0606<br/>URL: www.thaipat.co.th<br/>E-mail: contact@thaipat.co.th</p>          |
| <p><b>2 บริษัท กรุงเทพประกันภัยสุขภาพ จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2769 7788<br/>โทรสาร: 0 2769 7798<br/>URL: www.bhi.co.th<br/>E-mail: info@bhi.co.th</p>                               | <p><b>12 บริษัท ไซนาอินชัวร์นซ์ (ไทย) จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2259 3718-19, 0 2261 3680-9<br/>โทรสาร: 0 2259 1402, 0 2261 3690<br/>URL: www.chinains.co.th<br/>E-mail: cics@loginfo.co.th</p> | <p><b>22 บริษัท ไทยไพล์ประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2246 9635-54<br/>โทรสาร: 0 2246 9660-1<br/>URL: www.thaipai boon.com<br/>E-mail: communicate@thaipai boon.com<br/>generaladmin@thaipai boon.com</p> |
| <p><b>3 บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2624 1111<br/>โทรสาร: 0 2624 1234<br/>URL: www.kpi.co.th<br/>E-mail: admin@kpi.co.th</p>                                    | <p><b>13 บริษัท ซมโปะ ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2119 3000<br/>โทรสาร: 0 2636 2340-1<br/>URL: www.sompo.co.th<br/>E-mail: info@sompo.co.th</p>                             | <p><b>23 บริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2660 6111, 0 2666 8088<br/>โทรสาร: 0 2660 6100, 0 2666 8080<br/>URL: www.thaire.co.th<br/>E-mail: mailbox@thaire.co.th</p>                        |
| <p><b>4 บริษัท กลางคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ จำกัด</b><br/>โทรศัพท์: 0 2100 9191<br/>โทรสาร: 0 2643 0293-4<br/>URL: www.rvp.co.th</p>                                                          | <p><b>14 บริษัท ซิกน่าประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2651 5995<br/>โทรสาร: 0 2650 9600, 0 2650 9720<br/>URL: www.cigna.com<br/>E-mail: executiveth@cigna.com</p>                           | <p><b>24 บริษัท ไทยศรีประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2878 7111, 0 2860 8001<br/>โทรสาร: 0 2439 4840<br/>URL: www.thaisri.com<br/>E-mail: info@thaisri.com</p>                                             |
| <p><b>5 บริษัท ดิง ไว ประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2624 1000<br/>โทรสาร: 0 2238 0836<br/>URL: www.kwgi.co.th<br/>E-mail: info.thailand@kwgi.com</p>                            | <p><b>15 บริษัท โตเกียวมารีนประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2686 8888<br/>โทรสาร: 0 2686 8601-2<br/>URL: www.tokiomarine.co.th<br/>E-mail: info@tokiomarine.co.th</p>           | <p><b>25 บริษัท ไทยเศรษฐกิจประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2630 9055, 0 2630 9111 สายด่วน 1352<br/>โทรสาร: 0 2237 4621, 0 2237 4624<br/>URL: www.tsi.co.th<br/>E-mail: webmaster@tsi.co.th</p>             |
| <p><b>6 บริษัท เคเอสเค ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2022 1111<br/>โทรสาร: 0 2022 1122-3<br/>URL: www.kskinsurance.co.th</p>                                        | <p><b>16 บริษัท ทิพย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2239 2200<br/>โทรสาร: 0 2239 2049<br/>URL: www.dhipaya.co.th<br/>E-mail: nongluxi@dhipaya.co.th</p>                                    | <p><b>26 บริษัท ธนชาตประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2308 9300<br/>โทรสาร: 0 2308 9333<br/>URL: www.thanachartinsurance.co.th<br/>E-mail: mail.insure@thanachart.co.th</p>                                 |
| <p><b>7 บริษัท จรรย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2276 1024<br/>โทรสาร: 0 2275 4919<br/>URL: www.charaninsurance.com<br/>E-mail: charanins@charaninsurance.co.th</p>            | <p><b>17 บริษัท ทูเนประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2769 9888 สายด่วน 1183<br/>โทรสาร: 0 2769 9801-3<br/>URL: www.tuneinsurance.co.th<br/>E-mail: info@tuneinsurance.com</p>                | <p><b>27 บริษัท นวกิจประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2664 7777<br/>โทรสาร: 0 2636 7999<br/>URL: www.navakij.co.th<br/>E-mail: marketing@navakij.co.th</p>                                                  |
| <p><b>8 บริษัท เจเนอราลี่ประกันภัย (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2685 3828<br/>โทรสาร: 0 2685 3830<br/>URL: www.generali.co.th<br/>E-mail: info@generalithailand.com</p>       | <p><b>18 บริษัท เทเวศประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2670 4444 สายด่วน 1291<br/>โทรสาร: 0 2629 1080<br/>URL: www.deves.co.th<br/>E-mail: callcenter@deves.co.th</p>                         | <p><b>28 บริษัท นามสินประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2911 4567, 0 2911 4488<br/>โทรสาร: 0 2911 4477<br/>URL: www.namsengins.co.th<br/>E-mail: email@namsengins.co.th</p>                                  |
| <p><b>9 บริษัท เจพี ประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2290 0555<br/>โทรสาร: 0 2246 2357<br/>URL: www.jpinsurance.co.th, www.jpinsurance.net<br/>E-mail: info@jpinsurance.co.th</p>  | <p><b>19 บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2613 0100<br/>โทรสาร: 0 2652 2873<br/>URL: www.thaiins.com<br/>E-mail: tic@thaiins.com</p>                                               | <p><b>29 บริษัท นิวอินเดียแอสซัวร์นซ์ จำกัด (สาขาประเทศไทย)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2245 9988<br/>โทรสาร: 0 2248 7109<br/>URL: www.newindia.co.in<br/>E-mail: newindia@loxinfo.co.th<br/>secretary@newindia-bkk.com</p>    |
| <p><b>10 บริษัท เจ้าพระยาประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2648 6666<br/>โทรสาร: 0 2261-9960, 0 2261 9962, 0 2661 3774<br/>URL: www.cpyins.com<br/>E-mail: webmaster@cpyins.com</p> | <p><b>20 บริษัท ไทยประกันสุขภาพ จำกัด (มหาชน)</b><br/>โทรศัพท์: 0 2202 9200<br/>โทรสาร: 0 2642 3130<br/>URL: www.thaihealth.co.th<br/>E-mail: info@thaihealth.co.th</p>                                 | <p><b>30 บริษัท นิวสมพ์เซอร์ อินชัวร์นซ์</b><br/>โทรศัพท์: 0 2649 1000<br/>โทรสาร: 0 2649 1500<br/>URL: www.aig.com</p>                                                                                                |



## รายนามบริษัทสมาชิก

|                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>31 บริษัท บางกอกสหประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2238 4111, 0 2233 6920<br>โทรสาร: 0 2237 1856, 0 2236 7861<br>URL: www.bui.co.th<br>E-mail: bui@bui.co.th                                        | <b>41 บริษัท ศรีอยุธยา เจเนอรัล ประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2657 2555<br>โทรสาร: 0 2657 2500<br>URL: www.sagi.co.th<br>E-mail: info@sagi.co.th                                  | <b>51 บริษัท เอช ไอเอ็นเอ โอเวอร์ซีส์ อินชัวร์นซ์ จำกัด สาขาประเทศไทย</b><br>โทรศัพท์: 0 2611 4040<br>โทรสาร: 0 2611 4310<br>URL: www.chubb.com/th<br>E-mail: customerservice.th@chubb.com       |
| <b>32 บริษัท ประกันคุ้มภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2257 8000<br>โทรสาร: 0 2253 3701, 0 2253 4222<br>URL: www.safety.co.th<br>E-mail: marketing@safety.co.th                                             | <b>42 บริษัท สยามซิตีประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2202 9500<br>โทรสาร: 0 2202 9555<br>URL: www.siamcityinsurance.com<br>E-mail: siam.web@siamcityins.com                         | <b>52 บริษัท เอ็ทน่าประกันสุขภาพ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2677 0000<br>โทรสาร: 0 2230 6500<br>URL: www.aetna.co.th                                                           |
| <b>33 บริษัท ประกันภัยไทยวิวัฒน์ จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2695 0800<br>โทรสาร: 0 2695 0808<br>URL: www.thaivivat.co.th                                                                                   | <b>43 บริษัท สหนิรภัยประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2236 0049, 0 2236 1290, 0 2236 1231<br>โทรสาร: 0 2236 1300<br>URL: www.union-insurance.com<br>E-mail: info@union-insurance.com | <b>53 บริษัท เอฟพีจี ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2231 2640<br>โทรสาร: 0 2231 2653-4<br>URL: www.fpgins.com                                                            |
| <b>34 บริษัท แปซิฟิก ครอส ประกันสุขภาพ จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2401 9189<br>โทรสาร: 0 2401 9187<br>URL: www.pacificcrosshealth.com<br>E-mail: contactus@th.pacificcrosshealth.com                       | <b>44 บริษัท สหมงคลประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2687 7777<br>โทรสาร: 0 2687 7700<br>URL: www.upp.co.th<br>E-mail: bkk_ram@upp.co.th<br>uppinsbkk@hotmail.com                     | <b>54 บริษัท เอ็ม เอส ไอ จี ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2825 8888<br>โทรสาร: 0 2318 8550<br>URL: www.msig-thai.com                                                    |
| <b>35 บริษัท พุทธธรรมประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2585 9009<br>โทรสาร: 0 2911 0991-4<br>URL: www.phutthatham.com<br>E-mail: pt@phutthatham.com                                                     | <b>45 บริษัท สินทรัพย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2792 5555, 0 2023 7522 สายด่วน 1729<br>โทรสาร: 0 2541 5170<br>URL: www.asset.co.th<br>E-mail: praic@asset.co.th               | <b>55 บริษัท เอร่าวินประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2224 0056<br>โทรสาร: 0 2221 1390<br>URL: www.erawanins.com<br>E-mail: eichotline@erawanins.com                                   |
| <b>36 บริษัท ฟอลคอนประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2676 9888<br>โทรสาร: 0 2676 9898<br>URL: www.falconinsurance.co.th<br>E-mail: fccustomerservice@falconinsurance.co.th                              | <b>46 บริษัท ลินมั่นคงประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2378 7000<br>โทรสาร: 0 2377 3322<br>URL: www.smk.co.th<br>E-mail: hr@smk.co.th                                                | <b>56 บริษัท เอไอจี ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2649 1000<br>โทรสาร: 0 2658 0640<br>URL: www.aig.com                                                                  |
| <b>37 บริษัท มิตซูบิชิ โชนิ อินชัวร์นซ์ จำกัด สาขาประเทศไทย</b><br>โทรศัพท์: 0 2679 6165<br>โทรสาร: 0 2679 6209-14<br>URL: www.ms-ins.co.th<br>E-mail: wanna@ms-ins.co.th, info@ms-ins.co.th                     | <b>47 บริษัท อลิอันซ์ ประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2638 9000 Call Center 0 2638 9333<br>โทรสาร: 0 2638 9030<br>URL: www.allianz.co.th<br>E-mail: contact@allianz.co.th           | <b>57 บริษัท เอไอเอ จำกัด (ประกันวินาศภัย) สาขาประเทศไทย</b><br>โทรศัพท์: 0 2783 4888 Call Center 0 2783 4884<br>โทรสาร: 0 2783 4889<br>URL: www.aianonlife.co.th<br>E-mail: thsc-nlc.os@aia.com |
| <b>38 บริษัท มิตเร่ประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2640 7777<br>โทรสาร: 0 2640 7799<br>URL: www.mittare.com<br>E-mail: contactcenter@mittare.com                                                      | <b>48 บริษัท อาคเนย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2631 1311<br>โทรสาร: 0 2237 7409<br>URL: www.seic.co.th<br>E-mail: contact@segroun.co.th                                        | <b>58 บริษัท แอ็กซ่าประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2118 8000<br>โทรสาร: 0 2285 6383<br>URL: www.axa.co.th<br>E-mail: axathai@axa.co.th                                               |
| <b>39 บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2665 4000, 0 2290 3333<br>โทรสาร: 0 2665 4166, 0 2274 9511, 0 2276 2033<br>URL: www.muangthaiinsurance.com<br>E-mail: ccc@muangthaiinsurance.com | <b>49 บริษัท อินทราประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2247 9261, 0 2247 6570<br>โทรสาร: 0 2247 9260<br>URL: www.indara.co.th<br>E-mail: contact@indara.co.th                           | <b>59 บริษัท แอลเอ็มจี ประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2661 6000<br>โทรสาร: 0 2665 2728<br>URL: www.lmginsurance.co.th                                                                |
| <b>40 บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2129 8888<br>โทรสาร: 0 2641 3580<br>URL: www.viriyah.co.th<br>E-mail: info@viriyah.co.th                                                           | <b>50 บริษัท เอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2869 3399<br>โทรสาร: 0 2250 5277<br>URL: www.asiainsurance.co.th                                                            | <b>60 บริษัท โอไออี กรุงเทพ ประกันภัย จำกัด (มหาชน)</b><br>โทรศัพท์: 0 2620 8000<br>โทรสาร: 0 2677 3979<br>URL: www.aioibkkins.co.th<br>E-mail: Pr@aioibkkins.co.th                              |

หมายเหตุ: บริษัท คิง ไว ประกันภัย จำกัด (มหาชน) เปลี่ยน URL และ E-mail



# แถลงข่าวภาพรวมธุรกิจประกันวินาศภัย และงานขอบคุณสื่อมวลชน ประจำปี 2561



นายจิรพันธ์ อัครธนกุล นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย พร้อมด้วยนายอานนท์ วัจสุ เลขาธิการสมาคมฯ และนายกิตติเดช อนันต์ศิริประภา ผู้อำนวยการบริหารสมาคมฯ ร่วมแถลงข่าวผลประกอบการธุรกิจประกันวินาศภัย ไตรมาสแรก และแนวโน้มการเติบโต ปี 2561 พร้อมนำคณะสื่อมวลชนศึกษาดูงานและฟังบรรยายสรุปเกี่ยวกับการบริหารจัดการนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด และภาพรวมของการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก หรือ EEC ในเขตพื้นที่จังหวัดระยอง และจัดงานเลี้ยงสังสรรค์ขอบคุณสื่อมวลชน ประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 25-26 พฤษภาคม 2561 ณ โรงแรมแคนทารี เบย์ จังหวัดระยอง



# ซื้อ ประกันภัยรถยนต์ อย่างไร ไม่ให้ **ถูกหลอก!!**

ก่อน

???

หลัง

**1** สอบถามชื่อ-นามสกุล เลขที่ใบอนุญาต ตัวแทน/นายหน้าประกันภัยของผู้ที่มาเสนอขายประกันภัยทุกครั้ง



**2** ศึกษาข้อมูลค่าเบี้ยประกันภัย รวมทั้งเงื่อนไขความคุ้มครองของกรมธรรม์ประกันภัยโดยละเอียด



**3** ตรวจสอบทะเบียนใบอนุญาตตัวแทน/นายหน้า ประกันวินาศภัยจากสำนักงาน คปภ. ที่ [www.oic.or.th](http://www.oic.or.th) หรือสอบถามกับบริษัทประกันภัยโดยตรงว่าเป็นตัวแทน/นายหน้าที่ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทหรือไม่



**4** ควรพิจารณาในการพิจารณาข้อมูล อย่างรอบคอบและควรทำประกันภัยล่วงหน้าก่อนถึงวันที่กรมธรรม์จะหมดอายุ



**1** ตรวจสอบกรมธรรม์ที่ได้รับว่าออกโดยบริษัทประกันภัยจริง เพื่อยืนยันว่าบริษัทได้รับประกันภัยเรียบร้อยแล้ว



**2** จ่ายค่าเบี้ยประกันภัยแล้วให้ตรวจสอบหลักฐานใบเสร็จรับเงินว่าเป็นเอกสารที่ออกจากบริษัทประกันภัยหรือบริษัทนายหน้าที่ได้รับมอบอำนาจ



**3** ภายใน 15 วัน หลังจ่ายค่าเบี้ยประกันภัย หากยังไม่ได้รับกรมธรรม์ประกันภัยให้ติดต่อตัวแทน/นายหน้า หรือบริษัทประกันภัยโดยตรง



ถ้าปีนั้นไว้ว่าซื้อประกันภัยแล้วจะได้รับ ความคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันภัย **ชั่ว!**