



วารสาร

ประกันภัย

ปีที่ 36 ฉบับที่ 150

ISSN 0859-9548

150

การเติบโตของประกันภัย โควิด-19 ในประเทศไทย



เจาะกลยุทธ์ธุรกิจ
ฝ่าวิกฤต COVID-19

ว่าด้วยประกันภัยโควิด-19
และการบริหารความเสี่ยง
ของบริษัทประกันภัย

สมาคมประกันวินาศภัยไทย
ส่งมอบเครื่องช่วยหายใจ
ให้กับโรงพยาบาลบุษราคัม

วารสารประกันภัย สารบัญ

บ.ก. แกลง	3
เรื่องเด่น การเติบโตของประกันภัยโควิด-19 ในประเทศไทย	4
รอบรู้ประกันภัย เจาะกลยุทธ์ธุรกิจ ฝ่าวิกฤต COVID-19	9
โครงการประกันภัยคุ้มครองการติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) สำหรับคนต่างด้าวที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย	17
ระเบียบภาพ	18
Risk Intelligence ว่าด้วยประกันภัยโควิด-19 และการบริหารความเสี่ยงของบริษัทประกันภัย	27
สรรหามาเล่า แนะนำคู่มือประกันวินาศภัยไทย	32
มุมมองนักคณิตศาสตร์ประกันภัย บันทึกกลับเมื่อครั้งไปทำงานที่ฮ่องกง (ตอนที่ 3)	36
ฎีกาย่อและย่อคำชี้ขาดอนุญาโตตุลาการ	39
รายนามบริษัทสมาชิก	41
กิจกรรม Highlight สมาคมประกันวินาศภัยไทย ส่งมอบเครื่องช่วยหายใจให้กับโรงพยาบาลบุษราคัม	43





บ.ก. แกลง



สวัสดีครับ ผู้อ่านวารสารประกันภัยทุกท่าน

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดอย่างรวดเร็วของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ทั้งในประเทศไทยและทั่วโลกในขณะนี้ ได้ส่งผลกระทบต่อวิถีการใช้ชีวิต และวิถีการประกอบธุรกิจในรูปแบบที่ไม่มีใครคาดคิดมาก่อน ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจต่าง ๆ จึงควรมองหาโอกาสในวิกฤตนี้ และปรับเปลี่ยนธุรกิจที่ให้อยู่ให้ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นได้อย่างทันการณ์ โดยเฉพาะการเข้าถึงถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป จึงจะทำให้ธุรกิจเติบโตฝ่าวิกฤต COVID-19 ไปได้

วารสารประกันภัยฉบับนี้ จึงขอนำเสนอข้อมูลมาตรการบริหารจัดการ COVID-19 ของภาครัฐที่มีผลกระทบต่อธุรกิจและระบบเศรษฐกิจของประเทศ ธุรกิจที่มาแรงในยุค COVID-19 รวมถึงกลยุทธ์และการปรับตัวของธุรกิจ เพื่อให้อยู่รอดและเติบโตได้ในโลกแห่งความไม่แน่นอน ตลอดจนบทบาทและโอกาสของธุรกิจประกันภัยในฐานะที่เป็นผู้บริหารความเสี่ยงมืออาชีพ ในยุค COVID-19 ผ่านเรื่องเด่น **“การเติบโตของประกันภัยโควิด-19 ในประเทศไทย”** โดยสำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย รอบรู้ประกันภัยกับเรื่องในกระแส **“เจาะกลยุทธ์ธุรกิจฝ่าวิกฤต COVID-19”** โดย Thai Re Knowledge Center และ **“ว่าด้วยประกันภัยโควิด-19 และการบริหารความเสี่ยงของบริษัทประกันภัย”** ในคอลัมน์ Risk Intelligence โดย ดร.ปิยวดี ไชยศิริกิจ คณะกรรมการพัฒนาธุรกิจและวิชาการประกันภัย

นอกจากนี้ จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ในประเทศที่ยังคงมีจำนวนผู้ติดเชื้ออยู่ในระดับสูงและส่งผลกระทบต่อ การให้บริการทางการแพทย์ ทำให้ผู้ป่วย COVID-19 ไม่สามารถเข้าถึงระบบ การรักษาพยาบาลได้อย่างทันทั่วทั้งที่ สมาคมประกันวินาศภัยไทย จึงได้จับมือ ทรู ดิจิทัล และ Third Party Administration (TPA) เพิ่มช่องทางให้ บริการผู้เอาประกันภัยที่ติดเชื้อ COVID-19 และรักษาพยาบาลแบบ Home Isolation เข้าถึงบริการ Telemedicine ได้อย่างรวดเร็ว ผ่านแอปพลิเคชัน True HEALTH ซึ่งจะเพิ่มอีกหนึ่งช่องทางที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้กับ ผู้เอาประกันภัยสามารถเข้าถึงการดูแลรักษาของแพทย์ได้อย่างรวดเร็ว และ ช่วยให้ผู้เอาประกันภัยสามารถเบิกค่าสินไหมทดแทนได้ง่ายขึ้น ซึ่งท่าน ผู้เอาประกันภัยสามารถเข้าไปดาวน์โหลดเพื่อติดตั้งและใช้งานแอปพลิเคชัน นี้ได้ตามรายละเอียดที่อยู่ในปกหลังของวารสารประกันภัยฉบับนี้ครับ



[Signature]

ก๊าดช อนนต์ศิริประภา
บรรณาธิการ

รายชื่อผู้จัดทำวารสารประกันภัย

เจ้าของ

สมาคมประกันวินาศภัยไทย

บรรณาธิการ

นายก๊าดช อนนต์ศิริประภา

หัวหน้ากองบรรณาธิการ

นายสาโรจน์ เกษมสุขโชติกุล

กองบรรณาธิการ

นางสาวกัลยา จุกหอม

นางสาววัลย์ลิกา บุรณ์ทอง

นางสาวศุภิสรา พิขุนทด

นางสาวศิริพร บุณยรัตน์มั่งคด

นางสาวปริยาพรพรรณ ศรีชาย

นางสาวนวลปรังค์ เขตสินชัย

นายณัฐพงศ์ คนสูง

ฝ่ายสื่อสารองค์กร

สมาคมประกันวินาศภัยไทย

25 ซอยสุขุมวิท 64/1 ถนนสุขุมวิท

แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์: 0 2108 8399

โทรสาร: 0 2108 8398

เว็บไซต์: www.tgia.org

อีเมล: general@tgia.org

กรุ๊ป

บริษัท เพอร์เฟกต์ พลัส ดีไซน์ แอนด์ พรินท์ จำกัด

59/113 ซอยบางบอน 3 ซอย 12 แขวงหลักสอง

เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160

โทรศัพท์: 0 2404 0662

โทรสาร: 0 2404 0664

วารสารประกันภัย จัดทำเผยแพร่ราย 3 เดือน เสนอบทความและข่าวสารความเคลื่อนไหวที่เกี่ยวกับ ธุรกิจประกันวินาศภัย บทความและความคิดเห็นที่ ลงในวารสารประกันภัยฉบับนี้ เป็นความคิดเห็น ส่วนบุคคล ซึ่งทางสมาคมประกันวินาศภัยไทย ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป



เรื่องเด่น

การเติบโตของประกันภัยโควิด-19 ในประเทศไทย



โดย นางสาวชุลีกร แท้โสภาพงษ์
สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย
สมาคมประกันวินาศภัยไทย

สถานการณ์การแพร่ระบาดของ “เชื้อไวรัสโควิด-19” ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2562 จนถึงปัจจุบัน ได้สร้างความเปลี่ยนแปลงต่อสังคม เศรษฐกิจ การดำเนินชีวิต และธุรกิจในหลายอุตสาหกรรมทั่วโลก สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัย เมื่อการดำเนินชีวิตของผู้คนต้องเปลี่ยนแปลงไปตามสถานการณ์การแพร่ระบาดนี้ ย่อมส่งผลต่อยอดขายประกันภัยเช่นกัน ดังนั้นธุรกิจประกันวินาศภัยจึงมีการปรับตัวตามการเปลี่ยนแปลงจากสถานการณ์การแพร่ระบาดนี้ โดยการสร้างผลิตภัณฑ์ประกันภัยโควิด-19 ตั้งแต่ต้นปี 2563 จากข้อมูลงบการเงินธุรกิจประกันวินาศภัยไทยปี 2563 พบว่าเบี้ยประกันภัยรับตรงยังสามารถเติบโต 3.51% จากปี 2562 โดยมีการเติบโตของประกันภัยสุขภาพถึง 42.32% (ประกันภัยโควิด-19 อยู่ภายใต้หมวดหมู่ประกันภัยสุขภาพ) แสดงข้อมูลตามตารางที่ 1



ตารางที่ 1: ตารางเปรียบเทียบเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง ปี 2563 และ ปี 2562

ประเภทของการประกันภัย	ปี 2563 (ล้านบาท)	ปี 2562 (ล้านบาท)	% การเปลี่ยนแปลง
ประกันอัคคีภัย	10,167	10,118	0.49%
ประกันภัยทางทะเล	5,289	5,469	-3.28%
ประกันภัยรถยนต์	146,017	144,025	1.38%
ประกันภัยสุขภาพ	15,632	10,983	42.32%
ประกันภัยเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ ไม่รวมประกันภัยสุขภาพ	75,512	73,460	2.79%
ทั้งหมด	252,618	244,055	3.51%

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)



ผู้ติดเชื้อไวรัสโควิด-19 ในประเทศไทย เริ่มตั้งแต่เดือนมกราคมถึงกุมภาพันธ์ปี 2563 พบเป็นจำนวน 42 คน และเพิ่มเป็น 1,609 คน ในเวลาเพียงหนึ่งเดือน ดังแสดงในรูปที่ 1 จากจำนวนผู้ติดเชื้อที่สูงขึ้นเช่นนี้ ทำให้รัฐบาลประกาศล็อกดาวน์พื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลครั้งแรกในช่วงเดือนเมษายน 2563 ผู้คนต่างตระหนักถึงความสำคัญของการแพร่ระบาดของโควิด-19 ส่งผลให้ยอดขายประกันภัยสุขภาพเพิ่มสูงขึ้นตามตารางที่ 2 ข้อมูลประกันภัยสุขภาพ ณ ไตรมาสที่ 1 ปี 2563 เพิ่มขึ้นจากไตรมาสที่ 1 ปี 2562 อย่างมีนัยสำคัญ โดยมีจำนวนกรมธรรม์เพิ่มขึ้นถึง 1,320.83% เบี้ยประกันภัยสุขภาพเพิ่มขึ้น 100.78%

ตารางที่ 2: ตารางเปรียบเทียบข้อมูลประกันภัยสุขภาพ ไตรมาสที่ 1 ของปี 2562 และ ปี 2563

ข้อมูล	ไตรมาสที่ 1/2563	ไตรมาสที่ 1/2562	% การเปลี่ยนแปลง
จำนวนกรมธรรม์ (ฉบับ)	4,156,798	292,561	1,320.83%
เบี้ยประกันภัยรับตรง (ล้านบาท)	5,840	2,908	100.78%

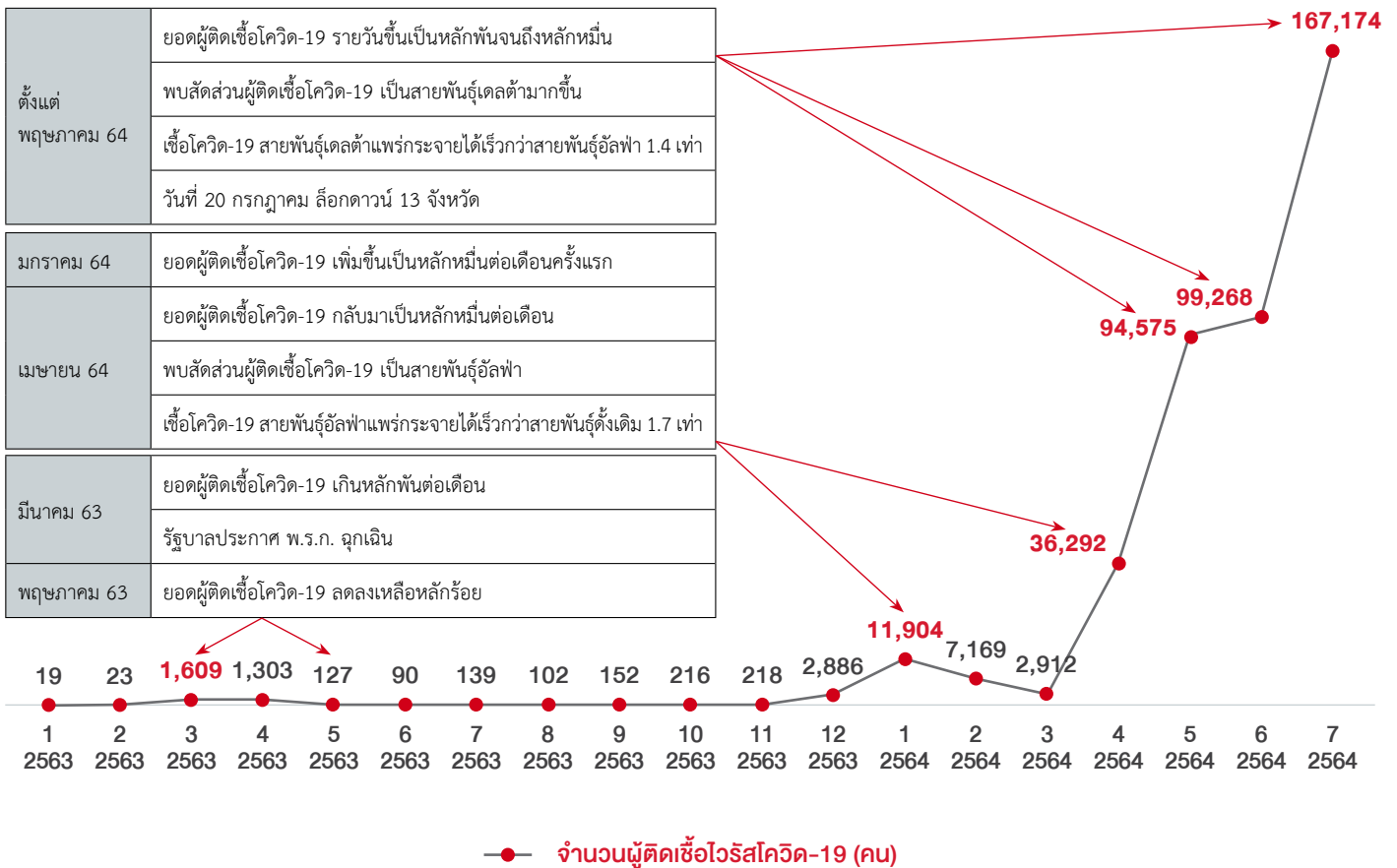
ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)

ด้วยยอดเบี้ยประกันภัยสุขภาพที่เพิ่มขึ้นสูง ทั้งตัวเลขผู้ติดเชื้อโควิด-19 ณ ปี 2563 อยู่ที่ 6,884 คน ซึ่งยังอยู่ในระดับต่ำ จึงทำให้ธุรกิจประกันวินาศภัยสามารถสร้างผลกำไรจากการรับประกันภัยประกันภัยสุขภาพ อ้างอิงข้อมูลงบการเงินจาก สำนักงาน คปภ. และสำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัยที่คำนวณผลกำไรจากการรับประกันภัยประกันภัยสุขภาพได้ 2,023 ล้านบาท ซึ่งหากมองย้อนหลังไปตั้งแต่ปี 2558 ผลกำไรจากการรับประกันภัยประกันภัยสุขภาพมีค่าติดลบจนถึงปี 2562 ตามรูปที่ 2



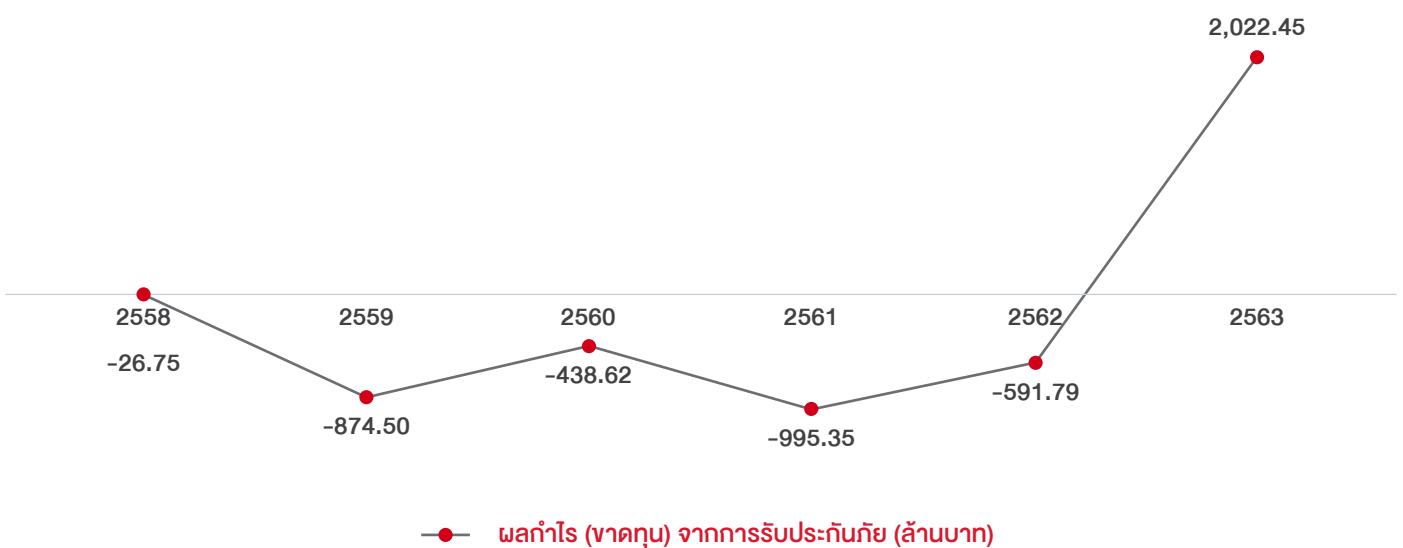
รูปที่ 1: จำนวนผู้ติดเชื้อไวรัสโควิด-19 ตั้งแต่เดือนมกราคม 2563 ถึง กรกฎาคม 2564

(*ข้อมูล ณ วันที่ 21 กรกฎาคม 2564)



ที่มา: <https://data.go.th/dataset/covid-19-daily>

รูปที่ 2: ผลกำไร (ขาดทุน) จากการรับประกันภัยประกันภัยสุขภาพ ปี 2558-2563



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)

รวบรวมข้อมูลและคำนวณโดยสำนักงานอัตราเบี้ยประกันวินาศภัย (IPRB)

อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ต้นปี 2564 พบผู้ติดเชื้อโควิด-19 รายเดือนเพิ่มขึ้นเป็นหลักหมื่น จนถึงตั้งแต่เดือนพฤษภาคมเป็นต้นมามีจำนวนผู้ติดเชื้อโควิด-19 แต่ละระดับเกือบแสนรายต่อเดือน และข้อมูลล่าสุดเดือนกรกฎาคม ถึง ณ วันที่ 21 กรกฎาคม 2564 มีจำนวนผู้ติดเชื้อโควิด-19 เกินหนึ่งแสนห้าหมื่นราย จึงนับได้ว่าเป็นการเพิ่มความเสี่ยงต่อการสร้างกำไรในการรับประกันภัยโควิด-19 ทั้งนี้ จากการเปิดเผยข้อมูลของ สำนักงาน คปภ. ตามตารางที่ 3 พบว่าจำนวนค่าสินไหมทดแทนในระยะสามเดือน (เดือน เมษายน ถึง มิถุนายน 2564) เพิ่มขึ้น 797.2% จากช่วงระยะเวลา 13 เดือน

ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2563 ถึง มีนาคม 2564 ส่งผลให้บริษัทประกันภัยบางบริษัทหยุดจำหน่ายประกันภัยโควิด-19 นอกจากนี้ ยังพบความเสี่ยงเพิ่มเติมในเรื่องการฉ้อฉลในประกันภัย ในช่วงเดือนมิถุนายน 2564 พบการแชร์ข้อมูลในโซเชียลเชิญชวนเชิงจงใจให้ติดเชื้อโควิด-19 เพื่อเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนจากประกันภัยโควิด-19 ทั้งนี้ สำนักงาน คปภ. ได้ดำเนินการเพิ่มมาตรการเพื่อป้องกันการฉ้อฉลในประกันภัยโควิด-19 เพื่อให้การดำเนินธุรกิจประกันภัยเป็นไปอย่างโปร่งใส

ตารางที่ 3: ตารางเปรียบเทียบข้อมูลประกันภัยโควิด-19 เดือนมีนาคม 2563 ถึง มิถุนายน 2564

ข้อมูล	มีนาคม 2563 ถึง มีนาคม 2564	เมษายน ถึง มิถุนายน 2564	รวม
เบี้ยประกันภัยรับโดยตรง (ล้านบาท)	4,950	4,120	9,070
ยอดค่าสินไหมทดแทน (ล้านบาท)	170.48	1,529.52	1,700

ที่มา: <https://www.bangkokbiznews.com/news/detail/945930>



จากจำนวนผู้ติดเชื้อโควิด-19 และค่าสินไหมทดแทนของประกันภัยโควิด-19 ที่เพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก ส่งผลให้ผลกำไรจากการรับประกันภัยโควิด-19 อยู่ในระดับที่จำกัด การคาดหวังผลกำไรจากการรับประกันภัยจึงควรมาจากการรับประกันภัยประเภทอื่น ๆ ดังเช่นก่อนช่วงการระบาดของโควิด-19 ซึ่งการจะสร้างสถานะให้เป็นเหมือนก่อนการระบาดของโควิด-19 นั้น ประเทศไทยจำเป็นต้องสร้างภูมิคุ้มกันหมู่ให้ได้เร็วที่สุด จากบทวิเคราะห์ของเกียรตินาคินภัทร (KKP Research) ประเทศที่ได้รับการฉีดวัคซีนในปริมาณสูง คาดการณ์ได้ว่าจะเข้าสู่สถานะภูมิคุ้มกันหมู่ และจะทำให้สามารถกลับมาเปิดประเทศและเศรษฐกิจกลับมาขยายตัวได้ดี เช่น สหรัฐอเมริกา คาดว่าจะเข้าสู่สถานะภูมิคุ้มกันหมู่ในไตรมาสที่ 2-3 ประเทศในยุโรปคาดว่าจะเข้าสู่สถานะภูมิคุ้มกันหมู่ช่วงไตรมาสที่ 3-4 ดังแสดงในรูปที่ 3

สำหรับประเทศไทย ภาครัฐได้ตั้งเป้าหมายการฉีดวัคซีนเข็มที่ 1 ให้ครอบคลุมประชาชน 50 ล้านคน และเปิดประเทศภายใน 120 วัน นับจาก

วันที่ 16 มิถุนายน 2564 แต่สัดส่วนผู้ได้รับวัคซีนเข็มที่ 1 ยังอยู่ในระดับต่ำอยู่ที่ 17.06% จากจำนวนผู้ได้รับวัคซีนโควิด-19 แบบสะสม ตั้งแต่วันที่ 28 กุมภาพันธ์ถึง 20 กรกฎาคม 2564 ดังที่แสดงข้อมูลในตารางที่ 4 เนื่องด้วยความไม่แน่นอนในปริมาณและระยะเวลาการจัดส่งวัคซีน ทั้งนี้ KKP Research ได้ตั้งสมมติฐานอัตราการแพร่กระจายของเชื้อโควิด-19 ($R_0 = 2.5$) และประสิทธิภาพของวัคซีน AstraZeneca ที่ 70% ซึ่งเป็นวัคซีนหลักที่รัฐบาลไทยเลือกใช้และมีประสิทธิภาพค่อนข้างต่ำกว่าวัคซีนหลายตัวที่ใช้ในต่างประเทศ หากต้องการให้ประชากรไทยมีภูมิคุ้มกันได้มากพอที่จะเข้าสู่ภาวะภูมิคุ้มกันหมู่ จำเป็นต้องฉีดวัคซีนถึง 85% ของคนไทยทั้งหมด หรือประมาณ 60 ล้านคน ซึ่งหมายถึงประเทศไทยต้องการวัคซีนมากกว่า 100 ล้านโดส เทียบกับที่รัฐบาลคาดว่าจะจัดหาได้ 65 ล้านโดส ที่จะครอบคลุมประมาณ 50% ของประชากรภายในปี 2564 ซึ่งต้องเร่งฉีดวัคซีนให้ได้ถึงวันละ 300,000 โดสในอีก 7 เดือนข้างหน้า ดังนั้น KKP Research จึงประเมินว่าประเทศไทยอาจต้องใช้เวลาราวถึงกลางปี 2565 กว่าที่จะสามารถเข้าสู่ภาวะภูมิคุ้มกันหมู่ได้และเศรษฐกิจจะฟื้นตัวได้อย่างเต็มที่

รูปที่ 3: การคาดการณ์การเกิดภูมิคุ้มกันหมู่และการฟื้นตัวของเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ

	2021			2022		2023	
	Q2	Q3	Q4	Mid	Late	Early	Late
Israel							
Chile							
United Kingdom							
United States							
Singapore							
France							
Italy							
Germany							
Brazil							
Argentina							
Hong Kong							
India							
Indonesia							
South Korea							
Malaysia							
Japan							
Philippines							
China							
Thailand							

ที่มา: <https://thaipublica.org/2021/04/kkp-research28/>

ตารางที่ 4: จำนวนการได้รับวัคซีนโควิด-19 แบบสะสม ตั้งแต่วันที่ 28 กุมภาพันธ์ ถึง 20 กรกฎาคม 2564

ข้อมูล	เข็มที่ 1 (โดส)	เข็มที่ 2 (โดส)	รวม (โดส)
จำนวนการได้รับวัคซีนโควิด-19	11,292,579	3,512,541	14,805,120
สัดส่วนการฉีดวัคซีนต่อประชากร (จำนวนประชากร 66,186,727 คน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)	17.06%	5.31%	

ที่มา: <https://ddc.moph.go.th/dcd/pagecontent.php?page=723&dept=dcd>

KKP Research ได้เสนอแนะว่า ภาครัฐควรจัดลำดับการใช้จ่ายเงินของรัฐโดยเน้นการบริหารทรัพยากรในเรื่องการควบคุมการระบาดของโควิด-19 การเร่งจัดหาวัคซีน การเสริมสร้างศักยภาพด้านสาธารณสุข การเยียวยาผู้ได้รับผลกระทบ และการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจหลังการระบาด เพื่อให้เกิดผลกระทบต่อสถานะเศรษฐกิจให้น้อยที่สุด

แหล่งข้อมูลอ้างอิง

- KKP Research. “KKP Research ชี้เศรษฐกิจไทยยังเสี่ยงตลอดทั้งปีหากวัคซีนยังล่าช้า” [ออนไลน์] 26 เมษายน 2564 เข้าจาก <https://thaipublica.org/2021/04/kkp-research28/> (วันที่ค้นหาข้อมูล: 19 กรกฎาคม 2564)
- Thai PBS. “คปภ.เพิ่ม 3 มาตรการป้องกันผอณลประกัณโควิด” [ออนไลน์] 4 กรกฎาคม 2564 เข้าจาก <https://news.thaipbs.or.th/content/305768> (วันที่ค้นหาข้อมูล: 16 กรกฎาคม 2564)
- The Standard, The Standard Team. “จำนวนผู้ได้รับวัคซีนโควิดในประเทศไทย (9 กรกฎาคม 2564)” [ออนไลน์] 9 มกราคม 2564 เข้าจาก <https://thestandard.co/number-of-people-got-covid-19-vaccines-in-thailand-090764/> (วันที่ค้นหาข้อมูล: 16 กรกฎาคม 2564)
- กรุงเทพธุรกิจ. “ยอดเคลมประกันโควิด ระลอก3 พุ่งกว่า 1.5 พันล้าน” [ออนไลน์] 29 มิถุนายน 2564 เข้าจาก <https://www.bangkokbiznews.com/news/detail/945930> (วันที่ค้นหาข้อมูล: 16 กรกฎาคม 2564)
- ประชาชาติธุรกิจออนไลน์. “โควิดสายพันธุ์เดลต้าพบใน กทม. เกิน 50% “อัลฟ่า” ยังกระจายทั่วประเทศ” [ออนไลน์] 6 กรกฎาคม 2564 เข้าจาก <https://www.prachachat.net/general/news-706835> (วันที่ค้นหาข้อมูล: 13 กรกฎาคม 2564)
- ประชาชาติธุรกิจออนไลน์. “เทียบอาการโควิดสายพันธุ์เดลต้า อัลฟ่า เบต้า พบเชื้อในไทย” [ออนไลน์] 12 กรกฎาคม 2564 เข้าจาก <https://www.prachachat.net/general/news-702629> (วันที่ค้นหาข้อมูล: 13 กรกฎาคม 2564)
- ไทยรัฐออนไลน์. “สรุปใหม่ไลน์ “โควิด-19” ในไทย จากวันที่พบผู้ป่วยรายแรก สู่วันไร้ผู้ติดเชื้อ” [ออนไลน์] 13 พฤษภาคม 2564 เข้าจาก <https://www.thairath.co.th/news/society/1843259> (วันที่ค้นหาข้อมูล: 13 กรกฎาคม 2564)



เจาะกลยุทธ์ธุรกิจ ฝ่าวิกฤต COVID-19



โดย Thai Re Knowledge Center

COVID-19 ได้เข้ามาเปลี่ยนโลก เปลี่ยนวิถีการใช้ชีวิต และวิถีการประกอบธุรกิจในแบบที่ไม่มีใครคาดคิดมาก่อน และกลายเป็นตัวเร่งให้เกิด Digital Transformation ที่ทรงอิทธิพลที่สุด ความสามารถในการเข้าใจสถานการณ์ คาดการณ์การเปลี่ยนแปลง มองหาโอกาสในวิกฤต และปรับเปลี่ยนธุรกิจให้ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นได้อย่างทันกาล โดยเฉพาะพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปนั้น จึงจะทำให้ธุรกิจเติบโตฝ่าวิกฤต COVID-19 ไปได้

บทความ Thai Re Knowledge Center ในครั้งนี้ ขอแนะนำธุรกิจมาแรงในยุค COVID-19 รวมถึงกลยุทธ์และการปรับตัวของธุรกิจอื่น ๆ เพื่อให้อยู่รอดและเติบโตได้ในโลกแห่งความไม่แน่นอน และที่สำคัญคือบทบาทและโอกาสของธุรกิจประกันภัยในฐานะที่เป็นผู้บริหารความเสี่ยงมีอาชีพในยุค COVID-19





มาตรการภาครัฐและผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจ

COVID-19 เป็นความเสี่ยงอุบัติใหม่ที่เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจ สังคม และสาธารณสุข ต่อทุกภาคส่วน สถานการณ์การระบาดที่ลากยาวมากกว่า 1 ปีครึ่ง และจำนวนผู้ติดเชื้อและผู้เสียชีวิตที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลทำให้ภาครัฐต้องมีการออกมาตรการต่าง ๆ เพื่อควบคุมการระบาดอย่างต่อเนื่อง



การกำหนดมาตรการทางสาธารณสุข อาทิ 1) มาตรการจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศ 2) มาตรการคัดกรองและการติดตามการสัมผัส 3) มาตรการเว้นระยะห่างทางสังคม และ 4) มาตรการสอบสวนโรคกรณีที่เกิดกลุ่มการระบาด

รวมถึงมาตรการทางกฎหมาย อาทิ 1) การกำหนดเวลาออกนอกเคหสถานหรือช่วงเวลาเคอร์ฟิวทั่วประเทศ 2) การจำกัดกิจกรรมกลุ่ม 3) การปิดสถานศึกษาหรือสถานที่ขนาดใหญ่ที่มีความเสี่ยงสูงและอาจมีผู้คนจำนวนมากมารวมตัวกัน 4) การจำกัดเวลา เปิด-ปิด ของห้างสรรพสินค้า 5) การจำกัดผู้นั่งรับประทานอาหารภายในร้าน และ 6) การปิดพื้นที่ในแต่ละจังหวัดซึ่งผู้ว่าราชการของแต่ละจังหวัดสามารถใช้ดุลยพินิจได้เอง แม้จะช่วยลดการติดเชื้อและการแพร่ระบาดได้เป็นอย่างดี แต่ก็มีผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะต่อธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ธุรกิจสายการบิน ธุรกิจวัสดุก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และผู้ประกอบการรายย่อย

มาตรการทางสาธารณสุขและมาตรการทางกฎหมาย ถูกนำมาใช้ควบคู่กับมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ และมาตรการเยียวยาสำหรับผู้ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ที่หลากหลาย อาทิ 1) สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ 2) การพักชำระหนี้และขยายเวลาชำระภาษีพิเศษสำหรับผู้ประกอบการและ SMEs 3) การลดค่าใช้จ่าย

ค่าไฟฟ้าและน้ำประปาของประชาชน 4) เงินช่วยเหลือ 5,000 บาท เป็นระยะเวลา 3 เดือน สำหรับแรงงานนอกระบบ ลูกจ้าง แรงงานชั่วคราว หรืออาชีพอิสระ และ 5) เงินกองทุนประกันสังคมสำหรับเยียวยาแรงงานที่อยู่ในระบบประกันสังคม รวมถึงโครงการต่าง ๆ อาทิ โครงการเราชนะ โครงการคนละครึ่ง โครงการ ม.33 เรารักกัน และโครงการยิ่งใช้ยิ่งได้

ถึงแม้มาตรการที่ได้กล่าวมาข้างต้นจะช่วยบรรเทาผลกระทบและกระตุ้นเศรษฐกิจได้บ้างก็ตาม แต่ก็ไม่สามารถปฏิเสธได้ว่าสถานการณ์ COVID-19 ยังคงส่งผลกระทบรุนแรงต่อเศรษฐกิจโดยรวมในประเทศอย่างต่อเนื่อง

ความเสียหายจากสถานการณ์ COVID-19 ต่อระบบเศรษฐกิจไทย ในไตรมาส 2 ของปี 2563 นั้น คาดว่ามีความเสียหายในช่วงที่มีการประกาศ Lockdown ประมาณ 10,000-20,000 ล้านบาทต่อวัน คิดเป็นมูลค่ารวมกว่า 2 ล้านล้านบาท ทำให้การเติบโตทางเศรษฐกิจในช่วงนั้นตกต่ำเป็นอย่างมาก สำหรับสถานการณ์ COVID-19 ระลอกใหม่นี้ คาดว่าจะมีมูลค่าความเสียหายประมาณ 45,000-60,000 ล้านบาท

ด้วยเหตุนี้ การปรับตัวเพื่อให้สามารถอยู่รอดภายใต้สถานการณ์ COVID-19 จึงเป็นประเด็นสำคัญที่ภาครัฐ ภาคธุรกิจและประชาชนต้องหันมาให้ความสำคัญ และกำหนดกลยุทธ์และมาตรการเพื่อให้สามารถบรรลุผลได้ในที่สุด

ธุรกิจมาแรงในยุค COVID-19

ธุรกิจจะอยู่รอดได้หากสามารถตอบสนองต่อ Pain Point ของผู้บริโภคได้อย่างตรงจุด และเมื่อความต้องการ ความคาดหวัง และพฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไป ธุรกิจก็ต้องปรับรูปแบบการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปด้วย

ในช่วงหลายปีมานี้ Internet of Things ได้เข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง และส่งผลทำให้ Economy of Speed และ Economy of Scale กลายเป็นหัวใจในการประกอบธุรกิจ อย่างไรก็ตามสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 นับเป็นตัวเร่งให้เกิด Digital Transformation ที่เร็วขึ้นกว่าเดิม ด้วยความจำเป็นในสถานการณ์ที่การพบปะหรือสัมผัสกันเป็นเรื่องที่ควรหลีกเลี่ยงไปโดยปริยาย ดังนั้น การสื่อสาร การทำกิจกรรม และการทำธุรกรรมออนไลน์ จึงเข้ามามีบทบาทสำคัญยิ่งในเวลานี้ และกลุ่มอุตสาหกรรมที่ทำการพัฒนานวัตกรรม โดยเฉพาะ Online Platform และ Digital Platform เช่น กลุ่มเทคโนโลยีกลุ่มสื่อสาร จึงมีการเติบโตขึ้นอย่างมาก



ธุรกิจ Social Media และ Online Entertainment

เทรนด์สังคมออนไลน์เข้ามามีบทบาทต่อผู้คนมากขึ้น จากการที่ผู้คนจำเป็นต้องใช้ชีวิตแบบรักษาระยะห่างทางสังคม (Social Distancing) จึงทำให้เกิดกิจกรรมต่าง ๆ เกิดเพิ่มขึ้นบนสังคมออนไลน์อย่างต่อเนื่อง ทั้งเรื่องของการเล่นเกมออนไลน์ การซื้อของออนไลน์ การดูไลฟ์คอนเสิร์ต การดูภาพยนตร์ออนไลน์ และส่งผลทำให้ราคาหุ้นของผู้ประกอบธุรกิจกลุ่มนี้ปรับตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ราคาหุ้นของ Facebook ซึ่งเป็นผู้ให้บริการ Social B5Media Platform รายใหญ่ที่สุดของโลก ปรับสูงขึ้นเกือบ 20% ในขณะที่หุ้นของ Tencent ซึ่งเป็นผู้นำด้าน Social Platform อันดับ 1 ของจีน ปรับขึ้นกว่า 44.5% นอกจากนี้แล้ว จำนวนผู้ใช้งาน Facebook ก็เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน โดยมีผู้ใช้งานกว่า 2.5 พันล้านคน จากประชากรทั่วโลกกว่า 7.5 พันล้านคน

สำหรับประเทศไทยนั้น จำนวนผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นจาก 45.2 ล้านราย ในปี 2020 เป็น 48.6 ล้านราย ในต้นปีนี้ คิดเป็นอัตราการเติบโต 7.4% ในขณะที่จำนวนผู้ใช้ Social Media ของไทยเพิ่มขึ้นจาก 52 ล้านบัญชีในปี 2020 เป็น 55 ล้านบัญชีในต้นปีนี้ คิดเป็นอัตราการเติบโต 5.8% ทั้งนี้ จำนวนบัญชีผู้ใช้ Social Media ในตอนนี้คิดเป็น 78.7% ของจำนวนประชากรไทยทั้งหมด

ธุรกิจ Online Payment

ประเทศไทยกำลังเข้าสู่สังคมไร้เงินสด (Cashless society) อย่างแท้จริง ในช่วงการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 นั้น ผู้คนจับจ่ายใช้สอยผ่านการให้บริการ Shopping Online และ Food Delivery ทดแทนการใช้เงินสดในการใช้จ่าย เพราะง่ายกว่า สะดวกกว่า และลดความเสี่ยงในการติดเชื้อ COVID-19 จากการสัมผัสเงินสดได้อย่างมาก โดยใช้บริการผ่าน Mobile Application

ประเทศไทยถูกจัดว่าเป็นแชมป์อันดับหนึ่งในเรื่องของจำนวนผู้ใช้ Mobile Banking และ K Bank ถือเป็นผู้ให้บริการ Mobile Banking ในประเทศ โดยในปี 2020 ที่ผ่านมามีผู้ใช้งาน K Plus แต่ละวันถึง 5 ล้านคน และ ณ สิ้นปี 2020 มีจำนวนผู้ใช้งาน K Plus ถึง 14.4 ล้านคน มีจำนวนธุรกรรมทั้งปี 14,500 ล้านรายการ คิดเป็นอัตราการเติบโต 71% และ



ธุรกิจ Cloud Storage

ธุรกิจ Cloud เติบโตอย่างรวดเร็วในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา และคาดว่าจะเติบโตในอัตรา 13-33% ต่อปี ไปจนถึงปี 2024 เนื่องจากการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ซึ่งทำให้บริษัทต่าง ๆ มีการทำกิจกรรมและธุรกรรมออนไลน์ปริมาณสูงมากเป็นประวัติการณ์ ส่งผลทำให้ต้องมีการจัดเก็บข้อมูลในระบบ Cloud เพิ่มมากขึ้น เพราะช่วยให้บริษัทประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บข้อมูล ทั้งยังเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานทั้งในออฟฟิศและการทำงานจากที่บ้าน (Work from Home)

ธุรกิจ Software

เมื่อพนักงานต้องทำงานจากที่บ้าน ธุรกิจที่ให้บริการ Software จึงได้รับประโยชน์จากสถานการณ์ที่เกิดขึ้นด้วยเช่นกัน เพราะก่อให้เกิดความต้องการ Software สำหรับการสื่อสารออนไลน์ เช่น Microsoft Team Google Meet หรือ Zoom Meeting รวมถึงการใช้โปรแกรมต่าง ๆ ในการทำงาน เช่น Photoshop ของ Adobe นอกจากนี้แล้ว สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ที่ลากยาวแบบไม่มีจุดสิ้นสุด ส่งผลทำให้บริษัท Software ได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบและเงื่อนไขของการให้บริการจากแบบ “ซื้อขาด” เป็นการคิดค่าบริการแบบรายเดือนหรือรายปีที่มีการดูแลและรองรับการอัปเดตให้ด้วย



ในสิ้นปีนี้ K Bank ตั้งเป้าหมายว่าจะผลักดันจำนวนผู้ใช้งาน K Plus ให้เพิ่มขึ้นเป็น 17.5 ล้านคน ทั้งนี้ K Bank ได้ร่วมเป็นพันธมิตรกับแบรนด์ชั้นนำกว่า 50 แบรินด์ ไม่ว่าจะเป็น Application เช่น LINE และ Grab หรือ E-Commerce Platform เช่น Lazada Shopee ไปจนถึงธุรกิจค้าปลีก เช่น Central JD FinTech และ JD Central และธุรกิจพลังงาน เช่น PTTOR และ Blue CONNECT เป็นต้น

ธุรกิจจัดส่งสินค้า (Delivery)

เมื่อผู้บริโภคหลีกเลี่ยงการไปซื้อของที่ร้านค้า พฤติกรรมการซื้อขายสินค้าผ่านระบบออนไลน์จึงเพิ่มขึ้น ธุรกิจจัดส่งสินค้าไปยังผู้บริโภคขยายตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะการสั่งซื้อของและจัดส่งอาหารปรุงสุก (Food Delivery) โดยตลาด Food delivery ของไทยในปีนี้อาจจะมีมูลค่าประมาณ 74,000 ล้านบาท เติบโต 8.8% จากปีก่อนซึ่งอยู่ที่ 68,000 ล้านบาท หรือคิดเป็นมูลค่า 6,000 ล้านบาท ทั้งนี้ ตลาด Food delivery มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในอัตรา 8-10% มาตั้งแต่ปี 2557 และมีแนวโน้มว่าจะเติบโตต่อไป



Platform ในตลาด Food delivery ซึ่งเป็นที่นิยมมี 4 ราย ได้แก่ Grab Lineman Foodpanda และ Gojek (Get) ซึ่งแต่ละ Platform มีจุดเด่นที่เหมือนกันคือมีจำนวนร้านอาหารให้เลือกเป็นจำนวนมากและจัดส่งฟรีในระยะจัดส่งที่ไม่ไกล โดย Grab และ Foodpanda จะจัดโปรโมชั่นให้ส่วนลดอย่างต่อเนื่องและคิดค่าส่งที่ไม่แพง แต่ราคาอาหารบางรายการนั้นแตกต่างจากราคาหน้าร้าน ในขณะที่ราคาอาหารของ Lineman และ Gojek เหมือนกับหน้าร้านและคิดอัตราค่าส่งตามจริง

Robinhood ของ SCB 10X ในเครือของธนาคารไทยพาณิชย์ และ True Food ของเครือ CP ถือเป็นผู้เล่นใหม่สัญชาติไทยที่เข้ามาแข่งขันกับ Platform ต่างชาติที่มีอยู่เดิม โดย Robinhood มีจุดขายในเรื่องความเป็นธรรมกับผู้ขายอาหาร เนื่องจากไม่คิดส่วนแบ่งจากการขาย ขณะที่ True Food ใช้จุดแข็งของการอยู่ในเครือ CP ซึ่งเป็นผู้ผลิตวัตถุดิบ โดยการให้ส่วนลดราคาวัตถุดิบแก่ผู้ขายอาหาร ซึ่งทำให้ได้รับเสียงตอบรับที่ดีในเวลานี้

ธุรกิจ Healthcare และธุรกิจด้านสุขภาพ

สินค้าและบริการด้านสุขภาพกำลังเป็นที่ต้องการมากในปัจจุบัน และจะเป็นที่นิยมมากขึ้นในอนาคต ด้วยเหตุนี้ ธุรกิจสุขภาพและธุรกิจที่เกี่ยวข้องจึงได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจอุปกรณ์ทางการแพทย์ อุปกรณ์ป้องกันโรคระบาด อุปกรณ์วัดและประมวลผลสุขภาพ เครื่องมือที่ช่วยติดตามประชาชนกลุ่มเสี่ยง รวมถึงธุรกิจรับฆ่าเชื้อซึ่งเป็นธุรกิจที่เป็นกลุ่มเฉพาะ และธุรกิจ Plant-Based Food หรือธุรกิจอาหารที่ใช้วัตถุดิบจากพืชที่ให้คุณค่าโปรตีนสูง และธุรกิจ Functional Drink โดยเฉพาะเครื่องดื่มวิตามินซีและน้ำดื่มผสมวิตามิน

คาดการณ์ว่าธุรกิจ Plant-Based Food จะมีมูลค่าตลาดรวมทั่วโลกในปีนี้อยู่ที่ 25,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และจะเพิ่มเป็น 38,400 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2025 ในขณะที่ธุรกิจ Plant-Based Food ในประเทศไทยนั้นมีมูลค่าตลาดรวมอยู่ที่ 28,000 ล้านบาท และคาดว่าจะเติบโตไปอยู่ที่ 45,000 ล้านบาท ในอีก 3 ปีข้างหน้า ในขณะที่มูลค่าตลาดของธุรกิจเครื่องดื่มวิตามินซีและน้ำดื่มผสมวิตามินในปีนี้อยู่ที่ประมาณ 1,300 ล้านบาท และ 6,000 ล้านบาท ตามลำดับ

การปรับตัวของธุรกิจฝ่าวิกฤต COVID-19

การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจและทำให้การจับจ่ายใช้สอยและกำลังซื้อของประชาชนลดลง โดยธุรกิจหลักที่ได้รับผลกระทบและการปรับตัวของแต่ละธุรกิจมีดังนี้

ธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม

ธุรกิจท่องเที่ยวถือเป็นหนึ่งในเครื่องยนต์หลักของการขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศ ซึ่งได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 เป็นอย่างมาก เนื่องจากไทยพึ่งพาตลาดท่องเที่ยวจากต่างประเทศในระดับสูง ส่งผลให้รายได้รวมจากการท่องเที่ยวในปี 2563 หดตัวถึง 70-80% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้านั้น นอกจากนี้แล้ว ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวมีขนาดใหญ่ ครอบคลุมเกี่ยวข้อหลายส่วน จึงทำให้ผลกระทบจาก COVID-19 ไม่ได้จำกัดอยู่ที่ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมและแรงงานในภาคท่องเที่ยวเท่านั้น แต่ยังส่งผลกระทบต่อธุรกิจเกี่ยวเนื่อง เช่น ทัวร์ ร้านอาหาร รถเช่า อีกด้วย

การปรับตัวในช่วงที่ผ่านมาได้มีการเน้นตลาดท่องเที่ยวในประเทศหลาย ๆ โรงแรมได้เปิดให้บริการเช่าที่พักแบบรายเดือนหรือรายปี ซึ่งมาพร้อมบริการเสริมของโรงแรม เช่น บริการทำความสะอาดภายในห้องพัก



เปลี่ยนผ้าปูที่นอน บริการซักรีด และบริการอาหาร เป็นต้น และรวมค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เข้าไปด้วยแล้ว เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าสัญญาณอินเทอร์เน็ต ค่าส่วนกลาง ซึ่งถือว่าเป็นจุดแข็งของธุรกิจโรงแรมที่คอนโดมิเนียมที่ให้เช่าไม่มีให้



นอกจากนี้ โรงแรมส่วนหนึ่งในกรุงเทพฯ และหัวเมืองใหญ่ได้ร่วมมือกับสถานพยาบาลหรือโรงพยาบาลในการให้บริการรับรองลูกค้าต่างชาติที่เข้ามาในไทยและต้องกักตัวตามนโยบายของภาครัฐ (Alternative State Quarantine: ASQ) รวมถึงมีการปรับเปลี่ยนโรงแรมให้เป็นพื้นที่เฝ้าระวังอาการ สำหรับผู้ป่วยที่มีอาการน้อยหรือไม่รุนแรง (Hospital)

ธุรกิจร้านอาหาร

ธุรกิจร้านอาหารเป็นอีกหนึ่งกลุ่มที่ได้รับผลกระทบจาก COVID-19 เป็นอย่างมาก เนื่องจากสูญเสียรายได้ทั้งจากนักท่องเที่ยวต่างชาติและลูกค้าคนไทย เนื่องจากมาตรการป้องกันและควบคุม COVID-19 ที่จำกัดการเข้าใช้บริการและกำหนดเวลาเปิดปิดในหลาย ๆ สถานที่

อาหารบางประเภทอาจไม่เหมาะกับการซื้อกลับบ้าน เช่น อาหารปิ้งย่าง ในขณะที่มาตรการห้ามจำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในบางเวลา และในบางพื้นที่ ส่งผลกระทบบต่อรายได้ของธุรกิจร้านอาหารเป็นอย่างมาก เนื่องจาก 1 ในรายได้หลักของร้านอาหารมาจากการขายเครื่องดื่มรวมถึงเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ สำหรับร้านอาหารในกลุ่ม Fine Dining หรือร้านอาหารในโรงแรมชั้นนำซึ่งไม่ได้ให้บริการเฉพาะอาหารเท่านั้น แต่เน้นประสบการณ์ในการรับประทานอาหาร ไม่ว่าจะเป็นรสชาติอาหาร บรรยากาศ รวมถึงการให้บริการ ต้องแบกรับต้นทุนค่าใช้จ่ายในหลายส่วน ทั้งค่าเช่าที่ ค่าจ้างพนักงาน และค่าสต็อกวัตถุดิบ



- ▶ ธุรกิจร้านอาหารได้มีการปรับตัวเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ ดังนี้
- ▶ การเพิ่มช่องทางบริการส่งอาหาร (Food Delivery) ถึงแม้ว่าจะมีการเก็บค่ากำไรขั้นต้น หรือ Gross Profit (GP) ของแอปพลิเคชันส่งอาหารในอัตราสูงสุดถึง 35% ก็ตาม
- ▶ การเข้าไปใช้แพลตฟอร์มพื้นที่ห้องครัว และอุปกรณ์ครัวให้เช่าสำหรับร้านอาหาร (Cloud Kitchen) ที่ต้องการจะขยายสาขา ซึ่งช่วยลดเงินลงทุนที่สูงมากในส่วนของการเช่าสถานที่ในทำเลที่ดีและค่าอุปกรณ์ครัว
- ▶ การเพิ่มบริการ Private Dining โดยไปจัดเลี้ยงส่วนตัวให้ถึงบ้านของลูกค้า สำหรับร้านอาหารในกลุ่ม Fine Dining หรือร้านอาหารในโรงแรมชั้นนำบางส่วน
- ▶ การเข้าไปร่วมเป็นพันธมิตรกับสินค้าอื่น ๆ เช่น Bar B Q Plaza X Betagro เพื่อขยายช่องทางขายสินค้าในซูเปอร์มาร์เก็ต ห้างสรรพสินค้า เจาะกลุ่มผู้บริโภคที่นิยมประกอบอาหารทานเองที่บ้านในช่วงโควิด-19 ระบาด

ธุรกิจขนส่ง

การแพร่ระบาดของ COVID-19 ส่งผลทำให้อัตราการขยายตัวของการขนส่งทางบก ทางเรือ และทางอากาศลดลง เนื่องมาจาก 1) ปริมาณขนส่งสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมลดลง 2) การขนส่งผู้โดยสารทางอากาศลดลงตามจำนวนนักท่องเที่ยวที่หายไป 3) ปริมาณผู้โดยสารในระบบขนส่งทางรางลดลงอย่างมีนัยสำคัญ จากมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 และความกังวลของผู้ใช้บริการ

สายการบินได้มีการปรับตัวโดยเน้นทำการตลาดภายในประเทศมากขึ้น บางรายมีการจัดทำบัตรโดยสารพิเศษที่ให้ผู้โดยสารสามารถแลกเที่ยวบินได้ไม่จำกัดสำหรับเที่ยวบินภายในประเทศ ซึ่งแม้จะได้รับการตอบรับที่ดี แต่คาดว่าจะยังไม่สามารถชดเชยรายได้ที่สูญเสียไปตั้งแต่เกิดการระบาดในรอบแรก

ธุรกิจขนส่งสินค้าภายในประเทศไม่ได้รับผลกระทบเชิงลบจาก COVID-19 เนื่องจากผู้บริโภคปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้จ่ายใช้สอยหันมาทำธุรกรรมบนโลกออนไลน์มากขึ้น จึงเป็นการเพิ่มโอกาสในการเติบโตของธุรกิจบริการดิจิทัล ทั้งธุรกิจ e-Commerce ธุรกิจรับส่งพัสดุด่วน (Parcel Delivery) และธุรกิจส่งอาหาร (Online Food Delivery)

ธุรกิจค้าปลีก

การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่กระจายตัวอย่างรวดเร็วไปในหลายจังหวัด ทำให้ประชาชนเกิดความกังวลในการเดินทางไปและใช้เวลาในแต่ละพื้นที่ ในส่วนของศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า คอมมูนิตีมอลล์ รวมถึงผู้ประกอบการค้าปลีก ก็ได้รับผลกระทบจาก COVID-19 อย่างเห็นได้ชัดเนื่องจากมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการน้อยลงอย่างมากเมื่อเทียบกับช่วงก่อนการแพร่ระบาด ซึ่งบางห้างสรรพสินค้าหลาย ๆ แห่งมียอดผู้ใช้บริการลดลงเกินครึ่ง และมีบางห้างฯ ได้รับผลกระทบค่อนข้างมากและได้ถอนตัวจากการดำเนินธุรกิจในประเทศไทย นอกจากนี้แล้ว ผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน



มีช่องทางในการซื้อสินค้ามากขึ้น โดยสินค้าหลายประเภทสามารถซื้อได้ในช่องทางออนไลน์ผ่าน e-Commerce Platform รายใหญ่ที่ทำการตลาดในไทย จึงทำให้เกิดการดึงดูดลูกค้าและรายได้ออกไป



การปรับตัวของธุรกิจค้าปลีกที่ได้เริ่มดำเนินการกันไปบ้างแล้วคือการทำการตลาดที่รวมทุกช่องทางการติดต่อและการขายทั้ง Online และ Offline ให้เป็นหนึ่งเดียว (Omnichannel) โดยจัดทำบริการรูปแบบต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เหมาะกับ Lifestyle ของแต่ละคน และเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าผ่านช่องทางที่หลากหลาย เช่น การโทรศัพท์เข้าไปสั่งซื้อสินค้า (Call & Shop) การโทรศัพท์เข้าไปสั่งซื้อสินค้าและไปรับสินค้าที่ห้างฯ โดยไม่ต้องลงจากรถ (Drive thru) การพิมพ์คุยกับพนักงานเพื่อสั่งซื้อสินค้า (Chat & Shop) การสั่งซื้อสินค้าออนไลน์และไปรับที่ห้างฯ (Click & Collect) หรือการใช้ช่องทาง Social media ในการสื่อสารแบบ 2 ช่องทางเพื่อขายหรือโปรโมตสินค้า เช่น Facebook Live เป็นต้น

ธุรกิจธนาคาร

ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยเกี่ยวกับภาพรวมธุรกรรมการชำระเงินผ่าน Mobile Banking พบว่า ในปี 2563 มีจำนวนผู้ใช้บริการอยู่ที่ 68.4 ล้านบัญชี เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา 13.9% และมีปริมาณธุรกรรมผ่าน Mobile Banking จำนวน 9.27 พันล้านรายการ เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมามากถึง 79.4%



การแพร่ระบาดของ COVID-19 ส่งผลให้ธุรกรรมออนไลน์เติบโตแบบก้าวกระโดด โดยเฉพาะการซื้อสินค้าและบริการในรูปแบบ QR code เติบโตค่อนข้างสูง ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากมาตรการภาครัฐที่สนับสนุนการใช้จ่ายผ่านการสแกน QR code จากการใช้ G-Wallet (เป๋าตัง) รวมถึงได้รับแรงผลักดันจากผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาทำการตลาดมากขึ้น ทำให้ประชาชนเกิดความคุ้นเคยมากขึ้น ทั้งในฝั่งรับและจ่าย

การแพร่ระบาดของ COVID-19 ระลอกใหม่เป็นตัวเร่งให้มีการทำธุรกรรมการชำระเงินผ่าน Mobile Banking มากยิ่งขึ้น โดยผลสำรวจของศูนย์วิจัยกสิกรไทยระหว่างวันที่ 26-30 เม.ย. 2564 ที่ผ่านมามีพบว่าโดยภาพรวมแล้ว ผู้บริโภคคนไทยมีการโอนเงินและชำระค่าสินค้าและบริการผ่าน Mobile Banking อยู่ที่ 19 ครั้งต่อสัปดาห์ ซึ่งสูงกว่าการใช้งานในช่วงการระบาดระลอกแรกที่มีอัตราการใช้งานอยู่ที่ 17 ครั้งต่อสัปดาห์ โดยมีปัจจัยหนุนมาจากการทำงานอยู่บ้าน (Work From Home) และการลดการเดินทางเพื่อลดความเสี่ยงต่อการติดเชื้อ

ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดการณ์ว่า ปริมาณการทำธุรกรรมโอนเงินและชำระเงินผ่าน Mobile Banking ในปี 2564 นี้จะขยายตัวประมาณ 80.2-83.5%

ธุรกิจอื่น ๆ

ในส่วนของศูนย์บริการรถยนต์นั้น มีการให้บริการเช็คระยะและตรวจสภาพรถและทดลองขับรถนอกสถานที่ หรือ Mobile Service จะให้บริการดูแลรักษารถยนต์ตามระยะพื้นฐาน เช่น การเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องและตรวจสภาพการทำงานของชิ้นส่วนอะไหล่ต่าง ๆ ตามระยะ 10,000 กิโลเมตร การซ่อมเบา เปลี่ยนอะไหล่พื้นฐาน เช่น แบตเตอรี่ หลอดไฟส่องสว่าง ใบปัดน้ำฝน เป็นต้น รวมถึงการทดลองขับรถนอกสถานที่โดยที่ลูกค้าไม่ต้องเข้ามาที่ศูนย์บริการ

ในส่วนของฟิตเนส มีการจัดทำแพ็คเกจขายอุปกรณ์ออกกำลังกายและอุปกรณ์เสริมพร้อมสิทธิ์เข้าชม Online Class เพื่อให้สามารถออกกำลังกายได้โดยไม่ต้องเข้ามาที่ฟิตเนส รวมถึงการให้เช่าอุปกรณ์ออกกำลังกายเพิ่มเติม

บทบาทและโอกาสของธุรกิจประกันภัยในยุค COVID-19

COVID-19 ถือเป็นความเสี่ยงอุบัติใหม่ที่มีผลกระทบอย่างมหาศาลต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมทั่วโลก รวมทั้งประเทศไทยด้วยเช่นกัน เนื่องจากธุรกิจประกันวินาศภัยเป็นธุรกิจที่ทำหน้าที่หลักในการเป็นผู้บริหารความเสี่ยง มีอาชีพให้กับทุกภาคส่วนของสังคม ความสามารถของบริษัทประกันวินาศภัยในการทำความเข้าใจรูปแบบของความเสี่ยงที่เปลี่ยนแปลงไป และพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ตอบโจทย์ความเสี่ยงและความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม ก็จะช่วยทำให้ธุรกิจประกันวินาศภัยสามารถเติบโตในภาวะวิกฤตได้และถือเป็นการพลิกวิกฤตมาเป็นโอกาสให้กับทุกคนที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากประกันภัยจะถูกนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยง ทั้งในระดับบุคคล ครอบครัว องค์กร และระดับประเทศ ซึ่งจะช่วย

แบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ไม่ได้คาดการณ์หรือเตรียมการไว้ล่วงหน้าได้

ธุรกิจประกันภัยได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการและความจำเป็นของประชาชน ทั้งในส่วนของประกันภัยส่วนบุคคล และประกันภัยเชิงพาณิชย์สำหรับธุรกิจดังต่อไปนี้

ประกันภัยส่วนบุคคล

- ▶ **ประกัน COVID-19 และประกันการแพ้วคชิน COVID-19** ถือเป็นประกันภัยคุ้มครองเฉพาะโรคที่ถูกพัฒนามาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทันสถานการณ์ โดยเบี้ยประกันภัยถือว่าไม่สูง กล่าวคืออยู่ในระดับหลักสิบหลักร้อย ทั้งยังสามารถหาซื้อได้ง่ายทั้งจากช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ ความคุ้มครองก็ให้เลือกมากมายจากหลายบริษัท ทั้งแบบจ่ายเป็นเงินก้อนเมื่อมีตรวจพบเชื้อ COVID-19 (เจอจ่ายจบ) หรือแบบที่จ่ายค่ารักษาพยาบาลที่เกิดขึ้นจริงซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขและข้อกำหนดในแผนที่ได้เลือกซื้อ ซึ่งประกันภัยกลุ่มนี้ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก เพราะช่วยให้ผู้เอาประกันภัยลดความกังวลในเรื่องของการรักษาพยาบาลจากการเจ็บป่วยเนื่องมาจาก COVID-19 ซึ่งประชาชนเป็นจำนวนมากได้ให้ความสนใจ และผู้ที่ซื้อประกันภัย COVID-19 นี้ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ซื้อประกันภัยเป็นครั้งแรกอีกด้วย



- ▶ **ประกันภัย Office Syndrome** โรคออฟฟิศซินโดรมถือเป็นโรคยอดฮิตของมนุษย์ทำงานซึ่งเกิดมาจากพฤติกรรมการทำงานทั้งที่ออฟฟิศหรือที่บ้าน ซึ่งมีการนั่งในท่าเดิม ๆ นานเกินไป นั่งผิดท่า ใช้สายตามากเกินไป หรือโต๊ะเก้าอี้ไม่ถูกสุขลักษณะสำหรับการนั่งทำงานเป็นเวลานาน ปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ส่งผลทำให้เกิดการเจ็บป่วยตามมา เช่น ปวดตา ปวดหลัง ปวดเมื่อยกล้ามเนื้อส่วนต่าง ๆ นิ้วล็อค รวมถึงการนอนไม่หลับ หรือหลับไม่สนิทอีกด้วย ประกันภัย Office Syndrome จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของประกันภัยสุขภาพแบบเฉพาะโรคที่พัฒนาขึ้นสำหรับคนทำงานออฟฟิศโดยเฉพาะ
- ▶ **ประกันภัยไซเบอร์ส่วนบุคคล/ขอปิงออนไลน์** พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปอย่างเห็นได้ชัดคือการหันมาทำธุรกรรมและกิจกรรมออนไลน์

ที่หลากหลาย ทั้งในส่วนของ การซื้อขายสินค้า การเรียน การเล่นเกม การดูหนังฟังเพลงหรือภาพยนตร์ การทำงาน พบปะพูดคุย ประชุม สัมมนา แม้ว่าจะสร้างความสะดวกสบายให้กับผู้ใช้บริการ แต่ก็ก่อให้เกิดความเสี่ยงตามมาด้วยเช่นกัน ทั้งในเรื่องของการถูกโจรกรรมข้อมูล การขโมยตัวตน การถูกกรรโชกทรัพย์ การถูกกลั่นแกล้งหรือทำให้เสื่อมเสียชื่อเสียง การโดนหลอกลวงทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น ด้วยเหตุนี้ การซื้อประกันภัยไซเบอร์จะช่วยชดเชยหรือบรรเทาความเสียหายที่จะเกิดขึ้นต่อทรัพย์สิน และ/หรือ ชื่อเสียง ภาพลักษณ์ ทั้งของผู้เอาประกันภัย และบุคคลภายนอกได้ ผู้บริโภคสามารถหาซื้อประกันภัยไซเบอร์ได้จากหลากหลายช่องทาง ทั้งช่องทางออนไลน์ ธนาคาร หรือนายหน้า โดยเลือกแผนความคุ้มครองตามความเสี่ยงและงบประมาณที่มี

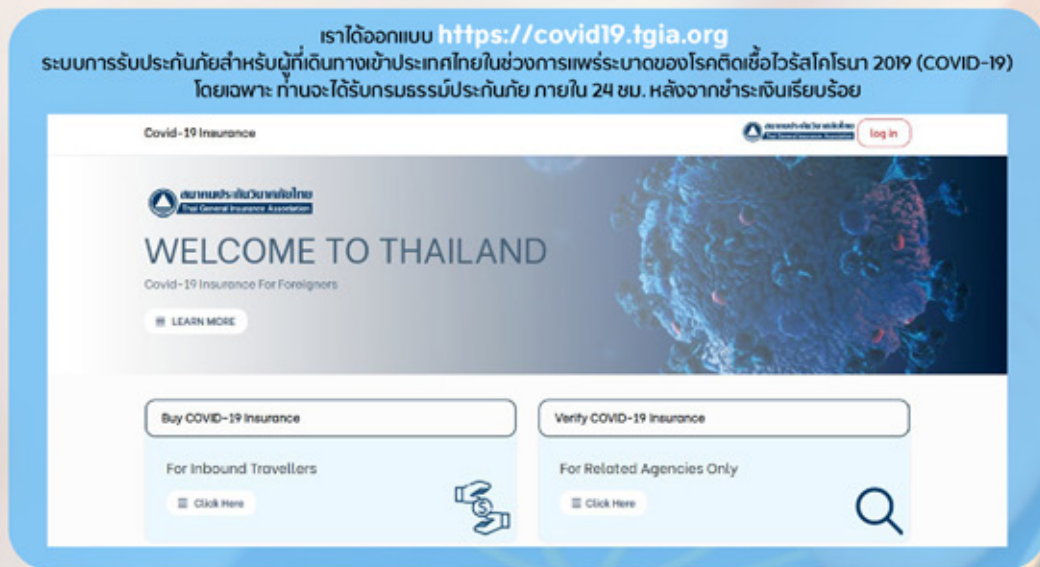
- ▶ **ประกันภัยเปิด-ปิด** หลายท่านคงจะเคยได้ยินหรือรู้จักประกันภัยเปิด-ปิด กันอยู่บ้าง ประกันภัยเปิด-ปิดในปัจจุบันนั้นใช้กับประกันภัยรถยนต์และประกันภัยการเดินทาง จุดเด่นของประกันภัยรูปแบบนี้ คือ การกำหนดช่วงเวลาความคุ้มครองได้ตามต้องการ โดยสามารถสั่งเปิดความคุ้มครองผ่าน Application ได้เมื่อมีการใช้รถหรือมีการเดินทาง โดยที่เบี้ยประกันภัยนั้นจะถูกคำนวณตามการใช้งานจริงซึ่งจะทำให้เบี้ยประกันภัยถูกลงกว่าประกันภัยรูปแบบปกติ ด้วยเหตุนี้ สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในปัจจุบัน ซึ่งการทำงานที่บ้านน่าจะเป็นวิธีในการลดความเสี่ยงจากการได้รับเชื้อ COVID-19 ได้เป็นอย่างดี และการลดการเดินทางท่องเที่ยวเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดในหลากหลายพื้นที่ จึงน่าจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ประกันภัยประเภทนี้ได้รับความนิยมมากยิ่งขึ้นในอนาคต
- ▶ **ประกันภัยเปิด-ปิดรูปแบบใหม่** จากจุดเด่นของประกันภัยเปิด-ปิดที่มีอยู่ในปัจจุบัน และการเกิดขึ้นของอาชีพใหม่ ๆ ในช่วง COVID-19 นี้ เช่น อาชีพแม่บ้าน ช่างซ่อมแซมบ้าน ช่างล้างแอร์ สารพัดช่างที่ให้บริการแบบ Service on Site หรือ On Demand รวมถึงอาชีพอดิตัวอย่าง Rider รับส่งอาหาร รับส่งพัสดุ บริการฝากซื้อสินค้า ฯลฯ ที่มีความเสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุระหว่างทำงานในบางช่วงเวลา ประกันภัยเปิด-ปิดที่มีอยู่จึงน่าจะนำมาพัฒนาต่อยอดให้ตอบโจทย์อาชีพเหล่านี้ ไม่ว่าจะเป็นประกันภัยอุบัติเหตุเปิด-ปิด หรือประกันภัยจักรยานยนต์เปิด-ปิด

ประกันภัยเชิงพาณิชย์สำหรับธุรกิจ

- ▶ **ประกันภัยไซเบอร์สำหรับธุรกิจ** ในโลกทุกวันนี้ที่เทคโนโลยีมีการพัฒนาไปอย่างรวดเร็วและการทำธุรกิจนั้นต้องอาศัยฐานข้อมูลขนาดมหาศาลในการวิเคราะห์ ตัดสินใจ และกำหนดกลยุทธ์ องค์กรต่าง ๆ จึงมีโอกาสที่จะเผชิญกับความเสียหายจากภัยคุกคามไซเบอร์ ไม่ว่าจะเป็นการถูกขโมยข้อมูล การถูกละเมิดข้อมูล หรือไวรัสเรียกค่าไถ่ ทั้งข้อมูลของลูกค้า พนักงาน หรือความลับทางธุรกิจ ซึ่งจะทำให้องค์กรมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องให้รับผิดชอบตามกฎหมาย ในกรณีข้อมูลส่วนบุคคล

โครงการประกันภัยคุ้มครอง ผู้ที่เดินทางเข้าประเทศไทย ในช่วงสถานการณ์ การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) (ขายผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (Online))

ความร่วมมือระหว่างสมาคมประกันวินาศภัยไทย สมาคมประกันชีวิตไทย บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทประกันชีวิต
รวม 16 บริษัท ชื่อนำของประเทศไทย ภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)



ผู้ที่สามารถเดินทางเข้ามาในราชอาณาจักร

- บุคคลใดที่ทางภาครัฐกำหนดให้มีประกันภัย ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขตามที่ศูนย์บริหารสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (ศบค.) กำหนดและตรวจคัดกรองจากประเทศต้นทาง พร้อมทั้งมีเอกสารเพื่อเดินทางเข้ามาในประเทศไทยอย่างครบถ้วน

ข้อดีของการทำประกันภัยในประเทศไทย

- การรับประกันภัยได้รับการรับรองจากภาครัฐ**
สามารถใช้ยื่นขอรับการตรวจสอบตราประทับประเทศไทย
โดยความคุ้มครองเกิดขึ้นทันทีที่ผ่านด่านตรวจคนเข้าเมือง
ของประเทศไทย
- ไม่ต้องสำรองจ่าย**
เมื่อเข้ารับการรักษาที่โรงพยาบาลเอกชนทั่วประเทศ
โดยมีวงเงินสูงสุดถึง 100,000 USD หรือ 3,200,000 บาท
- กรณีเสียชีวิตจากการติดเชื้อ COVID-19**
บริษัทชดเชยค่าสินไหมทดแทน จำนวน 100,000 USD
หรือ 3,200,000 บาท ไปยังทายาทของผู้เอาประกันภัย
- เบี้ยประกันภัยเหมาะสมกับความคุ้มครอง**
เนื่องจากสำนักงาน คปภ. กำกับดูแลระบบการรับประกันภัย
และระบบการชดเชยค่าสินไหมทดแทน สะดวกและรวดเร็ว
ผ่านระบบออนไลน์
- ประเทศไทยมีความพร้อม**
โครงสร้างพื้นฐานทางสาธารณสุขของประเทศไทยมีความพร้อม
ในการรักษาผู้ติดเชื้อและดูแลโดยบุคลากรทางการแพทย์
และสาธารณสุขของประเทศไทย

เอกสารเพื่อเดินทางเข้ามาในประเทศไทย

- หนังสือที่รับรองว่าเป็นบุคคลที่เดินทางเข้ามาในราชอาณาจักรได้ (COE)
- ใบรับรองแพทย์ที่ยืนยันไม่ติด COVID-19 (ไม่เกิน 72 ชม.)
- กรมธรรม์ประกันภัยที่คุ้มครองการติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19)
วงเงินไม่น้อยกว่า 100,000 ดอลลาร์สหรัฐ
- หลักฐานการชำระค่าที่พักและค่าตรวจหาเชื้อโดยวิธี RT-PCR
(ระยะเวลาการเข้าพักไม่น้อยกว่า 14 วัน)
- เอกสารหรือหลักฐานรับรองการได้รับวัคซีน ครบตามเกณฑ์
ที่ผู้ผลิตวัคซีนกำหนด สำหรับผู้มีอายุต่ำกว่า 18 ปี ที่ไม่อยู่ในเกณฑ์
การได้รับวัคซีน และเดินทางมาพร้อมกับผู้ปกครองหรือผู้ดูแล
ให้มีใบรับรองแพทย์ที่ยืนยันว่าผู้เดินทางไม่ติด COVID-19 (ไม่เกิน 72 ชม.)

ความคุ้มครอง รวม 200,000 USD หรือ 6,400,000 บาท

- กรณีการเสียชีวิต**ที่มีสาเหตุมาจากโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) เป็นจำนวนเงิน 100,000 USD หรือ 3,200,000 บาท
- ผลประโยชน์การรักษาพยาบาล**อันเนื่องมาจากการติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) เป็นจำนวนเงิน 100,000 USD หรือ 3,200,000 บาท **

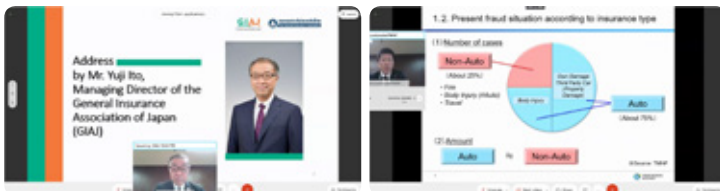
**หมายเหตุ: อัตราแลกเปลี่ยนที่กำหนดที่ 32 บาทต่อ 1 USD





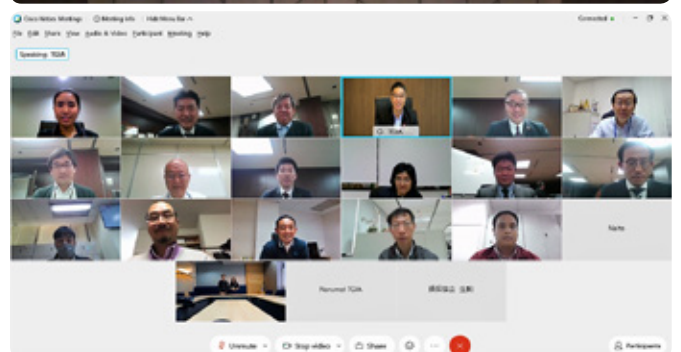
สมาคมประกันวินาศภัยไทย ลงนามถวายพระพร สมเด็จพระกนิษฐาธิราชเจ้า กรมสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี

นายอานนท์ วัจสุ นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย นำคณะกรรมการบริหารสมาคมฯ พร้อมด้วยคณะผู้บริหาร และพนักงานสมาคมฯ ทูลเกล้าฯ ถวายแจกันดอกไม้หน้า พระฉายาลักษณ์สมเด็จพระกนิษฐาธิราชเจ้า กรมสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี พร้อมลงนาม ถวายพระพร ขอให้ทรงหายจากพระอาการประชวรและ ทรงมีพระพลานามัยแข็งแรงสมบูรณ์ในเร็ววัน ณ ศาลา สหทัยสมาคม ในพระบรมมหาราชวัง สำนักพระราชวัง เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2564



สมาคมประกันวินาศภัยแห่งประเทศไทย ร่วมกับ สมาคมประกันวินาศภัย แห่งประเทศญี่ปุ่น (GIAJ) จัดสัมมนาออนไลน์ (Virtual Seminar) หัวข้อ “Countermeasures Against Motor Fraudulent Claims Taken by General Insurance Companies in Japan” เพื่อแบ่งปัน ประสบการณ์เกี่ยวกับมาตรการจัดการปัญหาการฉ้อฉลในธุรกิจประกันภัย ยานยนต์ในประเทศญี่ปุ่น

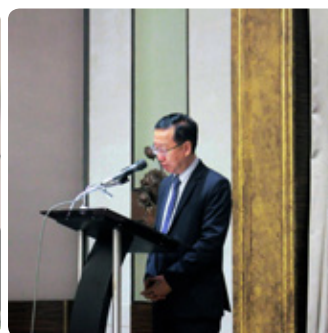
สมาคมประกันวินาศภัยไทย (TGIA) ร่วมกับ สมาคมประกันวินาศภัย แห่งประเทศญี่ปุ่น (GIAJ) จัดสัมมนาออนไลน์ (Virtual Seminar) หัวข้อ “Countermeasures Against Motor Fraudulent Claims Taken by General Insurance Companies in Japan” เพื่อแบ่งปัน ประสบการณ์เกี่ยวกับมาตรการจัดการปัญหาการฉ้อฉลในธุรกิจประกันภัย ยานยนต์ในประเทศญี่ปุ่น โดยได้รับเกียรติจาก นาย Yuji Ito กรรมการผู้จัดการของสมาคมประกันวินาศภัยแห่งประเทศไทย กล่าว เปิดงาน เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2564





จัดอบรม “NFPA 25: Inspection Testing and Maintenance of Water-based Fire Protection Systems”

ชมรมบริหารความเสี่ยงภัย จัดอบรม “NFPA 25: Inspection Testing and Maintenance of Water-based Fire Protection Systems” เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2564 ณ ห้องประชุม สมาคมประกันวินาศภัยไทย



การชี้แจง “การเชื่อมโยงข้อมูลกรมธรรม์ประกันภัยทางทะเล ผ่านระบบ National Single Window (NSW)”

คณะกรรมการประกันภัยทางทะเลและโลจิสติกส์ ร่วมกับ กรมศุลกากร และบริษัท โทรคมนาคมแห่งชาติ จำกัด (มหาชน) จัดชี้แจง “การเชื่อมโยงข้อมูลกรมธรรม์ประกันภัยทางทะเล ผ่านระบบ National Single Window (NSW)” เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2564 ณ โรงแรม เดอะ สุโกศล กรุงเทพฯ



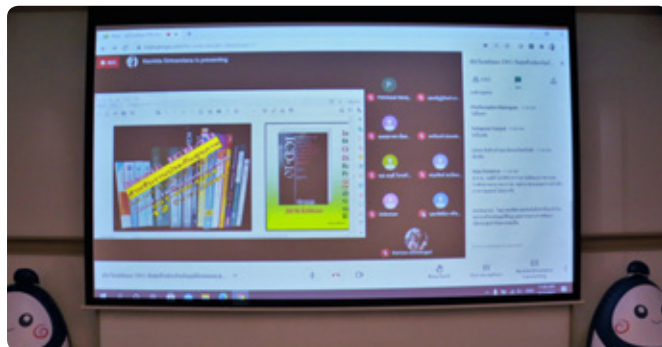
จัดสัมมนา “การควบคุมภายในระบบสารสนเทศทางบัญชี เพื่อการจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ” และการประชุมใหญ่สามัญประจำปี ชมรมนักบัญชีประกันภัย ครั้งที่ 43/2564

ชมรมนักบัญชีประกันภัย จัดสัมมนาเรื่อง “การควบคุมภายในระบบสารสนเทศทางบัญชี เพื่อการจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ” และจัดประชุมใหญ่สามัญประจำปี ชมรมนักบัญชีประกันภัย ครั้งที่ 43/2564 เมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2564 ณ ห้องประชุม สมาคมประกันวินาศภัยไทย



จัดสัมมนา “ประโยชน์ของ DRG กับธุรกิจประกันภัยอุบัติเหตุ และสุขภาพ (Diagnostic related group (DRG) หรือกลุ่มวินิจฉัยโรคร่วม)”

ชมรมประกันภัยอุบัติเหตุและสุขภาพ จัดสัมมนาเรื่อง “ประโยชน์ของ DRG กับธุรกิจประกันภัยอุบัติเหตุและสุขภาพ (Diagnostic related group (DRG) หรือกลุ่มวินิจฉัยโรคร่วม)” เมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2564 ณ ห้องประชุม สมาคมประกันวินาศภัยไทย และผ่านระบบวีดิทัศน์ทางไกล (Video Conference System)

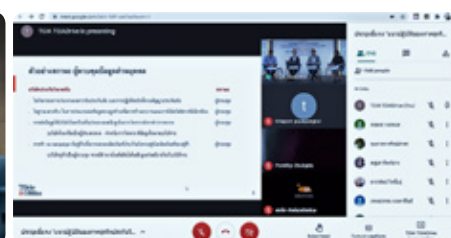


การประชุมหารือ “กรรมธรรม์ประกันภัยสุขภาพส่วนบุคคล แบบมาตรฐาน และอัตราเบี้ยประกันภัยสุขภาพ”

คณะกรรมการประกันภัยอุบัติเหตุและสุขภาพ ประชุมหารือร่วมกับสำนักงาน คปภ. เรื่อง “กรรมธรรม์ประกันภัยสุขภาพส่วนบุคคล แบบมาตรฐาน และอัตราเบี้ยประกันภัยสุขภาพ” เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564 ณ ห้องประชุม สมาคมประกันวินาศภัยไทย

การประชุมชี้แจง “แนวปฏิบัติของธุรกิจประกันวินาศภัยตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562”

คณะกรรมการกฎหมายและกฎระเบียบ จัดประชุมชี้แจง “แนวปฏิบัติของธุรกิจประกันวินาศภัยตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562” เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2564 ณ ห้องประชุม สมาคมประกันวินาศภัยไทย และผ่านระบบการประชุมออนไลน์ (Google Meet)





การประชุมสรุปการจัดทำใบเสร็จ และหมวดรายการคู่มือปฏิบัติชนิดหรือประเภทของการรักษาพยาบาล ยาและเวชภัณฑ์ การบริการทางการแพทย์ หรือการบริการอื่นของสถานพยาบาล ครั้งที่ 1/2564

สมาคมประกันวินาศภัยไทย ร่วมกับสมาคมประกันชีวิตไทย และสมาคมโรงพยาบาลเอกชน (ประชุมร่วม 3 สมาคม) ร่วมประชุมสรุปการจัดทำใบเสร็จ และหมวดรายการคู่มือปฏิบัติชนิดหรือประเภทของการรักษาพยาบาล ยาและเวชภัณฑ์ การบริการทางการแพทย์ หรือการบริการอื่นของสถานพยาบาล ครั้งที่ 1/2564 เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2564 ณ สมาคมโรงพยาบาลเอกชน

การประชุมหารือคำสั่งนายทะเบียนที่ 55/2562 เรื่อง “หลักเกณฑ์การให้ความเห็นชอบแบบและข้อความกรมธรรม์ประกันภัยสุขภาพส่วนบุคคล แบบมาตรฐาน”

คณะกรรมการประกันภัยอุบัติเหตุและสุขภาพ จัดประชุมหารือเกี่ยวกับคำสั่งนายทะเบียนที่ 55/2562 เรื่อง “หลักเกณฑ์การให้ความเห็นชอบแบบและข้อความกรมธรรม์ประกันภัยสุขภาพส่วนบุคคล แบบมาตรฐาน” เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2564 ณ ห้องประชุมสมาคมประกันวินาศภัยไทย และผ่านระบบวีดิทัศน์ทางไกล (Video Conference System)



CEO Talk 2021 หัวข้อ “Market Updates from Munich Re”

สมาคมประกันวินาศภัยไทย ร่วมกับ Munich Re จัด CEO Talk 2021 หัวข้อ “Market Updates from Munich Re” เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2564 ณ ห้องประชุม สมาคมประกันวินาศภัยไทย และประชุมผ่านระบบออนไลน์



การประชุมบริษัทประกันภัยที่ร่วมรับประกันภัย โครงการประกันภัยพืชผล ครั้งที่ 1/2564

สมาคมประกันวินาศภัยไทย จัดประชุมบริษัทประกันภัย
ที่ร่วมรับประกันภัยโครงการประกันภัยพืชผล ครั้งที่ 1/2564
เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2564 ณ ห้องประชุม สมาคมประกัน
วินาศภัยไทย



โครงการประกันภัยคุ้มครองการติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) สำหรับคนต่างด้าวที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย ครั้งที่ 3

สมาคมประกันวินาศภัยไทย ร่วมกับบริษัทผู้บริหารโครงการ และบริษัทประกันภัยร่วมประชุมหารือ “โครงการประกันภัยคุ้มครอง
การติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) สำหรับคนต่างด้าวที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย” ครั้งที่ 3 เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2564
ณ ห้องประชุม สมาคมประกันวินาศภัยไทย และผ่านระบบวีดิทัศน์ทางไกล (Video Conference System)



จัดอบรม “Demo Program E-Tax และ พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 สำหรับนักบัญชีธุรกิจประกัน วินาศภัย (PDPA)”

คณะกรรมการการบัญชี-การเงิน และการลงทุน จัดอบรมหัวข้อ “Demo Program E-Tax และ พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล
พ.ศ. 2562 สำหรับนักบัญชีธุรกิจประกันวินาศภัย (PDPA)” เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2564 ณ ห้องประชุม สมาคมประกันวินาศภัยไทย



จัดประชุมใหญ่สามัญ ครั้งที่ 55 พร้อมจัดการเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารสมาคมฯ ประจำปี 2564-2566

สมาคมประกันวินาศภัยไทย จัดประชุมใหญ่สามัญ ครั้งที่ 55 พร้อมจัดการเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารสมาคมฯ ประจำปี 2564-2566 จำนวน 21 คน เมื่อวันพุธที่ 31 มีนาคม 2564 ณ สมาคมประกันวินาศภัยไทย



มอบเงินซื้อกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุแก่กลุ่มอาสาดับไฟป่า จ.เชียงใหม่

นายกิตติเดช อนันต์ศิริประภา ผู้อำนวยการบริหารสมาคมประกันวินาศภัยไทย มอบเงินสนับสนุน จำนวน 100,000 บาท เพื่อจัดซื้อกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่มอาสาดับไฟป่าเพื่อชาติ ให้แก่ประชาชนและอาสาสมัครดับไฟป่าของจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 35,000 คน ร่วมกับภาคอุตสาหกรรมประกันภัย จำนวน 12 หน่วยงาน โดยมี ดร.สุทธิพล ทวีชัยการ เลขาธิการ คปภ. รับมอบเงินสนับสนุน และ นายเจริญฤทธิ์ สงวนสัตย์ ผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่ รับมอบกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่มอาสาดับไฟป่าเพื่อชาติ ผ่านระบบ Video Conference ณ สถาบันวิทยาการประกันภัยระดับสูง สำนักงาน คปภ.



ออกบูธประชาสัมพันธ์โครงการประกันภัยพืชผลและโครงการธนาคารน้ำใต้ดิน ณ รัฐสภา

สมาคมประกันวินาศภัยไทย นำโดย นายเกี๊ยะ อนันต์ศิริประภา ผู้อำนวยการบริหาร ออกบูธประชาสัมพันธ์ร่วมกับ สำนักงาน คปภ. เพื่อประชาสัมพันธ์โครงการประกันภัยพืชผลและโครงการบริหารจัดการน้ำด้วยระบบธนาคารน้ำใต้ดิน “หนองฮีโมเดล” ในโอกาสที่สำนักงาน คปภ. ได้รับเชิญจากคณะกรรมการการเศรษฐกิจ การเงิน และการคลัง วุฒิสภา ให้เข้าชี้แจงและนำเสนอรายงานการศึกษาเรื่องบทบาทและทิศทางการประกันภัยและนโยบายเงินเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม ต่อที่ประชุมวุฒิสภา โดยการออกบูธดังกล่าวมีสมาชิกวุฒิสภาและเจ้าหน้าที่รัฐสภาหลายท่านให้ความสนใจสอบถามรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการฯ เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2564 ณ อาคารรัฐสภา (เกียกกาย)

มอบเงินช่วยเหลือครอบครัว เด็กหญิงจิตอาสาช่วยกำนันแวกกับไฟป่าเสียชีวิต

สมาคมประกันวินาศภัยไทย มอบเงินจำนวน 25,000 บาท เพื่อช่วยเหลือครอบครัว ด.ญ.ณัฐลัญช์ อนุสรณ์พนา อายุ 13 ปี นักเรียนชั้น ม.1 โรงเรียนบ้านแม่แฮเหนือ อ.แม่แจ่ม จ.เชียงใหม่ ที่เสียชีวิตจากอาการล้มเลือดอุดตันในหลอดเลือดฝอย ขณะทำหน้าที่จิตอาสาช่วยทำแนวกันไฟป่าป้องกันหมู่บ้านและชุมชน โดยมอบผ่านสำนักงาน คปภ. ภาค 1 เชียงใหม่ เพื่อเป็นตัวแทนส่งมอบเงินช่วยเหลือและเข้าร่วมในพิธีฌาปนกิจต่อไป





จัดสัมมนา “ขายอย่างไรให้มีความสุข...เรียนรู้จิตวิญญาณการบริการแบบญี่ปุ่น”

นายกิตติเดช อนันต์ศิริประภา ผู้อำนวยการบริหาร สมาคมประกันวินาศภัยไทย ร่วมกับ นายทัตเทพ สุจิตจร ผู้อำนวยการสถาบันประกันภัยไทย จัดสัมมนาหัวข้อ “ขายอย่างไรให้มีความสุข...เรียนรู้จิตวิญญาณการบริการแบบญี่ปุ่น” โดยมี ดร.กฤตติณี พงษ์ธนเลิศ อาจารย์ประจำ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และเจ้าของผลงานหนังสือ “ริเริ่ม...สร้างธุรกิจ 100 ปี ด้วยหลักการคิดแบบญี่ปุ่น” และเจ้าของเพจเกตุวดี Marumura ให้เกียรติเป็นวิทยากร โดยได้รับเกียรติจาก นางสาวสุเมตต์ วัฒนสินธุ์ รองเลขาธิการด้านตรวจสอบ สำนักงาน คปภ. เป็นประธานเปิดการสัมมนา โดยมีผู้บริหารจากบริษัทสมาชิกของสมาคมประกันวินาศภัยไทย ผู้บริหารจากสมาคมประกันชีวิตไทย และสถาบันประกันภัยไทย เข้าร่วมสัมมนา เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2564 ณ ห้องสัมมนา สมาคมประกันวินาศภัยไทย



สำนักงาน คปภ. ศึกษาดูงานระบบ e-Arbitration สำนักงานอนุญาโตตุลาการ สมาคมประกันวินาศภัยไทย

สมาคมประกันวินาศภัยไทย โดย นายกิตติเดช อนันต์ศิริประภา ผู้อำนวยการบริหาร และ นายศุภชัย ดิษฐวิบูลย์ เลขาธิการสำนักงานอนุญาโตตุลาการ ให้การต้อนรับ นายชัยยุทธ มังศรี ผู้ช่วยเลขาธิการ สายคุ้มครองสิทธิประโยชน์ และเจ้าหน้าที่จากสำนักงาน คปภ. ที่มาศึกษาดูงานเกี่ยวกับการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการดำเนินการระงับข้อพิพาทด้วยวิธีอนุญาโตตุลาการ (e-Arbitration) ของสำนักงานอนุญาโตตุลาการ สมาคมประกันวินาศภัยไทย เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2564 ณ สมาคมประกันวินาศภัยไทย



แถลงข่าวเปิดโครงการ “รณรงค์ความปลอดภัยทางถนนในช่วงเทศกาลสงกรานต์ ประจำปี 2564”

นายอานนท์ วัจวสุ นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย ร่วมงานแถลงข่าวเปิดโครงการ “รณรงค์ความปลอดภัยทางถนนในช่วงเทศกาลสงกรานต์ ประจำปี 2564” ภายใต้แนวคิด “สงกรานต์สุขใจ ขับขี่ปลอดภัย ห่างไกลโควิด” จัดโดย สำนักงาน คปภ. ร่วมกับภาคอุตสาหกรรมประกันภัย โดยมี ดร.สุทธิพล ทวีชัยการ เลขาธิการ คปภ. เป็นประธานเปิดงาน เมื่อวันที่ 2 เมษายน 2564 ณ สถาบันวิทยาการประกันภัยระดับสูง สำนักงาน คปภ.



ประชุมหารือการเตรียมการจัดทำข้อตกลงความร่วมมือภายใต้การใช้งานระบบเว็บท่า (Web Portal) เพื่อบริหารจัดการการเดินทางเข้าออกประเทศของกลุ่มนักท่องเที่ยวในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19)

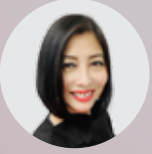
สมาคมประกันวินาศภัยไทย เข้าร่วมประชุมการเตรียมการจัดทำข้อตกลงความร่วมมือภายใต้การใช้งานระบบเว็บท่า (Web Portal) เพื่อบริหารจัดการการเดินทางเข้าออกประเทศของกลุ่มนักท่องเที่ยวในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ร่วมกับกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา กระทรวงการต่างประเทศ กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงมหาดไทย กระทรวงกลาโหม กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง และสำนักงาน คปภ. เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2564 ณ กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา





ว่าด้วยประกันภัยโควิด-19

และการบริหารความเสี่ยงของบริษัทประกันภัย



โดย ดร.ปิยวดี ไชวูรกิจ
คณะกรรมการพัฒนารัฐกิจและวิชาการประกันภัย

ข่าวร้อนระอุเกี่ยวกับประกันภัยโควิด-19 ในสัปดาห์ที่ผ่านมา ทำให้ได้เห็นว่า คำว่า “บริหารความเสี่ยง” ถูกนำไปอ้างอิง แต่ไม่ได้ใช้อย่างถูกต้อง ด้วยความรู้ความเข้าใจที่ถ่องแท้ จึงนำมาซึ่งผลกระทบอย่างรุนแรงดังที่เห็นเป็นข่าว ทั้งยังส่งผลกระทบต่อธุรกิจประกันวินาศภัยโดยรวมอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ขอแชร์มุมมองในเรื่องนี้ ผ่านเลนส์ของคนที่เรียนปริญญาโทและปริญญาเอกด้านบริหารความเสี่ยงมาโดยตรง และสอนหนังสือรวมทั้งทำงานด้านบริหารความเสี่ยงในธุรกิจประกันวินาศภัยมานานพอสมควร





ทำความเข้าใจกับคำว่า “ความเสี่ยง”

เวลาที่เรารู้ถึงคำว่า “ความเสี่ยง” เรามักจะคิดตั้งต้นไปก่อน ในมุมมองว่าความเสี่ยงเป็นสิ่งไม่ดี ไม่พึงปรารถนา ซึ่งความคิดนี้ก็ไม่ได้ผิดอะไรนะ หากแต่เป็นนิยามของคำว่าความเสี่ยงสมัยที่ผู้เขียนเรียนเรื่องการบริหารความเสี่ยงที่อเมริกาเมื่อประมาณ 30 ปีที่แล้วค่ะ

ด้วยโลกที่เปลี่ยนไปและความรู้ที่พัฒนามากขึ้น คำว่า “ความเสี่ยง” ในยุคนี้สมัยนี้จึงไม่ได้หมายความว่าความในเชิงลบแต่เพียงอย่างเดียว ... Risk ไม่ได้แปลว่า Loss อีกต่อไป ... หากแต่หมายถึงสถานะซึ่งมีความไม่แน่นอนในผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตค่ะว่าจะต่างไปจากที่เราได้คาดการณ์ไว้มากน้อยเพียงใด

ดังนั้นความเสี่ยงจึงเป็นเรื่องที่มีความไม่แน่นอนในอนาคตแฝงอยู่ด้วย หากเหตุการณ์ใดที่เราสามารถทราบชัดเจนแน่นอนแล้วว่าผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจะเป็นเช่นไร เหตุการณ์ในลักษณะเช่นนั้นจะถือว่ามีความเสี่ยงนะค่ะ ... และเมื่อไม่ใช่ความเสี่ยง บริษัทประกันภัยจึงไม่รับประกันภัยค่ะ

ความเสี่ยงอาจเป็นสิ่งที่ไม่ดี หากผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นนั้นออกมาแย่กว่าที่เราคาดการณ์เอาไว้ ซึ่งก็มีศัพท์เฉพาะที่เรียกกันว่า ความเสี่ยงด้านลบ (Downside Risk) หรือภัยคุกคาม ... และในทางกลับกัน ความเสี่ยงก็อาจถูกมองในเชิงบวกหรือเป็นสิ่งที่ดีได้ที่เราเรียกว่า ความเสี่ยงด้านบวก (Upside Risk) หรือโอกาส หากเรามีการบริหารจัดการความเสี่ยงที่ดีและเหมาะสม ถูกที่ ถูกเวลาค่ะ

ดังนั้นความเสี่ยงนั้นจะดีหรือไม่ดี ก็ขึ้นกับมุมมองของแต่ละคนว่าใครจะสามารถมองหาและมองเห็นโอกาสจากเหตุการณ์ต่าง ๆ แล้ว Take action เพื่อปรับเปลี่ยนภัยคุกคามในมุมมองของผู้อื่นให้กลายเป็นโอกาสของเราได้ ...

ประกันภัยโควิด-19 คือตัวอย่างที่สำคัญค่ะ โควิด-19 เกิดขึ้นมาอาละวาดทำลายระบบเศรษฐกิจ ทำลายธุรกิจ ทำลายชีวิตและสุขภาพของผู้คนทั่วโลก จึงถูกมองว่าเป็นภัยคุกคามหรือ Downside Risk ในสายตาคนทั่วไป อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันวินาศภัย

ในประเทศไทยได้มองเห็นถึงโอกาสและพัฒนาประกันภัยโควิด-19 รูปแบบต่าง ๆ เพื่อรองรับความเสี่ยงด้านการเงินและสุขภาพที่อาจจะเกิดขึ้น โดยเบี้ยประกันภัยโควิด-19 นั้นมีราคาไม่แพง ซื้อออนไลน์ได้ง่าย จึงสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี โควิด-19 จึงกลายเป็น Upside Risk ของธุรกิจประกันวินาศภัยค่ะ โดยจะเห็นว่า มีผู้ที่สนใจซื้อประกันภัยโควิดจากบริษัทประกันวินาศภัยกว่า 23 ล้านฉบับ และมีเบี้ยประกันภัยประมาณ 9 พันล้านบาทเลยทีเดียว

โควิด-19 ต่างกับความเสี่ยงที่เรารู้จักอย่างไร

เราได้ยินกันอยู่เนะค่ะว่า โควิด-19 นั้นถูกจัดว่าเป็นความเสี่ยงอุบัติใหม่ หรือ “Emerging Risk” ... แล้วความเสี่ยงอุบัติใหม่คืออะไร ... ต่างจากความเสี่ยงของบริษัทประกันวินาศภัยโดยทั่วไปอย่างไร ...

ความเสี่ยงอุบัติใหม่ หมายถึง ความเสี่ยงใหม่ที่ไม่เคยปรากฏมาก่อน ดังนั้นจึงยากต่อการประเมินโอกาส ความรุนแรง และ Timing ในการเกิดค่ะ นอกจากนี้ โควิด-19 ยังมีความไม่แน่นอนและความผันผวนสูง และหากสถานการณ์การแพร่ระบาดมีความรุนแรงมากแล้ว ก็จะทำให้โควิด-19 ถูกจัดเป็นความเสี่ยงที่เป็นมหันตภัยได้เลยทีเดียว

เนื่องจากโควิด-19 เป็นความเสี่ยงอุบัติใหม่ จึงทำให้บริษัทประกันภัยขาดสถิติและข้อมูลอ้างอิงในการทำงานเหมือนกับความเสี่ยงโดยทั่วไป เช่น ไฟไหม้ น้ำท่วม อุบัติเหตุทางรถยนต์ ดังนั้นการประเมินความถี่ ความรุนแรง และเวลาในการเกิดโควิด-19 จึงเป็นเรื่องที่ยาก การนำข้อมูลและสถิติจากต่างประเทศมาใช้ก็ไม่สามารถประยุกต์ใช้ได้เต็มที่ เนื่องจากสถานะแวดล้อมและบริบทด้านต่าง ๆ ในแต่ละประเทศมีความแตกต่างกันไปค่ะ

แล้วหากโควิด-19 เป็นความเสี่ยงอุบัติใหม่ ทำไมบริษัทประกันวินาศภัยถึงได้มีการคิดค้นประกันภัยโควิด-19 ขึ้นมา ...





ธุรกิจประกันวินาศภัยเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงโดยตรง ... ธุรกิจประกันภัยเกิดขึ้นและเติบโตมาได้ก็เพราะเล็งเห็นถึงความเสี่ยงที่เกิดขึ้น และสามารถพัฒนากรรมธรรม์ประกันภัยเพื่อให้ความคุ้มครองความเสี่ยงที่ธุรกิจและประชาชนประสบพบเจอ ... เมื่อมีความเสี่ยง จึงต้องมีประกันภัยไปรองรับ トラバเท่าที่เบี้ยประกันภัยนั้นมีความเพียงพอ บริษัทประกันวินาศภัยก็สามารถอยู่รอดและเติบโตได้

เมื่อโลกใบนี้ไม่ใช่โลกใบเดิมที่เราเคยอาศัยอยู่ และความเสี่ยงในวันนี้ก็ไม่ใช่ความเสี่ยงรูปแบบเดิมเหมือนที่เคยเกิดขึ้นมาในอดีต บริษัทประกันภัยจึงต้องตอบสนองให้เร็วต่อการเปลี่ยนแปลงและความเสี่ยงที่เปลี่ยนไป การนำเสนอประกันภัยโควิด-19 ซึ่งคุ้มครองความเสี่ยงอุบัติเหตุใหม่แม้จะเป็นการสร้างโอกาสในการเติบโตให้กับบริษัทประกันวินาศภัยหลายบริษัทในภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวก็ตามที่ แต่ก็อาจนำมาซึ่งภัยคุกคามที่ยากต่อการคาดการณ์ผลลัพธ์ได้เช่นกัน

ด้วยเหตุนี้บริษัทประกันวินาศภัยจึงต้องมีการบริหารความเสี่ยงอย่างรอบคอบและเป็นมืออาชีพค่ะ



การบริหารความเสี่ยงของธุรกิจประกันภัย

ชีวิตคนเรามีเป้าหมาย ธุรกิจก็เช่นกันค่ะ ... การกำหนดเป้าหมายและเดินไปให้ถึงเป้าหมายทางธุรกิจนั้นต้องเผชิญกับความท้าทายและปัจจัยนานัปการ ด้วยเหตุนี้ เราจึงต้องบริหารความเสี่ยงซึ่งอาจจะทำให้เราไม่บรรลุเป้าหมายที่เราต้องการ

การบริหารความเสี่ยงเป็นกระบวนการในการมองไปข้างหน้าว่าจะมีอะไรเกิดขึ้นได้บ้างที่ทำให้องค์กรอาจไม่บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ และวางแผน จัดการ และควบคุมกิจกรรมต่าง ๆ ในองค์กรแบบบูรณาการ เพื่อจัดการความเสี่ยงเหล่านั้นตั้งแต่วินาทีนี้ เพื่อช่วยบรรเทาผลลัพธ์ด้านลบที่อาจจะเกิดขึ้น และส่งเสริมความเสี่ยงด้านบวกให้เกิดขึ้นมา เพื่อให้องค์กรสามารถบรรลุเป้าหมายทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

ทั้งนี้ทั้งนั้น การบริหารความเสี่ยงจะต้องทำ ณ 3 จุดเวลาด้วยกัน คือ

- 1 **ก่อนเกิดเหตุการณ์** ซึ่งเป็นการคิดวิเคราะห์ ตัดสินใจ และป้องกัน หรือหาโอกาสจากความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น โดยดูภาพแบบองค์รวม
- 2 **ขณะเกิดเหตุการณ์** ซึ่งเป็นการแก้ไขภาวะที่ไม่พึงประสงค์หรือการพลิกภาวะวิกฤตให้เป็นโอกาส
- 3 **หลังเกิดเหตุการณ์** ซึ่งมักเป็นการกู้คืนความเสียหายที่เกิดขึ้นค่ะ

อ่านคอนเซ็ปต์ของการบริหารความเสี่ยงแล้วดูเหมือนไม่มีอะไรมาก แต่จริง ๆ แล้วการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจประกันภัยนั้นมีความยากและซับซ้อนค่ะ

ธุรกิจประกันภัยต่างไปจากธุรกิจอื่นตรงที่ว่า ณ วันที่บริษัทประกันภัยขายความคุ้มครองตามกรรมธรรม์ประกันภัยให้ลูกค้านั้น เรายังไม่ทราบต้นทุนค่าใช้จ่ายที่แท้จริงของเรามาจะเป็นเท่าใด เบี้ยที่รับมาจะพอหรือไม่พอกับค่าใช้จ่ายและค่าสินไหมทดแทนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพราะเบี้ยประกันภัยที่เราได้รับจากลูกค้านั้นเป็นการรับเงิน ณ วินาทีนี้ เพื่อความคุ้มครองสำหรับเหตุการณ์ที่อาจจะเกิดในวันหน้า ซึ่งประเมินค่าแน่นอนตายตัวยังไม่ได้ เบี้ยประกันภัยนั้นเป็นเพียงแค่การประเมินความเสี่ยงของลูกค้าโดยอาศัยข้อมูลและสถิติรวมถึงการคาดการณ์เหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดในอนาคตมาประกอบกันค่ะ นอกจากนี้แล้ว เบี้ยประกันภัยที่บริษัทรับมาก็ไม่สามารถรับรู้เป็นรายได้ทั้งหมดในทันที แต่ต้องทยอยรับรู้ไปเรื่อย ๆ ตามระยะเวลาของการคุ้มครองด้วยค่ะ

โดยทั่วไปแล้ว ในการรับประกันภัยของบริษัทประกันวินาศภัยนั้นจะมีการคำนวณหา Total Exposure ทั้งหมดของบริษัทจากการรับประกันภัยทุกประเภทไม่ว่าจะเป็นประกันภัยรถยนต์ อัคคีภัย อุบัติเหตุ สุขภาพ และประกันภัยอื่น ๆ ที่ขายค่ะว่ามีความเสี่ยงมากน้อยเพียงใด ประกันภัยประเภทไหนเสี่ยงมากคือมีความผันผวนของค่าสินไหมทดแทนที่อาจจะเกิดขึ้นสูง ก็จะต้องมีเงินกองทุนมารองรับความเสี่ยงมากตามไปด้วย แต่หากไม่มั่นใจว่าเงินกองทุนของบริษัทจะสามารถรองรับ Total Exposure ได้เพียงพอ ก็จำเป็นต้องมีการทำประกันภัยต่อที่เหมาะสมและเพียงพอ

นอกเหนือจากการคำนวณความเพียงพอของเงินกองทุนในสถานะการประกอบธุรกิจโดยปกติแล้ว บริษัทประกันภัยยังมีการกำหนด Scenarios ต่าง ๆ ตามสถานการณ์ความเสี่ยงที่เปลี่ยนไป และทำการทดสอบภาวะวิกฤต (Stress Test) เพื่อดูผลกระทบกับความมั่นคงทางการเงินและเงินกองทุนของบริษัทด้วยค่ะ โดยการทดสอบภาวะวิกฤตนั้นจะต้องทำเป็นประจำทุกปีตามกฎหมายที่สำนักงาน คปภ. กำหนด และตามสถานการณ์ที่บริษัทกำหนดขึ้นเอง



นอกจากนี้แล้ว บริษัทประกันภัยยังต้องมีการกันเบี้ยประกันภัยที่รับมาเป็นเงินสำรองเพื่อรองรับการจ่ายค่าสินไหมทดแทนจากความคุ้มครองที่ยังไม่สิ้นสุดด้วยค่ะ

เกิดอะไรขึ้นกับประกันภัยโควิด-19

เนื่องจากโควิด-19 เป็นความเสี่ยงอุบัติใหม่ สถิติและข้อมูลจึงมีจำกัด นอกจากนี้แล้ว โควิด-19 ยังเป็นความเสี่ยงที่มีความผันผวนสูงยากต่อการคาดการณ์ ดังจะเห็นได้จากช่วงแรกของการระบาดที่มีความรุนแรงและยังเป็นเรื่องใหม่สำหรับทุกคน ประกันภัยโควิด-19 จึงได้รับการตอบรับที่ดีจากประชาชน แต่เมื่อเวลาผ่านไป การควบคุมโรคเป็นไปด้วยดี จำนวนผู้ติดเชื้อใหม่ลดลงเป็น 0 ติดต่อกันหลายเดือน ความสนใจในประกันภัยโควิด-19 ก็เริ่มราดตามไปด้วย

อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์คลัสเตอร์ทองหล่อและอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นตั้งแต่ช่วงปลายเดือนมีนาคมที่ผ่านมา ก่อให้เกิดการระบาดอย่างรุนแรงขึ้นอีกครั้ง จำนวนผู้ติดเชื้อรายวันและผู้เสียชีวิตเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ประกันภัยโควิด-19 จึงกลับมาได้รับความนิยมอีกครั้งตามความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้น ดังจะเห็นได้จากจำนวนกรมธรรม์ประกันภัยโควิด-19 ในไตรมาส 2 ของปีนี้ซึ่งมีการซื้อกว่า 12 ล้านกรมธรรม์ และมีเบี้ยประกันภัยกว่า 4,000 ล้านบาท

ค่าสินไหมทดแทนที่บริษัทประกันวินาศภัยต้องจ่ายสำหรับความคุ้มครองประกันภัยโควิด-19 นั้นก็เพิ่มสูงขึ้นด้วยเช่นกันค่ะ โดยค่าสินไหมทดแทนที่บริษัทได้จ่ายไปในไตรมาส 1 ของปีนั้น อยู่ที่ประมาณ 100 ล้านบาท สูงกว่าค่าสินไหมที่ได้จ่ายไปทั้งหมดในปีที่ผ่านมา ซึ่งอยู่ที่ประมาณ 70 กว่าล้านบาท และในไตรมาส 2 ของปีนี้ ค่าสินไหมทดแทนได้พุ่งสูงขึ้นกว่า 2,000% มาอยู่ที่ประมาณ 1,400 ล้านบาท และเป็นที่มาของการบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยแบบเจอ จ่าย จบ ของบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งดังที่ปรากฏต่อสาธารณะ



ความผิดพลาดในการบริหารความเสี่ยงในภาวะวิกฤต

ธุรกิจประกันภัยเป็นธุรกิจที่ขาย Trust ขายความน่าเชื่อถือ และขายความคุ้มครองทางการเงินให้กับประชาชนและสังคม ซึ่งหวังที่จะพึ่งพาบริษัทประกันภัยในยามที่เดือดร้อน การตัดสินใจบอกเลิกกรมธรรม์ในสถานการณ์การแพร่ระบาดที่จัดว่าอยู่ในระดับวิกฤตในเวลานี้ จึงถือเป็นการทำลายความเชื่อถือและความไว้วางใจที่ลูกค้าผู้เอาประกันภัยมีให้บริษัท และเรียกได้ว่าเป็นการบริหารความเสี่ยงที่ไม่มีประสิทธิภาพค่ะ

ถึงแม้ในกรมธรรม์ประกันภัยทุกฉบับจะมีข้อความให้บริษัทประกันภัยและผู้เอาประกันภัยสามารถใช้สิทธิบอกเลิกสัญญาได้ก็ตาม การบอกเลิกโดยบริษัทประกันภัยที่เกิดขึ้นในอดีตนั้น จะใช้เฉพาะในกรณีที่พบพฤติกรรมที่อาจเข้าข่ายว่าเป็นการกระทำที่เป็น Fraud หรือผู้เอาประกันภัยมีพฤติกรรมการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนสูงและบ่อยผิดปกติเป็นอย่างมาก ซึ่งจะเกิดเป็นกรณีเฉพาะรายเท่านั้น ไม่มีการยกเลิกทั้งหมดดังที่เห็นปรากฏเป็นข่าว

การตัดสินใจบอกเลิกกรมธรรม์ในภาวะซึ่งอาจทำให้บริษัทประกันภัยต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนในจำนวนที่สูงมากจนอาจจะขาดทุนได้โดยไม่พิจารณาความเสี่ยงและประเมินผลกระทบที่จะตามมาในด้านอื่น โดยเฉพาะความเสี่ยงด้านชื่อเสียงและภาพลักษณ์ นับว่าขัดต่อหลักของการบริหารความเสี่ยงซึ่งจะต้องดูภาพความเสี่ยงแบบองค์รวม ไม่มองความเสี่ยงแยกออกจากกันเป็น Silo ของใครของมันเท่านั้น การบริหารความเสี่ยงไม่ใช่เป็นเรื่องของการจัดการเพื่อลดความเสี่ยงหนึ่ง แต่กลับกลายเป็นเพิ่มความเสี่ยงด้านอื่นแทนที่อาจรุนแรงกว่าเดิม และไม่ใช่เป็นเรื่องของการบริหารความเสี่ยงในระยะสั้น แต่กลับเพิ่มความเสี่ยงในระยะยาวให้กับองค์กรค่ะ

การบริหารความเสี่ยงเน้นการตัดสินใจโดยมองความคุ้มค่าเป็นหลัก แม้บริษัทอาจจะต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนเป็นจำนวนมากก็ตาม แต่ก็ถือเป็นการปฏิบัติตามสัญญาประกันภัยที่มีไว้กับลูกค้าและทำให้ชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัทยังคงอยู่ อย่างไรก็ตาม การตัดสินใจบอกเลิกกรมธรรม์เพื่อที่จะไม่ต้องจ่ายเงินค่าสินไหมทดแทนซึ่งก่อให้เกิดกระแสสังคมอย่างรุนแรงโดยเฉพาะบน Social Media ถือเป็นผลลัพธ์ที่ได้ไม่คุ้มเสีย แบบนี้เรียกว่าไม่คุ้มค่าและจ่ายแพงด้วยชื่อเสียง ภาพลักษณ์ธุรกิจที่เสียไปในตอนนี้และที่จะสูญเสียตามมาในอนาคตด้วยค่ะ

Crisis Management ก็ถือเป็นเรื่องสำคัญ การบริหารความเสี่ยงในขณะที่เกิดเหตุการณ์วิกฤตจากกระแสสังคมยังต้องมีประสิทธิภาพมาก การ Respond ให้เร็วและเหมาะสมในยุค Social Media ครองเมืองถือเป็นหัวใจสำคัญ



การขอโทษต่อการตัดสินใจที่ไม่รอบคอบและไม่เป็นมืออาชีพ ความกล้าที่จะยอมรับผิดแบบตรงไปตรงมา การแสดงความเสียใจต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นด้วยความจริงใจ และการให้คำรับรองโดยผู้บริหารระดับสูงว่าเหตุการณ์เช่นนี้จะไม่เกิดขึ้นอีกในอนาคต จะช่วยบรรเทาความรุนแรงของสถานการณ์ลงได้ และถือเป็นหัวใจของ Crisis Management ที่ทุกธุรกิจพึงทำเมื่อเกิดความผิดพลาดขึ้น การแจ้งยกเลิกการบอกเลิกกรรมธรรมโดยไม่ระบุประเด็นที่ได้กล่าวมา จะไม่ช่วยกอบกู้สถานการณ์และจากลูกค้าของบริษัทให้กลับมาได้ดังเดิม และยังเป็นการผลักลูกค้าออกไปไกลกว่าเดิม ... ไปยังคู่แข่ง ... โดยที่เขาเหล่านั้นไม่ต้องทำอะไรเลย ...

การบริหารความเสี่ยงหลังเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นแล้วก็สำคัญ การเรียนรู้จากความผิดพลาดที่เกิดขึ้นและนำบทเรียนมาทบทวน และปรับปรุงกลยุทธ์และการทำงานในอนาคตจะช่วยทำให้ไม่เกิดเหตุการณ์ซ้ำอีก ... ดูหนังดูละครแล้วย้อนดูตัว ... ทุกคนทำผิดพลาดได้ค่ะ แต่ผิดแล้ว ต้องรีบแก้ไขให้เร็ว เพราะความผิดพลาดบางอย่างอาจไม่มี Second Chance ให้แก้ตัวได้อีก ...

บทส่งท้าย

ขอปิดท้ายบทความด้วยคำกล่าวสั้น ๆ ของคุณ Warren Buffet ค่ะ ว่า “It takes 20 years to build a reputation and 5 minutes to ruin it. If you think about that, you will do things differently.”

การตัดสินใจในทุกเหตุการณ์นั้นจะมีผลที่ตามมาเสมอ เราจึงต้องคิดให้ครบ คิดให้จบ คิดแบบ Win Win Win ทั้งเรา ทั้งลูกค้า ทั้งผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลักที่เกี่ยวข้อง เราถึงจะเป็นผู้ชนะที่แท้จริงค่ะ

เราไม่ปิดความเสี่ยงหนึ่งเพื่อไปเปิดความเสี่ยงอื่นซึ่งอาจจะใหญ่กว่า รุนแรงกว่า ... เจริญมี 2 ด้าน ดาบมี 2 คม ... และเพราะการตัดสินใจทุกอย่างมีราคา เราจึงควรต้อง Take Intelligent Risks กันค่ะ

พบกับ Risk Intelligence ได้ใหม่ในฉบับหน้า สวัสดีค่ะ





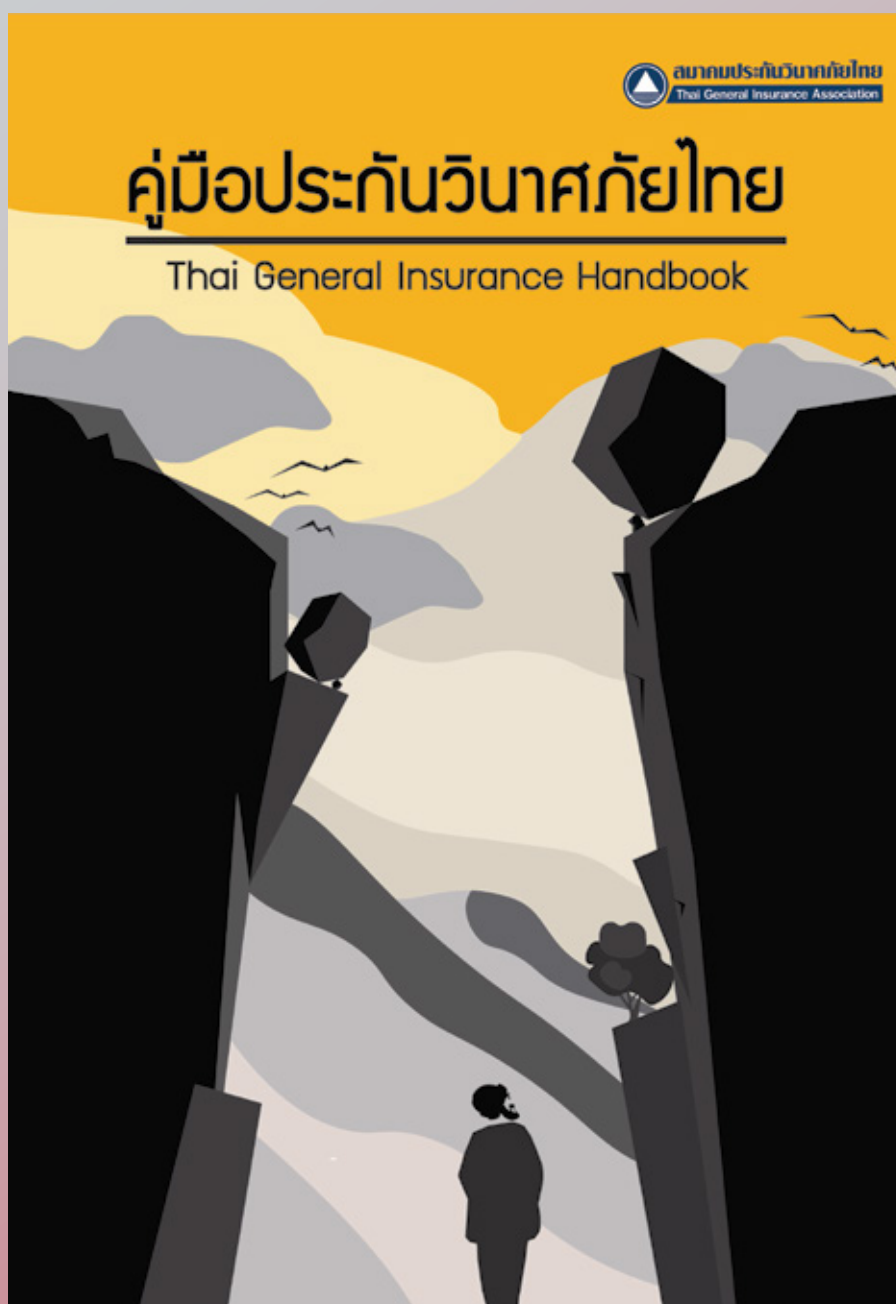
สรรหาทำเล

แนะนำคู่มือประกันวินาศภัยไทย



โดย คณะกรรมการพัฒนาธุรกิจและวิชาการประกันภัย

ขอแนะนำหนังสือเล่มใหม่ล่าสุดชื่อ “คู่มือประกันวินาศภัยไทย (Thai General Insurance Handbook)” ซึ่งจัดพิมพ์โดย คณะกรรมการพัฒนาธุรกิจและวิชาการประกันภัย สมาคมประกันวินาศภัยไทย





การจัดทำคู่มือประกันวินาศภัยไทยเป็นโครงการหนึ่งของคณะกรรมการพัฒนาธุรกิจและวิชาการประกันภัย เพื่อปรับปรุงเนื้อหาของคู่มือวิชาการประกันภัยที่ใช้มานาน จึงได้แต่งตั้งคณะทำงาน โดยมีคุณธเนศ โสภิตพัฒน์ เป็นหัวหน้าคณะทำงานฯ ซึ่งได้ทำการศึกษาเนื้อหาที่มีอยู่และสภาพการดำเนินธุรกิจประกันภัยในปัจจุบัน โดยเน้นความสำคัญของเนื้อหาที่เป็นประโยชน์ทั้งในภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติแก่ผู้อ่านที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย และมีความเห็นว่าควรจัดทำคู่มือเล่มใหม่ที่ทันสมัยและเหมาะสมกับสภาพธุรกิจในปัจจุบัน



กลุ่มเป้าหมายสำหรับผู้อ่านคู่มือประกันวินาศภัยไทยแยกออกเป็น 2 กลุ่มคือ

1) ผู้ที่ทำงานอยู่ในวงการประกันภัย ซึ่งเป็นผู้เริ่มเข้ามาทำงานในบริษัทประกันภัย บริษัทนายหน้าประกันภัย บริษัทนายหน้าประกันภัยต่อ บริษัทประกันภัยต่อ ผู้ที่เป็นตัวแทนประกันภัย นายหน้าประกันภัย เป็นต้น ตลอดจนผู้ที่ทำงานมานานและต้องการจะศึกษาหาความรู้ใหม่ ๆ ทางด้านประกันภัยเพิ่มเติม

2) ผู้ที่อยู่นอกวงการประกันภัย เช่น นักเรียน นิสิต นักศึกษา ครู อาจารย์ ที่มีการเรียนการสอนวิชาการประกันภัยในสถาบันการศึกษาต่าง ๆ บุคลากรในภาคธุรกิจ เช่น บริษัท ห้าง ร้าน โรงงานอุตสาหกรรม รัฐวิสาหกิจ ซึ่งมีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการบริหารความเสี่ยงและการจัดทำประกันภัยขององค์กร ตลอดจนบุคคลทั่วไปที่สนใจจะศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการประกันภัย

คู่มือประกันวินาศภัยไทยเล่มนี้ เปรียบเสมือน “รวมมิตรประกันภัย” ของวงการประกันภัย เพราะ

1) เป็นการรวมผู้เขียนซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้และประสบการณ์การทำงานจริงในด้านนั้น ๆ ซึ่งเป็นผู้บริหารระดับสูงของบริษัทประกันภัย บริษัทนายหน้าประกันภัย บริษัทประกันวินาศภัย สถาบันประกันภัยไทย และนักวิชาการอิสระ จำนวน 11 ท่าน โดยแต่ละท่านมีคุณวุฒิทางด้านการบริหารธุรกิจ การบริหารความเสี่ยงและการประกันภัย จากมหาวิทยาลัยและสถาบันประกันภัยชั้นนำทั้งในและต่างประเทศ และยังมีประสบการณ์การทำงานในวงการประกันภัยมาอย่างยาวนานอีกด้วย

2) เป็นการรวมเนื้อหาที่ครอบคลุมภาพรวมของธุรกิจประกันภัยทั้งหมดในประเทศไทย ซึ่งจะทำให้ผู้อ่านคู่มือฯ นี้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันภัยอย่างถูกต้องและสามารถนำไปใช้ในการปฏิบัติงานได้จริง คู่มือฯ นี้จึงเหมาะอย่างยิ่งสำหรับผู้รับประกันภัย ผู้เอาประกันภัย ผู้มีหน้าที่จัดทำประกันภัยขององค์กร ตัวแทนประกันภัย นายหน้าประกันภัย ตลอดจนผู้สนใจที่อยากจะทราบว่าธุรกิจประกันภัยทำเกี่ยวกับอะไร เนื้อหาในคู่มือฯ นี้ได้รวบรวมความรู้และประสบการณ์จริงของผู้เขียนแต่ละท่านไว้อย่างเต็มที่

คู่มือประกันวินาศภัยไทยมีทั้งหมด 18 บท จำนวน 334 หน้า ซึ่งจะทำให้ผู้อ่านทราบเกี่ยวกับ

- △ ความเสี่ยงประเภทต่าง ๆ สาเหตุของการเกิดความเสียหาย สภาพที่เพิ่มโอกาสหรือความรุนแรงของความเสี่ยง
- △ การบริหารความเสี่ยงขององค์กร รวมทั้งวิธีการต่าง ๆ ที่ใช้ในการบริหารความเสี่ยง โดยอธิบายความเสี่ยงทางด้านปฏิบัติการไว้อย่างละเอียด พร้อมตัวอย่างประกอบเป็นจำนวนมาก ผู้อ่านจะเข้าใจได้ว่าการทำประกันภัยเหมาะสำหรับภัยที่มีโอกาสเกิดน้อย แต่เมื่อเกิดแล้วจะมีความรุนแรงมาก
- △ การบริหารความเสี่ยงของบริษัทประกันภัยเอง ซึ่งจะทำให้ผู้อ่านสามารถเปรียบเทียบวิธีการบริหารความเสี่ยงที่คล้ายคลึงกันและแตกต่างกันจากมุมมองของผู้เอาประกันภัยและผู้รับประกันภัยได้อย่างชัดเจน
- △ กลไกของการประกันภัย ความเป็นมาของการประกันภัย ประโยชน์ของการประกันภัย ตลอดจนเรียนรู้วิธีกำหนดเบี้ยประกันภัยของบริษัทประกันภัย





△ ลักษณะพิเศษทางกฎหมายของสัญญาประกันภัย

△ หลักสำคัญของสัญญาประกันภัยซึ่งเปรียบเสมือนหัวใจของการประกันภัยโดยได้อธิบายอย่างละเอียดพร้อมตัวอย่างประกอบ และเน้นประเด็นสำคัญที่ผู้เอาประกันภัยต้องทราบ ซึ่งจะช่วยลดปัญหาข้อพิพาทกรณีที่มีการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนระหว่างผู้เอาประกันภัยและผู้รับประกันภัย โดยเฉพาะเรื่องของสิทธิ ส่วนได้เสียที่จะต้องรู้ ผลของการไม่เปิดเผยข้อความจริง การแถลงข้อความเท็จ หรือการไม่ปฏิบัติตามคำรับรองในหลักความสุจริตอย่างยิ่ง การชดเชยค่าสินไหมทดแทนแบบต่าง ๆ แนวทางการคำนวณจำนวนเงินเอาประกันภัยที่เหมาะสมสำหรับอาคารประเภทต่าง ๆ ผลของการทำประกันภัยโดยมีจำนวนเงินเอาประกันภัยต่ำเกินไปหรือมากเกินไป การรับช่วงสิทธิ การร่วมชดเชยค่าสินไหมทดแทนกรณีที่ทำประกันภัยไว้กับหลายบริษัท ตลอดจนแนวทางการพิจารณาหาสาเหตุใกล้ชิดซึ่งเป็นเรื่องที่ปกติค่อนข้างเข้าใจได้ยากให้สามารถเข้าใจได้ง่าย ๆ



△ เอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสัญญาประกันภัย ซึ่งจะทำให้ผู้อ่านทราบความหมายและความสำคัญของเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการทำประกันภัย โดยมีตัวอย่างเอกสารประกอบอย่างชัดเจน

△ การดำเนินงานของบริษัทประกันภัยในด้านต่าง ๆ ซึ่งจะทำให้ผู้อ่านเข้าใจช่องทางหลักในการขายผลิตภัณฑ์ประกันภัย ประเภทของคณกลางประกันภัย บทบาทและหน้าที่ของนายหน้าประกันภัย กระบวนการพิจารณารับประกันภัย หลักการพิจารณารับประกันภัย การวัดผลการพิจารณารับประกันภัยว่ามีกำไรหรือขาดทุน การปรับตัวของบริษัทประกันภัยในวัฏจักรต่าง ๆ หน้าที่และการทำงานของผู้ประเมินวินาศภัย ความหมายของการประกันภัยต่อ ความสำคัญของการประกันภัยต่อ ประโยชน์ของการประกันภัยต่อ การประกันภัยต่อประเภทต่าง ๆ การบริหารการเงินของบริษัทประกันภัยโดยใช้อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญในการชี้วัด การลงทุนประเภทต่าง ๆ ที่บริษัทประกันภัยสามารถจะทำได้ การนำเทคโนโลยีมาใช้กับธุรกิจประกันภัยในปัจจุบัน ตลอดจนการเตรียมความพร้อมรับมือเรื่องความปลอดภัยทางไซเบอร์

△ ตำแหน่งงานในธุรกิจประกันภัยไทยซึ่งมีหลากหลาย มิได้จำกัดอยู่เฉพาะงานขายประกันภัยตามที่คนทั่วไปเข้าใจกัน หัวข้อนี้จะเปิดโลกทัศน์ของผู้อ่านไม่ว่าจะเป็นงานด้านคณิตศาสตร์ประกันภัย บริหารความเสี่ยง และกลยุทธ์องค์กร งานด้านพัฒนาธุรกิจ งานด้านการพิจารณารับประกันภัย และวิศวกรรมสำรวจภัย งานด้านสินไหมทดแทน งานด้านการโฆษณา ประชาสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร งานด้านกำกับควบคุม ตรวจสอบภายใน และกฎหมาย งานด้านธุรการ งานด้านทรัพยากรมนุษย์ งานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ งานด้านบัญชี การเงิน ที่สนใจจะมาทำงานในวงการประกันภัยได้เป็นอย่างดี

△ องค์กรต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยไทย และบทบาทขององค์กรนั้น ๆ เช่น สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) สมาคมประกันวินาศภัยไทย สมาคมนายหน้าประกันภัยไทย สมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย สมาคมผู้ประเมินวินาศภัย สถาบันประกันภัยไทย สำนักงานอัตราระเบียบประกันวินาศภัย บริษัท กลางคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ จำกัด กองทุนทดแทนผู้ประสบภัย สำนักงานอนุญาตตุลาการของสมาคมประกันวินาศภัยไทย สถาบันอนุญาตตุลาการของสำนักงาน คปภ. เป็นต้น

△ บทสุดท้ายซึ่งถือเป็น Highlight ของคู่มือฯ นี้ เป็นการรวบรวมผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยที่สำคัญเกือบทั้งหมดที่มีขายในประเทศไทยในปัจจุบันมาไว้ด้วยกัน โดยจัดแบบประกันภัยต่าง ๆ ออกเป็น 6 กลุ่มหลัก และมีการอธิบายแบบประกันภัยแต่ละแบบอย่างละเอียด ตลอดจนมีการเสริมความรู้ที่เกี่ยวข้องประกอบ เพื่อเพิ่มความรู้ความเข้าใจในแบบประกันภัยนั้น ๆ โดยผู้เขียนตั้งใจรวบรวมเนื้อหาของบทนี้มาอย่างเต็มที่ นอกจากนั้น ผู้อ่านจะตื่นตาตื่นใจกับผลิตภัณฑ์พิเศษที่แม้แต่ผู้ที่ทำงานอยู่ในวงการประกันภัยมานานอาจจะยังไม่เคยทราบว่ายังมีแบบประกันภัยในกลุ่มนี้มาก่อนเลย



เนื่องจากการจัดทำคู่มือฯ นี้อยู่ในช่วงการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) จึงได้มีการเพิ่มเนื้อหาและตัวอย่างเกี่ยวกับวิธีการบริหารความเสี่ยงและแบบประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับ COVID-19 ไว้อย่างละเอียดด้วย



จุดเด่นอีกประการหนึ่งของคู่มือฯ นี้คือจะมีทั้งคำศัพท์ประกันภัยที่เป็นภาษาไทยตามที่บัญญัติโดยราชบัณฑิตยสถาน และคำศัพท์ประกันภัยที่เป็นภาษาอังกฤษซึ่งใช้ในตลาดประกันภัยทั่วโลกควบคู่กัน และในกรณีที่คำศัพท์นั้นสามารถใช้คำศัพท์ภาษาอังกฤษได้มากกว่า 1 คำ ก็มีการอธิบายไว้อย่างชัดเจนว่าคำศัพท์แต่ละคำมีใช้ในประเทศใดบ้าง เช่น คำว่า “ประกันวินาศภัย” ในภาษาอังกฤษมีทั้ง General Insurance, Non-Life Insurance และ Property Casualty Insurance เป็นต้น ตลอดจนแบบประกันภัยซึ่งมีชื่อที่เป็นทางการทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษควบคู่กัน ทำให้ผู้อ่านคู่มือฯ นี้ได้เรียนรู้ศัพท์และชื่อของแบบประกันภัยที่ถูกต้องทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษไปพร้อมกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์อย่างมากสำหรับผู้ทำงานในบริษัทข้ามชาติ หรือมีผู้เอาประกันภัยที่เป็นชาวต่างประเทศ ตลอดจนผู้ที่ต้องการจะศึกษาเกี่ยวกับศัพท์ประกันภัยทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

คณะกรรมการพัฒนาธุรกิจและวิชาการประกันภัยได้จัดพิมพ์คู่มือประกันวินาศภัยไทยเป็นรูปเล่มจำนวนหนึ่งเพื่อมอบให้แก่บริษัทสมาชิก องค์กรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัย และห้องสมุดของสถาบันการศึกษาต่าง ๆ ที่เปิดสอนทางด้านประกันภัย ส่วนผู้ที่สนใจสามารถจะ download คู่มือประกันวินาศภัยไทยในลักษณะที่เป็นหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) เพื่อเป็นการกระจายความรู้ไปสู่สาธารณชนในวงกว้าง และสามารถจะสืบค้นความหมายหรือคำอธิบายของศัพท์

ที่ต้องการทราบหรือเฉพาะหัวข้อที่มีอยู่ในคู่มือฯ นี้จาก www.tgia.org ได้ในเร็ว ๆ นี้ด้วย

คณะกรรมการพัฒนาธุรกิจและวิชาการประกันภัย ขอขอบคุณคุณธนตม โลกพัฒนา หัวหน้าคณะทำงานฯ เป็นพิเศษสำหรับความตั้งใจและความเสียสละเป็นอย่างมากในการจัดทำคู่มือฯ นี้ ตลอดจนขอบคุณผู้เขียนและคณะทำงานฯ ทุกท่านซึ่งล้วนเป็นจิตอาสาที่ต้องการจะทำความดีด้วยหัวใจ เพื่อมอบความรู้และประสบการณ์ที่มีให้เป็นวิทยาทานแก่วงการประกันภัยโดยไม่ได้คิดค่าใช้จ่าใด ๆ โดยทุกท่านตั้งปณิธานว่า การให้วิทยาทานครั้งนี้จะเป็นการให้ที่ยิ่งใหญ่แก่วงการประกันภัยไทยอย่างไม่มีที่สิ้นสุด คุณภาพของเนื้อหาที่เต็มเปี่ยมในคู่มือฯ นี้ได้สะท้อนถึงความตั้งใจและความพยายามในการจัดทำคู่มือฯ นี้ให้เกิดประโยชน์แก่ผู้อ่านมากที่สุด

คู่มือประกันวินาศภัยไทยจึงเป็นหนังสือที่รวบรวมความรู้ทางวิชาการประกันภัยที่ทันสมัยที่สุดในปัจจุบัน และมีคุณค่าอย่างยิ่งที่ผู้สนใจควรจะต้องมีไว้ใช้ในการศึกษา ค้นคว้า หรือ อ้างอิง

#คู่มือประกันวินาศภัยไทย #ThaiGeneralInsuranceHandbook
#ไม่มีคู่มือประกันวินาศภัยไทย ... ไม่ได้แล้ว





บันทึกฉบับเมื่อครั้งไปทำงานที่ฮ่องกง

ตอนที่ 3



โดย ทอมมี่ (พิเชฐ เจริญนิทวิสิน)

นายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย

และ กรรมการผู้จัดการบริษัท แอคชัวเรียล บิสซิเนส โซลูชั่น จำกัด (ABS)

ความเดิมจากตอนที่แล้ว - หลายคนอาจจะพอทราบว่าผมเคยได้ไปทำงานอยู่ในต่างประเทศอยู่นานหลายปีพอสมควร ซึ่งการทำงานในต่างแดนที่ผมเลือกไปตอนนั้นก็คือ “ฮ่องกง” เพราะถือว่าเป็นความท้าทายส่วนตัวในชีวิตอย่างหนึ่ง ทั้งในต่อนั้นภาษาจีนก็ไม่ได้ ภาษาอังกฤษก็ยังไม่ดี แต่ก็อยากไปลองหาประสบการณ์ ก็ถือเป็นการตัดสินใจครั้งใหญ่

และหลังจากที่ระยะเวลาผ่านมากกว่า 10 ปีแล้ว ผมก็ได้ลองมองย้อนอดีตของตัวเองพร้อม ๆ กับการตอบคำถามที่มีจากผู้ใหญ่ที่ผมเคารพท่านหนึ่ง เลยขอคัดลอกออกมาจาก “บันทึกฉบับ” ที่ผมมีฉบับนี้ เพื่อแบ่งปันประสบการณ์กันครับ





อ่องกงเป็นอย่างที่คิดไว้หรือเปล่า

แรก ๆ นึกว่าคนอ่องกงจะพูดภาษาอังกฤษได้ปรือ ก้ตั้งความหวังอยู่เหมือนกันว่าคงจะได้ฝึกพูดภาษาอังกฤษได้ทัดเทียมมาตรฐานสากลของโลก แต่ปรากฏว่าภาษาอังกฤษของคนท้องถิ่นทั่วไปนั้นไม่ได้ดีอย่างที่คิด

สำหรับคนที่ทำงานในระดับภูมิภาคที่เดียวกับผมนั่น ส่วนใหญ่จะโตมาจากเมืองนอก เช่น ออสเตรเลีย อเมริกา อังกฤษ หรือแคนาดา เป็นส่วนใหญ่ พวกนี้ภาษาเค้าก็เจตี่ ก้เลยทำให้เราฝึกภาษาอังกฤษได้บ้างเวลาอยู่ในที่ทำงาน แต่พอออกนอกออฟฟิศปุ๊บ คนเค้าจะคาดหวังให้เราพูดภาษาอังกฤษว่ดั่ง ซึ่งตอนที่ผมได้ไประยะนึงแล้วก็เริ่มมั่ว ๆ พอเอาตัวรอดได้ครับ แต่จะถามว่าไม่รู้จักภาษาภาษาอังกฤษแล้วจะลำบากมัย ผมตอบได้เลยว่าไม่ลำบากเลยเพราะผมก็ใช้แต่ภาษาอังกฤษเป็นอยู่แคอย่างเดียว เพียงแต่ว่าเวลาสั่งของกินโดยที่ไม่รู้จักภาษาจีนมันจะแพงกว่าเท่านั้นเอง ประมาณว่าของที่โปรโมชันหรือมีส่วนลดนั้นจะเขียนเป็นภาษาจีนซะส่วนใหญ่ หรือร้านที่เด็กเสิร์ฟพูดภาษาอังกฤษได้ก็จะมีราคาแพงกว่าหน่อยครับ

ส่วนเรื่องงานเนี่ยก็โหดสมชื่อละครับ คนอ่องกงเป็นพวกที่บ้าทำงานมากที่สุดในโลก (หัวเราะ) สำหรับผมนั้นคนขยันทำงานกับคนบ้างานนั้นต่างกันอยู่ตรงที่ว่า คนบ้างานนั้นจะทำงานวนอยู่กับที่ ทำแบบไม่รู้ตัวตู่ประสงค์หรือรู้จุดหมาย แบบว่าสักแต่ได้ทำ ส่วนคนขยันทำงานจะรู้ว่าตัวเองทำอะไรอยู่ และถึงแม้ว่าจะทำงานเยอะมากก็จริงแต่ก็ยังพอบริหารเวลาไปทำอย่างอื่นได้บ้างเหมือนคนปกติ เช่น ฟังเพลงหรือเรียนหนังสือเพิ่มเติมได้ การทำงานในอ่องกงแล้วก็เรียนต่อไปด้วยนั้นจึงต้องอาศัยวิธีจัดการบริหารเวลาและบริหารความสุขของตัวเองให้ล่ดตัว ถ้าไปหลงทำงานตามคนอื่นก็จะเป็นคนบ้างานจนเกินไปจนไม่มีความสุขครับ

ไปแรก ๆ เจอะอะไรที่ประทับใจและทำให้คิดถึงครอบครัวบ้าง

ประทับใจเรื่องการตรงต่อเวลาและรถไฟฟ้าเค้าครับ คือว่าพอมันมีรถติดแล้วเนี่ยรู้สึกรว่าเรามีเวลาทำอะไรในแต่ละวันมากขึ้นถึง 20%-30% เวลาจะไปไหนมาไหนก็สะดวก ไม่ต้องมานั่งเครียดว่าจะไปสายหรือต้องเผื่อเวลาเอาไว้เยอะ ๆ

แล้วก็ประทับใจคนในสำนักภูมิภาคที่เค้าจะคิดเป็น มีทัศนคติในการทำงานที่ดี มีวุฒิภาวะสูง ส่วนเรื่องข้อบ่งกับของกินล่ะก็มียากมายหลากหลายให้เลือกรื้อเลือกรินจนน้ำตาไหลพราก (เพราะดังค์หมด)

ไปอยู่ที่นั่นนาน ๆ เคยมีช่วงเวลาที่ท้อบ้างไหม

ถ้าบอกว่าไม่เคยท้อเลยก็คงไม่จริงครับ จะมีช่วงเวลาที่ท้ออยู่บ้าง หลายครั้งเกิดจากความกดดันและภาระหน้าที่ของงานที่ต้องทำให้เสร็จลู่่วงตามเป้าหมายและเวลาที่กำหนด และคนที่นั่นก็มีความคาดหวังสูงอีกต่างหาก (หัวเราะ) ความท้อใจแต่ละครั้งจึงเกิดขึ้นในโอกาสที่แตกต่างกัน บางครั้งเราเองก็ตั้งเป้าในการเรียนรู้ไว้สูงเช่นกัน ยกตัวอย่างเช่น งานชิ้นหนึ่ง ๆ ผมจะพยายามศึกษาอย่างละเอียดให้รอบด้าน ถึงแม้บางด้านจะไม่เกี่ยวกับคณิตศาสตร์ประกันภัยก็ตาม แต่ถ้าคิดว่ามันได้ประสบการณ์ดีผมก็จะทำนอกเวลางาน เช่น เองงานกลับไปศึกษาต่อในเวลาว่าง ที่นี้พอมมาถึงตอนช่วงที่ท้อใจอารมณ์มันจะเป็นคนละแบบเลยครับ บางครั้งเคยคิดว่าทำไมต้องมานั่งทรมานอย่างนี้ เอาเวลามานั่งดูหนังฟังเพลงดีกว่า ซึ่งทุกครั้งที่เกิดความท้อแบบนี้ขึ้นมาก็ได้แต่มอย้อนกลับมาที่จุดเดิมครับว่า เรากำลังทำอะไรอยู่ และเราทำเพื่ออะไร

ทุกครั้งที่ได้ย้อนกลับไปมองเป้าหมายและแรงบันดาลใจที่เราอยากทำ ย้อนกลับไปค้นหาความมุ่งมั่นในตอนทีบอกกับตัวเองว่านี่คือสิ่งที่เราเลือกแล้ว และเราเคยตั้งใจว่าจะทำมันให้ดีที่สุด มันก็ทำให้พอดิ่งตัวเองกลับมาตั้งลำได้ครับ โดยเฉพาะการที่ตั้งเป้าไว้ว่าจะนำความรู้และประสบการณ์มาประยุกต์ใช้ให้มากที่สุด เพื่อเวลาที่เรากลับเมืองไทยและพร้อมเมื่อไร เราจะได้มีโอกาสกลับไปสร้างทีมและองค์กรของเราเองในอนาคต พอเห็นภาพนั้นแวบขึ้นมาในหัวบ่อย ๆ มันก็ทำให้เราเดินหน้าต่อไปได้ ถึงแม้ว่าจะมีสะดุดอยู่บ้างเป็นครั้งคราว

ตอนนั้นสังกัดที่ไหน บริษัทอยู่ส่วนไหนของอ่องกง การกึ่งที่รับผิดชอบคืออะไร

ช่วงที่ผ่านมานั้น ผมก็เวียนงานไปเรื่อย ๆ มีรับผิดชอบมาเลเซีย อินเดีย ไทย หรือโปรเจกต์ของบางประเทศ เช่น สิงคโปร์ เกาหลี หรือประเทศในโซนตะวันออกกลาง เป็นต้น มีอยู่ช่วงนึงผมย้ายออกไปทำงานที่บริษัทอื่นด้วยซ้ำ เพราะอยากลองเห็นวัฒนธรรมองค์กรและวิธีการทำงานของบริษัทอื่น ๆ ในอ่องกงดูด้วย แต่ผมก็จะเน้นที่จะไปทำบริษัทที่เป็นสำนักงานระดับภูมิภาคอย่างเดียว ถึงแม้ว่าจะเข้ายากกว่าและการแข่งขันสูงกว่าก็ตาม หลังจากสังเกตด้วยความรอบคอบแล้ว สุดท้ายแล้วในความเห็นส่วนตัวของผมเห็นว่าวัฒนธรรมองค์กรที่น่าอยู่ที่สุดคือองค์กรที่มีเพื่อนร่วมงานที่ดี คอยแบ่งปัน มีความไว้วางใจกัน และเปิดโอกาสให้เราเรียนรู้ได้อย่างไม่มีขีดจำกัดครับ





ส่วนงานที่เคยทำก็มีตั้งแต่การออกแบบผลิตภัณฑ์ด้านประกันชีวิต การลงทุน และการจัดการความเสี่ยง ตอนนั้นผมก็เริ่มหันมาเก็บประสบการณ์ด้านประกันภัยอุบัติเหตุและสุขภาพครับ เพราะมองว่าเทรนด์จะมาแรงในอนาคตครับ แต่จะเน้นเรื่องการจัดการควบคู่ไปด้วยมากกว่า คือดูทั้งความเสี่ยงและความสามารถในการประกอบการของบริษัท พร้อม ๆ กับออกแบบคำนวณผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ สู่ตลาดให้มีคุณภาพในราคาเหมาะสม โดยประเทศที่ได้รับมอบหมายอยู่ตอนนั้นก็มียุโรป อินเดีย เวียดนาม นิวซีแลนด์ ออสเตรเลีย เป็นต้น ส่วนใหญ่เป็นประเทศที่ไม่ต้องใช้ภาษาจีนในการสื่อสารครับ ก็เลยยังไม่เคยได้มีโอกาสรับผิดชอบประเทศฮ่องกงซะที (หัวเราะ)

เงินเดือนคงมากไป? ค่าครองชีพเป็นไงบ้าง (ยกตัวอย่างเทียบกับข้าว 1 มื้อ) กับเงินเดือนในฮ่องกง

(หัวเราะ) ผมคิดเสมอว่าประสบการณ์ชีวิตนั้นสำคัญที่สุดมหาเศรษฐีหรือยากจนกินข้าวแล้วก็อิ่ม 1 มื้อเท่ากัน เรื่องเงินเดือนนี่คงเป็นเรื่องรองครับ แต่คงอยู่ได้สบาย ๆ อย่างไม่อดอยาก เหมือนวิชาชีพที่ต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะทาง เช่น หมอหรือทนายความ เป็นต้น

ค่าครองชีพที่นั่นก็ค่อนข้างแพงอยู่เหมือนกันโดยเฉพาะเรื่องค่าเช่าหรือพื้นที่บริเวณเกาะฮ่องกง เพราะถ้าอยู่แบบห้องสตูดิโอ 100-150 ตารางฟุต (เดินได้ 3 ก้าวจากกำแพงถึงประตู) ธรรมดาในตอนนั้นก็ตกค่าเช่าเดือนละสามถึงสี่พันเหรียญ (เกือบสองหมื่นบาท) ส่วนการกินแต่ละมื้อ ถ้ากินแบบข้าวมันไก่บ้านเราธรรมดาทำให้ได้ 30 เหรียญฮ่องกง (ประมาณร้อยยี่สิบบาท) เข้าไว้ก่อน แล้วอย่างี่สามที่ลืมไม่ได้เลยก็คือภาษีที่อยู่ประมาณ 15% ของรายได้ครับ

เท่าที่ทราบมาในตอนนั้น (ตอนนั้นไม่แน่ใจ) เด็กปริญญาตรีจบใหม่อาจได้ประมาณแปดพันเหรียญต่อเดือน เด็กวิศวะอาจได้ประมาณหมื่นถึงหมื่นสอง ส่วนแอดมิชชันหรือนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่นั่นอาจเริ่มต้นสูงกว่าเด็กวิศวะหน่อย แล้วถ้ามีประสบการณ์มาก ๆ หรือสอบจนเป็นเฟลโล่ที่มีประสบการณ์ (ย้ำครับว่าต้องสื่อสารเป็นด้วย) ก็อาจมีโอกาที่จะได้เป็นแสนเหรียญต่อเดือน (ซึ่งก็คงเป็นธรรมดาของวิชาชีพที่ต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะทางและเป็นที่ต้องการในตลาด) แต่จริง ๆ แล้วรายได้ไม่ต้องมากก็ได้ครับ อยากบอกว่าส่วนตัวแล้วผมเห็นประสบการณ์เป็นเรื่องหลักมากกว่า แค่นี้ให้ประหยัด ก็ตกค่าใช้จ่ายเดือนละหนึ่งหมื่นเหรียญฮ่องกง (ในตอนนั้น) ก็อยู่ได้ครับ (สองสามพันเหรียญไว้กิน หกเจ็ดพันเหรียญไว้เช่าบ้านอยู่)

บ้านในฮ่องกงก็มีค่าเช่าในราคาต่างกันไป ถ้าเอาขนาดเท่ากับคอนโดในเมืองไทยก็อาจจะอยู่ที่ราว ๆ สองหมื่นเหรียญต่อเดือนได้สำหรับผมแล้วผมเลือกอยู่ในพื้นที่เกาะฮ่องกงเพราะใกล้ที่ทำงานแล้ว



ก็มีของกินให้เลือกเยอะ พื้นที่ก็เลือกให้อยู่ประมาณ 750 ตารางฟุต เพราะจะได้ไม่รู้สึกอัดอัดไปครับ แต่ในช่วงหลังมานี้ค่าเช่าบ้านสูงขึ้นมากจนน่าตกใจมาก

สุดท้ายแล้วก็ต้องห้ามลืมเรื่องค่าใช้จ่ายในการติดต่อกับคนที่บ้านด้วย ไม่ว่าจะเป็นนั่งเครื่องบินกลับหรือโทรกลับไป (สมัยนั้นยังใช้อินเทอร์เน็ตโทรไม่ได้) เพราะว่าเป็นตอนนั้นค่าโทรศัพท์จากฮ่องกงโทรกลับไทยนั้นแพงกว่าจากอเมริกาโทรกลับไทยถึง 10 เท่า ทั้งนี้คงเพราะที่อเมริกาหรือชาติอื่น ๆ มีคนไทยเยอะกว่ามั้งครับ (หัวเราะ) แต่ในช่วงแรกของการมาอยู่ฮ่องกงแล้วใช้ชีวิตอยู่กับคนต่างชาตินั้นก็จะไปเกาะกลุ่มคนไทยด้วยกันเองนั้นก็ไม่ว่าเหมือนกัน ได้เปิดใจเรียนรู้ไปอีกแบบ แต่ก็ยอมรับนะครับว่ามีเหงาบ้างเหมือนกัน แต่ก็รู้สึกสนุกด้วยปน ๆ กันไป

กรณีที่ไม่ได้สังกัดบริษัทข้ามชาติ ถ้ามองในแง่ การเปิดโอกาสให้คนต่างชาติเข้าไปทำงานที่ฮ่องกง เป็นไปได้มากน้อยขนาดไหน

เพราะบริษัทข้ามชาติมาเปิดสำนักงานใหญ่ที่ฮ่องกงครับ ไม่ว่าจะเป็น ซิตี้แบงก์ HSBC สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด และสถาบันการเงินจากประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก ทำให้ดึงดูดคนชาติต่าง ๆ มาอยู่ที่ฮ่องกงเพื่อกระจายการดูแลให้ครอบคลุมเอเชียแปซิฟิก แต่ในแง่ที่บริษัทเป็นระดับท้องถิ่นของฮ่องกงเอง ผมยังมองว่าประสบการณ์ที่ได้คงจะไม่มากนักเมื่อเทียบกับการที่อุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ (หัวเราะ) คนฮ่องกงเองก็แย่งงานกันเองสูงครับ และเพราะเป็นบริษัทระดับท้องถิ่นจึงต้องพูดภาษาภาษาอังกฤษให้ได้ มันก็คงเหมือนกับจะให้คนฮ่องกงมาทำงานอยู่บริษัทท้องถิ่นในเมืองไทยมั้งครับ และอีกอย่างเนื้องานของบริษัทข้ามชาตินั้นก็ค่อนข้างต่างกันชัดเจนกับบริษัทที่ไม่ข้ามชาติ เพราะบริษัทข้ามชาติเค้าจะถือว่าประสบการณ์ในการทำงานจากประเทศต่าง ๆ สามารถนำไปใช้กับอีกประเทศได้ เค้าก็คงจะเห็นประโยชน์คนต่างชาติในจุดนี้ด้วยครับ

และก็ยังไม่จบ....ยังมีตอนสุดท้าย (ตอนที่ 4) อีกตอนครับ





ฎีกาย่อและย่อคำชี้ขาด อนุญาโตตุลาการ

ฎีกาย่อ

คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 1860/2560

โจทก์ บริษัท ท.ประกันภัย จำกัด (มหาชน)

จำเลย บริษัท สหเวลด์ สตีล จำกัด

พ.ร.บ. อนุญาโตตุลาการ พ.ศ. 2545 มาตรา 34 วรรค ท้าย 37 วรรค สอง

อนุญาโตตุลาการชี้ขาดให้โจทก์ชำระค่าสินไหมทดแทนในส่วน
ของสินค้าที่เสียหายให้แก่จำเลย ยังไม่ได้วินิจฉัยเรื่องซากสินค้าที่
เสียหายเพราะไม่มีข้อพิพาท คดีจึงไม่อยู่ในบังคับตามพระราชบัญญัติ
อนุญาโตตุลาการ พ.ศ. 2545 โจทก์จึงไม่ถูกจำกัดสิทธิที่จะเสนอคดี
นี้ต่อศาลตามพระราชบัญญัติดังกล่าว โจทก์จึงมีอำนาจฟ้องจำเลยให้
ส่งมอบซากสินค้าได้

โจทก์ฟ้องขอให้บังคับจำเลยส่งมอบซากทรัพย์สิน (สต็อก
สินค้า) จำนวน 777 ตัน คืนโจทก์ หากไม่สามารถส่งมอบได้ให้จำเลย
ชำระเงิน 11,480,820.11 บาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ
7.5 ต่อปี ของต้นเงิน 11,445,542.75 บาท นับถัดจากวันฟ้องจนกว่า
จะชำระเสร็จแก่โจทก์

จำเลยให้การขอให้ยกฟ้อง

วันนัดสืบพยานโจทก์ ศาลชั้นต้นเห็นว่า ข้อเท็จจริงตามคำฟ้อง
และคำให้การเพียงพอที่จะวินิจฉัยชี้ขาดข้อกฎหมายในประเด็นเรื่อง
อำนาจฟ้องได้แล้ว จึงมีคำสั่งให้งดสืบพยานโจทก์ พยานจำเลย และ
นัดฟังคำพิพากษา โดยมีคำสั่งยกคำแถลงของโจทก์และจำเลยที่ขอระบุ
พยานเพิ่มเติม คำแถลงขอสงวนสิทธิ์คำพยานและคำแปลเอกสาร
ลงวันที่ 8 12 และ 19 พฤษภาคม 2558 ด้วย

โจทก์คัดค้านคำสั่งศาลชั้นต้นที่ให้งดสืบพยานและวินิจฉัยปัญหา
ข้อกฎหมายดังกล่าว

ศาลชั้นต้นวินิจฉัยชี้ขาดเบื้องต้นในปัญหาข้อกฎหมายตามประมวล
กฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง มาตรา 24 แล้ว พิพากษายกฟ้อง
ค่าฤชาธรรมเนียมให้เป็นพับ

โจทก์อุทธรณ์

ศาลอุทธรณ์ภาค 1 พิพากษายกคำพิพากษาศาลชั้นต้น และให้
ย้อนสำนวนไปให้ศาลชั้นต้นดำเนินกระบวนการพิจารณาต่อไปตามประเด็น
ที่ศาลอุทธรณ์ภาค 1 กำหนดไว้ แล้วพิพากษาใหม่ตามรูปคดี ค่าฤชา
ธรรมเนียมชั้นอุทธรณ์ให้เป็นพับ

จำเลยฎีกา

ศาลฎีกาวินิจฉัยว่า คดีนี้สืบเนื่องมาจากโจทก์ชำระค่าสินไหม
ทดแทนในส่วนของสต็อกสินค้าที่เสียหายให้แก่จำเลยตามคำชี้ขาด
ของอนุญาโตตุลาการ โจทก์ฟ้องให้จำเลยส่งมอบซากสินค้าที่เสียหาย
แก่โจทก์ หากจำเลยส่งมอบไม่ได้ให้ใช้ราคาแทน

มีปัญหาคือต้องวินิจฉัยตามฎีกาของจำเลยว่า โจทก์มีอำนาจฟ้อง
หรือไม่ เห็นว่า จำเลยเสนอข้อพิพาทเรื่องจำนวนค่าสินไหมทดแทน
สินค้าที่เสียหายให้อนุญาโตตุลาการพิจารณาชี้ขาดในขณะนั้นไม่มีข้อ
พิพาทเรื่องซากสินค้าที่เสียหาย อนุญาโตตุลาการจึงไม่ได้วินิจฉัยชี้ขาด
เรื่องซากสินค้าที่เสียหาย คดีจึงไม่อยู่ในบังคับตามพระราชบัญญัติ
อนุญาโตตุลาการ พ.ศ. 2545 โจทก์จึงไม่ถูกจำกัดสิทธิที่จะเสนอคดีนี้
ต่อศาลตามพระราชบัญญัติดังกล่าว โจทก์จึงมีอำนาจฟ้องจำเลยให้
ส่งมอบซากสินค้าได้ สำหรับราคาใช้แทนในกรณีที่จำเลยส่งมอบซาก
สินค้าไม่ได้นั้น ตามฟ้องและคำให้การยังรับฟังเป็นยุติไม่ได้ว่าเป็น
จำนวนเท่าใด ทั้งคู่ความยังไม่ได้นำพยานเข้าสืบ ดังนั้นที่ศาลอุทธรณ์
ภาค 1 ยกคำพิพากษาศาลชั้นต้นและให้ย้อนสำนวนไปให้ศาลชั้นต้น
ดำเนินกระบวนการพิจารณาต่อไป แล้วพิจารณาใหม่ตามรูปคดีจึงชอบแล้ว
ฎีกาของจำเลยฟังไม่ขึ้น

พิพากษายืน ค่าฤชาธรรมเนียมชั้นฎีกาให้เป็นพับ

(ประมวล สุขสมพร-วุฒิชัย หรุจิตติวิวัฒน์-ปกิจ สุวรรณพรหมมา)



ย่อคำชี้ขาด

ข้อพิพาทหมายเลขแดงที่ 314/2563

เรื่อง พ.ร.บ. คู่ครองผู้ประสพภัยจากรถ (ผู้ประสพภัยจากรถ)
ประเด็นข้อพิพาทมีว่า เด็กหญิง ก. เป็นผู้ประสพภัยที่โดยสารมาในรถผู้เสนอข้อพิพาทหรือไม่

ข้อเท็จจริงในข้อพิพาทนี้มีว่า ผู้เสนอข้อพิพาทและคู่กรณีเป็นผู้รับประกันภัยตาม พ.ร.บ. คู่ครองผู้ประสพภัยจากรถฯ เหตุข้อพิพาทนี้เกิดเมื่อวันที่ 7 เมษายน 2561 เวลา 14.15 น. ฝ่ายคู่กรณีขับรถโดยประมาทชนท้ายรถฝ่ายผู้เสนอข้อพิพาทได้รับความเสียหายและเด็กหญิง ก. ผู้โดยสารได้รับบาดเจ็บ ผู้เสนอข้อพิพาทได้จ่ายค่ารักษาพยาบาลเบื้องต้นตาม พ.ร.บ. คู่ครองผู้ประสพภัยจากรถฯ จำนวน 1,847 บาท จึงใช้สิทธิไล่เบี้ยเรียกค่าเสียหายจากคู่กรณีจำนวนดังกล่าวพร้อมด้วยดอกเบี้ย

คู่กรณียื่นคำคัดค้านว่าเด็กหญิง ก. ไม่ได้เป็นผู้ประสพภัยที่โดยสารมาในรถฝ่ายที่ผู้เสนอข้อพิพาทรับประกันภัยในขณะที่เกิดเหตุ จึงไม่ต้องชดใช้ค่ารักษาพยาบาลคืนแก่ผู้เสนอข้อพิพาท

อนุญาโตตุลาการวินิจฉัยว่า เมื่อไปพิจารณาบันทึกปากคำของผู้ขับรถฝ่ายผู้เสนอข้อพิพาทหมาย ส.5 ไม่ปรากฏว่า วันเกิดเหตุมีเด็กหญิง ก. นั่งโดยสารมาในรถฝ่ายผู้เสนอข้อพิพาท และคำร้องขอรับค่าเสียหายเบื้องต้นตามหมาย ส.7 ช่องรายละเอียดของผู้ประสพภัยโดยใบรับรองแพทย์ระบุว่าเด็กหญิง ก. เข้ารับการตรวจในวันเกิดเหตุเวลา 21.22 น. ระบุอาการว่า อุบัติเหตุรถยนต์ชนเข้ากับเอกสารหมาย ส.5 ที่ไม่มีการระบุว่าเด็กหญิง ก. มาในรถผู้เสนอข้อพิพาท



ในขณะที่เกิดเหตุ ดังนั้นการที่เด็กหญิง ก. เข้ารับการรักษายาบาลอาจเกิดจากอุบัติเหตุอื่นก็ได้ ดังจะเห็นได้ว่าตามอุบัติเหตุของข้อพิพาทนี้เกิดเหตุวันเดียวกัน แต่ระบุ เวลา 14.15 น. แต่เข้ารักษาพยาบาลเวลา 21.22 น. ตามที่ใบรับรองแพทย์ระบุไว้ จึงรับฟังไม่ได้ว่าเด็กหญิง ก. เป็นผู้โดยสารมาในรถผู้เสนอ ข้อพิพาท คู่กรณีจึงไม่ต้องรับผิดชอบค่ารักษาพยาบาลแก่ผู้เสนอข้อพิพาท

อนุญาโตตุลาการชี้ขาดยกคำเสนอข้อพิพาท





รายชื่อบริษัทสมาชิกสมาคมประกันวินาศภัยไทย

ลำดับ	บริษัท	ลำดับ	บริษัท	ลำดับ	บริษัท
1	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2285 8888 โทรสาร: 0 2610 2100 URL: www.bangkokinsurance.com E-mail: corp.com1@bangkokinsurance.com	11	บริษัท เจมาร์ท ประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2099 0555 โทรสาร: 0 2246 2357 URL: www.jaymartinsurance.co.th	21	บริษัท ไทยพัฒนาประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2253 4141, 0 2253 4343 โทรสาร: 0 2253 0550, 0 2253 0606 URL: www.thaipat.co.th E-mail: info@thaipat.co.th
2	บริษัท กรุงเทพประกันสุขภาพ จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2769 7788 โทรสาร: 0 2769 7798 URL: www.bhi.co.th E-mail: info@bhi.co.th	12	บริษัท ซับส์สามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2555 9100 โทรสาร: 0 2955 0205 URL: www.chubb.com/th E-mail: CorporateAffairs.TH@Chubb.com	22	บริษัท ไทยโพสุลย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2246 9635-54 โทรสาร: 0 2246 9660-1 URL: www.thaipalboon.com E-mail: communic@thaipalboon.com generaladmin@thaipalboon.com
3	บริษัท กรุงไทยพานิชประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2624 1111 โทรสาร: 0 2624 1234 URL: www.kpi.co.th E-mail: admin@kpi.co.th	13	บริษัท สมโประ ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2119 3000 โทรสาร: 0 2636 2340-1 URL: www.sompo.co.th E-mail: cs@sompo.co.th	23	บริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2660 6111, 0 2666 8088 โทรสาร: 0 2660 6100, 0 2666 8080 URL: www.thaire.co.th E-mail: mailbox@thaire.co.th
4	บริษัท กลางคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ จำกัด โทรศัพท์: 0 2100 9191 Call Center: 1791 โทรสาร: 0 2396 2093-4 URL: www.rvp.co.th	14	บริษัท ซิกน่าประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2651 5995 Call Center: 1758 โทรสาร: 0 2650 9600, 0 2650 9720 URL: www.cigna.co.th E-mail: executiveth@cigna.com	24	บริษัท ไทยศรีประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2820 7000 Call Center: 1219 โทรสาร: 0 2439 4840 URL: www.thaisri.com E-mail: info@thaisri.com
5	บริษัท คิง วั ประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2624 1000 โทรสาร: 0 2238 0836 URL: www.kwgi.co.th E-mail: info.thailand@kwgi.com	15	บริษัท เดอะ วัน ประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2792 5555 สายด่วน: 1729 โทรสาร: 0 2541 5631 URL: www.asset.co.th E-mail: praic@asset.co.th	25	บริษัท ไทยเศรษฐกิจประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2853 8888 สายด่วน: 1352 โทรสาร: 0 2853 8889 URL: www.tsi.co.th E-mail: webmaster@tsi.co.th
6	บริษัท คุ้มครองภัยเกี่ยวกับมารีนประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2257 8000 โทรสาร: 0 2253 3701, 0 2253 4222 URL: www.tokiomarine.com/th/th-general E-mail: products@tokiomarinesafety.co.th	16	บริษัท ทิพย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2239 2200 Call Center: 1736 โทรสาร: 0 2239 2049 URL: www.dhipaya.co.th E-mail: nongluxi@dhipaya.co.th	26	บริษัท ธนชาตประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2308 9300 สายด่วน: 0 2662 8999 โทรสาร: 0 2308 9333 URL: www.thanachartinsurance.co.th E-mail: mail.insure@thanachart.co.th
7	บริษัท เคเอสเค ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2022 1111 โทรสาร: 0 2022 1122-3 URL: www.kskinsurance.co.th E-mail: info.thailand@kskgroup.com	17	บริษัท ทูเนประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2078 5656 สายด่วน: 1183 โทรสาร: 0 2078 5601-3 URL: www.tuneinsurance.co.th E-mail: customercare@tuneprotect.com	27	บริษัท นวกิจประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2664 7777 Call Center: 1748 โทรสาร: 0 2636 7999 URL: www.navakij.co.th E-mail: customerservice@navakij.co.th
8	บริษัท จริยประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2276 1024 โทรสาร: 0 2275 4919 URL: www.charaninsurance.com E-mail: charanins@charaninsurance.co.th	18	บริษัท เทเวศประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2670 4444 Hotline: 1291 โทรสาร: 0 2629 1080 URL: www.deves.co.th E-mail: dvsins@deves.co.th	28	บริษัท นามสินประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2016 3333 Call Center: 0 2107 3333 โทรสาร: 0 2911 4477, 0 2911 4481 URL: www.namsengins.co.th E-mail: email@namsengins.co.th
9	บริษัท จีนิ อินซัวร์นส์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2261 3680 โทรสาร: 0 2259 1402, 0 2261 3690 URL: www.genie.co.th	19	บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2613 0100, 0 2613 0123 Claim Hotline: 1309 โทรสาร: 0 2652 2870-2 URL: www.thaiins.com E-mail: tic@thaiins.com	29	บริษัท นิวอินเดียแอสซัวร์นซ์ จำกัด (สาขาประเทศไทย) โทรศัพท์: 0 2245 9988 โทรสาร: 0 2248 7109 URL: www.newindia.co.in E-mail: newindia@loxinfo.co.th secretary@newindia-bkk.com
10	บริษัท เจเนอราลี่ ประกันภัย (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2685 3828 Call Center: 1394 โทรสาร: 0 2685 3830 URL: www.generali.co.th E-mail: gen-complaint@generali.co.th	20	บริษัท ไทยประกันสุขภาพ จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2202 9200 โทรสาร: 0 2642 3130 URL: www.thaihealth.co.th E-mail: info@thaihealth.co.th	30	บริษัท บางกอกสหประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2238 4111, 0 2233 6920-9 สายด่วน: 0 2233 1998-9 โทรสาร: 0 2237 1856 URL: www.bui.co.th E-mail: bui@bui.co.th



รายนามบริษัทสมาชิก

ลำดับ	บริษัท	ลำดับ	บริษัท	ลำดับ	บริษัท
31	บริษัท ประกันภัยไทยวิวัฒน์ จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2695 0800 Call Center: 1231 โทรสาร: 0 2695 0808 URL: www.thaivivat.co.th	40	บริษัท สหมงคลประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2687 7777 โทรสาร: 0 2687 7700 URL: www.upp.co.th E-mail: bkk_ram@upp.co.th, uppinsbkk@hotmail.com	49	บริษัท เอฟพีจี ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2231 2640 โทรสาร: 0 2231 2653-4 URL: www1.fpgins.com
32	บริษัท แปซิฟิก ครอส ประกันสุขภาพ จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2401 9189 โทรสาร: 0 2401 9187 URL: www.pacificcrosshealth.com E-mail: contactus@th.pacificcrosshealth.com	41	บริษัท สิ้นมั่นคงประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2378 7000 Call Center: 1596 โทรสาร: 0 2377 3322 URL: www.smk.co.th E-mail: hr@smk.co.th	50	บริษัท เอ็ม เอส ไอ จี ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2825 8888 Call Center: 0 2007 9000 สายด่วน: 1259 โทรสาร: 0 2318 8550 URL: www.msig-thai.com
33	บริษัท พุทธธรรมประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2105 4689 โทรสาร: 0 2911 0991-4 URL: www.phutthatham.com E-mail: pti@phutthatham.com	42	บริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2657 2555 สายด่วน: 1292 โทรสาร: 0 2657 2500 URL: www.azay.co.th E-mail: info@azay.co.th	51	บริษัท เอราวัณประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2224 0056 โทรสาร: 0 2221 1390 URL: www.erawanins.com E-mail: eichotline@erawanins.com
34	บริษัท ฟอลคอนประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2037 9888, 0 2037 9988, 0 2037 9955 โทรสาร: 0 2676 9898 URL: www.falconinsurance.co.th E-mail: fcicustomerservice@falconinsurance.co.th	43	บริษัท อาคเนย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2631 1311 Call Center: 1726 โทรสาร: 0 2237 7409 URL: www.seic.co.th E-mail: contact@tgh.co.th	52	บริษัท เอไอจี ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2649 1999 โทรสาร: 0 2658 0619 URL: www.aig.co.th
35	บริษัท มิตรชัย สุมิตโม อินชัวร์นซ์ จำกัด สาขาประเทศไทย โทรศัพท์: 0 2679 6165-87 สายด่วน: 0 2679 5000 โทรสาร: 0 2679 6209-14 URL: www.ms-ins.co.th E-mail: info@ms-ins.co.th	44	บริษัท อินทรประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2247 9261 สายด่วน: 0 2642 5353, 08 8819 9910 โทรสาร: 0 2247 9260 URL: www.indara.co.th E-mail: contact@indara.co.th	53	บริษัท เอไอเอ จำกัด (ประกันวินาศภัย) สาขาประเทศไทย โทรศัพท์: 0 2783 4888 Call Center: 0 2783 4884 โทรสาร: 0 2783 4889 URL: www.aianonline.co.th E-mail: thsc-nlc.os@aia.com
36	บริษัท มิตรแท้ประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2640 7777 โทรสาร: 0 2640 7799 URL: www.mittare.com E-mail: contactcenter@mittare.com	45	บริษัท เอเชียประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2869 3399 สายด่วน: 0 2869 3333 โทรสาร: 0 2250 5277 URL: www.asiainurance.co.th E-mail: care@asiainurance.co.th	54	บริษัท แอ็กซ่าประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2118 8000 Call Center: 0 2118 8111 โทรสาร: 0 2285 6383 URL: www.axa.co.th E-mail: axathai@axa.co.th
37	บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2665 4000, 0 2290 3333 Call Center: 1484 โทรสาร: 0 2665 4166, 0 2274 9511, 0 2276 2033 URL: www.muangthaiinsurance.com E-mail: info@muangthaiinsurance.com	46	บริษัท เชอ โอลีนเอ โอเวอร์ซีส์ อินชัวร์นซ์ จำกัด สาขาประเทศไทย โทรศัพท์: 0 2611 4040 โทรสาร: 0 2611 4324 URL: www.chubb.com/th E-mail: customerservice.th@chubb.com	55	บริษัท แอลเอ็มจี ประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2661 6000 Call Center: 1790 โทรสาร: 0 2665 2728 URL: www.lmginsurance.co.th
38	บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2129 8888 สายด่วน: 1557 โทรสาร: 0 2641 3900 URL: www.viriyah.co.th E-mail: info@viriyah.co.th	47	บริษัท เอ็ทน่า ประกันสุขภาพ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2677 0000 Call Center: 0 2232 8666 โทรสาร: 0 2230 6500 URL: www.aetna.co.th	56	บริษัท ไอโออี กรุงเทพ ประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2780 8000 สายด่วน: 1429 โทรสาร: 0 2677 3979 URL: www.aioibkkins.co.th E-mail: ABI-PR@aioibkkins.co.th
39	บริษัท สหนิรภัยประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2236 0049, 0 2236 1290, 0 2236 1291 โทรสาร: 0 2236 1300, 0 2236 1211 URL: www.union-insurance.com E-mail: info@union-insurance.com	48	บริษัท เอฟดับบลิวดีประกันภัย จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์: 0 2202 9500, 0 2760 9500 โทรสาร: 0 2202 9555 URL: www.fwdgi.co.th E-mail: enquiry@fwdgi.co.th		

หมายเหตุ:

1. บริษัท สิ้นทรัพย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เดอะ วัน ประกันภัย จำกัด (มหาชน)
2. บริษัท เจพี ประกันภัย จำกัด (มหาชน) เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เจมาร์ท ประกันภัย จำกัด (มหาชน)





สมาคมประกันวินาศภัยไทย

ส่งมอบเครื่องช่วยหายใจให้กับโรงพยาบาลบุษราคัม



นายอานนท์ วัจวสุ นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย ส่งมอบเครื่องช่วยหายใจ จำนวน 50 ชุด รวมมูลค่า 10,500,000 บาท ให้กับโรงพยาบาลบุษราคัม เพื่อใช้ในการดูแลผู้ป่วย COVID-19 ซึ่งสมาคมฯ ร่วมกับบริษัทสมาชิกบริจาคเงินในโครงการ “ธุรกิจประกันวินาศภัยไทย ร่วมใจช่วยชาติฝ่าวิกฤติ COVID-19” โดยมี พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี เป็นผู้รับมอบ พร้อมด้วย นายอนุทิน ชาญวีรกูล รองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุข ร่วมเป็นสักขีพยาน ในพิธีเปิดโรงพยาบาลบุษราคัม ณ อาคารชาเลนเจอร์ อิมแพ็ค เมืองทองธานี จังหวัดนนทบุรี



Telemedicine

สำหรับผู้เอาประกันภัย COVID-19

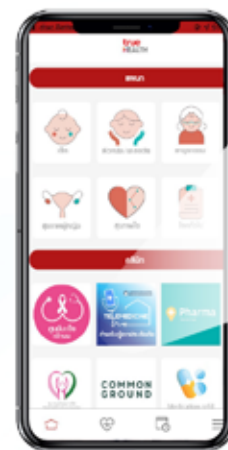
สมาคมประกันวินาศภัยไทย ร่วมกับ True Digital และ TPA

เปิดให้บริการดูแลสุขภาพทางไกล (Telemedicine) กับทีมแพทย์ชีวี ผ่านแอปพลิเคชัน True HEALTH สำหรับผู้เอาประกันภัยที่มีกรมธรรม์ประกันภัย COVID-19 ที่มีความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาล เมื่อป่วยด้วยโรค COVID-19

บริการของ true HEALTH

สำหรับผู้เอาประกันภัย COVID-19

- บริการปรึกษาสุขภาพอย่างใกล้ชิดกับทีมแพทย์ และผู้เชี่ยวชาญกว่า 150 คน จาก ชีวเวชศาสตร์คลินิกเวชกรรม
- บริการจ่ายยาตามความจำเป็นโดยแพทย์และจัดส่งยาให้ถึงบ้าน
- บริการส่งต่อผู้ป่วย COVID-19 ตามเกณฑ์การรักษาที่เหมาะสม เช่น การดูแลรักษาแบบ Home Isolation การช่วยประสานงาน ในการรับยาต้านไวรัส หรือ เข้ารับการรักษาในโรงพยาบาล
- อำนวยความสะดวกในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน
- บริษัทประกันวินาศภัยเข้าร่วมในการให้บริการ Telemedicine สำหรับผู้เอาประกันภัย COVID-19 จำนวน 16 บริษัท เช็ครายชื่อได้ที่ www.tgia.org



Telemedicine สำหรับผู้เอาประกันภัย COVID-19

อีกหนึ่งช่องทางที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้ผู้เอาประกันภัย สามารถเข้าถึงการดูแลสุขภาพของแพทย์ได้รวดเร็วขึ้นผ่านโทรศัพท์มือถือ ผู้เอาประกันภัย COVID-19 สามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน True HEALTH เพื่อปรึกษาแพทย์ออนไลน์ ได้แล้ววันนี้

