

SA wasdee ctuary

Vol 62 : 4Q21

ฉบับที่ 62 ประจำไตรมาสที่ 4 ปี 2564



Sponsored by



Society of Actuaries of Thailand (SOAT)



WE ARE THE FIRST THAI ACTUARIAL CONSULTING FIRM

founded and managed by qualified Thai actuary.

At Team Excellence Consulting, an extensive expertise of our 3 senior FSAs with almost 100 years combined in experiences enables us to offer various actuarial consulting solutions upon business needs and regulatory requirements.

WHY CHOOSE US

- Independent advice
- Integration of actuarial fundamental & upgraded tools and technologies
- Extensive actuarial expertise and 25+ years experience of our senior FSA consultants
- True understanding of local needs
- Global actuarial consulting network – APACS/GLOBACS



CONNECT WITH US, SCAN HERE!

We are here to help you adapt to a changing insurance market and position your businesses for a better future success. **Contact us today!**



Suteam Pattaramalai
FSA, FSAT

Experienced in actuarial accounting by applying various actuarial valuation tools, methods and models in measurements required by several international Financial Reporting Standards e.g. IAS19, ASC715, IFRS13, IFRS2, IFRS15, IFRS17 etc. Only IAS19 service alone, Suteam certified more than 500 clients+ in the past 10 years.



Suchin Pongpuengpitack
FSA, FSAT

Appointed a Chief Actuary in a leading life insurance company in Thailand with more than 25 years of experience in valuation under various reporting basis (e.g. NPV, GPV, USGAAP, IFRS17, EV etc.), capital analysis and management and actuarial assumptions development.



Suwaphand Sangprakai
FSA, FSAT

Served as a Marketing and Business Actuary with experienced working with 6 international life insurance companies for 30 years in various actuarial and management roles, including pricing, valuation, capital management and actuarial related matters in operation, investment and senior management.

ประกันโควิดได้อยู่คู่กับประเทศไทยเรามาประมาณ 2 ปีแล้ว และพอมถึงจุดนี้ ทุกคนคงจะเห็นด้วยตรงกันว่าเรื่องราวเหล่านี้กำลังจะกลายเป็นมหากาพย์เรื่องหนึ่งที่ต้องบันทึกในหน้าประวัติศาสตร์ของธุรกิจประกันภัย ซึ่งไม่แพ้กับสินามิลูกใหญ่สำหรับวงการประกันวินาศภัยในประเทศไทยเลยทีเดียว

โดยสวัสดิ์แอกซ์ริอับนี้ จะพาทุกคนย้อนไปแกะรอยบทวิเคราะห์ต่างๆ ที่ได้ทยอยเขียนขึ้นมาในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาผ่านสื่อต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น หนังสือพิมพ์สยามรัฐ ประชาชาติธุรกิจ Brand Inside รวมถึง The Standard ที่สะท้อนมุมมองของการพยากรณ์ความเสี่ยงและปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้ เช่น เรื่องการกลายพันธุ์ของไวรัสวิวัฒนาการของวัคซีนและยา รวมถึงระยะเวลาในการรับประกันที่มองว่าการคุ้มครอง 1 ปีนั้นอาจจะไม่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยที่สถิติเอามาจับไม่ได้ เป็นต้น

ในส่วนตัวแล้ว ผมยังเชื่อว่าในภาพรวมระบบประกันภัยไทยยังสามารถรับมือกับสถานการณ์การจ่ายเคลมจากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นไปแล้วได้ ผมอยากสร้างความมั่นใจกับผู้บริโภคในหมู่วิชาการว่า สามารถมั่นใจบริษัทประกันได้ เพราะประกันนั้นต้องการขายความเชื่อมั่นอยู่แล้ว และโดยทั่วไปบริษัทประกันจะมีการกระจายความเสี่ยงให้กับบริษัท

Hello
from
Editor!



พิเชฐ เจียรธนินท์วิสิน (ทอมมี่)
บรรณาธิการ

รับประกันภัยต่อในกรณีที่ได้รับประกันมามาก ในขณะเดียวกันบริษัทประกันก็คงกำลังวางแผนรับมือกับสถานการณ์แพร่ระบาดในรอบถัดไปอย่างรัดกุมและรอบคอบ ซึ่งทางผมขอสนับสนุนและเป็นกำลังใจให้กับทุกคนในวงการให้ร่วมฝ่าฟันวิกฤตครั้งนี้ไปด้วยกันครับ

วารสารฉบับนี้ มีไว้เพื่อให้ “สมาชิกของสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัย” และ “บุคคลทั่วไป” ที่สนใจเรื่องราวความรู้ที่เกี่ยวข้องกับระบบการเงินของสวัสดิการในสังคม ซึ่งสามารถดาวน์โหลดสวัสดิ์แอกซ์ริอับย้อนหลังได้ที่ www.soat.or.th



CONTENTS

ฉบับที่ 62/2564

- 04 - ก้าวไปกับสมาคมแอกซ์ริอับไทย
- 08 - “ประกัน เจอ จ่าย จบ” สินามิลูกใหญ่ของธุรกิจประกันภัย
- 10 - ขอให้ไม่มีคลื่นลูกที่สอง และไม่มีกรกลายพันธุ์ของไวรัสไปมากกว่านี้
- 12 - 5 จุดบอดของประกันโควิด-19 ต้องระวัง! บ.ประกันก็ขาดทุนได้
- 14 - ทางออกของธุรกิจประกันหลังโควิด
- 15 - จะติดโควิดกันไปถึงไหน? กับแบบจำลองการ “คณิตศาสตร์ประกันภัย”
- 18 - ฝ่าแบบประกันโควิด (ซื้อแล้วจะคุ้มหรือไม่)
- 20 - บทเรียนจากสถิติ ของโรครบาดในอดีต สู่ COVID-19
- 21 - โควิด-อย่าเชื่อแต่เพียงสถิติ
- 22 - กฎระเบียบโควิดมีจุดบอด เสี่ยงทำบริษัทขาดทุน แต่เชื่อภาพรวมบริษัทประกันไทยยังคงรับมือมือได้
- 23 - คู่กับนักคณิตศาสตร์ประกันภัย: โรครบาดใช้สถิติจับไม่ได้ ความเสี่ยงสูง มีหลายปัจจัยต้องคิด
- 25 - ยอดเคลมโควิดพุ่ง หวังประกันวินาศภัยขาดทุนครึ่งปีหลัง
- 26 - แบบจำลองของการแพร่เชื้อต่อจากนี้จะเป็นอย่างไร
- 28 - ส.ประกันวินาศภัยไทย คาดยอดเคลมโควิดอาจทะลุ ‘หมื่นล้าน’ หลังผู้ติดเชื้อรายวันยังพุ่ง นักคณิตศาสตร์ฯ เชื่อบริษัทประกัน ‘จบแบบจ่ายหนัก’
- 29 - ถอดบทเรียน 15 ประการกับประกัน ‘เจอ จ่าย จบ’

ก้าวไปกับ สมาคมแอกชัวร์ไทย

สมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ อยากจะขอฝากให้พี่น้องชาวแอกชัวร์ เข้าไปกดติดตาม YouTube Channel ที่ “SOAT Thailand” และกดไลค์แฟนเพจ “The Society of Actuaries of Thailand” เพื่อติดตามข่าวสารต่างๆ ของสมาคมฯ

แนะนำคณะกรรมการสมาคมฯ ประจำวาระที่ 1 เมษายน 2564 - 31 มีนาคม 2566



นายนิติพงษ์ ปรัชญานิมิต
FSA, FSAT
นายกสมาคมฯ



ดร.ปิยวดี ไชวิฑูรกิจ
อุปนายก



นางสาวรสพร อัดตวิริยะนาฎภาพ
FSA, FSAT
อุปนายก



นายรัชญนพ เหล่าสุขศรีงาม
FCAS, FSAT
เหรัญญิก



ดร.พีรภัทร ฝอยทอง
เลขาธิการ



นายพิเชฐ เจียรมณีทวีสิน
FSA, FIA, FRM, FSAT
กรรมการ



รศ. ดร.สุวาณี สุรเสียงสังข์
กรรมการ



นายปawanit สุทธิพันธ์
FSA, FSAT
กรรมการ



นาย Jan Hou Chong
FSA, FSAT
กรรมการ



นายนิติกร ชูตินธรรักษ์
FCAS, FSAT
กรรมการ



นายกลิณ สุตันติวรคุณ
FCAS, FSAT
กรรมการ



ผศ. ดร.ณัฐกรณ์ มีวชิษฐ์
กรรมการ

ผลการดำเนินงานคณะกรรมการสมาคมฯ

1. คุณนิติพงษ์ ปรัชญานิमित นายกสมาคมฯ และกรรมการสมาคมฯ เข้าร่วมงานสัมมนา โดยมีคุณรสพร อุตตวิริยะนุภาพ อุปนายกสมาคมฯ และประธานจัดงานสัมมนา ได้จัดงานร่วมกับ The Institute & Faculty of Actuaries, Actuaries Institute Australia และ Society of Actuaries จัดสัมมนา Joint Regional Seminar 2021 (JRS 2021) ในหัวข้อหลัก “The Post-pandemic Actuarial World” ซึ่งรูปแบบงานเป็นสัมมนาออนไลน์ จัดขึ้น 2 วัน คือ วันพุธที่ 8 กันยายน 2564 เวลา 12.45 - 16.30 น. และ วันพฤหัสบดีที่ 23 กันยายน 2564 เวลา 13.00 - 17.00 น. มีผู้สนใจเข้าร่วมงานสัมมนา 171 ท่าน

2. คุณพิเชษฐ เจียรมณีทวีสิน อุปนายกสมาคมฯ เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการกำหนดนโยบายมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัย ครั้งที่ 2/2564 จัดโดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ในวันพฤหัสบดีที่ 9 กันยายน 2564 เวลา 14.00 - 17.00 น. ผ่านระบบออนไลน์ (Microsoft Teams)

3. คุณนิติพงษ์ ปรัชญานิमित นายกสมาคมฯ และคณะกรรมการสมาคมฯ เข้าร่วมการประชุมคณะกรรมการสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 3/2564 เพื่อวางแผนการพัฒนาสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย ในวันอังคารที่ 14 กันยายน 2564 เวลา 13.00 - 15.00 น. ผ่านระบบออนไลน์ (Microsoft Teams)


4. คุณนิติพงษ์ ปรัชญานิमित นายกสมาคมฯ เข้าร่วมประชุมคณะทำงานขับเคลื่อนนโยบายมาตรฐานการทำงานของนักคณิตศาสตร์ประกันภัย ครั้งที่ 2/2564 จัดโดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ในวันจันทร์ที่ 20 กันยายน พ.ศ. 2564 เวลา 13.30 - 16.00 น. ผ่านระบบออนไลน์ (Microsoft Teams)

5. คุณนิติพงษ์ ปรัชญานิमित นายกสมาคมฯ และคณะกรรมการสมาคมฯ เข้าร่วมการประชุมคณะกรรมการสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 4/2564 เพื่อวางแผนการพัฒนาสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย ในวันจันทร์ที่ 15 พฤศจิกายน 2564 เวลา 14.00 - 16.00 น. ผ่านระบบออนไลน์ (Microsoft Teams)

6. คุณนิติพงษ์ ปรัชญานิमित นายกสมาคมฯ ร่วมประชุมผู้บริหารระดับสูงประกันภัย 2564 (CEO Insurance Forum 2021) จัดโดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ในวันที่ 19 พฤศจิกายน 2564 เวลา 08.30-12.30 น. ทางโปรแกรมออนไลน์

ประชาสัมพันธ์กิจกรรม

สมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย จัดสัมมนา Professional Skills Forum 2021 ซึ่งรูปแบบงานเป็นสัมมนาออนไลน์ จัดในวันพฤหัสบดีที่ 9 ธันวาคม 2564 เวลา 08.30 - 12.00 น. ซึ่งทางสมาคมฯ ได้เชิญวิทยากร คุณทอมมี พิเชฐ เจริญธรรมทีวีสิน มาบรรยายเพื่อให้ความรู้ในงานสัมมนาครั้งนี้

สำหรับผู้สนใจเข้าร่วมสัมมนา Professional Skills Forum 2021 สามารถลงทะเบียนออนไลน์ได้โดยสแกน QR Code ด้านข้างนี้ 



Link: <https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScumzayeacIYG1pkv3H67VcTvCfq-sZVR4gWaxUB-PG77FRYQ/viewform>



PROFESSIONAL SKILLS FORUM 2021

Thursday 9th December 2021 (08.30 - 12.00)

Virtual Seminar via Zoom

Registration Form

Registration Online Scan Here!



Deadline By : 2nd December 2021

Seminar Fees*

SOAT Member	THB 800
SOAT Non-Member	THB 1,000

*(VAT included, withholding tax is not deductible.)

Payment method : Cash or cheque payment at the SOAT office.
Credit transfer to “The Society of Actuaries of Thailand”
Or “สมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย”
Kasikorn Bank, Current Account No. 018-1-01969-7
Swift Code: KASITHBK, Bank Address: Patpong Branch

Registration : Please send your pay-in slip or proof of payment to
Ms. Oraphan Panit
The Society of Actuaries of Thailand,
36/1 Soi Saphankoo, Rama IV Road, Thoongmahamek Sub district, Sathorn
Bangkok 10600
Email : oraphan.panit@soat.or.th
Tel : +668 0559-4555

“ประกัน เจอ จ่าย จบ” สินามูลงใหญ่ของธุรกิจประกันภัย

● อ้างอิงจากประชาชาติธุรกิจ คอลัมน์คุยฟังเรื่องการเงิน วันที่ 29 พฤศจิกายน 2564

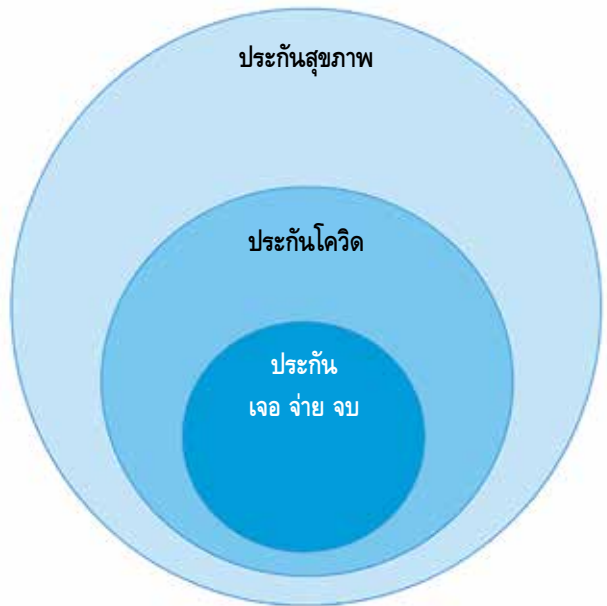
โดยอาจารย์หอมมี (พิเชฐ เจริญมณีทวีสิน) บริษัท แอควิวเรียล บิลซิเนส โซลูชั่นส์ (ABS)

ในช่วงที่สถานการณ์โควิดมาพร้อมกับความไม่แน่นอนถึงหลายถึงแต่ต้นปี 2563 เป็นต้นมานั้น หลายธุรกิจก็พยายามปรับตัวกันอยู่ตลอด ไม่เว้นแม้แต่ธุรกิจประกันที่พยายามปรับตัวให้เข้ากับตลาดเหมือนกัน โดยมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้เหมาะสมกับบริบทของประเทศไทยที่มีอยู่ในขณะนั้น และหนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่ถือเป็นนวัตกรรมที่น่าออกมาสู่ตลาดก็คือ “ประกัน เจอ จ่าย จบ” ซึ่งเป็นหนึ่งในรูปแบบของ “ประกันโควิด” นั่นเอง

โดยปกติแล้ว ประกันสุขภาพทั่วไปนั้นก็คุ้มครองความเสี่ยงจากโควิดอยู่แล้ว แต่ประกันโควิดจะคุ้มครองเฉพาะเจาะจงลงไปกับเรื่องโควิดเท่านั้น และตัวประกัน เจอ จ่าย จบ เอง ก็เป็นหนึ่งในลักษณะความคุ้มครองที่มีลักษณะเฉพาะลงมามากอีกที เพื่อทำให้ได้ราคาเบี้ยที่สามารถเข้าถึงทุกคน โดยเฉพาะกับผู้ที่มียาได้ไม่สูงนัก ด้วยเหตุนี้เอง ประกัน เจอ จ่าย จบ จึงถูกคิดค้นขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์ในการขาย

และเป็นที่น่าทึ่งกันเป็นอย่างดีว่าประกัน เจอ จ่าย จบ กลายเป็น Talk Of The Town ที่มีคนพูดถึงกันมากและประสบความสำเร็จในการขายอย่างถล่มทลาย เพราะตอบโจทย์ผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง แต่ในมุมกลับกัน ตั้งแต่ที่ผมเริ่มได้ยินเรื่องประกัน เจอ จ่าย จบ ที่ออกขายสู่ท้องตลาด ในใจส่วนหนึ่งก็ชื่นชมบริษัทประกันที่ทำออกมาเพื่อตอบโจทย์ของสังคม แต่ในอีกส่วนหนึ่งก็มีความกังวลอยู่ไม่น้อยถึงความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นกับบริษัทประกันภัยอย่างไร้ขีดจำกัด เพราะอาจประมาทเกินไปกับการกำหนดราคาที่เหมาะสม ซึ่งก็บังคับกันไม่ได้ว่าแต่ละบริษัทประกันภัยจะกำหนดอัตราเบี้ยมากน้อยเท่าไร อีกทั้ง แต่ละบริษัทคงมีการทำ Profit Test หรือการทดสอบความสามารถในการทำกำไรออกมาในแบบฉบับของตัวเองอยู่แล้ว

ในฐานะของนายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทยใน



ตอนนั้น สิ่งที่ผมทำได้จึงเป็นการพยายามเขียนหลักการในการกำหนดราคา และแสดงถึงความกังวลจากความเสี่ยงที่ปิดไม่หมด รวมถึงความผันผวนของสถานการณ์ที่ไม่ได้เกิดจากสถิติ (แต่เกิดจากพฤติกรรมของมนุษย์) เป็นต้น ด้วยทั้งหมดนี้ ตัวผมเองหวังจะเป็นฟันเฟืองหนึ่งที่มีส่วนรับผิดชอบให้ธุรกิจประกันภัยมีความยั่งยืนและอยู่บนหลัก



การของการจัดการความเสี่ยงที่แท้จริง


ทำให้ตั้งแต่ต้นปี พ.ศ. 2563 ที่ผ่านมา ผมเคยเขียนอยู่บ่อยๆ ว่า การขายประกัน เจอ จ่าย จบ เป็นสิ่งที่ดีที่จะทำให้ผู้บริโภคได้มี Moment of Truth หรือได้เห็นคุณค่าของการประกันภัย เพียงแต่บริษัทจะต้องประเมินลิมิตของตัวเองว่าจะรับความเสี่ยงเข้ามาได้มากเท่าไร และเพื่อกรณีที่ร้ายแรงที่สุด (Worst Case Scenario) เอาไว้เสมอ เพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจว่าบริษัทประกันภัยมีความมั่นคงและบริการลูกค้าได้อย่างยั่งยืน

จากประสบการณ์ในการออกแบบประกันที่ผ่านมา ประกอบกับการที่เคยทำกรวิเคราะห์เชิงทำนาย (Predictive Analysis) เพื่อมองภาพความเสี่ยงเชิงปัจจัยที่เป็นพลวัตระลอกไปในอนาคตนั้น ทำให้ชัดเจนได้ว่า การที่ขึ้นชื่อว่าโรคระบาดแล้ว มันเป็นความเสี่ยงที่ไม่อยู่นิ่ง และมีจุดพลิกผันอยู่หลายจุดที่ต้องพึงปัจจัยเหล่านั้นลงในการคำนวณด้วยไม่ว่าจะเป็นมาตรการของภาครัฐและหน่วยงานกำกับดูแล จำนวนบุคลากรทางการแพทย์ เครื่องมือทางการแพทย์ จำนวนเตียง จำนวนคนฉีดวัคซีน วิวัฒนาการของวัคซีน วิวัฒนาการของไวรัส วิวัฒนาการของยา และที่ขาดไม่ได้

คือ สมการแรงจูงใจในการไปติดโควิด ที่เป็นเรื่องที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่ต้องออกแบบประกันตามสถานการณ์เพื่อให้แรงจูงใจเหล่านั้นอยู่ในปริมาณที่จำกัดเท่านั้น เป็นต้น

สิ่งที่ได้สื่อออกมาตั้งแต่ต้นปีที่แล้วมาจนถึงตอนนี้ ผมดีใจที่ได้เห็นบริษัทประกันภัยได้นำแนวคิดจากบทความเหล่านั้นไปประเมินสถานการณ์และระมัดระวังในการขายประกันโควิดกันมากขึ้น โดยจะเห็นว่าตั้งแต่กลางปีที่แล้วเป็นต้นมา จะมีบางบริษัทที่มีการปรับเบี้ยขึ้น บางบริษัทตัดสินใจปรับ เจอ จ่าย จบ ให้น้อยลง เพราะรู้ว่าว่ารับความเสี่ยงมากจนเกินไป ทำให้จากที่จะต้องขาดทุนมาก ก็กลายเป็นขาดทุนน้อย

แต่ในมุมมองกลับกัน ผมก็รู้สึกเสียใจไม่น้อยกับเรื่องราวที่เกิดขึ้นกับบริษัทประกันภัยบางแห่งที่ประสบกับปัญหาทางด้านการเงินจากการจ่ายเคลมประกันโควิดที่พุ่งทวีคูณขึ้นอย่างรวดเร็วโดยไม่ทันตั้งตัว แต่ผมเชื่อว่าเราจะผ่านพ้นสถานการณ์โควิดนี้ไปด้วยกันครับ (จากใจนักคณิตศาสตร์ประกันภัยคนหนึ่ง)

ผมได้รวบรวมบทความประกันโควิดมาให้อ่านกันในวารสารสวัสดิแคว์ฉบับนี้ครับ 

ขอให้ไม่มีคลื่นลูกที่สอง และไม่มี การกลายพันธุ์ของไวรัสไปมากกว่านี้

● อ้างอิงจากสยามรัฐ วันที่ 18 มีนาคม 2563



โดยอาจารย์หอมณี (เพ็ญรุจ เจียรมณีหัตถิน) บริษัท แอดซัวร์เรียล บิสซิเนส โซลูชั่น (ABS)

มีการกล่าวกันว่า ในทุกๆ 100 ปีจะมีการแพร่ระบาดใหญ่ของไวรัส 1 ครั้ง ที่จะทำให้ทุกคนทั้งโลกจดจำไว้ในประวัติศาสตร์โลก

ตามสถิติ การแพร่ระบาดของไวรัสจะเกิดขึ้นประมาณ 5 ครั้งในรอบ 100 ปี แล้วก็มีอยู่ 1 ครั้งในรอบ 100 ปี ที่จะเป็นเหตุการณ์ที่โลกจะต้องจดจำเอาไว้ในประวัติศาสตร์ อย่างเช่นในปี 1918 นั้น มีคนประมาณ 60 - 80 ล้านคนทั่วโลกที่ต้องตายด้วยไข้หวัดสเปน 1918 ซึ่งเกิดขึ้นในช่วงสั้นๆ แต่ระยะเวลาประมาณ 3 เดือนเท่านั้น และประวัติศาสตร์ก็มักจะซ้ำรอยเดิมทุกๆ 100 ปี จึงเป็นเรื่องที่น่ารู้ไม่น้อย

หลายคนอาจจะไม่รู้ว่าการระบาดของไข้หวัดสเปน 1918 นั้นสามารถแบ่งออกเป็น 3 ช่วงระลอกคลื่น

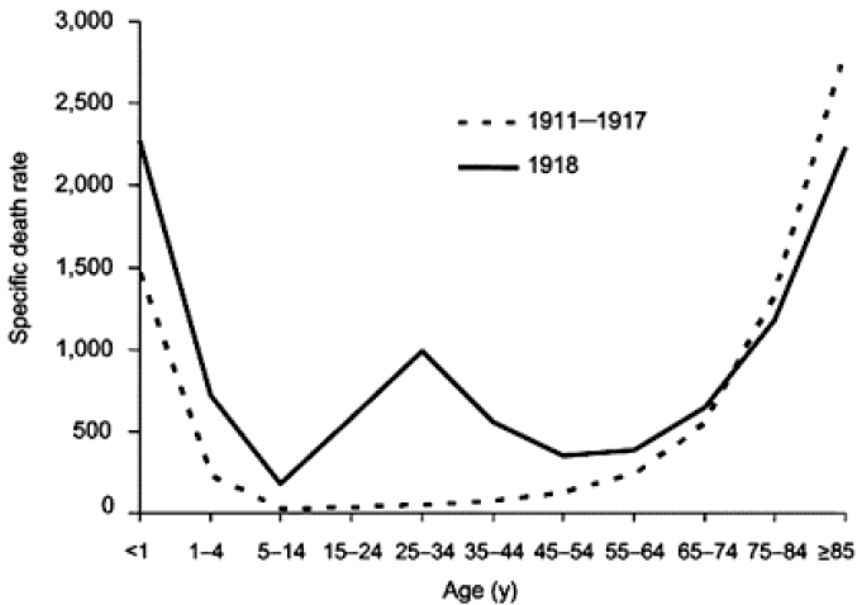
โดยแต่ละคลื่นใช้ระยะเวลาต่างกันและมีการกลายพันธุ์ได้
คลื่นลูกที่หนึ่ง: สามารถติดต่อกันง่ายตายโดยเฉพาะอย่างยิ่งคนหนุ่มกับคนสุขภาพแข็งแรง แต่คนที่ติดหวัดในระลอกแรกนั้นจะไม่น่าเป็นอันตรายถึงตาย หรืออัตราการตายจะไม่สูง

คลื่นลูกที่สอง: ความรุนแรงเพิ่มขึ้นจนสามารถทำให้คนตายเป็นจำนวนมาก แต่คนที่มีความคุ้มกันจากคลื่นลูกแรกนั้นกลับจะมีโอกาสติดเชื้อได้น้อยกว่า

คลื่นลูกที่สาม: สามารถกลายพันธุ์ไปติดเด็กได้ง่ายมากขึ้นและทำให้คนตายมากขึ้น

ซึ่งก็ขอให้การโจมตีของไวรัส COVID-19 นั้น ไม่ได้เป็นการโจมตีแบบไข้หวัดสเปน แต่สถิติที่ทุก 100 ปี จะเกิดโรคระบาดใหญ่ที่รุนแรงก็น่าเป็นห่วงอยู่เหมือนกัน

สำหรับนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแล้ว จะเห็นว่าในสภาวะการระบาดใหญ่ในทุก 100 ปีของไวรัสนั้น กราฟของอัตราการมรณะ (Mortality Curve) กลายเป็นรูป W ไป ซึ่งแสดงให้เห็นว่าคนที่อายุในวัยกลางคนจะมีอัตราการตายที่สูงเท่าๆ กับคนสูงอายุและเด็กเล็ก



ส่วนบริษัทประกันภัยจะออกกรมธรรม์คุ้มครอง COVID-19 เพิ่มเติมให้อย่างไรนั้น ก็สุดแล้วแต่มุมมองของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยในแต่ละบริษัท ซึ่งความเสี่ยงที่แท้จริงนั้นจะอยู่ตอนระลอกคลื่นลูกที่สองและสาม ขึ้นอยู่กับว่าบริษัทประกันจะกล้าคุ้มครองยาวถึงขนาดนั้นหรือไม่ และอาจจะสังเกตได้ว่าสำหรับประกัน COVID-19 ที่ออกขายกันอยู่ บางบริษัทประกันภัยจะไม่คุ้มครองเกินระยะเวลาจำกัดเพียงช่วงหนึ่ง โดยอาจจะหมดอายุไปในแค่ 2 - 3 เดือน ทั้งนี้ ต้องอ่านเงื่อนไขกรมธรรม์กันดีๆ เพื่อที่จะไม่เกิดปัญหาในการโต้แย้งกันในภายหลัง

อย่างไรก็ตาม ประกันชีวิตคุ้มครองการเสียชีวิต

สำหรับเรื่องพวกนี้ให้และเตรียมพร้อมรับมือกับวิกฤตการณ์ระยะเช่นนี้อยู่แล้ว

ตอนนี้ได้แต่เป็นสงครามระหว่างวิวัฒนาการทางการแพทย์ที่จะหายารักษาโรคและวัคซีนได้ก่อนที่ไวรัสจะวิวัฒนาการ ส่วนหน้าที่ของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยก็ได้แต่เพียงเฝ้าเก็บสถิติ เฉลี่ยทุกซ์เฉลี่ยสุขในรูปแบบของการเงินที่ใครได้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเอาไว้ก็จะอุ่นใจกว่า ซึ่งอันนี้ก็ขึ้นกับมุมมองของคนแต่ละคน

ขอให้ไม่มีคลื่นลูกที่สอง และไม่มีกรกลายพันธุ์ของไวรัสไปมากกว่านี้ครับ



ส่วนบริษัทประกันภัยจะออกกรมธรรม์คุ้มครอง COVID-19 เพิ่มเติมให้อย่างไรนั้น ก็สุดแล้วแต่มุมมองของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยในแต่ละบริษัท ซึ่งความเสี่ยงที่แท้จริงนั้นจะอยู่ตอนระลอกคลื่นลูกที่สองและสาม ขึ้นอยู่กับว่าบริษัทประกันจะกล้าคุ้มครองยาวถึงขนาดนั้นหรือไม่ และอาจจะสังเกตได้ว่าสำหรับประกัน COVID-19 ที่ออกขายกันอยู่ บางบริษัทประกันภัยจะไม่คุ้มครองเกินระยะเวลาจำกัดเพียงช่วงหนึ่ง โดยอาจจะหมดอายุไปในแค่ 2 - 3 เดือนนี้ ซึ่งน่าจะเป็นเพียงคลื่นลูกที่หนึ่งอยู่ ทั้งนี้ ต้องอ่านเงื่อนไขกรมธรรม์กันดีๆ เพื่อที่จะไม่เกิดปัญหาในการโต้แย้งกันในภายหลัง

5 จุดบอดของประกันโควิด-19 ต้องระวัง! บ.ประกันก็ขาดทุนได้

● อ้างอิงจากสยามรัฐ วันที่ 22 มีนาคม 2563



โดยอาจารย์ทอมมี่ (ทีเชอร์ เสริมอนันต์วิไลณ) บริษัท แอควิวริเบิล บิสซิเนส โซลูชั่นส์ (ABS)

● จุดขาดทุนที่ 1

(บทเรียนจากน้ำท่วม VS นโยบายภาครัฐ)

บทเรียนจากน้ำท่วมก็เคยพิสูจน์มาแล้วว่า ปัจจัยจากการบริหารจัดการนั้นไม่สามารถใช้สถิติมาจับได้ ตัวอย่างเช่น หากมีการ Locked Down กันซ้ำเกินไป หรือมีกลุ่มคนต่อต้านการกักตัวเองขึ้นมา ก็จะทำให้มีการติดเชื้อมากเหมือนอิตาลี ดังนั้น โอกาสในการติดเชื้ออาจจะเป็นได้ตั้งแต่ 1% ไปจนถึง 80% ในช่วงข้ามคืนจากนโยบายการจัดการ

● จุดขาดทุนที่ 2

(เจอผู้ป่วยยับยิบ VS ในวันที่โควิด-19 กลายเป็นแค่ไข้หวัดใหญ่ธรรมดา)

สมมติ ถ้ามีการคิดค้นยาที่รักษาได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นจนมองว่าโควิด-19 เป็นเพียงแคไข้หวัดใหญ่ธรรมดา ไม่มีใครกลัวโควิด-19 อีกต่อไป ถึงจุดนั้น คนที่ซื้อประกันชนิดที่คุ้มครองแบบที่เจอผู้ป่วยยับยิบ ก็คงยิ้มกันเป็นแถว จะติดเชื่อไปก็ไม่เป็นไร ก็จะไม่ระวังตัว

อีกต่อไป สรุปว่าถ้าลูกค้าทำหลายๆ กรมธรรม์พร้อมกัน ประกอบกับความรุนแรงของโควิด-19 มันหายไปเมื่อไร มันจะเป็นเหตุการณ์ที่บริษัทประกันจะขาดทุนมากมาย

● จุดขาดทุนที่ 3

(เงินชดเชยต่อวัน VS ค่าจ้างรายวัน)

ประกันโควิด-19 บางแบบจะจ่ายผลประโยชน์แบบชดเชยรายวันเหมือนนอนโรงพยาบาลไปด้วย ซึ่งหลักการของการประกันคือ ต้องการให้ลูกค้าได้รับค่าชดเชยรายได้ที่ขาดหายไปจากการสูญเสียรายได้ในชีวิตประจำวัน แต่ลองนึกภาพของวิกฤติเศรษฐกิจที่มีการตกงานกันมาก รายได้ประจำวันลดลงจากเดิมไปเยอะ ถ้าเกิดติดเชื้อขึ้นมาก็คงอยากอยู่โรงพยาบาลให้นานที่สุด เพราะค่าชดเชยจากประกันจะมากกว่ารายได้ปกติ

● จุดขาดทุนที่ 4

(เบี้ยทุกอายุเฉลี่ย VS ต้นทุนที่ไม่ควรเฉลี่ย)

ทุกอายุให้อัตราเบี้ยเฉลี่ยเท่ากันหมด แต่ความ

จริงแล้วปัจจัยต้นทุนของการเคลมจะดูที่ “อัตราการติดเชื้อ” กับ “ความรุนแรงที่เกิดขึ้นหลังจากการติดเชื้อ” ซึ่งทั้งสองปัจจัยจะแตกต่างกันตามแต่ละช่วงอายุ ดังนั้น บริษัทประกันภัยที่ขายประกันโควิด-19 ให้กับทุกอายุ โดยคิดเบี้ยประกันของผู้สูงอายุเท่ากับอายุอื่นๆ อาจจะมีโอกาสขาดทุนได้ เพราะไปตั้งเป็นเบี้ยเฉลี่ยเท่ากันหมด ไม่เหมือนประกันสุขภาพทั่วไป

● จุดขาดทุนที่ 5

(สถิติเสียชีวิตจากโรคระบาดใหญ่ในทศวรรษ 100 ปี VS วิศวกรรมของไวรัส)

ในทุก 100 ปี จะมีการแพร่ระบาดใหญ่ของไวรัส 1 ครั้ง โดยไวรัสจะมีการวิวัฒนาการและแบ่งออกเป็นระลอกคลื่น เช่น คลื่นลูกที่หนึ่ง สามารถติดต่อกันง่ายตาย อัตราการตายจะต่ำ แต่พอเปลี่ยนเป็นคลื่นลูกที่สอง ความรุนแรงเพิ่มพูนขึ้นจนสามารถทำให้คนตายเป็นจำนวนมาก แต่คนที่ภูมิคุ้มกันจากคลื่นลูกแรกนั้นกลับจะมีโอกาสติดเชื้อได้น้อยกว่า และสุดท้ายก็เข้าสู่คลื่นลูกที่สาม ที่ไวรัสสามารถกลายพันธุ์ไปติดเด็กได้ง่ายมากขึ้น และทำให้คนตายมากขึ้นไปอีก



ผมมองว่าการที่บริษัทประกันกล้าออกมารับประกันโควิด-19 นั้นเป็นเรื่องน่าภูมิใจสำหรับคนไทย ที่วงการประกันภัยยินดีออกมาแบกรับความเสี่ยงให้ แต่การขายประกันโควิด-19 ของบริษัทประกันภัยครั้งนี้ อาจจะได้ไม่คุ้มเสียก็ได้นะครับ เพราะยังมีจุดบอดของสถิติและความเสี่ยงที่ควบคุมไม่ได้ตามที่อธิบายมา ไม่ว่าจะเป็นแผลซ้ำ รอยเดิมแบบน้ำท่วม วิวัฒนาการของยา การกักตุนหลายๆ กรมธรรม์ หรือแม้กระทั่งการวิวัฒนาการของไวรัสเป็นระลอกคลื่นที่เราไม่อาจรู้ได้ ทั้งหมดนี้ ผู้ที่ได้ซื้อประกันภัยไปแล้ว สามารถสบายใจได้ว่าจะได้รับความคุ้มครองและได้รับเงินตามที่บริษัทประกันเขียนไว้ในสัญญา แต่ในอีกมุมก็อดเป็นห่วงบริษัทประกันไม่ได้ครับ ถ้าเร่งขายกันจนเยอะเกินไปและไม่พิจารณาถึงความเสี่ยงในระยะยาวให้ดีพอ ก็มีโอกาสขาดทุนมหาศาลได้ ผมก็ได้แต่ขอให้ประเทศไทยและทุกอย่างผ่านพ้นไปด้วยดีครับ

ผมมองว่าการที่บริษัทประกันกล้าออกมารับประกันโควิด-19 นั้นเป็นเรื่องน่าภูมิใจสำหรับคนไทย ที่วงการประกันภัยยินดีออกมาแบกรับความเสี่ยงให้ แต่การขายประกันโควิด-19 ของบริษัทประกันภัยครั้งนี้ อาจจะได้ไม่คุ้มเสียก็ได้นะครับ เพราะยังมีจุดบอดของสถิติและความเสี่ยงที่ควบคุมไม่ได้ตามที่อธิบายมา ไม่ว่าจะเป็นแผลซ้ำ รอยเดิมแบบน้ำท่วม วิวัฒนาการของยา การกักตุนหลายๆ กรมธรรม์ หรือแม้กระทั่งการวิวัฒนาการของไวรัสเป็นระลอกคลื่นที่เราไม่อาจรู้ได้ ทั้งหมดนี้ ผู้ที่ได้ซื้อประกันภัยไปแล้ว สามารถสบายใจได้ว่าจะได้รับความคุ้มครองและได้รับเงินตามที่บริษัทประกันเขียนไว้ในสัญญา แต่ในอีกมุมก็อดเป็นห่วงบริษัทประกันไม่ได้ครับ ถ้าเร่งขายกันจนเยอะเกินไปและไม่พิจารณาถึงความเสี่ยงในระยะยาวให้ดีพอ ก็มีโอกาสขาดทุนมหาศาลได้ ผมก็ได้แต่ขอให้ประเทศไทยและทุกอย่างผ่านพ้นไปด้วยดีครับ

“สุดท้ายแล้ว ไม่ได้หมายความว่าบริษัทประกันภัยจะขายประกันโควิดแล้วขาดทุน เพราะมันขึ้นกับว่าบริษัทประกันได้มองค่าเผื่อของความเสี่ยงเหล่านี้ไว้อย่างไร และได้สะท้อนลงไปในเบี้ยประกันภัยได้เพียงพอหรือไม่ ผู้ซื้อเท่านั้นที่จะเป็นคนตัดสินใจว่าประกันของค่ายไหน คุ้มหรือไม่คุ้ม แต่ความเสี่ยงที่ผมทำนายไว้นั้นมันมีอยู่แน่นอน และต้องมองเกมลึให้ขาดครับ”

อ้างอิงจากบทความ ‘บ.ประกันก็ขาดทุนได้ ภาครัฐ 5 จุดบอดประกันโควิดต้องระวัง!’

เว็บไซต์เส้นทางนักขาย วันที่ 13 พฤษภาคม 2564

โดยอาจารย์ทอมมี่ (พิเชฐ เจียรณดิษฐ์) บริษัท แอควิวเรียล บิลซิเนส โซลูชั่น (ABS)

ทางออกของธุรกิจประกันหลังโควิด

• อ้างอิงจากฐานเศรษฐกิจ วันที่ 25 เมษายน 2563

บทสัมภาษณ์อาจารย์ทอมมี่ (พิเชฐ เจียรภรณ์หิรัลีน) บริษัท แอควิวริเอล บิลดิ้งส์ ไชยบุรี (ABS)

นายพิเชฐ เจียรภรณ์หิรัลีน หรืออาจารย์ทอมมี่ นายกษมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทยเปิดเผยกับ “ฐานเศรษฐกิจ” ว่า ภาพรวมธุรกิจประกันภัยขณะนี้ขึ้นกับบริษัทจะจับจิ้งหะหวากได้แค่ไหน และสามารถป้องกันปัจจัยลบได้เพียงไร

ปีนี้โควิดเป็นปัจจัยเสริมทั้งด้านบวกและลบ ในเชิงบวกคือความตื่นตัวของลูกค้าซื้อประกัน แต่เชิงลบก็มีเพราะธุรกิจประกันภัยเป็นธุรกิจที่รับเบี้ยเข้ามาก่อน จึงมีความเสี่ยงโดยตรงหลายมิติ เพราะโรคระบาดไม่ได้ใช้สถิติจำลองขนาดอีกต่อไป แต่เกี่ยวข้องกับปัจจัยภายนอกมาก


ปัจจัยเหล่านี้เป็นความเสี่ยงที่ต้องเตรียมเงินหน้าตักและประเมินกรณีเลวร้ายที่สุด เพื่อบริหารจัดการการจ่ายเคลม ซึ่งต้องวางแผน Stop Loss ให้ได้ แถมยังมีผลกระทบทั้งจากอัตราผลตอบแทนพันธบัตรที่ปรับลดเป็นขาลงอีกด้วย ขณะเดียวกันธุรกิจวินาศภัยปีนี้ มีแนวโน้มเติบโตจากเบี้ยประกันโควิด และยังได้ปัจจัยบวกจากมาตรการเว้นระยะห่างทางสังคม หรือการหยุดทำงานที่บ้าน เพราะยอดเคลมสินไหมรถยนต์น้อย

สำหรับปัจจัยลบอันดับแรกคือเงินลงทุน เพราะทั้งธุรกิจวินาศภัยและประกันชีวิตรับเงินมาก่อนแล้วให้เงินทำงาน โดยเฉพะธุรกิจประกันชีวิตต้องสำรองเงินเพื่อจ่ายคืนผู้บริโภคนอนาคต ซึ่งส่วนใหญ่ลงทุนในพันธบัตร หรือหุ้นกู้ รวมเงินหมุนเวียนลงทุนราว 2.5 ล้านล้านบาท แต่ทุกวันนี้ อัตราผลตอบแทนพันธบัตรปรับลดลงอย่างมาก เหลือแค่ 1.1-1.2% ซึ่งหากย้อนไป 20 ปี 10 ปี 5 ปีและ

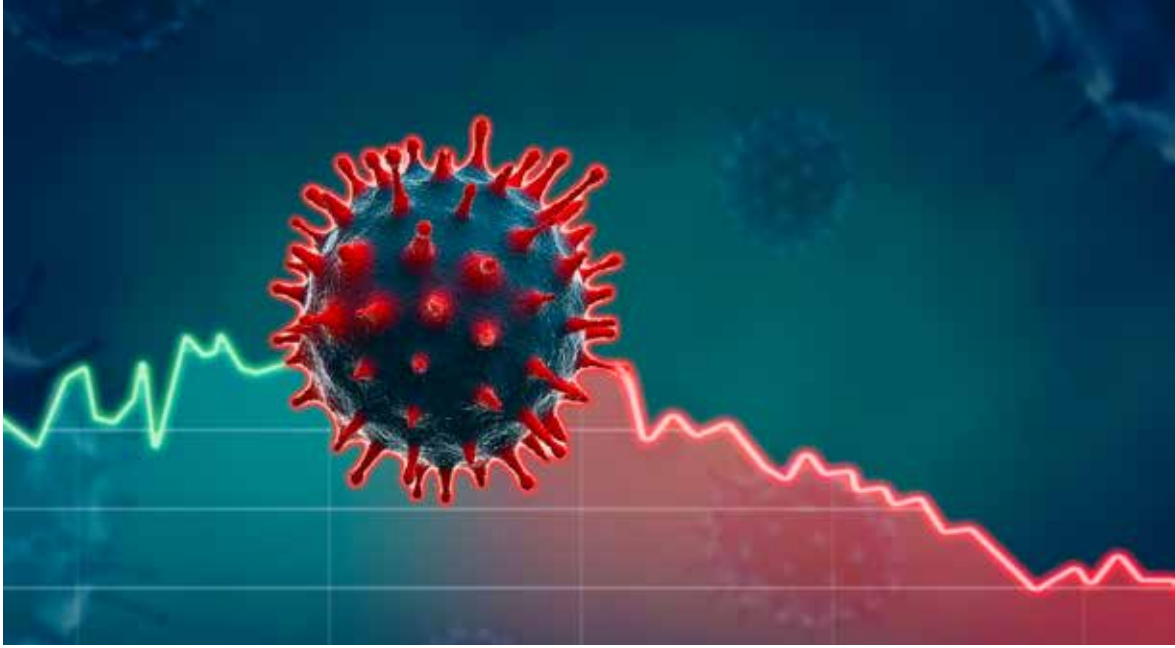
3 ปีจะอยู่ที่ 10% 5% และ 3% ตามลำดับ

“เงินหมุนเวียน 2.5 ล้านล้านบาท ลงทุนในพันธบัตรหรือหุ้นกู้ 80-90% ทำให้ต้องจับคู่ระหว่างเงินลงทุนในสินทรัพย์และหนี้สิน จึงเป็นทิศทางของประกันสะสมทรัพย์ให้เข้าสู่การทำตลาดประกันควบการลงทุนหรือยูนิคัลลิงค์”

อย่างไรก็ตาม โจทย์หลักของนักคณิตศาสตร์ต่อมุมมองโควิดคือ การสื่อสารกับบริษัทประกันเตรียมความพร้อมเงินกองทุนและเงินสำหรับจ่ายคืนลูกค้า ขณะเดียวกันต้องคิดเพื่อปัจจัยวิวัฒนาการทั้งการระบาดของโควิด วิวัฒนาการด้านยา หรือทางการแพทย์ ทั้งหมดนี้ต้องทำโมเดลแตกต่างจากแบบจำลองทั่วไป ถึงวันนี้ลูกค้ายังไม่มีการเคลมมากนัก แต่หากต่อไปเกิดข้อพิพาทจะต้องสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้บริโภค ต้องเชื่อมโยงเงื่อนไขเป็นตัวเลข

“หน้าที่ของนักคณิตศาสตร์ประกันภัย คือตอบโจทย์ผู้บริโภคทั้งคุ้มครองความเสี่ยงและเคลมง่ายเวลาเกิดเหตุไม่คาดฝัน และต้องป้องกันการหาประโยชน์แก๊งกำไรจากกรรมกรรม เวลาออกแบบประกันต้องป้องกันคนที่เข้ามาทุจริตเคลม เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับประโยชน์เต็มๆ เพราะหากปล่อยให้คนไม่ควรจะเคลมเข้ามาเคลมสินไหม จะทำให้ค่าเบี้ยเฉลี่ยโดยรวมแพงขึ้น ซึ่งการตีไชน์แบบประกันและกระบวนการต้องไม่เอื้อต่อการทุจริตเคลม เช่น ประกันเจออุบัติเหตุต้องตีเงื่อนไขเป็นตัวเลข ในทางปฏิบัติต้องมองภาพและป้องกันการทุจริตเคลม” 

โจทย์หลักของนักคณิตศาสตร์ต่อมุมมองโควิด คือ การสื่อสารกับบริษัทประกันเตรียมความพร้อมเงินกองทุนและเงินสำหรับจ่ายคืนลูกค้า ขณะเดียวกันต้องคิดเพื่อปัจจัยวิวัฒนาการทั้งการระบาดของโควิด วิวัฒนาการด้านยา หรือทางการแพทย์ ทั้งหมดนี้ต้องทำโมเดลแตกต่างจากแบบจำลองทั่วไป ถึงวันนี้ลูกค้ายังไม่มีการเคลมมากนัก แต่หากต่อไปเกิดข้อพิพาทจะต้องสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้บริโภค ต้องเชื่อมโยงเงื่อนไขเป็นตัวเลข



จะติดโควิดกันไปถึงไหน? กับแบบจำลองทาง “คณิตศาสตร์ประกันภัย”

• อ้างอิงจากประชาชาติธุรกิจ คอลัมน์คุยฟังเรื่องการเงิน วันที่ 4 มกราคม 2564

โดยอาจารย์ทอมมี่ (ทีเชอร์ เจียร์มอริทส์สัน) บริษัท แอดซิวเรียล บิสซิเนส โซลูชั่น (ABS)

ส่วนที่สำคัญที่สุดในการพยากรณ์ของผม คือ การนำภาพรวมของสถิติจากบริษัทประกันหลายแห่ง และจากหลายประเทศ นำมาใช้คณิตศาสตร์ประกันโควิดขึ้นมา ทำให้เห็นมุมมองภาพรวมของการคาดการณ์อนาคตอีกแบบหนึ่ง จากการนำสถิติมาจำลองอนาคตเพื่อตีความออกมาให้เป็นตัวเลข

โดยยอดผู้ติดเชื้อของคนไทยจะทะลุตัวเลขเท่าไรนั้น ก็ขึ้นกับทัศนคติของภาครัฐที่มีต่อมุมมองของโรคระบาดนี้ เพราะในอีกมุมหนึ่งทางภาครัฐก็ต้องพิจารณาถึงผลกระทบกับเศรษฐกิจไปด้วย ในการพยากรณ์ของผมจึงต้องนำมุมมองในเชิงเศรษฐศาสตร์ จิตวิทยาและอุปทานหมู่ของคนไทย รวมถึงมุมมองของภาครัฐที่มีต่อโรคระบาดและเศรษฐกิจ เข้ามาประกอบด้วย จึงจะเคาะภาพของการพยากรณ์ออกมาอย่างเป็นทางการ

นอกจากนี้ ด้วยความที่ต้องประเมินสถิติออกมาเป็นตัวเลขทางการเงิน ทำให้นักคณิตศาสตร์ประกันภัยจะมองไปถึงตัวแปรเพิ่มเติมเหล่านี้ เช่น

1. โอกาสในการติดเชื้อจะมีมากแค่ไหน เชื่อระลอกนี้มาจากสายพันธุ์อะไร และจะแพร่กระจายอย่างไร โดย

ผ่านทางช่องทางไหนบ้าง จะกระจายตัวเป็นภูมิภาคหรือโซนไหนจะกลายเป็นสีแดงบ้าง

2. โอกาสที่ภาครัฐจะออกมาตรการมาเป็นระยะ ซึ่งตัวแปรนี้เป็นปัจจัยที่สำคัญในการพยากรณ์มาก ขึ้นกับมุมมองของคนออกมาตรการที่คิดว่าโควิดจะจอกหรือไม่กระจอก เอาอยู่หรือเอาไม่อยู่ เป็นต้น มาตรการ 3 อย่าง ที่ปกติภาครัฐจะใช้กันคือ การเว้นระยะห่างทางสังคม (Social Distancing) การค้นหาผู้ติดเชื้อที่แท้จริงให้ได้มากที่สุด รวมถึงการแยกผู้ป่วยติดเชื้อออกมาอย่างมีประสิทธิภาพ

3. โอกาสที่จำนวนเตียงหรือบุคลากรทางการแพทย์จะมีไม่เพียงพอ เพราะเมื่อยอดของผู้ติดเชื้อทะลุขึ้นไปถึงจุดๆ หนึ่ง จะทำให้เส้นความชันของสมการ



การติดเชื้อวิ่งสูงขึ้นอย่างทวีคูณ โดยคนติดเชื้อได้รับการรักษาช้าลง การตรวจรักษาได้ช้าลง มีหน้าซ้ำ จะมีคนติดเชื้อที่เพิ่มผ่านข้างนอกมากขึ้น ทำให้เชื้อแพร่กระจายมากยิ่งขึ้น

4. โอกาสของความรุนแรงจากการติดเชื้อ เช่น ถ้าติดเชื้อแล้ว จะเข้าโรงพยาบาลนานแค่ไหน หรือมีโอกาสการตายมากเพียงใด และอายุเท่าไรที่จะมีความเสี่ยงจากความรุนแรงของเชื้อสูง เป็นต้น
5. โอกาสในการกลายพันธุ์ของไวรัส และการเข้ามาละลอกใหม่จากสายพันธุ์อื่น


ในแบบจำลองทางคณิตศาสตร์ประการกันภัยนั้น จะมองรวมถึงสถานการณ์ที่เป็นไปได้จากมาตรการของภาครัฐประกอบเข้าไปด้วย เพราะถ้ามีมาตรการตอบโต้จากภาครัฐเข้ามาช่วย มันก็จะเป็นเหมือนชัคเย่อ ที่คอยคุมไม่ให้แพร่กระจายเร็วเกินไป

สำหรับจุดสำคัญที่จะบอกว่ายอดของผู้ติดเชื้อจะทะลุเกินแสนหรือไม่นั้น ผมขออธิบายโดยยกตัวอย่างอ้างอิงจาก สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติร่วมกับกรมควบคุมโรค เช่น ผลของการใช้มาตรการ Social Distancing นาน 1 สัปดาห์ ในช่วงแรก หลังการใช้มาตรการ Social Distancing ได้ 5 วัน พบว่ามาตรการ

ดังกล่าว สามารถลดอัตราการระบาด (Rt) ลงได้ (จาก 2.0 เหลือ 1.5) แต่ยังไม่เพียงพอที่จะลดให้อยู่ในระดับที่ควบคุมได้

ที่มา: สวทช - แบบจำลองทางคณิตศาสตร์ เพื่อรับมือการระบาดของโควิด-19

ซึ่งถ้าต้องการจะให้ความคุมได้ ต้องเพิ่มความเข้มข้นของมาตรการ Social Distancing และเพิ่มการครอบคลุมของการตรวจวินิจฉัยและแยกโรค เน้นการควบคุมการระบาดภายในประเทศให้อยู่ในระดับที่แพทย์สามารถรับมือได้โดยส่งผลกระทบต่อทางสังคมและเศรษฐกิจในระดับที่ยอมรับได้ แต่ถ้ามีการใช้มาตรการ Social Distancing มาเป็นเวลา 3 สัปดาห์อย่างจริงจัง จะพบว่ามาตรการดังกล่าวยังสามารถลดอัตราการระบาด (Rt) ลงได้ (จาก 2.0 เหลือ 0.77) ซึ่งเป็นผลมาจากสถิติของการระบาดในระลอกแรก

ส่วนหนึ่งของการพยากรณ์นี้จึงเป็นเพียงกระบวนการขั้นตอนหนึ่งในการออกแบบประกันโควิดให้ส่งถึงตลาดของผู้บริโภคได้ ซึ่งก็ไม่ได้แปลว่าในมุมมองของบริษัทประกันจะถูกเสมอไป เพราะบริษัทประกันก็สามารถเดาผิดและขาดทุนได้ แต่การขาดทุนนั้นจะต้องมีที่มาที่ไปและสมเหตุสมผล ซึ่งคงต้องคอยดูกันต่อไปครับ 

การพยากรณ์นี้จึงเป็นเพียงกระบวนการขั้นตอนหนึ่งในการออกแบบประกันโควิดให้ส่งถึงตลาดของผู้บริโภคได้ ซึ่งก็ไม่ได้แปลว่าในมุมมองของบริษัทประกันจะถูกเสมอไป เพราะบริษัทประกันก็สามารถเดาผิดและขาดทุนได้ แต่การขาดทุนนั้นจะต้องมีที่มาที่ไปและสมเหตุสมผล ซึ่งคงต้องคอยดูกันต่อไปครับ

เจ็บป่วยแค่ไหน...ก็แฮปปี้ได้

AIA HEALTHY HAPPY

เหมา·เบี้ย·คุ้ม

เหมา - ค่ารักษาพยาบาลแบบเหมาจ่ายสูงสุด 25 ล้านบาท

เบี้ย - โรคร้ายแรง* รับความคุ้มครองสูงสุดต่อรอบปีกรมธรรม์ให้ถึง 2 เท่า จาก 25 ล้าน เป็นสูงสุด 50 ล้านบาท

คุ้ม - ลูกค้ำที่มีกรมธรรม์ เอไอเอ ไวทัลลิตี้ รับส่วนลดค่าเบี้ยสูงสุดคุ้มสูงสุด 15%

พิเศษ! บริการจัดการดูแลผู้ป่วยรายบุคคลโดย MEDIX**
พร้อมให้คำปรึกษาทางการแพทย์ และดูแลตลอดการรักษา
จากทีมแพทย์และผู้เชี่ยวชาญทั่วโลก



สแกนเพื่อรับชมวิดีโอ



HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

*ตามคำนิยามของบริษัทฯ เพื่อให้ได้รับความคุ้มครองภายใต้บังคับของกรมคุ้มครองและส่งเสริมผู้บริโภคแห่งชาติ (สศช.) และ สบป. **รายละเอียดและเงื่อนไขสำหรับการพิจารณา การวินิจฉัยประวัติ การให้บริการต่างๆ เป็นไปตามนโยบายการให้บริการของ Medix ซึ่ง Medix เป็น บริษัทสมาชิกของบริษัทเอไอเอ และผู้ดูแลเนื้อหาทางการแพทย์ของเอไอเอ ทางเอไอเอจะไม่รับผิดชอบต่อผลการบริการ บริการใดๆ และผลิตภัณฑ์ ที่นำเสนอโดย Medix
ข้อมูลนี้เป็นเพียงข้อมูลเบื้องต้นที่ประมวลการนำเสนอเท่านั้น ผู้ขอเอาประกันภัยควรศึกษาความเข้าใจรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตประเภทนี้ให้ละเอียดก่อนตัดสินใจทำประกันภัยทุกครั้ง ซึ่งกำหนดและเงื่อนไขของกรมคุ้มครองและส่งเสริมผู้บริโภคที่เอไอเอมีอยู่สามารถ

พ่แบบประกันโควิด (เชื่อแล้วจะคุ้มหรือไม่)



• อ้างอิงจากประชาชาติธุรกิจ คอลัมน์คุยฟังเรื่องการเงิน วันที่ 19 มกราคม 2564

โดยอาจารย์ทอมมี (พิเชฐ เสียมณีทวีสิน) บริษัท แอควิวเรียล บิซิเนส โซลูชั่น (ABS)

นักคณิตศาสตร์ประกันภัยคือคนที่ออกแบบประกันโควิดพร้อมกับตั้งราคาจากสถิติที่มีอยู่ในมือ พร้อมกับทำแบบจำลองทางคณิตศาสตร์ต่างๆ เพื่อพยากรณ์ความเป็นไปได้ของอนาคตเกี่ยวกับโควิด โดยจุดที่จะมองว่าคุ้มหรือไม่ให้ลองดูจุดพลิกผันดังต่อไปนี้

จุดพลิกผันที่ 1

(มาตรการของภาครัฐ)

มาตรการ 3 อย่าง ที่ปกติภาครัฐจะใช้กันคือการเว้นระยะห่างทางสังคม (Social Distancing) การค้นหาผู้ติดเชื้อที่แท้จริงให้ได้มากที่สุด

รวมถึงการแยกผู้ป่วยติดเชื้อออกมาอย่างมีประสิทธิภาพ จะเป็นหนึ่งในส่วนที่จะชี้เป็นชี้ตายว่าประเทศไทยจะไปหรือว่าจะรอดได้ และก็เป็นจุดบ่งชี้ที่จะบอกว่าซื้อประกันโควิดไปแล้วนั้นคุ้มหรือไม่คุ้ม เพราะยังมีคนติดเชื้อกันมากเท่าไร คนที่ซื้อประกันโควิดเอาไว้ก็จะรู้สึกอุ่นใจกว่า แต่ถ้าภาครัฐมีมาตรการที่คุมเข้มขึ้นมา ตัวประกันโควิดที่ซื้อมาก็จะไม่ได้มีความหมายอะไรมาก เผลอเช่นเดียวกับประกันน้ำท่วมในสมัยนั้น

จุดพลิกผันที่ 2

(จำนวนเตียงและบุคลากรการแพทย์)

ถ้าเกิดไม่เพียงพอเมื่อใด คนที่ติดเชื้อโควิดจะไม่สามารถเข้าถึงโรงพยาบาลได้ ทำให้อัตราการตายจากคนติดเชื้อจะสูงขึ้นอย่างก้าวกระโดดทันที และกลับไปหิวอดให้มีโอกาสไปแพร่เชื้อกับคนอื่นมากยิ่งขึ้น

จุดพลิกผันที่ 3

(แสงสว่างของการมีวัคซีนและยารักษา)

ทางด้านจิตวิทยานั้น จะเห็นว่าการมีตัวตนของวัคซีนทำให้หลายคนคลายความกังวลใจเรื่องโควิดไปมากพอสมควร แต่หลายคนยังไม่รู้ว่า จริงๆ แล้ว กว่าวัคซีนจะเริ่มแจกจ่ายกันไปจนครบก็คงจะประมาณสิ้นปี 2564

นี้ ซึ่งก็ต้องขึ้นกับว่าเชื้อไวรัสจะแพร่ระบาดไปมากแค่ไหน ก่อนที่ทุกคนจะได้วัคซีนครบ

และถ้ามีการคิดค้นยาที่รักษาได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น จนมองว่าโควิดเป็นเพียงแคไข้หวัดใหญ่ธรรมดา และไม่มีใครกลัวโควิดอีกต่อไป ถึงจุดนั้น คนทั่วไปอาจจะมองว่าการติดเชื้อไปก็คงไม่เป็นไร โดยเฉพาะคนที่กักตุนซื้อประกันโควิดเอาไว้ ถึงจะไม่ตั้งใจให้ไปติด แต่ก็จะไม่ระวังตัวอีกต่อไป

จะคุ้มหรือไม่คุ้มในตอนนั้นก็สุดแล้วแต่จะคิดครับ

จุดพลิกผันที่ 4

(วิวัฒนาการของไวรัส)

ถ้าเราเชื่อว่าโรคระบาดครั้งนี้ เป็นการแพร่ระบาดใหญ่ของไวรัสในทุก 100 ปีแล้ว สถิติบ่งบอกว่า ไวรัสจะมีการวิวัฒนาการและแบ่งออกเป็นระลอกคลื่น คือ คลื่นลูกที่หนึ่ง สามารถติดต่อกันง่ายตาย คนที่ติดในระลอกแรกนั้นอัตราการตายจะไม่สูง แต่พอเปลี่ยนเป็นคลื่นลูกที่สอง ความรุนแรงเพิ่มพูนขึ้นจนสามารถทำให้คนตายเป็นจำนวนมาก แต่คนที่มียุคมีคุ้มกันจากคลื่นลูกแรกนั้นกลับจะมีโอกาสติดเชื้อได้น้อยกว่า และสุดท้ายก็เข้าสู่คลื่นลูกที่สาม ที่ไวรัสสามารถกลายพันธุ์ไปติดเด็กได้ง่ายมากขึ้น และทำให้คนตายมากขึ้นไปอีก



สรุปแล้ว ประกันโควิด กลายเป็นเรื่องของการซื้อความสบายใจจากความเสี่ยงเรื่องมาตรการภาครัฐ เรื่องจำนวนเตียงและบุคลากรทางการแพทย์ เรื่องคนที่ชะล่าใจกับการจะมีวัคซีนและยา รวมถึงเรื่องวิวัฒนาการของไวรัสนั่นเอง



สรุปแล้ว ประกันโควิด กลายเป็นเรื่องของการซื้อความสบายใจจากความเสี่ยงเรื่องมาตรการภาครัฐ เรื่องจำนวนเตียงและบุคลากรทางการแพทย์ เรื่องคนที่ชะล่าใจกับการจะมีวัคซีนและยา รวมถึงเรื่องวิวัฒนาการของไวรัสนั่นเอง

ทางด้านจิตวิทยานั้น จะเห็นว่าการมีตัวตนของวัคซีนทำให้หลายคนคลายความกังวลใจเรื่องโควิดไปมากพอสมควร แต่หลายคนยังไม่รู้ว่า จริงๆ แล้ว ถ้ามีการคิดค้นยาที่รักษาได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น จนมองว่าโควิดเป็นเพียงแคไข้หวัดใหญ่ธรรมดาและไม่มีใครกลัวโควิดอีกต่อไป ถึงจุดนั้น คนทั่วไปอาจจะมองว่าการติดเชื้อไปก็คงไม่เป็นไร โดยเฉพาะคนที่กักตุนซื้อประกันโควิดเอาไว้ ถึงจะไม่ตั้งใจให้ไปติด แต่ก็จะไม่ระวังตัวอีกต่อไป

อ้างอิงจากเฟซบุ๊ก Tommy Pichet วันที่ 27 มิถุนายน 2564
โดยอาจารย์ทอมมี่ (พิเชฐ เจริญภณทิวสิน) บริษัท แอคซ์เรียล บิสซิเนส โซลูชั่น (ABS)

บทเรียนจากสถิติ ของโรคระบาดในอดีต สู่ COVID-19

• อ้างอิงจากประชาชาติธุรกิจ คอลัมน์คุยฟังเรื่องการเงิน วันที่ 11 พฤษภาคม 2564

โดยอาจารย์ทอมมี (พิเชฐ เจริญมณีพิสิณ) บริษัท แอดวีซารีล บิสซิเนส โซลูชั่น (ABS)

• มุมมองของบริษัทประกัน

การที่บริษัทประกันภัยจะออกแบบกรมธรรม์คุ้มครอง COVID-19 อย่างไรนั้นก็สุดแล้วแต่มุมมองของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยในแต่ละบริษัทว่า จะกล้าคุ้มครองยาวถึงขนาดไหน เนื่องจากความเสี่ยงที่แท้จริงนั้นจะอยู่ตอนระลอกคลื่นถัดๆ ไป

ตอนนี้คงเป็นเพียงการแข่งขันระหว่างวิวัฒนาการทางการแพทย์ที่จะหายรักษาโรคและวัคซีนให้ได้ และการวิวัฒนาการของไวรัส ส่วนหน้าที่ของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยก็ได้แต่เพียงเฝ้าเก็บสถิติ เพื่อให้สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยได้ครอบคลุมสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นได้อย่างเหมาะสม

• และจะเกิดอะไรขึ้นต่อไป


ทิศทางทางแพร่ระบาดในอนาคตนั้นเป็นไปได้หลายแบบและกว้างขวางมาก ทำให้บริษัทประกันที่เปิดรับประกัน COVID-19 นี้ ไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่าการเคลมจะเกิดได้มากน้อยเพียงใด จึงจำเป็นต้องอาศัยการคำนวณเพื่อค่าความสูญเสียเอาไว้ โดยพิจารณาเหตุการณ์ที่ร้ายแรงที่สุด (Worse Case) คือ ผู้เอาประกันภัยติดเชือกันหมด และบริษัทรับประกันภัยต้องจ่ายทุกคนและทุกกรณี

ฉะนั้น ต้องมาดูว่าบริษัทประกันจะรับความเสี่ยงนี้ไหวหรือไม่ หรืออีกนัยหนึ่งคือ บริษัทประกันควรตระหนักถึงการจำกัดความเสี่ยง (Stop Loss) มากกว่าการเก็งกำไรจากการขายประกัน COVID-19 เพราะหาก



คลื่นลูกถัดๆ ไป ของไวรัสมาแบบรุนแรงมากขึ้น บริษัทประกันก็จะไม่สามารถทำอะไรได้อีกต่อไป ทั้งนี้ จะต้องหาวิธีการเพื่อให้เกิดการขาดทุนน้อยที่สุด

ยิ่งไปกว่านั้น บางบริษัทอาจจะถือว่าการขายประกัน COVID-19 เป็นการทำให้ CSR หรือความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมขององค์กร (Corporate Social Responsibility) อย่างหนึ่งด้วย และโจทย์ที่สำคัญของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยอีกข้อหนึ่งต่อมุมมองของ COVID-19 คือ การเตรียมความพร้อมด้านเงินกองทุนและเงินสำหรับจ่ายคืนลูกค้า โดยต้องคิดเผื่อปัจจัยที่ได้กล่าวมาข้างต้น

ทั้งหมดนี้ต้องทำแบบจำลองที่แตกต่างจากแบบจำลองการออกแบบประกันทั่วไป ซึ่งนี่ก็ออกแบบอย่างนักคณิตศาสตร์ประกันภัยก็ต้องเตรียมความพร้อมให้กับบริษัทประกันเอาไว้ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้บริโภคให้มากที่สุด 

จึงจำเป็นต้องอาศัยการคำนวณเพื่อค่าความสูญเสียเอาไว้ โดยพิจารณาเหตุการณ์ที่ร้ายแรงที่สุด (Worse Case) คือ ผู้เอาประกันภัยติดเชือกันหมด และบริษัทรับประกันภัยต้องจ่ายทุกคนและทุกกรณี

โควิด-อย่าเชื่อแต่เพียงสถิติ

• อ้างอิงจากประชาชาติธุรกิจ คอลัมน์คุยฟังเรื่องการเงิน วันที่ 25 พฤษภาคม 2564

โดยอาจารย์ทอมมี (ทีเชรู เจียร์มณีทวีสิน) บริษัท แอดซัวร์เรียล บิลซิเนส โซลูชัน (ABS)

แม้ว่าโดยปกติแล้วเราจะใช้หลักสถิติเป็นเครื่องมือสำหรับคาดการณ์อนาคตเพื่อประกอบการตัดสินใจ แต่ก็ไม่ใช่ว่าทุกสถานการณ์จะแก่นำสถิติที่ผ่านมาใช้อย่างเดียวกัน โดยเฉพาะกับเหตุการณ์ไม่ปกติ เช่น การแพร่ระบาดของโควิด-19 เป็นต้น

การเก็บเพียงแต่ตัวเลขทางสถิติของคนติดเชื้อโควิดที่ผ่านมา โดยไม่พิจารณาถึงปัจจัยพื้นฐานสำหรับการประมาณการความเสี่ยงว่าในอนาคตนั้นๆ ไม่สามารถเชื่อสถิติที่เกิดขึ้นในอดีตเพียงอย่างเดียวได้

โดยเฉพาะในบางประเด็นที่ปัจจัยความเสี่ยงนั้นไม่ได้เป็นความเสี่ยงแบบสุ่ม (Random Number) ตามในทฤษฎี แต่เป็นความเสี่ยงที่ไม่เป็นอิสระต่อกัน หรือก็คือโอกาสของการติดเชื้อนั้นไม่ได้มีค่าคงที่ แต่จะมีเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ซึ่งทำให้การจัดการความเสี่ยงนั้นไม่เหมือนกับสลากกินแข่งรัฐบาลที่สามารถคำนวณหาโอกาสความน่าจะเป็นในการถูกรางวัลได้โดยมีทฤษฎีรองรับอย่างแม่นยำ


สำหรับการแพร่ระบาดของเชื้อโควิดนั้นเป็นเหตุการณ์ที่สามารถเปลี่ยนไปได้เรื่อยๆ ตามสถานการณ์ ดังนั้น ถึงแม้ว่าจะใช้สมการคณิตศาสตร์ที่ซับซ้อนมากเพียงใด แต่ด้วยข้อมูลที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้การประเมินอนาคตนั้นทำได้เพียงแค่การประเมินแบบคร่าวๆ เท่านั้น ว่าสถิติมีโอกาสไปในทิศทางไหนได้บ้าง ซึ่งการเปลี่ยนแปลงนี้อาจทำให้ผู้ที่กำหนดนโยบายหรือผู้ที่ต้องประเมินความเสี่ยงนั้นติดกับดักทางสถิติและเกิดการตัดสินใจที่ผิดพลาดได้ง่าย

โดยสถิติที่ผ่านมาจะไม่สามารถนำมาจำลองอนาคตที่จะเกิดขึ้นได้ทั้งหมด เพราะการจำลองอนาคตสำหรับความเสียหายนั้นเกิดขึ้นได้จากหลากหลายปัจจัย เช่น โอกาสและอัตราการติดเชื้อว่าจะแพร่กระจายได้เร็วแค่ไหน (Loss Frequency) และความรุนแรงหลังจากการติดเชื้อมากน้อยเพียงใด (Loss Severity) ซึ่งนับเป็นปัจจัยที่ไม่คงที่กันทั้งคู่



ดังจะเห็นได้ในหลายประเทศ และไม่พ้นประเทศไทย ซึ่งนักคณิตศาสตร์ประกันภัยก็จะต้องทำงานหนักขึ้นอย่างมาก เพราะสิ่งที่เคยได้วิเคราะห์ไปเกิดสิ่งที่ไม่คาดคิดขึ้นจนข้อมูลที่นำมาใช้วิเคราะห์เปลี่ยนไปอีกด้วย

ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือภาคเอกชนก็ตาม การจะกำหนดนโยบายหรือตัดสินใจทิศทางของธุรกิจนั้นจะใช้ทฤษฎีทางสถิติเพียงอย่างเดียวคงไม่เพียงพอ

ในวงการคณิตศาสตร์ประกันภัยจึงมีประโยคที่ใช้กันในตอนออกแบบเบี้ยประกันโควิดว่า “Law of large numbers is not working for COVID-19.” เพราะไม่ใช่แก่นนำหลักสถิติมาใช้ก็จบ แต่เราต้องนำหลักเศรษฐศาสตร์ หลักการเงิน และหลักการคาดการณ์อนาคตพิจารณาด้วย จึงจะสามารถพยากรณ์อนาคตได้อย่างถูกต้องที่แท้จริง การจะประเมินความเสี่ยงและหามาตรการมารองรับในอนาคต 

สำหรับการแพร่ระบาดของเชื้อโควิดนั้นเป็นเหตุการณ์ที่สามารถเปลี่ยนไปได้เรื่อยๆ ตามสถานการณ์ ดังนั้น ถึงแม้ว่าจะใช้สมการคณิตศาสตร์ที่ซับซ้อนมากเพียงใด แต่ด้วยข้อมูลที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้การประเมินอนาคตนั้นทำได้เพียงแค่การประเมินแบบคร่าวๆ เท่านั้น ว่าสถิติมีโอกาสไปในทิศทางไหนได้บ้าง ซึ่งการเปลี่ยนแปลงนี้อาจทำให้ผู้ที่กำหนดนโยบายหรือผู้ที่ต้องประเมินความเสี่ยงนั้นติดกับดักทางสถิติและเกิดการตัดสินใจที่ผิดพลาดได้ง่าย

กูรูชี้ประกันโควิดมีจุดบอด เสี่ยงทำบริษัทขาดทุน แต่เชื่อภาพรวมบริษัท ประกันไทยยังแกร่งรับมือได้



● อ้างอิงจาก *The Standard* วันที่ 16 กรกฎาคม 2564


บทสัมภาษณ์อาจารย์ทอมมี่ (พิเชฐ เจียรมนิทวีสิน) บริษัท แอคซิอเรียล บิลดิנגส์ ไซลูชั่น (ABS)

พิเชฐ เจียรมนิทวีสิน วิเคราะห์ให้ THE STANDARD WEALTH ฟังถึงกรณีการแจ้งบอกละเมิดกรมธรรม์ประกันภัยการติดเชื้อโควิดแบบ 'เจอ จ่าย จบ' ของบริษัทประกันแห่งหนึ่งว่า น่าจะเกิดจากการมองเห็นโอกาสขาดทุนหรือความเสี่ยงที่ปิดไม่หมด เนื่องจากโดยทั่วไปบริษัทประกันภัยจะใช้หลักสถิติในอดีตเป็นเครื่องมือสำหรับคาดการณ์อนาคต เพื่อประกอบการตัดสินใจในการออกประกัน

พิเชฐมองว่า สถานการณ์โควิดมีจุดบอดที่อาจทำให้บริษัทประกันเสี่ยงขาดทุนอยู่หลายจุด อาทิ ต้นทุนการเคลมของแบบประกันตัวนี้ ผูกติดกับประสิทธิภาพการจัดการของรัฐบาล ในระยะเวลา 12 เดือนข้างหน้าประกันโควิดยังคุ้มครองอยู่ ซึ่งมีโอกาสพลิกผันสูง วิวัฒนาการของไวรัส จำนวนเตียงและบุคลากรการแพทย์ การคิดค้นยาที่

รักษาโควิด และการ Over Insure ของลูกค้า

อย่างไรก็ตาม พิเชฐยังเชื่อว่าในภาพรวมระบบประกันภัยไทยยังสามารถรับมือกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อโควิดได้ เนื่องจากแต่ละบริษัทมีสำรองกรมธรรม์ประกันภัยตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยรับรองไว้อยู่ และยังมีเงินกองทุนสำรองขั้นต่ำตามที่ คปภ. กำหนด และปรากฏการณ์สูงสุดท้ายคือ มีกองทุนคุ้มครองผู้บริโภคในกรณีที่บริษัทประกันล้มละลายไป

“ผมอยากจะทำให้ความมั่นใจกับผู้บริโภคในมุมมองวิชาการว่า ให้มั่นใจบริษัทประกันได้ เพราะประกันนั้นคือการขายความเชื่อมั่นอยู่แล้ว และโดยทั่วไปบริษัทประกันจะมีการกระจายความเสี่ยงให้กับบริษัทรับประกันภัยต่อในกรณีที่รับประกันมามาก จึงเชื่อว่าบริษัทประกันจะยังให้ความคุ้มครองกับคนไทยได้” พิเชฐกล่าว 

สถานการณ์โควิดมีจุดบอดที่อาจทำให้บริษัทประกันเสี่ยงขาดทุนอยู่หลายจุด อาทิ ต้นทุนการเคลมของแบบประกันตัวนี้ ผูกติดกับประสิทธิภาพการจัดการของรัฐบาล ในระยะเวลา 12 เดือนข้างหน้าประกันโควิดยังคุ้มครองอยู่ ซึ่งมีโอกาสพลิกผันสูง อย่างไรก็ตาม บริษัทมีสำรองกรมธรรม์ประกันภัยตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยรับรองไว้อยู่ และยังมีเงินกองทุนสำรองขั้นต่ำตามที่ คปภ. กำหนด และปรากฏการณ์สูงสุดท้ายคือ มีกองทุนคุ้มครองผู้บริโภคในกรณีที่บริษัทประกันล้มละลายไป

คุยกับนักคณิตศาสตร์ประกันภัย: โรคระบาดใช้สถิติจับไม่ได้ ความเสี่ยงสูง มีหลายปัจจัยต้องคิด

• อ้างอิงจาก Brand Inside วันที่ 19 กรกฎาคม 2564

บทสัมภาษณ์อาจารย์ทอมมี่ (พิเชฐ เจียรสมณวิศิลิน) บริษัท แอควิวเรียล บิสิเนส โซลูชั่น (ABS)



อาจารย์ทอมมี่ พิเชฐ เจียรสมณวิศิลิน พูดถึงเรื่องการคำนวณความเสี่ยงว่า แบบประกันแต่ละแบบต้องคำนวณความเสี่ยงในอนาคตว่าจะจ่ายเท่าไร จ่ายเมื่อไร ที่ผ่านมามารจะต้องอาศัยหลักทางสถิติ ซึ่งเป็นสถิติที่จำลองอนาคตได้ เช่น โรคมะเร็ง ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับบริษัทว่ามองตัวแปรครบแค่ไหน ในการมองว่าอนาคตเกิดอะไรขึ้นได้บ้าง ปัจจัยเสี่ยง รับเงินเท่าไร จ่ายเงินประมาณเท่าไร รับความเสี่ยงได้แค่ไหนที่จะไม่ให้ล้มละลาย

บริษัทประกันแต่ละบริษัท เวลาออกแบบผลิตภัณฑ์ ถ้าเราขายทุนประกันแบบหนึ่ง ต้องคิดว่ากลุ่มลูกค้าเป็นแบบไหน ลูกค้ามีพฤติกรรมทุกรูปแบบ มีตั้งแต่ระดับแค่เดินเล่น ประมาท เจาะจง จนกระทั่งหัวใจ หรือโง่

ในส่วนของจัดการของรัฐ เช่น เรื่องลือคตาวน เป็นปกติสำหรับทุกประเทศอยู่แล้วที่ประสิทธิผลของการลือคตาวนจะลดลง เมื่อมีการลือคตาวนบ่อยครั้งขึ้น ครั้งแรกจะได้รับความร่วมมือ แต่ความร่วมมือลดลงเรื่อยๆ ในการลือคตาวนแต่ละครั้งมีการดื้อยาทางพฤติกรรมเกิดขึ้น

อาจารย์ทอมมี่มองว่า การให้ความช่วยเหลือคือหนึ่งในทางออก ในประเทศอื่นมีการทำ UBI หรือ Universal Basic Income คือการแจกเงินให้ได้เท่ากับค่าครองชีพในการใช้ชีวิต ปรากฏว่าเศรษฐกิจดีขึ้น สิ่งเหล่านี้มันช่วยได้ ถ้ายกตัวอย่างสิ่งที่ดีในอดีตก็คือ เบี้ยผู้สูงอายุที่ให้ทุกคน ที่ช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจได้ ช่วยในส่วนของสวัสดิการคนไทยได้

นอกจากนี้ อาจารย์ทอมมี่มองว่าเกิดพฤติกรรมทางอ้อม ทำให้พักหลังมีคัลสเตอร์เยอะขึ้น พอรู้ว่าจะมีวัคซีนมา คนก็เริ่มประมาท อีกปัจจัยที่น่าสนใจก็คือจุด

บ่งชี้ถึงอันตรายถึงแนวโน้มคนติดโควิดมากขึ้น โดยให้ดูได้จาก Hit Rate เช่น ดูคนตรวจ 100 คน จะมีเปอร์เซ็นต์คนติดไปกี่คน ถ้าตัวเลขนี้มีค่าสูงขึ้น แปลว่า ยังมีคนที่ติดแต่เครื่องมือตรวจไม่เพียงพออีกเยอะและวันที่ภาครัฐปลดล็อกให้การตรวจเข้าถึงทุกคนได้ แปลว่าตัวเลขคนติดเชื้อจะหิวคูดขึ้นหมอย่างทันที ยกตัวอย่างเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น พม่าตอนนี้มีตรวจ 100 คน เจอคนติดจะ 50 คนอยู่แล้ว ซึ่งเป็นจุดชี้ชัดว่าตัวเลขจริงนั้นมีคนติดเยอะกว่านั้นแน่นอน บริษัทประกันจึงไม่ได้ดูที่จำนวนคนติดเพียงอย่างเดียว แต่อาศัยตัวแปรพวกนี้มาประเมินสถานการณ์ในอนาคตไปด้วย


จำนวนเตียง เครื่องมือทางการแพทย์ กับบุคลากรทางการแพทย์ คือถ้ามันเลยจุดที่จำนวนเตียงกับบุคลากรทางการแพทย์รับไม่ไหวแล้ว จำนวนคนติดเชื้อจะวิ่งพุ่งกระฉูดหลายเท่าตัวจากจุดที่มีเตียง เครื่องมือทางการแพทย์ และบุคลากรทางการแพทย์เพียงพอ

ปัจจัยในการบริหารความเสี่ยง ไม่ควรเอาสถิติมาใช้ในความเสี่ยงที่ควบคุมไม่ได้ ควรใช้วิธีแบบจำลองแบบ Stop Loss ตอวางแผนการขยาย แต่ไม่ได้หมายถึงยกเลิก แต่หมายถึงต้องหยุดขยายหรือเพิ่มเบี้ยเมื่อไร บริษัทประกันก็เหมือนกับที่สถาบันการเงินต้องมีการประเมินทดสอบภาวะวิกฤต Stress Test เพื่อ Stop Loss คือการหยุดเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดอะไรลดลงกว่าที่เป็นหรือนำไปสู่การขาดทุนมากยิ่งขึ้น

มีเทคนิคคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ต้องออกแบบจำลองการสูญเสีย เช่น ต้องใส่ตัวแปรเข้าไป เพื่อจำลองดูว่าประเมินแล้วสูญเสียเท่าไร ประเมินข้างหน้า เบี้ยรับมาเท่าไร การเคลมจ่ายเงินสด เคลมยื่นเข้ามาแล้วแต่ยังไม่ได้ตรวจว่าเบิกได้จริงไหม หรือมีการเคลมแบบไม่ยื่นเรื่องเข้ามาแต่

เห็นแล้วละว่าติดเชื้อพุ่งขึ้นเท่าไร เหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยาพยากรณ์ (Predictive Analysis) ต้องประเมินก่อนหยุดขยายหรือชะลอการขยาย

ธุรกิจประกันคือธุรกิจที่ขายความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นกับผู้บริโภค เพราะฉะนั้น อาจจะเป็นเรื่องการสื่อสารที่ไม่ลงตัว ในจุดหนึ่ง การทำประกันโควิดในมุมหนึ่งมีความเสี่ยงอยู่เยอะอยู่แล้ว บางบริษัทมองว่าเป็นการทำ CSR ช่วยสังคมจัดการความเสี่ยง กลัวผู้คนเข้าถึงประกันไม่ไหว จึงมีประกันให้ซื้อได้คือมีเจตนารมณ์ที่ดี แต่สำหรับในต่างประเทศ เขาไม่ขายประกันโควิดกัน จะมีขายก็แค่ตอนเฉพาะช่วงแรกๆ ก่อนที่องค์กรการอนามัยโลกจะประกาศยกระดับให้มันเป็นโรคระบาดเมื่อกลางปีที่แล้ว หลังจากนั้น บริษัทประกันทั่วโลกจะไม่กล้าขายกัน เพราะมองว่าเสี่ยงเกินไป ไม่สามารถเอาสถิติมาคาดการณ์อนาคตได้ เนื่องจากเป็นภาวะโรคระบาดทั่วโลกและตัวแปรมันมีมากมายเกินกว่าที่จะพยากรณ์ได้แล้ว

การคาดการณ์โรคระบาดต้องออกแบบมากกว่าประกันทั่วไป เรียกว่าเป็นสิ่งที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนคาดการณ์ได้ แต่ต้องระวังมากเป็นพิเศษ เวลาเราใส่สูตรคำนวณความเสี่ยงแล้ว ระดับไหนไม่ให้ความเสี่ยงแล้ว มันจะมีแบบจำลองที่ต้องจำลองว่าจะขายไว้เท่าไร เกินต้นทุนหรือเอาต้นทุนแบบนี้ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้สามารถปิดจุดบอดได้ จุดบอดมันมีอยู่เสมอในแบบประกัน ซึ่งการออกแบบประกันภัยสำหรับนักคณิตศาสตร์ประกันภัยนั้นคือการปิดจุดบอด ถ้าเปรียบนักคณิตศาสตร์ประกันภัยนั้นก็เหมือนกับต้นหนเรือ ที่คอยบอกว่าทางข้างหน้าจะมีโอกาสเจอพายุ กระแสน้ำ หรือหินโสโครกอย่างไร เพื่อให้กับต้นเรือได้ตัดสินใจจากการวิเคราะห์พยากรณ์ถึงเหตุการณ์ข้างหน้าด้วยข้อมูลที่เหมาะสม 

ธุรกิจประกัน คือ ธุรกิจที่ขายความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นกับผู้บริโภค เพราะฉะนั้น อาจจะเป็นเรื่องการสื่อสารที่ไม่ลงตัว ในจุดหนึ่ง การทำประกันโควิดในมุมหนึ่งมีความเสี่ยงอยู่เยอะอยู่แล้ว บางบริษัทมองว่าเป็นการทำ CSR ช่วยสังคมจัดการความเสี่ยง กลัวผู้คนเข้าถึงประกันไม่ไหว จึงมีประกันให้ซื้อได้ คือมีเจตนารมณ์ที่ดี แต่สำหรับในต่างประเทศ เขาไม่ขายประกันโควิดกัน จะมีขายก็แค่ตอนเฉพาะช่วงแรกๆ ก่อนที่องค์กรการอนามัยโลกจะประกาศยกระดับให้มันเป็นโรคระบาดเมื่อกลางปีที่แล้ว หลังจากนั้น บริษัทประกันทั่วโลกจะไม่กล้าขายกัน เพราะมองว่าเสี่ยงเกินไป ไม่สามารถเอาสถิติมาคาดการณ์อนาคตได้ เนื่องจากเป็นภาวะโรคระบาดทั่วโลกและตัวแปรมันมีมากมายเกินกว่าที่จะพยากรณ์ได้แล้ว

ยอดเคลมโควิดพุ่ง หวั่นประกันวินาศภัยขาดทุนครึ่งปีหลัง

● อ้างอิงจากฐานเศรษฐกิจ วันที่ 24 กรกฎาคม 2564



บทสัมภาษณ์อาจารย์ทอมมี (ทีเชอร์ เจียร์มณีทวีสิน) บริษัท แอดซัวร์เรียล บิลซิเนส โซลูชั่น (ABS)

นายทีเชอร์ เจียร์มณีทวีสิน กล่าวกับ “ฐานเศรษฐกิจ” ว่า การจ่ายสินไหมหรือเคลมประกันปี 2564 มีแนวโน้มจะวิ่งสูงและทวีคูณมากขึ้นเรื่อยๆ ด้วยปัจจัยรอบด้านที่ไม่มีขีดจำกัด ขณะที่ประกันโควิดนั้น ไม่สามารถคำนวณต้นทุนที่แท้จริงได้ เพราะนำสถิติที่มีมาใช้ไม่ได้ และตัวแปรในอนาคตนั้นคำนวณเรื่อยๆ โดยเฉพาะปัจจัยที่เกิดจากคน สำหรับเบี้ยประกันโควิด ตั้งแต่ที่เริ่มขายมีประมาณ 1 หมื่นล้านบาท แต่ส่วนตัวเห็นว่า บริษัทประกันไม่ได้มีกำไรอย่างที่คิด เพราะปี 2563 ดูเหมือนจะมีกำไร แต่เป็นปีที่ส่งเบี้ยประกันภัยต่อออกไปมากและรับเองค่อนข้างน้อย เช่น เบี้ยรับ 100 บาทจะส่งไปให้บริษัทประกันภัย

ต่อ 80 บาท โดยรับไว้เอง 20 บาทขึ้นกับข้อตกลงระหว่างบริษัทประกันกับบริษัทประกันภัยต่อ

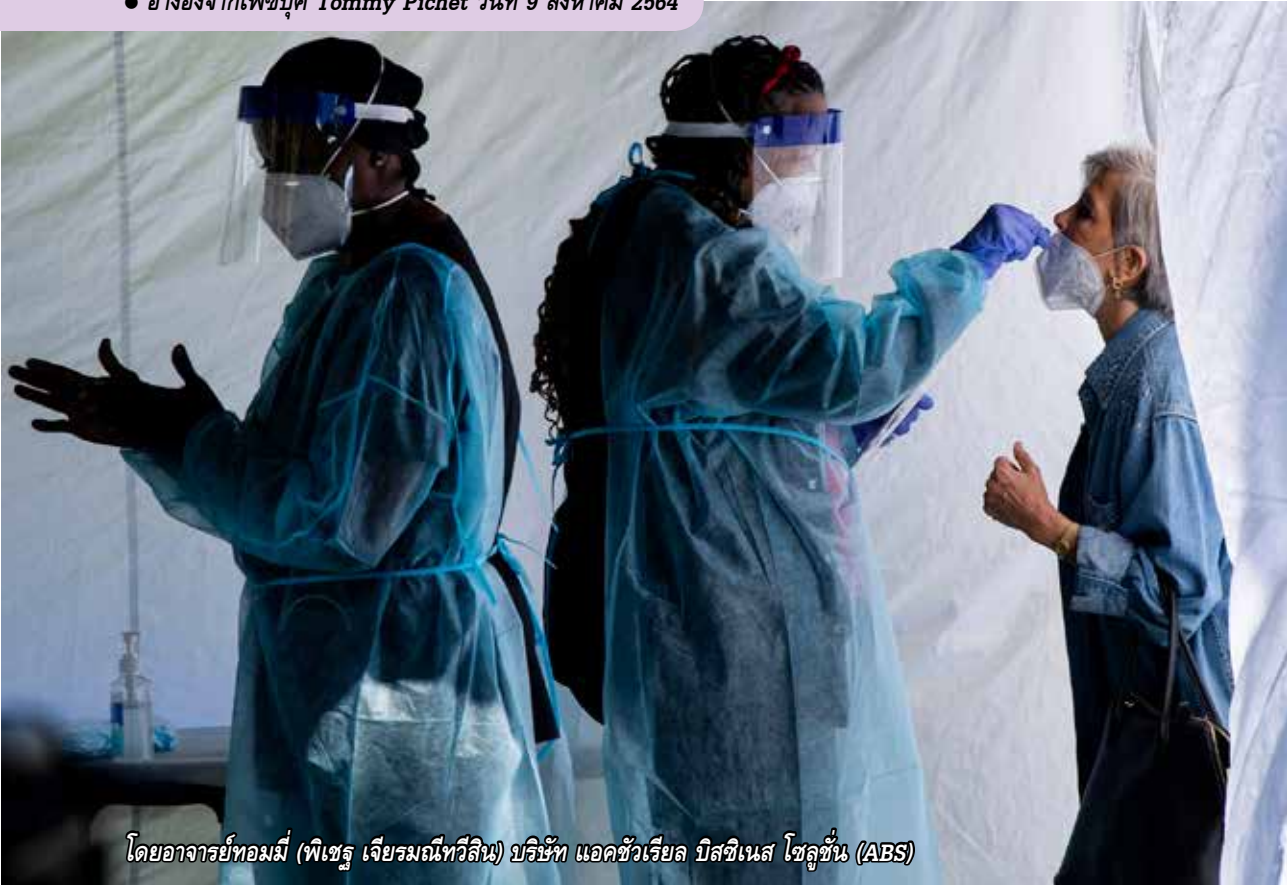
ประกอบกับปี 2563 WHO ยังไม่ประกาศว่าโควิดเป็นโรคระบาดระดับโลก จึงยังมีบริษัทประกันภัยต่อรับอยู่ แต่เมื่อ WHO ยกกระดับภัยเสี่ยงขึ้น บริษัทประกันภัยต่อหลายแห่งทั่วโลกหยุดรับประกันภัยต่อ ดังนั้น เบี้ยประกันภัยโควิดในปี 2564 ส่วนใหญ่จึงเป็นการรับความเสี่ยงของบริษัทประกันภัยต่อเพิ่ม และน่าจะเป็นปีที่ขาดทุนกลับแบกความเสี่ยงไว้เองเป็นส่วนใหญ่



การจ่ายสินไหมหรือเคลมประกันปี 2564 มีแนวโน้มจะวิ่งสูงและทวีคูณมากขึ้นเรื่อยๆ ด้วยปัจจัยรอบด้านที่ไม่มีขีดจำกัด ขณะที่ประกันโควิดนั้น ไม่สามารถคำนวณต้นทุนที่แท้จริงได้ เพราะนำสถิติที่มีมาใช้ไม่ได้ และตัวแปรในอนาคตนั้นคำนวณเรื่อยๆ โดยเฉพาะปัจจัยที่เกิดจากคน ปี 2563 WHO ยังไม่ประกาศว่า โควิดเป็นโรคระบาดระดับโลก จึงยังมีบริษัทประกันภัยต่อรับอยู่ แต่เมื่อ WHO ยกกระดับภัยเสี่ยงขึ้น บริษัทประกันภัยต่อหลายแห่งทั่วโลกหยุดรับประกันภัยต่อ ดังนั้น เบี้ยประกันภัยโควิดในปี 2564 ส่วนใหญ่จึงเป็นการรับความเสี่ยงของบริษัทประกันภัยต่อเพิ่ม และน่าจะเป็นปีที่ขาดทุนกลับแบกความเสี่ยงไว้เองเป็นส่วนใหญ่

แบบจำลองของการแพร่เชื้อ ต่อจากนี้จะเป็นอย่างไร

● อ้างอิงจากเฟซบุ๊ก Tommy Pichet วันที่ 9 สิงหาคม 2564



โดยอาจารย์ทอมมี่ (พีเชล เจียมธนิทวีสิน) บริษัท แอควิวเรียล บิซิเนส โซลูชั่น (ABS)

ทุกคนเข้าใจกันแล้วว่าคนที่ฉีดวัคซีนแล้วจะลดอัตราการตายลงอย่างมากและจะลดอัตราการติดไปด้วย แต่จากข้อสังเกตของผมก็คือ มันไม่ได้ทำให้ลดอัตราการแพร่เชื้อลงเลยครับ

ผมสังเกตเห็นว่า อัตราการแพร่เชื้อของประเทศที่ฉีดวัคซีนไปแล้วจะเพิ่มสูงขึ้น นั่นคงเป็นเพราะสายพันธุ์เดลตานั้นไม่แสดงอาการอยู่แล้ว

คนที่ฉีดวัคซีนเข้าไปแล้วและยิ่งเจอกับสายพันธุ์เดลตาเข้าไปด้วย เราจะเห็นจากสถิติตอนนี้ก็คือ 80% ของคนที่ติดเชื้อนั้นจะไม่แสดงอาการเลย และจะเหมือนคนปกติทุกอย่าง ไม้ไผ่ ตมกลิ้งได้ปกติ อาจจะมีรู้สึกเจ็บคอบ้าง

เหมือนคนปกติทั่วไป แต่คนกลุ่มนี้ก็ยังมีโอกาสไปแพร่ต่อให้คนอื่นต่อไปได้อีก ซึ่งถ้าไปแพร่โดนคนที่ฉีดวัคซีนแล้ว ก็กลายเป็นการกระจายเชื้อต่อไป แต่ถ้าแพร่ไปยังคนที่ไม่ได้ฉีดวัคซีนก็จะทำให้คนกลุ่มหลังเกิดอาการรุนแรงได้ ซึ่งทุกคนก็รู้กันดี

ประเด็นน่าจะอยู่ที่ความเข้าใจของคนที่ยังไม่ได้ฉีดวัคซีน ซึ่งส่วนใหญ่มักคิดว่าคนที่ฉีดวัคซีนแล้วปลอดภัยเข้าใกล้ได้ หายห่วง และยังถ้าคนกลุ่มนั้นไม่ได้แสดงอาการอะไรจากการติดเชื้อเพราะฉีดวัคซีนมาแล้วด้วย จึงทำให้วางใจและต่างคนต่างประมาท ทำให้ติดเชื้อจากกลุ่มคนพวกนี้ได้ง่าย โดยเฉพาะคนที่ฉีดวัคซีนไปแล้วด้วยตัวเอง

ก็จะติดกันเอง (แบบที่ไม่แสดงอาการ) ได้ง่ายขึ้น

ในอเมริกาและอังกฤษก็จะเห็นว่าการแพร่เชื้อ ก็ยังคงมีให้เห็นตลอด ยิ่งฉีดวัคซีนมากขึ้นเท่าไร คนที่ฉีด วัคซีนแล้ว (โดยเฉพาะยังไม่ครบ 2 โดส + 1 เดือนหรือภูมิ ขึ้น) ก็จะมีโอกาสในการแพร่เชื้อกันมากขึ้น

ผมนึกถึงเรื่องที่เคยเขียนเกี่ยวกับประเด็นนี้ เมื่อ เม.ย. 63 และ ม.ค. 64 ว่าให้ลองนึกตามกันดูครับว่า มัน จะเป็นอย่างไร ถ้าผ่านไปอีก 1 - 2 ปี ที่เชื้อโควิดแพร่กัน ไปกันมาจนเกือบครบหมดทุกคน และปรากฏการณ์ที่ความ รุนแรงของเชื้อมันจะเจือจางลงเหมือนแค่ไข้หวัดธรรมดา ผมเคยเขียนสิ่งที่น่าจะเป็นที่คิดว่ามันจะเป็นสมมติฐานที่ เป็นไปได้มาก เพราะไข้หวัดใหญ่วันนั้นมันก็เกิดจากการ กระจายพันธุ์มาเรื่อยๆ เหมือนกัน ดังนั้น ประกันแบบ เจอ จ่าย จบ นั้นคงจะทำให้บริษัทประกันแบบจ่ายกันหนัก พอสมควรไปเรื่อยๆ อีกระยะหนึ่ง

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การตรวจเชิงรุกของคนที่ไม่ แสดงอาการนั้นสามารถทำได้โดยการซื้อชุดตรวจมาตรวจ เอง ก่อนที่จะไปตรวจละเอียดจริงในภายหลัง

และยิ่งคนที่ฉีดวัคซีนเริ่มมีมากขึ้นในประเทศ เท่าไร คนที่ยังไม่ได้ฉีดวัคซีนก็จะมีความเสี่ยงจากการติด เชื้อมากกว่าผู้ฉีดขึ้นเท่านั้น เพราะตอบยากว่าคนรอบข้างใกล้ ตัวนั้นติดโควิดมาหรือไม่

โดยเฉพาะคนที่ฉีดวัคซีนไปแล้ว เท่าที่เห็นก็จะม ี ออกเดินทางไปทำงานหรือไปประชุมที่ออฟฟิศบ้างสัปดาห์ ละครั้ง หรือเห็นออกไปจ่ายตลาดก็มี

จากข้อสันนิษฐานส่วนตัวในแบบจำลองของผมก็ คือ คนที่ฉีดวัคซีนแล้วก็เหมือนมีเกราะป้องกันตัวไว้ระดับ หนึ่ง (กันตายได้มาก กันติดได้นิดหน่อย) แต่สุดท้ายแล้ว คนที่ฉีดวัคซีนไปแล้ว (โดยเฉพาะเพียงแค่ 1 เข็ม) ก็เป็น เหมือนที่พอกับกับเชื้อไวรัสให้มาสิงรอไว้อยู่ดี และเมื่อไป เจอกับคนอื่นไม่ว่าจะเป็นในที่ทำงานหรือกับคนในบ้านแล้ว เชื้อไวรัสก็มีโอกาสจะแพร่ไปสู่คนรอบข้างได้ และการแพร่ เชื้อระหว่างคนที่ฉีดวัคซีนไปแล้วด้วยกันเองจะเกิดได้ง่าย

ขึ้นกว่ามาก ถ้าโชคไม่ดีเมื่อไร คนที่ยังไม่ได้ฉีดวัคซีนก็จะ โดนแพร่เชื้อเข้ามาโดยไม่รู้ตัว

มันก็คงเป็นปรากฏการณ์เดียวกับตอนที่มีการ แพร่กระจายของไวรัสตับอักเสบบี ที่คนที่เป็นไวรัสตับ อักเสบบีแบบชนิดที่เป็นพาหะ (คือ ไม่แสดงอาการ) แต่ สามารถติดต่อผ่านไปทีคนอื่นต่อได้

ดังนั้น ตัวเลขการแพร่เชื้อที่ผ่านมาจึงเป็นการ แพร่เชื้อกันแบบเงียบๆ หลังจากที่มีคนทยอยได้รับวัคซีน กันแล้ว ยิ่งประเทศไหนที่ “ยืดเวลาในการทยอยการฉีด วัคซีน” นานมากขึ้นเท่าไร ประเทศนั้นยิ่งจะมีตัวเลขอัตราการ แพร่เชื้อที่สูงขึ้นมากเท่านั้น และคนที่ยังไม่ได้รับ วัคซีนก็จะมีความเสี่ยงมากยิ่งขึ้นเมื่อสัดส่วนของคนที่ยัง วัคซีนเริ่มมีสูงขึ้น

จากรอบความคิดแบบนี้ จะเห็นว่าในมุมมอง ของแบบจำลองอัตราการติดเชื้อนี้ ถ้าจะให้ได้ผลจริงๆ ก็คือ การที่ต้องฉีดวัคซีนกันตมเดียวไปเลย การที่ยืดเยื้อทยอย ฉีดนั้น จะทำให้คนที่ฉีดวัคซีนไปแล้ว สามารถมีโอกาสร ะแพร่เชื้อต่อไปให้กับคนอื่นได้ โดยเฉพาะการที่ไม่แสดงอาการ ใดๆ ทั้งสิ้น ซึ่งทำให้ระมัดระวังได้ยากมากในการไปจำกัด การแพร่เชื้อในวงกว้าง

ผมเป็นห่วงสถานการณ์การแพร่เชื้อในตอ นนี้ ซึ่งถ้าคนที่อ่านมาถึงตรงนี้แล้วเห็นด้วยกับแนวคิดของ กรอบความคิดแบบนี้ นั่น น่ากลัวว่ายอดการติดเชื้อต่อวัน (ประกาศอย่างเป็นทางการกัน) คงต้องพุ่งขึ้นถึง 3 หมื่น คนต่อวันเป็นแน่ และตัวเลขจริงคงจะสูงกว่านั้น

เพราะฉะนั้น คนที่ฉีดวัคซีนแล้วก็ยังมีโอกาส สามารถแพร่เชื้อต่อให้ผู้อื่นได้อีก คนที่ฉีดวัคซีนแล้วจึง ต้องยิ่งระมัดระวังตัวมากกว่าคนที่ยังไม่ได้ฉีดวัคซีนเสีย ด้วยซ้ำ เพราะคนที่ฉีดวัคซีนแล้วแทบจะไม่แสดงอาการ ใดๆ เมื่อติดเชื้อเลย ทำให้คนที่ฉีดวัคซีนไปแล้วมีโอกา สแพร่เชื้อให้กับคนรอบข้างโดยไม่รู้ตัวมากกว่าคนที่ยัง ไม่ได้ฉีดวัคซีนครับ



ตัวเลขการแพร่เชื้อที่ผ่านมาจึงเป็นการแพร่เชื้อกันแบบเงียบๆ หลังจากที่มีคนทยอยได้รับวัคซีนกันแล้ว ยิ่ง ประเทศไหนที่ “ยืดเวลาในการทยอยการฉีดวัคซีน” นานมากขึ้นเท่าไร ประเทศนั้นยิ่งจะมีตัวเลขอัตราการแพร่เชื้อที่ ิ่งสูงขึ้นมากเท่านั้น และคนที่ยังไม่ได้รับวัคซีนก็จะมีความเสี่ยงมากยิ่งขึ้นเมื่อสัดส่วนของคนที่ยัง วัคซีนเริ่มมีสูงขึ้น

ส.ประกันวินาศภัยไทย คาดยอดเคลมโควิดอาจทะลุ ‘หมื่นล้าน’ หลังผู้ติดเชื้อรายวันยังพุ่ง นักคณิตศาสตร์ฯ เชื่อบริษัทประกัน ‘จบแบบจ่ายหนัก’

● อ้างอิงจาก The Standard วันที่ 10 สิงหาคม 2564




บทสัมภาษณ์อาจารย์ทอมมี่ (พิเชฐ เจียรสมณวิจิตร) บริษัท แอควิวเรียล บิลซิเนส โซลูชั่นส์ (ABS)

จากการทำแบบจำลองการแพร่เชื้อโควิดพบว่า แม้การฉีดวัคซีนจะช่วยลดอัตราการตายลงได้อย่างมาก และลดอัตราการติดได้ในระดับหนึ่ง แต่ในแง่ของอัตราการแพร่เชื้อจะไม่ลดลง

สังเกตได้ว่าอัตราการแพร่เชื้อของประเทศที่ฉีดวัคซีนได้ดีเมื่อผ่านไปแล้วจะเพิ่มสูงขึ้น นั่นคงเป็นเพราะสายพันธุ์เดลตาไม่แสดงอาการอยู่แล้ว คนที่ฉีดวัคซีนเข้าไปแล้วยังเจอกับสายพันธุ์เดลตาเข้าไปด้วย เราจะเห็นจากสถิติตอนนี้ก็คือ 80% ของคนที่ติดเชื่อนั้น

จะไม่แสดงอาการเลย แต่คนกลุ่มนี้ก็ยังมีโอกาสไปแพร่ต่อให้คนอื่นต่อไปได้อีก

ภายใต้กรอบความคิดที่ว่ายิ่งคนที่ฉีดวัคซีนเริ่มมีมากขึ้นในประเทศเท่าไร คนที่ยังไม่ได้ฉีดวัคซีนก็จะมีความเสี่ยงจากการติดเชื้อมากขึ้นเท่านั้น เพราะตอบยากว่าคนรอบข้างใกล้ตัวนั้นติดโควิดมาหรือไม่ ผมเป็นห่วงสถานการณ์การแพร่เชื้อในตอนนี้น่าจะยอดการติดเชื้อต่อวัน คงต้องพุ่งขึ้นถึง 30,000 คนต่อวันเป็นแน่และตัวเลขจริงคงจะสูงกว่านั้น 

แม้การฉีดวัคซีนจะช่วยลดอัตราการตายลงได้อย่างมาก และลดอัตราการติดได้ในระดับหนึ่ง แต่ในแง่ของอัตราการแพร่เชื้อจะไม่ลดลง สังเกตได้ว่าอัตราการแพร่เชื้อของประเทศที่ฉีดวัคซีนได้ดีเมื่อผ่านไปแล้วจะเพิ่มสูงขึ้น นั่นคงเป็นเพราะสายพันธุ์เดลตาไม่แสดงอาการอยู่แล้ว คนที่ฉีดวัคซีนเข้าไปแล้วยังเจอกับสายพันธุ์เดลตาเข้าไปด้วย เราจะเห็นจากสถิติตอนนี้ก็คือ 80% ของคนที่ติดเชื่อนั้นจะไม่แสดงอาการเลย แต่คนกลุ่มนี้ก็ยังมีโอกาสไปแพร่ต่อให้คนอื่นต่อไปได้อีก

ถอดบทเรียน 15 ประการ กับประกัน ‘เจอ จ่าย จบ’

• อ้างอิงจาก *The Standard* วันที่ 8 ตุลาคม 2564

โดยอาจารย์ทอมมี่ (ทีเชอู เจียร์มณีทวีสิน) บริษัท แอคซิวเรียล บิลซิเนส โซลูชั่น (ABS)

1 หลักการของการประกันภัย คือ การชดเชยความสูญเสียทางการเงิน (Financial Loss) ให้กับผู้ที่ซื้อประกัน

2 หลักการประกันภัยอีกข้อคือ ผู้ซื้อกรมธรรม์ไม่สามารถคาดหวังกำไรจากการซื้อประกันได้หมายความว่า ถ้าเกิดเหตุร้ายขึ้นมา ความเสียหาย 1 แสนบาท แต่ถ้าได้เงินคืน 3 แสนบาท ก็หมายถึงจะได้กำไร 2 แสน ซึ่งถ้ามีกรมธรรม์แบบนี้จะทำให้ขัดต่อหลักการของการประกันภัย

3 แม้แต่ความคุ้มครองชดเชยรายวัน ทางฝ่ายพิจารณาการรับประกันภัยก็ต้องดูรายได้ของคนที่มาซื้อประกันประกอบไปด้วย ไม่ใช่ดูรายได้วันละ 300 บาท แต่เวลานอนโรงพยาบาลชดเชยรายวันได้วันละ 1,500 บาท ซึ่งก็จะขัดกับหลักการประกันตามที่กล่าวมาในข้อ 1 และ 2

4 ดังนั้นเมื่อใดก็ตามที่ ‘ทุนประกันภัย’ (Sum Assured) มีค่ามากกว่า ‘ความสูญเสียทางการเงิน

เงิน’ (Financial Loss) แล้ว เมื่อนั้นก็จะเกิดแรงจูงใจที่แปรผันโดยตรงกับการนำตัวเองไปเสี่ยงภัย ทำให้ผิดเจตนาของการรับประกันภัยไป

5 แบบประกันที่ออกมาทุกชนิด ทำขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์ข้อ 4 ให้ได้ ซึ่งแม้แต่ประกัน เจอ จ่าย จบ ก็น่าจะถูกออกแบบมาให้เป็นเช่นนี้เหมือนกัน

6 สำหรับ เจอ จ่าย จบ ใครที่ฉีดวัคซีนครบ 2 เข็มแล้ว แปลว่าความสูญเสียทางการเงินที่วานี้จะน้อยลงไปมาก เพราะส่วนใหญ่จะติดแบบไม่แสดงอาการ

7 เป็นเรื่องปกติของโรคระบาดที่ไวรัสจะกลายพันธุ์ และเมื่อกลายพันธุ์แล้วอาจจะมีโอกาสติดเชื้อง่ายขึ้น (บทความ ‘บทเรียน 100 ปี จากโรคระบาด’ ที่เคยเขียนในเดือนมีนาคม 2563) โดยเฉพาะถ้าติดเชื้อโดยไม่แสดงอาการ ก็จะแปลว่า ความสูญเสียทางการเงินนั้นแทบจะไม่มีเลยเช่นกัน

8 จนถึงตอนนี้ อัตราของคนที่ยังติดโควิดแบบสถานะ 'สีเขียว' นั้น มีมากกว่า 80% ซึ่งบางคนในกลุ่ม 'สีเขียว' นี้ อาจจะไม่แสดงอาการ หรืออาจจะยังพอทำงานได้อยู่ ซึ่งความสูญเสียทางการเงินนั้นจะไม่มีมากนัก

9 ถ้าความสูญเสียทางการเงินจากการที่เกิดภัยร้ายกับตัวเอง มีน้อยหรือแทบจะไม่มีเลย ก็แปลว่าสินค้าประกันภัย เจอ จ่าย จบ อาจจะไม่เข้าหลักการประกันภัยอีกต่อไป (กลับไปข้อ 1 และ 2)

10 สมการของแรงจูงใจในการเจาะจงไปติดโควิด คือ [เงินที่จะได้รับจากบริษัทประกัน - ความเสียหายที่จะได้รับถ้าติดโควิด] x สภาพเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ ซึ่งก็แปลว่า ถ้าความเสียหายจากการติดโควิดน้อยลง (เช่น ติดโควิดไปส่วนน้อยเท่านั้นที่จะเป็นอันตรายร้ายแรง) ผนวกกับไม่มีอันจะกินเลย ทำให้เกิดแรงจูงใจให้พฤติกรรมไปทางนี้ เพราะจะทำให้คนคิดว่า 'ติดโควิดดีกว่าอดตาย'

11 ประกัน เจอ จ่าย จบ เป็นเรื่องที่ดี แต่ 'สมการแรงจูงใจไปติดโควิด' ตามข้อ 10 จะมีมากขึ้นเมื่อเวลาผ่านไป เพราะภาวะเศรษฐกิจที่ทำให้หลายคนขาดรายได้

12 ประกัน เจอ จ่าย จบ ส่วนใหญ่จะมีค่าชดเชยรายวันไปด้วย ซึ่งสถานการณ์โควิดทำให้คนตกงานไปเป็นจำนวนมาก ถ้าเราย้อนกลับไปข้อ 3 เรื่องค่าชดเชยรายวัน ก็จะเห็นว่ามันยิ่งทำให้ 'สมการแรงจูงใจไปติดโควิด' นั้นเด่นชัดขึ้น

13 มาตรการผ่อนปรนให้เคลมได้ง่ายขึ้น เช่น การนอน Hospitel 14 วัน สำหรับผู้ป่วยที่ไม่มีอาการ หรือการเอาแค่ผล Lab โควิดโดยไม่ต้อง



ใช้ใบรับรองแพทย์ ซึ่งมาตรการเหล่านี้เป็นเรื่องที่ดีและมีเจตนาดีต่อผู้บริโภค แต่ในมุมกลับกัน ก็จะทำให้เกิดแรงจูงใจในการทุจริตเคลมสำหรับคนบางกลุ่มได้มากขึ้นเช่นกัน

14 การกำหนดระยะเวลาในการจ่ายเงินสินไหม 15 วันเป็นเรื่องที่ดีมาก และทำให้ผู้บริโภคมั่นใจในธุรกิจประกันมากยิ่งขึ้น แต่ในอีกมุมหนึ่งก็ส่งผลให้บริษัทประกันที่มีระบบหรือบุคลากรไม่พอไปตรวจสอบเอกสารได้ทัน ทำให้คาดการณ์การมีทุจริตการเคลมปนเข้ามาเยอะมากกว่าสถานการณ์ปกติไปหลายเท่าตัว โดยอ้างอิงจาก 'สมการแรงจูงใจไปติดโควิด' เป็นต้น

15 ประกันก็คือกระดาษที่ใส่เงื่อนไขบวกกับความน่าเชื่อถือ ซึ่งถ้าจ่ายเคลมให้ตามเงื่อนไขไม่ได้ ก็จะทำให้ความน่าเชื่อถือนั้นหมดไป กรมธรรม์ประกันก็จะกลายเป็นเพียงกระดาษธรรมดาไป แต่ตัวแบบประกันภัยต้องเกิดประโยชน์และต้องไม่มุ่งใจให้ผู้บริโภคไปเสี่ยงภัย อีกทั้งต้องป้องกันการขบวนการทุจริตเคลมประกันภัย เพราะการทุจริตเคลมแต่ละครั้งจะส่งผลเสียต่อผู้บริโภคทางอ้อมโดยไม่รู้ตัว เพราะหลักการประกันคือการเฉลี่ยทุกข์เฉลี่ยสุข ที่มีตัวกลางคือบริษัทประกันคอยจัดการบริหารความเสี่ยง



สมการของแรงจูงใจในการเจาะจงไปติดโควิด คือ [เงินที่จะได้รับจากบริษัทประกัน - ความเสียหายที่จะได้รับถ้าติดโควิด] x สภาพเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ ซึ่งก็แปลว่า ถ้าความเสียหายจากการติดโควิดน้อยลง (เช่น ติดโควิดไปส่วนน้อยเท่านั้นที่จะเป็นอันตรายร้ายแรง) ผนวกกับไม่มีอันจะกินเลย ทำให้เกิดแรงจูงใจให้พฤติกรรมไปทางนี้ เพราะจะทำให้คนคิดว่า 'ติดโควิดดีกว่าอดตาย'... ถ้าความสูญเสียทางการเงินจากการที่เกิดภัยร้ายกับตัวเอง มีน้อยหรือแทบจะไม่มีเลย ก็แปลว่าสินค้าประกันภัย เจอ จ่าย จบ อาจจะไม่เข้าหลักการประกันภัยอีกต่อไป

ไทยรัฐประกันชีวิตมุ่งเป็นพันธมิตร ในการให้บริการประกันภัยต่อด้านชีวิต



บริการรับประกันภัยต่อด้านชีวิต

เราให้บริการรับประกันภัยต่อด้านชีวิตและให้บริการที่ปรึกษาในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตภายใต้ความเชื่อของการลงทุนทั้งในด้าน mortality และ morbidity เราให้ความสำคัญเข้าใจในเรื่องความเสี่ยงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของธุรกิจและผู้บริโภคไม่เพียงแต่ในประเทศไทยแต่รวมถึงพื้นที่ใกล้เคียง

บริการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต

เราให้บริการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตในฐานะคู่ค้าทางธุรกิจกับบริษัทประกันชีวิต ภายใต้แนวความคิดในรูปแบบเฉพาะเจาะจงรวมถึงแนวทางการแพทย์สมัยใหม่ นวัตกรรมและการวิเคราะห์ข้อมูล

บริการการฝึกอบรมเฉพาะทาง

นอกจากงานสัมพันธ์ที่เราจัดทำร่วมกับบริษัทประกันชีวิตในทุก ๆ ปี เรายังให้บริการจัดสัมมนาให้แก่บริษัทประกันชีวิตและบริษัทโดยวิศวกรที่เชี่ยวชาญภายใต้หัวข้อที่ลูกค้าต้องการในด้านต่าง ๆ เช่น การพิจารณาด้านสุขภาพและสินไหม คณิตศาสตร์ประกันภัย การบริหารจัดการและการวิเคราะห์ข้อมูล

บริการพิจารณาทางการแพทย์ และการบริหารจัดการสินไหม

เราให้บริการพิจารณาทางการแพทย์และการบริหารจัดการสินไหมเพื่อให้ขั้นตอนการบริหารจัดการการทำงานดำเนินไปด้วยกันอย่างที่เชี่ยวชาญ



บริษัท ไทยรัฐประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ชั้นที่ 48/45 ถนนรัชดาภิเษก 20
ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10310



Tel. (662) 666 9000



Fax. (662) 277 6227



www.thairelife.co.th



ไทย
ประกัน
ชีวิต

ซื้อประกันสุขภาพทั้งที่
ต้องเลือกที่มีบริการ

HEALTH CARE SOLUTIONS

ไทยประกันชีวิต
HOTLINE

บริการเคลือบ้าย
ผู้ป่วยฉุกเฉินทางการแพทย์

ไทยประกันชีวิต
**MEDICAL
SECOND
OPINION
(MSO)**

บริการให้คำปรึกษาความเห็นที่ 2
โดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญทั่วโลก

ไทยประกันชีวิต
MEDICARE

บริการสำรองจ่าย
ค่ารักษาพยาบาล

ไทยประกันชีวิต
**INTERNATIONAL
CLAIMS
SOLUTIONS**

บริการสินไหมในต่างประเทศ

ไทยประกันชีวิต
TELEMEDICINE

บริการปรึกษาแพทย์ออนไลน์

ครบรอบด้าน ทุกคำตอบบริการสุขภาพ
ติดต่อตัวแทนไทยประกันชีวิตทั่วประเทศ หรือ โทร. 1124

*บริการนี้สงวนไว้สำหรับสมาชิกที่มีอายุไม่เกิน 70 ปี และอยู่ในประเทศไทย ยกเว้นกรณีการเป็นตัวแทนในต่างประเทศ โดยผู้ซื้อประกันสุขภาพ



0123456789