



การวิเคราะห์และจัดการข้อมูลที่สำคัญของการ ประกันภัยรถยนต์

วันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2561

Version 1.1



บทนำ

- ข้อมูลที่พูดถึง คือ ข้อมูลและการวิเคราะห์สำหรับการพิจารณารับประกันภัยรถยนต์
- การพิจารณารับประกันภัย สำคัญกว่าที่คิดกัน
- กำไร(หรือแค่เจ็งบ่อย) ยั่งยืนที่สุด จากการ UW เท่านั้น เพราะ ...
 - การตัดราคาจนเจ็บบ้างไป เป็นชะตากรรมที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ของทุกธุรกิจภายใต้การค้าเสรี
 - ต้นทุนสินไหมลูกค้ายิ่งดีกับไม่ดี ต่างกันฟ้ากับเหว
 - 1% LR = กำไร 1% แต่ 13% Growth = กำไรน้อยกว่า 1%



บทนำ (ต่อ)

บทบาทของการรับประกันฯ:

- มีบทบาทช่วยบริษัทฯ ไปสู่ LR เป้าหมายด้วย
 - การวิเคราะห์กำหนดราคาขาย ให้ได้เบียดและสัดส่วนลูกค้าที่มี LR ต่ำกว่าเข้ามามากๆ จนทำให้ทั้ง Portfolio มี LR ดีกว่าตลาด/ดีขึ้นกว่าของตนในปัจจุบัน *และ*
 - การวิเคราะห์เลือกรับภัยแต่ละรายให้มีความถี่ของการเกิดเหตุต่ำกว่าตลาดอันจะทำให้ Portfolio มี LR เข้าใกล้เป้าหมายขึ้น

โดยที่ไม่ทำให้เป้าหมายยอดขายเสียไป

→ UW สำคัญต่อประกันวินาศฯ ยิ่งกว่า ฝ่ายสินเชื่่อ่อนการ (ที่จริง
ประโยชน์ข้างต้น อยากให้ CEOs เป็นผู้ฟัง)



การกำหนดตารางเบี้ยฯเพื่อให้ได้ Portfolio ที่มี LR ต่ำกว่าตลาด

- ขายตามราคาตลาดไม่ได้ Portfolio ที่ LR ต่ำกว่าตลาด?

ตอบ ได้อย่างมาก Portfolio ดีเท่าตลาด

- ✓ ต้นทุนของรถในกลุ่มรถ(1-5) เดียวกันตามพิกัดฯอาจแตกต่างกันหลาย %
 - ✓ เบี้ยฯตาม Tariff ชับซ้อนเกินไปสำหรับการขายในช่องทางที่ไม่ใช่ On-line
 - เอาจกลุ่มของภัยที่คล้ายคลึงกันด้านราคาขาย มาวิเคราะห์แบ่งกลุ่มย่อยและกำหนดราคา(รวมทั้ง ผลประโยชน์ฝ่ายขาย)สูงต่ำให้ LR ของทั้งกลุ่มต่ำกว่าตลาด และได้เป้าหมายการเติบโต
- หมายเหตุ ส่วนนี้รวมถึงกระบวนการทางคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuarial Pricing)



การกำหนดตารางเบี้ยฯเพื่อให้ได้ Portfolio ที่มี LR ต่ำกว่าตลาด

- ตัวอย่างเช่น อาจจะทำตารางเบี้ยฯ.1 ที่มาทำตารางเบี้ยฯ เพื่อให้ Portfolio ดีขึ้นกว่าตลาด

สมมติว่าดูแล้วพบเบื้องต้นว่า ต้นทุนสินไหมพอจะแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มย่อยได้คือ 8,000 10,000 และ 12,000 โดยที่ราคาขายเท่ากันที่ 16,000 และ ยอดขาย 3 กลุ่มมีสัดส่วน 35%:45%:20% แล้วละก้อ LR ของตลาดคือ 60.6%

แต่ถ้าเราปรับราคาขายเป็น 15,000 17,000 และ 18,000 แล้วขายได้สัดส่วน 50%:40%:10% LR ของเราจะอยู่ที่ 57.1% ดีขึ้น 3.5%

การกำหนดตารางเบี้ยฯเพื่อให้ได้ Portfolio ที่มี LR ต่ำกว่าตลาด

สมมติว่าเราเองก็มีข้อมูลและวิเคราะห์พบว่า ผู้เอาประกันภัยรถกระบะที่เป็นข้าราชการมี LR ดีกว่าเฉลี่ยอีก 10% และ สัดส่วนผอป.ขรก.:ไม่ใช่ คือ 50%:50% เราจึงตัดสินใจให้ส่วนลดพิเศษอีก 10% กับขรก.อันมีผลทำให้สัดส่วนลูกค้าขรก.เปลี่ยนเป็น 65%:35% ซึ่งจะทำให้ LR ของ Portfolio มาอยู่ที่ 54.2% ดีขึ้นอีก 2.9%

สรุป ทำตารางเบี้ยฯรถกระบะออกเป็น 6 กลุ่ม และมีโอกาสที่ LR รวมจะ ดีขึ้นรวม 6.4%

การกำหนดตารางเบี้ยฯเพื่อให้ได้ Portfolio ที่มี LR ต่ำกว่าตลาด

การวิเคราะห์เต็มรูปแบบ :

- ข้อมูลพื้นฐานคือกรมธรรม์ และ สินไหม ต่างสรุปเป็น 1 record (อ้างอิงรายละเอียดคำสั่งนายทะเบียนปี 2544 ให้ส่งข้อมูลกร.&สม.) ของบริษัทฯ
- ข้อมูลกร.ที่มักจะใช้ในการแบ่งกลุ่มออกเป็นกลุ่มย่อยได้แก่
 - กรณีรถส่วนบุคคล ได้แก่ ข้อมูลผู้ขับขี่ของกลุ่ม ปริมาณการใช้ พื้นที่ใช้งาน
 - กรณีรถเชิงพาณิชย์ ได้แก่ ประเภทกิจการ ปริมาณการใช้ เส้นทาง
- ข้อมูลเหล่านี้บริษัทฯมักจะต้องออกแรงจึงจะได้มา ควรจัดเก็บเป็น code อยู่กับข้อมูลกรมธรรม์ฉบับนั้นๆในฐานะข้อมูลกรมธรรม์



การกำหนดตารางเบี้ยฯเพื่อให้ได้ Portfolio ที่มี LR ต่ำกว่าตลาด

- การวิเคราะห์ มักจะใช้เครื่องมือทางสถิติ/สถิติประกันภัย เช่น GLM เพื่อพิสูจน์ว่าตัวแบ่งภัยใดแบ่งภัยออกเป็นภัยที่มีต้นทุนต่างกันอย่างน้อย และเท่าใด

การกำหนดตารางเบี้ยฯเพื่อให้ได้ Portfolio ที่มี LR ต่ำกว่าตลาด

ถ้ายังไม่มีความพร้อม:

- ใช้ข้อมูลเท่าที่มี + ทดลองเดา (แล้วเก็บข้อมูลเพิ่มในอนาคต)
 - ใช้ข้อมูลของตนเอง ของธุรกิจ และของคู่แข่ง(มักจะได้เฉพาะราคาขาย)
- ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ที่ได้ดีพอสมควรหาได้จาก OLAP/Cube/Pivot Table ของการประกันภัยรถยนต์ใน TGIA Intranet โดยเฉพาะข้อมูลต้นทุนสินไหมของรถแต่ละกลุ่ม
- โดยเฉพาะอย่างยิ่งการวิเคราะห์ข้อมูลจำนวนน้อยไม่น่าจะให้ผลลัพธ์ที่น่าเชื่อถือกว่าการนำผลลัพธ์จาก OLAP ข้างต้นไปใช้



การวิเคราะห์หรือพิจารณารับประกันภัยเฉพาะราย

- บ่อยครั้งที่ไม่สามารถกำหนดเบี้ยฯที่ขายแล้วจะมีกำไร เพราะราคาของคู่แข่ง และ ทุกกลุ่มภัยถึงจะมี LR ต่ำแต่ก็จะมีภัยไม่ดีปะปนอยู่
- การพิจารณาคัดภัยเฉพาะรายสามารถทำให้ L/R ของ แต่ละกลุ่มดีขึ้นได้ 5%-10%
- การพิจารณาคัดภัยเฉพาะราย หมายถึงการติดตามประเมินความเสี่ยงของลูกค้ายิ่งแต่ชั้นของลูกค้ายิ่งหวังว่าจะรับประกันหรือไม่ด้วยเงื่อนไขและราคาอย่างไร และตลอดจนถึงการพิจารณาต่อหรือไม่ต่ออายุ หรือต่อด้วยเงื่อนไขและราคาใด (ซึ่งแตกต่างจากตารางเบี้ยฯ)



การวิเคราะห์หรือพิจารณารับประกันภัยเฉพาะราย

- คำถามหลักคือ แนวโน้มที่ภัยรายนี้จะเกิดเหตุใน 1 ปีที่จะคุ้มครองมากกว่าหรือน้อยกว่าเฉลี่ย
- ดูจาก
 - ประวัติการเกิดเคลมฝ่ายผิด ทั้งในเชิงปริมาณ(ความถี่) และ เชิงคุณภาพ
 - สิ่งบ่งชี้ เช่นจาก Social Media ถึงปริมาณและช่วงเวลาของการใช้งาน
 - กรณีเป็นรถยนต์เชิงพาณิชย์ สิ่งบ่งชี้ถึง ประเภทกิจการ การบริหารการขับขี่ ผลประกอบการขององค์กร



สรุป

การวิเคราะห์และพิจารณารับประกันภัยอย่างจริงจัง น่าจะสามารถลด L/R
จากระดับที่ไม่ได้มีการดำเนินการได้ถึงระดับ 10% หรือมากกว่า



ข้อพึงระวังในการวิเคราะห์ข้อมูล

- ไม่ควรเชื่อถือค่าเฉลี่ยทั้งหลาย เช่น ต้นทุนสินไหม ๓ ที่เป็นผลจากการวิเคราะห์จำนวนภัย และ หรือจำนวนสินไหมจำนวนน้อย
- พึงเข้าใจข้อจำกัดของเครื่องมือทางสถิติ
- เมื่อใช้ข้อมูลใน TGIA Intranet จะต้องเข้าใจว่า เคลมและผลลัพธ์ LR ที่แสดงไม่ใช่ ค่ายุติ (Ultimate) และ ยังมีการล่าช้าของเคลมทำให้ LR เปลี่ยน



Appendix

- ข้อมูลที่จำเป็นได้แก่
 - ข้อมูลรายการธรรม์ที่มีรายละเอียด:
 - ความคุ้มครอง, เบี้ยฯของความคุ้มครอง
 - คุณสมบัติของผู้เอาประกันภัย (ผู้ขับขี่)
 - ลักษณะรถ การใช้งาน พื้นที่ใช้งาน
 - ข้อมูลรายสินไหมที่มีรายละเอียด:
 - ลักษณะการเกิดอบ., จำนวนคู่กรณี, จำนวนผู้บาดเจ็บ&เสียชีวิตในรถนอกรถ
 - มูลค่าความเสียหายของแต่ละ ความคุ้มครอง



Appendix

- ข้อมูลอื่น
 - ข้อมูล OLAP, ข้อมูลประวัติการเกิดเคลม ใน Intranet ของสมาคมฯ (IBS)
 - ข้อมูล Social Media (โดยเฉพาะการต่ออายุลูกค้า)
 - ข้อมูลอื่น เช่น ข้อมูลการเกิดเหตุที่ไม่น่าเชื่อถือของลูกค้า ผู้ขับขี่ขณะเกิดเหตุ

สุดท้ายนี้

ขอให้ทุกท่านโชคดี ให้ผู้บริหารของท่าน เห็นความสำคัญ
และสนับสนุนการพิจารณารับประกันภัย