

# SA wasdee ctuary

Vol 47 : 1Q18

ฉบับที่ 47 ประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2561



Sponsored by



Society of Actuaries of Thailand (SOAT)



SOAT  
THE SOCIETY OF ACTUARIES OF THAILAND

## สมาคมแอกชัวร์ไทย ก้าวเข้าสู่ทศวรรษที่ 5

มุ่งมั่น พัฒนาแอกชัวร์ไทย สู่มาตรฐานสากลเพื่อให้ประชาชนเชื่อมั่นระบบประกันภัย จากการทำดำเนินงานธุรกิจประกันภัยที่เป็นธรรม และยั่งยืน



**The Society of Actuaries of Thailand**

C/O 348 Soi Ratchadaphisek 9, Ratchadapisek Road (Thapra - Taksin)

Dao Khanong Sub district, Thonburi Bangkok 10600

Tel.+66 (0) 8 0559 4555 [www.soat.or.th](http://www.soat.or.th)



Hello  
from  
Editor!

พิเชฐ เจียรธนณีทวีสิน (ทอมมี่)  
บรรณาธิการ

“ก้าวไปกับสมาคมแอดวอร์ไทย” ก็มีอะไรให้อัปเดตข่าวสารของสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย ซึ่งไม่นานก็จะครบ 1 ปีของคณะกรรมการสมาคมฯ ชุดนี้แล้ว ซึ่งเรากำลังจะเตรียมตัวทำสิ่งใหม่ๆ ออกมาหลายอย่าง สามารถติดตามและเป็นส่วนหนึ่งในการผลักดันสมาคมฯ ได้ครับ

ฉบับนี้ก็ได้รับเกียรติจาก คุณณรรณ์ จาติกวณิช อดีตรัฐมนตรีกระทรวงการคลัง ให้ลงตีพิมพ์ปาฐกถาของท่านที่ได้ให้ไว้กับสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย ซึ่งท่านได้ให้ข้อคิดกับแอดวอร์ว่า **ประเทศไทยจะก้าวผ่าน “กับดักรายได้ปานกลาง” ได้หรือไม่?**

และทราบไหมครับว่าตามสถิติของโลกในปัจจุบันนี้ ปรากฏว่ามีคนตายเกือบ 2 คนในทุกๆ วินาที (อ่านจบประโยคนี้ก็มีคนตายเพิ่มอีกละ) ซึ่งแอดวอร์เราก็เกี่ยวข้องกับอัตราการระงับอยู่ทุกวัน ลองมาฟังความเห็นและอ่านเรื่อง **“อัตราการระงับอัตโนมัติ”** ของผมดูครับ

จากนั้นก็ลองมานั่งคิดกับคำพูดที่เมื่อก่อนหลายคนชอบพูดว่าบริษัทประกันเป็นเสือนอนกิน ในเรื่อง **“ใครว่าบริษัทประกันเป็นเสือนอนกิน”** ลองมาวิเคราะห์ในมุมมองคณิตศาสตร์ประกันภัย แล้วจะเห็นภาพกว้างในการทำธุรกิจประกันครับ

และก็ลองมาอ่าน **“ความรู้ประกันชีวิต (ฉบับย่อ)”** ที่รวบรวมขึ้นมาเองในมุมมองคณิตศาสตร์ประกันภัย ให้

เข้าใจอย่างง่ายๆ ซึ่งพออ่านตรงนั้นจบแล้ว ก็อาจจะพลิกมาอ่านเรื่อง **“ใครกันตั้งชื่อเราว่าแอดวอร์”**

สุดท้ายแล้วก็ขอฝากเรื่องนี้ไว้กับคนอ่านในฉบับนี้ถึงทักษะหนึ่งที่สำคัญมากในการทำงาน เพราะว่าการเรียนรู้ที่ดีที่สุดของมนุษย์เราก็คือการฟัง หรือที่ภาษาอังกฤษเขาเรียกว่า LISTEN นั่นเอง และเมื่อตัวอักษร 6 ตัวของคำว่า LISTEN มาเรียงกันใหม่แล้ว ผมก็ตกใจนะครับที่มันสามารถเขียนได้ว่า SILENT ชะด้วย ซึ่งสองคำนี้ใช้ตัวอักษร 6 ตัวเหมือนกัน ลองมาอ่านดูครับ กับ **“LISTEN”**

วารสารฉบับนี้ มีไว้เพื่อให้ “สมาชิกของสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัย” และ “บุคคลทั่วไป” ที่สนใจเรื่องราวความรู้ที่เกี่ยวข้องกับระบบการเงินของสวัสดิการในสังคม ซึ่งสามารถดาวน์โหลดสถิติแอดวอร์ย้อนหลังได้ที่ [www.soat.or.th](http://www.soat.or.th) 

# CONTENTS

ฉบับที่ 47/2561

- 04 - ก้าวไปกับสมาคมแอดวอร์ไทย
- 08 - ประเทศไทยจะก้าวผ่าน “กับดักรายได้ปานกลาง” ได้หรือไม่
- 11 - อัตราการระงับกับอัตราการสม:
- 14 - ใครว่าบริษัทประกันเป็นเสือนอนกิน
- 18 - ความรู้ประกันชีวิต ฉบับย่อ
- 26 - ใครกันตั้งชื่อเราว่าแอดวอร์
- 28 - LISTEN

# ก้าวไปกับ สมาคมแอกชัวร์ไทย

ในวาระดิถีขึ้นปีใหม่พุทธศักราช 2561 ทางสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย ขอให้ทุกท่านมีความสุข ประสบความสำเร็จ และเจริญรุ่งเรืองตลอดปี 2561

## ผลการดำเนินงานคณะกรรมการสมาคมฯ

1. คุณพิเชฐ เจียรณวัฒน์สิน นายกสมาคมฯ คุณณิตพงษ์ ปรัชญานิมิต อุปนายก คุณอภิญญา อภิรักษ์ติวงศ์ ทรัพย์ณิก คุณนุสสิตพร ตั้งตรงจิตร กรรมการสมาคมฯ และ ดร.ปิยวดี โชวิฑูรกิจ กรรมการสมาคมฯ เป็นตัวแทนสมาคมฯ เข้าร่วมงานสัมมนาการเตรียมความพร้อมสำหรับการบังคับใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับเครื่องมือทางการเงินและสัญญาประกันภัย เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2560 ณ ห้อง Le Concord Ballroom โรงแรมสวิสโซเทล เลอ คองคอต กรุงเทพฯ



2. คุณวิไลพร สุวรรณมาลัย กรรมการสมาคมฯ และประธานอนุกรรมการฝ่ายจัดอบรมสัมมนา เป็นประธานจัดงาน Life Insurance Forum 2017 ที่มี "Open-up new standard: IFRS 17" เมื่อวันที่ 13 - 14 ธันวาคม 2560 ณ โรงแรมโซฟิเทล สุขุมวิท กรุงเทพฯ ในวันงานมีนักคณิตศาสตร์ประกันภัย เข้าร่วมทั้งสิ้น 92 คน



**3. คุณณัฐนพ เหล่าสุข**  
ศรีงาม กรรมการสมาคมฯ ได้เป็น  
ตัวแทนเข้าพบเพื่อสวัสดีปีใหม่ คุณ  
จิรพันธ์ อัคระชนกุล นายกสมาคม  
ประกันวินาศภัยไทย คุณอานนท์  
วังวสุ ประธานสภาธุรกิจประกันภัย  
ไทย และคุณทีเด็ด อนันต์ศิริประภา  
ผู้อำนวยการบริหารสมาคมฯ เมื่อวันที่  
อังคารที่ 9 มกราคม 2561 ณ สมาคม  
ประกันวินาศภัยไทย



4. คุณพิเชษฐ เจียรมณีทวีสิน นายกสมาคมฯ และคณะกรรมการสมาคมฯ ได้เข้าประชุมคณะกรรมการสมาคมฯ ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 22 มกราคม 2561 ณ ห้องประชุม 231 สมาคมประกันวินาศภัยไทย



5. คุณพิเชษฐ เจียรมณีทวีสิน นายกสมาคมฯ เข้าพบเพื่อสวัสดีปีใหม่ คุณนุสรา (อัสสกุล) บัญญัติปิยพจน์ นายกสมาคมประกันชีวิตไทย และคุณพิชา ศิริโยธิน ผู้อำนวยการบริหาร เมื่อวันที่ 23 มกราคม 2561 ณ สมาคมประกันชีวิตไทย



6. คุณวิไลพร สุวรรณมัตย์ กรรมการสมาคมฯ และประธานอนุกรรมการฝ่ายจัดอบรมสัมมนา เป็นประธานการจัด Lunch Talk โดยเชิญ Prof.Dr. Gareth W. Peters มาเป็นวิทยากรบรรยาย ในหัวข้อ "Non-claims reserving methods for capital allocation under solvency II" ณ ห้องประชุมชั้น 2 ตึกเอไอเอ ทาวเวอร์ 2 เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2561





## ประเทศไทยจะก้าวผ่าน “กับดักรายได้ปานกลาง” ได้หรือไม่ ?

โดย พิเชษฐ เจียรธมณีทวีสิน (ทอมมี่) - นายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย

**“เราจะพัฒนาประเทศไปด้วยกัน  
...ด้วยข้อมูลและตัวเลขที่เหมาะสม”**

สำหรับฉบับนี้ ผมขอนำรายละเอียดที่เป็นเรื่องราวของทิศทางภาพรวมในประเทศเพื่อการขับเคลื่อนเข้าสู่ไทยแลนด์ 4.0 อย่างยั่งยืนและมั่นคง ซึ่งบทความนี้เป็นปาฐกถาจากอดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังท่านหนึ่ง “คุณกรณ์ จาติกวณิช” ที่เคยได้กล่าวไว้ให้กับสมาคมคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย ซึ่งปาฐกถาของท่าน ได้กล่าวถึงเรื่อง “ข้อมูลจากนักวิเคราะห์” กับการนำไปใช้ในระดับของผู้กำหนดนโยบายของประเทศ รวมถึง ปัญหาประชากรศาสตร์ในภูมิภาคเอเชีย ไว้ดังนี้

“นักการเมืองตัดสินใจอย่างไม่มีเหตุผล หรือไม่ยอมเชื่อข้อมูลจากนักวิเคราะห์ที่กันแน่ อันที่จริงเป็นเพราะความเสี่ยงทางการเมืองมากกว่าหรือไม่ เพราะในตอนนั้นภาวะแล้งจะถือเป็นปัญหาใหม่ ซึ่งคงจะไม่ค่อยมีคนวิจารณ์กันซักเท่าไร แต่หากเกิดน้ำท่วมซ้ำอีกครั้ง อันนั้นประชาชนคงรับไม่ได้แน่”

ดังนั้น นักคณิตศาสตร์ประกันภัยจะรู้ได้อย่างไรว่าข้อมูลที่วิเคราะห์มาจะเป็นไปในทิศทางใด หากคนก็นำข้อมูลเหล่านั้นไปตัดสินใจแล้วปรากฏว่าออกมาผิดทาง (เช่น ปรากฏว่าไม่มีภาวะแล้ง แต่เกิดน้ำท่วมซ้ำรอยแทน) ก็จะมีผลทางการเมืองอย่างมากกับคนที่ตัดสินใจ

หรือนักคณิตศาสตร์ประกันภัยจะอย่างไรที่จะผลักดันให้ ผู้กำหนดนโยบายได้ตัดสินใจบนการพยากรณ์หรือจำลองอนาคตถึงภัยพิบัติล่วงหน้า ทั้งๆ ที่รู้ว่าถ้าทำแล้ว ก็คงยังไม่เห็นผลลัพธ์ในทันที แต่จะเกิดในระยะยาว ซึ่งผู้กำหนดนโยบายตอนนั้นอาจจะเปลี่ยนคน และปิดทองหลังพระไป

ในความเห็นของผม ผมคิดว่าคำตอบนั้นคือ ผู้กำกับดูแล (regulator) ซึ่งเป็นคนที่ใช้อำนาจกฎหมายระหว่าง policymaker (ผู้กำหนดนโยบาย) และ นักวิเคราะห์

นักวางระบบ เช่น นักคณิตศาสตร์ประกันภัย เป็นต้น

ธนาคารกลาง (ธนาคารแห่งประเทศไทย) เป็นตัวอย่างที่ดีที่วิเคราะห์ความเสี่ยงในตลาดการเงินและออกมาสื่อสารกับสาธารณะ พร้อมทั้งเตือนเรื่องอันตรายต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นในระบบการเงินของประเทศ ซึ่งถ้าภาคธนาคารก้าวกระโดดเร็วเกินไป ธนาคารกลางก็จะออกมากำกับให้ใกล้ชิดขึ้น หรือถ้าการผู้ยืมมีมากเกินไป ธนาคารกลางก็จะออกมากขึ้นดอกเบี้ย

ดังนั้น หน่วยงานกำกับดูแล (regulator) จึงเกิดขึ้นมา เพราะการตัดสินใจในทิศทางของประเทศเหล่านี้ไม่ควรตกอยู่ในมือของนักการเมืองแต่เพียงผู้เดียว

ยังมีอีกหลายอย่างที่หน่วยงานกำกับทั้งหลาย ต้องใช้ความพยายามเพื่อที่จะสร้างการเชื่อมต่อระหว่างบทวิเคราะห์ของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยกับการตัดสินใจทางการเมือง เพราะถ้าเราทำไม่สำเร็จ ประเทศของเราก็จะเผชิญกับความลำบากในอนาคตเป็นแน่ สิ่งเหล่านี้ไม่ใช่จะเกิดขึ้นกับประเทศไทยเท่านั้น หากแต่เป็นประเทศในแถบเอเชียทั้งหมด ดังจะเห็นได้ว่าหลังจากวิกฤติต้มยำกุ้งในปี 2540 นั้น เราได้เชื่อมโยงกัน เพราะการกำกับดูแลได้พัฒนาขึ้นแล้ว





ขอยกอีกหนึ่งตัวอย่าง เกี่ยวกับปัญหาประชากรศาสตร์ในภูมิภาคเอเชีย โดยประเทศไทยกำลังเข้าสู่ภาวะวิกฤติมากกว่าประเทศอื่นๆ และก็ยังไม่มีกรเตรียมการอย่างเพียงพอ เรื่องปัญหาสวัสดิการหลังการเกษียณอายุจะอยู่กับประเทศไปอีกนาน นี่ไม่ใช่เป็นแค่ปัญหาในระดับการเมือง แต่จะมีผลกระทบต่อสังคมเราอย่างมาก โดยภายในอีก 20 ปีข้างหน้า ไทยเรากำลังจะเปลี่ยนจาก “คนทำงาน 4 คน ต่อ คนสูงอายุ 1 คน” กลายเป็น “คนทำงาน 2 คน ต่อคนสูงอายุ 1 คน” และเราจะทำอะไรได้บ้างเพื่อเตรียมตัวกันตั้งแต่วันนี้

อีกตัวอย่างหนึ่งก็คือเรื่องน้ำ ที่ไม่ใช่แค่ท่วม แต่เป็นเรื่องการจัดการทรัพยากรน้ำที่ขาดแคลน จะมีต้นไม้หรือพืชเศรษฐกิจชนิดไหนที่ควรปลูกในสถานการณ์ที่น้ำเป็นสิ่งหายาก และควรจะปลูกมันที่ไหน คำถามเหล่านี้ยังเป็นประเด็นที่รอคำตอบอยู่

ในบางครั้งคราว ที่วิชาชีพคณิตศาสตร์ประกัน

ภัยและผู้กำหนดนโยบายได้ทำงานร่วมกัน โดยจากนโยบายที่ผ่านมาที่ผมได้รับผิดชอบในช่วงสมัยปี พ.ศ. 2554 นั้น คือ การประกันพืชผล โดยเอาเรื่องความเสี่ยงจากสภาพภูมิอากาศออกไปจากการทำการเกษตร และเพิ่มความร่วมมือกันระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน แต่ถึงอย่างนั้น มันก็ยังไม่ได้เป็นที่แพร่หลายในวงกว้างเท่าใดนัก เพราะความกังวลที่จะต้องถูกกระจายออกไปให้เพียงพอมากกว่านี้ เพื่อให้เบี้ยประกันภัยอยู่ในระดับที่รับได้

แต่ผมเชื่อว่าประเทศไทยในอนาคตจะสามารถก้าวผ่าน “กับดักรายได้ปานกลาง” ไปได้ ถ้าเราสามารถจัดการความเสี่ยงเหล่านี้ได้อย่างเหมาะสม ไม่เพียงแต่เราจะต้องพัฒนาวิชาชีพคณิตศาสตร์ประกันภัยให้มีมาตรฐานและมีจำนวนมากเพียงพอ แต่เราจะต้องสร้างความชัดเจนระหว่างวิชาชีพคณิตศาสตร์ประกันภัย กับกระบวนการตัดสินใจต่างๆ ของประเทศ และถ้าเราทำให้มันสำเร็จได้ **เราจะพัฒนาประเทศไปด้วยกัน ด้วยข้อมูลและตัวเลขที่เหมาะสม** 



# อัตรารมณ: กับอัตรารรรม:

พิเชษฐ เจียรณณ์ทวีสิน (ทอมมี่) - นายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประจำนัยแห่งประเทศไทย

ทราบไหมครับว่าตามสถิติของโลก ในปัจจุบันนี้ ปรากฏว่ามีคนตายเกือบ 2 คนในทุกๆ วินาที (อ่านจบประโยคนี้อีกก็มีคนตายเพิ่มอีกละ) ซึ่งก็หมายความว่า ถ้าคุณมีชีวิตยืนยาวได้เหมือนกับคนปกติทั่วไป ก็จะมีโอกาสได้เห็นคนถึงเกือบ 4 พันล้านคนที่ล้มหายตายจากไปในช่วงที่คุณมีชีวิตอยู่ในโลกแบบนี้ (ตามที่ได้คำนวณไว้ในอัตรารมณ:ตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย) และก็เป็นความจริงที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ว่าคุณอาจจะต้องเป็นหนึ่งในสี่พันล้านคนเข้าไปในซีกวินาที ซึ่งถ้าลองกลับมามาคิดดีๆ แล้วก็จะตระหนักว่า “ชีวิตคนเรานั้นช่างสั้นยิ่งนัก”



นอกจากสลิปหรือกับอาชีพรวมแล้ว  
ก็จะมีแอสซิริที่เป็นคนอีกกลุ่มหนึ่ง  
ซึ่งเคยได้ยินคำว่า “ตาย” จนชินหู  
ในที่ทำงานทุกวัน

นอกจากสลิปหรือกับอาชีพรวมแล้วก็น่าจะมีแอสซิริที่เป็นคนอีกกลุ่มหนึ่งซึ่งเคยได้ยินคำว่า “ตาย” จนชินหูในที่ทำงานทุกวัน โดยถ้ามองอย่างผิวเผินแล้วก็จะเห็นว่ามันเป็นคำสถิติหรือตัวเลขที่เก็บข้อมูลมาให้แอสซิริเอาไว้ใช้วิเคราะห์เท่านั้น ถึงแม้ว่าใครที่เพิ่งเริ่มต้นทำงานในสายอาชีพนี้จะไม่ค่อยชอบเวลาที่ได้ยินกับคำว่า “ตาย” เท่าไรนัก ยิ่งคำพูดที่ใช้สื่อสารกันในเวลาทำงานเพื่อที่จะออกแบบประกันหรือผลประโยชน์ความคุ้มครองชีวิตเป็นในทำนองการจำลองสถานการณ์สมมติว่า ถ้าตายไปด้วยเหตุนี้ก็จะจ่ายอย่างนี้หรือด้วยเหตุนี้จะจ่ายอย่างนั้นแล้ว มันก็ฟังดูน่าพิลึกเพราะเหมือนการไปแข่งเพื่อนร่วมงานกันเองให้ตายอยู่ทุกวัน บางคนก็ถือเหมือนกันกับเรื่องนี้ แต่เอาเป็นว่าการออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้

เหมาะกับความต้องการของสังคมก็เป็นการสร้างประโยชน์ให้กับคนในสังคมได้อีกทางหนึ่ง และประเทศไทยก็ยังมีขาดบุคลากรที่จะพัฒนาทางด้านนี้อยู่อีกเป็นจำนวนมาก

แอสซิริหรือนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ทำงานในบริษัทประกันชีวิต จำเป็นจะต้องคลุกคลีและมีข้อมูลของความเป็นไปได้ที่จะมีอัตราการตาย หรือที่เรียกกันว่า “อัตราภาระ” ของคนแต่ละอายุ แต่ละเพศ ของแต่ละประเทศเอาไว้ใช้ เพื่อเป็นสถิติในการวิเคราะห์และคำนวณความเป็นไปได้ต่างๆ ในการประเมินความเสี่ยงทางด้านการเงินในอนาคต

ซึ่งตามความน่าจะเป็นทางสถิติก็จะทำให้รู้ว่าตัวเราเองจะน่าจะไปจากโลกนี้ไปเมื่อไร รู้ว่ามีโอกาสที่จะตายในปีไหนเท่าไร และโอกาสที่จะตายในปีหน้าเป็นเท่าไร รวมถึงพฤติกรรมกรสูบบุหรี่จะทำให้มีความน่าจะเป็นที่จะอายุสั้นลงเท่าไร หรือแม้กระทั่งรู้ว่าถ้าอายุประมาณนี้แล้วมีความน่าจะเป็นที่จะได้อยู่ชมโลกถึงอายุเท่าไร ถ้าแอสซิริมีระบบฐานข้อมูลที่ดีพร้อมแล้วก็จะสามารถคำนวณความน่า

เป็นที่อยากจรรู้ได้ทุกอย่างโดยเอาสถิติ  
ประยุกต์มาใช้เป็นพื้นฐานในการวิเคราะห์

คำว่า “อัตราภาระ” จึงเป็น  
ปัจจัยสำคัญตัวหนึ่งของแอกซ์วีรี เปรียบ  
เสมือนกับวัตุดิบหรืออะไหล่ในการสร้าง  
เครื่องยนต์ ถ้าไม่มีอัตราภาระ แอกซ์วีรี  
ก็ไม่สามารถสร้างผลิตภัณฑ์แบบประกัน  
ชีวิตให้กับสังคมได้ แต่แม้ว่าจะคลุกคลี  
กับอัตราภาระหรือพูดคำว่า “ตาย” อยู่จน  
ชินหูแต่ไหนก็ตาม ในส่วนลึกๆ มันก็ยัง  
เป็นเหมือนเรื่องไกลตัว เนื่องจากแอกซ์วีรี  
จะมีเพียงข้อมูลการตายและตัวเลขที่เก็บ  
ข้อมูลมาใส่บนกระดาษเท่านั้น

**อัตราภาระ: คือ ตัวเลขทางสถิติที่แสดงให้เห็นถึง  
ความเป็นไปได้ที่คนแต่ละอายุ แต่ละเพศจะตายลง  
เท่าไร ยกตัวอย่างเช่น อัตราภาระของชายไทย  
อายุ 65 ปี ที่ไม่สูบบุหรี่ และมีสุขภาพปกติ เท่ากับ  
5% ก็หมายความว่า ในจำนวนบุคคลในกลุ่มนี้ 100  
คน จะมี 5 คน ที่จะมีโอกาสเสียชีวิตภายในช่วงอายุ  
65 ปี จนกระทั่งย่างเข้าอายุ 66 ปี เป็นต้น**

ดังนั้น เมื่อใดที่หยุดจากงานและมีเวลาว่างเป็นของตัวเองเมื่อไร  
เราก็น่าจะหาโอกาสมานั่งทำความเข้าใจกับสัจธรรมของชีวิตเพื่อเตือนสติ  
และเข้าถึงตัวเองให้มากขึ้น 





# ใครว่าบริษัทประกัน เป็นเสือนอนกิน

โดย พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่ แอคชูวรี)

หลายคนในที่นี้คงเคยได้ยินคำว่าเสือนอนกินกันอยู่บ้าง และก็ไม่น้อยที่คิดว่าบริษัทประกันนั้นขายแค่กระดาษและก็คอยเป็นเสือนอนกิน เพราะเก็บเบี้ยประกันภัยเข้ามาก่อน แต่เวลาจ่ายเคลมนั้น ดูเหมือนจะเข้มงวดกันเสียเหลือเกิน อย่างนี้บริษัทประกันภัยคงต้องมีท่ามมหาศาลเลยแน่ๆ

จะเป็นจริงหรือไม่นั้น เราค่อยๆ มาดูกันดีกว่า  
ครับ ว่าที่มาที่ไปของกำไรที่ว่ามันมาอย่างไร

ก่อนอื่นก็ต้องเริ่มจากเบี้ยประกันภัยที่รับเข้า  
มาก่อน เพราะนี่ถือว่าเป็นรายรับของบริษัทอยู่แล้ว และ  
เมื่อได้รับเบี้ยประกันเข้ามาแล้ว บริษัทก็จะนำเงินก้อนนั้นมา  
ลงทุนให้เกิดดอกออกผล เพราะคงจะไม่มีใครที่เอาเงินมา  
แล้วเก็บใส่ไว้ในตู้มเฉยๆ แต่การลงทุนของบริษัทประกัน  
ภัยนั้น จะต้องลงทุนแบบมีเหตุผล แบบว่าไม่เสี่ยงจน  
เกินไปและไม่น้อยจนเกินไป โดยบริษัทจะต้องเจียมเนื้อ  
เจียมตัว และพึงสังวรอยู่เสมอว่าเงินทุกบาททุกสตางค์ที่  
นำมาลงทุนอยู่นั้น คือเงินของผู้เอาประกันภัยที่หวังจะได้

รับความคุ้มครองจากการสูญเสียทางการเงิน (financial  
loss) บางอย่างขึ้นในอนาคต

แน่นอนว่าในสินค้าใดๆ ก็ตาม เมื่อมีการขาย  
เกิดขึ้นแล้ว บริษัทต้องจ่ายค่าคอมมิชชั่นหรือค่าบำเหน็จ  
ให้กับฝ่ายขายที่ไม่ว่าจะเป็นตัวแทนหรือโบรกเกอร์ต่างๆ  
ซึ่งก็ต้องไม่ลืมว่าบริษัทประกันจะต้องหักค่าใช้จ่ายในการ  
ดำเนินงานของบริษัทออกไปอีกด้วย ส่วนที่เหลือหลังจาก  
นั้นก็ต้องมาดูกันว่า เคลมหรือค่าสินไหมทดแทนที่จ่ายให้กับ  
ผู้รับประกันภัยนั้นมีมากน้อยแค่ไหน ซึ่งพอถึงตรงนี้ก็แล้ว  
ก็จะต้องอาศัยสถิติและข้อมูลต่างๆ ในการประเมินความ  
เสี่ยงล่วงหน้าตามหลักการของคณิตศาสตร์ประกันภัย

**ยอดขายหรือเบี้ยประกันภัย - คอมมิชชั่นหรือค่าบำเหน็จให้กับฝ่ายขาย - ค่าใช้จ่าย  
ในการดำเนินงานของบริษัท - ค่าสินไหมทดแทนที่จ่ายให้กับผู้รับประกันภัย = ส่วนที่เหลือ  
ที่เป็นรายได้ของบริษัท**





สิ่งที่น่าสนใจไปกว่านั้นก็คือ “ธุรกิจประกันภัยนั้น ได้รับเงินมาก่อน แล้วจึงค่อยมีต้นทุนของสินค้าตามออกมาทีหลัง” ซึ่งก็คงต้องเดากันล่ะว่าต้นทุนของสินค้าในแต่ละตัวนั้นจะเป็นเท่าไร ถ้าเดาถูกก็ดีไป แต่ถ้าเดาไม่ถูกแล้วล่ะก็บริษัทก็ขาดทุนไป แล้วถ้าลองมาคิดดูดีๆ แล้วล่ะก็ต้นทุนสินค้าของบริษัทประกันภัยนั้นจะขึ้นกับปัจจัยหลายๆ อย่าง ยกตัวอย่างที่เห็นได้ชัดสำหรับการประกันชีวิต เช่น

อายุ เพศ อาชีพการทำงาน งานอดิเรก สุขภาพ โรคประจำตัว และอื่นๆ อีกมากมาย ที่ทำให้ต้นทุนสินค้าหรือการเคลมของกลุ่มคนแต่ละกลุ่มนั้นมีค่าต่างกัน ส่วนตัวอย่างของการประกันวินาศภัย ก็ได้แก่การประกันตัวรถยนต์ที่ต้องพิจารณาตั้งแต่อายุการใช้งาน ยี่ห้อ ประเภท หรือความแรงของเครื่องยนต์ เป็นต้น

**ดังนั้น สิ่งที่ยากไปไม่ได้สำหรับบริษัทประกันภัยในเวลาที่ต้องกำหนดราคาสินค้าเลยก็คือ การแบ่งกลุ่มประเภทของผู้เอาประกันภัยตามความเสี่ยง ถ้าเสี่ยงมาก ก็ควรจะเก็บเบี้ยประกันภัยมาก ถ้าเสี่ยงน้อย ก็ควรจะเก็บเบี้ยน้อย**

แต่แล้วก็มีคนถามคำถามเกี่ยวกับการซื้อประกันชีวิตขึ้นมาอีกว่า ถ้าเก็บเบี้ยประกันภัยเฉลี่ยให้เท่ากันให้หมดไปเลย (คนจะเสี่ยงมากหรือเสี่ยงน้อยก็เก็บเบี้ยในราคาเท่ากัน) จะไม่ดีกว่าหรือ จะได้ไม่ต้องมานั่งเสียเวลาในการตรวจสุขภาพ ซึ่งถ้าเป็นแบบนี้จริง ก็คงจะไม่ได้หรอกครับ เพราะไม่อย่างนั้นแล้ว คนที่เสี่ยงน้อยก็เลยยิ่งเสียเปรียบ กลายเป็นว่าพวกเขาเหล่านั้นจะไม่มาทำประกันภัย แล้วก็จะเหลือแต่คนที่มีความเสี่ยงมากมาซื้อประกันเท่านั้น ทำให้ต้นทุนที่จะเกิดขึ้นจริงๆ นั้นเกิดขึ้น

สูงกว่าต้นทุนที่ควรจะเป็น จนทำให้บริษัทประกันขาดทุน และอาจจะต้องขอปรับราคาเบี้ยประกันตามมา

เห็นไหมครับว่าก่อนที่จะบริษัทประกันภัยจะทำอะไรนั้น จะต้องมีการคิดไว้ล่วงหน้าเสมอ แต่ก็ไม่ใช่ว่าจะได้กำไรเสมอไปเหมือนกัน แค่นี้ได้กำไรพอประมาณที่คุ้มค่ากับความเสี่ยงที่บริษัทต้องรับผิดชอบไว้ก็พอแล้ว ถ้าไม่เชื่อก็สามารถถามนักคณิตศาสตร์ประกันภัยหรือแอดวอร์กิ้งดูได้ครับ SA

# Pension Accounting IAS19 / TAS19

**Total Solutions**  
**Varieties of Accounting Standards**  
**International Qualification**  
**Doubly Quality Control**  
**Experienced Team Support**  
**Strongest Data Security**



## การบริการอย่างครบวงจร

การบริการของเราไม่ใช่เพียงแค่การคำนวณหนี้สินผลประโยชน์พนักงานเท่านั้น แต่เรายังให้บริการที่ครอบคลุมกระบวนการในเรื่องของการประเมินการผูกพันผลประโยชน์พนักงานตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยและตามมาตรฐานการบัญชีอื่นที่ 19 อย่างเป็นมืออาชีพ เช่น การตรวจสอบและการวิเคราะห์ข้อมูลในอดีตเพื่อนำมาใช้ในการกำหนดสมมติฐานที่ถูกต้อง, การตรวจสอบความสมเหตุสมผลของข้อมูล, การวิเคราะห์ผลกระทบต่อ ภาษีเงินได้ ตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย, การให้คำปรึกษาในเรื่องการบัญชีสำหรับผลประโยชน์พนักงาน อาทิ กรณีการลดขนาดโครงการ (Curtailment) เป็นต้น นอกจากนี้ยังรวมถึงการมีทีมที่คอยสนับสนุนและให้คำปรึกษาภายหลังการดำเนินโครงการด้วย



## บริการมาตรฐานการบัญชี เรื่องผลประโยชน์พนักงานที่หลากหลาย



แต่ละมาตรฐานการบัญชีที่แตกต่างกัน ก็มีรายละเอียดที่ใช้ในการเปิดเผยข้อมูลที่แตกต่างกัน เช่น IFRS, USGAAP ด้วยความชำนาญของทีมนักบัญชี เราสามารถให้คำแนะนำที่มีความเฉพาะเจาะจง เกี่ยวข้องกับมาตรฐานบัญชีของลูกจ้างที่แตกต่างกัน



## มาตรฐานระดับสากล

คุณ สุชัย ศิริมาลัย (FSA) เป็นนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ได้รับการรับรองในระดับสากลจาก Society of Actuary (SOA) ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นองค์กรที่มีมาตรฐานในการกำหนดคุณภาพของนักคณิตศาสตร์ประกันภัย ตาม International Standards of Actuarial Practice (ISAP) ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลที่ได้รับการยอมรับจากทั่วโลก



## ระบบเก็บรักษาข้อมูลที่มีความปลอดภัยสูง



ข้อมูลพนักงาน เช่น ข้อมูลส่วนบุคคล, เงินเดือนและข้อมูลในการให้ผลประโยชน์ ซึ่งเป็นหนึ่งในข้อมูลความลับของทุกภาคธุรกิจ เราจึงให้ความสำคัญในความปลอดภัยของข้อมูลโดยใช้อัลกอริทึมขั้นสูงในการรักษาข้อมูล ข้อมูลทั้งหมดที่เก็บไว้ภายในจะถูกเข้ารหัสด้วยระบบ 256-bit AES ในกรณีที่ข้อมูลสูญหาย ข้อมูลเหล่านั้นจะไม่สามารถถูกกู้คืนได้ นอกจากนี้ ในทุกไฟล์ข้อมูลที่ถูกส่งออกจากทางบริษัท จะมีการกำหนดนโยบายในการเข้ารหัสเพื่อความปลอดภัยขั้นสูง

## ทีมงานที่มีประสบการณ์



จากประสบการณ์การทำงานที่ผ่านลูกจ้างมากกว่า 500 บริษัท ทำให้เรามีประสบการณ์มาก และไม่ใช้เพียงแต่ในด้านการทำงานเท่านั้น แต่เรายังช่วยในการอธิบายและแปลความผลลัพธ์ด้วยคำอธิบายที่ง่ายต่อความเข้าใจ เช่น การอธิบายถึงที่มาและเหตุผลของการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเงินเกษียณอายุ เป็นต้น

## ควบคุมคุณภาพ 2 ขั้นตอน



การประเมินมูลค่าตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ประกอบด้วยหลายขั้นตอนที่มีความซับซ้อนและมีความสัมพันธ์ระหว่างกัน ในกรณีที่มีความคลาดเคลื่อนเกิดขึ้น เช่น ข้อมูลผิดพลาด จะส่งผลกระทบต่อกระบวนการถัดไป ตัวอย่างเช่น การกำหนดสมมติฐานในการขึ้นเงินเดือนที่มากเกินค่าที่ควรจะเป็น จะส่งผลให้เกิดความแตกต่างในการตั้งหนี้สินเป็นจำนวนมาก ดังนั้น ในกระบวนการทำงาน เราให้ความสำคัญกับการควบคุมคุณภาพที่เรียกว่า "Check & Review" หมายความว่า ในงานหนึ่งงานจะต้องผ่านการตรวจสอบจากทีมนักบัญชีที่มีประสบการณ์ถึง 3 คน เพื่อให้มั่นใจว่างานของเราจะมีความถูกต้อง สมเหตุสมผล และ สามารถอธิบายได้





# การประกันชีวิต (Life Insurance)

ทศวรรษหนึ่งจะมีเปลี่ยนหนึง... ทราบหรือไม่ครับว่า ในแต่ละประเทศจะมี “ตารางมรณะ” เป็นของตัวเอง โดยตารางมรณะที่ว่านี้ เป็นการเก็บสถิติของคนทั้งประเทศ (ที่ทำประกัน) และหาโอกาสการเสียชีวิตของคนแต่ละอายุ ซึ่งแน่นอนว่า “ถ้ายิ่งอายุมากขึ้น โอกาสการเสียชีวิตก็จะมากขึ้น”



การประกันชีวิต เป็นวิธีการที่บุคคลกลุ่มหนึ่งร่วมกันเฉลี่ยภัยอันเนื่องจากการตาย การสูญเสียอวัยวะ ทุพพลภาพ และการสูญเสียรายได้ในยามชรา โดยที่เมื่อบุคคลใดต้องประสบกับภัยเหล่านั้น ก็ได้รับเงินเฉลี่ยช่วยเหลือเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนแก่ตนเองและครอบครัว โดยบริษัทประกันชีวิตจะทำหน้าที่เป็นแกนกลางในการนำเงินก้อนดังกล่าวไปจ่ายให้แก่ผู้เอาประกันภัย

หรืออาจกล่าวได้ว่า สัญญาประกันชีวิต คือ สัญญาที่คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งเรียกว่าผู้รับประกันภัย ตกลงจะจ่ายเงินจำนวนที่แน่นอนให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่าผู้เอาประกันภัย เมื่อความตายที่รับประกันภัยไว้ได้เกิดขึ้นกับผู้เอาประกันภัย หรือเมื่อครบกำหนดสัญญาการประกันชีวิตกรณีเอาประกันภัยเพื่อการทรงชีพ

เมื่อสัญญาประกันชีวิต คือ สัญญาซึ่งผู้รับประกันภัยตกลงจะจ่ายเงินจำนวนที่แน่นอน จึงอาจหมายความรวมไปถึงการประกันภัยอย่างอื่นอีกได้ด้วย เช่น สัญญาประกัน

ภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal accident Insurance) คือ สัญญาประกันภัยซึ่งผู้รับประกันภัยตกลงจะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งให้เมื่อบุคคลหนึ่งประสบอุบัติเหตุทำให้เสียชีวิต อันมีสาเหตุมาจากอุบัติเหตุ เหล่านี้เป็นต้น ซึ่งผู้รับประกันภัยตกลงจะจ่ายเงินจำนวนแน่นอนให้ตามที่กำหนดไว้ โดยกำหนดอัตราไว้ว่าถ้าอุบัติเหตุถึงตายจะจ่ายเงินให้เท่านี้

ธุรกิจประกันชีวิตนั้น สามารถแบ่งออกได้ตามหมวดหมู่จากลักษณะของการออกกรมธรรม์ให้ลูกค้าได้ เป็น 3 ประเภท คือ

1. การประกันชีวิตประเภทรายสามัญ - เป็นการประกันชีวิตรายบุคคล (หนึ่งกรมธรรม์จะมีชื่อผู้เอาประกันภัยได้เพียง 1 คน) ที่เห็นได้ตามโฆษณาส่วนใหญ่ และในการพิจารณารับประกันชีวิตนั้นอาจจะมีการตรวจสอบสุขภาพหรือไม่ตรวจสอบสุขภาพก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัท และมีการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายปี, ราย 6 เดือน, ราย 3 เดือน หรือรายเดือน



2. การประกันชีวิตประเภทกลุ่ม - เป็นการประกันชีวิตที่กรมธรรม์หนึ่งจะมีผู้เอาประกันชีวิตร่วมกันตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป ส่วนมากจะเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัท ในการพิจารณารับประกันอาจจะมีการตรวจสอบสุขภาพหรือไม่ตรวจก็ได้ ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัท การประกันชีวิตกลุ่มนี้อัตราเบี้ยประกันชีวิตจะต่ำกว่าประเภทสามัญและประเภทอุตสาหกรรม
3. การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม - เป็นการประกันชีวิตที่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยต่ำ โดยทั่วไปตั้งแต่ 10,000 - 30,000 บาท เหมาะสำหรับผู้ที่มีรายได้ปานกลางถึงรายได้ต่ำ เช่น คนงานที่ทำงานอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น การชำระเบี้ยประกันภัยจะชำระเป็นรายเดือน และไม่มีการตรวจสอบสุขภาพ ดังนั้น บริษัทประกันชีวิตจึงมีการกำหนดว่า ถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตหลังจากที่ได้ทำประกันชีวิตไปไม่นาน บริษัทจะไม่จ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้ แต่จะคืนเบี้ยประกันภัยที่ผู้เอาประกันภัยได้ชำระมาแล้วทั้งหมด ระยะเวลาดังกล่าวที่บริษัทไม่จ่ายเงินเอาประกันภัยนั้นเรียกว่า **“ระยะเวลารอคอย (waiting period)”**

แบบประกันชีวิตนั้นยังสามารถแบ่งประเภทออกมาเป็นแบบที่ชำระเบี้ยครั้งเดียว (Single Premium) และแบบที่ชำระเบี้ยรายงวด (Regular Premium)

1. แบบประกันที่ชำระเบี้ยครั้งเดียว (Single Premium) เป็นแบบที่จ่ายเบี้ยประกันภัยเพียงก้อนเดียว แต่มีระยะเวลาคุ้มครองจนครบกำหนดสัญญา ยกตัวอย่างเช่น แบบประกันภัยที่ชำระเบี้ยครั้งเดียวแต่คุ้มครอง 10 ปี ก็เหมือนกับการไปซื้อพันธบัตรที่มีระยะเวลาลงทุน 10 ปี แต่สิ่งที่แตกต่างกันของผลิตภัณฑ์ประกันภัยคือการมีความคุ้มครองจากทุนประกันชีวิต เป็นต้น และแบบประกันแบบนี้จะมีราคาผันผวนตามอัตราดอกเบี้ยในตลาด เพราะราคาพันธบัตรคือต้นทุนของสินค้าประกันภัยตัวนี้
2. แบบประกันที่ชำระเบี้ยรายงวด (Regular Premium) เป็นแบบที่มีการจ่ายเบี้ยประกันภัยมากกว่า 1 ครั้งซึ่งระยะเวลาคุ้มครองนั้นไม่จำเป็นจะต้องเท่ากับจำนวนงวดที่จ่ายก็ได้ ยกตัวอย่างเช่น แบบประกันภัยที่ชำระเบี้ย 15 ปีแต่คุ้มครอง 30 ปี แบบประกันที่ชำระเบี้ย 20 ปีแล้วคุ้มครองตลอดชีวิต หรือแบบประกันที่ชำระเบี้ยตลอดชีวิตและคุ้มครองตลอดชีวิต เป็นต้น สำหรับแบบ



ประกันแบบนี้จะจำแนกเบี้ยประกันรายออกเป็น “**เบี้ยประกันภัยปีแรก (first year premium)**” และ “**เบี้ยประกันภัยต่ออายุ (renewal year premium)**” และเนื่องจากค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ของบริษัทประกันชีวิตจะมาจากกรมธรรม์ในปีแรก จึงทำให้จำนวนเบี้ยประกันภัยต่ออายุนั้นมีความสำคัญมากกับธุรกิจประกันชีวิต

การประกันชีวิตมีมากมายหลายแบบ แต่ละแบบจะมีลักษณะความคุ้มครองและผลประโยชน์แตกต่างกันออกไป โดยแบบการประกันชีวิตพื้นฐานมีอยู่ 6 แบบคือ

- **แบบตลอดชีพ** เป็นการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองตลอดชีพ ถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตเมื่อใดในขณะที่ยังมีชีวิตอยู่ บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับผลประโยชน์ (แต่ถ้าหากผู้เอาประกันภัยยังคงมีชีวิตอยู่จนถึงอายุ 99 ปี ผู้รับประกันภัยจะใช้เงินตามจำนวนที่เอาประกันภัยไว้ให้แก่ผู้เอาประกันภัย) วัตถุประสงค์เบื้องต้นของการประกันภัยแบบนี้เพื่อจัดหาเงินทุนสำหรับจุนเจือบุคคลที่อยู่ในความอุปการะเมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต หรือเพื่อ

เป็นเงินทุนสำหรับการเจ็บป่วยครั้งสุดท้ายและค่าทำศพ ทั้งนี้เพื่อไม่ให้ตกเป็นภาระของคนอื่น

- **แบบสะสมทรัพย์** เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัยเมื่อมีชีวิตอยู่ครบกำหนดสัญญา หรือจ่ายเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตลงภายในระยะเวลาประกันภัย การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เป็นส่วนผสมของการคุ้มครองชีวิตและการออมทรัพย์ ส่วนของการออมทรัพย์ คือส่วนที่ผู้เอาประกันภัยได้รับคืนเมื่อสัญญาครบกำหนด
- **แบบชั่วระยะเวลา** เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินให้แก่ผู้รับประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตในระยะเวลาประกันภัย (เช่น 1 ปี 5 ปี 10 ปี หรือ 20 ปี) วัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครอง การเสียชีวิตก่อนวัยอันสมควร การประกันชีวิตแบบนี้ไม่มีส่วนของการออมทรัพย์ เบี้ยประกันภัยจึงต่ำกว่าแบบอื่น ๆ และไม่มีเงินเหลือคืนให้หากผู้เอาประกันภัยอยู่จนครบกำหนดสัญญา
- **กรมธรรม์ประกันชีวิตแบบยูนิเวอร์แซลไลฟ์ (Universal Life)** เป็นกรมธรรม์ประกันชีวิตที่ประกอบไปด้วย

กลไกความคุ้มครองชีวิตและการออมที่เน้นความโปร่งใสและความยืดหยุ่นในการวางแผนทางการเงิน โดยมีข้อกำหนดการจ่ายผลประโยชน์ขั้นต่ำในจำนวนเงินที่แน่นอนแก่ผู้เอาประกันภัยอันเนื่องมาจากการเสียชีวิต และมีการให้ผลตอบแทนจากการออมซึ่งขึ้นอยู่กับผลประกอบการของบริษัท โดยมีการรับประกันผลตอบแทนขั้นต่ำของเบี้ยประกันภัยในส่วนที่เหลือหลังจากได้หักค่าประกันภัย (Cost of Insurance) อีกทั้งลักษณะกรมธรรม์จะมีการระบุค่าใช้จ่ายต่างๆ ในกรมธรรม์ประกันชีวิต ค่าการประกันภัย มูลค่ากรมธรรม์ประกันภัยเวลาไถ่ถอนในแต่ละช่วงเวลา และจำนวนผลตอบแทนที่ได้รับ ซึ่งการแสดงรายละเอียดดังกล่าวไม่มีในกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบต่างๆ ไป และยังมีความยืดหยุ่นในการเปิดโอกาสให้ผู้เอาประกันภัยสามารถที่จะเลือกปรับเปลี่ยนความคุ้มครองชีวิต และส่วนการออมเงิน รวมทั้ง ปรับเพิ่มหรือลดจำนวนเบี้ยประกันภัยที่ต้องชำระและจำนวนครั้งที่ชำระได้

- **กรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุน (Unit linked หรือ Investment Linked Product (ILP))** เป็นกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบหนึ่ง ซึ่งมีลักษณะคล้ายคลึง

กับกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบยูนิเวอร์แซลไลฟ์ (Universal Life) ที่เน้นกลไกความคุ้มครองชีวิตและการออมที่เน้นความโปร่งใสและความยืดหยุ่นในการวางแผนทางการเงิน โดยมีข้อกำหนดการจ่ายผลประโยชน์ขั้นต่ำในจำนวนเงินที่แน่นอนแก่ผู้เอาประกันภัยอันเนื่องมาจากการเสียชีวิต สิ่งที่แตกต่างกันสำหรับประกันประเภทนี้ก็คือบริษัทจะไม่ได้ระบุอัตราดอกเบี้ยของเงินออมอีกต่อไป เพียงแต่เปิดโอกาสให้ผู้ถือกรมธรรม์สามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในการเลือกเครื่องมือการลงทุนจากตลาดทุนได้มากขึ้น อันเป็นผลทำให้ลูกค้าสามารถได้ผลประโยชน์จากการออมอย่างเต็มที่ โดยมีบริษัทเป็นฝ่ายดำเนินการและอำนวยความสะดวกในการสร้างผลตอบแทนเพื่อการออมจากตลาดทุนให้ ในขณะที่กรมธรรม์ประเภทนี้เป็นสัญญาประกันชีวิตที่มีระยะเวลาความคุ้มครองตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป โดยมีการนำมูลค่ากรมธรรม์ไปลงทุนในหน่วยลงทุนของกองทุนรวมเพื่อการลงทุนในหลักทรัพย์หรือตราสารประเภทต่าง ๆ (หน่วยลงทุนของกองทุนรวม) ตามเจตจำนงของผู้เอาประกันภัย และชำระเป็นค่าความคุ้มครองและค่าใช้จ่ายตาม





กรมธรรม์ประกันชีวิต กรมธรรม์ดังกล่าวจึงมีลักษณะพิเศษ คือ มีส่วนของการลงทุนในหน่วยลงทุนของกองทุนรวมผูกติดอยู่กับกรมธรรม์ประกันชีวิต

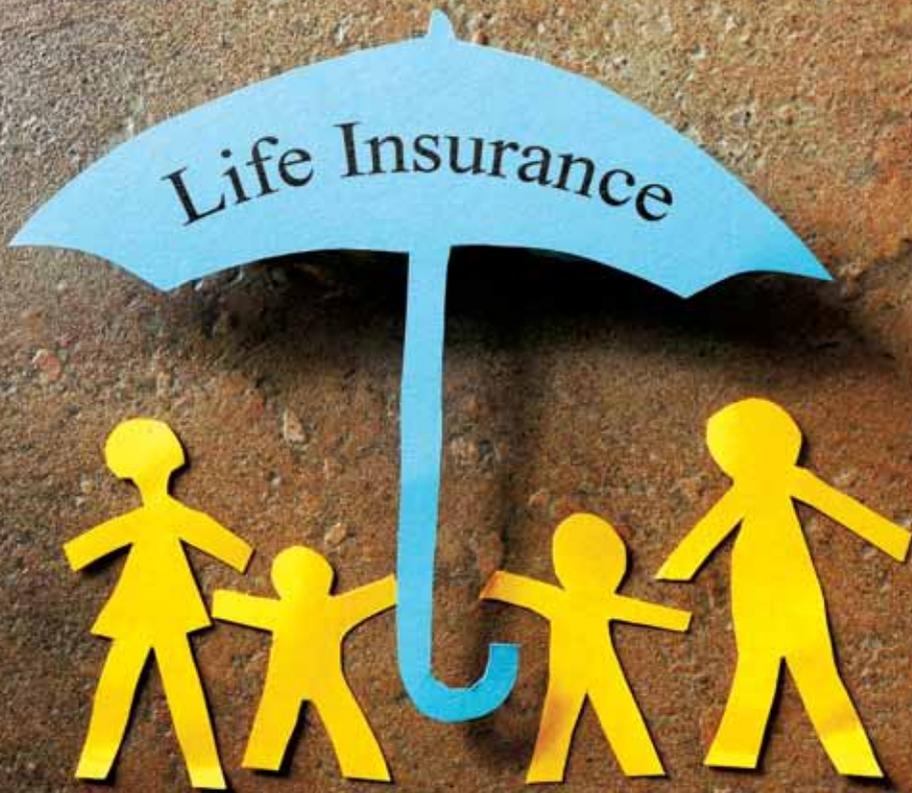
- **แบบบำนาญ (Life Annuity)** คือ สัญญาประกันชีวิตที่ผู้รับประกันภัยตกลงจะจ่ายเงินได้ประจำให้แก่ผู้เอาประกันภัย เมื่อผู้เอาประกันภัยมีชีวิตตลอดอยู่จนถึงระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา เงินได้ประจำจะจ่ายเป็นปีไป

จนตลอดชีวิตของผู้เอาประกันภัยหรือจนถึงระยะเวลาที่ได้ตกลงกันในสัญญาตามแต่ละตกลงกัน สัญญาประกันชีวิตแบบนี้อาศัยความทรงชีพเป็นเหตุให้มีการใช้เงิน โดยผู้เอาประกันภัยเป็นผู้รับประโยชน์เอง วัตถุประสงค์ก็เพื่อสะสมทรัพย์ไว้เป็นค่าใช้จ่ายหลังจากที่เกษียณอายุการทำงานแล้ว ซึ่งจะกล่าวในรายละเอียดในส่วนถัดไป

### กรมธรรม์ประกันชีวิตแบบยูนิเวอร์ซัลไลฟ์ (Universal Life)

เป็นกรมธรรม์ประกันชีวิตที่ประกอบไปด้วยกลไกความคุ้มครองชีวิตและการออมที่เน้นความโปร่งใสและความยืดหยุ่นในการวางแผนทางการเงิน โดยมีข้อกำหนดการจ่ายผลประโยชน์ขั้นต่ำในจำนวนเงินที่แน่นอนแก่ผู้เอาประกันภัยอันเนื่องมาจากการเสียชีวิต และมีกำไรให้ผลตอบแทนจากการออมซึ่งขึ้นอยู่กับผลประกอบการของบริษัท โดยมีกำไรรับประกันผลตอบแทนขั้นต่ำของเบี้ยประกันภัยในส่วนที่เหลือหลังจากได้หักค่าประกันภัย (Cost of Insurance)

ลักษณะกรมธรรม์จะมีการระบุค่าใช้จ่ายต่างๆ ในกรมธรรม์ประกันชีวิต ค่าการประกันภัย มูลค่ากรมธรรม์ประกันภัยเวลาไถ่ถอนในแต่ละช่วงเวลา และจำนวนผลตอบแทนที่ได้รับ ซึ่งการแสดงรายละเอียดดังกล่าวไม่มีในกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบทั่วไป และยังคงมีความยืดหยุ่นในการเปิดโอกาสให้ผู้เอาประกันภัยสามารถที่จะเลือกปรับเปลี่ยนความคุ้มครองชีวิต และส่วนการออมเงิน รวมทั้ง ปรับเพิ่มหรือลดจำนวนเบี้ยประกันภัยที่ต้องชำระและจำนวนครั้งที่ชำระได้



กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจึงเหมือนกับกลุ่มลูกค้าประกันชีวิตทั่วไป ซึ่งเป็นกลุ่มบุคคลที่ต้องการความคุ้มครองชีวิต ควบคู่ไปกับการออม โดยที่มีส่วนร่วมไปกับผลประโยชน์ของบริษัทตามที่ประกาศจ่ายอัตราดอกเบี้ยของเงินออม (crediting rate) ที่เพิ่มหรือลดลง (แต่ยังมากกว่าที่บริษัทประกันตีไว้) ได้ในแต่ละงวด ลูกค้าจึงต้องสามารถยอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในระดับหนึ่ง และไม่จำเป็นต้องมีความรู้ในเรื่องการลงทุน เนื่องจากบริษัทจะเป็นผู้บริหารพอร์ตการลงทุน และรับประกันผลตอบแทนขั้นต่ำในแต่ละปี

กรมธรรม์แบบนี้เป็นที่มาของหลักการ “Wealth Accumulation & Life/Health protection” ที่ส่งเสริมการวางแผนการออมระยะยาวให้กับลูกค้า ซึ่งได้สร้างความแตกต่างออกไปจากการลงทุนทั่วไป เนื่องจากการออมในระยะยาวจำเป็นต้องคำนึงถึงเหตุการณ์ที่คาดไม่ถึงอันจะก่อให้เกิดความสูญเสียกับเงินที่ออมมาทั้งชีวิตได้ การวางแผนการออมระยะยาวจึงจำเป็นต้องคำนึงถึงเงินส่วนหนึ่งที่จะต้องใช้จ่ายในการดูแลอุบัติเหตุและสุขภาพ รวมถึงความสูญเสียความสามารถในการสร้างรายได้ในอนาคตอีกด้วย

นอกจากสิทธิประโยชน์ในการลดหย่อนภาษีแล้ว แบบประกันชีวิตจะมีผลประโยชน์เนื่องจากการเสียชีวิตอยู่ด้วย โดยจะจ่ายเป็นเงินก้อนเพื่อชดเชยความสูญเสียทางการเงินให้กับผู้รับผลประโยชน์ แต่ถ้าผู้เอาประกันยังมีชีวิตอยู่จนครบกำหนดสัญญา คนๆ นั้นก็จะได้รับเงินคืนตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์

ประกันชีวิตที่สามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีได้ ต้องเป็นกรมธรรม์ที่มีกำหนดระยะเวลาคุ้มครองตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไปเท่านั้น (แต่จะชำระเบี้ยประกันน้อยกว่า 10 ปี ก็ได้)

แบบประกันชีวิตจะมีผลประโยชน์เนื่องจากการเสียชีวิตอยู่ด้วย โดยจะจ่ายเป็นเงินก้อนเพื่อชดเชยความสูญเสียทางการเงินให้กับผู้รับผลประโยชน์ แต่ถ้าผู้เอาประกันยังมีชีวิตอยู่จนครบกำหนดสัญญา คนๆ นั้นก็จะได้รับเงินคืนตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์

ส่วนเงินที่ใช้ซื้อประกันชีวิตนั้นสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีได้ไม่เกิน 100,000 บาท ทั้งนี้ ต้องเป็นกรมธรรม์ที่มีกำหนดระยะเวลาคุ้มครองตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไปเท่านั้น (แต่จะชำระเบี้ยประกันน้อยกว่า 10 ปี ก็ได้) ดังนั้นแบบประกันภัยที่ได้รับความนิยมในตลาดบ้านเราก็จะมี แบบประกันภัยแบบชำระเบี้ยครั้งเดียว คุ้มครอง 10 ปี (Single Premium) หรือ ชำระเบี้ย 2 ปี คุ้มครอง 10 ปี (2Pay10) เป็นต้น ซึ่งออกแบบมาเพื่อสำหรับการลดหย่อนภาษีอย่างแท้จริง ดังนั้น ถ้าใครต้องการซื้อประกันชีวิตเพื่อเน้นลดหย่อนภาษีก็ควรจะหันไม่พ้นที่จะมองหาแบบประกันเหล่านี้ ซึ่งขอแนะนำว่าควรซื้อแบบประกัน

เหล่านี้ในเวลาที่ต้องจ่ายจากพันธบัตรระยะยาว (เช่น 10 ปี) มีค่าสูง เพราะจะทำให้ต้นทุนของประกันชีวิตเหล่านี้ถูก และยังมีมั่นใจว่าดอกเบี้ยจากพันธบัตรระยะยาวจะมีค่าไม่สูงไปกว่านี้แล้ว เราก็สามารถเลือกซื้อแบบประกันชีวิตที่ชำระเบี้ยมากกว่า 2 ปีเป็นต้นไป เพื่อใช้ลดหย่อนไปอีกหลายๆ ปี (เพราะถ้าดอกเบี้ยจากพันธบัตรระยะยาวตกลงมาในปีหน้า ก็จะทำให้เบี้ยประกันปีหน้ามีราคาแพง และซื้อลดหย่อนภาษีได้ไม่คุ้ม)

แบบประกันชีวิตอื่นๆ ที่มีความคุ้มครองมากกว่า 10 ปี ก็สามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้อยู่แล้ว เช่น ชำระเบี้ย 20 ปี คุ้มครองตลอดชีวิต หรือชำระเบี้ย 20 ปี คุ้มครอง 20 ปี ที่มีเงินคืนแบบสะสมทรัพย์ เป็นต้น ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของคนที่ต้องการซื้อประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองชีวิตหรือสะสมทรัพย์ โดยมองว่าการลดหย่อนภาษีนั้นเป็นของแถม ซึ่งก็มีคนคิดแบบนี้ไม่น้อยเลยทีเดียว

เป็นที่น่าสนใจว่าคนไทยในประเทศประมาณ 3 ใน 4 ที่ยังไม่ได้มีการทำประกันชีวิตแล้ว ก็อาจจะยังมีความคุ้มครองที่ไม่เพียงพอ เพราะปกติแล้วคนเราจะคำนวณความคุ้มครองประมาณ 10 เท่าของรายได้ต่อปี ซึ่งก็หมายความว่าถ้าเกิดคนที่หาเลี้ยงครอบครัวเป็นอะไรไป คนข้างหลังจะมีเงินใช้อยู่ประมาณ 10 ปี เพื่อที่จะไปตั้งตัวและปรับตัวเพื่อใช้ชีวิตอยู่เองได้ โดยที่ไม่มีคนๆ นั้นอยู่

ประกันชีวิตจึงเข้ามามีบทบาทในการตอบสนองความต้องการของประชาชนได้หลากหลายทั้งในรูปแบบของการคุ้มครองการเสียชีวิตสำหรับคนทุกช่วงอายุ เป็นแหล่งเงินออมมาตี การออมเพื่อการศึกษา แหล่งเงินออมเพื่อสำรองเป็นรายจ่ายต่างๆ หรือออมเพื่อวัยเกษียณ จะเห็นได้ว่าการประกันชีวิตเป็นวิธีการออมภายในประเทศที่มีประสิทธิภาพวิธีหนึ่ง

ทางการจึงสนับสนุนให้คนซื้อประกันชีวิต เพราะอยากให้คนสะสมทรัพย์และมีความคุ้มครองเพื่อลดความเสี่ยงจากการสูญเสียทางการเงินของตนเองและมอบสวัสดิการให้แก่คนข้างหลังได้ แต่เป็นที่น่าเสียดาย

ว่าการซื้อสัญญาเพิ่มเติมประกันอุบัติเหตุและสุขภาพนั้นไม่สามารถนำมาลดหย่อนภาษีได้ ทั้งๆ ที่เป็นสิ่งที่คนมองหาเวลาต้องการซื้อประกันชีวิต และสัญญาเพิ่มเติมประกันอุบัติเหตุและสุขภาพนั้นก็มีส่วนเพื่อลดความเสี่ยงจากการสูญเสียทางการเงินของผู้เอาประกันเหมือนกัน 

LIFE  
INSURANCE

# ใครกันตั้งชื่อเราว่า แอกชูวรี (Actuary)



• William Morgan

หลายคนคงสงสัยว่าชื่อ Actuary (แอกชูวรี) มาจากไหน? ใครกันที่ตั้งชื่อว่า Actuary (แอกชูวรี) ที่มาของคำว่า Actuary เกิดที่ประเทศอังกฤษ เมื่อราวสองร้อยกว่าปีก่อน ในช่วงนั้นวิวัฒนาการของประกันชีวิตยังอยู่ในระยะเริ่มแรก การประกันชีวิตที่นิยมส่วนมากจะดำเนินในรูปแบบกลุ่มคนมารวมกันเป็นสมาคมร่วมสมทบเงินเพื่อประโยชน์ให้แก่ครอบครัวผู้เสียชีวิต (คล้ายกับฅนปณกิจสงเคราะห์) หรือถ้าเป็นการประกันชีวิตที่ออกโดยบริษัทประกันอัคคีภัย - เกิดเรือ จะเป็นจำพวกระยะเวลา 1 ปีต่ออายุได้ ไม่มีแบบที่ให้ความคุ้มครองระยะยาว อีกทั้งยังไม่มีการนำวิชาคณิตศาสตร์ขั้นสูงมาประยุกต์ใช้เท่าไร

จุดเริ่มต้นมาจากชายที่ชื่อ James Dodson ซึ่งเป็นคนคิดค้นวิธีการคำนวณเบี้ยประกันแบบตลอดชีพรวมถึงวิธีการจัดสรรเงินสำรองของแบบประกันดังกล่าวขึ้นมา (ซึ่งเป็นหลักการที่ใช้อยู่จนถึงปัจจุบันนี้) Dodson ร่วมกับเพื่อนเขาจัดตั้งสมาคมสำหรับรับประกันชีวิตเรียกว่า Society for Equitable Assurance on Lives and Survivorship (ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น Equitable Life Assurance Society) แต่ Dodson ได้เสียชีวิตไปก่อนที่สมาคมฯ จะเป็นรูปเป็นร่าง



• Edward Mores

หลังจากที่ Dodson เสียชีวิต คนที่รับหน้าที่มาผลักดันให้ Equitable Life เติบโตขึ้นมาคือ Edward Mores เมื่อ Mores เข้ามาดูแลสมาคมฯ ก็เกิดความคิดแปลกๆว่า อยากตั้งชื่อตำแหน่งใหม่ เอี่ยมโดยไม่ซ้ำใครให้กับผู้ที่ เป็น Chief Administration Officer ของเขา ปรากฏว่า Mores ได้ไปถูกใจกับชื่อ Actuary ซึ่งในสมัยนั้นมีการใช้ชื่อดังกล่าวสำหรับตำแหน่งผู้จดบันทึกในศาลบางแห่ง คาดกันว่าที่ Mores ถูกใจจนเป็นที่มาของคำว่า Actuary ซึ่งมาจากคำว่า Actuarius ของจักรวรรดิโรมัน หมายถึงผู้ทำหน้าที่จดบันทึกภารกิจสาธารณะของสภาสูงแห่งโรมันลงในจดหมายเหตุ (Mores เป็นคนที่คลั่งไคล้ประวัติศาสตร์โบราณมาก) นอกจากนี้เขายังรู้สึกอีกว่าที่มาของคำนี้พ้องกับลักษณะงานของ Chief Administration Officer ในสมัยนั้น ซึ่งดูแลการจัดเก็บข้อมูลสมาชิก ข้อมูลบัญชี และบันทึกรายงานการประชุมระหว่างผู้อำนวยการสมาคมกับผู้ถือกรมธรรม์

จะเห็นได้ว่าคำจำกัดความหน้าที่การงานของชื่อ Actuary ที่ Mores ได้ตั้งขึ้นมา นั้นไม่ได้เกี่ยวข้องกับคณิตศาสตร์เลย คนที่เคยดำรงตำแหน่ง Actuary ของ Equitable Life ลีคนแรกก็ไม่มีใครที่มีทักษะเหมือน Actuary ยุคนี้แม้แต่คนเดียว ในกรณีที่สมาคมฯ จำเป็นต้องใช้ความรู้ ความสามารถทางคณิตศาสตร์ก็จะพึ่งพานักคณิตศาสตร์ข้างนอก หนึ่งในนักคณิตศาสตร์ที่ช่วย

เหลือ Equitable Life มาตั้งแต่สมัยแรกๆ คือ Dr. Richard Price ความสำคัญของ Dr. Price ที่เกี่ยวข้องกับหน้าที่สำคัญของประวัติศาสตร์อาชีพ Actuary ก็คือการที่เขาได้ชักนำให้หลานชายชื่อ William Morgan มาร่วมงานกับ Equitable Life

William Morgan เรียนมาทางสาขาการแพทย์ แต่มาเริ่มงานที่ Equitable Life ในตำแหน่ง Assistant Actuary หลังจากทำงานได้ปีเดียวก็ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Actuary ด้วยอายุเพียง 25 ปีเท่านั้น แถมดำรงตำแหน่งนี้ยาวนานถึง 55 ปีจน

เกษียณ ถึงแม้จะรับตำแหน่ง Actuary แต่ Morgan ไม่ค่อยปลื้มกับชื่อตำแหน่งของเขาเท่าไรเพราะรู้สึกว่าเป็นชื่อที่อุปโลกน์ปลอมๆ แต่ด้วยความรู้ทางวิทยาศาสตร์ผสมผสานกับความสามารถบริหารจัดการทำให้ Morgan สร้างสรรค์หลักวิชาการใหม่ๆ เกิดขึ้นแก่การประกันชีวิตตลอดระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่ง Actuary จนได้รับการยอมรับและยกย่องจากคนทั่วไป และนี่เองที่ทำให้ความหมายของงาน Actuary เริ่มเปลี่ยนไปจากผู้ดูแลงานบริหารทั่วไป มาเป็นผู้ใช้ความรู้ทางวิทยาศาสตร์สร้างคุณค่าแก่องค์กร กล่าวได้ว่า Morgan เป็นคนที่เขาชื่อตำแหน่งมาบวกรวมกับลักษณะงานปัจจุบัน ทำให้ได้รับการยกย่องให้เป็น **“บิดาแห่ง Actuary”**

ถึงแม้ว่า Morgan จะเป็นคนที่สร้างรากฐานงานของ Actuary ในปัจจุบัน แต่เราต้องยอมรับว่าผู้ที่นำคำ Actuary มาใช้เป็นคนแรกนั้นคือ Mores ถ้าเกิดวันนั้น Mores ดันไปถูกใจชื่อโบราณคำอื่นแทน ทุกวันนี้คงไม่ได้ใช้ชื่อว่า **Actuary...**

อ้างอิงจาก

**“From Actuarius To Actuary”**

by Robert B. Mitchell



คุยกับ

แอกซอรี

# LISTEN

เคยได้ยินไหมครับว่าบางทีก็มีคนถามว่าทำไมคนเราถึงมี 1 ปาก แต่มี 2 หู และนั่นก็เพราะคนเราอาจจะเกิดขึ้นมาเพื่อเป็นผู้รับฟัง มากกว่าการที่จะเป็นเพียงแต่ผู้พูด เหมือนที่คนทั่วไปเขาสอนเด็กกันว่า เราควรใส่ความพยายามในการฟังให้มากกว่าการพูดเป็น 2 เท่า การเป็นผู้ฟังที่ดีนั้นจึงเป็นเรื่องที่จำเป็นและสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นสำหรับคนทั่วไป และก็ควรจะรวมไปถึงคนที่เบ็นแอกซอรีด้วย ไม่เช่นนั้นแล้ว คนเราก็จะไม่สามารถเติบโตและเพิ่มพูนความรู้ให้กับตัวเองในภายภาคหน้าได้

เพราะว่าการเรียนรู้ที่ดีที่สุดของมนุษย์เราก็คือการฟัง หรือที่ภาษาอังกฤษเขาเรียกว่า LISTEN นั่นเอง และเมื่อตัวอักษร 6 ตัวของคำว่า LISTEN มาเรียงกันใหม่แล้ว ผมก็ตกใจนะครับที่มันสามารถเขียนได้ว่า SILENT ซะด้วย ซึ่งสองคำนี้ใช้ตัวอักษร 6 ตัวเหมือนกัน เพียงแต่วางตำแหน่งกันคนละที่เท่านั้น แต่ที่น่าลึกซึ้งไปกว่านั้นก็คือความหมายของคำสองคำนี้ก็มีความสัมพันธ์ด้วย เพราะถ้าเราไม่เงียบ แล้วเราจะไปฟังใครเขาพูดได้อย่างไร จริงไหมครับ

เราลองมาดูความหมายของคำสองคำนี้ เท่าที่ผมเปิดมาจาก <http://dictionary.cambridge.org> กันนะครับ

- **LISTEN** = to give attention to someone or something in order to hear them
- **SILENT** = without talking or without any sound

จากการเปิด Dictionary ข้างบนแล้ว ผมเลยสรุปได้ว่าการฟังนั้นมันเป็นไปมากกว่าการได้ยิน เพราะการฟังนั้นจะต้องบวกกับการใส่ใจกับสิ่งนั้นๆ ด้วย หมายความว่า LISTEN = hear + attention นั่นเอง

ยังไม่เพียงเท่านั้นครับ ตัวอักษรของคำว่า LISTEN แต่ละตัวนั้น ถ้าลองคิดๆ ดูแล้ว เรายังสามารถแตกออกไปเป็นสิ่งที่ต่อไปนี้ได้

L	L = Leadership หมายถึง ความเป็นผู้นำ
I	I = In-dept knowledge หมายถึง การที่มีความแตกฉานในความรู้
S	S = Service mind หมายถึง ความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ และคอยช่วยเหลือคนอื่น
T	T = Talent หมายถึง ความสามารถ
E	E = Endurance & Enthusiasm หมายถึง ความอดทน และ กระตือรือร้นที่จะเรียนรู้
N	N = Negotiation หมายถึง การรู้จักพูดคุยและเจรจา

## L = Leadership หมายถึง ความเป็นผู้นำ

การฟังทำให้เราได้มาซึ่งความเป็นผู้นำ เพราะผู้นำที่ดี จะต้องเป็นผู้รับฟังที่ดีด้วย ไม่ใช่สักแต่จะสั่งงานเพียงอย่างเดียว ถ้าลองหยุดพูดซักนิด และหันมาใส่ใจกับสิ่งที่คนรอบข้างกำลังจะพูดขึ้น ผมคิดว่าผู้นำแบบนี้เป็นผู้นำที่น่าติดตามและทำงานอย่างถวายใจให้ด้วยได้อย่างแน่นอน และวิสัยทัศน์ของความเป็นผู้นำนั้น ส่วนหนึ่งก็คงมาจากการได้ฟังความเห็นจากคนรอบข้าง แอคชูว์รีที่ว่ากันว่าเป็นกุนชือจริงๆ แล้วก็ต้องมีกุนชือระดับย่อยขึ้นมากเพื่อเสริมทัพและย่อยข้อมูลข่าวสารเพื่อประกอบการพิจารณาตัดสินใจไว้ด้วยเหมือนกัน

**ผู้นำที่ไม่รับฟังความเห็นของผู้อื่น  
ก็คงไม่ใช่ผู้นำที่แท้จริง**

## I = In-dept knowledge หมายถึง การที่มีความแตกฉานในความรู้

ผมเชื่อว่าความรู้จะเกิดขึ้นมาอัตโนมัติเองเมื่อเราสามารถแยกแยะสิ่งใดสิ่งหนึ่งออกได้ ยกตัวอย่างเช่น เมื่อก่อนเราไม่รู้ว่าจะอะไรคือ สีสครีม และอะไรคือสีเหลือง แต่พอเมื่อใดที่ได้ศึกษาอย่างเข้าใจ จนสามารถแยกแยะและบอกได้ว่าสีไหนคือสีครีม สีไหนคือสีเหลืองออกได้ เมื่อนั้นผมจึงจะถือว่าความรู้นั้นได้เกิดขึ้นตรงจุดนั้น

ในตัวความรู้ที่มีนั้นก็อาจจะได้มาจากการอ่านหรือการฟัง และแน่นอนครับว่า ยิ่งรับฟังก็ยิ่งแตกฉานในความรู้ เพราะจะได้มีการสื่อสารกันทั้งสองทางไปในตัวระหว่างผู้ฟังกับผู้พูด แต่ผมก็ไม่ถึงจะประทับใจที่คนบอกว่ายิ่งอ่านก็ยิ่งมีความรู้ แต่ถ้าเป็นไปได้เราอาจ

ที่อ่านมาถกเถียงอภิปรายกันเพื่อให้ความรู้ที่ได้มานั้นมีความแตกฉานและตกผลึกกันมากขึ้น และก็อย่าลืมนะครับว่า ถ้าเราพยายามฟังให้มากกว่าพูดแล้ว ความรู้นั้นก็จะไม่หนีหายไปไหนไกลหรอกครับ

## ยังรับฟังก็ยิ่งแตกฉานในความรู้

## S = Service mind หมายถึง ความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ และคอยช่วยเหลือคนอื่น

เทคนิคของการที่จะเริ่มต้นเป็นผู้รับฟังที่ดีนั้นเราควรจะทำจิตใจให้เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ไว้ซะก่อน ถ้ามีใจอยากช่วยเหลือคนอื่น หรือ มี service mind ที่ดีอยู่แล้ว การจะเป็นผู้ฟังที่ดีนั้นก็คงไม่ยาก

เพียงแค่เราฟังอย่างตั้งใจก็ใจ ก็หมายถึงการที่เราได้แสดงความมีน้ำใจ เข้าอกเข้าใจให้แก่ผู้พูดแล้ว และสิ่งนี้จะส่งเสริมให้เราเป็นผู้ฟังที่ดียิ่งๆ ขึ้น

**ผู้รับฟังที่ดีนั้น เราควรจะทำจิตใจให้เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ไว้ซะก่อน**

## T = Talent หมายถึง ความสามารถ

ถ้าเราฟังบ่อยๆ และสามารถนำสิ่งที่ได้ฟังเหล่านั้นไปลงมือปฏิบัติจริง และหมั่นฝึกฝนอยู่เรื่อยๆ ก็จะทำให้เกิดความสามารถที่เรียกว่า Talent ขึ้น สำหรับคำๆนี้แล้ว เมื่อได้มีโอกาสได้ใช้ภาษาอังกฤษกับเจ้าของภาษาเขาบ่อยๆ เราก็จะรู้ว่า Talent นั้นจริงๆ แล้วไม่ได้แปลว่าพรสวรรค์หรอก แต่ Talent ในภาษาอังกฤษนั้นส่วนใหญ่

เค้าก็ยิ่งหมายถึงการสร้างความสามารถขึ้นมาให้มีไว้ให้อยู่กับตัวกันมากกว่า

ส่วนคำว่าพรสวรรค์จริงๆ ในภาษาอังกฤษนั้น เราจะเรียกว่า Gift กันมากกว่า หมายถึงความสามารถที่เหมือนกับว่าพระเจ้าได้ประทานไว้ให้เป็นของขวัญมาตั้งแต่เกิด

**ฟังบ่อยๆ และลงมือปฏิบัติจริง  
ก็จะทำให้เกิดความสามารถขึ้น**

**E = Endurance & Enthusiasm**  
หมายถึง **ความอดทน และ กระตือรือร้นที่จะเรียนรู้**

การจะฟังสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้ดีขึ้น นอกจากที่จะต้องอาศัยความอดทน (Endurance) แล้ว เรายังจะต้องมีความกระตือรือร้นที่จะเรียนรู้ (Enthusiasm) ในสิ่งที่เรากำลังจะตั้งใจฟังเอาไว้ให้ติดด้วย ลองคิดดูสิครับว่าถ้าเราขาดสองสิ่งนี้แล้วเราจะกลายเป็นผู้ฟังที่ฟังคนอื่นพูดไม่รู้เรื่องหรือไม่

การมีความอดทนและกระตือรือร้นที่จะเรียนรู้นั้น ยังเป็นรากฐานของการก่อเกิดความรู้ ความสามารถ อย่างคาดไม่ถึงได้อีกด้วย

**การฟังจะต้องอาศัยความอดทนและความกระตือรือร้นที่จะเรียนรู้**

**N = Negotiation**  
หมายถึง **การรู้จักผูกคูกุญแจและเจรจา**

ตัวอักษรตัวสุดท้ายของคำว่า LISTEN นี้ก็คือ Negotiation นั่นเอง เพราะหลักการพื้นฐานของการพูดคูกุญแจนั้นจะต้องอาศัยการฟังที่ดีเท่านั้นเป็นจุดเริ่มต้น เมื่อใดก็ตามที่เราเป็นผู้ฟังที่ดี ก็จะทำให้การเจรจาได้ผล และมีประสิทธิภาพอย่างไม่น่าเชื่อ

**เมื่อใดก็ตามที่เราเป็นผู้ฟังที่ดี  
ก็จะทำให้การเจรจาได้ผล**

สุดท้ายนี้ ผมอยากจะฝากไว้ว่า ถ้าสังคมมีคนที่จะเอาแต่พูด แต่ไม่ยอมรับฟังกันและกันเลย สังคมนั้นก็คงเป็นสังคมที่เต็มไปด้วยคนเห็นแก่ตัว ไม่มีน้ำใจ และไม่คิดที่จะช่วยเหลือกัน เรามาพยายามฟังให้มากกว่าพูดกันเถอะครับ อย่าลืมนะครับ ถ้าจะฟัง ก็ควรจะฟังอย่างตั้งใจและเข้าอกเข้าใจในสิ่งที่ผู้พูดเขากำลังจะพูด รับรองว่าสังคมจะมีแต่รอยยิ้มให้กันและกันอย่างแน่นอนครับ





**UNIQUE LIFE RESOLUTIONS**

**THAIRE LIFE ASSURANCE PUBLIC COMPANY LIMITED**

TEL. (662) 666 9000 | FAX. (662) 277 6227 | [www.thairelife.co.th](http://www.thairelife.co.th)



**ไทย  
ประกัน  
ชีวิต**

คิด เคียงข้าง ทุกชีวิต

# รางวัลไม่สำคัญเท่า “โอกาส”

รางวัลบริษัทประกันชีวิตที่ได้มาตรฐานระดับโลก  
รางวัลบริษัทประกันชีวิตที่มีฐานะการเงินมั่นคงดีเยี่ยม  
และรางวัลอื่นๆ บนเวทีโลก  
คุณไม่เกิดขึ้นหากไม่ได้รับ “โอกาส” จากท่าน

**ไทยประกันชีวิต** ขอมอบรางวัลนี้แด่คนไทยทุกคน  
พร้อมคำมั่นว่า จะรักษาคุณภาพการบริการระดับโลก  
เพื่อขอบพระคุณที่ให้โอกาสเราดูแลท่านตลอดมา



**รางวัลที่ได้รับ**

- Best Life Insurance Company of the Year 2016 1st World Finance 1st Thailand
- Best Life Insurance Company Thailand 2016 1st International Finance Magazine 1st Thailand
- Company of the Year 2016 1st International Business Awards 2016 Stevie Awards 1st Thailand
- Most Innovative Company of the Year 2016 1st International Business Awards 2016 Stevie Awards 1st Thailand
- Customer Service Department of the Year 2016 1st International Business Awards 2016 Stevie Awards 1st Thailand
- Superbrands Thailand 2016
- International Quality Client Award 2015
- Executive of the Year 1st International Business Awards 2011 Stevie Awards
- Life Insurance Company of the Year 2006 1st Asia Insurance Industry Awards

ตัวแทนไทยประกันชีวิต

และ กว่า 300 สาขาทั่วประเทศพร้อมดูแลคุณ หรือ โทร. **1124**