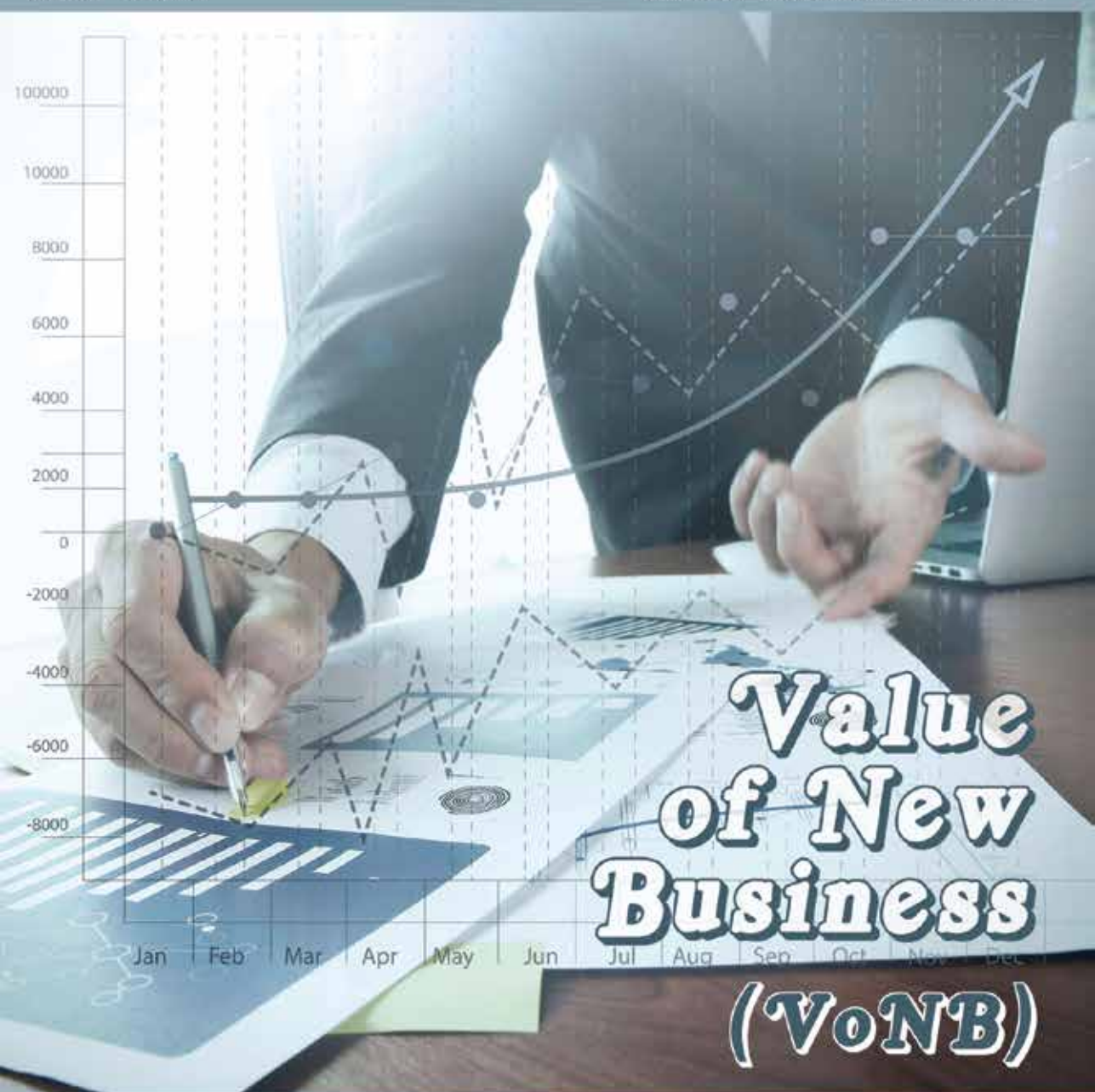


SA wasdee ctuary

Vol 51 : 1Q19

ฉบับที่ 51 ประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2562



Sponsored by



Society of Actuaries of Thailand (SOAT)

CELEBRATING 10 YEARS OF PROFESSIONAL EXCELLENCE



WE ARE GRATEFUL FOR YOUR TRUST AND CONFIDENCE IN THE PAST DECADE.

On this special occasion, we would like to express our gratitude to our 500+ valued customers and supportive actuarial partners across the region with commitment to provide our services with dedication and enthusiasm for your prosperity in the next 10 years!

OUR SERVICES

- Employee benefits valuation (TAS19/TFRS2)
- Life & Non-life insurance consulting
 - Product development
 - Actuarial appraisal value for M&A
 - Actuarial certification for valuation and risk based capital
 - Experience study for actuarial assumption
 - Actuarial software (Mo.net®, IFM®, CMF®)
 - IFRS17 Insurance Contracts
 - Actuarial training and seminar

Hello from Editor!



พิเชฐ เจียรเมณีทวีสิน (ทอมมี่)
บรรณาธิการ

“ก้าวไปกับสมาคมแอสซัวร์ไทย” ในฉบับนี้มีอะไรใหม่ๆ ที่สมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย ได้ทำอยู่เสมอ และอีกไม่นานนี้ก็จะครบวาระการบริหารงานของคณะกรรมการสมาคมฯ ชุดปัจจุบัน ซึ่งทางสมาคมฯ กำลังจะเตรียมรับคณะกรรมการฯ ชุดใหม่ เพื่อเข้ามาทำสิ่งใหม่ๆ และร่วมกันผลักดันสมาคมฯ โดยผู้อ่านทุกท่านสามารถติดตามข่าวสารและผลงานของสมาคมฯ ได้ผ่านในคอลัมน์นี้

ฉบับนี้จะมีความพิเศษกว่าฉบับอื่นหน่อย เพราะได้นำบทความเรื่อง “บริหารธุรกิจด้วย Value of New Business” หรือที่เราเรียกกันว่า VoNB เนื่องจากโลกธุรกิจในปัจจุบันนี้เต็มไปด้วยการแข่งขันอย่างดุเดือด ธุรกิจทุกประเภทในระบบทุนนิยมได้เน้นไปที่ผลประกอบการของบริษัท โดยการจะวัดผลประกอบการของธุรกิจหนึ่งๆ นั้นโดยมากเราจะใช้คำว่า “กำไร” เป็นตัววัดผลความสำเร็จของบริษัทนั้นๆ และแน่นอนว่าการที่จะได้มาซึ่งผลกำไรนั้นก็ประกอบไปด้วยปัจจัยหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นการทำยอดขายได้ตรงตามเป้า การบริหารค่าใช้จ่ายได้อย่างรัดกุม หรือแม้กระทั่งการนำรายรับสุทธิที่ได้ไปลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนอย่างเหมาะสม เป็นต้น

การนำ VoNB ไปประยุกต์ใช้ในเชิงธุรกิจ (VoNB application) นั้น จะต้องเข้าใจถึงการนำ VoNB margin ไปใช้งาน ไม่ว่าจะเป็นการนำไปคำนวณมูลค่าบริษัทสำหรับรายงานผลประกอบการเป็นรายไตรมาส หรือการนำไปบริหารบริษัทเป็นรายเดือน เป็นต้น ซึ่งรายละเอียดทั้งหมดนี้ สามารถหาอ่านได้ในสวัสดีแอสซัวร์ฉบับนี้อย่างเต็มเนื้อหาเลยทีเดียว

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



CONTENTS

ฉบับที่ 51/2562

04 - ก้าวไปกับสมาคมแอสซัวร์ไทย

08 - บริหารธุรกิจด้วย Value of New Business

ก้าวไปกับ สมาคมแอกชูวรีไทย

ในวาระดิถีขึ้นปีใหม่พุทธศักราช 2562 ทางสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย ขอให้ทุกท่านมีความสุข ประสบความสำเร็จ และเจริญรุ่งเรืองตลอดปี 2562 สมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ ยินดีขอฝากให้พี่น้องชาวแอกชูวรี เข้าไปกดติดตาม YouTube Channel ที่ “SOAT Thailand” และกดไลค์แฟนเพจ “The Society of Actuaries of Thailand” เพื่อติดตามข่าวสารต่างๆ ของสมาคมฯ

ผลการดำเนินงานคณะกรรมการสมาคมฯ

1. คุณวิไลพร สุวรรณมลัย กรรมการสมาคมฯ และประธานอนุกรรมการฝ่ายจัดอบรมสัมมนา เป็นประธานจัดงาน Life & Non - Life Insurance Forum 2018 ทีม “Risk Agility in Digital Transformation World: Approaches for De-risking” เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2561 ณ โรงแรมแมนดาริน สามย่าน กรุงเทพฯ ในวันงานมีนักคณิตศาสตร์ประกันภัยทั้งฝั่งประกันชีวิตและฝั่งประกันวินาศภัย เข้าร่วมทั้งสิ้นราวๆ 130 คน





2. คุณพิเชฐ เจียรมณีทวีสิน นายกสมฯ นำทีมคณะกรรมการกสมฯ เข้าร่วมประชุมคณะทำงานย่อยกับสำนักงาน คปภ. สืบเนื่องจากทางสำนักงาน คปภ. ได้ขอให้ทางกสมฯนักคณิตศาสตร์ฯแต่งตั้งคณะทำงานขับเคลื่อนนโยบายมาตรฐานการทำงานของนักคณิตศาสตร์ประกันภัย โดยได้มีการประชุมดังกล่าว เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2561 ณ ห้องประชุม 201 สำนักงาน คปภ.


3. คุณพิเชฐ เจียรณดิทธิสิน นายกสมาคมฯ นำทีมคณะกรรมการกสมาคมฯ เข้าร่วมประชุมคณะทำงานย่อยกับสำนักงาน คปภ. เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2562 ณ ห้องประชุม 201 สำนักงาน คปภ.

4. นายพิเชฐ เจียรณดิทธิสิน นายกสมาคมฯ เปิดเผยว่า ตามที่กสมาคมฯ มีนโยบายมุ่งเน้นที่จะพัฒนาและส่งเสริมมาตรฐานวิชาชีพนักคณิตศาสตร์ให้เทียบเท่าในต่างประเทศ และเพื่อให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาการประกันภัย ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2559-2563) กสมาคมฯ จึงได้จัดทำข้อกำหนดว่าด้วยการพัฒนาทางวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง (Continuing Professional Development หรือ CPD) ขึ้นเป็นครั้งแรกในประเทศไทย โดยข้อกำหนดนี้ ได้ระบุให้นักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่เป็นสมาชิกของกสมาคมฯ ในระดับเฟลโล ต้องเก็บชั่วโมงในการพัฒนาทางวิชาชีพตามข้อกำหนด โดยมีรายละเอียดโดยสังเขป ดังนี้

1. ระยะเวลาในการจัดเก็บ CPD นับรอบตามปีปฏิทิน (1 มกราคม - 31 ธันวาคม ของทุกปี)
2. จำนวนชั่วโมงที่ต้องเก็บเท่ากับ 12 ชั่วโมง CPD/ปี (1 ชั่วโมง CPD เท่ากับ 60 นาที) โดยกำหนดว่า
 - 2.1 อย่างน้อย 4 ชั่วโมง CPD ต้องมาจากการประชุม สัมมนา หรือฝึกอบรมที่จัดโดยสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย หรือสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยอื่นที่เป็นสมาชิกประเภทเต็มตัวของ International Actuarial Association (IAA) และ
 - 2.2 อย่างน้อย 1 ชั่วโมง CPD ต้องเป็นการเข้าร่วม Professionalism Session ที่จัดขึ้นอย่างเป็นทางการ
3. สมาชิกต้องบันทึกผลการพัฒนาทางวิชาชีพของตนเอง ลงในแบบฟอร์มที่กสมาคมฯ กำหนดและนำส่งให้แก่กสมาคมฯ ภายในวันที่ 31 มีนาคม ของทุกปี พร้อมการต่ออายุสมาชิก ซึ่งหากไม่สามารถเก็บจำนวนชั่วโมงได้ครบถ้วนและ/หรือส่งรายงานได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดจะมีบทลงโทษและส่งผลต่อสถานะของสมาชิกภาพตามที่ระบุไว้ในข้อกำหนดฯ ข้างต้น

ทั้งนี้ ข้อกำหนดว่าด้วยการพัฒนาทางวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง (Continuing Professional Development หรือ CPD) ได้มีผลบังคับตั้งแต่วันที่ 15 มกราคม ที่ผ่านมา สมาชิกหรือผู้ที่สนใจสามารถเข้าไปอ่านรายละเอียดของข้อกำหนดฯ ได้บนเว็บไซต์ของกสมาคมฯ ที่ www.soat.or.th



5. สมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย และสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งราชอาณาจักรอังกฤษ (IFoA) ได้ร่วมมือกันจัดสัมมนา IFoA/SOAT Joint Professional Skills Training Event 2019 เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2562 ณ อาคารไอเชียนทาวเวอร์ 1 โดยมีบริษัทไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) เป็นผู้สนับสนุนสถานที่ในการจัดกิจกรรมในครั้งนี้ 





บริหารธุรกิจด้วย VALUE OF NEW BUSINESS

เหมาะสำหรับผู้บริหาร
นักการเงิน
และนักวิเคราะห์
ธุรกิจประกันภัย

โดย พิเชฐ เจียรรมณีทีวีสิน FSA, FIA, FSAT, FRM, นายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกัน
ภัยแห่งประเทศไทย

VALUE OF NEW BUSINESS (VoNB) - PART I (INTRODUCTION - WHAT & WHY?)

โลกธุรกิจในปัจจุบันนี้เต็มไปด้วยการแข่งขันอย่างดุเดือด ธุรกิจทุกประเภทในระบบทุนนิยมได้เน้นไปที่ผลประกอบการของบริษัท โดยการจะวัดผลประกอบการของธุรกิจหนึ่งๆ นั้น โดยมากเราจะใช้คำว่า “กำไร” เป็นตัววัดผลความสำเร็จของบริษัทนั้นๆ และแน่นอนว่าการที่จะได้มาซึ่งผลกำไรนั้นก็คงประกอบไปด้วยปัจจัยหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นการทำยอดขายได้ตรงตามเป้า การบริหารค่าใช้จ่ายได้อย่างรัดกุม หรือแม้กระทั่งการนำรายรับสุทธิที่ได้ไปลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนอย่างเหมาะสม เป็นต้น

การที่บริษัทแสวงหาผลกำไรนั้นก็ถือว่าเป็นธรรมชาติของการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้นย่อมจะต้องหวังผลให้มูลค่าของธุรกิจตัวเองสูงขึ้น จนทำให้วัตถุประสงค์ในการทำธุรกิจคือการทำให้เงินลงทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้นนั้นมีมูลค่าเพิ่มขึ้นมากที่สุด (Maximize shareholder value) ไปโดยปริยาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับบริษัทที่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และเปิดโอกาสให้นักลงทุนได้เข้ามาเป็นเจ้าของหุ้นของบริษัท ซึ่งทำให้สามารถซื้อและขายหุ้นของบริษัทได้อย่างอิสระ

วัตถุประสงค์ในการทำธุรกิจคือการทำให้เงินลงทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้นนั้น มีมูลค่าเพิ่มขึ้นมากที่สุด (Maximize shareholder value)

“กำไร” จึงกลายเป็นตัววัดค่าความสำเร็จของการประกอบธุรกิจ ซึ่งการตัดสินใจเชิงไหวเชิงพริบทางธุรกิจก็จำเป็นจะต้องผ่านการศึกษาและวิเคราะห์เพื่อให้มีตัวเลขมาสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหาร และตัวเลขเหล่านี้ก็คือ “กำไร” ในรูปแบบต่างๆ ตามแต่ลักษณะของธุรกิจนั้นๆ

นิยามของคำว่า “กำไร” ในธุรกิจประกันภัยนั้นมีลักษณะเฉพาะตัวเนื่องจากลักษณะของธุรกิจประกันภัยมีความแตกต่างกับธุรกิจอื่นๆ อยู่หลายด้าน ยกตัวอย่าง

ที่เห็นได้ชัดคือ ต้นทุนของบริษัทประกันภัยจะเกิดขึ้นในภายหลังหลังจากที่ได้รายรับเข้ามาแล้ว และกว่าจะรู้ว่าสินค้าที่ขายไปจะได้กำไรหรือขาดทุนเท่าไรก็ต้องรอจนกรมธรรม์ครบกำหนดสัญญาเสียก่อน ซึ่งถ้าบริษัทอยู่ในธุรกิจอุปโภคบริโภคประเภทสบู่หรือผงซักฟอกแล้วก็จะไม่มีปัญหาในการคำนวณ “กำไร” ให้ยุ่งยาก เพราะสามารถรู้ต้นทุนของสบู่หรือผงซักฟอกก่อนที่จะขายอยู่แล้ว และเมื่อขายสินค้าออกไปก็จะสามารถตัดยอดและคำนวณผลกำไรได้ในทันที





ต้นทุนของบริษัทประกันภัยจะเกิดขึ้นในภายหลังหลังจากที่ได้รายรับเข้ามาแล้ว และกว่าจะรู้ว่าสินค้าที่ขายไปจะได้อะไรหรือขาดทุนเท่าไรก็ต้องรอจนกรมธรรม์ครบกำหนดสัญญาเสียก่อน กำไรของธุรกิจประกันภัยจึงค่อนข้างซับซ้อน และมีความหมายแตกต่างกันออกไปตามแต่รูปแบบการใช้งาน

กำไรของธุรกิจประกันภัยจึงค่อนข้างซับซ้อนและมีความหมายแตกต่างกันออกไปตามรูปแบบการใช้งาน โดยหนึ่งในนิยามของกำไรที่ผู้บริหารของบริษัทนั้นให้ความสำคัญเป็นพิเศษคือ VoNB (Value of New Business) นั่นเอง

ซึ่งหลายคนคงเคยได้ยินคำว่า VoNB

กันมาบ่อยครั้ง และก็คงมีอีกหลายคนที่มีคำถามตามมาเป็นห่วงว่าว่ามันคืออะไร สำคัญอย่างไร ทำไมผู้บริหารถึงต้องคอยกำกับย៉ำหนักย้ำหนาว่าเราจะต้องตั้งเป้าเพื่อเพิ่ม VoNB ของบริษัทให้ได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับบริษัทที่ได้จดทะเบียนเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์แล้ว ยิ่งทำให้เป็นที่จับตามองของนักลงทุนและผู้ถือหุ้นของบริษัทมากขึ้นไปอีก และบรรดานักวิเคราะห์การลงทุนเหล่านี้ก็เฝ้าจ้องจ้องกับตัวเลข VoNB ที่ว่านี้มากๆ ด้วย

• VoNB คืออะไร

เนื่องจาก VoNB เป็นตัวย่อของ Value of New Business หมายถึงมูลค่า (Value) ของบริษัทที่เพิ่มขึ้นจากการที่ได้ขายกรมธรรม์เข้ามาใหม่ (New Business) ซึ่งถ้ากรมธรรม์ที่บริษัทขายอยู่นั้นคาดว่าจะมีผลกำไร การที่ขายกรมธรรม์เข้ามาใหม่หลายๆ ก็จะทำให้มูลค่าของบริษัทนั้นมีค่าสูงขึ้น และนั่นก็หมายความว่ามูลค่าหุ้นของบริษัทจะสูงขึ้นเป็นเงาตามตัวถ้าบริษัทสามารถสร้าง VoNB ขึ้นมาเรื่อยๆ

มูลค่าของบริษัทจะสูงขึ้นเป็นเงาตามตัว ถ้าบริษัทสามารถสร้าง VoNB ขึ้นมาได้เรื่อยๆ

มูลค่า (Value) ของบริษัทที่เพิ่มขึ้นจากการที่ได้ขายกรรมธรรม์เข้ามาใหม่ (New Business) นั้น อันที่จริงแล้วก็คือผลรวมของกำไรที่คาดว่าจะได้รับตั้งแต่วันแรกจนกระทั่งถึงวันสิ้นสุดสัญญาของกรรมธรรม์ โดยคำนวณได้จากกรรมธรรม์ใหม่ที่เพิ่งขายเข้ามา

Value of New Business (VoNB) คือผลรวมของกำไรที่คาดว่าจะได้รับตั้งแต่วันแรกจนกระทั่งถึงวันสิ้นสุดสัญญาของกรรมธรรม์ โดยคำนวณได้จากกรรมธรรม์ใหม่ที่เพิ่งขายเข้ามา

แต่นิยามของ “กำไร” ที่จะนำมาคำนวณ VoNB นั้น เป็นกำไรที่คำนวณสำหรับผู้ถือหุ้นหรือนักลงทุน นั่นก็หมายความว่าจะต้องเป็นกำไรหลังจากหักภาษีและสามารถนำไปแจกจ่ายคืนให้ผู้ถือหุ้นได้ เราเรียกกำไรในที่นี้ว่า “Distributable Earning”

VoNB = Present Value of Distributable Earning of New Business

● Distributable Earning

กำไรสำหรับผู้ถือหุ้น (distributable earning) นั้นจะสามารถคำนวณได้โดยการเอารายรับที่เป็นเบี้ยประกัน (premium) และผลตอบแทนจากการลงทุน (net investment income) มาหักออกด้วยค่าใช้จ่าย เช่น ค่าคอมมิชชั่น (commission) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัท (operating expense) ค่าสินไหมทดแทน

(claim) เงินสดคืน (coupon) และเงินปันผล (dividend) ให้แก่ลูกค้า เป็นต้น หลังจากนั้นจะต้องหักด้วยเงินสำรอง (reserve) และเงินกองทุน (capital) ที่จะต้องตั้งเพิ่มขึ้นในปีนั้นตามที่ได้กำหนดไว้จากกฎหมายในประเทศ (local regulation) และที่ลืมไม่ได้ก็คือการหักภาษี (tax) ที่เกิดจากการลงทุน (investment on reserve and capital) และการดำเนินงานของบริษัท (operating profit)

Distributable Earning ในแต่ละปี

= Premium + Net Investment Income - Commission - Operating Expense - Claim - Coupon - Dividend - Surrender - Increase in statutory reserve - Increase in required capital - Tax





หลังจากที่คำนวณหาว่ากำไรที่เป็น Distributable Earning ในแต่ละปีในอนาคตข้างหน้าได้แล้ว บริษัทก็จะคำนวณผลรวมโดยอาศัยอัตราดอกเบี้ยเพื่อคำนวณให้เป็นมูลค่าปัจจุบัน (discount rate) ยกตัวอย่างเช่น บริษัทคาดว่าจะได้ Distributable Earning ปีละ 100 บาทเป็นเวลา 10 ปี โดยใช้อัตราดอกเบี้ย 0% ในการคำนวณมูลค่า

ปัจจุบัน ทำให้มูลค่าของ VoNB จะมีค่า 1000 บาท ซึ่งก็คือผลรวมของ 100 บาทเป็นเวลา 10 ปี (แต่ถ้ามีอัตราดอกเบี้ยมาเกี่ยวข้อง เช่น การคิดมูลค่าปัจจุบันด้วยอัตราดอกเบี้ย 5% ของกำไร 100 บาท เป็นเวลา 10 ปี ก็จะทำให้มูลค่าผลรวมของกำไรมีค่าประมาณ 950 บาท ซึ่งน้อยกว่า 1000 บาทที่คำนวณในตอนแรกไว้)

ถ้าอัตราดอกเบี้ยมาการคำนวณมูลค่าปัจจุบัน (discount rate) ยิ่งมาก ก็จะทำให้ค่า VoNB ยิ่งน้อย

• ทำไมถึงเลือกใช้ VoNB

เนื่องจาก “กำไร” ของกรมธรรม์ในแต่ละปีนั้นอาจจะมีค่าไม่สม่ำเสมอและแกว่งไปแกว่งมาทำให้บางปีมีกำไรมากและบางปีมีกำไรน้อย และนี่เป็นสาเหตุที่ทำให้บริษัทต้องการคิดผลรวมทั้งหมดของกำไรขึ้นมาให้เป็นมูลค่า (Value) ขึ้นซึ่งก็ทำให้สะดวกในการตีความและวิเคราะห์กันสำหรับผู้บริหารและนักลงทุน

การคำนวณ VoNB ทำให้บริษัทสะท้อนมูลค่าของกรมธรรม์ที่เพิ่งขายเข้ามาใหม่ได้ และถ้าบริษัทสามารถทำให้กรมธรรม์มีผลกำไรต่อเนื่องได้มากเท่าไร ก็จะยิ่งทำให้มูลค่า VoNB มีค่าสูงขึ้น ได้มากเท่าไร ก็จะยิ่งทำให้มูลค่า VoNB มีค่าสูงขึ้น

ข้อดีอีกอย่างหนึ่งของการคำนวณ VoNB ก็คือการที่สามารถทำให้บริษัทสะท้อนมูลค่าของกรมธรรม์ที่เพิ่งขายเข้ามาใหม่ได้ และถ้าสามารถทำให้กรมธรรม์มีผลกำไรต่อเนื่องได้มากเท่าไร ก็จะยิ่งทำให้มูลค่า VoNB มีค่าสูงขึ้น ยกตัวอย่างเช่น บริษัทคาดว่าจะได้ Distributable Earning ปีละ 100 บาทเป็นเวลา 10 ปี โดยใช้อัตราดอกเบี้ย 0% ในการคำนวณมูลค่าปัจจุบัน ทำให้มูลค่าของ VoNB จะมีค่า 1000 บาท แต่ถ้าสมมติว่าบริษัทสามารถจัดการเรื่องอัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์ (persistence rate) ให้มีค่ามากขึ้นจนส่งผลทำให้กรมธรรม์ขาดการชำระเบี้ยน้อยลง และสามารถทำให้บริษัทคาดว่าจะได้ Distributable Earning ปีละ 100 บาทเป็นเวลา 12 ปี ทำให้มูลค่าของ VoNB มีค่ากลายเป็น 1200 บาทได้ เป็นต้น

**ถ้าบริษัทคำนวณผลกำไรรวมให้เป็นมูลค่า VoNB แล้วจะทำให้รู้ว่าควรจ่ายแบบ
ประกันหรือผลิตภัณฑ์ไหนมากกว่ากัน ซึ่งการคำนวณ VoNB เป็นที่นิยมกันมาก
เนื่องจากมีมิติของเวลาเพื่อเข้ามาเป็นปัจจัยในการวัดผลประกอบการด้วย**

โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับการมรกรรมประกันชีวิตที่แต่ละแบบประกันก็จะมีระยะเวลาคุ้มครองที่ไม่เท่ากัน บางแบบก็เป็นแบบสะสมทรัพย์ 10 ปี บางแบบก็คุ้มครองยาวถึงตลอดชีวิต ซึ่งถ้าบริษัทคำนวณผลกำไรรวมให้เป็นมูลค่า VoNB แล้วจะทำให้รู้ว่าควรจ่ายแบบประกันหรือผลิตภัณฑ์ไหนมากกว่ากัน

ตัวอย่างของแบบประกัน 2 แบบ

- แบบ A มี Distributable Earning เป็น 10 บาท, 8 บาท, 7 บาท, และ 5 บาทปีที่ 1, 2, 3, และ 4 ตามลำดับ
- แบบ B มี Distributable Earning เป็น 5 บาท คงที่ต่อเนื่องกันเป็นระยะเวลา 10 ปี

ถ้าบริษัทพิจารณาเพียงแค่ผลกำไรในแต่ละปี ก็จะคิดว่าแบบประกัน A นั้นดีกว่าแบบประกัน B และยิ่งผลให้บริษัทมุ่งเน้นที่จะขายแบบประกัน A มากกว่าแบบประกัน B ซึ่งนั่นก็เป็นกลยุทธ์ที่ผิดพลาดของบริษัท

ในทางกลับกัน ถ้าบริษัทใช้ VoNB เป็นตัววัดผลก็จะเห็นว่าแบบประกัน B ควรจะมีมูลค่า VoNB สูงกว่าแบบประกัน A ซึ่งถ้าขายแบบประกัน B มาก ก็ยังส่งผลให้มูลค่าของบริษัทสูงขึ้น การมุ่งเป้าไปที่แบบประกัน B จึงเป็นกลยุทธ์ที่ถูกต้องและสอดคล้องกับความต้องการของผู้ถือหุ้นและนักลงทุน





• บทสรุป

“กำไร” เป็นตัววัดผลของการประกอบธุรกิจทั่วไป แต่เนื่องจาก “กำไร” ของธุรกิจประเภทนั้นมีความหมายแตกต่างกันออกไปตามรูปแบบการใช้งาน นักวิเคราะห์หรือนักลงทุนจึงหันมาใช้ VoNB (Value of New Business) เป็นตัววัดผลประกอบการแทน ด้วยเหตุที่มูลค่า VoNB จะสามารถสะท้อนถึงผลรวมของกำไรที่คาดว่าจะได้รับตั้งแต่วันแรกจนกระทั่งถึงวันสิ้นสุดสัญญาของกรรมสิทธิ์ ซึ่งจะต้องคำนวณจากกรรมสิทธิ์ใหม่ที่เพิ่งขายเข้ามา โดยนิยามของคำว่า “กำไร” ที่จะนำมาคำนวณมูลค่า VoNB นั้นจะต้องเป็นกำไรที่คำนวณสำหรับผู้ถือหุ้นหรือนักลงทุน ซึ่งหมายถึงกำไรหลังจากหักภาษีและสามารถนำไปแจกจ่ายคืนให้กับผู้ถือหุ้นหรือเจ้าของธุรกิจได้

“กำไร” ของกรรมสิทธิ์ประเภทนี้ในแต่ละปีนั้นอาจจะไม่สม่ำเสมอและแกว่งไปแกว่งมา ทำให้บางปีบริษัทมีกำไรมากและบางปีบริษัทมีกำไรน้อย อีกทั้งกรรมสิทธิ์ประเภทชีวิตที่แต่ละแบบประเภทก็จะมีระยะเวลาคุ้มครองที่ไม่เท่ากัน บางแบบก็เป็นแบบสะสมทรัพย์ 10 ปี บางแบบก็เป็นแบบคุ้มครองยาวถึงตลอดชีวิต และนี่ก็เป็นสาเหตุที่ทำให้บริษัทต้องการคิดผลรวมทั้งหมดของผลกำไรขึ้นมาให้เป็นมูลค่า (Value) ขึ้น โดยมูลค่า VoNB จะพิจารณาถึงมิติของเวลาเพื่อเข้ามาเป็นปัจจัยในการ

วัดผลประกอบการด้วย เพราะถ้าสามารถทำให้กรรมสิทธิ์มีผลกำไรต่อเนื่องได้มากเท่าไร ก็จะทำให้มูลค่า VoNB มีค่าสูงขึ้น ดังนั้นมูลค่า VoNB จึงเป็นที่นิยมในหมู่นักวิเคราะห์และนักลงทุนเนื่องจากสอดคล้องกับการประเมินมูลค่าของบริษัทมากกว่าการพิจารณาจากผลกำไรเพียงแค่นี้เหมือนธุรกิจอื่น

บริษัทจะต้องคำนวณกำไรสำหรับผู้ถือหุ้น (distributable earning) ในแต่ละปีเพื่อนำมาหาผลรวมของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้น โดยกำไรสำหรับผู้ถือหุ้น (distributable earning) จะคำนวณได้จากการเอารายรับที่เป็นเบี้ยประกัน (premium) และผลตอบแทนจากการลงทุน (net investment income) มาหักออกด้วยค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าคอมมิชชั่น (commission) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัท (operating expense) ค่าสินไหมทดแทน (claim) เงินสดคืน (coupon) และเงินปันผล (dividend) ให้แก่ลูกค้า เป็นต้น หลังจากนั้นจะต้องหักด้วยเงินสำรอง (reserve) และเงินกองทุน (capital) ที่จะต้องตั้งเพิ่มขึ้นในปีนั้นตามที่ได้กำหนดไว้จากกฎหมายในประเทศ (local regulation) และที่ลืมไม่ได้ก็คือการหักภาษี (tax) ที่เกิดจากการลงทุน (investment on reserve and capital) และการดำเนินงานของบริษัท (operating profit)

VALUE OF NEW BUSINESS (VoNB) – PART II (VoNB Calculation)

เมื่อเราเข้าใจความหมายเบื้องต้นและเหตุผลที่จำเป็นต้องใช้ Value of New Business (VoNB) เป็นตัววัดผลการดำเนินงานของบริษัทแล้ว สิ่งที่จะต้องทราบเป็นลำดับถัดมาเพื่อที่จะเข้าใจถึงความหมายของ Value of New Business (VoNB) อย่างถูกต้องก็คือการคำนวณมูลค่าของ VoNB ให้ออกมาเป็นรูปเป็นร่าง โดยเนื้อหาในที่นี้จะเน้นถึงหลักการเบื้องต้นในการคำนวณมูลค่า VoNB เพื่อเพิ่มความเข้าใจในการประยุกต์ใช้ VoNB ในภายหลัง

• วิธีการคำนวณมูลค่า Value of New Business (VoNB)

การคำนวณมูลค่าของ VoNB นั้นค่อนข้างจะซับซ้อนและขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ที่จะนำไปใช้ ซึ่งการคำนวณเบื้องต้นนั้นสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 แบบหลักๆ คือ

1. Projection of Distributable Earning โดยวิธีนี้เหมาะสำหรับการคำนวณมูลค่าของ VoNB ราย

กรมธรรม์และวิเคราะห์ผลประกอบการอย่างละเอียด เนื่องจากส่วนประกอบต่างๆ ได้ถูกคำนวณออกมาในรูปแบบของกระแสเงินสด (เช่น รายได้ ค่าใช้จ่าย และ ภาษี เป็นต้น) อีกทั้งมีการตั้งเงินสำรองและเงินทุนออกมาเพื่อใช้คำนวณกำไรสำหรับผู้ถือหุ้น (distributable earning) ในแต่ละปี

2. Margin calculation โดยวิธีนี้เหมาะสำหรับการบริหารจัดการมูลค่า VoNB เนื่องจากการแยกวิเคราะห์ส่วนประกอบต่างๆ ให้ออกมาในรูปของอัตราส่วน (margin)

การคำนวณมูลค่าของ VoNB สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 แบบหลักๆ คือ

1) Projection of Distributable Earning และ 2) Margin calculation โดยวิธีทั้ง 2 แบบจะได้ผลลัพธ์ออกมาเหมือนกัน เพียงแต่แตกต่างกันตรงที่วัตถุประสงค์ของการใช้งานและมุมมองในการวิเคราะห์ก็ได้ถูกจำแนกออกมาในแง่มุมมองที่แตกต่างกัน



วิธีการคำนวณทั้ง 2 แบบจะต้องได้ผลลัพธ์ออกมาเหมือนกัน เพียงแต่แตกต่างกันตรงที่วัตถุประสงค์ของการใช้งานและมุมมองในการวิเคราะห์ที่ได้ถูกจำแนกออกมาในแง่มุมมองที่แตกต่างกัน

1. Projection of Distributable Earning

วิธีการคำนวณนี้จะเป็นการคำนวณโดยตรงจากการประเมินผลกำไรสำหรับผู้ถือหุ้น (distributable earning) ในแต่ละปีออกไปในอนาคต แล้วคำนวณผลรวมของผลกำไรนั้นออกมาเป็นมูลค่าปัจจุบัน

กำไรสำหรับผู้ถือหุ้น (distributable earning)

ในแต่ละปีนั้นจะสามารถคำนวณได้โดยการเอารายรับที่เป็นเบี้ยประกัน (premium) และผลตอบแทนจากการลงทุน (net investment income) มาหักออกด้วยค่าใช้จ่าย เช่น ค่าคอมมิชชั่น (commission) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัท (operating expense) ค่าสินไหมทดแทน (claim) เงินสดคืน (coupon) และเงินปันผล (dividend) ให้แก่ลูกค้า เป็นต้น หลังจากนั้นจะต้องหักด้วยเงินสำรอง (reserve) และเงินกองทุน (capital) ที่จะต้องตั้งเพิ่มขึ้นในปีนั้นตามที่ได้กำหนดไว้จากกฎหมายในประเทศ (local regulation) และที่ลืมไม่ได้ก็คือการหักภาษี (tax) ที่เกิดจากการลงทุน (investment on reserve and capital) และการดำเนินงานของบริษัท (operating profit)

ตัวอย่าง

กรมธรรม์ประกันชีวิตแบบหนึ่งที่มีระยะเวลาชำระเบี้ย 5 ปี และกรมธรรม์ครบกำหนดอายุสัญญาเมื่อครบ 5 ปีเช่นกัน บริษัทได้ตั้งเป้าว่าจะได้เบี้ยประกันรายรับปีแรก 100 ล้านบาทต่อปี ซึ่งนักคณิตศาสตร์ประกันภัยได้นำเบี้ยประกันรายรับปีแรก (First Year Premium) มา

ประเมินผลตอบแทนจากการลงทุน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัท ค่าใช้จ่ายในการจ่ายผลประโยชน์ฝ่ายขาย ค่าใช้จ่ายในการจ่ายผลประโยชน์ตามกรมธรรม์ รวมทั้งคำนวณเงินสำรองและเงินทุนขั้นต่ำที่ต้องตั้งขึ้นในแต่ละปี จนกว่ากรมธรรม์จะครบกำหนดสัญญา และขาดไม่ได้เลยก็คือการประเมินภาษีในอนาคตด้วย

	A	B	C	D	E = Dt - Dt-1	F	G
ปีที่	เบี้ยประกันรายรับ	ผลตอบแทนจากการลงทุน	ค่าใช้จ่ายและผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	เงินสำรองและเงินทุนขั้นต่ำ	เงินสำรองและเงินทุนขั้นต่ำที่ตั้งเพิ่มขึ้นในแต่ละปี	ภาษี	กำไรของผู้ถือหุ้น
1	100	5	120	20	20	-5	-30
2	90	5	30	40	20	15	30
3	80	5	30	60	20	12	23
4	70	5	30	80	20	10	15
5	60	5	80	0	-80	20	45

จะสังเกตเห็นได้ว่าเพียงแค่มิเบี้ยประกันรายรับปีแรก (First Year Premium) มาให้เพียงปีเดียว นักคณิตศาสตร์ประกันภัยหรือแอคชูารีก็จะตั้งสมมติฐานต่างๆ เพื่อประเมินกำไรของผู้ถือหุ้นในแต่ละปีให้ออกมาเป็นมูลค่า VoNB ได้



SOAT
THE SOCIETY OF ACTUARIES OF THAILAND

สมาคมแอกชัวรีไทย ก้าวเข้าสู่ทศวรรษที่ 5

มุ่งมั่น พัฒนาแอกชัวรีไทย 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

หนึ่งในสมมติฐานที่ต้องตั้งไว้ก็คืออัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์ ซึ่งหมายถึงการประเมินพฤติกรรมการชำระเบี้ยของลูกค้ำในอนาคตให้ออกมาตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย โดยจากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่าเบี้ยประกันภัยรับในปีต่ออายุจะลดลงประมาณ 10% ในแต่ละปี ซึ่งนั่นก็จะสะท้อนถึงการประเมินผลตอบแทนจากการลงทุน ค่าใช้จ่าย เงินสำรองและเงินกองทุนขั้นต่ำตลอดจนภาษีในปีต่ออายุด้วย

กำไรของผู้ถือหุ้นในตัวอย่างนี้คือ คอลัมน์ G ซึ่งคำนวณได้จากคอลัมน์ A + คอลัมน์ B - คอลัมน์ C - คอลัมน์ E - คอลัมน์ F

จะสังเกตได้ว่ากำไรสำหรับผู้ถือหุ้น (Distributable earning) ในการขายกรมธรรม์ปีแรกส่วนใหญ่จะมีค่าเป็นลบเนื่องจากค่าใช้จ่ายต่างๆ และเงินสำรองบวกกับเงินกองทุนขั้นต่ำที่ต้องตั้งขึ้นมาในปีแรกนั้นมีความมากกว่าเบี้ยประกันภัยรับปีแรก ถึงจะมีผลตอบแทนจากการลงทุนในปีแรกอยู่บ้างก็ตาม แต่มันคงไม่เพียงพอที่จะทำให้เกิดกำไรในปีแรกได้ บริษัทจึงได้แต่หวังว่าจะมีกำไรจากกรมธรรม์ที่เพิ่ง

ขายเข้ามาใหม่ในปีถัดๆ ไป และยิ่งผู้ถือกรมธรรม์อยู่กับบริษัทนานเท่าไรยิ่งดี ดังนั้นจำนวนปีที่ถูกประเมินไปข้างหน้าจึงเป็นส่วนสำคัญในการเพิ่มมูลค่า VoNB

มูลค่า VoNB หาได้จากผลรวมของกำไรของผู้ถือหุ้นในแต่ละปี โดยถ้านำกำไรของผู้ถือหุ้นแต่ละปีมารวมกันโดยไม่ได้อัดรวมดอกเบี้ยในการคำนวณก็จะได้ $-30 + 30 + 23 + 15 + 45 = 83$ ล้านบาท ซึ่งหมายความว่า การที่บริษัทเก็บเบี้ยประกันภัยรับเข้ามาปีแรกเป็นจำนวน 100 ล้านบาทจะทำให้เกิดมูลค่า VoNB เท่ากับ 83 ล้านบาท โดยมูลค่านี้จะถือเป็นมูลค่าของบริษัทที่ถูกเพิ่มขึ้นจากการประกอบการธุรกิจอย่างแท้จริง

● การนำไปใช้

ดังนั้นการคำนวณด้วยวิธีนี้ส่วนใหญ่จะใช้กับการรายงานมูลค่าของกรมธรรม์ที่เพิ่งขายเข้ามาใหม่ โดยบริษัทจะคำนวณ VoNB รายการกรมธรรม์ (seriatim basis) เพื่อรายงานผลประกอบการอย่างละเอียด ซึ่งเหมาะสำหรับการทำรายงานประเมินผลบริษัทเพื่อให้พนักงานหรือนักวิเคราะห์ใช้ประกอบการพิจารณาการประเมินราคาหุ้นของบริษัท

วิธี Projection of Distributable Earning ใช้กับการรายงานมูลค่าของกรมธรรม์ที่เพิ่งขายเข้ามาใหม่ และมีประโยชน์อย่างมากในการวิเคราะห์กำไรของผู้ถือหุ้น (distributable earning) ในแต่ละปี เมื่อนักคณิตศาสตร์ประกันภัยต้องการประเมินสถานการณ์ของแต่ละปีในอนาคต

วิธีนี้มีประโยชน์อย่างมากในการวิเคราะห์กำไรของผู้ถือหุ้น (distributable earning) ในแต่ละปีเมื่อนักคณิตศาสตร์ประกันภัยต้องการประเมินสถานการณ์ของแต่ละปีในอนาคต การทำแบบนี้จะทำให้รู้ถึงรูปแบบและอัตราการเติบโตของกำไรของผู้ถือหุ้น (distributable earning) อีกทั้งยังสามารถวิเคราะห์ได้ว่ามีปีไหนบ้างที่มีการขาดทุน (โดยมากมักจะเป็นปีแรก) ซึ่งผู้ถือหุ้นจะต้องควักเนื้อเอาเงินทุน (capital) ของตัวเองใส่เข้าไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับพวกบริษัทเล็กๆ ที่เพิ่งตั้งใหม่จะต้องอาศัยเงินทุน (capital) จากผู้ถือหุ้นเป็นจำนวนมากและเมื่อเงินทุน (capital) ไม่เพียงพอ ก็จำเป็นต้องขอให้สำนักงานแม่อดีตเงินลงทุนเข้าไป (capital injection) เพื่อประทังให้บริษัทดำเนินงานต่อไปได้

การที่ผู้ถือหุ้นหรือเจ้าของกิจการจะต้องออกเงินทุนหรือควักเนื้อในปีแรกๆ ทุกครั้งให้การขายกรมธรรม์เข้ามาใหม่ก็เป็นเรื่องที่ต้องนำมาประกอบการพิจารณาของผู้บริหารเช่นกัน เพราะเงินทุน (capital) นั้นเป็นสิ่งที่หายาก นักลงทุนหรือผู้ถือหุ้นมีต้นทุนค่าเสียโอกาสที่สามารถนำเงินไปลงทุนในธุรกิจอื่นที่มีผลตอบแทนมากกว่าได้ บริษัทจึงต้องคำนวณผลตอบแทนจากเงินทุน (return on capital) จากการประเมินกำไรของผู้ถือหุ้น (distributable earning) ในแต่ละปีออกไปโดยวิธีการคำนวณแบบนี้

2. Margin calculation

เนื่องจากการคำนวณ VoNB นั้นเป็นการคำนวณผลรวมของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นที่จะเกิดขึ้นในอนาคตทั้งหมด ให้มาเป็นมูลค่าในปัจจุบัน ณ วันที่เพิ่งขายกรมธรรม์ไป บริษัทจึงสามารถคำนวณมูลค่าของ VoNB ได้จาก “เบี้ยประกันภัยปีแรก (First Year Premium)” คูณกับ “อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)” และคูณด้วย “ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)

$$\text{Value of New Business (VoNB)} = \text{First Year Premium} \times \text{Profit Margin} \times \text{Average Duration}$$

● First Year Premium

เบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) เป็นปัจจัยหลักอย่างหนึ่งที่ใช้ในการคำนวณมูลค่า VoNB ของบริษัท แต่หาว่าการมีเบี้ยประกันภัยรับปีแรกมากก็ไม่ได้ทำให้มูลค่า VoNB มีค่ามากขึ้นเสมอไป ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับแบบประกันที่ขายอยู่ในขณะนั้นว่ากำลังขายที่ราคาขาดทุนอยู่หรือไม่

- ถ้าสิ่งที่ขายอยู่นั้นมีกำไร เราจะเรียกการเก็บเบี้ยประกันภัยรับปีแรกนี้ว่าเป็นการสร้างมูลค่าให้บริษัท
- ถ้าสิ่งที่ขายอยู่นั้นทำให้ขาดทุน เราจะเรียกการเก็บเบี้ยประกันภัยรับปีแรกนี้ว่าเป็นการทำลายมูลค่าของบริษัท

● Profit margin

อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin) ในที่นี้คือ ผลรวมของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้น (Distributable Earning) ทั้งหมดหารด้วยผลรวมของเบี้ยประกันภัยรับทั้งหมด

ดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นว่ากำไรสำหรับผู้ถือหุ้น (Distributable Earning) ในแต่ละปีนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นค่าใช้จ่ายจากการขาย (variable expense) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัท (operating expense) ผลประโยชน์ที่จ่ายคืนให้กับผู้ถือกรมธรรม์ (policy benefit) ผลตอบแทนจากการลงทุน (investment return) เงินสำรองกรมธรรม์ที่ตั้งเพิ่มขึ้น (increase in policy reserve) เงินทุนขั้นต่ำที่ต้องตั้งเพิ่มขึ้น (increase in required capital) และภาษี (tax) ก็ล้วนแล้วแต่มีผลกระทบต่อกำไรสำหรับผู้ถือหุ้น (Distributable Earning) ทั้งนี้

● Average Duration

ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration) สามารถคำนวณได้จากหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยซึ่งต้องใช้สมมติฐานตั้งแต่ อัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์ (persistency rate) อัตราภาระ (mortality rate) อัตราดอกเบี้ย (discount rate) และระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย (premium paying period) เพื่อมาคำนวณระยะเวลาเฉลี่ยที่จะได้รับรายได้และเป็นไปได้ในอนาคต ยกตัวอย่างเช่น แบบประกันภัยที่ชำระเบี้ย 20 ปีแต่คุ้มครองตลอดชีวิตจะมีระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration) ประมาณ 7 - 10 ปี ทั้งนี้ก็ต้องขึ้นอยู่กับสมมติฐานตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ตั้งขึ้นมา

• unสรุป

วิธี Projection of Distributable Earning เหมาะสำหรับการคำนวณมูลค่าของ VoNB รายการกรรมธรรม์ และวิเคราะห์ผลประกอบการอย่างละเอียด เนื่องจากส่วนประกอบต่างๆ ได้ถูกคำนวณออกมาในรูปแบบของกระแสเงินสด (เช่น รายได้ ค่าใช้จ่าย และ ภาษี เป็นต้น) อีกทั้งมีการตั้งเงินสำรองและเงินทุนออกมาเพื่อใช้คำนวณกำไรสำหรับผู้ถือหุ้น (distributable earning) ในแต่ละปี ทำให้รู้ถึงรูปแบบและอัตราการเติบโตของกำไรของผู้ถือหุ้น (distributable earning) อีกทั้งยังสามารถวิเคราะห์ได้ว่ามีปีไหนบ้างที่มีการขาดทุน โดยมากมักจะ เป็นปีแรก ซึ่งผู้ถือหุ้นจะต้องควักเนื้อเอาเงินทุน (capital) ของตัวเองใส่เข้าไป บริษัทจึงต้องคำนวณผลตอบแทนจากเงินทุน (return on capital) จากการประเมินกำไรของผู้ถือหุ้น (distributable earning) ในแต่ละปีออกไปโดยวิธีการคำนวณแบบนี้

วิธี Margin calculation เหมาะสำหรับการบริหารจัดการมูลค่า VoNB เนื่องจากการแยกวิเคราะห์ส่วนประกอบต่างๆ ให้ออกมาในรูปแบบของอัตราส่วน (margin) โดยคำนวณมูลค่าของ VoNB ได้จาก “เบี้ยประกันภัยปีแรก (First Year Premium)” คูณกับ “อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)”

และคูณด้วย “ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)”

การแปลความหมายของ VoNB ให้ออกมาเป็นตัวเลขนั้นจำเป็นจะต้องอาศัยความรู้ทางคณิตศาสตร์ ประกันภัยขั้นสูง โดยบริษัทต้องคำนึงถึงปัจจัยทางเศรษฐศาสตร์ทางมหภาคและจุลภาค ตลอดจนปัจจัยการดำเนินงานของบริษัทเพื่อมาตั้งเป็นสมมติฐานในการประเมินสิ่งต่างๆ ในภายในภาคหน้า

ด้วยเหตุนี้ การตั้งสมมติฐานแต่ละอย่างจึงมีความสำคัญยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นอัตราผลตอบแทนที่บริษัทจะสามารถทำได้ในอนาคต (earning rate) อัตราความยั่งยืนกรรมธรรม์ (persistency rate) ของแต่ละกรรมธรรม์ในแต่ละปี ค่าใช้จ่ายที่บริษัทต้องตั้งไว้ใช้สำหรับการดำเนินงานในอนาคต (general operating expense) ในแต่ละปี อัตราการตาย (mortality rate) และอัตราการเจ็บป่วย (morbidity rate) ของผู้ถือกรรมธรรม์ในแต่ละปี หรือแม้กระทั่งการประเมินเงินปันผล (dividend) ที่บริษัทควรจ่ายให้กับผู้ถือกรรมธรรม์ในแต่ละปีในอนาคต และยังมีอีกมากที่นักคณิตศาสตร์ประกันภัยต้องประเมินเผื่อเอาไว้เพื่อให้ผลการคำนวณถูกต้องแม่นยำมากที่สุดเท่าที่จะทำได้

VALUE OF NEW BUSINESS (VoNB) - PART III (VoNB Management)

การเข้าใจที่มาของ Value of New Business (VoNB) จะทำให้บริษัทสามารถจัดการบริหารมูลค่าของ VoNB ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งทำได้โดยการวิเคราะห์ส่วนประกอบของ VoNB ออกมาเป็น 3 ส่วนได้ดังต่อไปนี้

- เบี้ยประกันภัยปีแรก (First Year Premium) ยิ่งมีค่ามาก VoNB ก็ยิ่งเพิ่มขึ้น
- อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin) ยิ่งมีค่ามาก VoNB ก็ยิ่งเพิ่มขึ้น
- ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration) ยิ่งมีค่ามาก VoNB ก็ยิ่งเพิ่มขึ้น

$$\text{Value of New Business (VoNB)} = \text{First Year Premium} \times \text{Profit Margin} \times \text{Average Duration}$$

การจัดการบริหารมูลค่า VoNB จึงต้องคำนึงถึงส่วนประกอบทั้ง 3 ส่วนดังที่กล่าวไว้ข้างต้น โดยแต่ละส่วนจะมีค่าเพิ่มขึ้นมาได้จากนโยบายหรือการกระทำของผู้บริหาร (management action) ที่ผลักดันธุรกิจให้เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งสามารถจำแนกออกมาได้ตามแต่ละส่วนประกอบของ VoNB

• วิธีเพิ่มมูลค่า VoNB โดยแยกวิเคราะห์ ส่วนประกอบตามวิธี margin calculation

1. เบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) จะมีค่ามากเมื่อ

- สามารถจัดการความขัดแย้งของแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย (Conflict channel) ได้ โดยต้องอาศัยการออกผลิตภัณฑ์และการออกแบบค่าคอมมิชชั่นให้เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย ไม่ว่าจะผ่านทางตัวแทนฝ่ายขาย ทางธนาคาร หรือทางการขายตรงผ่านสื่อโฆษณา เป็นต้น ยกตัวอย่าง เช่น การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ขายผ่านทางธนาคารนั้นจะต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่ง่ายต่อการทำความเข้าใจ แบบประกันภัยแบบสะสมทรัพย์ จึงเป็นที่นิยมในการขายผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายนี้
- สามารถกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning) ได้อย่างเหมาะสม โดยการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์จะต้องมีลักษณะสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งนักคณิตศาสตร์ประกันภัยจำเป็นต้องวิเคราะห์ออกมาให้ได้ว่าลูกค้ามีความต้องการอย่างไร และทำให้ลูกค้าเห็นว่าผลิตภัณฑ์นั้นคุ้มค่ากับราคาที่นักคณิตศาสตร์ประกันภัยได้กำหนดเอาไว้ อย่างไรก็ตาม การกำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ที่ดีนั้นควรเน้นคุณสมบัติที่ลูกค้าต้องการมากกำหนดเป็นตำแหน่งผลิตภัณฑ์

- สามารถจัดการกับผลกระทบในด้านการสูญเสียส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อมีการขยายสายผลิตภัณฑ์ (Cannibalization) ของบริษัท เช่น บริษัทได้ขายแบบประกัน 15/25 (ชำระเบี้ย 15 ปี คຸ້ມครอง 25 ปี) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้ามีความต้องการอยู่แล้ว แต่เมื่อบริษัทออกแบบประกันใหม่ 12/25 (ชำระเบี้ย 12 ปี คຸ້ມครอง 25 ปี) ออกมาด้วย ก็อาจจะทำให้ลูกค้าหันมาซื้อแบบประกันตัวใหม่แทน ซึ่งทำให้ยอดขายของแบบประกัน 15/25 ที่มีอยู่แล้วตกลงและเกิดผลเสียกับบริษัทได้ บริษัทจึงควรระวังหลีกเลี่ยง cannibalization เมื่อต้องออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยใดๆ มาสู่ท้องตลาด
- สามารถทำการตลาดอย่าง Marketing event หรือ Marketing campaign ได้
- สามารถดูแลช่องทางการจัดจำหน่ายได้ดี เช่น การเพิ่ม Agency activity ratio หรือการฝึกอบรมตัวแทน(Agency training) สำหรับตัวแทน เป็นต้น
- สามารถจัดระบบฐานข้อมูลเพื่ออำนวยความสะดวกในการทำซื้อต่อยอด (Up-selling) และ ซื้อต่อเนื่อง (Cross-selling) ได้ตลอดเวลา
- สามารถกำหนดทิศทางของโปรแกรมส่งเสริมการขายอย่าง Sale campaign และคงไว้ซึ่ง Sale momentum ได้

First Year Premium (FYP): Conflict channel, Positioning, Cannibalization, Marketing event/campaign, Agency training/activity ratio, Up-selling/Cross-selling, Sale campaign/momentum

2. อัตราส่วนของการกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin) จะมีค่ามากเมื่อ

- สามารถจัดการค่าใช้จ่ายในการขาย (variable expense) ได้อย่างเหมาะสม ซึ่งก็ต้องขึ้นอยู่กับรูปแบบในการจ่ายคอมมิชชั่น (commission) ด้วยว่าจ่ายเท่าๆ กันทุกๆ ปี (level scale

commission) หรือว่าจะเน้นหนักในการจ่ายในปีแรกๆ (heaped scale commission) ด้วย

- สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัท (operating expense) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ก็ต้องขึ้นอยู่กับขนาดของ

ธุรกิจด้วย ถ้าขนาดของธุรกิจมีขนาดใหญ่ก็จะมีผลให้ค่าใช้จ่ายต่อหน่วยมีค่าลดลง (economies of scales)

- สามารถสร้างสมดุลระหว่างการพิจารณารับประกันภัย (underwriting) กับการจ่ายค่าสินไหมทดแทน (claim payment) ได้อย่างถูกต้อง
 - o ฝ่ายพิจารณารับประกันภัยจะต้องแยกกลุ่มความเสี่ยงของผู้ถือกรมธรรม์แต่ละคนให้เหมาะสมและสอดคล้องกับอัตราเบี้ยประกันภัยของแบบประกันที่ลูกค้าต้องการจะซื้อ ซึ่งถ้าลูกค้ามีความเสี่ยงเกินกว่ามาตรฐานของคนทั่วไป อัตราเบี้ยประกันภัยก็จะสูงขึ้นเพื่อสะท้อนถึงความเสี่ยงส่วนนั้น แต่ถ้าฝ่ายพิจารณารับประกันไม่สามารถแยกแยะความเสี่ยงส่วนนั้นได้ ก็จะทำให้บริษัทกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยต่ำกว่าความเป็นจริง
 - o ฝ่ายดูแลสินไหมทดแทนจะต้องยึดถือผู้เอาประกันหรือลูกค้าเป็นหลักโดยจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้เหมาะสมและสอดคล้องกับหลักการและเงื่อนไขของสัญญากรมธรรม์ที่ลูกค้าได้ซื้อไว้ ทั้งนี้เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการอนุมัติค่าสินไหมทดแทนที่ไม่ตรงตามมูลเหตุที่เกิดขึ้นจริงตามที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์ ซึ่งเงื่อนไขแต่ละชนิดในสัญญากรมธรรม์ประกันภัยได้สะท้อนลงไปให้อัตราเบี้ยประกันภัยที่ได้คำนวณมาเป็นอย่างดีแล้ว
- สามารถนำเบี้ยประกันภัยที่รับเข้ามาลงทุนให้ได้

ผลตอบแทนที่มากที่สุดในระดับความเสี่ยงที่บริษัทยังสามารถจัดการได้ ซึ่งบริษัทประกันภัยจะลงทุนในตราสารหนี้เป็นส่วนใหญ่และมีการลงทุนในหุ้นที่มีความเสี่ยงอยู่บ้าง โดยถ้าลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงแล้วก็จะทำให้ต้องถือเงินทุนขั้นต่ำไว้รองรับตามความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นด้วย ซึ่งเงินทุนขั้นต่ำที่ต้องตั้งขึ้นนั้น จะไม่สามารถนำไปลงทุนได้อย่างอิสระและได้ผลตอบแทนจากการลงทุนไม่มากนัก ดังนั้นบริษัทจึงต้องตระหนักถึงเรื่องนี้ให้ดีและจัดวางแผนการลงทุนให้ได้อย่างสมดุลกับความเสี่ยงที่บริษัทสามารถรับได้

- สามารถจัดการบริหารความเสี่ยงในองค์กรและทำให้ต้นทุนค่าเสียโอกาสในการลงทุนสำหรับผู้ถือหุ้นน้อยลง จนทำให้อัตราดอกเบี้ยที่ใช้คำนวณมูลค่าปัจจุบันมีค่าลดลง ซึ่งจะส่งผลให้กำไรสำหรับผู้ถือหุ้นที่เกิดกับบริษัทในอนาคตมีค่ามากขึ้นเมื่อนำมาคำนวณเป็นมูลค่าปัจจุบัน
- สามารถจัดวางเงินสำรองที่ต้องตั้งเพิ่มขึ้นในแต่ละปี (increase in reserve) และเงินทุนขั้นต่ำที่ต้องตั้งเพิ่มขึ้นในแต่ละปี (increase in required capital) ได้ ทั้งนี้ถ้าบริษัทต้องตั้งเงินสำรองหรือเงินทุนขั้นต่ำไว้มากเกินไป (โดยเฉพาะช่วงปีแรกๆ) ก็จะส่งผลให้บริษัทเกิดต้นทุนค่าเสียโอกาสที่จะนำเงินไปลงทุนในส่วนอื่นที่จะให้ผลตอบแทนได้สูงกว่า
- สามารถจัดการกับภาษีที่บริษัทต้องชำระในแต่ละปี

Profit Margin (PM): Variable expense, Operating expense, Underwriting, Claim, Investment return, Enterprise Risk Management, Increase in Reserve, Increase in Required Capital

3. ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration) จะมีค่ามากเมื่อ

- ผู้ถือกรมธรรม์ส่วนใหญ่ชำระเบี้ยประกันภัยอย่างต่อเนื่องจนครบกำหนดสัญญา (maturity) ซึ่งก็

จะทำให้ให้อัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์ (persistence rate) มีค่าสูงขึ้น

- ผู้ถือกรมธรรม์นั้นมีอายุที่ไม่มากและมีสุขภาพดี ซึ่งก็หมายความว่าจะสามารถชำระเบี้ยเบี้ย

ได้อย่างต่อเนื่องโดยที่ไม่ล้มหายตายจากกันไปเสียก่อน

- อัตราดอกเบี้ย (discount rate) ที่นำมาคำนวณมูลค่าปัจจุบันนั้นมีค่าต่ำ เพราะอัตราดอกเบี้ยที่สูงจะทำให้มูลค่าของเบี้ยประกันที่ชำระในปีต่างๆ นั้นถูกกลดค่าลงมาทำให้มีความสำคัญไม่เต็มเม็ดเต็มหน่วย
- ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย (premium paying

period) มีค่ามาก เช่น แบบประกันที่ชำระเบี้ย 10 ปี คู่คุ้มครองตลอดชีวิต จะมีระยะเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration) น้อยกว่าแบบประกันที่ชำระเบี้ย 15 ปี คู่คุ้มครอง 25 ปี ทั้งนี้จะสังเกตเห็นว่าระยะเวลาคู่คุ้มครองนั้นไม่มีผลกับระยะเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration) แต่อย่างใด

Average Duration: Persistency rate, Survival rate, Discount rate, Premium Paying Period

● VoNB margin

เนื่องจาก “อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)” ไม่เพียงพอต่อการพิจารณาผลประกอบการของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับการที่บริษัท

ต้องคำนึงถึงเบี้ยประกันภัยรับในปีต่ออายุด้วย ดังนั้น “ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)” จึงมีความสำคัญในการประเมินผลประกอบการของบริษัท

$$\text{VoNB margin} = \text{Profit Margin} \times \text{Average Duration}$$

ในทางปฏิบัติแล้ว เราจะนำ “อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)” มาคูณด้วย “ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)” เพื่อให้ได้ผลรวมของ Margin ที่ครอบคลุมเฉลี่ยถึงระยะเวลาที่จะได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย โดยเราจะเรียกมันว่า “VoNB margin”

VoNB Margin ยังสามารถหาได้จากการหามูลค่า VoNB ที่มาจากวิธี Projection of Distributable Earning แล้วหารด้วย “เบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium)”

$$\text{VoNB margin} = \text{VoNB} / \text{FYP}$$

และนั่นก็หมายความว่ามูลค่าของ VoNB จะขึ้นอยู่กับเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) และ VoNB margin โดย Margin นี้จะต้องมีค่าเป็นบวกถึงจะทำให้ยอดขายของกรมธรรม์ใหม่ๆ สามารถเพิ่มมูลค่า VoNB ให้กับบริษัทได้



• ตัวอย่าง

- แบบประกัน A มี “อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)” เท่ากับ 10% และมี “ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)” เท่ากับ 5 ปี จะมี VoNB margin เท่ากับ $10\% \times 5 = 50\%$
- แบบประกัน B มี “อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)” เท่ากับ 5% และมี “ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)” เท่ากับ 10 ปี จะมี VoNB margin เท่ากับ $50\% \times 10 = 50\%$
- แบบประกัน C มี “อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)” เท่ากับ 10% และมี “ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)” เท่ากับ 10 ปี จะมี VoNB margin เท่ากับ $10\% \times 10 = 100\%$

ดังนั้น ถ้าแบบประกัน C มีเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) มีค่าเท่ากับ 10 ล้านบาท ก็หมายความว่าบริษัทจะสามารถเพิ่มมูลค่าของ VoNB ได้เท่ากับ $10 \times 100\% = 10$ ล้านบาทนั่นเอง

ยอดขายหรือเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) จึงไม่ใช่เป้าหมายหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัทอีกต่อไป หากแต่ผู้บริหารจะต้องคำนึงถึงปัจจัยที่สามารถทำให้สร้างมูลค่า VoNB ขึ้นมาจากการขายกรมธรรม์รายใหม่ โดยยอดขายก็ถือว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยเหล่านั้น แต่อีกสิ่งที่สำคัญยิ่งสำหรับบริษัทก็คือการที่ผู้บริหารจะต้องมั่นใจว่า VoNB margin นั้นมีค่าไม่ติดลบ และสามารถสร้างมูลค่า VoNB ต่อยอดขายหนึ่งหน่วยที่เพิ่มเข้ามาใหม่ได้

ผู้บริหารจึงต้องสามารถจัดการได้ทั้งเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) และ VoNB margin ให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัท การขายยอดขายให้ได้มากๆ จึงไม่ใช่ทางออกสำหรับการบริหารธุรกิจที่ถูกต้อง ผลประกอบการที่ดีจึงสามารถดูได้จาก VoNB margin ที่ดีและยอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทั้ง 2 สิ่งนี้จำเป็นต้องมาคู่กันเสมอ

• ความสัมพันธ์ของ VoNB margin กับยอดขาย

เป็นที่ทราบกันแล้วว่ามูลค่า VoNB จะขึ้นอยู่กับ VoNB margin และยอดขาย ซึ่งผู้บริหารจะต้องตัดสินใจวางกลยุทธ์หลายๆ ด้านเพื่อที่จะทำให้มูลค่า VoNB นั้นมีค่าสูงสุด แต่ในโลกแห่งความเป็นจริงแล้ว ยอดขายที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงก็สามารถทำให้ VoNB margin มีค่าเปลี่ยนไปด้วย และในทางกลับกันการที่ VoNB margin เพิ่มขึ้นหรือลดลงก็ยังสามารถทำให้ยอดขายมีการเปลี่ยนแปลงไปด้วย เรียกได้ว่าการมุ่งการจัดการไปทางทิศใดทิศหนึ่งก็จะมีผลกระทบต่อส่วนอื่นๆ ที่เหลือด้วย

การบริหารค่าใช้จ่ายต่อหน่วยสามารถทำให้ VoNB margin เพิ่มขึ้นได้ ซึ่งค่าใช้จ่ายต่อหน่วยสามารถลดลงได้เมื่อยอดขายของบริษัทเพิ่มมากขึ้น

การเพิ่มราคาสินค้าหรืออัตราเบี้ยประกันภัยให้สูงขึ้นก็จะสามารถทำให้ “อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)” มีค่ามากขึ้น และยังผลให้ VoNB margin สูงขึ้น แต่ผลที่ตามมาจากการเพิ่มราคาสินค้าก็คือปริมาณยอดขายที่อาจจะลดลง ทั้งนี้ก็ต้องขึ้นอยู่กับความไวของผู้บริโภคต่อการเปลี่ยนแปลงราคาสินค้า (elasticity) และการบริหารงานของฝ่ายขาย ดังนั้น การขึ้นราคาสินค้าอาจจะไม่ใช่คำตอบในการเพิ่มมูลค่าของ VoNB เสมอไป บริษัทจำเป็นต้องคำนึงถึงยอดขายที่อาจจะตกลงไปด้วย

การยกระดับการพิจารณารับประกันภัย (underwriting) ให้สูงขึ้นก็อาจจะต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจากการพิจารณารับประกันภัยเพิ่มขึ้น และก็อาจจะมียอดขายที่ตกลงไปบ้าง ซึ่งนั่นก็คงจะเป็นผลมาจากการที่ลูกค้าสุขภาพไม่มาตรฐานได้ตอบปฏิเสธการชำระเบี้ยประกันภัยในราคาที่สูงขึ้น แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทก็สามารถลดค่าใช้จ่ายจากการจ่ายค่าสินไหมลงไปได้

เพราะถ้าบริษัทรับลูกค้าที่มีสุขภาพไม่มาตรฐานในอัตราเบี้ยประกันภัยสำหรับคนสุขภาพมาตรฐาน ก็หมายความว่าบริษัทได้เบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) ที่ต่ำกว่าความเป็นจริง สรุปได้ว่าในท้ายที่สุดแล้ว บริษัท

จะต้องพิจารณาถึงภาพรวมของมูลค่า VoNB หลังจากที่ได้รับผลกระทบจากค่าใช้จ่ายในการพิจารณารับประกันภัยที่เพิ่มขึ้น จากจำนวนยอดขาดที่อาจจะลดลง แต่แลกกับการจ่ายค่าสินไหมที่น้อยลงไปด้วย

● **บทสรุป**

มูลค่า VoNB สามารถจัดการได้จากการบริหารเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) และ VoNB margin ซึ่ง VoNB margin เป็นผลมาจากการคูณกันของ “อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)” กับ “ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)” ทำให้ VoNB margin สามารถครอบคลุมระยะเวลาที่จะได้รับการชำระเบี้ยประกันภัยและกลายเป็นผลรวมของ Profit Margin ต่อยอดขายหนึ่งหน่วยได้

ผู้บริหารจึงต้องสามารถจัดการได้ทั้งเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) และ VoNB margin ให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัท ยอดขายหรือเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) จึงไม่ใช่เป้าหมายหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัทอีก

ต่อไป หากแต่ผู้บริหารจะต้องคำนึงถึงปัจจัยที่สามารถทำให้สร้างมูลค่า VoNB ขึ้นมาจากการขายกรมธรรม์รายใหม่ ผลประกอบการที่ดีจึงสามารถดูได้จาก VoNB margin ที่ดีและยอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทั้ง 2 สิ่งนี้จำเป็นต้องมาคู่กันเสมอ

การบริหาร VoNB margin จึงมีส่วนสำคัญยิ่งในการบริหารจัดการมูลค่า VoNB เพื่อเพิ่มมูลค่าของบริษัท ปัจจัยที่สำคัญในการเพิ่ม VoNB margin ในแง่ของการประกอบธุรกิจ ซึ่งนักลงทุนได้ให้ความสำคัญได้แก่ การบริหารการพิจารณารับประกันภัยและการจ่ายค่าสินไหมทดแทน การบริหารควบคุมค่าใช้จ่าย และการบริหารอัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์ เป็นต้น ส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนที่มากกว่าที่ตั้งเป้าไว้จะถือเป็นกำไรจากการลงทุนที่เพิ่ม VoNB ได้เช่นกัน

VALUE OF NEW BUSINESS (VoNB) - PART IV **(Application of VoNB)**

เมื่อทราบถึงที่มาที่ไปของ VoNB แล้วว่ามันคืออะไร มีไว้ทำไม (VoNB introduction) คำนวณได้อย่างไร (VoNB calculation) มีส่วนประกอบอะไร และมีไว้ให้บริหารจัดการได้อย่างไรบ้าง (VoNB management) แล้ว เราจะมาเน้นถึงเรื่องวิธีการนำ VoNB ไปประยุกต์ใช้ในเชิงธุรกิจ (VoNB application) กันบ้าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำ VoNB ไปตีความเพื่อประเมินผลประกอบการของบริษัทกันให้เหมาะสม

● **การนำ VoNB margin ไปใช้ในการบริหารบริษัท**

Value of New Business (VoNB) ที่นำมาใช้วัดผลประกอบการจะคิดคำนวณได้จากเบี้ยประกันภัยรับปีแรกที่เข้ามาใหม่ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง เช่น หนึ่งเดือน หนึ่งไตรมาส หรือหนึ่งปี ที่ทำเช่นนั้นเนื่องจาก VoNB เป็นผลรวมของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นที่จะเกิดขึ้นในอนาคตเมื่อขายกรมธรรม์รายใหม่เข้ามา ณ ช่วงเวลาหนึ่งๆ บริษัทจึงต้องนำ VoNB margin มาคูณเข้ากับยอดขายเพื่อให้ได้มูลค่า VoNB เข้ามาในช่วงนั้นๆ

ปัญหาจึงอยู่ที่ว่านักคณิตศาสตร์ประกันภัยจะต้องคำนวณ VoNB margin กันบ่อยแค่ไหน เพราะทุกๆ วินาทีก็จะมีสิ่งใหม่ๆ เข้ามาเปลี่ยนแปลงให้ VoNB margin เปลี่ยนไปได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดที่ผันผวนขึ้นลงกันอยู่ทุกวัน

การคำนวณ VoNB margin ในแต่ละครั้ง บริษัทจะต้องประเมินสถานการณ์และสิ่งที่จะเกิดขึ้นกับบริษัทในอนาคตข้างหน้าให้ได้โดยการตั้งสมมติฐาน (assumption) ขึ้นมาจากประสบการณ์และข้อมูลที่บริษัทได้จัดเก็บเป็นสถิติเอาไว้

VoNB margin ของแต่ละแบบประกันก็สามารถคำนวณ VoNB margin ใหม่ให้ได้ทุกครั้ง ถ้าบริษัทต้องการความละเอียดในการคำนวณมูลค่า VoNB มาก แต่การคำนวณ VoNB margin ในแต่ละครั้ง บริษัทจะต้องประเมินสถานการณ์และสิ่งที่จะเกิดขึ้นกับบริษัทในอนาคตข้างหน้าให้ได้โดยการตั้งสมมติฐาน (assumption) ขึ้นมาจากประสบการณ์และข้อมูลที่บริษัทได้จัดเก็บเป็นสถิติเอาไว้

ในความเป็นจริงแล้ว นักคณิตศาสตร์ประกันภัยจะต้องตั้งสมมติฐานถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตข้างหน้าสำหรับแต่ละกรมธรรม์จนกว่ากรมธรรม์นั้นๆ จะครบกำหนดสัญญา ซึ่งนั่นก็อาจจะหมายถึง 100 ปีข้างหน้า โดยกว่าจะตกลงสมมติฐานกันได้อาจจะใช้เวลานานนับสัปดาห์หรือเป็นเดือนกันเลยทีเดียว

• ประเภทของสมมติฐานสำหรับการคำนวณ VoNB margin

สมมติฐานทางคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuarial Assumption) นั้นแบ่งออกได้เป็น 3 แบบคือ 1) สมมติฐานในการดำเนินงาน (operating assumption), 2) สมมติฐานในแง่เศรษฐศาสตร์ (economic assumption), และ 3) สมมติฐานอื่นๆ (other assumptions)

1. สมมติฐานในการดำเนินงาน (operating assumption) เช่น อัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์ (persistency rate) อัตราการณณะ (mortality rate) อัตราการเจ็บป่วย (morbidity rate) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (general operating expense) และ ค่าใช้จ่ายสำหรับช่องทางจัดจำหน่าย (variable expense for distribution channel) เป็นต้น
2. สมมติฐานในแง่เศรษฐศาสตร์ (economic assumption) เช่น การกำหนดสัดส่วนของการลงทุนระดับยุทธศาสตร์ (strategic asset allocation) อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (investment return) อัตราเงินเฟ้อ (inflation rate) และ อัตราคิดลด (discount rate) เพื่อคำนวณมูลค่าปัจจุบัน (present value) เป็นต้น
3. สมมติฐานอื่นๆ (other assumption) เช่น สมมติฐานในการตั้งเงินสำรอง (statutory assumption) สมมติฐานในการตั้งเงินทุนขั้นต่ำที่มีกำหนดไว้ตามกฎหมาย (required capital assumption) อัตรา

ภาษีในแต่ละปี (tax rate) และ อัตราการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือกรมธรรม์ (dividend rate) เป็นต้น

ประสบการณ์และข้อมูลที่บริษัทได้จัดเก็บนั้นจะถูกนำมาแปรค่าโดยใช้สถิติประยุกต์ตามหลักการคณิตศาสตร์ประกันภัยจนกระทั่งได้ค่าตัวเลขออกมา จากนั้นนักคณิตศาสตร์ประกันภัยจึงประเมินสถานการณ์การดำเนินงานและเศรษฐกิจในอนาคตมาแปลงเป็นสมมติฐานต่างๆ ขึ้นโดยอาศัยประสบการณ์และวิสัยทัศน์ของแต่ละคน

สมมติฐานแต่ละตัวจะถูกผ่านกระบวนการคัดกรองจากคณะกรรมการหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นสำนักงานใหญ่ (Group office) ผู้ตรวจสอบทางคณิตศาสตร์ประกันภัย (actuarial auditor) หรือผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษาทางคณิตศาสตร์ประกันภัย (actuarial consultants) ก็ล้วนแต่จะต้องเข้ามาตรวจทานสมมติฐานที่จะนำไปใช้คำนวณ VoNB margin กันทั้งนั้น

ดังนั้น ผู้ถือหุ้นหรือนักลงทุนจึงไม่ต้องกังวลว่าสมมติฐานที่นำมาคำนวณ VoNB margin นั้นจะไม่ถูกต้อง

• การตั้งสมมติฐานทางคณิตศาสตร์ประกันภัย

การตั้งสมมติฐานสำหรับการคำนวณ VoNB margin เป็นหัวใจหลักในการคำนวณมูลค่า VoNB เพราะถ้า

คณิตศาสตร์ประกันภัยตั้งสมมติฐานเข้าข้างบริษัทหรือมันใจมากเกินไป (Aggressive assumption) ก็จะทำให้บริษัทมีมูลค่า VoNB สูงกว่าความเป็นจริง เช่น การสมมติค่าใช้จ่ายในอนาคตที่โดยไม่คำนวณเพื่อถึงอัตราเงินเฟ้อในอนาคต เป็นต้น และถ้านักคณิตศาสตร์ประกันภัยตั้งสมมติฐานแบบอนุรักษ์มากเกินไป (Conservative assumption) ก็จะทำให้บริษัทมีมูลค่า VoNB ต่ำกว่าความเป็นจริง เช่น การสมมติอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนให้ต่ำ เพราะเกรงว่าบริษัทจะไม่สามารถลงทุนได้ผลตอบแทนตามเป้าที่ตั้งไว้ เป็นต้น

การตั้งสมมติฐานแต่ละครั้งจึงต้องใช้ประสบการณ์และข้อมูลจริงมาอ้างอิงเพื่อให้ค่าต่างๆ ที่ประเมินขึ้นในอนาคตได้สะท้อนความเป็นจริงมากที่สุด เราเรียกสมมติฐานที่สะท้อนความเป็นจริงมากที่สุดว่า “Best Estimate Assumption” โดยความหมายของการตั้งสมมติฐานแบบ Best Estimate Assumption นี้ก็คือการตั้งสมมติฐานขึ้นมาชุดหนึ่ง ซึ่งโอกาสที่เหตุการณ์จริงจะมีค่ามากกว่าสมมติฐานที่ตั้งขึ้นเท่ากับ 50% และโอกาสที่เหตุการณ์จริงจะมีค่าน้อยกว่าสมมติฐานที่ตั้งขึ้นเท่ากับ 50% เช่นเดียวกัน

การตั้งสมมติฐานแต่ละครั้งต้องใช้ประสบการณ์และข้อมูลจริงมาอ้างอิงเพื่อให้ค่าต่างๆ ที่ประเมินขึ้นในอนาคตได้สะท้อนความเป็นจริงมากที่สุด

ยกตัวอย่างเช่น ถ้าบริษัทจำลองสถานการณ์ออกมา 999 เหตุการณ์และนำมาเรียงลำดับจากสถานการณ์ที่แย่ที่สุดไปจนถึงสถานการณ์ที่ดีที่สุด สมมติฐานแบบ Best Estimate Assumption ก็คือเหตุการณ์ที่อยู่ตรงกลาง นั่นก็คือเหตุการณ์ที่ 500 ซึ่งมี 499 สถานการณ์ (เหตุการณ์ที่ 1 - 499) ที่แย่กว่า และอีก 499 สถานการณ์ (เหตุการณ์ที่ 501 - 999) ที่ดีกว่า

ความถี่ในการตั้งสมมติฐานก็มีความสำคัญเช่นกัน เพราะจะเห็นได้ว่า VoNB margin ได้ถูกเปลี่ยนไปทุกครั้งเมื่อมีการเปลี่ยนสมมติฐานชุดใหม่ขึ้น ซึ่งการเปลี่ยนสมมติฐานบ่อยๆ ก็จะทำให้หนักวิเคราะห์และนักลงทุนสับสนและตีค่าบริษัทผิดเพี้ยนไปเนื่องจาก VoNB margin แกว่งขึ้นลงตามแต่ความถี่ในการเปลี่ยนสมมติฐานที่ตั้งขึ้น

คณิตศาสตร์ประกันภัยจะตัดสินใจเปลี่ยนสมมติฐานชุดใหม่ก็ต่อเมื่อข้อมูลและประสบการณ์ที่นำมาวิเคราะห์แสดงให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ในอนาคตอย่างมีนัยสำคัญเท่านั้น

ด้วยเหตุนี้ เพื่อให้ VoNB margin มีเสถียรภาพและความน่าเชื่อถือ นักคณิตศาสตร์ประกันภัยจะตัดสินใจเปลี่ยนสมมติฐานชุดใหม่ก็ต่อเมื่อข้อมูลและประสบการณ์ที่นำมาวิเคราะห์แสดงให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ในอนาคตอย่างมีนัยสำคัญเท่านั้น ซึ่งในทางปฏิบัติแล้ว สมมติฐานทางคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuarial Assumption) จะถูกพิจารณาให้เปลี่ยนประมาณปีละ 1 ครั้งทุกๆ ช่วงปลายปี เว้นเสียแต่ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (investment rate of return) ซึ่งบริษัทอาจจะตัดสินใจเปลี่ยนสมมติฐานระหว่างไตรมาสก็เป็นได้

ความถี่ในการคำนวณ VoNB margin
ถึงแม้ว่าจะมีการเปลี่ยนสมมติฐานเพื่อคำนวณ VoNB margin สำหรับแต่ละกรมธรรม์ไม่บ่อยมาก แต่การคำนวณ VoNB margin ใหม่แต่ละครั้งเป็นเรื่องที่ต้องใช้เวลาและทรัพยากรเพื่อการประเมินค่าที่ถูกต้อง บริษัทจึงนิยมคำนวณ VoNB margin และมูลค่า VoNB อย่างละเอียดตามรายการกรมธรรม์เพียงไตรมาสละครั้ง ซึ่งตัวเลขเหล่านี้จะต้องได้รับการตรวจทาน (review) และตรวจสอบ (audit) จากหลายๆ ส่วนงานก่อนที่จะนำข้อมูลเหล่านี้ไปเผยแพร่ให้กับตลาดนักลงทุนในการตัดสินใจซื้อขายหุ้นของบริษัท

แต่ถ้าผู้บริหารต้องการจะทราบ VoNB margin ในแต่ละเดือนเพื่อบริหารธุรกิจภายในองค์กร นักคณิตศาสตร์ประพันธ์ก็จะคำนวณค่า VoNB margin เหลือโดยถือว่าแต่ละแบบประกันภัยจะมีอายุและเพศเฉลี่ยในสัดส่วนที่คงที่ในช่วงไตรมาสนั้น โดยการที่บริษัท มี VoNB margin ในแต่ละเดือนก็หมายถึงการบริหารจัดการมูลค่า VoNB เป็นรายเดือน และทำให้รู้ว่าบริษัท ควรจะขายสินค้าตัวไหนเพื่อเพิ่มมูลค่า VoNB ได้ดีที่สุด

● ผลกระทบของ VoNB ที่มีต่อ ราคาหุ้นของบริษัท

เบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium)

บริษัทสามารถวัดผลประกอบการโดยใช้มูลค่า VoNB ในปีที่ผ่านมาเป็นตัวบอกวัดมูลค่า VoNB ที่จะเกิดขึ้นในปีถัดไป ตัวคูณที่เรียกว่า “Multiplier” จึงเป็นตัวแสดงถึงจำนวนเท่าของมูลค่า VoNB ที่บริษัทสามารถสร้างขึ้นมากในภายภาคหน้า

นักลงทุนและนักวิเคราะห์จึงใช้ตัวคูณที่เรียกว่า “Multiplier” เพื่อเป็นตัวแสดงถึงจำนวนเท่าของมูลค่า VoNB ที่บริษัทสามารถสร้างขึ้นมากในภายภาคหน้า ดังนั้นการที่มี Multiplier เช่นนี้ก็ยิ่งทำให้มูลค่า VoNB มีผลกระทบกับมูลค่าของบริษัทมากขึ้นเป็นจำนวนเท่าของ Multiplier

ยกตัวอย่างเช่น มูลค่า VoNB ในปีที่ผ่านมา มีค่าเท่ากับ 100 ล้านบาท ในขณะที่ VoNB Multiplier มีค่าเท่ากับ 20 เท่าในสายตาของนักลงทุน ซึ่งก็หมายความว่าบริษัทได้ถูกคาดหวังว่าจะสร้างมูลค่า VoNB ได้อีกทั้งหมดถึง 100 ล้านบาท x 20 เท่า = 2,000 ล้านบาท เมื่อบริษัทยังคงดำเนินกิจการอยู่ต่อไป

- ถ้ามูลค่า VoNB เพิ่มขึ้นจาก 100 ล้านบาทไปเป็น 101 ล้านบาท ในขณะที่ VoNB Multiplier มีค่าเท่ากับ 20 เท่า จะทำให้มูลค่าของบริษัทที่สามารถสร้างขึ้นในอนาคตเพิ่มขึ้นจาก 100

และ VoNB margin เป็นปัจจัยหลักที่นำมาสู่มูลค่า VoNB โดยมูลค่า VoNB ก็เป็นปัจจัยสำคัญที่นำมาซึ่งราคาหุ้นและราคาบริษัทที่สูงขึ้น ผู้บริหารจึงมุ่งเน้นไปที่การจัดการบริหารมูลค่า VoNB จากการขายกรรมรายใหม่เข้ามาให้มีค่าสูงที่สุด เพราะมันคือกุญแจสำคัญที่จะทำให้มูลค่าของบริษัทสูงขึ้นได้

ปกติแล้ว บริษัทสามารถวัดผลประกอบการโดยใช้มูลค่า VoNB ในปีที่ผ่านมาเป็นตัวบอกวัดมูลค่า VoNB ที่จะเกิดขึ้นในปีถัดไป หมายความว่าถ้ามูลค่าของ VoNB ในปีที่ผ่านมาเท่ากับ 100 ล้านบาท บริษัทจะถูกสมมติว่าจะสามารถสร้างมูลค่า VoNB ขึ้นมา 100 ล้านบาทในปีถัดๆ ไปข้างหน้าตราบดีที่บริษัทยังขายกรรมธรรม์ใหม่ๆ เข้ามาอยู่

ล้านบาท x 20 เท่า = 2,000 ล้านบาท ไปเป็น 101 ล้านบาท x 20 เท่า = 2,020 ล้านบาท หรือกล่าวได้ว่ามูลค่า VoNB ที่เพิ่มขึ้น 1 ล้านบาท จะทำให้มูลค่าของบริษัทที่สามารถสร้างขึ้นในอนาคตเพิ่มขึ้น 20 ล้านบาท หรือ 20 เท่านั่นเอง

- ถ้ามูลค่า VoNB ลดลงจาก 100 ล้านบาทไปเป็น 99 ล้านบาท ในขณะที่ VoNB Multiplier มีค่าเท่ากับ 20 เท่า จะทำให้มูลค่าของบริษัทที่สามารถสร้างขึ้นในอนาคตเพิ่มขึ้นจาก 100 ล้านบาท x 20 เท่า = 2,000 ล้านบาท ไปเป็น 99 ล้านบาท x 20 เท่า = 1,980 ล้านบาท หรือกล่าวได้ว่ามูลค่า VoNB ที่ลดลง 1 ล้านบาทจะทำให้มูลค่าของบริษัทที่สามารถสร้างขึ้นในอนาคตลดลง 20 ล้านบาท หรือ 20 เท่านั่นเอง

เราเรียกมูลค่าของ VoNB ที่บริษัทสามารถสร้างขึ้นในอนาคตเมื่อบริษัทยังคงดำเนินกิจการอยู่ต่อไปว่า “Value of Future Business”

Value of Future Business = มูลค่า VoNB ในปีที่ผ่านมา x จำนวนเท่า Multiplier

จำนวนเท่า Multiplier มีความสำคัญมากในการคำนวณหามูลค่าของบริษัทที่สามารถสร้างขึ้นในอนาคตเมื่อบริษัทยังคงดำเนินกิจการอยู่ต่อไป (Value of Future Business)

- ถ้ามูลค่า VoNB ในปีที่ผ่านมามีค่าเท่ากับ 100 ล้านบาท ในขณะที่ VoNB Multiplier เพิ่มขึ้นจาก 20 เท่าไปเป็น 21 เท่า จะทำให้มูลค่าของบริษัทที่สามารถสร้างขึ้นในอนาคตเพิ่มขึ้นจาก 100 ล้านบาท x 20 เท่า = 2,000 ล้านบาท ไปเป็น 100 ล้านบาท x 21 เท่า = 2,100 ล้านบาท
- ถ้ามูลค่า VoNB ในปีที่ผ่านมามีค่าเท่ากับ 100 ล้านบาท ในขณะที่ VoNB Multiplier ลดลงจาก 20 เท่าไปเป็น 19 เท่า จะทำให้มูลค่าของบริษัทที่สามารถสร้างขึ้นในอนาคตเพิ่มขึ้นจาก 100 ล้านบาท x 20 เท่า = 2,000 ล้านบาท ไปเป็น 100 ล้านบาท x 19 เท่า = 1,900 ล้านบาท

● จำนวนเท่า Multiplier นี้จะมากหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับสิ่งต่อไปนี้

1. จำนวนปีที่บริษัทจะสามารถดำเนินธุรกิจเพื่อขายกรมธรรม์ใหม่ได้ต่อไปในอนาคต (Number of future year 'new' business)

ถ้านักลงทุนคิดว่าบริษัทจะสามารถมีธุรกิจใหม่ๆ เข้ามาได้เรื่อยๆ ก็ยิ่งดี เพราะในการขายกรมธรรม์ใหม่เข้ามาเรื่อยๆ นั้นจำเป็นจะต้องอาศัยเงินทุนจากนักลงทุนก่อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับกรมธรรม์ประกันชีวิตที่จะทำให้ผู้ถือหุ้นขาดทุนในการดำเนินงานปีแรกเนื่องจากค่าใช้จ่ายในช่องทางการจัดจำหน่ายที่สูงมาก

ทั้งนี้การคิดหาจำนวนเท่า Multiplier จะไม่รวมถึงการที่บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปโดยไม่ขายกรมธรรม์ใหม่เข้ามา ยกตัวอย่างเช่น จำนวนเท่า Multiplier จะไม่รวมการที่บริษัทไม่ต้องการลงทุนอีกต่อไปแต่ก็ยังคงเก็บเบี้ยประกันภัยปีต่ออายุเข้ามาเรื่อยๆ เป็นต้น

ความสามารถในการทำกำไรแบบยั่งยืน (Profit sustainability)

2. ความสามารถในการทำกำไรแบบยั่งยืน (Profit sustainability) หมายถึงการที่ VoNB margin ยังสามารถคงอยู่เท่าเดิมหรือไม่ลดลงเมื่อเวลาผ่านไปตราบเท่าที่บริษัทจะสามารถดำเนินธุรกิจเพื่อขายกรมธรรม์ใหม่ได้ต่อไปในอนาคต ด้วยเหตุนี้การบริหาร VoNB margin (ตามหลักการของ VoNB management) จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้บริษัทมีจำนวนเท่า Multiplier ที่สูงขึ้นถ้าสามารถจัดการให้ VoNB margin สูงขึ้นได้

ตัวอย่างของการจัดการ VoNB margin ก็คือการจัดการค่าใช้จ่ายในการขาย (variable expense) และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัท (operating expense) การสร้างสมดุลระหว่างการพิจารณาไว้ประกันภัย (underwriting) กับการจ่ายค่าสินไหมทดแทน (claim payment) ได้อย่างถูกต้อง การนำเบี้ยประกันภัยที่รับเข้ามาลงทุนให้ได้ผลตอบแทนที่มากที่สุดในระดับความเสี่ยงที่บริษัทยังสามารถจัดการได้ การบริหารความเสี่ยงในองค์กรและทำให้ต้นทุนค่าเสียโอกาสในการลงทุนสำหรับผู้ถือหุ้นน้อยลง การจัดวางเงินสำรองที่ต้องตั้งเพิ่มขึ้นในแต่ละปี (increase in reserve) และเงินทุนขั้นต่ำที่ต้องตั้งเพิ่มขึ้นในแต่ละปี (increase in required capital) การจัดการกับภาษีที่บริษัทต้องชำระในแต่ละปี การจัดการกับอัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์ (persistency rate) เป็นต้น

3. อัตราการเติบโตของธุรกิจใหม่หรือกรมธรรม์ใหม่ (Rate of growth in new business)

อัตราการเติบโตของธุรกิจใหม่หรือกรมธรรม์ใหม่ (Rate of growth in new business) ดูได้จากเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) หรือส่วนแบ่งการตลาด (market share) ที่เติบโตมากขึ้นในอนาคต

บริษัทต้องแสดงให้เห็นถึงวิสัยทัศน์ในการกำหนดนโยบายการเติบโตของยอดขาย ไม่ว่าจะ เป็น หลักการจัดการ

ความขัดแย้งของแต่ละช่องทางกำหนดยุทธศาสตร์ (Conflict channel) การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning) การจัดการกับผลกระทบในด้านการสูญเสียส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อมีการขยายสายผลิตภัณฑ์ (Cannibalization) ของบริษัท การทำการตลาดอย่าง Marketing event หรือ Marketing campaign การดูแลช่องทางกำหนดยุทธศาสตร์ได้ดี (Agency activity ratio / Agency training) การจัดระบบฐานข้อมูลเพื่ออำนวยความสะดวกในการซื้อขาย (Up-selling) และ ซื้อต่อเนื่อง (Cross-selling) การกำหนดทิศทางของโปรแกรมส่งเสริมการขายอย่าง Sale campaign และคงไว้ซึ่ง Sale momentum ได้ เป็นต้น

• บทสรุป

การนำ VoNB ไปประยุกต์ใช้ในเชิงธุรกิจ (VoNB application) นั้น จะต้องเข้าใจถึงการนำ VoNB margin ไปใช้งาน ไม่ว่าจะเป็นการนำไปคำนวณมูลค่าบริษัทสำหรับรายงานผลประกอบการเป็นรายไตรมาส หรือการนำไปบริหารบริษัทเป็นรายเดือน เป็นต้น

สิ่งที่สำคัญในการคำนวณ VoNB margin ก็คือการที่บริษัทจะต้องประเมินสถานการณ์ของสิ่งที่เกิดขึ้นกับบริษัทในอนาคตข้างหน้าให้ได้โดยการตั้งสมมติฐานทางคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuarial Assumption) ขึ้นมาจากประสบการณ์และข้อมูลที่บริษัทได้จัดเก็บเป็นสถิติเอาไว้ โดยแบ่งออกได้เป็น 3 แบบคือ 1) สมมติฐานในการดำเนินงาน (operating assumption), 2) สมมติฐานในแง่เศรษฐศาสตร์ (economic assumption), และ 3) สมมติฐานอื่นๆ (other assumptions)

การตั้งสมมติฐาน เป็นปัจจัยหลักในการคำนวณมูลค่า VoNB โดยสมมติฐานทางคณิตศาสตร์ประกันภัยจะไม่นิยมเปลี่ยนแปลงบ่อย แต่การตั้งสมมติฐานแต่ละครั้งจำเป็นจะต้องอาศัยวิสัยทัศน์และวิจารณญาณของนักคณิตศาสตร์ประกันภัย เพราะสมมติฐานที่ดีจะต้องเพียงพอและพอดีกับการรองรับสถานการณ์ต่างๆ ในอนาคตได้ สิ่งที่จะต้องจับตามองเป็นพิเศษก็คือสมมติฐานของอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเพราะอัตราดอกเบี้ยในท้อง

จำนวนเท่า Multiplier นี้จะมากหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับ:-

- 1) จำนวนปีที่บริษัทจะสามารถดำเนินธุรกิจเพื่อขยายกรรมธรรม์ใหม่ได้ต่อไปในอนาคต (Number of future year' new' business)
- 2) ความสามารถในการทำกำไรแบบยั่งยืน (Profit sustainability)
- 3) อัตราการเติบโตของธุรกิจใหม่หรือกรรมธรรม์ใหม่ (Rate of growth in new business)

ด้วยเหตุนี้ มูลค่า VoNB จะทวีมูลค่าให้กับบริษัทและผู้ถือหุ้นด้วยจำนวนเท่า Multiplier ซึ่งจะแปรค่าของ VoNB ให้กลายเป็น Value of Future Business ที่จะไปเพิ่มราคาประเมินของบริษัทได้

ตลาดจะผันผวนและต้องติดตามเป็นพิเศษ ซึ่งนักคณิตศาสตร์ประกันภัยอาจจะตัดสินใจเปลี่ยนสมมติฐานระหว่างไตรมาสก็ได้ เนื่องจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ยมีนัยสำคัญกับมูลค่า VoNB ของบริษัทนั่นเอง

นอกจาก VoNB margin แล้วก็ยังมีจำนวนเท่า "Multiplier" ที่ทวีมูลค่าของ VoNB ให้มีผลกระทบต่อราคาหุ้นของบริษัทเป็นจำนวนเท่าของ Multiplier โดยบริษัทจะถือว่าจำนวนเท่า Multiplier นี้คือการสมมติว่าบริษัทจะยังสามารถสร้างมูลค่า VoNB ขึ้นมาในปีต่อไปข้างหน้าเท่ากับค่า Multiplier ได้ครบรอบปีที่บริษัทยังขยายกรรมธรรม์ใหม่ๆ เข้ามาอยู่ โดยมูลค่าของ VoNB ที่บริษัทสามารถสร้างขึ้นในอนาคตเมื่อบริษัทยังคงดำเนินกิจการอยู่คือ "Value of Future Business"

Value of Future Business คำนวณได้จากมูลค่า VoNB ในปีที่ผ่านมากคูณด้วยจำนวนเท่า Multiplier ซึ่งจำนวนเท่า Multiplier นี้จะขึ้นอยู่กับ 1) จำนวนปีที่บริษัทจะสามารถดำเนินธุรกิจเพื่อขยายกรรมธรรม์ใหม่ได้ต่อไปในอนาคต (Number of future years' new' business), 2) ความสามารถในการทำกำไรแบบยั่งยืน (Profit sustainability), และ 3) อัตราการเติบโตของธุรกิจใหม่หรือกรรมธรรม์ใหม่ (Rate of growth in new business)





UNIQUE LIFE RESOLUTIONS

THAIRE LIFE ASSURANCE PUBLIC COMPANY LIMITED

TEL. (662) 666 9000 | FAX. (662) 277 6227 | www.thairelife.co.th



**ไทย
ประกัน
ชีวิต**

คิด เคียงข้าง ทุกชีวิต

รางวัลไม่สำคัญเท่า “โอกาส”

รางวัลบริษัทประกันชีวิตที่ได้มาตรฐานระดับโลก
รางวัลบริษัทประกันชีวิตที่มีฐานะการเงินมั่นคงดีเยี่ยม
และรางวัลอื่นๆ บนเวทีโลก
คงไม่เกิดขึ้นหากไม่ได้รับ “โอกาส” จากท่าน

ไทยประกันชีวิต ขอมอบรางวัลนี้แด่คนไทยทุกคน
พร้อมคำมั่นว่า จะรักษาคุณภาพการบริการระดับโลก
เพื่อขอบพระคุณที่ทำให้โอกาสเราดูแลท่านตลอดมา



รางวัลที่ได้รับ

- Best Life Insurance Company of the Year 2016, 2017, 2018
จาก World Finance Journal/Asia
- Best Life Insurance Company, Thailand 2018 จาก International Finance Magazine ธีรภัทรวิภา
- Company of the Year 2016, 2017, 2018
จาก International Business Awards (IBIA Awards) เอเชีย
- Most Innovative Company of the Year 2016 จาก International Business Awards 2016 (IBIA Awards)
- Customer Service Department of the Year 2016 จาก International Business Awards 2016 (IBIA Awards)
- Superbrands Thailand 2018
- International Quality Crown Award 2012
- Executive of the Year จาก International Business Awards 2011 (IBIA Awards)
- Life Insurance Company of the Year 2004 (The Asia Insurance Industry Awards)

ตัวแทนไทยประกันชีวิต

และ กว่า 300 สาขาทั่วประเทศพร้อมดูแลคุณ หรือ โทร.

1124