

# SA wasdee ctuary

Vol 53 : 3Q19

ฉบับที่ 53 ประจำไตรมาสที่ 3 ปี 2562



Sponsored by



Society of Actuaries of Thailand (SOAT)

# CELEBRATING 10 YEARS OF PROFESSIONAL EXCELLENCE



บริษัท ทีม เอ็กซ์เซลเลนซ์ คอนซัลติ้ง จำกัด ขอขอบคุณลูกค้ากว่า 500 ราย ที่ให้ความไว้วางใจและเชื่อมั่นในบริการของเราตลอดระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา เรายังคงมุ่งมั่นที่จะส่งมอบบริการด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ดีที่สุด ด้วยมาตรฐานระดับสากล ผสานความร่วมมือจากบริษัทพันธมิตรด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยของเราทั่วโลกต่อไป

## บริการของเรา

- การประเมินผลประโยชน์พนักงานตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 19 ผลประโยชน์ของพนักงาน (TAS19)
- การประเมินผลประโยชน์พนักงานตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 2 การจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ (TFRS2)
- การให้คำปรึกษาด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัย
  - การพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัย
  - การลงนามรับรองการประเมินมูลค่าสำรองประกันภัยและเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง
  - การประเมินมูลค่าสำหรับการควบรวมธุรกิจประกันภัย
  - การวิเคราะห์ประสบการณ์สำหรับการจัดทำสมมติฐานทางคณิตศาสตร์ประกันภัย
  - โปรแกรมสำเร็จรูปด้านคณิตศาสตร์ประกันภัย (Mo.net<sup>®</sup>, IFM<sup>®</sup>, CMF<sup>®</sup>)
  - การให้คำปรึกษาเกี่ยวกับมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 17 สัญญาประกันภัย (IFRS17)
  - การฝึกอบรมและสัมมนาด้านคณิตศาสตร์ประกันภัย

สวัสดี “ชาวสวัสดีแอดซัวร์” กันอีกครั้ง สมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทยได้จัดทะเบียนแต่งตั้งคณะกรรมการชุดใหม่เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยสามารถหาอ่านทิศทางความร่วมมือกับสมาคมฯ ต่าง ๆ ได้ที่ “ก้าวไปกับสมาคมแอดซัวร์ไทย” ซึ่งก็ต้องขอขอบคุณกรรมการทุกท่านมา ณ ที่นี้ด้วย รายละเอียดเป็นอย่างไรนั้น สามารถเปิดไปอ่านได้เลย

แล้วมาเริ่มกันด้วย สถานการณ์เศรษฐกิจในปีปัจจุบัน ในเรื่องของ “ธุรกิจประกันภัย 2019” ว่าสถานการณ์ในปัจจุบันนั้นได้มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรบ้าง และได้สรุปธุรกิจประกันภัยในมุมมองที่เกี่ยวข้องกับประชากรศาสตร์ และยังปิดท้ายของเรื่องด้วยบทสรุปที่ว่า ภายใต้การของธุรกิจประกันภัยที่มีการพัฒนาการอย่างรวดเร็ว ประชาชนจะต้องเตรียมตัวรับมืออย่างไร ?

มาต่อที่เรื่องเบา ๆ ที่ทุกคนถนัดถึง กับ “บันทึกฉบับเมื่อครั้งไปทำงานที่ฮ่องกง ตอนที่ 4” โดยหลังจากที่ระยะเวลาผ่านมาเกินกว่า 10 ปีแล้วนั้น ลองมาเปิดบันทึกฉบับนี้ไปพร้อม ๆ กัน

จากนั้นก็ให้หยิบยกเอา เรื่องต้องรู้เกี่ยวกับยูนิทลิงค์ “อย่าซื้อประกัน Unit Linked จนกว่าจะอ่านบทความนี้” ทั้งนี้ผู้อ่านจะได้รู้ว่ายูนิทลิงค์ (Unit Linked) เป็นแบบประกันที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ต้องการ “ความคุ้มครองชีวิต” ได้ครอบคลุมกว่าประกันประเภทอื่น ๆ

มาต่อกันด้วยว่า ทำอย่างไรเราถึงจะ Maximize หรือ ทำให้ Mindset ของเราเติบโตมากที่สุด Mindset คือ การสร้างทัศนคติหรือสิ่งที่เราเรียกว่า Attitude การสร้าง

Hello  
from  
Editor!



พิเชฐ เจียรณสิน (ทอมมี่)  
บรรณาธิการ

ทัศนคติที่ไม่จึงสำคัญที่สุด ไม่ว่าจะป็นสายอาชีพอะไรก็ตาม รวมไปถึงสายอาชีพนักคณิตศาสตร์ประกันภัย ผู้อ่านอาจจะสามารถปลดล็อคตัวเองได้ ถ้าได้อ่าน “ปลดล๊อคศักยภาพในการทำงาน”

และปิดท้ายวารสารฉบับนี้ด้วย “วิเคราะห์ จังหวะความสำเร็จของชีวิต กับบทสัมภาษณ์ของ Jack Ma” บทสัมภาษณ์ของบุคคลที่ทำธุรกิจประสบความสำเร็จในระดับโลกว่า Jack Ma นั้นได้ดำเนินชีวิตและลำดับการใช้ชีวิตอย่างไร? ถึงได้ประสบความสำเร็จ เพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้อ่านได้ตระหนักว่าในขณะนี้ได้กำลังทำอะไรอยู่? สามารถอ่านบทความนี้เพื่อตามหาเส้นทางของตัวเองได้

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



# CONTENTS

ฉบับที่ 53/2562

- 04 – ก้าวไปกับสมาคมแอดซัวร์ไทย
- 08 – ธุรกิจประกันภัย 2019
- 12 – บันทึกฉบับเมื่อครั้งไปทำงานที่ฮ่องกง ตอนที่ 4
- 18 – อย่าซื้อประกัน Unit Linked จนกว่าจะอ่านบทความนี้
- 25 – ปลดล๊อคศักยภาพในการทำงาน
- 28 – วิเคราะห์ จังหวะความสำเร็จของชีวิต กับบทสัมภาษณ์ของ Jack Ma



# ก้าวไปกับ สมาคมแอกชูวรีไทย

สมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ อยากจะขอฝากให้พี่น้องชาวแอกชูวรี เข้าไปกดติดตาม YouTube Channel ที่ “SOAT Thailand” และกดไลค์แฟนเพจ “The Society of Actuaries of Thailand” เพื่อติดตามข่าวสารต่าง ๆ ของสมาคมฯ

## ผลการดำเนินงานคณะกรรมการสมาคมฯ

1. คุณวิไลพร สุวรรณมาลัย กรรมการสมาคมฯ และประธานอนุกรรมการฝ่ายจัดอบรมสัมมนา เป็นประธานการจัดสัมมนา Professionalism and Ethic Seminar 2019 ซึ่งบรรยายพิเศษเป็นภาษาไทย ในวันศุกร์ที่ 17 พฤษภาคม 2562 ณ บอลรูม 1 โรงแรมเอส31 สุขุมวิท





## Professionalism and Ethic Seminar 2019

วันที่ 17 พฤษภาคม 2562

บอลรูม โรงแรม SSI



2. คุณชญดา ศิริภิรมย์ อุปนายกสมาคมฯ นำทีมคณะกรรมการสมาคมฯ เข้าร่วมประชุมคณะทำงานย่อยกับสำนักงาน คปภ. ครั้งที่ 4/2562 ในวันจันทร์ที่ 1 กรกฎาคม 2562 ณ ห้องประชุม 201 ชั้น 2 อาคารสำนักงานคปภ. สืบเนื่องจากทางสำนักงาน คปภ. ได้ขอให้ทางสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ แต่งตั้งคณะทำงานขับเคลื่อนนโยบายมาตรฐานการทำงานของนักคณิตศาสตร์ประกันภัย

3. คุณกสิน สุตันติวรคุณ กรรมการสมาคมฯ และคุณนิธิพร ไตรทิพเทวินทร์ ผู้อำนวยการสมาคมฯ เป็นตัวแทนสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย เข้าร่วมให้ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะในการจัดทำแผนพัฒนาประกันภัย ฉบับที่ 4 กับคณะที่ปรึกษา บริษัท ดีลอยท์ ทูซุ โรมัทส์ ไชยยศ ที่ปรึกษา จำกัด ในจันทร์วันที่ 15 กรกฎาคม 2562 ณ ห้องประชุม 302 ชั้น 3 สำนักงาน คปภ. โดยมีประเด็นในการหารือเบื้องต้น ดังนี้

1. ภาพรวมและแนวโน้มธุรกิจประกันภัยไทยในอนาคต
2. ปัจจัยแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อธุรกิจประกันภัย และมาตรการรองรับ
3. แนวทางการพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจประกันภัยในระยะสั้น และระยะยาว
4. ข้อเสนอแนะและข้อคิดเห็นในการจัดทำกรอบแผนพัฒนาการประกันภัย ฉบับที่ 4

4. คุณพิเชฐ เจียรภณวิทีสิน นายกสมาคมฯ เข้าร่วมพิธีมอบทุนและรางวัลการศึกษาแก่นิสิต นักศึกษาที่เรียนสาขาการประกันภัยและวิชาที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต ประจำปีการศึกษา 2561 และงานเลี้ยงขอบคุณคณะกรรมการประจำปี 2562 ในวันพุธที่ 31 กรกฎาคม 2562 ณ โรงแรมสวิสโฮเต็ล เลอ คองคอร์ด ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพฯ

5. คุณวิไลพร สุวรรณมาลัย กรรมการสมาคมฯ และประธานอนุกรรมการฝ่ายจัดอบรมสัมมนา เป็นประธานการจัดสัมมนา Joint Regional Seminar 2019 ในหัวข้อ หัวข้อ “Changing Environment, Emerging Trends and Evolving Regulations - Deja Vu or Crystal Gazing?” ณ โรงแรมเอส31 สุขุมวิท เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2562 ซึ่งมีนักคณิตศาสตร์ประกันภัยในระดับต่าง ๆ เข้าร่วมประชุมกว่า 100 คน







6. คุณพิเชษฐ เจียรมณีทวีสิน นายกสมาคมา นำทีมคณะกรรมการกสมาคมา เข้าร่วมประชุมกับทางสำนักงาน คปภ. ในเรื่องแผนงานปรับปรุงและพัฒนาการกำกับและกระบวนการให้ความเห็นชอบผลิตภัณฑ์ประกันภัย เพื่อส่งเสริม อุตสาหกรรมประกันภัยไทย ลดอุปสรรคและความล่าช้าในการให้ความเห็นชอบผลิตภัณฑ์ประกันภัย รวมถึงสำนักงาน คปภ. ได้มีการพัฒนาสัญญาประกันภัยสุขภาพฉบับมาตรฐาน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อปรับปรุงให้สอดคล้องกับวิวัฒนาการ ทางการแพทย์และเทคโนโลยีต่างๆ ที่เปลี่ยนแปลงไป และสามารถรองรับแผนปฏิรูประบบสาธารณสุขของประเทศได้ตั้ง กล่าว เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น สร้างความเข้าใจร่วมกันเกี่ยวกับแนวทางการปรับปรุงและพัฒนาการกำกับ และกระบวนการให้ความเห็นชอบผลิตภัณฑ์ประกันภัย รวมถึงแนวทางการปรับปรุงสัญญาประกันสุขภาพ ในวันอังคาร ที่ 13 สิงหาคม 2562 ณ โรงแรม ดี เอ็มเมอร์ลด์ กรุงเทพฯ

7. คุณชญณา ศิริภิรมย์ อุปนายกสภาคมาฯ นำทีมคณะกรรมการกสมาคมา เข้าร่วมงานสัมมนา Cyberspace Challenges and Opportunities ในวันพฤหัสบดีที่ 15 สิงหาคม 2562 ณ ห้องประชุม 501 สภาคมาฯ ประกันวินาศภัยไทย

## ก้าวต่อไปของสภาคมาฯ

สภาคมาฯ นักคณิตศาสตร์ประกันภัยฯ กำหนดจัดงานสัมมนา Life & Non-life Insurance Forum 2019 ในวันศุกร์ที่ 27 กันยายนนี้ ภายใต้หัวข้อหลัก “Framing Ourselves to The New Era” ณ โรงแรมเอส 31 สุขุมวิทซึ่งทาง สภาคมาฯ ได้เชิญวิทยากรทั้งในและนอกประเทศมาบรรยาย เพื่อให้ความรู้ในงานสัมมนาครั้งนี้ โดยมีหัวข้อที่น่าสนใจดังนี้

- Insuretech: Trends for the future
- Health Insurance Management Innovations and Growth Opportunities
- Customer centric Approach to achieving Claims Excellence with right enablers like Data Analytics and automated systems.
- AI and Advanced Analytics: augmented underwriting
- Economic Capital For Life & Non-Life
- How to assess the impacts of IFRS 17
- Cyber Risks

สำหรับผู้สนใจเข้าร่วมสัมมนา Life & Non-life Insurance Forum 2019 สามารถลงทะเบียนออนไลน์ได้ตามลิงค์ <https://forms.gle/FvGxbJwzoHKhbYGu5> หรือสแกน QR Code ด้านล่างนี้



สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ [www.soat.or.th](http://www.soat.or.th)



# ธุรกิจประกันภัย 2019

โดย พิเชฐ เจียรภรณ์ทวีสิน (ทอมมี่ แอคชัวรี) FSA, FIA, FSAT, FRM

- นายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย

1

## การเปลี่ยนไปของธุรกิจประกันภัย

- ในแง่ของการบริหารจัดการองค์กร [ต้องมีการปรับเปลี่ยนให้เข้ากับยุค digital มากขึ้น โดยองค์กรต่างๆ เริ่มมองหาบุคลากรรุ่นใหม่ ที่มีความรู้ Digital เป็นพื้นฐานเข้ามาในองค์กรด้วย และการทำงานต้องไม่เป็น Silo (ต่างคนต่างทำ) อีกต่อไป ทุกวันนี้ ทุกอย่างเปลี่ยนแปลงไวมาก เหมือน google map ที่บอกว่า รถติดตอนไหนในเวลานี้ แต่ถ้าถามว่าแต่ไปจำภาพนั้น เวลาเราขับรถไปจริง สภาพการจราจรมันเปลี่ยนไปตลอดเวลา เรามามัวแต่จำภาพตอนที่เราเปิด google map ครั้งแรกนั้นไม่ได้ผล นี่เป็นเพียงตัวอย่างอุปมาอุปมัยให้เห็นภาพ ดังนั้น ในการสื่อสารวิสัยทัศน์ของผู้บริหาร ก็ต้องสื่อสารให้คมชัดมาก

ขึ้น และทุกคนมีเป้าหมายเดียวกัน แต่พร้อมจะรับเรื่องของการเปลี่ยน (change) ได้ทุกเมื่อ เช่นกัน]

- การเปลี่ยนไปของธุรกิจประกันภัยในแต่ละสาขา หรือประเภทประกันภัยที่ยังไปถึงความคุ้มครองต่อผู้เอาประกันภัย [ต้องมองถึงผู้บริโภคเป็นหลักมากขึ้น มีกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนมากขึ้น โดยเฉพาะเรื่องของฐานข้อมูลของบริษัทในตอนนี้มีมากขึ้น และสามารถเล่นเรื่อง big data ได้ดีขึ้น ยกตัวอย่างเช่น เมื่อก่อน เราออกแบบประกันมาเป็นแบบกลางๆ เพื่อให้ฝ่ายขายได้ขาย แต่เดี๋ยวนี้เราออกแบบประกันเฉพาะกลุ่มมากขึ้น ไม่ว่าจะ เป็น สำหรับ ผู้หญิงสูงอายุ สำหรับครอบครัว สำหรับแม่บ้าน หรือ สำหรับการศึกษา เป็นต้น รวมถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เช่น ยูนิคัลลิค เป็นต้น]



- การเปลี่ยนแปลงของธุรกิจประกันชีวิตทั้งในแง่ของผลิตภัณฑ์ ช่องทางการขาย และความคุ้มครองที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มคน ในไตรมาศ 3 นี้ จะเข้าสู่ RBC 2 ซึ่งรูปแบบของผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ก็จะไปเปลี่ยนไป และหนึ่งในสิ่งที่เราจะเห็นก็คือ ยูนิติลิงค์ ที่ถ้าทำความเข้าใจได้ถูกต้อง มันจะมีประโยชน์อย่างมาก ทั้งกับผู้บริหาร และ กับตัว ธุรกิจประกันเอง เรียกว่า ยูนิติลิงค์ จะตอบใจทุกมุม ในยุคของ RBC 2 ส่วนการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกับช่องทางการขาย นั้น ก็คงจะหนีไม่พ้นกับเรื่องของ การนำ digital transformation มาใช้ใน

ทุก ๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็น InsurTech หรือการนำเทคโนโลยีนวัตกรรมมาประยุกต์กับการสื่อสารหรือเครื่องมือการขาย ซึ่งเจาะจงเข้าถึงตัวปัจเจกบุคคลได้มากขึ้น ผมเชื่อว่า ยิ่งธุรกิจประกันให้ความรู้กับผู้บริหารมากเท่าไร ผู้บริหารก็มีความเข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญของความคุ้มครองมากเท่านั้น และยิ่งเข้าใจเพื่อซื้อความคุ้มครอง เหมือนดังประเทศสิงคโปร์ที่ประชาชนมีพื้นฐานความรู้เรื่องการประกันภัยเป็นอย่างดี ประเทศไทยก็เริ่มมีทิศทางไปทางนั้นเช่นกัน ถ้าทุกคนในภาคธุรกิจช่วยกันทีละน้อย



**2** การเปลี่ยนแปลงของธุรกิจที่มุ่งหน้าไปสู่ความเป็นสากล ทั้งรูปแบบธุรกิจและความเข้มข้นในการจัดการความเสี่ยงของธุรกิจประกันภัยยุคใหม่ จะส่งผลให้จำนวนบริษัทประกันภัยเปลี่ยนแปลงไปหรือไม่อย่างไร [บริษัทประกันภัยเป็นสถาบันการเงินประเภทหนึ่ง ซึ่งการจัดการความเสี่ยงของธุรกิจประกันภัยที่ดีนั้น จะทำให้ธุรกิจมีความน่าเชื่อถือ และส่งผลบวกทางอ้อมให้กับภาคธุรกิจมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะในช่วงที่ผ่านมา ข้อกำหนดตามมาตรฐานสากลต่างๆ ก็มีเข้มข้นขึ้น ธุรกิจประกันภัยใน

ประเทศไทย จึงมีทิศทางที่ต้องปรับตัวเข้าสู่ความเป็นสากลมากยิ่งขึ้นตาม บริษัทประกันภัยจึงหันมาเน้นเรื่องการบริหารจัดการความเสี่ยงมากขึ้น อย่างจะเห็นเรื่องของการที่บริษัทประกันภัยต่างๆ เริ่มมีแผนกจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นจริงเป็นจังมากขึ้น เช่น ERM เป็นต้น หรือการจัดอบรมต่างๆ เกี่ยวกับ ORSA หรือสิ่งที่เราเห็นเมื่อต้นปีก็คือ เรื่องที่ FSAP จากธนาคารโลกมาตรวจสอบ การกำกับดูแลของภาคธุรกิจประกันภัย ซึ่งผลลัพธ์ก็ผ่านไปได้อย่างดี เป็นต้น

### 3

#### ธุรกิจประกันภัยในมุมที่เกี่ยวข้องกับประชากรศาสตร์ ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญในอนาคตนั้น บทบาทของผู้กำกับ

ดูแล รวมถึงภาคธุรกิจต้องรับมืออย่างไร ขณะเดียวกันควรจะมีองค์กรใดหรือองค์กรลักษณะใด เข้ามาช่วยเตรียมการช่วยเหลือ [อีก 15 ปีข้างหน้า ประชากรไทย 1 ใน 4 จะมีอายุสูงกว่า 60 ปีทั้งหมด สังคมไทยเราจะกลายเป็นสังคมของผู้สูงอายุ จะเห็นว่าหลายๆ ประเภทธุรกิจ เริ่มมีผลิตภัณฑ์เพื่อมารองรับกลุ่มตลาดของผู้สูงอายุกันแล้ว ในภาคธุรกิจประกันภัยเอง ก็เกี่ยวข้องกับสังคมผู้สูงอายุโดยตรง ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนเพื่อการเกษียณ และการวางแผนค่ารักษาพยาบาลหลังการเกษียณ ซึ่งต้องไม่ลืมว่า คนเราจะมีช่วงชีวิตที่หลังอายุเกษียณที่ยาวนานขึ้น และสิ่งที่ตามมาก็คือ การวางแผนการเงินที่ไม่เพียงพอ จากการศึกษาวิจัยที่ทางสมาคมฯ ได้ไปช่วยหน่วยงานต่างๆ จะเห็นว่า การเลื่อนอายุเกษียณออกไปให้นานขึ้น จะมีส่วนช่วยให้การวางแผนการเงินเพื่อการเกษียณได้ดีขึ้น ในอนาคต อาจจะมีแบบประกันสำหรับคนที่ต้องการเกษียณที่อายุ 65 หรือ 70 ปี ส่วนในด้านประกันบำนาญนั้น ยังมีกฎเกณฑ์บางอย่างที่ยังทำให้เบี้ยประกันภัยนั้นมีต้นทุนที่สูงอยู่ ไม่ว่าจะเป็นประมะวลระษฎการด้านภาษี ที่ไม่เอื้อกับ

ประกันบำนาญ หรือกฎเกณฑ์ในการออกแบบประกัน ที่ต้องมีการกรัดเงินทั้งหมด เวลาที่ผู้เอาประกันตายหลังเกษียณอายุด้วย (จึงทำให้ ต้นทุนของแบบประกัน ในช่วงหลังเกษียณอายุ ไม่สามารถให้ผลประโยชน์บำนาญ ได้เต็มที่ เพราะต้องแบ่งเงินก้อนหนึ่งไปให้เป็นผลประโยชน์การเสียชีวิต หลังการเกษียณ) โดยที่ผ่านมา ทางสมาคมฯ ก็ได้ยื่น หน่วยงานอื่นออกมาเรียกร้องในการออกแบบประกันที่เป็นบำนาญมากขึ้น โดยขอให้ยกเว้นกฎเกณฑ์ในการจ่ายผลประโยชน์จากการเสียชีวิตหลังการเกษียณออกไป (เพื่อให้เบี้ยประกันถูกลง และจ่ายผลประโยชน์ของบำนาญอย่างเดียว) เช่น หน่วยงาน กบข. ที่เข้าใจถึงโครงสร้างของประกันบำนาญ เป็นอย่างดีเป็นต้น ส่วนเรื่ององค์กรใด ที่เข้ามาช่วยเหลือได้นั้น คงจะเป็นเรื่องของการทำงานระหว่างภาคธุรกิจกับสวัสดิการของภาครัฐต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น กองทุนออมแห่งชาติ กองทุนประกันสังคม หรือ กองทุนอื่นๆ อีก 3 กองทุน (รวมทั้งหมด 5 กองทุน) ที่เคยเป็นสวัสดิการให้กับประชาชนทั่วไป ให้เข้าถึงการเตรียมตัวที่ดีสู่การเกษียณ

### 4

**บทบาทของสำนักงานคปภ.** ที่ต้องทำหน้าที่ทั้งด้านการควบคุมและส่งเสริม แล้วเป็นหน้าที่ที่ต้องเดินไปพร้อมๆ กัน บทบาทอย่างนี้จะเกิดอะไรขึ้นบ้างกับองค์กรธุรกิจประกันภัยที่มีความแตกต่างกันของขนาดบริษัทและความแข็งแกร่งทางการเงิน และส่งผลด้านใดต่อประชาชน





**5** ท่านกำลังมองการเปลี่ยนแปลงด้านใดบ้าง ที่กำลังจะเกิดกับธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย และเมื่อเห็นการเปลี่ยนแปลงที่คาดการณ์ว่าจะเกิดขึ้นแล้ว บริษัทประกันควรเตรียมรับมืออย่างไร แล้วการเตรียมการรับมือที่ว่านั้น สามารถช่วยเหลือหรือแก้ปัญหาให้กับองค์กรอย่างไรบ้าง [ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์และวิธีการของนาย ญูนิตติงค์ ในธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย นั้นอาจมีความคลาดเคลื่อนอยู่ ทั้งกับตัวภาคธุรกิจเอง และกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง บริษัทประกันภัยควรเตรียมตัวรับมือ ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ถูกต้อง และสร้างความเข้าใจ ความเชื่อมั่น ให้กับผลิตภัณฑ์นี้ เพราะในต่างประเทศก็ได้ถูกขับ

เคลื่อนไปในแนวทางนี้ ด้วยกรอบของการบริหารความเสี่ยง ด้วยเช่นกัน โดยเฉพาะ RBC 2 ที่กำลังจะมีผลบังคับใช้ในเร็วๆ นี้ ส่วนอีกเรื่องหนึ่งที่ยังมองข้ามไม่ได้คือ IFRS17 ที่จะมีการเปลี่ยนแปลงวิธีการคำนวณเงินสำรอง วิธีการรายงานผลในงบการเงิน และคำว่า ยอดขายที่เป็นเบี้ยประกันภัย จะไม่มีอีกต่อไป แต่จะมีคำว่า ค่าดำเนินการ (fee) มาใช้แทน ซึ่งแน่นอนว่า fee ค่าดำเนินการ จะมีค่าน้อยกว่า Premium เบี้ยประกันภัย แน่นอน แต่ไม่ต้องตกใจไปกับสิ่งที่จะเกิดขึ้น เพราะ ผลประกอบการที่เป็น ผลกำไร (profit) นั้น จะไม่ได้มีผลกระทบอะไรมาก อาจจะมีแค่ค่าว่ากำไรเร็วหรือกำไรช้าลง เท่านั้นเอง]

**6** ภายใต้การ ของธุรกิจประกันภัยที่มีการพัฒนาการอย่างรวดเร็ว ประชาชนจะต้องเตรียมตัวรับมืออย่างไร [เสริมสร้างความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันภัยให้มากขึ้น เพราะการประกันภัยเป็นการบริหารความเสี่ยงในระดับครัวเรือน และประชาชนไม่ควรมองข้ามการบริหารความเสี่ยงนั้น และจะซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยในแต่ละครั้ง ควรหาข้อมูลจากทุกแหล่ง หรือเปรียบเทียบใน

แง่มุมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น คุณภาพบริการ ความมั่นคงของบริษัท (ดูจาก RBC ที่เรียกว่า CAR ratio ซึ่งจะมีประกาศในเว็บไซต์ของแต่ละบริษัทอยู่แล้ว แต่ต้องศึกษาวิธีอ่านค่านี้เพิ่มเติม) โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ให้ทำความเข้าใจ (และเปิดใจ) ถึงประโยชน์ของแบบประกันญูนิตติงค์ ซึ่งจะเห็นว่าดีกว่าแบบประกันแบบดั้งเดิม (traditional product) จริงๆ







# บันทึกลับ เมื่อครั้ง ไปทำงานที่ฮ่องกง ตอนที่ 4

โดย พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่ แอคซัวร์) FSA, FIA, FSAT, FRM  
- นายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย

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

และหลังจากที่ระยะเวลาผ่านมากกว่า 10 ปีแล้ว ผมก็ได้ลองมองย้อนอดีตของตัวเองพร้อม ๆ ไปด้วยกับการตอบคำถามที่มีจากผู้ใหญ่ที่ผมเคารพท่านหนึ่ง เลยขอคัดลอกออกมาจาก “บันทึกลับ” ที่ผมมีฉบับนี้ เพื่อแบ่งปันประสบการณ์กันครับ

## ▶ ถ้าพ่อแม่คิดจะส่งลูกไปเรียนต่างประเทศ วิทย ไหนเหมาะที่สุด

ถ้าไปตอนเรียนมัธยมปลายจบก็จะปรับตัวง่าย และทำให้ได้ภาษาที่ติดกลับมา ถ้าไม่แล้วแต่คุยภาษาไทยอยู่ที่เมืองนอกอย่างเดียว แต่ก็อาจขาดเพื่อนไทยในมหาวิทยาลัย และการหล่อหลอมบุคลิกภาพก็อาจจะต่างกันไปซึ่งก็อาจจะเสี่ยงกับการเป็นเด็กใจแตก หรือไม่ก็กลายเป็นคนหัวนอก ใช้เงินเปลืองตัว ก็ได้ครับ

ดังนั้นผมว่าให้ไปตอนที่เค้าคิดเองได้ (หมายถึงเป็นคนเริ่มคิดเองเป็น) เช่น ให้ไปตอนที่เค้ารู้ตัวเองว่าอยากไปเพื่อหาประสบการณ์แล้วก็วุฒิภาวะระดับหนึ่งแล้วครับ เพราะการไปแล้วมีประโยชน์มากขึ้นแค่นั้น มันขึ้นอยู่กับตัวคนที่ไม่ไปเอง ถ้าเค้าตั้งใจไปหาประสบการณ์ความรู้น่าจะส่งไปเลย แต่ถ้าไม่แน่ใจว่าไปทำอะไรหรือจะไป

เที่ยว หรือโดนบังคับไป แล้วพอไปแล้วก็บริหารเวลาและความสัมพันธ์กับ พ่อแม่ ญาติพี่น้อง และเพื่อนๆ ในเมืองไทยไม่เป็น ซึ่งท้ายที่สุดแล้วก็อาจจะทำให้ไม่ได้ประโยชน์เท่าที่ควรก็ได้ แถมกลับมาเมืองไทยยังต่อไม่ติดอีกต่างหาก

ดังนั้นผมคิดว่าวัยไหนก็ได้ครับ ขอให้ลองวิเคราะห์ตัวเองดูก่อน มีข้อดีข้อเสียต่างกัน แล้วก็ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ในตอนนั้นด้วย อย่างน้องชายคนเล็กสุดเค้าเคยคิดว่าพอเรียนจบตรีปีบ ก็อยากเรียนต่อโทปีบ แต่ผมก็อยากให้น้องเค้าหางานทำที่ต่างประเทศก่อน แล้วค่อยเรียนต่อโทพาร์ทไทม์นอกเวลาเอา จะได้ไม่ต้องเสียประสบการณ์การทำงานด้วย

ผมเคยบอกเค้าว่าการศึกษานั้นมีอยู่ทุกแห่งขึ้นอยู่กับว่าเราอยากเลือกสภาพแวดล้อมแบบไหน แล้วการศึกษาที่ดีที่สุดก็คือการได้ทำจริง ไม่ใช่อ่านจากตำราหรืออภิปรายในห้องเรียนเอา กว่าจะคุยกันจนน้องชายเห็นด้วยเนี่ยก็ใช้เวลาเกือบปีอยู่เหมือนกัน และหลังจากเค้าเรียนจบปริญญาตรี เค้าจึงยอมอดทนหรือถึงสามเดือนและสัมภาษณ์ไปจนผ่านรอบสุดท้ายของไมโครซอฟท์สำนักงานใหญ่ที่อเมริกา มาถึงตอนนั้นเค้าได้ทำงานอยู่ที่นั่นกว่า 10 ปีแล้วครับ





ผมยังมองว่าประสบการณ์นั้นสำคัญที่สุด อีกหน่อยอยากเรียนรู้เรื่องอะไร ก็แค่ค้นหาทางอินเทอร์เน็ตเอา และอาศัยว่าเราเอามาประยุกต์เป็น ก็ทำได้หมดครับ อีกหน่อยความรู้ก็เหมือนกับแอปพลิเคชัน ที่มีอยู่ในดาวนโหลดเคลื่อนไปหมด เราไม่มีทางเรียนรู้แอปทั้งหมดได้ เพียงแต่เราอยากจะใช้งานแบบไหน เราก็เพียงไปดาวนโหลดแอปนั้น มา แล้วก็หัดใช้งานมัน

เมื่อก่อนความรู้เป็นของที่หาได้ยาก ต้องไปนั่งเรียนเก็บหน่วยกิตเอาเป็นรายวิชา แต่ในส่วนตัวของผมนั้น ผมว่าสิ่งที่ท้าทายในโลกอนาคตก็คือ ความสามารถในการค้นหาในอินเทอร์เน็ต (แทนที่การเรียนเยาะๆ จำเยาะๆ เอาไว้ เหมือนสมัยก่อน) และ ความสามารถในการนำความรู้ที่ค้นหามาไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์

► **ถ้าให้แนะนำคนที่กำลังจะไปต่อปริญญาตรีหรือโท:** สาขาวิชาไหนน่าเรียน และมีโอกาสได้งานที่นั่นเลย

สำหรับปริญญาโทที่ฮ่องกงนั้น จริง ๆ แล้วมีมหาวิทยาลัยที่ติดอันดับโลกเยอะที่สุดในภูมิภาคเอเชียเลยนะครับ เพียงแต่ผมมองว่าที่ไม่ค่อยมีคนไปไทยมาเรียนเพราะยังไม่มียุโรปที่ให้อาเนกหรือคอนสัครลิมมองนี่ถึงฮ่องกง เพราะมันแต่นึกว่าฮ่องกงมีแต่ที่ให้ชอปปิ้งกับของกินอย่างเดียว

ในทางกลับกันถ้ามองในแง่ของเศรษฐกิจแล้ว ฮ่องกงเป็นเมืองศูนย์กลางของสถาบันการเงินต่างๆ ดังนั้นอะไรก็ตามที่เกี่ยวกับทางด้านการเงินนั้นจะดังมาก อย่างหลักสูตร MBA ก็เห็นมีอยู่สามสายที่ดังนั้นก็คือ 1) สายการเงิน, 2) สายการเน้นการทำธุรกิจในประเทศจีนและแถบเอเชีย, และ 3) สายเทคโนโลยี ส่วนหลักสูตรที่เป็นปริญญาโทด้านไฟแนนซ์หรือแบงก์ก็เป็นที่ยอมรับกันมาก อย่างผมก็เรียนพาร์ทไทม์นอกเวลาจนจบหลักสูตรวิศวกรรมการเงินมา แล้วจึงค่อยต่อ MBA อีกไป



วิชาวิศวกรรมการเงินของที่นี่เป็นวิชาที่สร้าง  
ตราสารต่าง ๆ ออกสู่ตลาดหลักทรัพย์ แล้วที่อเมริกามี  
ปัญหาเศรษฐกิจที่กระทบมาถึงเศรษฐกิจโลกในตอนนั้น ก็  
เพราะมีหลักทรัพย์บางตัวที่ออกมาแล้วเกิดการจัดการความ  
เสี่ยงไม่ดีพอทำให้ล้มกันเป็นโดมิโน อันนี้เค้าก็ต้องโทษคน  
ที่ทำงานด้านวิศวกรรมการเงินนี่แหละครับ (หัวเราะ)

สำหรับปริญญาตรีก็คงแนะนำให้เรียนสาย  
คณิตศาสตร์ประกันภัย หรือ แอคชูว์รี (Actuarial science)  
ครับ แต่จะเรียนในระดับปริญญาโทก็ได้ไม่ต่างกัน แต่ผม  
แนะนำให้เรียนตั้งแต่ปริญญาตรีจะดีกว่า จะได้มีเวลามา  
สอบแล้วเริ่มงานที่ทำรายได้มากกว่า ซึ่งสายวิชานี้ ก็  
ต้องมีการนำสถิติข้อมูลไปใช้เป็นอย่างมาก และคงต้องรู้  
เรื่องเทคโนโลยีไปด้วย เรียกได้ว่า นักคณิตศาสตร์ประกัน  
ภัย ต้องเรียนรู้ Data Science ให้เป็นครับ เพราะถือว่าเป็น  
เป็นส่วนหนึ่งของงานทางด้านคณิตศาสตร์ประกันภัย อย่าง  
เช่นในประเทศมาเลเซีย จะนิยมจ้างนักคณิตศาสตร์ประกัน  
ภัยมาทำงานด้าน Data Science กันครับ ส่วนตัวผมจึง  
คิดว่าในอนาคต มันน่าจะต่อยอดในสายต่าง ๆ ได้อีกเยอะ

ส่วนคนที่สมัครเรียนนั้นส่วนใหญ่มาจากสายวิทย์  
ครับ ที่ต้องเก่งเค้าจะสอบเอนทรานซ์กัน นอกจากคณะแพทย  
หรือคณะกฎหมายแล้ว คณะที่ต้องใช้คะแนนเอนทรานซ์ที่  
สูงที่สุด ก็คือคณะของคณิตศาสตร์ประกันภัยหรือแอคชู  
ว์รีครับ คณะนี้จึงเหมาะสำหรับคนที่รักคณิตศาสตร์ เท่าที่  
สังเกตเห็นก็คือ คนเก่งเลขหรือฟิสิกส์จะเรียนคณิตศาสตร์  
ประกันภัย/แอคชูว์รี คนที่เก่งชีวจะเรียนหมอ ส่วนคนที่  
เก่งทางด้านสายศิลป์ก็อาจจะเลือกเรียนกฎหมาย

### ► อยากรู้จักงานพาร์ทไทม์ ระหว่างเป็นนักศึกษา มีกฎหมายอะไรที่ต้องรู้อ่าง แล้วรายได้เท่าไหร่

งานพาร์ทไทม์ระหว่างเป็นนักศึกษาก็จะยากชะ  
หน่อยครับ เนื่องจากว่าถ้าทำงานเป็นเด็กเสิร์ฟแล้วก็ต้องพูด  
กว้างตุงกับคนพื้นเมืองเป็น แล้วนักเรียนฮ่องกงเองก็มีคนที่  
ต่อสายอาชีพจะเยอะ พวกนี้จะหางานพาร์ทไทม์ทำเหมือน  
กันครับ



## นักคณิตศาสตร์ประกันภัย ต้องเรียนรู้ Data Science ให้เป็นครับ เพราะถือว่าเป็น ส่วนหนึ่งของงานทางด้าน คณิตศาสตร์ประกันภัย



แต่ถ้าตอนฝึกงานแล้วได้ทำที่บริษัทดี ๆ หรือ  
เป็นสำนักงานใหญ่ในระดับภูมิภาค แล้วล่ะก็ จะได้  
ประสบการณ์ดี๊มากเลยครับ

### ► มีคนไทยที่นับมากแค่ไหน มีสมาคมคนไทย ในฮ่องกงแบบไหนบ้าง

คนไทยที่เป็นแม่บ้านมาช่วยทำความสะอาด  
บ้านและทำงานตามร้านอาหารจะมีเยอะพอสมควรครับ  
แต่ผมมออยู่ได้ซักระยะ 5 ปีแล้วจึงเริ่มหันไปมองดู  
สังคมไทยในฮ่องกงแล้วก็เห็นว่ายังไม่เคยมีใครตั้งสมาคม  
นักเรียนไทยในฮ่องกงเลย ทั้งๆ ที่น่าจะดี ซึ่งผมก็เคยมอง  
หาอยู่ เพียงแต่ว่าตอนนั้นผมก็ไม่วู้จักคนไทยในฮ่องกงที่  
นี่เลย ต่างคนต่างอยู่กระจัดกระจายกัน หรืออาจเพราะผม  
มัวแต่ยุ่งเรื่องงานที่ทำอยู่พร้อมกับการเรียนภาคค่ำจนเกิน  
ไป (หัวเราะ)


พอเมื่อมีโอกาสที่นักเรียนไทยในฮ่องกง (ผม  
ถือว่าเป็นนักเรียนคนหนึ่ง ถึงแม้ว่าจะเรียนภาคค่ำก็ตาม)  
ซึ่งก็มีทั้งหมดประมาณ 20 กว่าคน ได้มีโอกาสได้มาเจอ  
กัน โดยเฉพาะในงานวันพ่อกับซึ่งทางสถานกงสุลใหญ่ ณ  
เมืองฮ่องกงเป็นคนจัดและเชิญพวกเรา หลังจากนั้นผม  
ก็พยายามนัดรวมกลุ่มกันและพบปะกับคนไทยที่นี่ จน  
ตอนนั้นสามารถตั้งเป็นสมาคมคนไทยได้ในที่สุด



แต่ก็อย่างที่กล่าวไว้ตอนต้นแหละครับ สภาพแวดล้อมในฮ่องกงนั้นเป็นเมืองของการทำงานที่อาจจะดูวุ่นวายและเวลาเป็นเงินเป็นทองกันหมด คนไทยบางคนอาจจะชอบอยู่คนเดียว ทำให้ผมมองเห็นได้ชัดเลยว่าถ้าไม่มีคนริเริ่มทำให้วังล้อมันขับเคลื่อน มันก็จะไม่มีอะไรให้เห็นขึ้นมาซักที ดังนั้นสมาคมที่นั่นจึงได้ตั้งขึ้นมาเพื่อให้คนไทยที่เป็นนักเรียนที่นั่นได้ช่วยเหลือกันได้ในอนาคต ผมคิดว่านั่นคือกิจกรรมที่สามารถตอบแทนสังคมและเป็นสิ่งที่ทำให้ผมรู้สึกว่ามีชีวิตที่สมดุลขึ้นหลังจากการทำงานและการเรียนที่เหน็ดเหนื่อยในแต่ละวันครับ อย่างไรก็ตาม ในตอนนั้นผมได้รับความร่วมมือจากห้อง ๆ นักเรียนไทย และพี่ๆ คนอื่น ๆ จนตอนนั้นก็มีสมาชิกของสมาคมได้ประมาณ 40 คน ซึ่งประกอบไปด้วย อาจารย์ นักเรียน และคนที่ทำงานออฟฟิตในบริษัทข้ามชาติต่าง ๆ

นั่นอาจจะเป็นจุดเริ่มต้นจุดเล็ก ๆ อีกจุดหนึ่งที่ทำให้พวกกลับมาทำงานในประเทศไทยแล้ว ก็อยากทำงานตอบแทนสังคมผ่านสิ่งที่เราทำได้จากวิชาชีพของเรา โดย

เริ่มจากการเป็นกรรมการสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกนกัยแห่งประเทศไทยก่อน จึงค่อยขยับขึ้นมาเป็นรองนายกสมาคมฯ และได้รับความไว้วางใจให้เป็นนายกสมาคมฯ ในที่สุด สุดท้ายนี้ ก็เลยอยากขอบคุณผู้ใหญ่และคนรอบข้างทุกคนที่ให้โอกาสได้รับประสบการณ์ ได้มอบเวทีให้แสดงบทบาทและใช้ความรู้ จากเวทีเล็ก ๆ จึงค่อยๆ เป็นเวทีที่ใหญ่ขึ้นมา

และแล้ว บันทึกลับเมื่อครั้งไปทำงานที่ฮ่องกงก็คงขอจบแต่เพียงเท่านี้ ผมเชื่อว่าทุกคนที่มอย้อนอดีตกลับไปดูตัวเองในความทรงจำในช่วงหนึ่งๆ นั้น ต่างสถานที่ต่างเวลา ต่างโอกาส จะทำให้ได้ความรู้สึกที่ต่างกัน ถึงแม้ว่าจะเป็นความทรงจำที่ดีหรือไม่ก็ตาม แต่ทุก ๆ ความทรงจำนั้นก็มีความค่ากับเรา ขอคุณครับที่ติดตามอ่านกันมาถึงจุดนี้ ก็หวังว่าบันทึกกลับ (ที่ไม่ลับอีกต่อไป) จากความทรงจำของคนๆ หนึ่งที่อาศัยแรงบันดาลใจเป็นตัวขับเคลื่อนความฝัน จะเป็นหนึ่งในประสบการณ์ที่มีประโยชน์และแรงบันดาลใจอันสนุกๆ ครับ 



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)





# อย่าซื้อประกัน Unit Linked จนกว่าจะอ่านบทความนี้

โดย พิเชฐ เจียรภรณ์ทวีสิน (ทอมมี่ แอคชัวรี) FSA, FIA, FSAT, FRM  
- นายกสสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย

ยูนิตลิงก์ (Unit Linked) เป็นประกันชีวิตที่ถูกออกแบบเพื่อเป็นเครื่องมือวางแผนการเงินระยะยาวที่มีความยืดหยุ่นสูง สามารถปรับเปลี่ยนไปได้ตามจังหวะและสถานการณ์ต่าง ๆ ตลอดช่วงชีวิต และมีส่วนของการลงทุนเพิ่มเข้ามาในตัวกรมธรรม์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่อยากให้ความคุ้มครอง หรือ ผลประโยชน์ของกรมธรรม์เติบโตตามสินทรัพย์และความเสี่ยงที่ได้เลือกลงทุนไป

ผู้ถือกรมธรรม์สามารถเลือกเน้นที่ความคุ้มครองระยะยาว (เช่น ตลอดชีวิต หรือ อย่างน้อย 20 - 30 ปี เป็นต้นไป) เพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากการสูญเสียทางการเงินต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการเจ็บป่วยหรือการสูญเสียชีวิตก็ได้ หรือ เลือกเน้นที่การสะสมทรัพย์ระยะยาว (มากกว่า 10 - 20 ปีขึ้นไป) เพื่อวางแผนเงินที่คาดว่าจะจำเป็นในอนาคต ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนหลังเกษียณ การวางแผนการศึกษาบุตร หรือ การวางแผนมรดกให้คนที่เรารัก

## ความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนของผู้ซื้อ

เมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาคอาเซียนนั้น ยูนิทลิงค์ (Unit Linked) จะถือได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใหม่สำหรับประเทศไทยและยังอยู่ในระยะเริ่มต้น โดยความเข้าใจของตัวผลิตภัณฑ์ยังไม่สูงนักและยังไม่ค่อยเป็นที่นิยมของผู้บริโภค การส่งเสริมความเข้าใจต่อยูนิทลิงค์ (Unit Linked) ให้แก่ประชาชนจึงเป็นเรื่องที่สำคัญเพื่อที่ทุกคนจะได้เข้าใจวัตถุประสงค์ของยูนิทลิงค์ (Unit Linked) ที่ถูกออกแบบเพื่อการวางแผนการเงินระยะยาว ไม่ใช่การลงทุนเพื่อหวังผลตอบแทน เมื่อเป็นเช่นนั้น ผู้ซื้อก็จะได้รับประโยชน์ของยูนิทลิงค์ (Unit Linked) อย่างแท้จริง และ ยังเป็นการวางรากฐานต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตใหม่ ๆ ในวันข้างหน้าที่จะช่วยให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้นอีกด้วย

โดยเฉพาะในช่วงปีที่ผ่านมา จะเห็นว่ามีข้อร้องเรียนไปหน่วยงานกำกับ เช่น คปภ. หรือ กลต. จากผลิตภัณฑ์ยูนิทลิงค์ (Unit Linked) แต่เมื่อมาวิเคราะห์กันที่สาเหตุแล้วไม่ใช่เพราะว่า ยูนิทลิงค์ (Unit Linked) เป็นแบบประกันที่แย่ แต่สาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดข้อร้องเรียนขึ้นมา นั้นเป็นเพราะ ผู้บริโภคไม่ได้เข้าใจจริง ๆ ว่า ยูนิทลิงค์ (Unit Linked) คืออะไร และควรคาดหวังอะไรกับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตตัวนี้

แม้แต่ในปัจจุบัน เราจะเห็นว่าความเข้าใจของผู้บริโภคยังคงคลาดเคลื่อนจากจุดประสงค์ที่แท้จริงของยูนิทลิงค์ (Unit Linked) โดยเฉพาะ คนทั่วไปมักจะเข้าใจผิดคิดว่า การซื้อยูนิทลิงค์ (Unit Linked) เพื่อลงทุน หรือเพื่อความมั่งคั่งในอนาคต

## ประกันควบการลงทุน (ไม่ใช่ประกันเพื่อการลงทุน)

ยูนิทลิงค์ (Unit Linked) มีชื่อเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ประกันควบการลงทุน ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนามาจากประกันชีวิตแบบดั้งเดิม (Traditional Product) โดยมุ่งเน้นที่จะตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่ต้องการ

- 1) ความยืดหยุ่นในการนำเบี้ยประกันไปลงทุน โดยสามารถเลือกรูปแบบการลงทุนตามความต้องการของผู้ถือกรมธรรม์ในแต่ละช่วงจังหวะชีวิต และตามความเสี่ยงที่ยอมรับได้ โดยการนำเบี้ยประกันที่ได้รับ (หลังหักค่าใช้จ่าย) ส่วนใหญ่จะไปลงทุนในกองทุนซึ่งมีระดับความเสี่ยง และความคาดหวังต่อผลตอบแทนที่หลากหลายกว่า แบบประกันรูปแบบอื่น ๆ
- 2) ความยืดหยุ่นในด้านความคุ้มครอง สะสมทรัพย์ และการเข้าถึงเงินของผู้ถือกรมธรรม์ โดยสามารถปรับเปลี่ยนหรือลดทุนประกัน ปรับเพิ่มหรือลดเบี้ยประกัน ถอนเงินบางส่วน หรือหยุดจ่ายเบี้ยบางช่วงเวลา เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละคน

ตามแต่ละช่วงจังหวะเวลาของชีวิต ที่อาจมีความไม่แน่นอนและต่างจากที่วางแผนทางการเงินไว้ในตอนต้น ซึ่งความยืดหยุ่นเหล่านี้ เป็นสิ่งที่แบบประกันอื่น ๆ ทำได้ยาก

- 3) ความโปร่งใสในกลไกการทำงานของผลิตภัณฑ์ประกันภัยโดยเฉพาะเรื่องการจัดสรรเบี้ยประกันมูลค่ากรมธรรม์ และ ผลประโยชน์ ณ ช่วงต่าง ๆ เพื่อที่ผู้ถือกรมธรรม์สามารถตัดสินใจต่อเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อสถานะทางการเงิน หรือความคุ้มครองได้ง่ายดายและเป็นเหตุเป็นผล รวมถึงรับรู้ว่าเงินที่ตนจ่ายนั้นถูกนำไปใช้จ่าย และส่งผลตอบแทนของตนอย่างไร

และทั้ง 3 ข้อที่กล่าวมานี้ เป็นจุดเด่นที่สำคัญที่สุดของกรมธรรม์ประเภทนี้ ที่ประกันชีวิตแบบดั้งเดิม (Traditional Product) ทำไม่ได้

## ยูนิทลิงค์ (Unit Linked) กับกองทุนรวมแตกต่างกัน

เพราะยูนิทลิงค์ (Unit Linked) มีการแบ่งมูลค่าทางบัญชีออกเป็นส่วนของประกันชีวิตและส่วนของการ

ลงทุนที่นำไปจัดสรรลงในกองทุนรวม จึงทำให้ผู้บริโภคบางส่วนนำยูนิทลิงค์ (Unit Linked) ไปเปรียบเทียบกับ



กองทุนรวม หรือมีความต้องการที่จะซื้อยูนิทลิงค์ (Unit Linked) เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการลงทุนเช่นเดียวกับกองทุนรวม ซึ่งจริง ๆ แล้ววัตถุประสงค์ของยูนิทลิงค์ (Unit Linked) และกองทุนรวมนั้นต่างกันอย่างสิ้นเชิง โดยยูนิทลิงค์ (Unit Linked) จะถูกออกแบบให้มีความคุ้มครองขั้นต่ำกำหนดไว้เพื่อสนองตอบต่อผู้บริโภคที่ต้องการความคุ้มครอง และการวางแผนการเงินระยะยาว ซึ่งไม่ได้ถูกออกแบบมาให้เป็นเครื่องมือการลงทุน หรือ การเก็งกำไรอย่างกองทุนรวม หากพิจารณาด้วยหลักการแล้วยูนิทลิงค์ (Unit Linked) และกองทุนรวมจึงถูกออกแบบมาเพื่อตอบสนองต่อความต้องการและวัตถุประสงค์ทางการเงินของที่

แตกต่างกัน

แม้แต่คนขายเองก็มีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน โดยยูนิทลิงค์ (Unit Linked) จะเน้นในเรื่องความคุ้มครองและความมั่นคง ส่วนกองทุนรวมจะเน้นที่ความมั่นคง วัตถุประสงค์ของยูนิทลิงค์ (Unit Linked) จึงไม่ใช่ประกันที่ทำเพื่อ Wealth (ความมั่งคั่ง) หรือ Rich (ความร่ำรวย) และก็ไม่ได้มีเป้าหมายหลักเพื่อเอาไว้อลงทุนให้เงินกองงยมาก ๆ หรือ เพื่อไปแข่งกับกองทุนรวม

เป้าหมายของความมั่นคง จึงแตกต่างกับ ความมั่งคั่ง อย่างสิ้นเชิง

### ทำไมยูนิทลิงค์ (Unit Linked) ถึงมีการหักค่าใช้จ่ายในช่วงปีแรกสูงกว่ากองทุนรวม

จากข้อดีของยูนิทลิงค์ (Unit Linked) ที่ออกแบบในการสร้างกลไกความโปร่งใสไว้สูง จึงเป็นที่มาที่เห็นได้ชัดว่า ค่าใช้จ่ายในช่วงต้นๆ ของกรมธรรม์นั้นได้

ถูกหักออกมาจากเบี้ยประกันภัยในปีแรกๆ ก่อนข้างมาก ทำให้เหลือเงินก้อนในส่วนที่จะลงทุนกลับเข้าไปในยูนิทลิงค์ (Unit Linked) เพียงเล็กน้อย ซึ่งนั่นเป็นเรื่องจริง



เพียงแต่นอกจากเรื่องความโปร่งใสแล้ว ผลิตภัณฑ์ยูนิทลิงค์ (Unit Linked) นั้น ได้ออกแบบมาให้มีความยืดหยุ่นสูงเพื่อสำหรับผู้ที่ต้องการถือครองไว้ในระยะยาว หรือเรียกว่ายูนิทลิงค์ (Unit Linked) ได้ถูกออกแบบโครงสร้างมาให้ถือครองเป็นสมบัติติดตัวไว้ตลอดชีวิตได้ โดยคงไว้ซึ่งความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนต่างๆ ได้ตามจังหวะการเดินทางของชีวิต ซึ่งแบบประกันอื่น ๆ ไม่สามารถทำได้

ดังนั้น ค่าใช้จ่ายในช่วงแรกที่ถูกหักออกมานั้น จะเป็นเหมือนค่าติดตั้ง ค่าวางระบบ ค่าวางแผนทางการเงิน

เงินเพื่อความคุ้มครองชีวิต ซึ่งหนึ่งในเหตุผลที่โครงสร้างการหักค่าใช้จ่ายในช่วงนี้แรกสูงนั้น ก็เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้ซื้อวางแผนเพื่อการลงทุนในระยะสั้น และเพื่อส่งเสริมให้ผู้ซื้อวางแผนในการถือครองในระยะยาว

ดังนั้นจะเห็นได้ว่าถ้าได้นำค่าใช้จ่ายที่ได้ถูกหักไป ไปกระจายเฉลี่ยเป็นแต่ละปีในระยะยาวแล้ว จะเป็นค่าใช้จ่ายที่สมเหตุสมผลมากขึ้น ส่วนคนที่เข้าใจผิดไปเจาะจงซื้อยูนิทลิงค์ (Unit Linked) เพื่อการลงทุนหรือหวังผลตอบแทนในระยะสั้นนั้น จะเห็นได้ว่าไม่คุ้มเลย เรียกได้ว่าต่างฝ่ายต่างขาดทุน ทั้งบริษัทประกันของกิจการขาดทุน ทั้งผู้ซื้อที่ขาดทุน

## จับสองจับประกันกับการลงทุนเหมาะสมกับเราเอง

ก่อนที่จะเงินจะไหลเข้ามาในส่วนของการลงทุนของยูนิทลิงค์ (Unit Linked) นั้น ทางบริษัทประกันก็จะคำนวณจำนวนเงินที่เป็นเบี้ยประกันของปีนั้น ๆ และค่าใช้จ่ายด้านการประกันของปีนั้น ๆ ไปก่อน จึงเหลือเงินก่อนสุทธิเข้าไปในมูลค่าบัญชีของยูนิทลิงค์ (Unit Linked) เพื่อลงทุนให้

ดังนั้น ก็จะมีบางคนมีคำถามว่า ถ้าอย่างนั้น การทำประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา ซึ่งก็คือทำประกันชีวิตแบบปีต่อปี (เบี้ยทิ้งเปล่า) ก็น่าจะเพียงพอ และเอาเงิน

ก้อนที่เหลือ ไปลงทุนในผลิตภัณฑ์การเงินจริง ๆ ก็น่าจะ ได้ เพราะมันก็คงไม่แตกต่างกับการเลือกซื้อ ยูนิทลิงค์

คำตอบคือ ใช่ครับ เราสามารถจับส่วนผลนั้นขึ้นมาและทำได้เอง ถ้าเรามีความรู้ทางการเงินที่ดีเพียงพอ และมีวินัยทางการเงินที่หนักแน่นพอ ซึ่งมันก็เหมือนกับว่าเราอยากดื่มกาแฟ เราก็เลือกไปซื้อตามร้านขายกาแฟ หรือเลือกที่จะชงเองก็ได้ แต่ความที่เราอยากชงกาแฟเอง เราก็ต้องมีทั้งความรู้ในการคัดเลือกเมล็ดกาแฟ เครื่องบดกาแฟ เครื่องชงกาแฟ และมีประสบการณ์ในการชงมาระดับหนึ่ง





## สิ่งที่เป็ประโยชน์ของ ยูนิทลิงค์ อาจมาจากถ้านอื่น ๆ ที่เรานึกไม่ถึงด้วย เช่น

ให้บริการต่าง ๆ ในส่วนของการลงทุน ซึ่งเอื้อประโยชน์ให้กับผู้ที่ไม่มีประสบการณ์การลงทุน ได้เข้าถึงตลาดทุนได้ ซึ่งจากประสบการณ์ที่เห็นมาในต่างประเทศนั้น เม็ดเงินเหล่านี้ จะทำให้ตลาดทุนในประเทศเติบโตขึ้นอย่างยั่งยืนด้วย

เป็นความคุ้มครองที่มีติดประจำตัวไว้ได้ตลอดชีวิต โดยเฉพาะก่อนซื้อ ยูนิทลิงค์ (Unit Linked) ก็ควรต้องมีการวางแผนชีวิตควบคู่กับการวางแผนการเงินให้ และหลังจากซื้อแล้ว ก็จะเหมือนมีที่ปรึกษาทางการเงินด้านความคุ้มครองจากการสูญเสียทางการเงิน ส่งผลให้เกิดความมั่นคงของชีวิต โดยคอยแนะนำถึงเป้าหมายและแผนของชีวิตให้ตลอดเวลา ซึ่งเป็นการวางแผนชีวิตที่เน้นความคุ้มครองและความมั่นคงเป็นหลัก (แต่ไม่ใช่เพื่อความมั่งคั่ง)

ฝ่าวิกฤติเศรษฐกิจและความผันผวนจากการลงทุนไปด้วยกัน เพราะยูนิทลิงค์ (Unit Linked) ออกแบบมาเพื่อตั้งใจมีคนให้คำปรึกษา ให้ความรู้อยู่กับผู้เลือกใช้ ยูนิทลิงค์ (Unit Linked) โดยการลงทุนในรูปแบบอื่น ๆ เพื่อความมั่งคั่ง (Wealth) กับ ส่วนของการลงทุนในยูนิทลิงค์ (Unit Linked) จะมีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน และในเวลาที่เกิดวิกฤติเศรษฐกิจขึ้น วินัยของการออมก็จะออกมาแตกต่างกัน

วินัยของการออมที่กล่าวมา ได้ถูกนำมาใช้จริงและทำให้เกิดการลงทุนแบบถัวเฉลี่ยต้นทุน หรือ DCA (Dollar-Cost Averaging) อย่างแท้จริง เพราะคนส่วนใหญ่ที่คิดว่ามีความรู้เพียงพอและต้องการลงทุนด้วยตัวเองจริง ๆ แล้ว เวลาที่เกิดวิกฤติเศรษฐกิจขึ้น ก็จะไม่กล้าทำตามการลงทุนที่ตั้งใจไว้ตอนแรก เกิดความไม่สบายใจ กังวล กลัว รวมไปถึงความเครียดที่จะตามมา ซึ่งมันเป็นเรื่องสภาพจิตใจของแต่ละคน บางคนถึงแม้มีความรู้ทางการลงทุนเยอะ พอมาเจอเรื่องนั้นก็กับตัวเอง ก็ทำอะไรไม่ถูก

การปรับเปลี่ยนสัดส่วนกองทุนได้ทุกเมื่ออย่างอัตโนมัติ (Auto-Rebalance) โดยเพียงแค่นำเป้าหมายในชีวิต และจังหวะชีวิตของเราในช่วงนั้น ในตัวยูนิทลิงค์ (Unit Linked) เอง ก็จะปรับเปลี่ยนตามช่วงชีวิต (Life Stage) ของเราได้

ซึ่งประโยชน์และบริการเหล่านี้ มันขึ้นอยู่กับ ผู้บริโภค ที่จะเป็นคนเลือกและตัดสินใจเองว่า อยากผสมเอง หรือ อยากใช้ยูนิทลิงค์หรือไม่ แต่ไม่ว่าจะเลือกทางใด ในชีวิตของคนเราก็ควรจะต้องมีความคุ้มครองชีวิตเอาไว้อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เพราะมันเป็นพื้นฐานในการบริหารความเสี่ยงในระดับครัวเรือน และนั่นคือสิ่งสำคัญที่สุดของการสร้างความมั่นคงในชีวิต

## ยูนิตลิงค์ (Unit Linked) ก็คือการประกันชีวิต

หลักการของทุกผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต จะมีจุดประสงค์ทางการเงินบางอย่าง ที่มีความคุ้มครองชีวิตร่วมด้วย เช่น เก็บเงินเพื่อการศึกษา เก็บเงินเพื่อยามเกษียณ เก็บเงินเพื่อคนข้างหลัง และเพื่อมั่นใจว่า เราหรือคนข้างหลังนั้นจะได้รับเงินตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การประกันชีวิตจะมีประโยชน์ เมื่อเราจะเสียชีวิตไปก่อนที่จะเก็บเงินได้บรรลุตามเป้าหมายให้กับคนข้างหลัง หรืออย่างน้อยก็ให้คนข้างหลังลืมตาอ้าปากได้ โดยที่ไม่เดือด

ร้อนทางด้านการเงิน

การประกันชีวิต จึงเป็นการคุ้มครองจากการสูญเสียทางการเงิน (Financial Loss) เมื่อเราเสียชีวิตไปก่อนเวลาอันควร แต่ถ้าเราไม่เสียชีวิต และมีสุขภาพยืนยาว ก็จะทำให้เราไปถึงเป้าหมายทางการเงินที่เราวางไว้ได้อย่างมั่นคง ซึ่ง ยูนิตลิงค์ (Unit Linked) ก็ไม่ได้แตกต่างจากการประกันชีวิตทั่วไป ที่ยึดถือหลักการนี้เช่นกัน

## จ่ายเบี้ยน้อยกว่าที่คิด

เนื่องจากยูนิตลิงค์ (Unit Linked) เป็นผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่มีความยืดหยุ่นสูงและมีประโยชน์ต่อผู้บริโภค เช่น ในกรณีที่เบี้ยประกันที่ถูกนำไปลงทุนนั้นออกงวยได้เร็วกว่าที่ตั้งเป้าไว้ ผู้ถือกรมธรรม์สามารถจ่ายเบี้ยประกันน้อยกว่าที่ตั้งเป้าไว้โดยยังคงความคุ้มครองไว้เท่าเดิมที่ตั้งเป้าไว้ หรือ สามารถจ่ายเบี้ยเท่าที่ตั้งเป้าไว้แต่ได้รับความคุ้มครองที่สูงขึ้น ความเข้าใจของผู้บริโภคก็เป็นเรื่องที่สำคัญ เพราะ

ลูกค้าควรจะเข้าใจลักษณะและคุณสมบัติต่างๆ ของยูนิตลิงค์ (Unit Linked) รวมถึงผลกระทบของการเลือกใช้คุณสมบัติเหล่านั้นต่อกรมธรรม์ เพื่อให้แน่ใจว่าความยืดหยุ่นที่ตนเองเลือกมานั้นมีความเสี่ยงและส่งผลกระทบต่อแผนการเงินของตนเองอย่างไร ซึ่งสามารถเห็นได้ในประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาคอาเซียน ที่ผู้กำกับดูแลธุรกิจประกันพยายามส่งเสริมความเข้าใจของลูกค้าไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม

## ความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนของผู้ขาย

อาจจะเพราะความเข้าใจผิดที่คิดว่า คนที่ขายยูนิตลิงค์ (Unit Linked) จะต้องมี ใบอนุญาตผู้แนะนำการลงทุน (IC License) จึงทำให้เมื่อต้องการขายยูนิตลิงค์ (Unit Linked) จะเน้นแต่ขายเพื่อการลงทุนแต่เพียงอย่างเดียว

ผู้ขายควรจะเรียนรู้วิธีวางแผนชีวิต วางแผนการเงิน วางแผนความคุ้มครอง ให้กับลูกค้าเป็นหลัก ส่วนเรื่องหลักการลงทุน การรับความเสี่ยงของผู้ลงทุน และลักษณะนิสัยของผู้ลงทุนนั้น ในตัวยูนิตลิงค์ (Unit Linked) ได้ออกแบบมาเพื่อให้เหมาะสมกับช่วงจังหวะชีวิตของแต่ละคนมาระดับหนึ่งแล้ว

ถึงแม้ลูกค้าจะมีความรู้ด้านการลงทุนมาแล้วก็ตาม แต่ประสบการณ์จากการลงทุนจะต่างกับความรู้ที่มีอย่างสิ้นเชิง และผลิตภัณฑ์ยูนิตลิงค์ (Unit Linked) เอง ได้ออกแบบมาเพื่อผู้ที่ยังไม่ค่อยมีประสบการณ์จากการลงทุน หรือผู้ที่ไม่มีเวลาที่จะมาคอยดูพอร์ตการลงทุน

บ่อย ๆ แต่เหมาะกับผู้ที่ไม่มีเป้าหมายทางการเงินที่แน่ชัด และต้องการความคุ้มครองเพื่อความมั่นคงในชีวิตของเราและคนข้างหลังไว้

บทบาทของคนขาย คือ เป็นที่ปรึกษาเพื่อวางแผนชีวิตที่เน้นความคุ้มครองเพื่อความมั่นคงของชีวิต แต่ไม่ใช่เพื่อความมั่งคั่ง ถ้ายูนิตลิงค์ (Unit Linked) เกิดการซื้อขายขึ้น โดยมาจากผู้ขายที่บิดเบือนในหลักการ หรือ ผู้ซื้อที่หวังแต่ผลกำไร โดยไม่ได้สนใจเรื่องความคุ้มครองในหลักการประกันชีวิต การร้องเรียนหรือความไม่พอใจหลังจากได้ซื้อยูนิตลิงค์ (Unit Linked) ไป ก็คงจะเกิดขึ้นอย่างแน่นอน และมันจะไปทำลายอุตสาหกรรมประกันชีวิตในภาพรวมอีกด้วย จึงเป็นเรื่องของทุกคนที่ต้องทำความเข้าใจถึงเรื่องหลักการประกันชีวิต หลักการบริหารความเสี่ยงระดับครัวเรือน จากการประกันควบการลงทุน หรือ ยูนิตลิงค์ (Unit Linked) ตัวนี้





ยูนิตลิงค์ (Unit Linked) เป็นแบบประกันที่ตอบใจผู้บริโภครที่ต้องการ “ความคุ้มครองชีวิต” ได้ครอบคลุมกว่าประกันประเภทอื่น ถ้าเราคาดหวังการเติบโตของเงินทุนก้อนหนึ่งที่เราไม่ และในอนาคต เช่น อีก 5 ปี หรืออีก 10 ปีข้างหน้า เราอยากจะทำผลตอบแทนในบัญชีนั้นมาใช้จ่ายสำหรับตัวเราเอง อย่างนี้ อาจจะเหมาะกับการไปซื้อกองทุนรวม เพราะมันไม่ได้เป็นจุดประสงค์หลักของยูนิตลิงค์ (Unit Linked)

แต่ถ้าเราคาดหวังจะบริหารเงินก้อนหนึ่งสำหรับเราและคนข้างหลัง และหากเราเสียชีวิตไปก่อนเวลาอันควรแล้ว คนข้างหลังของเราจะได้รับเงินเพื่อชดเชยความสูญเสียทางด้านการเงินของเราไป แต่ถ้าเรามีชีวิตยืนยาว ส่วนของเงินที่นำไปลงทุนก็จะมีระยะยาวที่สามารถรองรับความเสี่ยงที่ผันผวนได้ และเราก็มีโอกาสที่จะนำเงินก้อน

นี้ออกมาใช้เองได้ แบบนี้ ยูนิตลิงค์ (Unit Linked) จึงจะตอบใจไทยได้อย่างแท้จริง

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ถ้าต้องการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่คุ้มครองชีวิตในระยะยาวแล้ว การเลือกซื้อยูนิตลิงค์ (Unit Linked) ที่เปิดโอกาสให้นำเงินไปลงทุนในระยะยาวที่รับความเสี่ยงที่ผันผวนได้ จะทำให้โดยเฉลี่ยแล้ว เบี้ยประกันภัย “ถูกกว่า” แบบประกันชีวิตดั้งเดิมที่ต้องลงทุนในความเสี่ยงต่ำและได้รับผลตอบแทนต่ำเท่านั้น

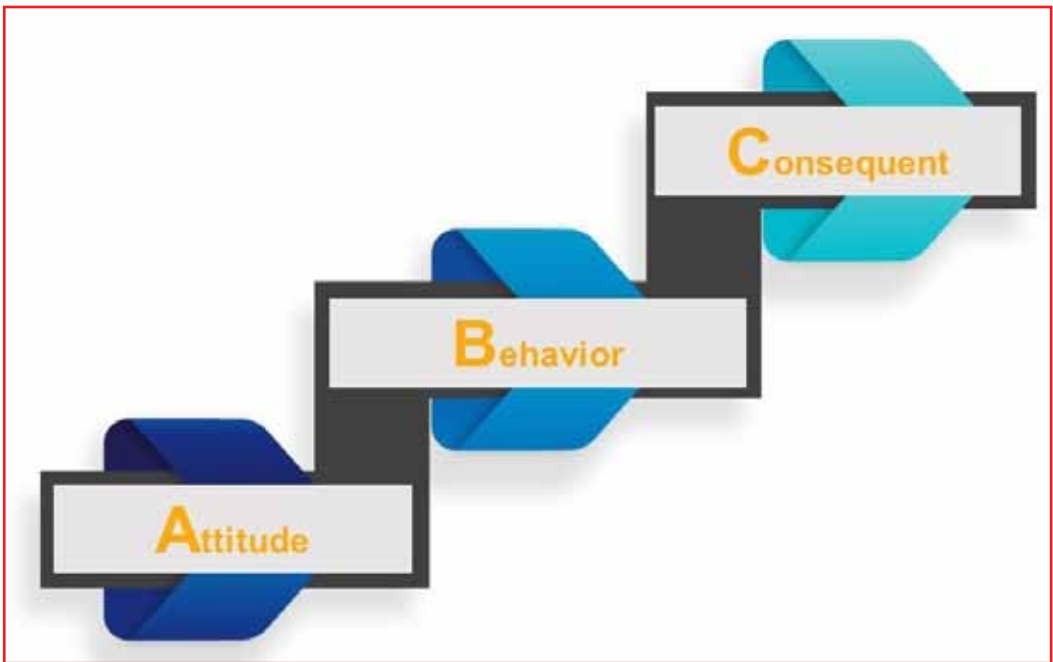
จะเห็นว่า ถ้าทั้งคนขายและคนซื้อ ได้ทำความเข้าใจกับยูนิตลิงค์ (Unit Linked) อย่างแท้จริง ตามที่ได้อธิบายไว้ข้างต้น ประโยชน์ทั้งหมดก็จะไปอยู่กับผู้บริโภคและยังส่งเสริมตลาดทุน ได้ในระยะยาวครับ



# ปลดล็อก ศักยภาพในการทำงาน

โดย พิเชฐ เจียรรมณีทวีสิน (ทอมมี่ แอคซัวร์) FSA, FIA, FSAT, FRM  
- นายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย

ถ้าอย่างใรเราถึงจะ Maximize หรือ ทำให้ Mindset ของเราเติบโตมากที่สุด Mindset คือการสร้างทัศนคติหรือสิ่งที่เราเรียกว่า Attitude การสร้างทัศนคติทำไมจึงสำคัญที่สุด ไม่ว่าจะ: เป็นสายอาชีพอะไรก็ตาม รวมไปถึงสายอาชีพนักคณิตศาสตร์ประกันภัย



## ABC concepts

**Attitude** ทัศนคติ

**Behavior** พฤติกรรม

**Consequent** ผลลัพธ์ที่ตามมา

ยกตัวอย่างเช่น ถ้าเราไปบังคับให้ใครทำอะไรบางอย่าง ที่จะทำให้ผลลัพธ์ที่ดี และเราไปบังคับที่ผลลัพธ์ มันจะเป็นผลลัพธ์ที่ชั่วคราว สุดท้ายเขาก็กลับมาแบบเดิมตามพฤติกรรมเดิมของเขา แต่ถ้าเราไปบังคับที่พฤติกรรมของ

เขา ตัวพฤติกรรมนั่นเองจะเป็นตัวที่สื่อออกมาให้ได้ผลลัพธ์ที่ดี แต่พฤติกรรมที่ดีก็มาจากทัศนคติ ทัศนคติจึงเป็นเรื่องสำคัญที่สุด

หรือ สมมติว่าเราต้องการจะตื่นมาทำงานทันเวลาในตอนเช้า ถ้าไปดูที่ผลลัพธ์ก็อาจจะมาทำงานเช้าได้แค่วันนี้ แต่ถ้าปรับที่พฤติกรรมนอนเร็ว ตื่นเช้า ตั้งนาฬิกาปลุก แต่ซักพักการทำแบบนี้ทุกวันอาจจะเป็นการฝืนใจ ก็อาจจะได้ผลลัพธ์ที่ดีแต่ไม่ยั่งยืน

ถ้าปรับที่ทัศนคติอาจจะย้อนกลับมามองว่าข้อดีข้อเสียของการมาทำงานตรงเวลา จะเกิดอะไรขึ้น อาจจะเป็นเรื่องที่เราต้องรับผิดชอบ หรือ *Early Bird* ที่ว่า ใครที่มาก่อนส่วนใหญ่จะได้รับสิ่งที่ดีกว่าเสมอ จึงเป็นตัวอย่างของที่มาของ ABC concepts



## Growth Mindset vs Fixed Mindset

**Fixed Mindset** จิตใจที่ถูกปิดไว้ ปิดกั้นศักยภาพของตนเอง ไม่คิดจะเปิดรับความรู้ใหม่ๆ

- ถ้าฉันท้อแท้ ฉันก็จะยกเลิก
- ฉันไม่ชอบที่จะถูกท้าทาย รู้สึกอึดอัดเวลามีคนมา Challenge
- ถ้าดีก็ดี ถ้าไม่ดีก็ไม่ใช่ดี ถ้าฉันพลาดแปลว่าฉันนั้นแย่
- ถ้าฉันพลาดแปลว่าฉันนั้นแย่
- ถ้าฉันทำอะไรสำเร็จ เหมือนฉันถูกข่มขู่
- คิดแค่ว่าความสำเร็จเป็นตัวกำหนดทุกอย่างทุกอย่าง

**Growth Mindset** จิตใจที่เปิดรับความรู้และสิ่งใหม่ๆ

- ถ้าฉันท้อถอย ฉันก็มุ่งมั่นที่จะเดินไปข้างหน้าต่อไป
- ฉันอยากจะทำหายตัวเอง แข่งขันกับตัวเอง
- ฉันสามารถจะเรียนรู้ทุกอย่างที่ฉันต้องการ มีความพยายามที่ต้องการจะเรียนรู้
- ถ้าฉันล้มเหลว มันคือการที่ได้เรียนรู้
- ถ้าฉันประสบความสำเร็จ ฉันก็รู้สึกมีกำลังใจ

## VDO ตัวอย่าง Growth Mindset vs Fixed Mindset

- <https://www.youtube.com/watch?v=8I2LxFKv9C4&t=10s>

จะเห็นว่า ตอนแรกถ้าฝั่งหนึ่งเป็น Fixed Mindset ผลลัพธ์ก็คือ จบลงด้วยฝั่งใดฝั่งหนึ่งชนะ แต่ถ้าเป็น Growth Mindset ก็จะพยายามแล้วก็คิดต่อยอดหาวิธีทำกระบวนการทุกอย่างดีขึ้น



## Learn รู้หลักการของการเรียนรู้

Learn

Un-Learn

Re-Learn

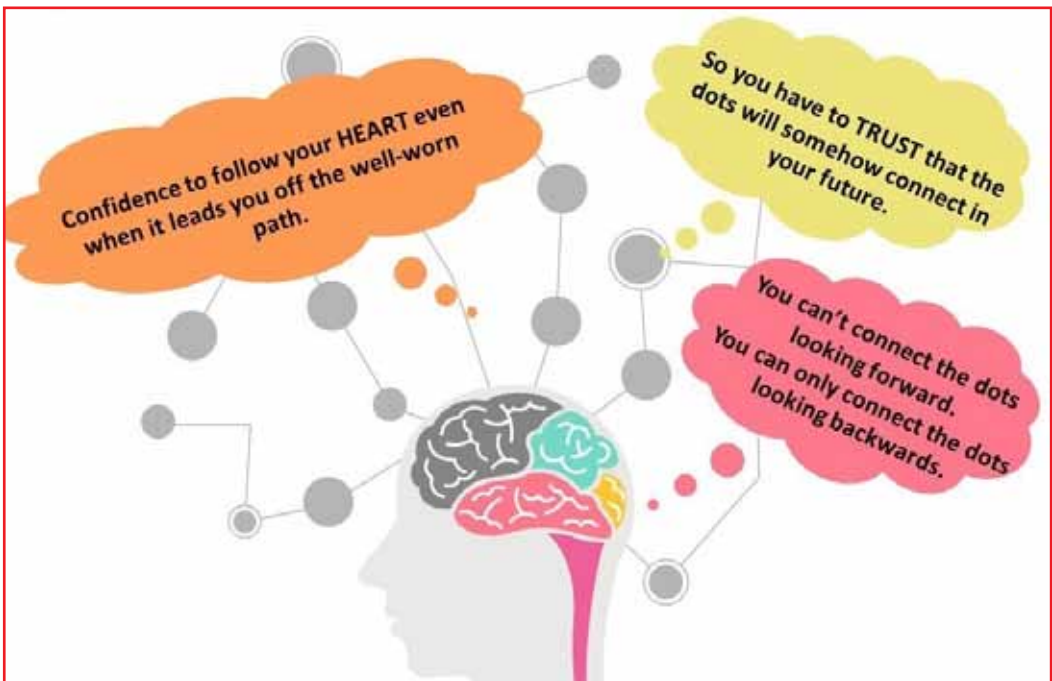
ยุคปัจจุบัน เป็นยุคใหม่ของการเรียนรู้ เพราะฉะนั้นจะไม่ได้มีแต่คำว่า Learn อย่างเดียว แต่มีคำว่า Un-Learn ด้วย เราอยู่ในช่วงที่ข้อมูลความรู้ท่วมทับ

ค้นหาอะไรก็เจอ หลายๆ ข้อมูลความรู้ก็มีการหมดอายุด้วย แล้วค่อยมา Re-Learn อีกทีหนึ่ง

### Learn

- Knowing what you are: Check your essence in different domains.
- Mark them as Average/Decent/Good/Very Good. Understand that there is no Excellent here. If you feel it that way, I am sorry to say, your hunger for learning is not sufficient.
- Pick up what makes you ascend a higher level. Books/Lectures/Debates.
- Do it religiously over a period of time and maintain consistency in revising what you gained over a period of time.
- Practice all that you got so far. Write about it, speak on it, teach some one.

ของบางอย่างรู้อยู่แล้วว่าเราพึ่งเรียนรู้ แต่โลกของเรามันเปลี่ยนเร็วก็ต้องมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลความรู้เสมอ



### Connecting The dots

Confidence to Follow Your HEART even when it leads you off the well-Worn path.

So, you have to TRUST that the dots will somehow

connect in your future.

You can't connect the dots looking forward.

You can only connect the dots looking backwards.

(Steve Jobs)

แหล่งที่มาของข้อมูล : <https://actuarialbiz.com/th/knowledgedetails/184>

# วิเคราะห์ จังหวะความสำเร็จ ของชีวิต กับ บทสัมภาษณ์ของ Jack Ma

โดย พิเชฐ เจียรรมณีทวีสิน (ทอมมี่ แอคซัวร์) FSA, FIA, FSAT, FRM - นายกสสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย

ผมได้อ่านถึงบทสัมภาษณ์ของ “เจ็ค หม่า” กับ CNBC และดูรายการที่ “เจ็ค หม่า” เคยสัมภาษณ์อยู่หลายอัน ทำให้เห็นถึงแนวคิดในการประสบความสำเร็จ โดยได้อธิบายว่าในแต่ละช่วงอายุ ควรมุ่งเน้นไปทิศทางไหนบ้าง เพราะจะมีเคล็ดลับความสำเร็จที่แตกต่างกันออกไปในแต่ละช่วงอายุ ซึ่งจะเป็พื้นฐานที่จะคอยส่งเสริมเวลาทีอายุเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ

ดังนั้น ตอนที่ยังอายุน้อย ยิ่งวางแผนได้ง่ายกว่าตอนที่อายุเยอะแล้ว แต่คนที่เดินทางมาก่อนชีวิตแล้วก็ไม่ต้องเสียใจไปครับ ยังสามารถอ่านบทความนี้เพื่อตามหาเส้นทางของตัวเองได้อยู่ บทความนี้จึงนำแนวคิดของบทสัมภาษณ์ที่ชื่อว่า How to be successful in your 20s, 30s, 40s and beyond

## ก่อนอายุ 20-25 ปี | ผิดพลาดให้เต็มที่

คนเรานั้นไม่ต้องห่วงหรือกังวลเรื่องความผิดพลาด เพราะหากผิดพลาดก็แค่ลุกขึ้นมาใหม่ คนที่ประสบความสำเร็จ ไม่ได้ดูกันที่ทำอะไรแล้วสำเร็จ แต่มั่นใจที่ว่าล้มแล้วจะลุกขึ้นยืนได้หรือ



ไม่ต่างหาก ถ้าจะผิดพลาดก็ทำให้มันเต็มที่ พร้อมที่จะเรียนรู้ไปกับมัน เพราะโรงเรียนได้แต่สอนในการทำอะไรที่ถูกต้อง แต่ชีวิตจริงนั้นมันต้องเรียนรู้จากสิ่งที่ผิดพลาด และก้าวกระโดดขึ้นไป มันเป็นบทเรียนที่มีค่าสำหรับทุกคน ก่อนจะอายุ 25 ปี นั้น เป็นช่วงเวลาที่จะซึมซับความรู้ และสั่งสมประสบการณ์ได้ดีที่สุด หลายคนจบมาทำงานเพื่อหวังเงินเดือนสูงๆ แต่นั่นเป็นสิ่งที่ตรงข้ามกับที่ “เจ็ค หม่า” คิด เพราะเขากลับมองว่า ประสบการณ์ต่างหากที่เงินในช่วงนั้นหาซื้อไม่ได้

ก่อนอายุ 25 ปีนั้น ควรลงทุนเวลาของตัวเองเพื่อเก็บเกี่ยวประสบการณ์ให้มากและหลากหลายที่สุด โดยไม่ควรเอาเวลาไปแลกกับเงิน



## ก่อนอายุ 30 ปี | เลือกทำงานหนายกั๊

ผมเห็นด้วยกับ “แจ๊ค หม่า” ที่ว่ามันไม่สำคัญว่าเราจะไปทำงานที่บริษัทไหน แต่สำคัญที่นายของเรานี้ใคร เพราะนายที่ดีจะเป็นอาจารย์ที่สอนให้เรารู้จักการเรียนรู๊ที่ต่างออกไป จงติดตามนายที่ดี จงทำตามเขา เพราะจากประสบการณ์ส่วนตัวของผมนั้น ในสมัยที่ไปทำงานที่ฮ่องกง ได้เคยติดตามหัวหน้าคนหนึ่ง ถึงแม้จะเป็นเวลาสั้น ๆ แต่ผมก็ได้ข้อคิดและแบบอย่างมากมายที่พอกลับมาคิดทบทวนดูแล้ว มันเป็นเรื่องที่ตีมูลค่าไม่ได้จริง ๆ กับการที่ได้เจอนายที่ดี และมีอิทธิพลกับวิถีคิดในการทำงานอย่างมืออาชีพ

“แจ๊ค หม่า” ให้สัมภาษณ์ว่า จงไปที่บริษัทเล็ก เพราะปกติแล้วบริษัทใหญ่ ๆ จะให้เรารู้จักแค่กระบวนการ

ทำงาน และเราก็จะกลายเป็นเพียงส่วนหนึ่งของเครื่องจักรขนาดใหญ่ แต่เมื่อเราไปบริษัทเล็ก ๆ เราจะได้เรียนรู้ถึง passion และความฝัน รวมถึงขีดกลาง common sense และไหวพริบของเรา

แน่นอนว่าบริษัทเล็กย่อมมีสวัสดิการ เงินเดือน และความมั่นคงที่สู้บริษัทใหญ่ไม่ได้ แต่ในช่วงอายุนี้เป็นช่วงของการค้นหาตัวเอง ไม่ว่าจะเป็้น ค้นหาครู ค้นหาวิชา ค้นหาวิถีขีดกลางพัฒนาตัวเอง ซึ่งบริษัทเล็กจะมีโอกาสมากกว่า

แต่ก็ไม่ได้แปลว่าบริษัทเล็กทุกบริษัทจะดีกว่าเสมอไป ในความเห็นส่วนตัวของผมนั้น “แจ๊ค หม่า” ไม่ได้หมายถึงว่า บริษัทใหญ่จะเป็นบริษัทที่ไม่ดี เพียงแต่บริษัทใหญ่นั้น ทุกอย่างมันถูกสร้างจนเป็้นระบบไปหมดแล้ว



เลยอาจปิดกั้นโอกาสทางความคิดและความสามารถที่ซ่อนเร้นของเราโดยไม่รู้ตัว แต่คนส่วนใหญ่ยังเลือกที่จะทำงานบริษัทใหญ่เพราะแลกมาด้วย สวัสดิการและเงินเดือนที่ดี ซึ่งถ้าได้นายที่ดีด้วย ก็จะไม่โชคไม่ดี



## อายุ 30-40 ปี | เริ่มเป็นนายตัวเอง

หากเราต้องการเป็นผู้ประกอบการแล้ว ก็สามารถออกมาเริ่มต้นได้ในช่วงอายุนี้ เนื่องจากการสั่งสมประสบการณ์มากขึ้นจนสามารถที่จะออกมาเป็นนายตัวเองได้ โดย “แจ็ค หม่า” สนับสนุนให้คนออกมาเป็นเจ้าของธุรกิจ

แต่ในความเป็นจริงแล้ว ผมคิดว่าชีวิตเราสามารถเลือกทางเดินได้ ผมเห็นด้วยกับ “แจ็ค หม่า” ว่าช่วงจังหวะชีวิตนี้เป็นช่วงที่สามารถออกมาทำธุรกิจของตัวเองได้ แต่ในมุมมองกลับกัน ช่วงอายุนี้ก็เป็นช่วงที่ทำให้เราตัดสินใจว่าอยากจะเป็นมนุษย์เงินเดือนหรืออยากจะทำธุรกิจของตัวเอง เพราะไม่ใช่ทุกคนที่เกิดมาเป็นเจ้าของธุรกิจได้

ความเสี่ยงและความกดดันของการเป็นเจ้าของกิจการนั้นมีเยอะ การตัดสินใจตรงช่วงชีวิตนี้เป็นเรื่องสำคัญ ควรคิดให้ดี อย่างผมเองนั้นใช้เวลาไตร่ตรองอยู่ 3-5 ปี จนมั่นใจว่าจะเลือกชีวิตแบบไหน และถ้าได้คิดจนตกผลึกได้ดีแล้ว ชีวิตจะมีความสุขมากกับการเลือกเส้นทางของชีวิตที่ตนเองได้เลือกไว้

## อายุ 40-50 ปี | โฟกัสงานที่ถนัด

ถึงจังหวะนี้ เราจะต้องทำงานที่ชำนาญที่สุด อย่าไปมองหางานประเภทใหม่ ๆ เพราะมันสายไปแล้ว เราอาจจะทำสำเร็จ แต่โอกาสที่จะล้มเหลวนั้นมันใหญ่เกินไปให้เราโฟกัสในสิ่งที่เราถนัดดีกว่า หากมีโอกาสค้นหาค้นเจอในจุดนี้แล้ว ให้ต่อยอดจากสิ่งที่เรามีอยู่ดีกว่าครับ

อนึ่ง อายุในช่วงนี้ถ้ายังไม่ได้มีครอบครัว ก็คงเลือกได้แล้วว่าจะเป็นโสดไปตลอด การวางแผนทางการเงินและการใช้ชีวิตก็แตกต่างกัน ในช่วงอายุนี้จะเป็นวัยแห่งการมองหาประกันชีวิต หลักประกัน และการวางแผนเกษียณ อีกทั้ง ต้องหันมาใส่ใจสุขภาพมากขึ้น

## อายุ 50-60 ปี | หาผู้สืบทอด

“แจ็ค หม่า” แนะนำให้เราทำงานเพื่อคนรุ่นหลัง เพราะคนรุ่นหลังที่ยังเป็นหนุ่มสาวจะทำงานเก่งกว่าเรา เราจึงพึ่งพาเขา จงลงทุนในเขา ทำให้พวกเขามีความสามารถให้เขาสามารถทำงานแทนคุณได้ โดยในส่วนตัวผมเอง เราสามารถมองหาผู้สืบทอดให้เร็วกว่าในช่วงอายุนี้ได้ ไม่จำเป็นต้องรอถึงอายุ 50 ก่อนจึงหาผู้สืบทอด

จากประสบการณ์ส่วนตัว ผมเห็นว่าเราเริ่มหาลูกศิษย์และผู้สืบทอดของเราได้ตั้งแต่อายุ 40 ครับ แต่ในวัยนี้ขึ้นอยู่กับความสำเร็จของแต่ละคนว่าไปถึงจุดไหน ถ้าไปถึงได้ไกล มีการวางแผนทางการเงินและการเกษียณเรียบร้อยแล้ว ก็สามารถทำงานเพื่อสังคมให้มากขึ้นได้

อนึ่ง คนในวัยนี้จะเริ่มให้ความสำคัญและมองเห็นว่าสุขภาพสำคัญมากกว่าเงินครับ

## อายุมากกว่า 60 ปี | พักผ่อนอย่างมีความสุข

ในจุดนี้ ถ้ามีเงิน มีเวลา แต่ไม่มีสุขภาพที่ดี ก็คงเรียกว่าเกษียณอย่างมีความสุขไม่ได้ “แจ็ค หม่า” กล่าวไว้ว่า “จงใช้เวลาเพื่อตนเองอย่างเต็มที่ ช่วงนี้เป็นช่วงที่เราควรจะทำพักผ่อนมากที่สุด ละจากการงานทุกอย่าง และใช้ชีวิตท่ามกลางความสุขที่เราต้องการ ซึ่งนี่ก็คือความสำเร็จที่ดีที่สุดในชีวิตของเรานั่นเอง” แต่ในมุมมองของผม การเกษียณไม่ได้แปลว่าต้องหยุดทำงาน แต่มันหมายถึงได้ทำหรือได้ใช้ชีวิตในสิ่งที่อยากทำ โดยไม่มีข้อผูกมัดหรือข้อกังวลใด ๆ

การพักผ่อนอย่างมีความสุขของผม อาจจะเป็นการอ่านหนังสือ หรือ เขียนบทความดี ๆ ให้คนอื่นได้อ่านก็ได้

แหล่งที่มาของข้อมูล : <https://www.cnbc.com/2018/01/30/jack-ma-dont-fear-making-mistakes-in-your-20s-and-30s.html>



**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)

