

SA wasdee ctuary

Vol 18 : 4Q10

ฉบับที่ 18 ประจำไตรมาสที่ 4 ปี 2553



Autumn Breeze

photographed by Clare Bloomfield @ freedigitalphotos.net

Sponsored by



Society of Actuaries of Thailand (SOAT)

Hello from Editor!



พิเชฐ เจียรเมธเทวีสิน (ทอมมี่) -- บรรณาธิการ
และ SOA Ambassador สาขาประเทศไทย

ไม่ว่าจะนำท่อมบ้านหรืองานท่อมหัว ก็คงจะลำบากพอๆ กัน และพอมานั่งเตรียมต้นฉบับอยู่เพลินๆ ไม่ทันไรก็ย่างเข้าหน้าหนาวกันซะแล้ว ซึ่งเป็นที่เชื่อกันว่าปีไหนที่มีฝนตกหนักปีนั้นจะมีหน้าหนาวที่ยาวนานกว่าปกติ ก็ขอให้รักษาสุขภาพกันให้ดีนะครับ

หลายคนคงจะเคยได้ยินคนพูดกันว่าบริษัทประกันภัยนั้นเป็นเลือนนอนกิน จะจริงหรือไม่นั้นเราสามารถติดตามเรื่องราวที่อ่านสบายๆ ขวนให้คิดในคอลัมน์ Food for thought กับเรื่อง “ใครว่าบริษัทประกันเป็นเลือนนอนกิน” แล้วเราลองมาหาข้อสรุปกันดูหลังจากที่ได้อ่านคอลัมน์นี้กันแล้ว

ต่อมาก็เป็นเรื่องราวต่อจากสวัสดิ์แอกซ์วรีฉบับที่แล้วไม่ว่าจะเป็นเรื่อง “Preferred Risk Classification – ตอนจบ” หรือ เรื่อง “เซอร์ล็อกโฮมส์ในโลกธุรกิจ – ตอนจบ” ก็เข้ามาถึงตอนที่พลาดไม่ได้กันทั้งนั้น เพราะทั้งสองเรื่องนี้ได้ขมวดปมให้เข้าถึงบทสรุปได้อย่างกระชับและน่าติดตามอย่างยิ่ง

และก็มาถึงเรื่องเล่าสนุกๆ จากแอกซ์วรีในคอลัมน์ Actuarial Talk ในตอน “Munich trip” ซึ่งจะพาผู้อ่านไปสัมผัสกับประสบการณ์ในงานสัมมนาอบรมที่จัดขึ้นในประเทศเยอรมัน และก็หวังว่าเรื่องเล่าจากทริปสนุกๆ คราวนี้จะเป็นประโยชน์กับชาวสวัสดิ์แอกซ์วรีบ้างไม่มากก็น้อย

ส่วนเรื่องที่กำลังกลายเป็นคอลัมน์ประจำในสวัสดิ์แอกซ์วรีไปแล้วก็คือคอลัมน์ Risk Matter และในคราวนี้ผู้เขียนได้กล่าวถึงมุมมองของการจัดการความเสี่ยงในองค์กร

กันให้เห็นได้ในแนวทางปฏิบัติ โดยเราจะไม่อ้างอิงทฤษฎีใดๆ ให้เห็น้อย่างกัน แต่ก็ต้องขบออกไว้ก่อนนะคร่านี่ก็เป็นหนึ่งในมุมมองของผู้เขียนเท่านั้น ซึ่งหัวข้อในคราวนี้ได้ใช้ชื่อว่า “การจัดการความเสี่ยงในองค์กรแบบยั่งยืนภาคแรก (Sustainable ERM – Part I)” โดยจะเชื่อมโยงบทบาทที่เพิ่มขึ้นของ ERM และเหตุผลของความล้มเหลวใน ERM ที่พบเห็นกันได้บ่อยจนเราต้องเอาธรรมะเข้าช่วยในมุมมองของนานาชาติตั้ง และหันกลับมาดูวิธมอง “ความเสี่ยง” ของคนหลายๆ ประเภท แต่เนื่องจากพื้นที่หน้ากระดาษไม่พอ ผมจึงขอยกยอดไปเขียนตอนจบในฉบับหน้า รบกวนติดตามตอนจบและบทสรุปกันนะคร่า

เรื่องที่น่าสนใจไม่แพ้กันก็คือเรื่อง “Corporate Actuary (Part I)” ในคอลัมน์ Be an Actuary ซึ่งเป็นคอลัมน์อยู่คู่ประจำสวัสดิ์แอกซ์วรีกันมานาน และเมื่ออ่านเรื่องในคราวนี้ดูแล้วจะทำให้รู้ว่าหน้าที่หลักอีกอย่างหนึ่งของแอกซ์วรีที่นอกเหนือจากการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยแล้วคืออะไร

และสุดท้ายก็อย่าลืมติดตามคอลัมน์ดับท้ายของสวัสดิ์แอกซ์วรีใน “Entertainment” ซึ่งรับรองว่าทางที่มันมาได้เตรียมของรางวัลมากมายไว้รอผู้อ่านทุกท่านอยู่

สำหรับท่านใดที่สนใจอยากจะได้รับวารสารอิเล็กทรอนิกส์ของ “สวัสดิ์แอกซ์วรี” ทางอีเมลล์ “ฟรี” อย่างต่อเนื่อง ก็สามารถสมัครมาได้ที่ subscribe@sawasdeactuay.com



ทีมงานในฉบับนี้

- | | | |
|----------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| - พิเชฐ เลียมธนีทวีสิน FSA | - ยุวดี เฉลิมศรีภิญโญรัช ASA | - บุญยาศฉี พ่วงเงิน |
| - สุชิน พงษ์พิงพิทักษ์ FSA | - ธนิตา อนุสนธิ์อดิสัย ASA | - ขวัญทิพย์ นิรุติศิริภักษ์ |
| - สุวพันธ์ แสงประกาย FSA | - ฉลุลพล วงศ์รัตนวิจิตร ASA | - ทักษพร วีระพัฒนา |
| - สุทิม ภัทรมาลัย FSA | - ปุณยวีร์ นภาลัย ASA | - สุดารัตน์ อภาศิริกุล |
| - อิกุล อภิรักษ์ติวงศ์ FSA | - กมลพรรณ สุตโททอง | - ตูลาพร สิงห์ธรรม |
| - วิไลพร สุวรรณมาลัย ASA | - อาทิตยา นาวาเจริญ | - พัชรัตน์ วณิชปรีชากุล |

กลุ่มคนอ่าน

1. บุคคลทั่วไปที่สนใจเรื่องราวที่แอกซ์วีรคนไทยเขียนขึ้นมาเพื่อเล่าสู่กันฟัง ไม่ว่าจะเป็นคนทำงานร่วมกับแอกซ์วีรผู้บริหาร หรือพนักงานในธุรกิจประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัย
2. คนที่สนใจหรือเกี่ยวข้องกับแอกซ์วีร ไม่ว่าจะเรียน นักศึกษา อาจารย์ หรือแม้กระทั่งคนทั่วไปที่สนใจในอาชีพแอกซ์วีร
3. ผู้ที่กำลังสอบหลักสูตรของแอกซ์วีรระดับสากลจาก Society of Actuaries (SOA) ของอเมริกา
4. แอกซ์วีรคนไทยที่ทำงานอยู่ในองค์กรต่างๆ

วัตถุประสงค์

“สวัสดีแอกซ์วีร” เป็นวารสารที่สร้างขึ้นโดยแอกซ์วีรที่เป็นคนไทย เพื่อมุ่งส่งเสริมคนไทยในแวดวงธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับแอกซ์วีรในแง่มุมต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. เป็นสื่อที่รวบรวมองค์ความรู้และประสบการณ์ของแอกซ์วีรให้กับคนที่สนใจทั่วไป โดยมุ่งเน้นให้กับคนที่ไม่ได้เป็นแอกซ์วีรได้อ่านกัน
2. เป็นศูนย์กลางในการรวมกลุ่ม ติดต่อ และแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารของคนไทยที่เป็นนักเรียน อาจารย์ นักวิชาการ ตลอดจนคนที่ทำงานในองค์กรต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับแอกซ์วีรเข้าด้วยกัน ทั้งนี้ ยังทำเพื่อเป็นแหล่งประชาสัมพันธ์ข่าวให้กับ 1) Society of Actuaries (SOA), 2) Society of Actuaries of Thailand (SOAT), และ 3) Insurance Premium Rating Bureau (IPRB) อีกด้วย

CONTENTS

ฉบับที่ 18/2553

04 – Food for thought - Insurer perspective

06 – Preferred Risk Classification (Part II)

10 – Sherlock Holmes in business world (Part II)

16 - Actuarial Talk - Munich trip

20 – Risk matter - Sustainable ERM (Part I)

24 - Be an Actuary - Corporate Actuary (Part I)

26 – Entertainment

28 – Back cover



Food for Thought - ใครว่าบริษัทประกันเป็นเพื่อนอนกิน

โดย พิเชฐ เจียรรมฉวีทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FRM

หลายคนในที่นี้คงเคยได้ยินคำว่า เพื่อนอนกิน กันอยู่บ้าง และก็ยังมีไม่น้อยที่คิดว่าบริษัทประกันนั้นขายแค่กระดาษและก็นอนเป็นเพื่อนอนกิน เพราะเก็บเบี้ยประกันภัยเข้ามาก่อน แต่เวลาจ่ายเคลมนั้น ดูเหมือนจะเซ็งงวดกันเสียเหลือเกิน อย่างนี้บริษัทประกันภัยคงต้องมีกำไรมหาศาลเลยแน่ๆ จะเป็นจริงหรือไม่นั้น เราค่อยๆ มาดูกันดีกว่าครับ ว่าที่มาที่ไปของกำไรที่ว่ามันมาอย่างไร

ก่อนอื่นก็คงต้องเริ่มจากเบี้ยประกันภัยที่รับเข้ามาก่อน เพราะนี่ถือว่าเป็นรายรับของบริษัทอยู่แล้ว และเมื่อได้รับเบี้ยเข้ามาแล้ว บริษัทก็จะนำเงินก้อนนี้มาลงทุนให้เกิดดอกออกผล เพราะคงจะไม่มีใครที่เอาเงินมาแล้วเก็บใส่ไว้ในตู้มเฉยๆ แต่การลงทุนของบริษัทประกันภัยนั้น จะต้องลงทุนแบบมีเหตุมีผล แบบว่าไม่เสี่ยงจนเกินไป เพราะบริษัทจะต้องเจียมเนื้อเจียมตัว และพึงสังวรระมัดระวังอยู่เสมอว่าเงินทุกบาททุกสตางค์ที่นำมาลงทุนอยู่นั้น คือเงินของผู้เอาประกันภัยที่หวังจะได้รับความคุ้มครองจากการสูญเสียทางการเงิน (financial loss) บางอย่างขึ้นในอนาคตก

แน่นอนว่าในสินค้าใดๆ ก็ตาม เมื่อมีการขายเกิดขึ้นแล้ว บริษัทต้องจ่ายค่าคอมมิชชั่นหรือค่าบำเหน็จให้กับฝ่ายขายที่ไม่ว่าจะเป็นตัวแทนหรือโบรกเกอร์ต่างๆ ซึ่งก็ต้องไม่ลืมว่าบริษัทจะต้องหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัทออกไปอีกด้วย ส่วนที่เหลือหลังจากนั้นก็ต้องมาดูกันว่าเคลม หรือค่าสินไหมทดแทนที่จ่ายให้กับผู้รับประกันภัยนั้นมีมากน้อยแค่ไหน ซึ่งพอถึงตรงนี้ก็แล้วก็จะต้องอาศัยสถิติและข้อมูลต่างๆ ในการประเมินความเสี่ยงล่วงหน้าตามหลักการของคณิตศาสตร์ประกันภัย

ยอดขายหรือเบี้ยประกันภัย - คอมมิชชั่นหรือค่าบำเหน็จให้กับฝ่ายขาย - ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัท - ค่าสินไหมทดแทนที่จ่ายให้กับผู้รับประกันภัย = ส่วนที่เหลือที่เป็นรายได้ของบริษัท

สิ่งที่น่าสนใจไปกว่านั้นก็คือ “ธุรกิจประกันภัยนั้น ได้รับเงินมาก่อน แล้วจึงค่อยมีต้นทุนของสินค้าตามออกมาทีหลัง” ซึ่งก็คงต้องเดากันล่ะว่า ต้นทุนของสินค้าในแต่ละตัวนั้นจะเป็นเท่าไร ถ้าเดาถูกก็ดีไป แต่ถ้าเดาไม่ถูกแล้วล่ะก็บริษัทก็ขาดทุนไป แล้วถ้าลองมาคิดดูดีๆ แล้วล่ะก็ ต้นทุนสินค้าของบริษัทประกันภัยนั้นจะขึ้นกับปัจจัยหลายๆ อย่าง ยกตัวอย่างที่เห็นได้ชัดสำหรับการประกันชีวิต เช่น อายุ เพศ อาชีพ การงาน งานอดิเรก สุขภาพ โรคประจำตัว และอื่นๆ อีกมากมาย ที่ทำให้ต้นทุนสินค้าหรือการเคลมของกลุ่ม



คนแต่ละกลุ่มนั้นมีค่าต่างกัน ส่วนตัวอย่างของการประกันวินาศภัย ก็ได้แก่การประกันตัวรถยนต์ที่ต้องพิจารณาตั้งแต่อายุการใช้งาน ยี่ห้อ ประเภท หรือความแรงของเครื่องยนต์ เป็นต้น

ดังนั้น สิ่งที่ขาดไปไม่ได้สำหรับบริษัทประกันภัยในเวลาที่ต้องกำหนดราคาสินค้าเลยก็คือ การแบ่งกลุ่มประเภทของผู้เอาประกันภัยตามความเสี่ยง ถ้าเสี่ยงมาก ก็ควรจะเก็บเบี้ยประกันภัยมาก ถ้าเสี่ยงน้อย ก็ควรจะเก็บเบี้ยน้อย

แต่แล้วก็มีคนถามคำถามเกี่ยวกับการซื้อประกันชีวิตขึ้นมามากกว่า ถ้าเก็บเบี้ยประกันภัยเฉลี่ยให้เท่ากันให้หมดไปเลยจะไม่ดีกว่าหรือ จะได้ไม่ต้องมานั่งเสียเวลาในการตรวจสอบสุขภาพ ซึ่งถ้าเป็นแบบนี้จริงก็คงจะไม่ได้หรอกครับ เพราะไม่อย่างนั้นแล้ว คนที่เสี่ยงน้อย ก็คงจะยิ่งเสียเปรียบเสียเปรียบ กลายเป็นว่าเค้าจะไม่มาทำประกันภัย แล้วก็เหลือแต่คนที่มีความเสี่ยงมาก มาซื้อประกัน ทำให้ต้นทุนที่จะเกิดขึ้นจริงๆ นั้นมีราคาสูงกว่าเบี้ยประกันที่เป็นราคาขายเฉลี่ยไปโดยที่ไม่ทันรู้ตัว

เห็นมั๊ยครับว่าก่อนที่บริษัทประกันภัยจะทำอะไรนั้น จะต้องมีการคิดไว้ล่วงหน้าเสมอ แต่ก็ไม่ใช่ว่าจะได้กำไรเสมอไปเหมือนกัน แค่ว่ากำไรประมาณที่คุ้มค่ากับความเสี่ยงที่บริษัทต้องรับผิดชอบไว้ก็พอแล้ว ไม่เชื่อก็ลองมาถามนักคณิตศาสตร์ประกันภัยหรือแอคชูารีกันดูได้ครับ



Preferred Risk Classification

ภาคปิัจฉิมบท

โดย สุชิน พงษ์พิทักษ์ FSA



ถ้าท่านกำลังพิจารณาอยู่ว่าผมกำลังเขียนเรื่องอะไรให้อ่าน แสดงว่าท่านยังไม่เคยอ่านเนื้อหา Preferred risk classification ภาคปฐมบทที่ดีที่สุดพิมพ์ลงในสัปดาห์นี้แล้ว ขอแนะนำให้ไปหาอ่านย้อนหลังก่อน เพราะผมจะกระชับพื้นที่บทความ (ศัพท์ทันสมัยด้วย) ไม่ทำความยืดเยื้อให้เปลืองหน้ากระดาษ

ฉบับที่แล้วเกริ่นไว้ในตอนจบว่าจะมาอธิบายวิธีการทำ Preferred risk classification ในฉบับนี้เพื่อไม่เป็นการเสียเวลา มาเริ่มกันเลย สมมติว่าปัจจุบันบริษัทของท่านใช้ระบบการจัดระดับชั้นความเสี่ยงภัยแบบพื้นฐาน นั่นคือมีเฉพาะความเสี่ยงชั้น standard กับ substandard risk เท่านั้น และต้องการเปลี่ยนแปลงโดยการเพิ่มขึ้น preferred risk ชั้นใหม่ ท่านจะต้องทำอย่างไร

มีประเด็นอยู่ 2 ข้อที่ต้องขบคิด หนึ่งในเราจะใช้ปัจจัยอะไรในการพิจารณาว่าลูกค้ายกเป็น preferred risk หรือไม่ และสอง อัตราการลดของ preferred risk ควรต่ำกว่าอัตรา non-preferred risk เท่าไร ในบทความนี้ผมจะเน้นอธิบายเฉพาะประเด็นแรกเท่านั้น ส่วนในประเด็นที่สองจะค่อนข้างไปทาง actuarial มาก จึงจะไม่พูดถึงมากนัก ถ้ามีผู้สนใจก็ลองไป search หาบทความเกี่ยวกับ Preferred risk

mortality ดูได้ ไม่ว่า Society of Actuaries ของสหรัฐอเมริกาหรือบริษัทรับประกันต่อหลายๆ แห่งจะมีการศึกษาเอาไว้

ถ้าเราจะนั่งดูมดๆ หนึ่งว่าปัจจัยอะไรที่ทำให้ความเสี่ยงในการเสียชีวิตของลูกค้ายกแต่ละคนสูงต่ำต่างกัน ก็อาจจะไล่เรียงออกมาได้เป็นร้อยเป็นพันข้อ แต่ในทางปฏิบัติจะไปนั่งถามหรือสอบถามเอาข้อมูลลูกค้ายกเป็นร้อยเป็นพันข้อคงทำไม่ได้ ดังนั้นจึงควรเลือกเฉพาะปัจจัยที่สำคัญเท่านั้น การเลือกปัจจัยความเสี่ยงสำคัญที่ใช้พิจารณาว่าผู้ขอเอาประกันเข้าข่าย Preferred risk หรือไม่ควรจะเริ่มต้นจากการวิเคราะห์สาเหตุการเสียชีวิต ซึ่งโดยทั่วไปแล้วจะมาจาก 3 สาเหตุหลักได้แก่ โรคหัวใจ โรคมะเร็ง และอุบัติเหตุ จากนั้นก็พิจารณาดูว่าปัจจัยอะไรทำให้เกิดความเสี่ยงนำไปสู่สาเหตุการเสียชีวิตสามประการนี้ก็จะเลือกขึ้นมาเป็นปัจจัยในการพิจารณา Preferred risk classification ถ้าใครมีปัจจัยเหล่านี้เชิงบวกหรือดีก็แสดงว่ามีความเสี่ยงต่อการเสียชีวิตต่ำสามารถจัดอยู่ในระดับชั้น Preferred risk ชำระเบี้ยในอัตราที่ถูกลงได้

เพื่อให้เห็นภาพจะขออธิบายรายละเอียดปัจจัยความเสี่ยงที่นิยมใช้สำหรับ Preferred risk classification ตามแต่ละสาเหตุดังนี้

พฤติกรรมกรรมการสูบบุหรี่ ถึงเช่น
ค่าเตือนข้างซองบุหรี่ การสูบบุหรี่
ทำให้เป็นโรคหัวใจได้ แต่ถ้าบริษัทมี
nonsmoker discount อยู่แล้ว
ปัจจัยนี้ก็ไม่ควรจะถูกใช้กำหนด
preferred risk อีก (ไม่เช่นนั้น
ส่วนลดเบี้ยจะซ้ำซ้อน)



โรคหัวใจ

1. ปัจจัยอันดับหนึ่งก็คืออายุ นั่นคือคนอายุมากมีโอกาasเป็นโรคหัวใจสูงกว่าคนอายุน้อย แต่ความเสี่ยงการเสียชีวิตด้วยโรคหัวใจตามปัจจัยอายุได้ถูกสะท้อนในอัตราภาระพื้นฐานที่สูงขึ้นตามอายุอยู่แล้ว จึงไม่ใช่ปัจจัยเพิ่มเติมที่จะใช้กำหนด preferred risk แต่อย่างไร
2. พฤติกรรมการสูบบุหรี่ ดังเช่นค่าเตือนข้างซองบุหรี่ การสูบบุหรี่ทำให้เป็นโรคหัวใจได้ แต่ถ้าบริษัทมี nonsmoker discount อยู่แล้ว ปัจจัยนี้ก็ไม่ต้องถูกใช้กำหนด preferred risk อีก (ไม่เช่นนั้นส่วนลดเบี้ยจะซ้ำซ้อน)
3. ระดับไขมันคอเลสเตอรอลในเลือด เป็นที่ทราบกันดีว่าถ้าระดับคอเลสเตอรอลในเลือดสูงก็จะมีความเสี่ยงต่อการเป็นโรคหัวใจสูง จริงๆแล้วอัตราภาระจะต่ำสุดที่ระดับคอเลสเตอรอลไม่เกิน 200mg% ถ้าที่ 240mg% อัตราภาระจะเป็นสองเท่าของอัตราภาระที่ระดับ 200mg% ถ้าเราเลือก 200mg% เป็นระดับกำหนด preferred risk จะมีคนที่เข้าข่ายเพียงแค่ 20% เท่านั้น แต่ถ้าขยับขึ้นไปที่ 240mg% จะมีคน 60% ที่ผ่านเกณฑ์การกำหนด preferred risk จะต้องดูจำนวนผู้ที่มีสิทธิจะได้เป็น preferred risk ด้วยเพราะถ้ากำหนดเกณฑ์เข้มเกินไปคนมีสิทธิได้น้อย จะไม่เอื้อประโยชน์ในการแข่งขันทางการตลาดเท่าไร
4. ความดันโลหิตสูง ส่วนใหญ่แล้วสามารถรับเป็น preferred risk ได้สูงสุดที่ระดับความดัน 140/90
5. ประวัติการเป็นโรคหัวใจก่อนอายุ 60 ของสมาชิกครอบครัว ถ้าครอบครัวเช่นพ่อแม่ปู่ย่าตายายมีประวัติการเป็นโรคหัวใจทำให้มีความเสี่ยงในการเป็นโรคหัวใจสูง (เป็นโรคที่ถ่ายทอดทางพันธุกรรมได้) ส่วนใหญ่ถ้าปรากฏประวัติตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปจะไม่สามารถเป็น preferred risk ได้
6. น้ำหนัก (ไม่อยากอธิบายมากเพราะแสดงใจคนเขียน) สามารถนับเป็น preferred risk ได้ถ้า น้ำหนักอยู่ในช่วง -25% ถึง +5% ของน้ำหนักมาตรฐานสำหรับผู้ชาย และในช่วง -15% ถึง +15% สำหรับผู้หญิง
7. อาการเบาหวาน ท่านอาจจะคิดในใจว่าถ้ามีอาการเบาหวานก็ไม่น่าจะเป็น standard risk ซะด้วยซ้ำ แต่จริงๆแล้วอาการเบาหวานในผู้สูงอายุ บางกรณีอาจจะนับเป็น standard risk ได้ แต่จะไม่สามารถนับเป็น preferred risk ได้

โรคมะเร็ง

ปัจจัยอันดับหนึ่งที่ใช้พิจารณาความเสี่ยงโรคมะเร็งบ่อยๆ ก็คือการสูบบุหรี่ ผู้ที่ไม่สูบบุหรี่หรือสูบน้อยก็จะมีโอกาสจัดอยู่ใน preferred risk และเช่นกันกับที่อธิบายไปก่อนหน้านี้ ถ้ามี nonsmoker discount อยู่แล้ว ปัจจัยนี้ก็สมควรจะถูกใช้กำหนด preferred risk อีก



อุบัติเหตุ

โดยทั่วไปแล้ว จะสามารถพิจารณาเป็น preferred risk ได้ถ้าลูกค้าเข้าข่ายต่อไปนี้

1. ไม่เป็นนักบินขับเครื่องบินส่วนบุคคล
2. ไม่เล่นกีฬาหรือสันทนาการประเภทเสี่ยงๆ เช่น ปีนหน้าผา การโดดร่ม แข่งรถ เป็นต้น
3. ไม่มีประวัติการเสพยาหรือยาเสพติด
4. มีประวัติการขับขีรถที่ดีในรอบสามปีที่ผ่านมา

ปิดท้ายด้วยข้อควรพิจารณาหรือข้อควรระมัดระวังในการนำ Preferred risk classification ไปใช้

ถ้านการตลาด - เนื่องจากทราบอยู่แล้วว่า Preferred risk จะทำให้เบี้ยลูกค้าถูกลง ดังนั้นตอนที่ตัวแทนไปเสนอขายบางครั้งก็จะไปเสนอขายในอัตรา Preferred risk ไว้ก่อนเพื่อดึงดูดลูกค้า แต่พอพิจารณาแล้วไม่เข้าข่าย Preferred risk ลูกค้าจะถูกเรียกให้ชำระเบี้ยเพิ่มเติม ซึ่งอาจจะส่งผลด้านลบกับภาพพจน์ทางการตลาดของบริษัทได้ บริษัทส่วนใหญ่แก้ไขปัญหาโดยให้ตัวแทนขายเป็น Standard risk เข้ามาก่อนเท่านั้น แต่ก็มีบางแห่งแจ้งหลักเกณฑ์การพิจารณา Preferred risk ให้ตัวแทนเพื่อเป็นคนพิจารณาตอนขายได้เลย

ถ้าน actuary - บ่อยครั้งที่ actuary ที่คำนวณเบี้ยสำหรับ Preferred risk มักตกหลุมพรางความเข้าใจผิด สมมติว่าปัจจุบันเราเก็บเบี้ยสำหรับ Standard risk อยู่ที่ 10 บาท ถ้าเราจะเปลี่ยนเป็นระบบแยก Standard risk เป็นพวก Preferred กับ Non-preferred แหม่นอนว่าเบี้ย Preferred จะต่ำลงกว่า 10 บาท แต่ในขณะเดียวกันเบี้ย Non-preferred จะต้องสูงกว่า 10 บาทเพื่อทำให้เฉลี่ยแล้วอยู่ที่ 10 บาท ตัวอย่างเช่น ถ้าเบี้ย Preferred risk ประมาณการอยู่ที่ 8 บาทและคาดการณ์ว่าจะมีคนเข้าข่าย Preferred risk ที่ 20% ดังนั้นเบี้ยของ Non-preferred จะต้องอยู่ที่ 10.5 บาทไม่ใช่ 10 บาทแล้ว ($10.5 = 20\% \times 8 + 80\% \times P = 10$)

ถ้าน Underwriting - ระบบ Preferred risk นี้จะเป็นไปได้ด้วยดีถ้า underwriter สามารถทำงานแยกลูกค้าตามปัจจัยความเสี่ยงได้ตามเกณฑ์ที่ตั้งไว้ได้ ฟังดูอาจจะง่าย แต่บอกได้เลยว่าร้อยทั้งร้อยทำได้ยากมาก เพราะจะมีลูกค้าและตัวแทนเข้ามาคัดดินเสมอ เช่น ระดับไขมันในเลือดเกินเกณฑ์ไปแต่เนื่องจากเป็นเคลเบี้ยใหญ่ ร้องขอให้ช่วยออกกรมธรรม์เป็น Preferred risk เป็นกรณีพิเศษ การหย่อนเกณฑ์เหล่านี้จะทำให้การคำนวณต้นทุนต่างๆผิดพลาดจนอาจนำไปสู่ภาวะขาดทุนได้

ในคราวที่แล้วได้เชิญชวนให้ผู้อ่านร่วมแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการนำ Preferred risk classification มาใช้กับธุรกิจประกันชีวิตของไทย ปรากฏว่ามีคุณพัชร (เข้าใจว่าเป็นฝ่ายบุคคลของบริษัท ทิพยประกันภัย ถ้าผิดพลาดก็ขออภัยด้วยครับ) เสียสละเวลาร่วมส่งความคิดเห็นเข้ามาเมื่อต้นเดือน ตุลาคมที่ผ่านมา (เกือบไม่ทันปิดเล่ม) ผมเลยขอ อนุญาตนำข้อความของคุณพัชรมาลงทั้งหมด

“การทำ Preferred Risk Classification ในประเทศไทยอาจมีความแตกต่างกับในต่างประเทศ เนื่องจากการทำประกันชีวิตในประเทศไทยนั้นเน้นไป การออมซึ่งผู้ซื้อต้องการความง่ายต่อการเข้าใจเป็นหลัก และ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันจะเปลี่ยนแปลงได้ง่าย โดยเฉพาะหากผู้ซื้ออายุน้อย แต่จะเหมาะในกรณีที่ จะขายให้กับบริษัทหรือองค์กรที่ต้องการทำประกันชีวิตให้ กับบุคลากร เนื่องจากการเสียชีวิตที่มีความสำคัญ จะมีผลเสียกับบริษัท เนื่องจากการเปลี่ยนพฤติกรรมจะมี น้อยกว่าและบริษัทที่ต้องการเบี้ยที่ต่ำ ไม่ได้ต้องการทำ เพื่อลงทุนหรือผลตอบแทน”

เป็นมุมมองความคิดเห็นที่น่าสนใจมากครับ จริงๆ แล้วมีตลาดประกันชีวิตบุคลากรสำคัญให้กับ องค์กรจริงๆ (เรียกว่า Key Man Insurance) ซึ่งส่วน ใหญ่ทุนประกันและเบี้ยประกันค่อนข้างสูง ผมค่อนข้าง เห็นด้วยว่าการทำ Preferred risk classification น่าจะส่งผลทางการตลาดได้ดี ไม่ว่าจะด้วยเบี้ยที่ถูกและ ตอบสนองความต้องการด้านค่าใช้จ่ายขององค์กรที่เป็นผู้ซื้อ และชำระเบี้ยให้ เพียงแต่ว่าตลาดกลุ่มนี้ยังค่อนข้างเล็ก จึงอาจไม่ได้รับความสนใจในเรื่อง Preferred risk classification เท่าใดนัก

สำหรับความคิดเห็นส่วนตัวของผมเอง (ขออภัยว่าเป็นความคิดเห็นส่วนตัวไม่ได้มาจากตำรา ใดๆจึงอาจจะถูกหรือผิดก็ได้คงไม่ต่างกัน) ผมเห็น คล้ายๆกับคุณพัชรว่าการทำ Preferred risk classification ในไทยน่าจะเห็นผลทางการตลาดได้ น้อยกว่าประเทศสหรัฐอเมริกา เนื่องจากแบบประกัน ยอดนิยมที่ขายในบ้านเราส่วนใหญ่เป็นแบบสะสมทรัพย์ ที่มีความคุ้มครองชีวิตน้อย การทำ Preferred risk classification ของกลุ่มสินค้าสะสมทรัพย์จะทำให้เบี้ย ประกันลดลงไม่มากนัก เนื่องจากเบี้ยส่วนใหญ่เป็นเรื่อง



การออมมากกว่าความคุ้มครองชีวิต (ไม่เหมือนกับแบบ Term) อัตราผลตอบแทน 30-40% อาจทำให้เบี้ยสะสม ทรัพย์ถูกลงแค่ 2-3% เท่านั้น จึงไม่น่าจะส่งผลในการ แข่งขันทางการตลาดได้มากเหมือนสหรัฐฯที่ขายแบบ ประกัน Term กันมาก

ผู้รูปร่างท่านอาจจะแย้งว่าจริงๆแล้วประเทศไทยก็มีตลาด Term ที่ใหญ่และสำคัญเหมือนกัน นั่นก็ คือการประกันสินเชื่อ แต่ผมก็เห็นว่า Preferred risk classification อาจจะไม่ใช่วิธีแก้ปัญหาความสำเร็จที่ตอบ สอนองความต้องการทางธุรกิจของการประกันสินเชื่อก็ได้ เพราะการประกันสินเชื่อมักจะถูกเสนอขายร่วมกับ เงื่อนไขการปล่อยกู้ ดังนั้นสถาบันการเงินต้องการให้การ รับประกันภัยสะดวกง่ายดายไม่ทำให้กระบวนการปล่อย สินเชื่อโดยรวมสะดุด ดังจะเห็นได้จากส่วนใหญ่การ ประกันสินเชื่อมักใช้ใบคำขอแบบง่ายที่มีคำถามไม่กี่ข้อ มีกฎเกณฑ์การตรวจสอบที่ผ่อนปรนกว่าการ ประกันชีวิตปกติ ดังนั้นการทำ preferred risk classification ถึงแม้ทำให้เบี้ยถูกลงได้แต่จะทำให้ชั้น ตอนการพิจารณารับประกันภัยยุ่งยากมากขึ้น เช่น ต้องแถลงรายละเอียดในใบคำขอมากขึ้นตามปัจจัย พิจารณาที่อธิบายไปข้างต้น อาจไม่ตอบสนองความ ต้องการที่แท้จริงทางธุรกิจ

ขอขอบคุณท่านผู้อ่านที่ร่วมแสดงความคิดเห็นเข้ามา และหวังว่าบทความนี้จะประโยชน์แก่ ผู้อ่านทุกท่านนะครับ



แอกซิวิรี –

เชอร์ลือกโฮมสในโลกธุรกิจ (ตอนจบ)

โดย พิเชฐ เจียรรมณีทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FRM



ฉบับที่แล้วได้กล่าวถึงตัวเชอร์ลือกโฮมส์ว่าเป็นใคร ทำงานอย่างไร แล้วมีความเกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานของแอกซิวิรีเช่นไร รวมไปถึงการวิเคราะห์จุดเด่นของเชอร์ลือกโฮมส์ที่แอกซิวิรีทุกคนควรจะมี ไม่ว่าจะเป็นความสามารถในการวิเคราะห์สิ่งที่เกิดขึ้นในอดีต เพื่อนำมาจำลองเหตุการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตจากหลายๆ เหตุการณ์ตามแต่ข้อมูลและเงื่อนไขของสถานการณ์ที่มี แต่แล้วก็ยังมีอีกหลายสิ่งที่ยังไม่สามารถกล่าวถึงได้หมด ถ้าอย่างไรผมขอฝากกลับมาและทำให้จบในฉบับนี้ก็แล้วกันครับ

“ถ้าเราตัด
สิ่งที่เป็นไปได้ทั้งหมด
ออกไป สิ่งที่เหลืออยู่
ไม่ว่ามันจะดูเหลือเชื่อ
เพียงใด แต่มันก็เป็น
ความจริง”



เซ็นส์ของแอกซ์วรีที่ได้มาจากประสบการณ์มากมาย

ถ้าติดตามเรื่องราวของเซอร์ลีโอโฮมส์เรื่อยมา ก็จะรู้ว่า ยิ่งเขามีประสบการณ์ก็ยิ่งรู้ว่าจะต้องเริ่มต้นสืบจากจุดไหน เซ็นส์ของเขาจะบอกว่าควรจำลองรูปการณ์เป็นแบบไหน และอะไรที่เป็นแรงจูงใจให้ก่อคดี จากนั้นจึงสืบหาหลักฐานต่างๆ เพื่อยืนยันสมมติฐานของเขาว่าถูกต้องหรือไม่ และท้ายที่สุดก็ต้องไม่หลงกลกับหลักฐานเท็จที่ถูกสร้างขึ้นมาจากตัวคนร้าย แน่نونว่า ชั่วโมงบินที่มีคุณภาพของการเป็นนักสืบของเขาทำให้เขาผงาดขึ้นมาเป็นยอดนักสืบในดวงใจของคนหลายๆ คน

การเป็นแอกซ์วรีเองก็ต้องรู้ว่าข้อมูลไหนที่จำเป็นและจะต้องเริ่มหาข้อมูลจากจุดไหน จำลองเหตุการณ์ทางธุรกิจไปในทิศทางใด และอะไรที่

เป็นความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ โดยการนำตัวเลขมายืนยันสมมติฐานที่ตั้งขึ้นไว้

ไม่ว่าจะเป็นเซอร์ลีโอโฮมส์หรือแอกซ์วรีก็ตาม การที่ชั่วโมงบินหรือประสบการณ์จะมีคุณภาพหรือไม่นั้นก็คงต้องขึ้นอยู่กับว่ามีการพัฒนาทักษะในการประมวลเหตุและผล มีการพัฒนากระบวนการความคิด เพื่อเพิ่มความแหลมคมในการวิเคราะห์ และเพิ่มความรู้ให้กับตัวเองอยู่ตลอดเวลาเพียงไหน หากเซอร์ลีโอโฮมส์เอาแต่ทำงานไซคดีไปเรื่อยๆ โดยไม่สนใจเพิ่มพูนทักษะและความรู้ของตัวเองแล้ว ก็คงจะไม่มีเซอร์ลีโอโฮมส์อย่างที่เรารู้จักกันอยู่ในหนังสืออย่างทุกวันนี้ได้

ผู้ช่วยก็ขาดไม่ได้

จากที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ จะเห็นว่าเซอร์ลีโอ โสมส์เป็นคนที่เก่งเอาเรื่องเลยทีเดียว แต่เขาจะไม่สามารถประสบความสำเร็จได้หากไม่มีคู่หูที่แสนดีอย่าง หมอวัตสัน เพราะไม่ว่าจะเก่งมาจากไหนก็ตาม การทำงานมันก็ต้องทำกันเป็นทีมอยู่แล้ว

หมอวัตสันก็เหมือนกับแอสซอร์เรตต์เอสโซซิเอต (Associate level หรือ ASA) ที่สอบมาได้ครึ่งทาง และคอยเป็นผู้ช่วยให้กับเซอร์ลีโอ โสมส์ ซึ่งก็คงเปรียบเหมือนกับแอสซอร์เรตต์เฟลโลว์ชิพ (Fellowship level หรือ FSA) แล้ว

ถึงแม้จะมีนิสัยที่พูดน้อย แต่หมอวัตสันก็เป็นผู้ช่วยคนสนิทของเซอร์ลีโอ โสมส์ เค้าก็เป็นคนช่างสังเกตและช่วยเซอร์ลีโอ โสมส์เก็บข้อมูลต่างๆ บางครั้งก็ช่วยตั้งสมมติฐานหรือหาตัวผู้ต้องสงสัยให้ จึงไม่แปลกใจเลยที่เบื้องหลังของความสำเร็จที่เซอร์ลีโอ โสมส์ มีนั้นจะมาจากหมอวัตสันเป็นส่วนใหญ่ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น เซอร์ลีโอ โสมส์จะมีเซ็นส์ที่วิเคราะห์ข้อมูลที่หมอวัตสันไปหามาได้อย่างละเอียดและแม่นยำกว่า รวมถึงการสื่อสารกับคนรอบข้างนั้นก็ทำได้ดีกว่าหมอวัตสันมาก ในบางครั้งเซอร์ลีโอ โสมส์สามารถพูดอธิบายและชักจูงคนรอบข้างให้ทำในสิ่งที่เขาต้องการได้จากการสังเกตรอบตัวเพื่อเก็บข้อมูลและนำมาประมวลวิเคราะห์ว่า จะต้องปฏิบัติอย่างไรจึงจะบรรลุผลตามสิ่งที่เขาตั้งใจไว้

สำหรับแอสซอร์เรตต์เอสโซซิเอต นั้น ถึงแม้จะมีความรู้มากมายหรือเก่งแค่ไหน แต่ก็ไม่สามารถทำเองคนเดียวได้ทั้งหมด แอสซอร์เรตต์ที่ต้องทำงานกันเป็นทีม และมีผู้ช่วยที่เหมาะสม ถ้าจะเปรียบเทียบกับให้เห็นภาพยิ่งขึ้นก็จะเห็นว่าหมอวัตสันก็เหมือนกับแอสซอร์เรตต์เอสโซซิเอต (Associate level) ที่สอบมาได้ครึ่งทาง และคอยเป็นผู้ช่วยให้กับเซอร์ลีโอ โสมส์ ซึ่งก็คงเปรียบเหมือนกับแอสซอร์เรตต์เฟลโลว์ชิพ (Fellowship level หรือ FSA) แล้ว



“หมอวัตสันก็เหมือนกับ
แอสซอร์เรตต์
เอสโซซิเอต
(Associate level หรือ
ASA) ที่สอบมาได้
ครึ่งทาง และคอยเป็น
ผู้ช่วยให้กับ
เซอร์ลีโอ โสมส์”

ROBERT
DOWNEY JR.

JUDE
LAW

RACHEL
McADAMS

MARK
STRONG

SHERLOCK HOLMES



เชอร์ล็อกโฮมส์ กับแผนพิฆาตโลก

ภาพยนตร์เรื่องนี้ที่ได้เข้ามาฉายในบ้านเรา ได้แสดงให้เห็นลักษณะเด่นของเชอร์ล็อกโฮมส์ที่ นำนำมาใช้ในโลกรุทริก และสายอาชีพต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแอดฮั้วรี นั่นคือการเก็บข้อมูลที่เกิดขึ้นรอบตัว และนำมาประมวลผล เพื่อวางแผน จากนั้นจึงคิด กลยุทธ์ วางแผนการดำเนินงาน และ คาดผลที่ออกมา จากนั้นก็ตรวจสอบ ผลที่เกิดขึ้นเพื่อวิเคราะห์ว่าผลลัพธ์ นั้นได้ผลออกมาดีหรือไม่อย่างไร จึงคอยดำเนินการตาม กลยุทธ์ที่วางไว้ต่อ

ยกตัวอย่างจากฉากหนึ่งของภาพยนตร์เรื่องนี้ ในตอนที่เชอร์ล็อกโฮมส์ต้องต่อสู้กับนักมวยคนหนึ่ง ซึ่งเขาจะเริ่มจากการสังเกตการเดิน จังหวะการขยับเท้า

และกล้ามเนื้อของนักมวยผู้นั้น ทำให้ทราบว่่านักมวยคน นั้นถนัดขวา และเมื่อคู่ต่อสู้ที่เป็นนักมวยคนนั้นได้ ปลดปล่อยหมัดขวา ซึ่งก็จะทำให้ซี่โครงซ้ายของคู่ต่อสู้มีช่องว่างให้โจมตี เชอร์ล็อกโฮมส์ก็จะคำนวณเอาไว้แล้วว่าจะ หลบไปทางซ้าย และโจมตีกลับเข้าไปที่ซี่โครงซ้าย ซึ่งถ้านักมวยคนนั้นเจ็บและสวนหมัดกลับมาก็จะเป็นหลบ และเข้าไปโจมตีที่บริเวณประสาทหู ทำให้คู่ต่อสู้เกิดอาการมึนงง และด้วยความเจ็บก็จะทำให้คู่ต่อสู้เอามือ ไปจับที่หูของตัวเองตามสัญชาตญาณ ซึ่งนั่นก็เป็น จังหวะที่เชอร์ล็อกโฮมส์ก็จะปลดปล่อยหมัดเด็ดจิกไปที่ ลิ้นปี๋อีกครั้งเพื่อล้มคู่ต่อสู้อย่างสวยงาม

Santo en com...
...merdae...
33a



“ในโลกธุรกิจที่นับวันก็มีแต่จะดุเดือด ยิ่งขึ้น การต่อสู้ด้วยข้อมูลจึงเป็นสิ่งที่ ขาดไม่ได้ในยุคปัจจุบัน”

จะเห็นได้ว่า แม้จะเป็นเรื่องการต่อสู้ เขาจะวิเคราะห์สิ่งต่างๆที่เกิดขึ้นรอบตัว และก็จะมองหาว่าอะไรเป็นจุดแข็งและจุดอ่อนของเป้าหมาย และคำนวณหาวิธีการออกมาเป็นลำดับ อีกทั้งยังคาดการณ์ล่วงหน้า หากเกิดเหตุการณ์นี้ จะต้องทำเช่นไร และหากไม่ใช่ จะต้องทำเช่นไร ดังนั้นถึงแม้เขาจะไม่ใช่ นักมวยมืออาชีพ เขาก็สามารถอาศัยผลของการช่างสังเกต วิเคราะห์และคำนวณแผนการอย่างเป็นลำดับ เพื่อล้มคู่ต่อสู้ได้

และอีกตัวอย่างหนึ่งก็คือฉากที่เซอร์ลีโอ โทมัสไปพบกับคู่มั่นของหมอวัตสันที่ร้านอาหารแห่งหนึ่ง ทันทีที่เจอ เซอร์ลีโอโทมัสก็บอกได้ทันทีว่าผู้หญิงคนนั้นที่อาชีพอะไร เพิ่งไปที่ไหนมา และรู้แม้กระทั่งว่าเธอคนนั้นเคยมีแฟนมาก่อน ซึ่งนี่ก็เป็นผลลัพธ์ของการวิเคราะห์จากข้อมูล เช่น ชุดแต่งกาย รอยเปื้อนบน

กระโปรง รอยแหวนที่นิ้ว และ กลิ่นที่ติดอยู่บนตัว เป็นต้น การต่อสู้ด้วยข้อมูลจึงเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ในยุคปัจจุบัน

แอดซัวร์ก็เช่นเดียวกันที่จำเป็นจะต้องมีวิชา และความรู้รอบด้านเอาไว้ติดตัวเพื่อใช้ในการเอาตัวรอดเหมือนเซอร์ลีโอโทมัส ซึ่งการเอาตัวรอดในที่นี้ คงไม่ได้ให้แอดซัวร์ไปต่อมวยหรือไปเป็นหมอดูแต่อย่างไร เพียงแต่ให้แอดซัวร์สามารถนำพวงศักร์กรให้เอาตัวรอดในโลกธุรกิจที่นับวันก็มีแต่จะดุเดือดยิ่งขึ้น การต่อสู้ด้วยข้อมูลจึงเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ในยุคปัจจุบัน ยิ่งไปกว่านั้นข้อมูลที่มิจะไม่เกิดประโยชน์ขึ้นได้เลย นอกเสียจากจะถูกนำมาตีความหรือประยุกต์ใช้ เพื่อวางแผนและคาดการณ์อนาคตข้างหน้าว่าจะเกิดอะไรขึ้นบ้าง เพราะจะได้เตรียมตัวหรือนำพวงศักร์กรไปสู่จุดที่จะได้ประโยชน์สูงสุดในสถานการณ์นั้นๆ

หาสิ่งที่เป็นไปได้

ยังมีคำพูดของโฮเมอร์ที่ชอบพูดอยู่บ่อยๆ ว่า "ถ้าเราตัดสิ่งที่เป็นไปได้ทั้งหมดออกไป สิ่งที่เหลืออยู่ไม่ว่ามันจะดูเหลือเชื่อเพียงใด แต่มันก็เป็นความจริง"

ดังนั้น ถ้าคิดดูให้ดีแล้วสิ่งที่เซอร์ลีโอ โฮเมอร์ทำก็คือการตัดตัวเลือกที่เป็นไปได้ทั้งหมดทิ้งที่ละตัวอย่างมีหลักการและเหตุผล ถึงแม้ว่าเขาจะไม่ได้มีพื้นฐานทางคณิตศาสตร์ในเรื่องของทฤษฎีความน่าจะเป็นอย่างที่แอกซ์วรีต้องมี แต่เขาก็สามารถวิเคราะห์หาเหตุผลเชิงลึกลับมาสับสนุนสมมติฐานของเขาเพื่อที่จะคงเหลือไว้เพียงตัวเลือกที่เป็นไปได้มากที่สุด ซึ่งนั่นก็คือข้อเท็จจริงนั่นเอง

งานของแอกซ์วรีก็เช่นกันที่ต้องคอยหาข้อเท็จจริงมาพิสูจน์ ต้องมีการตั้งข้อสังเกตจากตัวเลขในอดีตที่เกิดขึ้น และเรียงลำดับเหตุการณ์ให้เป็นเรื่องราวขึ้นมา ซึ่งก็หมายความว่าหน้าที่หลักของแอกซ์วรีคือการ "ตีความตัวเลข" ซึ่งถ้าไม่มีจำนวนข้อมูลที่ตีเพียงพอ ก็อาจทำให้การตีความคลาดเคลื่อนได้ ดังนั้นแอกซ์วรีจึงต้องมีประสบการณ์ในการใช้วิจารณญาณเพื่อไม่ให้โดนข้อมูลหลอกเอาได้ และในการนั้นจึงทำให้แอกซ์วรีต้องเพิ่มพูนความรู้ตลอดเวลาและติดตามข่าวสารให้ทันเหตุการณ์อยู่เสมอ

หน้าที่หลักของแอกซ์วรีคือการ "ตีความตัวเลข" แต่สิ่งที่สำคัญไปกว่าการตีความตัวเลขก็คือ "การสื่อสาร"

แต่สิ่งที่สำคัญไปกว่าการตีความตัวเลขก็คือการสื่อสารสิ่งที่ตีความไปแล้วนั้นให้กับผู้บริหารหรือผู้ประกอบการได้เข้าใจถึงสถานการณ์ปัจจุบันและตระหนักถึงสถานการณ์ที่น่าจะเกิดขึ้นในภายภาคหน้า เรียกว่าเป็นการแปลงตัวเลขให้เป็นตัวโน้ตที่พร้อมจะบรรเลงท่วงทำนองให้คนรอบข้างได้ฟังและรู้สึกสบายใจที่ได้รับรู้เรื่องราวที่เกิดขึ้นน่าจะดีกว่า



บทสรุป

ในความเป็นจริงแล้ว เซอร์ลีโอ โฮเมอร์นั้นเป็นเพียงตัวละครตัวหนึ่งในนวนิยายที่แต่งขึ้นโดย "อาร์เธอร์ โคนัน ดอยล์" เท่านั้น แต่สิ่งต่างๆ ที่มีในตัวละครตัวนี้เป็นสิ่งที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะความเป็นมืออาชีพของแอกซ์วรีนั้น จำเป็นจะต้องมีสิ่งที่ตัวเซอร์ลีโอโฮเมอร์มี จึงจะประสบความสำเร็จได้

และถ้าเรานำเซอร์ลีโอโฮเมอร์ออกมาโลดแล่นในโลกแห่งความเป็นจริง ซึ่งก็คือโลกธุรกิจที่นับวันก็ยิ่งต้องอาศัยความรอบคอบในการตัดสินใจแล้ว ก็คงจะไม่ทันงานของแอกซ์วรีที่คอยเป็นเบื้องหลังให้กับกลยุทธ์ต่างๆ ในวงการธุรกิจ

ถ้าแอกซ์วรีผู้นั้นทำได้ นั่นจึงจะเป็น เซอร์ลีโอโฮเมอร์ในโลกธุรกิจได้อย่างแท้จริง...



Actuarial Talk - ตอนมิวนิค

โดย วิไลพร สุวรรณมาลัย (เพ็ญ) ASA



สัญญาไว้หลายครั้งก่อนหน้าว่าจะเขียนเรื่อง
ลงสวัสดีแอดซัวร์ คงต้องเขียนสักทีก่อนจะถูกทวงถาม
มากไปกว่านี้

ในช่วงเวลาเดียวกันเมื่อปีที่ผ่านมา ผู้เขียนได้
มีโอกาสไปฝึกอบรมและทำงานเป็นช่วงเวลาสั้นๆ ณ
สำนักงานใหญ่ของอลิอันซ์ ที่มิวนิค เยอรมันนี่
โปรแกรมที่ฝึกอบรมจัดขึ้นสำหรับนักคณิตศาสตร์
ของอลิอันซ์โดยมีวัตถุประสงค์หลักที่จะพัฒนาและ
เพิ่มพูนทักษะด้านต่างๆให้กับนักคณิตศาสตร์จาก
ประเทศต่างๆในทุกภูมิภาคที่อลิอันซ์ตั้งอยู่ โดยเปิด
โอกาสให้มีการอบรมในหัวข้อต่างๆเป็นเวลาสามอาทิตย์
ไม่ว่าจะเป็น simulation workshop, class room
training, เทคนิคการนำเสนอ (APEX- Allianz
Presentation Excellence) ต่อด้วย practical
assignment คือทำงานที่สำนักงานใหญ่เป็นเวลาสาม
เดือน โดยกระจายไปทำงานตาม group center ต่างๆ

ไม่ว่าจะเป็น Group Actuarial life (ซึ่งผู้เขียนไปอยู่),
non-life, Group Risk หรือแม้แต่ Global life unit
รุ่นที่ผู้เขียนเข้าร่วมถือเป็นรุ่นแรกที่จัดตั้งขึ้น ซึ่งนับหนึ่ง
ก็คือรุ่นบุกเบิก หรือจะเรียกว่ารุ่นทดลองก็คงไม่ผิด
หากประสบความสำเร็จ ก็จะมีโอกาสได้ไปรุ่นต่อไป
(ซึ่งเป็นที่แน่นอนแล้วว่าปีนี้ก็ได้ดำเนินการอยู่ในขณะนี้)

เพื่อนๆ ที่เข้าร่วมโปรแกรมมีทั้งหมด 9 คน
มาจาก 8 ประเทศ เป็นชาวเอเชีย (ไทยและจีน)
ชาวอเมริกัน ชาวเม็กซิกัน ที่เหลือเป็นชาวยุโรป
นอกจากนี้พวกเราทั้ง 9 คนยังต้องร่วมกันทำโปรเจกต์
นำเสนอให้กับสปอนเซอร์และ steering committee
ซึ่งก็คือผู้ใหญ่จากทั้งสี่ส่วนงานที่กล่าวถึงข้างต้นและอลิ
อันซ์ CFO ซึ่งเป็นหนึ่งในอลิอันซ์ board member
เพื่อการพิจารณาและอนุมัติให้ดำเนินการตามที่นำเสนอ
เราต้องเข้าอบรม project management เพื่อให้เข้าใจ
การทำโปรเจกต์ นอกเหนือไปจากการประชุมร่วมอย่าง

สม่ำเสมอเพื่อหาข้อตกลงร่วมกันว่าเราจะเดินไปในทางใด เพื่อการส่งโปรเจคได้ทันตามกำหนดและรายงานผลความคืบหน้าของโปรเจคเป็นระยะๆ มีหลายครั้งที่ความเห็นไม่ตรงกัน ทะเลาะกันบ้าง แต่ทุกอย่างก็ผ่านไปได้ด้วยดี เรื่องตลกๆ ก็มีปะปนบ้างเป็นต้นว่า native speakers ซึ่งก็คืออเมริกันชนทั้งสองรายได้รับคำแนะนำให้ออกเสียงพูดในภาษาอังกฤษ ซึ่งเป็นภาษาที่เราใช้สื่อสารระหว่างกันให้ชัดเจน เหตุเพราะพวกเราที่เหลือหรือก็คือส่วนใหญ่ เป็น non-native นั่นเอง (ถืออภิสิทธิ์ชนหมู่่มากซะยิ่ง) มีบางครั้งที่หลายๆคนแอบภูมิใจ (เท่าที่ผู้เขียนสังเกตเห็น) ว่าพูดได้ชัดกว่าอเมริกันชนทั้งสองรายก็จะเป็นตอนเรียนคลาสภาษาเยอรมันร่วมกัน ซึ่งก็เป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่เราตกลงทำร่วมกัน โดยจ้างครูมาสอนแต่เข้าก่อนเวลาเข้างาน

วกกลับเข้ามาเรื่องโปรแกรมในส่วนของเรื่องที่ได้เข้ารับการอบรม อาทิตย์แรกเป็นเวิร์คชอปที่ทางออลิอันซ์จ้างบริษัทภายนอกมาจัดให้ เป็นการจำลองบริษัทประกัน เราต้องแบ่งออกเป็นสามทีม (สามบริษัท) แข่งขันกันเพื่อดูว่าใครมีผลประกอบการในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น กำไร(ขาดทุน) จากการดำเนินการ การประกันต่อ การจัดการการเสี่ยงภัย การสร้างผลิตภัณฑ์ ทีมขาย ยอดขาย การจ่ายผลตอบแทนให้ทีมขาย นโยบายการจ้างงาน การควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้น พันธบัตร และอสังหาริมทรัพย์ ที่ดีกว่ากัน ทีมผู้เขียนซึ่งใช้ชื่อทีมว่า Schneewittchen (ตุติมัย จริงๆคือไม่อยากจะคิดมาก ใช้ชื่อห้องของโรงแรมที่ทำเวิร์คชอปมาตั้งง่ายดี ซึ่งหมายถึง สโนไวท์) แข่งกันทั้งหมดทำถึงหกปีประกอบการ ช่วงปีแรกๆได้ที่สอง มาสองปีหลังโคนอันดับหนึ่งลงได้ ส่วนที่สามก็นอนมาตามระเบียบ



สัปดาห์ที่สอง classroom training เป็นสัปดาห์แห่งการเรียนรู้ terminology ใหม่ๆที่ไม่เคยทราบมาก่อนจากวงการประกันวินาศภัย (และน่าจะเป็นเช่นเดียวกันสำหรับชาววินาศภัยตอนเข้าอบรมหัวข้อด้านประกันชีวิต) ไม่ว่าจะเป็น PRISM (ระบบไอทีที่วินาศภัยใช้) หรือ RIO (ย่อมาจาก reinsurance optimization) ประกอบกับการผลิตเปลี่ยนหน้าตาของผู้บรรยายแต่ละท่าน (ที่ไม่ซ้ำกันเลย) ทำให้งงอยู่เหมือนกัน เมื่อเข้าออฟฟิศและได้เจอเขาเหล่านั้น พร้อมๆกับคิดไปว่า ค่อนข้างเคยเจอคนๆนี้มาก่อนนะ ต้องคอยๆลำดับว่าเป็นใครและบรรยายเรื่องใดให้เราฟังมาก่อน

สัปดาห์ที่สาม หลักๆ เป็น presentation class ซึ่งเพื่อนๆหลายคนไม่ชอบ (แต่มีอาจหลีกเลี่ยง) สำหรับตัวผู้เขียนเองถือว่าเป็นโอกาสดีที่ได้ฝึกทักษะการนำเสนอ เริ่มจากการกำหนดให้ผู้เข้าอบรมเล่าเรื่อง (ตามแต่นึกได้ในขณะนั้น) ภายในกำหนดเวลาห้านาทีในรอบแรก รอบที่สองและสามก็ยังคงเป็นเรื่องเดิมแต่กำหนดเวลาสั้นลงเป็นสามและหนึ่งนาทีครึ่ง ตามลำดับ โดยผู้เข้าอบรมท่านอื่นๆที่เหลือจะผลัดเป็นผู้ฟังและประเมินผลการนำเสนอ ก่อนวนกลับมาในรอบสองและสามของการนำเสนอ โดยส่วนตัวผู้เขียนเห็นด้วยกับวิธีการ เพราะทำให้ผู้เข้าอบรมฝึกการนำเสนอโดยตนเอง เป็นผู้กำหนดทั้งกรอบเรื่องและวิธีการนำเสนอ ผู้เขียนชอบเรื่องที่ตัวเองนำเสนอ (ใครอยากทราบจริงๆ สอบถามเป็นการส่วนตัวได้) บอกเพียงว่าทำเวลาได้ใกล้เคียงกับที่กำหนดไว้มากที่สุดในรอบ และได้รับคำชมว่าสามารถเล่าเรื่องเดียวกันแต่ทำให้รู้สึกเหมือนได้ฟังเรื่องสามเรื่องที่แตกต่างกัน ซึ่งทั้งนี้ก็เพราะการลองฝึกการนำเสนอตามที่เทรนเนอร์แนะนำและเน้นการนำ



เสนอ คนละแง่มุมในแต่ละรอบของการนำเสนอตัวเอง ลืมบอกไปว่ามีการอัดวิดีโอพร้อมตัดต่อเป็นอัลบั้ม ส่วนตัวสำหรับผู้ชมทุกๆ ท่านเพื่อจะได้เห็นพัฒนาการการนำเสนอและนำไปใช้ปรับปรุงการนำเสนอของตนในอนาคตนั่นเอง

ถัดมาเป็นช่วงเวลาสำคัญคือ practical assignment period ซึ่งเท่าที่สอบถามจากเพื่อนๆ หลายคนทั้งก่อนและหลัง ได้รับ feedback ที่แตกต่างกันไป ซึ่งถือเป็นความเห็นส่วนบุคคล บ้างก็ชอบ บ้างก็ไม่ชอบ โดยส่วนตัวผู้เขียนมีความเห็นว่าขึ้นอยู่กับความสนใจ ความทุ่มเทของแต่ละคนกับงานที่ได้รับมอบหมายจากแต่ละส่วนงานซะมากกว่า ในส่วนของ Group Actuarial life ที่ผู้เขียนไปอยู่ ได้รับโอกาสในการทำงานอย่างมาก จากทีมแอดซัวร์ที่ให้เข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของทีมในการทำงานร่วมกัน ประชุมร่วมกันทั้งในแผนกและแผนกอื่นๆ ทำทั้งงาน Q2 closing, disclosure financial results to analysts, auditing และโปรเจค ทำให้แม้ในช่วงเวลาที่จำกัดของ practical assignment ก็เข้าใจขั้นตอน ได้ลงมือปฏิบัติ และแก้ไขปัญหาไปพร้อมๆ กัน ทำให้เข้าใจในมุมมองการ

ทำงานของ Group Actuarial life มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังมีโอกาสได้ไป site visit ที่อิลลินซ์ฝรั่งเศส เพื่อทำ product inventory หากมีโอกาสจะได้เล่าถึงผลิตภัณฑ์และวิธีการขายผ่าน association ที่น่าสนใจและประสบความสำเร็จของที่ฝรั่งเศสต่อไป

ตัดเข้าเรื่องความเป็นอยู่และการใช้ชีวิตในมิวนิคน่าจะดี เพราะหากไม่กล่าวถึงเสียเลย ก็คงจะไม่ครบถ้วนนัก มิวนิค ในอดีตเป็นเมืองหลวงแห่งแคว้นบาวาเรียน มีอายุ 852 ปี ถือเป็นเมืองที่น่าอยู่และปลอดภัยมากๆ เมืองหนึ่ง การเดินทางเน้นการขี่จักรยานและการโดยสารรถไฟฟ้าใต้ดิน (U-bann: Untergrundbahn) เป็นหลัก บ้างก็ขี่จักรยานจากบ้านไปจอดที่สถานี บ้างก็ขี่ไปจนถึงที่ทำงาน มีเป็นส่วนน้อยมากๆ ที่ขับรถส่วนตัวไปทำงาน ราคาของจักรยานถ้าถอยจากร้านใหม่ๆ (ป้ายแดงแบบรถยนต์บ้านเรา) ขึ้นต่ำแบบไม่มีออฟชั่นเพิ่มเติมใดๆ ก็ตกอยู่ที่ประมาณสี่ถึงห้าร้อยยูโร เพิ่มเติมเกียร์หรือแบบจักรยานภูเขา ก็แพงขึ้นตามลำดับ จึงถือได้ว่าแพงมากหากเทียบกับราคาในบ้านเรา นี่ก็เป็นตัวอย่างหนึ่งที่ได้ชัดถึงกลไกของราคาที่เป็นไปตามหลักของอุปสงค์และอุปทาน หากใคร





ฮัลโหล ท่าอะไรอยู่จ๊ะ สงสัยอยากเปลี่ยนบรรยากาศ. (เอ..... หรือเมื่อมีแต่คนมาถ่ายรูป แอบหลบดีกว่า) ภาพนี้ถ่ายที่สะพานหน้าปราสาท Neumphenburg อีกหนึ่งสถานที่ท่องเที่ยวที่ไม่ไกลมากนักจากที่พัก



ภาพระหว่างทำกิจกรรม International Life Actuarial Forum ของออลิอันซ์ ที่ Kloster Seeon แบ่งเป็นทีมแข่งกันสร้างรถ พลขับหนึ่งไม่พ้นคนเอเชียร่างเล็กเช่นผู้เขียน คนออกแรงดันเป็นเพื่อนชาวเยอรมัน

สนใจซื้อ แนะนำให้ซื้อจักรยานมือสอง ราคาอยู่ที่ประมาณสี่สิบบยูโร ถูกกว่าราคาของตัวเดือนของรถไฟไฟฟ้าใต้ดิน (IsarCard) ซึ่งตกประมาณห้าสิบบถึงหกสิบบยูโร ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับรอบจำนวนโซนของการเดินทาง

สถานที่ท่องเที่ยวเฉพาะในมิวนิคมีมากมาย เหมาะกับการเดินทางในวันอาทิตย์ (เพราะวันอาทิตย์ร้านค้าและห้างสรรพสินค้าจะปิดบริการ) อาทิ ออลิอันซ์อารีน่า (สนามฟุตบอลอันเลื่องชื่อที่ออลิอันซ์ให้การสนับสนุน) โอลิมเปียปาร์ค บีเอ็มดับเบิลยูเว็ลล์และมิวเซียม ดอยช์มิวเซียม อิงลิชการ์เดน เวสท์ปาร์ค อิชารีเวอร์ ปราสาท Neumphenburg ทะเลสาบเท่าที่นับได้ก็มี Tegernsee, Starnbergersee, Ammersee และ Chiemsee แต่ละที่สวยงามและแตกต่างกันไปคนละแบบ Tegernsee เหมาะสำหรับคนชอบปีนเขา (hiking) มีเส้นทางให้เลือกหลายเส้นทาง ไกลไกลและสูงจากระดับน้ำทะเลแตกต่างกันไป, Ammersee น่าจะเหมาะ สำหรับคนที่ชอบเดินกินลม ชมบรรยากาศไปรอบๆ ทะเลสาบ, Starnbergersee กินพื้นที่กว้างครอบคลุมหลายสถานีรถไฟ สถานีแรกสุด Starnberg มีนักท่องเที่ยวอยู่มากที่สุด ส่วนสถานีถัดๆ ไปจะเป็นถิ่นพำนักของคนในภูมิภาคนี้ มีเห็นประปรายที่ขี้อจักรยานออกกำลังกาย และสถานีปลายทาง Tutzing มีอาณาบริเวณครอบคลุมพื้นที่ป่าสีเขียว เหมาะกับการขี่จักรยานออกกำลังกายอีกเช่นกัน, Chiemsee มีศูนย์

ประชุมชื่อ Kloster Seeon ซึ่งปรับปรุงมาจากศาสนสถานเก่าแก่สร้างเมื่อปี ค.ศ. 994 (ประมาณพันกว่าปีก่อน) โครงสร้างหลักภายในยังคงมีเก็บรักษาไว้ให้เห็นถึงความเก่าแก่ สวยงาม สะท้อนอยู่ในแต่ละห้องประชุม

พูดถึงเยอรมัน ถ้าไม่พูดถึงเบียร์ก็คงจะขาด อัตตรส เบียร์พื้นเมือง (Munchner Bier) เท่าที่นับได้มี HB, J&W, Lowenbrau, Paulaner และ Spaten หลักๆ มีสามแบบ โลท์เบียร์ เบียร์ธรรมชาติ และเบียร์ดำ มีเพิ่มเติมรสชาติคือผสมน้ำมะนาว (lemonade) ได้เหมาะสำหรับสุขภาพสตรี เบียร์ดำจะแรงสุดแต่ก็หวานสุด ขึ้นอยู่กับความชอบของแต่ละคน เบียร์ที่นี้เปรียบได้กับน้ำเปล่า มีราคาใกล้เคียงหรืออาจจะถูกกว่าเสียด้วยซ้ำ ซื้อหาได้ทั่วไปตามร้านสะดวกซื้อ แต่ถ้าอยากได้บรรยากาศ ขอแนะนำให้ไปดื่มที่ร้าน ซึ่งที่ขึ้นชื่อสุดคงเพราะความเก่าแก่และเป็นที่รู้จักมากที่สุดก็ที่นี่ Hofbrauhaus

สาธยายมาพอสมควรแก่หน้ากระดาษ ขอจบไว้เพียงเท่านี้ หากมีโอกาส จะกลับมาเล่าเรื่องอาจเป็นวิชาการหรือเรื่องราวปกิณกะและสอดแทรกความรู้ในโอกาสต่อไปค่ะ



RISK MATTER



โดย พิเชฐ เจียรภรณ์ทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FRM

การจัดการความเสี่ยงในองค์กรแบบยั่งยืน ภาคแรก (Sustainable ERM – Part I)

เกริ่นนำ

กลับมาที่บทความที่จะกล่าวถึงเรื่องของ “ความเสี่ยง” จากการดำเนินธุรกิจต่างๆ ไม่ว่าจะ เป็นธุรกิจประกันภัย หรือธุรกิจอื่นๆ ก็ตาม โดยในฉบับที่แล้วได้กล่าวถึงความเสี่ยงจากการลงทุน มาในฉบับนี้จะขอกกล่าวถึงเนื้อหาเกี่ยวกับความเสี่ยงที่เป็นที่กล่าวถึงกันทั่วบ้านทั่วเมือง ซึ่งก็คือการจัดการความเสี่ยงในองค์กร (Enterprise Risk Management หรือ ERM)

แต่มาคราวนี้ เราจะขยับมากล่าวถึงเรื่องนี้ในอีกมุมมองหนึ่งที่เน้นแนวทางการปฏิบัติผลมความเป็นลูกทุ่ง และจะไม่ขออ้างอิงตำราใดๆ ให้ปวดสมองคนอ่านกัน

บทบาทที่เพิ่มขึ้น

การจัดการความเสี่ยงนั้นได้มีความสำคัญและบทบาทมากขึ้นในช่วงเวลาที่ผ่านมาไม่นานนี้ ทั้งนี้ยังรวมถึงบทบาทของผู้กำกับดูแล (สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย - คปภ.) หรือนักจัดอันดับการลงทุน ที่นับวันก็ยิ่งเข้ามามีส่วนร่วมและให้การสนับสนุนภาคธุรกิจในเรื่องของการจัดการความเสี่ยงในองค์กรมากยิ่งขึ้น

และก็คงจะหนีไม่พ้นกับบทบาทของแอดจิวรีที่เป็นหนึ่งในกำลังหลักของบริษัท และคอยดูแลเรื่องการจัดการความเสี่ยงอีกเช่นกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่มีวิกฤตเศรษฐกิจเกิดขึ้นทั่วโลก จนทำให้ผู้บริหารหลายคนต้องหันกลับมาตั้งหลักให้ความสนใจว่า บริษัทจะจัดการความเสี่ยงได้ในรูปแบบใดบ้าง แต่ก็มีอีกหลายๆ บริษัทที่คิดว่าการทำจัดการความเสี่ยงในองค์กร (ERM) นั้นเป็นเรื่องที่ต้องบังคับให้ปฏิบัติตามเหมือนโดนฝนใจให้กลืนยาขมอยู่

ทำไม ERM จึงล้มเหลว

ในตอนที่กำลังทำงานอยู่ต่างประเทศ ผมเคยมีโอกาสดำเนินการและสัมผัสกับคนทั้งในระดับที่ต้องลงมือทำและระดับที่คอยออกคำสั่งมากมาย โดยเมื่อมองลึกลงไปถึงระดับหน่วยงานในแต่ละองค์กรแล้ว การที่มีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งในองค์กรไม่เข้าใจถึงแก่นของ ERM อันแท้จริงนั้นก็เหมือนกับการไปบังคับจนดูเป็นการเพิ่มงานให้พวกเขาเหล่านั้นโดยใช้เหตุ และถึงแม้ว่าการทำ ERM ในรอบนั้นจะสำเร็จและเห็นรายงานเป็นรูปเป็นร่างอย่างสวยงาม แต่ความเป็นจริงนั้นจะเห็นว่าองค์กรนั้นกำลังประสบกับความล้มเหลวของ ERM ในระยะยาว

ผมเชื่อว่าคนเราสามารถศึกษาและเรียนรู้กันได้ และการที่คนๆ หนึ่งจะไม่เข้าใจถึงแก่นของ ERM นั้นคงไม่ใช่เพราะว่าคนๆ นั้นไม่มีปัญญาจะเข้าใจตัวองค์ความรู้ของมัน แต่คงเป็นเพราะเขาไม่เชื่อมั่นจากใจว่ามันเป็นสิ่งที่จะต้องทำต่างหาก และมีหลายครั้งหลายหนที่บางคนอาจจะเคยเห็นว่ามีความงามตำรา ERM มาพูดว่าดีอย่างนั้น ดีอย่างนี้ แล้วก็จับมือให้คนอื่นทำตาม โดยให้เหตุผลว่ามันเป็นกฎของบริษัทที่ได้ตั้งเอาไว้

นาฬิกาจิกตัว

อันที่จริงแล้ว คงไม่มีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งที่ถูกต้องหรือผิด และจากที่เห็นปัญหามาพอสมควรก็คงจะกล่าวได้ว่าได้ค่าๆ เดียวในเวลาทำการจัดการความเสี่ยงองค์กรว่า “นาฬิกาจิกตัว” โดยต่างคนก็ต่างความคิด

ในความคิดของแต่ละบุคคลนั้นจะมีมุมมองเกี่ยวกับ “ความเสี่ยง” ที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งเรื่องนี้จะเป็นประเด็นที่สำคัญแต่จะไม่ค่อยมีใครได้กล่าวถึง อาจจะเป็นเพราะว่ามันเป็นศิลปะในการบริหาร แทนที่จะเป็นศาสตร์ความรู้ที่เขียนลงในตำรา ฉะนั้นเรื่องเหล่านี้จึงหามาเขียนลงในตำราเรียนไม่ค่อยจะได้

ผู้คนและองค์กรนั้นจะมีมุมมองเกี่ยวกับ “ความเสี่ยง” และ “การจัดการความเสี่ยง” เป็นของตัวเอง

“การที่มีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งในองค์กรไม่เข้าใจถึงแก่นของ ERM อันแท้จริงนั้นก็เหมือนกับการไปบังคับจนดูเป็นการเพิ่มงานให้พวกเขาเหล่านั้นโดยใช้เหตุ”



“แต่ละบุคคลนั้นจะมีมุมมองเกี่ยวกับ “ความเสี่ยง” ที่แตกต่างกันออกไป”

เอง ความคิดเห็นเหล่านี้เชื่อว่าได้ถูกหล่อหลอมขึ้นจากประสบการณ์ตรงของผู้คนและองค์กรนั้นๆ ไม่ว่าจะเป็นบุคคลิกส่วนตัวของผู้บริหารแต่ละคน กลยุทธ์ที่เคยทำผิดพลาดมาก่อน หรือแม้กระทั่งสัดส่วนของผู้บริหารที่มาจากสายอาชีพต่างๆ ขององค์กรก็ล้วนแล้วแต่จะทำให้เกิดมุมมองที่แตกต่างกันได้ทั้งนั้น

แต่ก็ใช่ว่าการมองต่างมุมจะทำให้การจัดการความเสี่ยงองค์กรประสบความสำเร็จไม่ได้ เพราะถึงแม้จะมีความเห็นที่แตกต่างกัน แต่ก็ไม่จำเป็นที่จะต้องแตกแยก ขอให้รับรู้ว่ามีความแตกต่างกันได้ก็พอ

มุมมองของคำว่า “ความเสี่ยง”

เนื่องจากครอบครัวของเราก็ทำธุรกิจส่วนตัว ประกอบกับการที่ผมได้เห็นวัฒนธรรมองค์กรของบริษัทชั้นนำจากต่างประเทศมาหลายแห่งก็เลยจะขอเขียนความเห็นไว้คร่าวๆ ดังนี้

1. กลุ่มที่เน้นกำไร

คนกลุ่มนี้จะเห็นความเสี่ยงว่าเป็นเรื่องรอนตราบไต่ที่เห็นว่าบริษัทยังสามารถทำอะไรได้อยู่ในบางครั้ง เขาจะมองว่าทุกอย่าง ความเสี่ยงนั้นก็ยังมีโอกาสที่แฝงอยู่ หรือที่เราชอบพูดกันว่า “Risk is opportunity”

ผู้บริหารที่มีมุมมองแบบนี้จะสามารถรับธุรกิจที่มีความเสี่ยงมากถ้าหากว่าเขาคิดว่ามันคุ้มค่ากับการตัดสินใจทำลงไป และส่วนใหญ่คนเหล่านี้จะคิดว่าความเสี่ยงก็คือความผันผวนประเภทหนึ่ง ว่ากันว่า “มีขึ้นก็ต้องมีลง” เพียงแต่ขอให้ตัดสินใจได้ถูกต้องและให้มีโอกาสที่จะขึ้นมากกว่าโอกาสที่จะลงเท่านั้นก็พอ

เท่าที่เห็นก็จะเป็นกลุ่มจำพวกบริษัท

“กลุ่มที่เน้นกำไรจะเห็นความเสี่ยงว่าเป็นเรื่องรอนตราบไต่ที่เห็นว่าบริษัทยังสามารถทำอะไรได้อยู่ และจะรับธุรกิจที่มีความเสี่ยงมาก ถ้าหากว่าเขาคิดว่ามันคุ้มค่ากับการตัดสินใจทำลงไป”



“กลุ่มที่เน้นไม่เสี่ยงจะเห็นว่าความเสี่ยงเป็นตัวอันตราย และควรจะหลีกเลี่ยงให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ จนทำให้บางครั้งพวกเขาคิดว่า ERM นั้นเป็นเครื่องมือที่อันตรายที่ไปส่งเสริมให้บริษัทวิ่งเข้าหาความเสี่ยงในบางสถานการณ์ที่ความเสี่ยงนั้นทำให้เกิดผลตอบแทนที่รับได้”

ประกันภัยและธนาคารที่พยายามจะคำนวณ “ต้นทุนของความเสียหาย” ให้ได้ถูกต้อง โดยจะเน้นในการจัดการธุรกรรมทางการเงินเป็นรายๆ ไป จนบางครั้งก็ทำให้เกิดความยุ่งยากในการจำลองความเสี่ยง ผลตอบแทน และเงินทุนที่ต้องมีไว้รองรับ

ด้วยความเชื่อตามที่กล่าวมา ทำให้คนกลุ่มนี้อาจจะเห็นว่า ERM เป็นเพียงสิ่งกีดขวางในการทำงานของพวกเขาเท่านั้น เขาอาจจะคิดว่าทำไมจะต้องไปจำกัดการลงทุนของเขาถ้าการลงทุนนั้นมันคุ้มกับความเสียหายที่คำนวณออกมา เพราะนั้นก็กลายเป็นว่าการทำ ERM คือการสูญเสียโอกาสในการทำกำไรอันงามไป

และคนกลุ่มนี้อีกเช่นกันที่จะทำ ERM ก็ต่อเมื่อโดนบังคับให้ทำ แต่ก็จะทำแค่ในแผนกระดาษให้ดูเท่านั้น ซึ่งจะเห็นตัวอย่างได้ชัดจากการที่คนกลุ่มนี้ทำ ERM เพื่อทำตามข้อกำหนดทางกฎหมายที่โดนบังคับให้ทำ ดังนั้นการนำ ERM มาใช้กับบริษัทจึงไม่ได้เกิดประโยชน์เท่าที่ควรกับวิธีการแบบนี้

2. กลุ่มที่เน้นไม่เสีย

เนื่องจากคนกลุ่มนี้จะเห็นว่าความเสี่ยงเป็นตัวอันตรายและควรหลีกเลี่ยงให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ คนกลุ่มนี้จะคิดว่าถึงแม้บริษัทจะได้กำไรน้อยลงก็ตาม แต่นั่นก็ไม่ได้หมายความว่าไม่ได้กำไรเลย กล่าวได้ว่าคนเหล่านี้มักจะเป็นคนที่รอบคอบและคิดหน้าคิดหลังอยู่เสมอ จนบางครั้งก็กลายเป็นการคิดมากเกินไป

การจัดการความเสี่ยงของคนกลุ่มนี้จะเป็นการ “จำกัดและควบคุมความสูญเสีย” ที่อาจจะเกิดขึ้น ซึ่งก็คือการระบว่าความเสี่ยงคืออะไร อยู่ที่ไหน และหาทางจัดการความเสี่ยงตัวนั้นๆ ไป

และโดยส่วนใหญ่แล้ว กลุ่มที่มีมุมมองกับความเสียหายแบบนี้มักจะเป็นกลุ่มที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการเงินการประกันภัย แต่ก็มีส่วน

“ถึงแม้จะมีความเห็นที่แตกต่างกัน แต่ก็ไม่จำเป็นต้องแตกต่าง”



งานของบริษัทประกันภัยที่มองว่าเป็นกลุ่มนี้ได้ เช่น การพิจารณารับประกัน หรือการจ่ายค่าสินไหมทดแทน เป็นต้น โดยสิ่งเหล่านี้ก็เกิดขึ้นมาอยู่กับองค์กรอยู่แล้ว เพียงแต่บางคนไม่ได้รู้ตัว ซึ่งถ้าจะเอาคำว่า ERM ไปประโง้งด้วยแล้วก็ต้องจะต้องพิจารณาถึงการจัดการความเสี่ยงองค์กรในภาพรวมของบริษัทเข้าไปด้วย

หลายคนคงคิดว่าคนกลุ่มนี้น่าจะตอบรับกับ ERM ได้ดี แต่ในความเป็นจริงแล้ว ผมมองว่าคนกลุ่มนี้ก็ยังมีความคิดไม่ตรงกับ ERM ที่ใช้ๆ กันมาในปัจจุบันอยู่ เพราะพวกเขาคิดว่า ERM นั้นเป็นเครื่องมือที่อันตราย โดยเฉพาะเวลาที่ ERM ไปส่งเสริมให้บริษัทวิ่งเข้าหาความเสี่ยงในบางสถานการณ์ที่ความเสี่ยงนั้นทำให้เกิดผลตอบแทนที่รับได้

บทส่งท้าย

ยังมีกลุ่มต่างๆ ที่มีมุมมองของคำว่า “ความเสี่ยง” ที่แตกต่างกัน ทุกคนมีความแตกต่างที่ยืนอยู่บนความเสี่ยงกันได้ทั้งนั้น ซึ่งถ้าเราเข้าใจคำว่า “นานาจิตตัง” ได้ดี ถึงแตกต่างกันก็คงจะไม่เกิดความแตกแยกและการนำ ERM ไปใช้ในทางปฏิบัติก็จะมีความยืดหยุ่นและสามารถดำรงอยู่ได้อย่างยั่งยืน

ฉบับหน้าเราจะกล่าวถึงมุมมองแบบอื่นๆ บน “ความเสี่ยง” และวิธีจัดการกับแรงต่อต้านที่อาจเกิดขึ้นกับองค์กร รวมถึงแนวทางในการจัดการ ERM ในสถานการณ์ต่างๆ ซึ่งรับรองว่าน่าสนใจอยู่ไม่น้อย

Be an actuary - Corporate Actuarial คืออะไร?

Tommy Pichet, Head of Corporate Actuarial, AVP - Actuarial Dept.



“งานในส่วนนี้จึงครอบคลุมไปถึงอะไรก็ตามที่เป็นตัวเลขที่กระทบกับ
ผลกำไรของบริษัทในงบการเงินแบบต่างๆ”

มีคนถามกันมาอยู่ตลอดว่าฝ่ายคณิตศาสตร์ประกันภัยนั้นทำอะไร บางคนอาจจะยังไม่เคยได้ยินชื่อของแผนกนี้เลยด้วยซ้ำ ทั้งที่จริงแล้วนักคณิตศาสตร์ประกันภัย (หรือที่เรียกกันว่า “แอกชัวร์”) นั้นได้อยู่คู่กับบริษัทประกันภัยมานาน และหลายคนอาจจะไม่เคยรู้ว่าแอกชัวร์รุ่นบุกเบิกของบริษัทที่ตัวเองสังกัดอยู่นั้นอาจจะเป็น CEO หรือ CFO ที่ไหนซักแห่งไปแล้วก็ได้

ผมเองนั้นได้ทำงานในฐานะของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยอยู่มานานกว่า 10 ปีแล้ว โดยก่อนหน้านั้นได้เป็นแอกชัวร์ประจำภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกอยู่ประมาณ 6 ปี จนกระทั่งเพิ่งได้รับมอบหมายจากสำนักงานใหญ่ที่ฮ่องกงให้กลับมาประจำอยู่ในประเทศไทยเมื่อปลายปีที่แล้ว ปัจจุบันเป็นผู้ช่วยรองประธานฝ่ายคณิตศาสตร์ประกันภัย โดยรับผิดชอบ Corporate Actuarial ทั้งหมด ซึ่งจะว่าไปแล้วงานส่วนใหญ่ก็จะเป็นงานหลังบ้าน ที่เราจะคอยดูแล “สถานภาพการเงินของบริษัท” ไม่ว่าจะเป็ผลกำไรของบริษัทในหลายๆ แง่มุม ไปจนถึงการดูแลความสามารถในการอยู่รอดได้ของบริษัทในอนาคต

งานในส่วนนี้จึงครอบคลุมไปถึงอะไรก็ตามที่เป็นตัวเลขที่กระทบกับผลกำไรของบริษัทในงบการเงินแบบต่างๆ ซึ่งก็หนีไม่พ้นที่เราจะต้องศึกษาข้อมูลในอดีตทุกอย่างเพื่อทำเป็นสถิติขึ้นมาไว้จำลองเหตุการณ์ในอนาคตให้กับบริษัท ไม่ว่าจะเป็น ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน อัตราความยั่งยืนของกรรมธรรม์ อัตราการตาย อัตราการเจ็บป่วยแบบต่างๆ อัตราดอกเบี้ยที่ได้จากการลงทุนของบริษัทในอนาคต หรือแม้กระทั่งเงินปันผลที่จ่ายให้ลูกค้า เป็นต้น

“เรา:ต้องศึกษาข้อมูลในอดีตทุกอย่างเพื่อทำเป็นสถิติขึ้นมาไว้จำลองเหตุการณ์ในอนาคตให้กับบริษัท”

เพราะในความเป็นจริงแล้วเราต้องไม่ลืมว่าธุรกิจประกันภัยนั้นรับเงินมาก่อน แล้วจึงมีต้นทุน (จ่ายเคลม) เกิดขึ้นทีหลัง ทำให้งานสถิติและการตั้งสมมุติฐานต่างๆ ทางด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยนั้นมีความสำคัญกับธุรกิจประกันภัยเป็นอย่างมาก งานทุกอย่างของแอกซ์วีริจึงมีทฤษฎีรองรับหมด ไม่ว่าจะเป็น สถิติ แคลคูลัส การเงิน การบัญชี การลงทุน เศรษฐศาสตร์ กฎหมายเบื้องต้น การสร้างแบบจำลองทางการเงิน การสร้างแบบจำลองความเสี่ยง รวมถึงสถานการณ์ทางธุรกิจและเรื่องราวของสังคม ฯลฯ อีกนัยหนึ่งคือ “แอกซ์วีริต้องรอบรู้ และสามารถใช้สิ่งเหล่านั้นในการแก้ปัญหาทางธุรกิจได้”

“แอกซ์วีริต้องรอบรู้และสามารถใช้สิ่งเหล่านั้นในการแก้ปัญหาทางธุรกิจได้”

แอกซ์วีริจะพยากรณ์สิ่งต่างๆ ออกไปในระยะยาวเพื่อที่จะประเมินสิ่งที่จะอาจเกิดขึ้นได้มากที่สุดและโอกาสของสิ่งที่ดีที่สุดและแย่ที่สุดของเหตุการณ์ ถ้าพูดกันถึงนิยามกันจริงๆ แล้ว แอกซ์วีริคือผู้ตั้งราคาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต บางครั้งพวกเขาถูกเรียกว่านักวิศวกรการเงินหรือนักคณิตศาสตร์เพื่อสังคม เพราะความสามารถทางธุรกิจและการวิเคราะห์อันเป็นเอกลักษณ์จะช่วยให้สามารถแก้ปัญหาทางธุรกิจที่ซับซ้อนได้

Corporate Actuarial team จึงต้องทำงานอย่างใกล้ชิดร่วมกับฝ่ายบัญชี ฝ่ายการลงทุน ฝ่ายวางแผนธุรกิจ รวมถึงฝ่ายที่คอยให้ข้อมูลต่างๆ ทั้งในประเทศไทยและในสำนักงานใหญ่ที่อยู่ต่างประเทศ และที่ขาดไม่ได้ก็คือการสื่อสารทำความเข้าใจกับหัวหน้าฝ่ายบริหารส่วนอื่นๆ ให้เข้าใจว่าสถานการณ์การเงินของบริษัทในขณะนั้นเป็นอย่างไรรีกด้วย

ยังคงมีเรื่องราวอีกมากมายจากแผนกคณิตศาสตร์ประกันภัย ที่จะต้องขอยกยอดไปกล่าวถึงในวันหลัง เมื่อมีโอกาส (และหน้ากระดาษ) ครับ



“แอกซ์วีริคือผู้ตั้งราคาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต บางครั้งพวกเขาถูกเรียกว่านักวิศวกรการเงินหรือนักคณิตศาสตร์เพื่อสังคม”

Entertainment

โดย สุรรัตน์ อาภาศิริกุล (มีว), ตลาพร สิงห์ธรรม (เอื้อง)



หลังจากที่นายปีแสงได้รับมอบหมายหน้าที่ให้สืบสวนคดีขยาเสพติดที่ซุกซ่อนอยู่ในนมอัดเม็ดนั้น สุดท้ายก็สามารถตามจับนายหมงและนายเล้ง สองโจรผู้ต้องสงสัยที่ตามจับกันมาเนิ่นนานได้สักที การสอบสวนทั้งสองผู้ต้องสงสัยได้เริ่มขึ้น โดยทั้งสองโดนจับเข้าห้องสอบสวนแยกกันคนละห้อง ทั้งนายหมงและนายเล้งมีทางเลือกที่จะสารภาพหรือไม่สารภาพก็ได้ ซึ่งในแต่ละคำตอบของแต่ละคนจะมีผลแตกต่างกันตามเวลาที่จะต้องติดคุก ดังนี้



- ถ้านายหมงและนายเล้ง เลือกที่จะสารภาพทั้งคู่ ทั้งสองจะติดคุกคนละ 3 ปี
- ถ้านายหมงสารภาพแต่นายเล้งไม่สารภาพ นายหมงจะได้รับการลดโทษเหลือเพียงรอลงอาญา ส่วนนายเล้งนั้นจะต้องติดคุกเป็นเวลา 10 ปี
- ถ้านายหมงไม่สารภาพแต่นายเล้งสารภาพ นายเล้งจะได้รับการลดโทษเหลือเพียงรอลงอาญา ส่วนนายหมงนั้นจะต้องติดคุกเป็นเวลา 10 ปี
- แต่ถ้าทั้งคู่ปากแข็งไม่ยอมสารภาพทั้งคู่ ก็จะต้องติดคุกคนละ 1 ปี หากพิสูจน์อะไรไม่ได้ก็ต้องปล่อยตัวไป



เราจะเห็นว่า ถ้าทั้งสองคนร่วมมือกันที่จะปากแข็งไม่ยอมสารภาพใดๆทั้งสิ้น ก็จะโดนกักตัวเพียงแค่ 1 ปีเท่านั้นเอง ถือเป็นความร่วมมือที่คุ้มค่าทีเดียวแต่เดี๋ยวก่อน!!! ถ้ามีการหักหลังกันล่ะ คนที่ไม่สารภาพจะต้องติดคุกถึง 10 ปีทีเดียว ความเชื่อใจสามารถใช้ได้มัยหนอในสถานการณ์แบบนี้ ...??

เพื่อนๆ ชาวสวัสดิแอดซัวร์ลองมาวิเคราะห์การตัดสินใจกันดีกว่ามัยคะ ว่าแบบไหนที่จะเป็นการตัดสินใจที่ดีที่สุดของทั้งสองโจร ลองส่งคำตอบโดยอธิบายสั้นๆ ว่าทั้งสองโจรนั้นจะต้องติดคุกกันคนละกี่ปี เช่นเคย 5 ท่านแรกที่ส่งคำตอบที่น่าสนใจเข้ามาทางทีมงานมีของรางวัลรอท่านอยู่ ส่งคำตอบมาได้ที่ Entertain@sawasdeeactuary.com และรอติดตามคำตอบและรายชื่อผู้ที่ได้รับรางวัลได้ในสวัสดิแอดซัวร์ฉบับหน้าค่ะ ^^



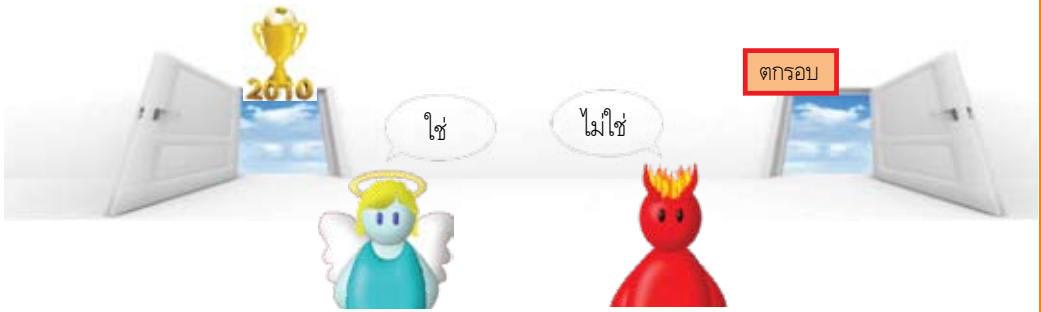


”เฉลย เฉลย เฉลย...”

มาถึงเฉลยคำตอบของคำถามฉบับที่ 17 ตอน : “World Cup แห่งสามโลก” ในการหาประตูเข้ารอบนั้น เนื่องจากเราไม่ทราบแน่ชัดว่าเวทดาและปีศาจอยู่ประตูเข้ารอบหรือตกรอบกันแน่ เพราะเวทดาและปีศาจมักจะยืนสลับไปมาระหว่างสองประตู ดังนั้นเราจะแบ่งเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเป็น 2 กรณี กรณีที่ 1 เวทดาเฝ้าประตูเข้ารอบ และปีศาจเฝ้าประตูตกรอบ ส่วนกรณีที่ 2 คือ ปีศาจเฝ้าประตูเข้ารอบ และเวทดาเฝ้าประตูตกรอบ

เมื่อสเปนเดินเข้าไปที่ประตูใดประตูหนึ่งแล้วถามคำถามหนึ่งคำถามเพื่อหาประตูเข้ารอบให้เจอ โดยคำตอบมีเพียง “ใช่” หรือ “ไม่” เท่านั้น อาจใช้คำถามที่ว่า “เวทดาเฝ้าประตูเข้ารอบใช่หรือไม่”

กรณีที่ 1 ถ้าผู้ที่ถูกถามเป็นเวทดา เวทดาจะตอบ “ใช่” ถ้าผู้ที่ถูกถามเป็นปีศาจ ปีศาจจะตอบ “ไม่ใช่”



กรณีที่ 2 ถ้าผู้ที่ถูกถามเป็นปีศาจ ปีศาจจะตอบ “ใช่” ถ้าผู้ที่ถูกถามเป็นเวทดา เวทดาจะตอบ “ไม่ใช่”



จะเห็นว่าคำตอบที่ตอบว่า “ใช่” คือคำตอบที่จะทำให้เราเข้ารอบนั่นเอง ว้าว...สุดยอดไปเลย! เราไม่จำเป็นต้องรู้ว่าผู้ที่เราถามเป็นเวทดาหรือปีศาจ พุดโกหกหรือพูดเท็จ เฝ้าประตูเข้ารอบหรือตกรอบ เราก็สามารถเลือกประตูเพื่อเข้ารอบได้ถูกต้อง หากเรารู้จักที่จะคิดวางแผนก่อน จะเวทดาหรือปีศาจก็ไม่มีความหะ...อิอิ

สำหรับผู้ที่ตอบคำถามเข้ามาร่วมสนุกกับเราโดยตั้งคำถามที่สามารถไขปริศนานี้ได้ มี 2 ท่าน ได้แก่ K.Passawee Bussaba และ K.Picha Chantanayingyong รอรับของรางวัลได้เลยค่ะ...





Nation Junior - 1 September 2010

LOVE ACTUARY
By Kaewta Ketbungkan

According to CareerCast.com's Jobs Rated Report, the best job to have in 2010 considering from stress, working environment, physical demands, income and hiring outlook is **actuary**. Never heard of it? Read on to find out more about this ideal job!

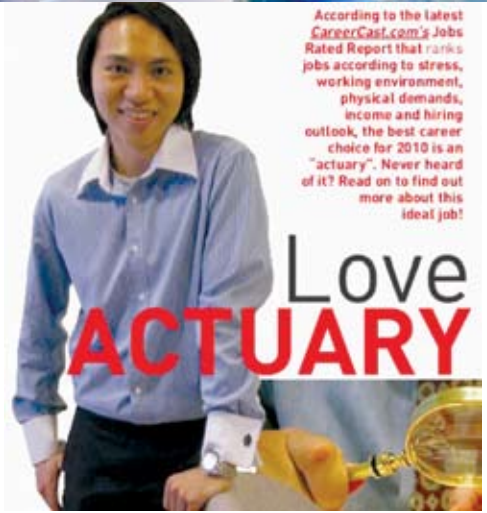
Actuary's responsibility is to study data in the past, analyze the present information, model future events and communicate with others," said Pichet Tommy Jiamaneetaweasin, the assistant vice president and head of the corporate actuarial of a well-known assurance company in Thailand.

Tommy's task deals with maths and statistics in analyzing financial problems and calculating the probability and financial impact of illness, risk and uncertainty before designing the proper insurance package for customers. That is why actuary has also been described as **Financial Engineer**.

However, actuaries do not work only at the life insurance companies; they also work in different kinds of organizations such as general insurance, actuarial consultancy and other business like investment, financial services, risk management or health insurance.

Tommy confessed that the path to this well-paid career is not easy. After he graduated from the faculty of engineering at Chulalongkorn University, he worked as an engineer at Michelin and then his current company persuaded him to take on an actuarial job. He had spent 4 years working and studying hard for the actuarial examinations, which every qualified actuary must pass in order to be admitted into an international actuarial society (for example, United States or United Kingdom) and normally take more than 10 years to complete, until it paid off as he has become a Fellow of the Society of Actuaries (FSA) of USA and is doing the job he loves today.

The essence of being a good actuary is determination, good logic and possessing **learn-how-to-learn** attitude since knowledge from studies do not last forever. The new generation kids should not memorize knowledge, they should learn how to learn new things in the future since information keeps on coming and changing so that they can maximize their abilities." Tommy suggested.



Being an actuary is not only about theory of numbers. The more I pursue this career, the more I come to understand that there's art in it. We have to use creativity in turning the numbers into melodies and use that to communicate with others," Tommy said. Unlike numbers which are stable, we have to try to understand and manage each individual and that's very challenging," he added.

If you are interested in actuarial field, you should possess good English, mathematic and computer skills. Those will enable you to pass actuarial examination and help your career in real world. Even though it is recommended to complete a science program during high school, anyone can be an actuary depending on their determination and practice. Moreover, being a qualified actuary, you have to take all actuarial exams internationally regardless which degree you had pursued. Striving for your own success is more crucial than being gifted," Tommy said before suggesting informative websites for those interested: www.iprbthai.org and www.sawasdeeactuary.com. So, check them out and begin your strive for success today!

ใบสมัครสมาชิกวารสาร "สวัสดิ์แอกชัวร์" ฉบับตีพิมพ์ (จัดส่งฟรี ให้ถึงบ้าน)

ข้อมูลสมาชิก

ชื่อ.....นามสกุล.....วัน/เดือน/ปี เกิด.....

ที่อยู่จัดส่ง.....

สถานที่ทำงาน / สถาบันการศึกษา.....อาชีพ.....

เบอร์โทรศัพท์ที่ติดต่อ.....E-mail.....

1 ปี (4 ฉบับ) - 100 บาท

2 ปี (8 ฉบับ) - 160 บาท

ชำระค่าสมาชิกโดยโอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร กสิกรไทย สาขา พัฒน์พงษ์ 2 ในนาม "The Society of Actuaries of Thailand"

บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 018-1-01969-7

** กรุณาส่งใบสมัครสมาชิก พร้อมแนบสำเนาใบโอน โดยแฟกซ์มาที่ 0-2236-9345 หรือ อีเมลล์มาที่ subscribe@sawasdeeactuary.com