

SA wasdee 精算师

Vol 19 : 1Q11

ฉบับที่ 19 ประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2554



新年好

兔

Sponsored by



Society of Actuaries of Thailand (SOAT)

Hello from Editor!



พิเชษฐ เจียรรมณีทวีสิน (ทอมมี่) -- บรรณาธิการ
และ SOA Ambassador สาขาประเทศไทย

สวัสดีต้อนรับปีเถาะครับ ขอให้ชาวสวัสดิ์แอกชัวร์ทุกคนมีความสุข สุขภาพแข็งแรง และมีความหวังที่สมปรารถนากันถ้วนหน้า ฉบับนี้ขอเริ่มต้นจากเรื่องที่ใกล้ตัวทุกคนกับเรื่องเงินๆ ทองๆ และความรวย ในคอลัมน์ “ชวนให้ขบคิด” ของ Food for thought กับเรื่อง “สินทรัพย์ ต่างกับทรัพย์สิน อย่างไร” ซึ่งจะมาลองคิดกันว่าคนเราควรจะใช้อะไรมาวัดความรวย และการจะวิเคราะห์ว่าใครรวยหรือไม่นั้น เราคงต้องมองให้ลึกถึงสินทรัพย์ของคนๆ นั้นก่อน ว่าเป็นเจ้าของทรัพย์สินประเภทไหน แต่ทั้งนี้ต้องไม่ลืมว่ายังมีทรัพย์สินอีกประเภทหนึ่งก็คือวาพิเศษออกไป และไม่สามารถวัดมูลค่าเป็นตัวเลขได้ นั่นก็คือคุณค่าทางจิตใจ โดยทรัพย์สินที่ให้คุณค่าทางจิตใจนั้น ไม่จำเป็นที่จะได้มาโดยการซื้อของฟุ่มเฟือยเสมอไป

จากนั้นก็มาเข้าถึงเนื้อหาของแอกชัวร์กับเรื่อง “Retention Analysis” เพื่อที่จะกำหนดขีดจำกัดของการรับความเสี่ยงภัยไว้เอง (Retention limit) ซึ่งเป็นส่วนที่สำคัญอย่างยิ่งต่อภาพรวมของบริษัท เพราะการที่บริษัทรับความเสี่ยงภัยไว้ต่ำเกินไปหรือสูงเกินไปย่อมไม่เป็นผลดีทั้งสิ้น เราจะมาทำความเข้าใจกับเหตุผลและการวิเคราะห์เชิงลึกที่อิงข้อมูลจริงกัน

และก็กลับมาถึงการสัมภาษณ์แอกชัวร์รุ่นใหม่ของเราใน Interview an Actuary กับน้องชัชฌา อายานะ (ปุย) ที่เป็นเพลย์ไลน์คนใหม่ล่าสุดเมื่อปีที่แล้ว ซึ่งน้องปุยจะมาแสดงความคิดเห็นและมุมมองการใช้ชีวิตจากการที่ได้ไปเรียนและทำงานในต่างประเทศให้เราได้ฟังกัน

ส่วนคอลัมน์ Actuarial Talk ในฉบับนี้จะมาพูดคุยเกี่ยวกับเรื่อง “LISTEN” ซึ่งจะมาวิเคราะห์เรื่องของการฟัง

เพราะว่าการเรียนรู้ที่ดีที่สุดของมนุษย์เราก็คือการฟัง หรือที่ภาษาอังกฤษเขาเรียกว่า LISTEN นั่นเอง และเมื่อตัวอักษร 6 ตัวของคำว่า LISTEN มาเรียงกันใหม่แล้ว มันก็สามารถเขียนว่า SILENT ได้ซะด้วย ซึ่งบทความนี้ได้สอดแทรกมุมมองในเรื่องของการจัดการบริหารไว้อย่างลงตัวครับ

แล้วในคอลัมน์ Risk Matter ก็จะมาถกถึงมุมมองของการจัดการความเสี่ยงในองค์กรกันให้เห็นได้ในแนวทางปฏิบัติที่ต่อเนื่องมาจากฉบับที่แล้ว ในหัวข้อ “การจัดการความเสี่ยงในองค์กรแบบยั่งยืนภาคจบ (Sustainable ERM – Part II)” โดยจะมาถกถึงมุมมองแบบอื่นๆ บน “ความเสี่ยง” และบริหารจัดการกับแรงต่อต้านที่อาจเกิดขึ้นกับองค์กร รวมถึงแนวทางในการจัดการ ERM ในสถานการณ์ต่างๆ

เรื่องที่เป็นซีรี่ส์ต่อเนื่องอีกเรื่องหนึ่งในฉบับนี้ก็คือ “Corporate Actuary (Part II)” ในคอลัมน์ Be an Actuary ที่คราวนี้จะกล่าวถึงการทำงานของ Corporate Actuary ว่าทำอะไร มีหน้าที่และส่วนงานที่ต้องดูแลรับผิดชอบในด้านใดบ้าง ซึ่งการเป็นแอกชัวร์ที่ดีนั้นจะต้องเข้าใจบริษัทในทุกๆ แง่มุมและไม่ตั้งเงินสำรองและเงินกองทุนให้มันมากเกินไปหรือน้อยไป

จบท้ายด้วยคอลัมน์ของสวัสดิ์แอกชัวร์ใน “Entertainment” เหมือนเดิม และก็จากกันที่ปกหลังด้วยเรื่องของ “แอกชัวร์กับวิศวกรรมการเงิน” ในมุมมองที่น่าสนใจอยู่ไม่น้อยครับ

ถ้า รั บ ทั น ไ ต ที่ ส น ใ จ ย า ก จะ ไ ต รั บ วารสารอิเล็กทรอนิกส์ของ “สวัสดิ์แอกชัวร์” ทางอีเมลล์ “ฟรี” อย่างต่อเนื่อง ก็สามารถสมัครมาได้ที่ subscribe@sawasdeeactuary.com



ทีมงานในฉบับนี้

- | | | |
|-----------------------------|------------------------------|---------------------------|
| - พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน FSA | - วิไลพร สุวรรณมาลัย ASA | - อาทิตยา นาวาเจริญ |
| - ลุชิน พงษ์พึงพิทักษ์ FSA | - ยุวดี เฉลิมศรีภิญโญรัช ASA | - บุษยาจลีย์ พวงเงิน |
| - สุวพันธ์ แสงประกาย FSA | - ธนิตา อนุสนธิ์อดิสัย ASA | - ขวัญทิพย์ นิสิตติรักษ์ |
| - ลุทิม ภัทรมาลัย FSA | - ณัฐพล วงศ์รัตนวิจิตร ASA | - กุศลสิน สาธิตเลิศสกุล |
| - อิกฤษ์ อภิรักษ์ติวงศ์ FSA | - ปุณยวีร์ ภาลัย ASA | - สุदारัตน์ อาภาศิริกุล |
| - ทัชฌา อายานะ FSA | - กมลพรรณณ สุตโททอง | - ตูลาพร สิงห์ธรรม |
| | | - พัชรนันท์ วณิชขีระชากุล |

กลุ่มคนอ่าน

1. บุคคลทั่วไปที่สนใจเรื่องราวที่แอกซ์วีริคนไทยเขียนขึ้นมาเพื่อเล่าสู่กันฟัง ไม่ว่าจะเป็นคนทำงานร่วมกับแอกซ์วีริผู้บริหาร หรือพนักงานในธุรกิจประกันชีวิตและบริษัทประกันภัย
2. คนที่สนใจหรือเกี่ยวข้องกับแอกซ์วีริ ไม่ว่าจะเรียน นักศึกษา อาจารย์ หรือแม้กระทั่งคนทั่วไปที่สนใจในอาชีพแอกซ์วีริ
3. ผู้ที่กำลังสอบหลักสูตรของแอกซ์วีริระดับสากลจาก Society of Actuaries (SOA) ของอเมริกา
4. แอกซ์วีริคนไทยที่ทำงานอยู่ในองค์กรต่างๆ

วัตถุประสงค์

“สวัสดิ์แอกซ์วีริ” เป็นวารสารที่ทำขึ้นมาโดยแอกซ์วีริที่เป็นคนไทย เพื่อมุ่งส่งเสริมคนไทยในแวดวงธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับแอกซ์วีริในแง่มุมต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. เป็นสื่อที่รวบรวมองค์ความรู้และประสบการณ์ของแอกซ์วีริให้กับคนที่สนใจทั่วไป โดยมุ่งเน้นให้กับคนที่ไม่ได้เป็นแอกซ์วีริได้อ่านกัน
2. เป็นศูนย์กลางในการรวมกลุ่ม ติดต่อ และแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารของคนไทยที่เป็นนักเรียน อาจารย์ นักวิชาการ ตลอดจนคนทำงานในองค์กรต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับแอกซ์วีริเข้าด้วยกัน ทั้งนี้ ยังทำเพื่อเป็นแหล่งประชาสัมพันธ์ข่าวให้กับ 1) Society of Actuaries (SOA), 2) Society of Actuaries of Thailand (SOAT), และ 3) Insurance Premium Rating Bureau (IPRB) อีกด้วย

CONTENTS

ฉบับที่ 19/2554

- | | |
|---|---------------------------|
| 04 – Food for thought - Asset vs Property | 26 – Entertainment |
| 10 – Retention Analysis | 28 – Back cover |
| 14 – Interview an Actuary | |
| 17 - Actuarial Talk - LISTEN | |
| 20 – Risk matter - Sustainable ERM (Part II) | |
| 24 - Be an Actuary - Corporate Actuary (Part II) | |

Food for Thought - “สินทรัพย์” ต่างกับ “ทรัพย์สิน” อย่างไร?



โดย พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FRM

เคยคิดกันหรือเปล่าครับว่า คนไทยส่วนใหญ่ใช้อะไรมาวัดความรวยของคนอื่น บางคนอาจจะเคยโดนคำถามว่า “คุณรวยแค่ไหน มีทรัพย์สินสมบัติอยู่เท่าไร?” ซึ่งแน่นอนครับว่าคำถามเหล่านี้คงจะตรงเกินไป และแทบจะไม่ได้ถูกเอ่ยออกมาจากปากของคน (ยกเว้นแต่จะมาจากปากของว่าที่พ่อตาหรือว่าที่แม่ยาย ก็ว่าไปอย่าง) แต่คำพูดที่ทุกคนอาจจะได้ยินอยู่บ่อยๆ ก็คือ “ดูสิ คนๆ นั้นเขารวยจริง” จากการที่เห็นเขาออกรถป้ายแดง, ขับ Benz, ขับ BMW, นาฬิกา Rolex, บ้านหลังโต, หรืออะไรก็ตามที่เป็นของที่หรูและดูดีที่ใคร ๆ ต่างก็ใฝ่ฝัน

ก็ยังไม่ร่ำรวยอยู่ทุกวันนี้ ไม่ใช่เพราะขี้เกียจทำงาน แต่อาจเป็นเพราะเข้าใจผิดเรื่องความหมายของทรัพย์สินต่างหาก



ที่กล่าวมานี้ ไม่ใช่เพื่อที่จะบอกว่าถ้าอยากจะรวยก็ให้ชื่อของเหล่านี้นะครับ เพียงแต่บอกว่าถ้าอยาก จะ “ให้ดูว่ารวย” ในสายตาของคนอื่น สิ่งเหล่านี้ก็เป็น หนึ่งในสิ่งที่เป็นเครื่องบ่งบอกของความรวยได้เหมือนกัน แต่... ไม่ใช่ทั้งหมด

และนี่ก็ไม่ใช่บทความเพื่อที่จะสนับสนุน วัตถุนิยม แต่เป็นเนื้อหาที่จะพยายามแยกแยะสิ่งต่างๆ ทางโลกให้ออกและเข้าใจวิธีเลือกหาทรัพย์สินและสินทรัพย์เพื่อให้เหมาะกับเป้าหมายในชีวิตของคนเราได้ ดียิ่งขึ้น

สินทรัพย์ vs ทรัพย์สิน

คงต้องมาเริ่มต้นจากตรงนี้ก็ก่อนว่า สองคำนี้ดูเหมือนจะเป็นสิ่งเดียวกัน แต่จริงๆ แล้วมันต่างกัน ไม่ว่าจะป็นมุมมองทางการเงินจากแอดคัวร์ หรือจะเป็น มุมมองการใช้เงินในชีวิตประจำวันของคนเรากก็ตาม

ผมเชื่อว่าเหตุผลที่เราต้องทำงานนั้นมีอยู่สอง อย่าง อย่างแรกคือ ความกลัว กลัวไม่มีจะกิน กลัวจะ ไม่มีบ้าน กลัวจะไม่มีรถขับ กลัวไปต่างๆ นานา และอย่างที่สองคือ ความโลภ โลกที่อยากจะได้ โลกที่อยากจะมี และโลกไปต่างๆ นานา แต่ทั้งนี้ก็ได้ หมายความว่าความกลัวและความโลภจะเป็นสิ่งที่ไม่ดี แต่เราต้องควบคุมให้อยู่ในความพอดี และสิ่งที่จะ ควบคุม ความกลัวกับความโลภได้นั้นคือ “ความรู้” หรือที่ในภาษาธรรมเราเรียกว่า “ปัญญา” นั่นเอง

และหลังจากที่ได้ตรากตรำกับตำราและการ สอบให้ได้ คุณวุฒิเพื่อเป็นแอดคัวร์ระดับสากล จนกระทั่งเริ่มเข้าใจในเรื่องของระบบการเงินต่างๆ ไม่ว่าจะ เป็นการบัญชีหรือการลงทุน ประกอบกับได้เฝ้าสังเกต วิถีคิดของคนที่รู้จักทั้งในและต่างประเทศแล้วจึงทำให้ รู้สึกว่า คนในประเทศเราส่วนใหญ่มักจะมุ่งไปที่การ สะสม “ทรัพย์สิน” โดยไม่ได้มีความรู้เรื่องการแยกแยะ “สินทรัพย์” ที่ตนเองมีอยู่

สำหรับผมแล้ว ผมอยากจะทำ แยก “ทรัพย์สิน” โดยแบ่งตามเงื่อนไขดังต่อไปนี้

1. จับต้องได้ vs จับต้องไม่ได้
 - a. ทรัพย์สินบางอย่างนั้นสามารถจับต้องได้ทันที อาจจะเป็นชิ้น, เป็นวง, เป็นคั้น, เป็นใบ
 - b. ทรัพย์สินบางอย่างกลับไม่สามารถจับต้อง เพราะไม่มีรูปร่าง และเพราะมันอยู่ในกระดาษ ในแผ่น เช่น ลิขสิทธิ์ ลิขสิทธิ์ หุ่น หรือพันธบัตร เป็นต้น
2. เพิ่มมูลค่า vs เสื่อมมูลค่า
 - a. ทรัพย์สินเพิ่มมูลค่า คือ ทรัพย์สินที่ได้มาแล้วจะเพิ่มมูลค่าหรือคาดหวังว่ามูลค่าจะเพิ่มขึ้นเมื่อเวลาผ่านไป เพราะมันได้รับการคาดหวังว่าจะมีการเติบโตขึ้นเรื่อยๆ ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ การทำบ้านจัดสรรเพื่อปล่อยให้เช่า การลงทุนอื่นๆ ในตลาดหลักทรัพย์ รวมไปถึงการซื้อขายประกันแบบสะสมทรัพย์ เป็นต้น

ตามความหมายในพจนานุกรม
ทรัพย์สิน คือ วัตถุทั้งที่มีรูปร่างและไม่มีรูปร่าง ซึ่งอาจมีราคาและอาจถือเอาได้
สินทรัพย์ คือ บรรดาทรัพย์สินที่บุคคลเป็นเจ้าของ



b. ทรัพย์สินเสื่อมมูลค่า คือ ทรัพย์สินที่ได้มาแล้วมูลค่ามีแต่ลดลงเมื่อเวลาผ่านไป เช่น ซื้อรถยนต์มาในราคา 3,000,000 บาท ขับไป 1 ปี ขายได้เหลือ 2,000,000 บาท ซึ่งก็แปลว่ามูลค่าลดลง 1,000,000 บาทภายในหนึ่งปี แถมยังต้องจ่ายค่าที่จอดรถและค่าน้ำมันอีก หรือ ซื้อโทรศัพท์มาในราคา 20,000 บาท ผ่านไป 1 ปี ขายคืนได้เพียง 5,000 บาท เป็นต้น

3. ได้มาจากหนี้สิน vs ได้มาจากเงินทุน

a. ทรัพย์สินที่ได้มาจากการมีหนี้สิน คือ ทรัพย์สินที่ได้มาจากการซื้อหาสิ่งของเพื่อให้ได้มาซึ่งความเป็นเจ้าของโดยการไปขอกู้หรือขอทำสินเชื่อกับใครสักคน ไม่ว่าจะเป็นการกู้มาเพื่อลงทุน หรือกู้มาซื้อรถป้ายแดงคันใหม่

b. ทรัพย์สินที่ได้มาจากเงินทุนของตัวเอง คือ ทรัพย์สินที่ได้มาจากการซื้อหาสิ่งของเพื่อให้ได้มาซึ่งความเป็นเจ้าของโดยการใช้เงินของตัวเอง

คนเราส่วนใหญ่จะใช้คำว่า “สินทรัพย์” ในภาษาของนักบัญชี ซึ่งจะเข้าใจกันว่า “สินทรัพย์” คือ ผลรวมของหนี้สินและเงินทุน ยกตัวอย่างเช่น บริษัทหนึ่งมีหนี้สินอยู่ทั้งหมด 9,000,000 บาท และมีส่วนของผู้ถือหุ้นที่ถือว่าเป็นเงินทุนของบริษัทอยู่ 1,000,000 บาท เราก็จะบอกได้ว่าบริษัทนี้มีสินทรัพย์อยู่ทั้งหมด 10,000,000 บาท เป็นต้น ซึ่งในความเป็นจริงแล้วก็ต้องขึ้นกับวิธีประเมินมูลค่าในทางบัญชีว่าเป็นแบบไหนและใช้มาตรฐานอะไรเป็นข้อกำหนดในการประเมินมูลค่าทรัพย์สินในแต่ละอย่าง

แต่สำหรับการทำความเข้าใจในเรื่องนี้เพื่อใช้กับชีวิตประจำวันแล้ว “สินทรัพย์” คือ ทรัพย์สินที่มีบุคคลเป็นเจ้าของ ไม่ว่าจะเป็นทรัพย์สินที่ได้มาจากการเป็นหนี้สินหรือได้มาจากเงินทุนของตัวเอง ซึ่งทรัพย์สินเหล่านี้จะถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของสินทรัพย์ทั้งสิ้น

สามารถจำแนก “ทรัพย์สิน” โดยแบ่งตามเงื่อนไขดังต่อไปนี้

1. จับต้องได้ vs จับต้องไม่ได้
2. เพิ่มมูลค่า vs เสื่อมมูลค่า
3. ได้มาจากหนี้สิน vs ได้มาจากเงินทุน





ตัวอย่างการแยกแยะประเภทของ ทรัพย์สินตามเงื่อนไขข้างต้น

- ซื้อที่ดิน ซื้อทองคำแท่ง

- จับต้องได้ เพราะเห็นที่ดินเป็นแปลง ได้ทองคำเป็นแท่ง

- ไม่จำเป็นต้องเสียเงินเติมน้ำมันหรือเสียบบลิ๊ก แต่อย่างมาก็คงต้องเสียค่าดูแลรักษาทรัพย์สินที่จับต้องได้เหล่านี้ ซึ่งก็แสดงว่าเป็นทรัพย์สินที่คาดหวังว่าจะเพิ่มมูลค่าไปเรื่อยๆ

- ถ้ากู้มาซื้อก็เป็นทรัพย์สินที่ได้มาจากการมีหนี้สิน แต่ถ้าแค่กระปุกมาเองก็จะเป็นทรัพย์สินที่ได้มาจากเงินทุนของตัวเอง

- ซื้อถ้วยโกโธซาม ของรักของสะสม หรือสะสมของโบราณ

- จับต้องได้ เพราะเป็นชิ้นเป็นอัน
- ถึงแม้ว่าจะไม่ต้องเติมน้ำมันหรือเสียบบลิ๊กให้มันก็จริง แต่ก็ต้องขึ้นกับว่าจะขายได้กำไรมากกว่าการฝากเงินในธนาคารหรือเปล่า ซึ่งถ้าไม่ มันก็จะเป็นทรัพย์สินที่เสื่อมมูลค่า หรือถ้าถ่วงกันจริงๆ

ก็อาจจะเป็นเพียงขยะรกรากเท่านั้น แต่ถ้าคาดหวังว่าจะขายได้ราคาที่สูงขึ้นเมื่อเวลาผ่านไป ก็จะเป็นทรัพย์สินที่เพิ่มมูลค่า เช่น การสะสมแสตมป์ เป็นต้น แต่ส่วนใหญ่แล้วการสะสมของโบราณจะเน้นให้คุณค่าทางด้านจิตใจ แก่คนเป็นเจ้าของมากกว่าที่จะซื้อขึ้นมาเพื่อเก็งกำไรในอนาคต

- ถ้ากู้มาซื้อก็เป็นทรัพย์สินที่ได้มาจากการมีหนี้สิน แต่ถ้าแค่กระปุกมาเองก็จะเป็นทรัพย์สินที่ได้มาจากเงินทุนของตัวเอง

- พันธบัตร หุ้นกู้ หุ้น สลากออมสิน และการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์

- จับต้องไม่ได้
- เป็นทรัพย์สินที่ได้มาแล้วจะเพิ่มมูลค่าหรือคาดหวังว่ามูลค่าจะเพิ่มขึ้นเมื่อเวลาผ่านไป

- ถ้ากู้มาซื้อก็เป็นทรัพย์สินที่ได้มาจากการมีหนี้สิน แต่ถ้าแค่กระปุกมาเองก็จะเป็นทรัพย์สินที่ได้มาจากเงินทุนของตัวเอง

- ลือตเตอร์

- บางคนคิดว่ามันจับต้องได้เพราะเป็น



การจะวิเคราะห์ว่าใครรวยหรือไม่นั้น เราต้องมองให้ลึกถึงสินทรัพย์ของคนๆ นั้นก่อน ว่าเป็นเจ้าของทรัพย์สินประเภทไหน

แผ่นๆ แต่ในที่นี้ผมถือว่าจับต้องไม่ได้เพราะมันเป็นเพียงตัวกระดาษใบหนึ่ง ที่จะมีมูลค่าก็ต่อเมื่อถูกรางวัลตามเกมกติกาเท่านั้น

- เนื่องจากวัตถุประสงค์ของการออกสลากล็อตเตอรี่นั้นจะกำหนดให้มูลค่าเฉลี่ยของรางวัลต่อหนึ่งใบนั้นมีค่าน้อยกว่าราคาซื้อของล็อตเตอรี่อยู่แล้ว จึงถือว่าล็อตเตอรี่เป็นทรัพย์สินที่เสื่อมมูลค่า คือทรัพย์สินที่ได้มาแล้วมูลค่ามีแต่ลดลงเมื่อเวลาผ่านไป

- ถ้ากั๊มาซื้อก็เป็นทรัพย์สินที่ได้มาจากการมีหนี้สิน แต่ถ้าแค่กระปุกมาเองก็จะเป็นทรัพย์สินที่ได้มาจากเงินทุนของตัวเอง

- รถยนต์ โทรศัพท์มือถือรุ่นใหม่

- จับต้องได้

- ทรัพย์สินที่ได้มาแล้วมูลค่ามีแต่ลดลงเมื่อเวลาผ่านไป

- ถ้ากั๊มาซื้อก็เป็นทรัพย์สินที่ได้มาจากการมีหนี้สิน แต่ถ้าแค่กระปุกมาเองก็จะเป็นทรัพย์สินที่ได้มาจากเงินทุนของตัวเอง



บทวิเคราะห์

ที่ยังไม่ร่ำรวยอยู่ทุกวันนี้ ไม่ใช่เพราะขี้เกียจทำงาน แต่อาจเป็นเพราะเข้าใจผิดเรื่องความหมายของทรัพย์สินต่างหาก คนเราปกติแล้วจะเห็นสิ่งของที่จับต้องได้และมีราคาแพง ไม่ว่าจะเป็รถเก๋งหรือเครื่องประดับตัวต่างๆ ว่าเป็นเครื่องบ่งบอกถึงความโก้ ความหรู และความร่ำรวยของคนๆ นั้น ดังนั้นจึงไม่ผิดที่จะกล่าวว่สิ่งของที่สามารถบ่งบอกถึงฐานะของคนเราส่วนใหญ่จึงเป็นสินค้าประเภทฟุ่มเฟือย (luxury) ที่สามารถจับต้องได้ เพราะว่ามันจะแสดงให้เห็นได้ชัดกว่าสิ่งของที่จับต้องไม่ได้ แต่มีประเด็นให้เราคิดต่ออยู่อีกอย่าง คือ “สิ่งของที่ได้มาแล้วนี้ ได้มาจากความร่ำรวยของคนๆ นั้นจริงหรือไม่”

บางคนได้เก็บสะสมเงินทองไว้เป็นระยะเวลานานและมากพอที่จะซื้อของฟุ่มเฟือยเหล่านั้นจากน้ำพักน้ำแรงของตัวเอง และบางคนก็อาจจะได้รับมรดกตกทอดมาจากบรรพบุรุษ ซึ่งเราก็คงจะเรียกพวกคนเหล่านี้ว่ามีสถานะทางการเงินที่ดี หรือ “ร่ำรวย” ก็คงจะไม่ผิด คนเหล่านี้ใช้สินทรัพย์เพื่อซื้อทรัพย์สินที่ได้มาจากเงินทุนของตัวเอง ไม่ได้ไปเป็นหนี้กั๊ยมีใครมา

แต่ก็มีคนส่วนใหญ่ที่พยายามจะสร้างทำเป็นรวย โดยการพยายามจะยกระดับของตัวเองให้สูงขึ้นแล้วใช้สิ่งของราคาแพงเพื่อบ่งบอกคนรอบข้างให้เข้าใจว่าตัวเองมีสถานะร่ำรวย ทรัพย์สินเหล่านี้ได้มาจากการกู้ยืม และเมื่อได้เป็นเจ้าของแล้วก็จะถือเป็นสินทรัพย์ของคนๆ นั้น แต่เป็นสินทรัพย์ที่เกิดขึ้นจากการมีหนี้สิน

ดังนั้น ถ้ามองให้ลึกก็จะเห็นว่าคนเราทุกคนนั้นมีสิทธิ์หาซื้อของฟุ่มเฟือยกันได้ทั้งนั้น ซึ่งในความ

ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่าง สินทรัพย์ กับ ทรัพย์สินประเภทต่างๆ		ทรัพย์สิน			
		จับต้องได้		จับต้องไม่ได้	
		เพิ่มมูลค่า	เสื่อมมูลค่า	เพิ่มมูลค่า	เสื่อมมูลค่า
สินทรัพย์	ทรัพย์สินที่ได้มา จากหนี้สิน	ที่ดิน, ทอง, เงินลงทุน,	บ้าน, รถ, กระบ่า, มือถือ, แหวน, ของฟุ่มเฟือย	พันธบัตร, หุ้น, สิทธิบัตร	ลือตเตอรี่
	ทรัพย์สินที่ได้มา จากเงินทุน				
ทรัพย์สินที่เป็นคุณค่าทางจิตใจ					

เป็นจริงแล้ว การจะวิเคราะห์ว่าใครรวยหรือไม่นั้น เราต้องมองให้ลึกถึงสินทรัพย์ของคนๆ นั้นก่อน ว่าเป็นเจ้าของของทรัพย์สินประเภทไหน ถ้าเป็นประเภทที่มาจากน้ำพักน้ำแรงของตัวเองก็แปลว่ารวยจริง แต่ถ้าไปกู้หนี้ยืมสินมาก็จะเป็นเพียงคนๆ หนึ่งที่ใช้เงินเกินตัว คอยคิดถึงแต่ความสบาย ความโก้ ในระยะสั้นๆ เท่านั้น

และก็มีบางคนที่อยู่ภายนอกเหมือนคนทั่วไป และบางครั้งอาจดูเหมือน “คนจน” แต่คนกลุ่มนี้ได้ถือครองทรัพย์สินที่สร้างมูลค่าเอาไว้มาก ซึ่งเราอาจเรียกว่า ใช้จ่ายอย่างพอเพียง แต่รวยจริง รวยนิ่งๆ แบบยั่งยืน

สุดท้ายนี้ อยากจะขอแทรกเอาไว้ว่ายังมีทรัพย์สินอีกประเภทหนึ่งก็คือว่าพิเศษออกไป และไม่สามารถวัดมูลค่าเป็นตัวเลขได้ นั่นก็คือคุณค่าทางจิตใจ คนที่ซื้อของฟุ่มเฟือยนั้นไม่ผิดเลย ลองคิดในมุมมองที่

ว่า ถึงแม้ว่าทรัพย์สินเหล่านั้นจะเสื่อมมูลค่าไปตามเวลา แต่สินทรัพย์ทางใจได้เกิดขึ้นมาตอนที่ได้เป็นเจ้าของก็เป็นได้ แต่สินทรัพย์ทางใจนั้นขึ้นหรือลงได้อย่างรวดเร็ว เพราะมันอาจจะมีค่าตอนที่ซื้อมาใหม่ๆ แต่ถ้าหากได้มาแบบเป็นหนี้เป็นสิน ไม่มีเงินผ่อน หรือทำให้สถานะการเงินตกต่ำไปเรื่อยๆ ก็จะมีผลทำให้คุณค่าของจิตใจแยกลงไปด้วย

สุดท้ายนี้ขอฝากไว้ว่า ทรัพย์สินที่ให้คุณค่าทางจิตใจนั้น ไม่จำเป็นที่จะได้มาโดยการซื้อของฟุ่มเฟือย หรือซ้อปบี้เพื่อซื้อของที่เสื่อมมูลค่าเสมอไป ทรัพย์สินที่มีค่ามากที่สุดก็คือ “ความดี” นั่นเอง ไม่ต้องไปหาซื้อมา แต่ต้องหมั่นสร้างและสะสมไว้ มันจะพอกพูนขึ้นไปเรื่อยๆ จนเรียกได้ว่า “รวยอย่างแท้จริง”

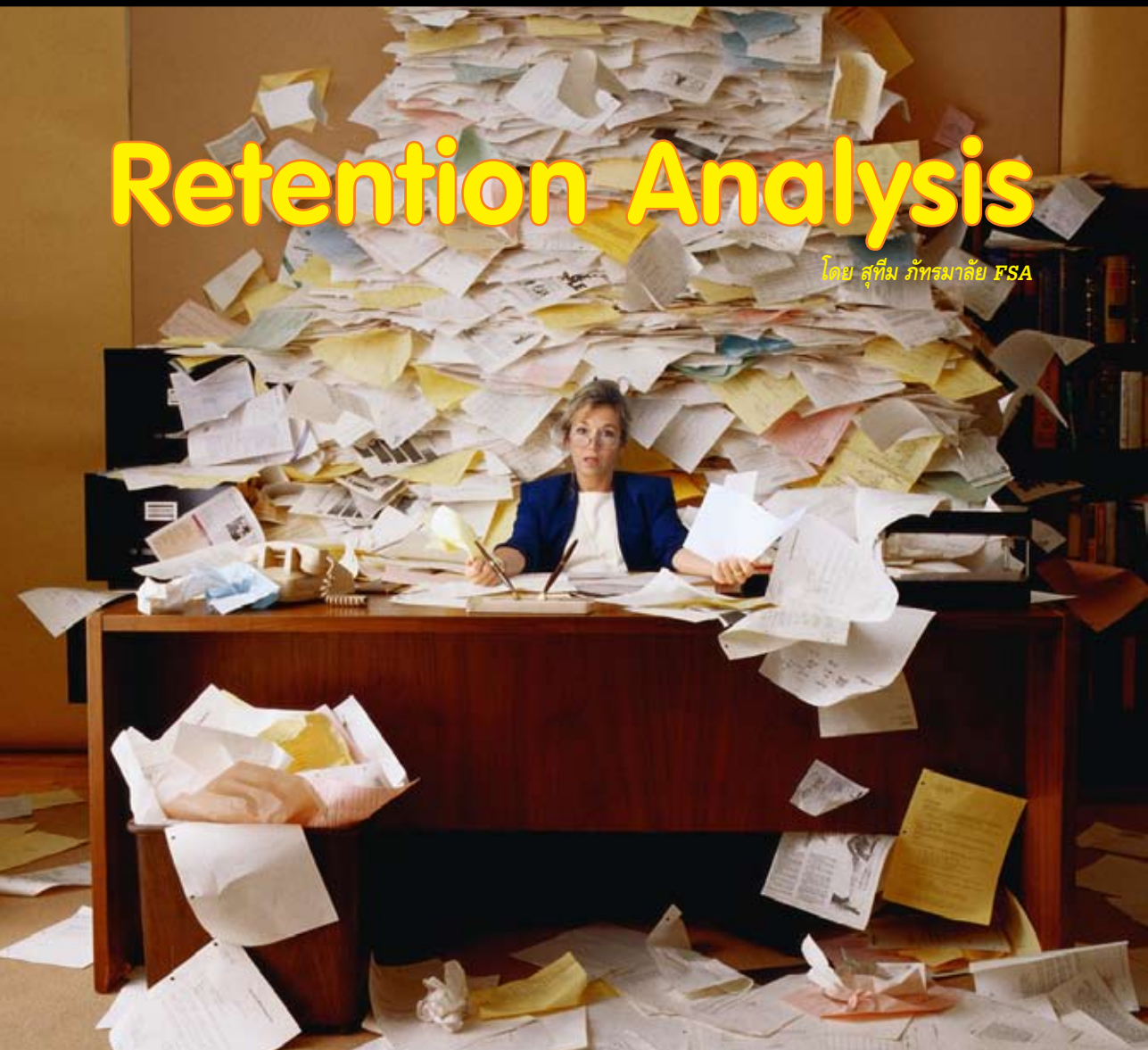


ทรัพย์สินที่ให้คุณค่าทางจิตใจนั้น ไม่จำเป็นที่จะได้มาโดยการซื้อของฟุ่มเฟือย หรือซ้อปบี้เพื่อซื้อของที่เสื่อมมูลค่าเสมอไป ทรัพย์สินที่มีค่ามากที่สุดก็คือ “ความดี” นั่นเอง



Retention Analysis

โดย สุทธิม ภัทรมาลัย FSA



การกำหนดขีดจำกัดของการรับความเสี่ยงภัยไว้เอง (Retention limit)

สำหรับธุรกิจประกันชีวิตรายเดี่ยว (Individual life) เป็นส่วนที่สำคัญอย่างยิ่งต่อภาพรวมของบริษัท การที่บริษัทรับความเสี่ยงภัยไว้ต่ำเกินไป ทั้งที่ความสามารถที่จะรับความเสี่ยงเพิ่มเพื่อค่าใช้จ่ายต่อหน่วยของบริษัทจะลดลง เป็นการประหยัดจากขนาด (Economies of scale) ในทางกลับกันการที่บริษัทรับความเสี่ยงภัยไว้สูงเกินไปก็อาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงสูงเกินขีดความสามารถที่บริษัทจะรับไว้ได้เช่นกัน

เหตุผลหลักของการเก็บความเสี่ยงภัยไว้เพียงบางส่วน (ไม่รับความเสี่ยงไว้เองทั้งหมด) ก็คือ บริษัทต้องการจะลดความผันผวนของรายจ่าย โดยเฉพาะค่าสินไหมทดแทนจากกรมธรรม์รายใหญ่ หากบริษัทสามารถคาดการณ์ค่าสินไหมทดแทนในแต่ละกรณีของขีดจำกัดการรับความเสี่ยงภัยไว้เอง ณ ระดับต่างๆ บริษัทก็จะสามารถเลือกขีดจำกัดการรับความเสี่ยงภัยในระดับที่เกิดผลดีที่สุดต่อสถานะการเงินของบริษัทเอง การคาดการณ์ดังกล่าวอาจสามารถทำได้โดยวิธีทางสถิติ โดยใช้ความน่าจะเป็นในการหาค่าคาดหวังของสินไหมทดแทนและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานจะขอยกตัวอย่างเพื่อให้เข้าใจขั้นตอนดังนี้

เราต้องใช้ตัวแปรนำเข้าหลายตัวในการวิเคราะห์ความเสี่ยงภัยที่รับไว้เอง สมมติบริษัทแห่งหนึ่งมีจำนวนกรมธรรม์ประกันภัยจำแนกตามจำนวนเงินเอาประกันภัยก่อนการประกันภัยต่อ (Before reinsurance) เป็นดังนี้

จำนวนเงินเอาประกันภัย	จำนวนกรมธรรม์
0 – 5,000	5,082
5,001 – 10,000	6,962
10,001 – 25,000	9,679
25,001 – 50,000	5,131
50,001 – 75,000	3,953
75,001 – 100,000	1,322
100,001 – 125,000	722
125,001 – 150,000	479
150,001- 175,000	251
175,001 – 200,000	185
200,001 +	264



นอกจากนี้ต้องมีการศึกษาประสบการณ์การจ่ายค่าสินไหมทดแทนเพื่อประมาณอัตราณรวมของบริษัท สมมติให้อัตราณรวมเท่ากับ 1.85 ต่อพัน ตัวแปรนำเข้าอีกตัวคือ อัตราส่วนของจำนวนความเสี่ยงภัยสุทธิต่อจำนวนเงินเอาประกันภัย อาจประมาณได้จากเงินสำรองประกันภัยที่ลดลงเนื่องจากการจ่ายสินไหมทดแทน (Reserve released on actual deaths) ในที่นี้กำหนดให้เท่ากับ 0.97

จากข้อมูลต่างๆสามารถกำหนดค่าคาดหวัง และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของค่าสินไหมทดแทน (ผลการคำนวณอยู่ในตารางข้างล่าง) ซึ่งแบ่งตามระดับของขีดจำกัดความเสี่ยงภัยที่รับไว้เอง ค่าคาดหวังของสินไหมทดแทนที่รับไว้เองสูงสุด(Projected Maximum Net Retained Claims) แสดงไว้ตามความน่าจะเป็น 3 กรณี

Retention	Expected claims	Projected Maximum Net Retained Claims at Probability of		
		84.13% (1SD)	97.73% (2SD)	99.87% (3SD)
50,000	1,267,696	1,478,796	1,689,896	1,900,996
75,000	1,477,469	1,740,078	2,002,687	2,265,296
100,000	1,580,818	1,874,323	2,167,828	2,461,333
125,000	1,643,036	1,958,480	2,273,924	2,589,368
150,000	1,680,981	2,011,870	2,342,759	2,673,648
175,000	1,704,210	2,054,849	2,387,488	2,729,127
200,000	1,718,598	2,067,745	2,416,892	2,766,039

ข้อมูลในตารางแสดงถึง ค่าคาดหวังของสินไหมทดแทนที่รับไว้เองสูงสุดจากค่าทดแทนสินไหมที่เกิดขึ้นใน 1 ปี โดยการประกันภัยต่อเกิดขึ้นเมื่อสินไหมทดแทนที่เกิดขึ้นมากกว่าความเสี่ยงภัยที่รับไว้เอง สำหรับความน่าจะเป็น 3 ระดับแสดงถึง ความน่าจะเป็นที่ค่าคาดหวังของสินไหมทดแทนน้อยกว่าหรือเท่ากับค่าคาดหวังของสินไหมทดแทน บวก 1 เท่า 2 เท่า หรือ 3 เท่าของค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานตามลำดับ โดยสมมติให้จำนวนเงินเอาประกันภัยของกรมธรรม์ประกันภัยมีการกระจายแบบปกติ (Normal distribution)

ขั้นตอนแรกในการดูข้อมูล คือ ต้องตัดสินใจเลือกระดับความน่าจะเป็นที่ต้องการ ซึ่งระดับความน่าจะเป็นดังกล่าวขึ้นอยู่กับวัฒนธรรมการรับความเสี่ยงขององค์กร(Risk culture) หรือกลยุทธ์และนโยบายบริหารความเสี่ยง ถ้าต้องการรับความเสี่ยงน้อยก็สามารถเลือกความน่าจะเป็นระดับต่ำ ถ้าอยากรับความเสี่ยงมากก็เลือกความน่าจะเป็นระดับสูง หลังจากเลือกความน่าจะเป็นแล้วก็สามารถเปรียบเทียบระดับความเสี่ยงที่ต้องการเก็บไว้เอง ตัวอย่างเช่น บริษัทต้องการมีความเสี่ยงปานกลาง เลือกความน่าจะเป็นเท่ากับ 97.73% และระดับความเสี่ยงที่รับไว้เองที่ 100,000 ดังนั้นจำนวนเงินสินไหมทดแทนสูงสุดที่จะรับไว้เองจากค่าสินไหมทั้งหมดที่เกิดขึ้นในหนึ่งปีจะเท่ากับ 2,167,828 หมายความว่า ความน่าจะเป็นที่ค่าสินไหมทดแทนที่บริษัทรับความเสี่ยงไว้เองจะไม่เกิน 2,167,828 ภายในระยะเวลาหนึ่งปีเท่ากับ 97.73% นั่นเอง

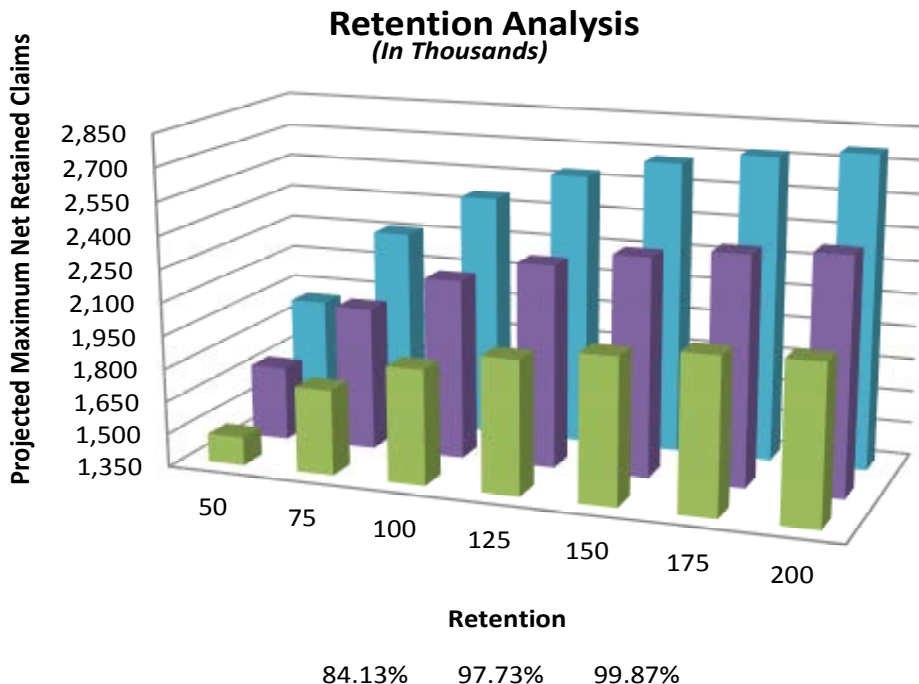
เมื่อนำตารางข้างต้นไปสร้างกราฟจะทำให้ได้มุมมองเพิ่มขึ้น ก็คือ ขนาดสัมพัทธ์ของสินไหมทดแทนในแต่ละระดับความเสี่ยงที่รับไว้เองและระดับความน่าจะเป็น จะเห็นว่าระดับความเสี่ยงที่รับไว้เองเพิ่มขึ้น



ค่าคาดการณ์ของสินไหมทดแทนที่บริษัทรับความเสี่ยงไว้เองสูงสุดจะเพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง ซึ่งเป็นจริงสำหรับทุกระดับความน่าจะเป็น

ยังเห็นได้อีกว่า เมื่อความน่าจะเป็นเพิ่มขึ้น ค่าคาดการณ์ของสินไหมทดแทนที่บริษัทรับความเสี่ยงไว้เองสูงสุดจะเพิ่มขึ้นมากอย่างมีนัยสำคัญ

เนื่องจากการวิเคราะห์นี้ใช้การกระจายของจำนวนเงินเอาประกันภัย ณ เวลาใดเวลาหนึ่งเท่านั้น ความถูกต้องของการวิเคราะห์จึงอยู่บนเงื่อนไขว่าการกระจายของจำนวนเงินเอาประกันภัยต้องไม่เปลี่ยนแปลงไปมากอย่างมีนัยสำคัญ



ตารางที่แสดงข้างต้น รวมทั้งกราฟ เป็นหลักฐานทางทฤษฎีหรือมุมมองในแง่ของความมั่นคงทางการเงินของบริษัทเท่านั้น ยังมีอีกหลายมุมมองที่ไม่ควรละเลยก่อนการตัดสินใจเลือกระดับความเสี่ยงที่บริษัทต้องการเก็บไว้เอง ตัวอย่างเช่น

- จำนวนกรมธรรม์ประกันภัยต่อ (Volume reinsured) จำนวนกรมธรรม์ประกันภัยต่อมีส่วนสัมพันธ์โดยตรงกับความเต็มใจในการรับประกันภัยต่อ และการให้บริการของบริษัทประกันภัยต่อ
- ต้นทุนของการประกันภัยต่อ (Cost of reinsurance) ถ้าต้นทุนของการประกันภัยต่อสูง บริษัทก็มีแนวโน้มที่จะรับความเสี่ยงไว้เองสูง
- ต้นทุนของการบริหาร (Administrative cost) ต้นทุนบริหารสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะการประกันภัยรายเดี่ยว การกำหนดความเสี่ยงภัยที่รับไว้เองควรจะทำให้จำนวนกรมธรรม์ประกันภัยต่อ ซึ่งมีจำนวนเงินเอาประกันภัยต่อน้อยๆ ลดลงมากที่สุด
- การเรียกกลับส่วนของการประกันภัยต่อ (Recapture) อาจมีการกำหนด recapture ไว้สำหรับการเพิ่มความเสี่ยงที่รับไว้เองได้ในเงื่อนไขของสัญญาประกันภัยต่อ
- ผลกระทบต่อส่วนเกินเงินกองทุน (Surplus impact) การส่งประกันภัยต่อทำให้บริษัทปลอดภัยจากส่วนเกินเงินกองทุนที่ติดลบ การเพิ่มความเสี่ยงที่รับไว้เองอาจทำให้บริษัทมีปัญหาเรื่องการดำรงเงินกองทุนตามกฎหมาย
- เสถียรภาพของกำไร (Earning stability) ส่วนใหญ่มักจะไม่ได้นิ่งถึงต้นทุนของการประกันภัยต่อเลย ซึ่งไม่ควรละเลย เพื่อพิจารณาถึงกำไรของบริษัทหลังจากการส่งประกันภัยต่อ
- ผลกระทบด้านจิตวิทยา (Psychological impact) ความตะหนกตกใจที่เกิดขึ้นของการจ่ายเงินสินไหมทดแทนก้อนใหญ่กว่าที่ผ่านมา อาจมีผลต่อผู้พิจารณารับประกันภัยให้กลัวความเสี่ยงมากขึ้นอย่างทันทีทันใด

เราเห็นได้อย่างชัดเจนว่า การตัดสินใจเปลี่ยนแปลงหรือกำหนดขีดจำกัดความเสี่ยงที่รับไว้เองเป็นการตัดสินใจของบริษัท ดังนั้นบริษัทใดๆ ควรพิจารณาสิ่งที่นำเสนอในบทความนี้ รวมถึงผลกระทบอื่นๆ ต่อสถานะการเงินของบริษัท กรณีที่ขีดจำกัดความเสี่ยงที่รับไว้เองเท่ากับ 50,000 อาจเป็นเรื่องยากที่จะแสดงเหตุผลในการเพิ่มขีดจำกัดเป็น 75,000 หรือ 100,000 เมื่อเทียบกับค่าสินไหมทดแทนที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามหากขีดจำกัดความเสี่ยงที่รับไว้เองเท่ากับ 100,000 ค่าสินไหมทดแทนที่เพิ่มขึ้นค่อนข้างน้อยหากเปลี่ยนเป็น 125,000 หรือ 150,000 เช่นเดียวกันอาจมีข้อโต้แย้งให้ลดขีดจำกัดจาก 100,000 เหลือ 50,000 เพราะว่าค่าสินไหมทดแทนที่ลดลงอาจจะเพียงพอที่จะชดเชยกำไรที่หายไป ดังนั้นควรนำต้นทุนของการประกันภัยต่อมาพิจารณาด้วย

ข้อเท็จจริงสำหรับการนำสถิติมาวิเคราะห์ขีดจำกัดความเสี่ยงที่รับไว้เอง จะขึ้นอยู่กับความผันผวนของสินไหมทดแทนที่เกิดจากความผิดพลาดทางสถิติ สมมติฐานที่ใช้ไม่ได้ (Invalid assumptions) ข้อมูลที่ใช้ไม่ได้ และอื่นๆ

ลองพิจารณาว่า หากบริษัทต้องการเพิ่มขีดจำกัดความเสี่ยงที่รับไว้เอง แต่ในขณะเดียวกันอัตราภาระของบริษัทกำลังแย่ลง บริษัทอาจจะต้องซื้อประกันภัยต่อแบบ Stop Loss เพื่อคุ้มครองความเสี่ยงที่เกินกว่าที่คาดการณ์ไว้ในการวิเคราะห์

แผนประกันภัยต่อแบบ Stop Loss โดยทั่วไปจะคุ้มครอง 90% ของสินไหมทดแทนที่บริษัทเก็บไว้เองที่เกินกว่า Loss limit เบี้ยประกันภัยขึ้นต่ำสำหรับ Stop Loss จะน้อยกว่ากำไรที่ได้จากการเพิ่มขีดจำกัดความเสี่ยงภัยที่เก็บไว้เอง ดังนั้น Stop Loss อาจเป็นคำตอบของบริษัทที่ต้องการเพิ่มความเสี่ยงภัยที่เก็บไว้เอง และต้องการมีประกันในประสบการณ์สินไหมทดแทนที่กำลังแย่



Interview an Actuary (P'Pui) (FSA 2009)



สวัสดิ์แอกชัวร์ฉบับนี้
จะแนะนำให้อ่านเกี่ยวกับ
พี่ปุยค่ะ

ชื่อ นามสกุล - คุณณิชมา อายานะ
ชื่อเล่น - ปุย
อายุ - 27
การศึกษา - University of
Texas

1. การงานปัจจุบันและประสบการณ์การทำงานที่ ผ่านมาเป็นอย่างไรบ้างคะ

เมื่อตอนที่อยู่มหาวิทยาลัยเคยฝึกงานที่ AIA (Thailand) และเข้าทำงานที่ Pricewaterhouse Coopers (New York) หลังจากจบปริญญาตรี พอทำงานที่ PwC New York อยู่ประมาณ 3.5 ปี จึงได้รับมอบหมายให้ไปทำงานที่ประเทศญี่ปุ่น ขณะนี้ดำรงตำแหน่งเป็นผู้จัดการอยู่ที่บริษัท PwC Japan (Tokyo Actuarial Practice) ทำงานที่นี่มาได้ 3 ปีแล้วค่ะ รับผิดชอบเกี่ยวกับ financial reporting ส่วนมากเป็นเรื่องของ US GAAP, IFRS และ MCEV และยังทำงานเกี่ยวกับ Solvency Regulations (Solvency II, Japanese, US), financial modeling, ERM, IT, และบางส่วนของ Pricing และ Securitization

ปี 2010 เป็นปีที่มีการซื้อขายกิจการมากมาย

ดังนั้นงานส่วนมากของพี่จะเป็นโปรเจกต์เกี่ยวกับการให้คำปรึกษาทางการเงิน โดยเข้าไปตรวจสอบราคาซื้อขายของบริษัท อีกทั้งพี่ยังรับผิดชอบทางด้านการให้คำปรึกษาและตรวจสอบบัญชีของบริษัทประกันชีวิต บริษัทรับประกันภัยต่อและธนาคาร ลูกค้าของบริษัท PwC มีทั่วโลก ในประเทศญี่ปุ่นนั้นลูกค้าส่วนมากเป็นบริษัท international ซึ่งมีสาขาใน US และ Europe รวมไปถึงลูกค้าในเกาหลีใต้และไต้หวัน

2. เนื่องจากพี่ปุยไม่ได้อยู่บริษัทประกันชีวิตโดยตรง อยากให้พี่ปุยเล่าเกี่ยวกับ scope และความท้าทายของงานที่ทำ

งานด้าน consulting จะไม่ค่อยอยู่ใน office เวลาส่วนมากมักหมดไปกับการไปพบลูกค้า ดังนั้น สิ่งที่สำคัญสำหรับการทำงานไม่ใช่เพียง technical skills แต่สิ่งที่สำคัญยิ่งไปกว่านั้นคือ soft skills (ทักษะทางด้านคน)

Actuary เป็นคนกลุ่มเล็กๆที่ PwC ดังนั้นจะมีคนจำนวนน้อยที่สามารถเข้าใจคำศัพท์เทคนิคของนักคณิตศาสตร์ประกันภัย สิ่งที่สำคัญสำหรับเราก็คือจะต้องสื่อสารภาษาของนักคณิตศาสตร์ในแบบที่คนทั่วไปสามารถเข้าใจได้ รวมไปถึงจะต้องติดตามสถานการณ์ปัจจุบันความเคลื่อนไหวของตลาดและกฎเกณฑ์ต่างๆ ตอนที่พี่ได้เข้าทำงานใหม่นั้น พี่โดนสั่งให้เรียน concept ของ fellowship exams ซึ่งต้องใช้การฝึกฝนและเรียนรู้ด้วยตัวเองเพื่อที่จะมาเป็นผู้เชี่ยวชาญในงานด้านนี้ นับว่าโชคดีมากค่ะที่มีคนคอยให้คำปรึกษาที่ดี

การทำงานด้าน consulting ส่วนมากจะต้องรับผิดชอบครั้งละหลายโปรเจกต์ ดังนั้นจะต้องมีการบริหารจัดการเวลาที่ดีเพื่อให้งานที่ทำนั้นเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

สิ่งที่ยากอีกอย่างหนึ่งในการทำงานของพี่คือ "วัฒนธรรม" เนื่องจากคนญี่ปุ่นไม่เหมือนคอนอเมริกันคือ ความตรงไปตรงมา และคนญี่ปุ่นชอบการคิดแบบเป็นกลุ่มและพวกเขามักจะไม่ชอบการปฏิเสธ ดังนั้นจะต้องตั้งคำถามในแบบที่เขาปฏิเสธได้ ในทางกลับกันพวกเขาพิถีพิถันอย่างมากในเรื่อง detail ดังนั้นพวกเขาจึงเก่งในด้านของ model คนญี่ปุ่นเขียน projection model ได้ละเอียดมาก และไม่ต้องใช้ shortcut ไม่ชอบเดา ต้องทำตาม instruction ตลอดเวลาต่างจากในอเมริกาโดยเฉพาะที่ New York สภาพแวดล้อมนั้นค่อนข้างเป็นแบบ fast pace คือไม่ค่อยมีความอดทนที่จะรอ อยากได้อะไร ตอนไหนเราก็ต้องรีบทำให้ตอนนั้น ต้องเร็ว ต้องเข้มแข็งและต้องเจรจาเก่งด้วย ดังนั้นในการทำงานจำเป็นที่จะต้องกระฉับกระเฉงและพัฒนาตัวเองอยู่ตลอดเวลา

3. จุดเริ่มต้นของการเป็น actuary คืออะไร (ทำไมถึงเลือกเรียน และ ทำงานด้านนี้ เพราะคนส่วนมากจบสายนี้ แต่ไม่ทำงานสายนี้)

Job market ของอาชีพ Actuary ที่อเมริกาดีมาก แต่คนส่วนมากคิดว่าคนที่จะเป็น actuary ที่เก่งนั้นจะต้องเก่งเลขหรือมีพื้นฐานทางด้านวิทยาศาสตร์ พี่ไม่เห็นด้วยกับความคิดนี้ บางคนที่มีพื้นฐานด้านการเงิน เศรษฐศาสตร์ บัญชี หรือสถิติและเต็มใจที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับคณิตศาสตร์มาก

ขึ้นก็สามารถเป็น actuary ได้เช่นกัน การสอบ SOA&CAS เป็นการกระตุ้นให้เรียนรู้ทางด้านคณิตศาสตร์ แต่ไม่ได้จำเป็นต้องมี technical concept มากจนเกินไป ซึ่งจะเห็นได้จาก การสอบ SOA&CAS ระดับสูงนั้น ต้องมีทักษะด้านการอ่านและเขียนให้มาก ไม่ใช่แค่ต้องการแต่ความรู้ด้านคณิตศาสตร์

สำหรับอาชีพนี้ น้องๆสามารถเริ่มต้นที่บริษัทประกัน หรือ Consulting Companies หรือ Regulator ในบางประเทศอาจจะเริ่มที่ธนาคารก็ได้

ในงานส่วนของ consulting ของบริษัท PwC นี้ คนที่เข้ามาทำงานใหม่ๆอาจจะได้เริ่มต้นจากบางโปรเจกต์เล็กๆที่เกี่ยวกับ reserve และ benchmarking จากนั้นก็จะได้ทำงานร่วมกัน กับ staff ที่ทำงานแบบเดียวกับพี่ พี่ขอแนะนำว่าควรจะหาโอกาสพูดคุยแลกเปลี่ยนความรู้กับคนหลายๆระดับในองค์กรเพื่อที่จะได้รับความรู้และไอเดียใหม่ๆอยู่ตลอดเวลา

และสิ่งที่ขาดไม่ได้ในปัจจุบันนี้ คือ ควรใช้โปรแกรมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการทำงานและแก้ปัญหา ดังนั้นทักษะทางด้านคอมพิวเตอร์ก็มีความจำเป็นอย่างมากเช่นเดียวกัน

4. การเป็น actuary ต้องใช้เวลามากเพื่อที่จะศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติม รวมไปถึงต้องแบ่งเวลาเตรียมตัวสอบ อยากทราบว่า สิ่งที่พี่ชอบทำยามว่างจากการอ่านหนังสือสอบและการทำงานคืออะไร:

พี่ชอบเล่นกีฬา เพราะมันทำให้ความคิดปลอดโปร่งและเป็นคนกินจุ พี่ชอบกีฬาที่เกี่ยวกับภูเขา โดยเฉพาะการปีนเขา (Alpine-style





mountaineering) จะชอบมากเป็นพิเศษ ชอบปีนบนพื้นผิวที่เป็นหิน น้ำแข็ง หรือ หิมะ ซึ่งสิ่งที่จำเป็นมากคือจะต้องรู้เทคนิคการป้องกันตัวเองให้ปลอดภัย (risk management) ที่จะชอบปีนภูเขาสูงๆในช่วงวันหยุด และในช่วงหน้าหนาวที่ก็จะไปเล่น snowboard นอกจากนี้ก็จะขี่จักรยานสำรวจเมืองและสถานที่ใหม่ๆ และก็ยังชอบที่จะวิ่งระยะทางไกลๆ

ที่ผ่านการสอบโดยที่ไม่เคยอ่านหนังสือในวันหยุด อย่างไรก็ตามที่เลือกที่จะตื่นเช้าเพื่อที่จะอ่านหนังสือ ที่คิดว่ามันคงเป็นนิสัยของคนที่ชอบปีนเขา (นักปีนเขามีแนวโน้มที่จะตื่นเร็วก่อนที่พระอาทิตย์จะขึ้น เพราะหากว่าดวงอาทิตย์ขึ้นแล้ว ความร้อนจะทำให้หิมะละลาย บางทีมันจะทำให้หิมะถล่ม) ที่จึงเคยชินกับการตื่นตีสี่ และที่ชอบที่จะอ่านหนังสือในขณะที่นั่งรถไฟไปทำงาน สำหรับเรื่องของการเรียนรู้นั้นไม่มีวันหยุด ที่ยังคงเรียนรู้เกี่ยวกับหัวข้อใหม่ๆ ที่เกี่ยวกับการเงินและยังเรียนภาษาญี่ปุ่นอีกด้วย

5. อยากให้พี่ๆ ช่วยให้แก่: นำ้แก่ actuary และให้กำลังใจแก่คนที่สอบ SOA&CAS exams ค้:

Relax ค่ะ!! หากจุดสมดุลระหว่างการทำงาน การสอบ และชีวิตให้ได้ อย่าให้การสอบทำให้เราเครียด ค่ะ หนทางอดิเรกที่เกี่ยวกับการใช้สมองและไม่เกี่ยวกับตัวเลข จำไว้ว่าถึงแม้ติกรีจะสูงแค่ไหน เรียนหนักแค่ไหน สอบผ่านได้เร็วมากแค่ไหน ได้เงินเยอะมากเพียงใด ไม่ได้หมายความว่าเราจะประสบความสำเร็จ ถ้าคนๆ

หนึ่งมีติกรีมากมาย แต่ไม่สามารถสื่อสารหรือคุยกับคนรอบข้างได้ เเรกก็จะอยู่แต่ในโลกของตัวเอง ไม่เกิดประโยชน์อะไร ติกรีช่วยทำให้คุณมีความน่าเชื่อถือมากขึ้นเมื่อคุณพบกับคนใหม่ๆ ช่วยให้คุณหางานง่ายขึ้น อย่างไรก็ตามที่อยากให้ตระหนักไว้เสมอว่า ความน่าเชื่อถือวัดจากผลงานของเรา

พี่ได้มีโอกาสร่วมงานกับคนหลายๆ คนที่ไม่ใช่ actuary แต่ก็ทำงานเหมือนเป็น actuary ตัวจริง คนเหล่านี้มีความต้องการที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ก่อนข้างสูง ชอบที่จะถาม มีการสื่อสารที่ดีและวิธีที่จะมีปฏิสัมพันธ์กับคน ข้อแนะนำของพี่ คือ อย่าสนใจแค่เพียงหนังสือ แต่ควรให้ความสนใจเรื่องของทักษะอื่นๆด้วย ที่จะทำให้เรามีความสามารถหลายๆด้าน (เจ้านายของพี่นั้นเล่นเปียโนเก่งมาก) ดังนั้นถ้าน้องๆ สอบไม่ผ่าน มันไม่ได้หมายความว่าทุกอย่างจะจบสิ้น ลองอีกครั้ง พยายามเรียนรู้เทคนิคใหม่ๆ มากขึ้น นอนพักมากๆ ออกกำลังกายมากขึ้น กินอาหารเพื่อสุขภาพมากขึ้น

สิ่งเหล่านี้ควรทำค่ะเพื่อทำให้การสอบผ่านไปได้อย่างดี บางคนที่ผ่านการสอบก่อนที่อาจมีเทคนิคการเรียนรู้อื่นๆที่แตกต่างกันไป - ควรหาบุคคลตัวอย่างที่เหมาะสมกับตัวเองและทำตาม สุดท้ายนี้สำหรับน้องๆ ที่ไม่มีพื้นฐานทางด้านคณิตศาสตร์ก็จงอย่าคิดว่าไม่มีโอกาส เหมือนอย่างที่พี่บอกไว้ตอนแรกค่ะว่า portion ของ math ในข้อสอบมันไม่ยากเกินกว่า calculus



คุยกับแอกชวรี – LISTEN



โดย พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FRM

เคยได้ยินไหมครับว่า บางทีก็มีคนถามว่าทำไมคนเราถึงมี 1 ปาก แต่มี 2 หู และนั่นก็เพราะคนเราอาจจะเกิดขึ้นมาเพื่อเป็นผู้รับฟัง มากกว่าการที่จะเป็นเพียงแต่ผู้พูด เหมือนที่คนทั่วไปเขาสอนเด็กกันว่า เราควรใส่ความพยายามในการฟังให้มากกว่าการพูดเป็น 2 เท่า การเป็นผู้ฟังที่ดีนั้นจึงเป็นเรื่องที่จำเป็นและสำคัญ ไม่ว่าจะสำหรับคนทั่วไป และก็จะรวมถึงคนที่ เป็นแอกชวรีด้วย ไม่เช่นนั้นแล้ว คนเราก็จะไม่สามารถเติบโตและเพิ่มพูนความรู้ให้กับตัวเองในภายภาคหน้าได้

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

เราลองมาดูความหมายของคำสองคำนี้เท่าที่ผมเปิดมาจาก <http://dictionary.cambridge.org> กันนะครับ

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

จากการเปิด dictionary ข้างบนแล้ว ผมเลยสรุปได้ว่าการฟังนั้นมันเป็นไปได้มากกว่าการได้ยิน เพราะการฟังนั้นจะต้องบวกกับการใส่ใจกับสิ่งนั้นๆ ด้วย หมายความว่า LISTEN = hear + attention นั่นเอง

ยังไม่เพียงเท่านั้นครับ ตัวอักษรของคำว่า LISTEN แต่ละตัวนั้น ถ้าวางคิดๆ ดูแล้ว เราก็ยังสามารถแตกออกไปเป็นสิ่งที่ต่อไปนี้ได้



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

Leadership หมายถึง ความเป็นผู้นำ

การฟังทำให้เราได้มาซึ่งความเป็นผู้นำ เพราะผู้นำที่ดี จะต้องเป็นผู้รับฟังที่ดีด้วย ไม่ใช่สักแต่จะสั่งงานเพียงอย่างเดียว ถ้าวางหยุดพูดซักนิด และหันมาใส่ใจกับสิ่งที่คนรอบข้างกำลังจะพูดขึ้น ผมคิดว่าผู้นำแบบนี้เป็นผู้นำที่น่าติดตามและทำงานอย่างถวายใจให้ด้วยได้อย่างแน่นอน และวิสัยทัศน์ของความเป็นผู้นำนั้น ส่วนหนึ่งก็คงมาจากการได้ฟังความเห็นจากคนรอบข้าง แอด்வอร์ที่ว่ากันว่า เป็นคนซื่อจริงๆ แล้วก็ต้องมีคุณสมบัติขยับขึ้นมาเพื่อเสริมทัพและย่อข้อมูลข่าวสารเพื่อประกอบการพิจารณาตัดสินใจไว้ด้วยเหมือนกัน

ผู้นำที่ไม่รับฟังความเห็นของผู้อื่นก็คงจะไม่ใช่ผู้นำที่แท้จริง

In-dept knowledge หมายถึง การที่มีความแตกฉานในความรู้

ผมเชื่อว่าความรู้จะเกิดขึ้นมาอัตโนมัติเอง เมื่อเราสามารถแยกแยะสิ่งใดสิ่งหนึ่งออกได้ ยกตัวอย่างเช่น เมื่อก่อนเราไม่รู้ว่าจะอะไรคือ สีสครีม และอะไรคือสีเหลือง แต่พอเมื่อใดที่ได้ศึกษาอย่างเข้าใจ จนสามารถแยกแยะและบอกได้ว่าสีไหนคือสีครีม สีไหนคือสีเหลืองออกได้ เมื่อนั้นผมจึงจะถือว่าความรู้มันได้เกิดขึ้นตรงจุดนั้น

ในตัวความรู้ที่มีนั้นก็อาจจะได้มาจากการอ่านหรือการฟัง และแน่นอนครับว่า ยิ่งรับฟังก็ยิ่งแตกฉานในความรู้ เพราะจะได้มีการสื่อสารกันทั้งสองทางไปในตัวระหว่างผู้ฟังกับผู้พูด แต่ผมก็ไม่เกี่ยวนะครับที่จะมีคนบอกว่ายิ่งอ่านก็ยิ่งมีความรู้ แต่ถ้าเป็นไป

ได้เราเอาสิ่งที่อ่านมาถกเถียงอภิปรายกันเพื่อให้ความรู้ที่ได้มานั้นมีความแตกฉานและตกผลึกกันมากขึ้น และก็อย่าลืมนะครับว่า ถ้าเราพยายามฟังให้มากกว่าพูดแล้ว ความรู้นั้นก็จะไม่หนีหายไปไหนไกลหรอกครับ

ยังรีบฟังก็ยิ่งแตกฉานในความรู้

S = Service mind หมายถึง ความเอื้อเฟื้อเพื่อแผ้ว และคอยช่วยเหลือคนอื่น

เทคนิคของการที่จะเริ่มต้นเป็นผู้รับฟังที่ดีนั้น เราควรจะทำจิตใจให้เอื้อเฟื้อเพื่อแผ้วไว้ซะก่อน ถ้ามีใจอยากช่วยเหลือคนอื่น หรือ มี service mind ที่ดีอยู่แล้ว การจะเป็นผู้ฟังที่ดีนั้นก็คงไม่ยาก

เพียงแค่ว่าฟังอย่างตั้งใจออกตั้งใจ ก็หมายถึง การที่เราได้แสดงความมีน้ำใจ เข้าอกเข้าใจให้แก่ผู้พูดแล้ว และสิ่งนั้นจะส่งเสริมให้เราเป็นผู้ฟังที่ดียิ่งๆ ขึ้น

ผู้รับฟังที่ดีนั้น เราควรระจกจิตใจให้เอื้อเฟื้อเพื่อแผ้วไว้ซะก่อน

T = Talent หมายถึง ความสามารถ

ถ้าเราฟังบ่อยๆ และสามารถนำสิ่งที่ได้ฟังเหล่านั้นไปลงมือปฏิบัติจริง และหมั่นฝึกฝนอยู่เรื่อยๆ ก็จะทำให้เกิดความสามารถที่เรียกว่า Talent ขึ้นสำหรับคำๆ นี้แล้ว เมื่อได้มีโอกาสได้ใช้ภาษาอังกฤษกับเจ้าของภาษาเขาบ่อยๆ เราก็จะรู้ว่า Talent นั้นจริงๆ แล้วไม่ได้แปลว่าพรสวรรค์หรอก แต่ Talent ในภาษาอังกฤษนั้นส่วนใหญ่เค้าก็ยิ่งหมายถึงการสร้างความสามารถขึ้นมาให้มีไว้ให้อยู่กับตัวกันมากกว่า

ส่วนคำว่าพรสวรรค์จริงๆ ในภาษาอังกฤษนั้น เราจะเรียกว่า Gift กันมากกว่า หมายถึงความสามารถที่เหมือนกับว่าพระเจ้าได้ประทานไว้ให้เป็นของขวัญมาตั้งแต่เกิด

ฟังบ่อยๆ และลงมือปฏิบัติจริง ก็จะทำให้

เกิดความสามารถขึ้น

E = Endurance & Enthusiasm หมายถึง ความอดทน และ กระตือรือร้นที่จะเรียนรู้

การจะฟังสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้ดีขึ้น นอกจากที่จะต้องอาศัยความอดทน (Endurance) แล้ว เรายังจะต้องมีความกระตือรือร้นที่จะเรียนรู้ (Enthusiasm) ในสิ่งที่เรากำลังจะตั้งใจฟังเอาไว้ให้เด็ดด้วย ลองจินตนาการครับว่าถ้าเราขาดสองสิ่งนี้แล้วเราจะกลายเป็นผู้ฟังที่ฟังคนอื่นพูดไม่รู้เรื่องหรือไม่

การมีความอดทนและกระตือรือร้นที่จะเรียนรู้นั้นยังเป็นรากฐานของการก่อให้เกิดความรู้ความสามารถ อย่างคาดไม่ถึงอีกด้วย

การฟังจะต้องอาศัยความอดทนและความกระตือรือร้นที่จะเรียนรู้

N = Negotiation หมายถึง การรู้จักพูดคุยและเจรจา

ตัวอักษรตัวสุดท้ายของคำว่า LISTEN นี้ก็คือ Negotiation นั่นเอง เพราะหลักการพื้นฐานของการพูดคุยเจรจานั้นจะต้องอาศัยการฟังที่ดีเท่านั้นเป็นจุดเริ่มต้น เมื่อใดก็ตามที่เราเป็นผู้ฟังที่ดี ก็จะทำให้การเจรจาได้ผลและมีประสิทธิภาพอย่างไม่น่าเชื่อ

เมื่อใดก็ตามที่เราเป็นผู้ฟังที่ดี ก็จะทำให้การเจรจาได้ผล

สุดท้ายนี้ ผมอยากจะฝากไว้ว่า ถ้าสังคมมีคนที่เขาแต่พูด แต่ไม่ยอมรับฟังกันและกันเลย สังคมนั้นก็คงเป็นสังคมที่เต็มไปด้วยคนเห็นแก่ตัว ไม่มีน้ำใจ และไม่คิดที่จะช่วยเหลือกัน เรามายพยายามฟังให้มากกว่าพูดกันเถอะครับ อย่าลืมนะครับ ถ้าจะฟังก็ควรที่จะตั้งใจและเข้าอกเข้าใจในสิ่งที่ผู้พูดเขากำลังจะพูด รับรองว่าสังคมคงมีแต่รอยยิ้มให้กันและกันอย่างแน่นอนครับ



RISK MATTER

โดย พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี) FSA, FRM



การจัดการความเสี่ยงในองค์กรแบบยั่งยืน ภาคจบ (Sustainable ERM – Part II)

เกริ่นนำ

เมื่อฉบับที่แล้วได้กล่าวถึงบทบาทที่เพิ่มขึ้นของ ERM รวมไปถึงสาเหตุที่ ERM ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร โดยได้กล่าวถึงมุมมองเกี่ยวกับ “ความเสี่ยง” ที่แตกต่างกันออกไปในแต่ละบุคคล

กลุ่มที่ได้กล่าวไปแล้วคือ “กลุ่มที่เน้นกำไร” กับ “กลุ่มที่เน้นไม่เสี่ยง”

1. กลุ่มที่เน้นกำไรจะเห็นความเสี่ยงว่าเป็นเรื่องรอง トラบไคที่เห็นว่าบริษัทยังสามารถทำกำไรได้อยู่ และจะรับธุรกิจที่มีความเสี่ยงมาก ถ้าหากว่าเขาคิดว่ามันคุ้มค่ากับการตัดสินใจทำลงไป
2. กลุ่มที่เน้นไม่เสี่ยงจะเห็นว่าความเสี่ยงเป็นตัวอันตรายและควรหลีกเลี่ยงให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ จนทำให้บางครั้ง

พวกเขาคิดว่า ERM นั้นเป็นเครื่องมือที่อันตรายที่ไปส่งเสริมให้บริษัทวิ่งเข้าหาความเสี่ยงในบางสถานการณ์ที่ความเสี่ยงนั้นทำให้เกิดผลตอบแทนที่รับได้

มุมมองของคำว่า “ความเสี่ยง” (ต่อ)

เรามาร่วมทำความเข้าใจในกลุ่มที่เหลือที่มีมุมมองของ “ความเสี่ยง” ที่แตกต่างกันดีกว่า

3. กลุ่มที่ไม่ชอบกฎเกณฑ์

กลุ่มนี้ก็เป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่น่าสนใจและเห็นได้อยู่บ่อยๆ เพราะในโลกแห่งความเป็นจริงแล้วผู้บริหารแต่ละคนมักจะใช้ประสบการณ์ของตัวเองในการจัดการมากกว่าจะกางตำราการบริหารความเสี่ยงมาว่ากันเป็นบทๆ ไป

จึงไม่ต้องสงสัยเลยว่าจะมีคนกลุ่มนี้ซึ่งเป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่
หนึ่งที่ไม่เชื่อในเรื่องทฤษฎีเลย และก็ทำให้คิดต่อไปได้ว่า
ผู้บริหารในกลุ่มนี้ก็จะไม่เชื่อแบบจำลองอนาคตที่
บริษัททำขึ้นมาสักเท่าใดนัก และแน่นอนว่าพวกเขาจะไม่ยอม
ให้มีแบบจำลองสถานการณ์ต่างๆ มากมายขึ้นนำ
องค์กรของพวกเขาโดยเด็ดขาด เขาเป็นว่าคนกลุ่มนี้จะ
คิดว่าอนาคตเป็นเรื่องที่คาดการณ์ได้ยาก สู้ไม่ต้องเสีย
เวลาคาดการณ์เลยจะดีกว่า

สิ่งที่สังเกตเห็นในมุมมองของผู้บริหารเหล่านี้ก็คือ
"การวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ (Strategic planning)"
ของบริษัทจะเป็นเรื่องรองหรือเห็นว่าไม่มีความจำเป็น
เท่าที่ควร และการที่กฎเกณฑ์ได้ถูกตั้งขึ้นมาจะกลายเป็น
การจำกัดกรอบความสามารถของพวกเขาที่จะปฏิบัติ
ตัวต่อสถานการณ์หนึ่งๆ ให้ฉับไวและทันทั่วทั้งที่ได้

ดังนั้น คนในกลุ่มนี้จึงไม่ชอบให้มีกฎเกณฑ์
พวกเขาชอบอิสระในการจัดการและจะพยายามที่จะมี
ทางออกหรือตัวเลือกให้มากที่สุดไว้ก่อนเพื่อใช้ในวันที่
จำเป็นต้องตัดสินใจฟันฝ่าเหตุการณ์ร้ายๆ ของบริษัทขึ้น
ซึ่งตัวเลือกเหล่านี้จะมาได้จากประสบการณ์ที่ผ่านมา
ของผู้บริหารกลุ่มนั้นๆ

เราจะเห็นว่าทางออกที่เป็นตัวเลือกที่ดีที่สุดของคน
กลุ่มนี้ก็คือ "การกระจายความเสี่ยง" เพราะคนกลุ่มนี้
คิดว่าอนาคตนั้นเอาแน่เอาอนไม่ได้ จึงคิดว่าการ
กระจายความเสี่ยงตั้งแต่แรกจะเป็นการช่วยเพิ่ม
ทางออกและความสามารถในการตัดสินใจทางธุรกิจได้ดี
กว่า แต่ถ้าดูจากลักษณะของคนกลุ่มนี้แล้วก็เดาได้ว่า
พวกเขาคงจะไม่เชื่อในเรื่องทฤษฎีหรือกระบวนการ
กระจายความเสี่ยงที่คำนวณออกมาเป็นตัวเลขเท่าใดนัก

4. กลุ่มที่เน้นความสมดุล

คนกลุ่มนี้จะคิดว่า "ที่ได้มีผลตอบแทนที่น้อยย่อม
ต้องมีความเสี่ยงอยู่" ซึ่งการจัดการให้ทั้งสองสิ่งนี้
มีความสมดุลกันนั้นสำคัญที่สุด ผู้บริหารที่มีมุมมองแบบ
นี้จะพยายามจ้างผู้เชี่ยวชาญให้มาช่วยหาว่าบริษัทมี
ความเสี่ยงตรงไหน และมันจะสมดุลกับผลตอบแทนที่
ได้หรือไม่

**“กลุ่มที่ไม่ชอบกฎเกณฑ์จะไม่
เชื่อในเรื่องทฤษฎีเลย พวกเขา
จะคิดว่าอนาคตเป็นเรื่องที่คาด
การณ์ได้ยาก สู้ไม่ต้องเสียเวลา
คาดการณ์เลยจะดีกว่า ดังนั้น
พวกเขาจะชอบอิสระในการ
จัดการและจะพยายามที่จะมี
ทางออกหรือตัวเลือกให้มาก
ที่สุดไว้ก่อน”**



**“เพราะกลุ่มที่ไม่ชอบกฎเกณฑ์
คิดว่าอนาคตนั้นเอาแน่เอาอน
ไม่ได้ จึงคิดว่าการกระจายความ
เสี่ยงตั้งแต่แรกจะเป็นการช่วย
เพิ่มทางออกและความสามารถ
ในการตัดสินใจทางธุรกิจได้ดี
กว่า”**

แต่ในขณะที่เดียวกันพวกเขาก็เชื่อว่าการจัดการกับความเสี่ยงแบบสมดุลนี้จะต้องช่วยทำให้บริษัทอยู่ดีมีสุขได้ เพราะเขาจะพยายามปรับสมดุลของ “กลุ่มที่เน้นกำไร” กับ “กลุ่มที่เน้นไม่เสี่ยง” ไว้ด้วยกัน

ผู้บริหารในกลุ่มนี้จะเน้นในการจัดการความเสี่ยงในภาพรวม แล้วแทนที่จะเน้นหา “ต้นทุนของความเสียหาย” ในแต่ละตัวเหมือน “กลุ่มที่เน้นกำไร” พวกเขากลับจะเน้นที่ความสามารถขององค์กรที่จะรองรับความเสี่ยงโดยรวมเอาไว้ และจะพยายามขับเคลื่อนบริษัทไปในทิศทางที่ต้องการ

จะเห็นว่าวิธีการเหล่านี้จะมีกฎหมายรองรับ จึงทำให้เป็นที่ถูกใจของนักวิชาการและบริษัทที่ปรึกษากันอย่างมากมาย แต่ในท้ายที่สุดแล้วก็จะมีแค่คนกลุ่มนี้เท่านั้นที่นำ ERM ไปปฏิบัติด้วยใจในทางตรงกันข้าม คนกลุ่มนี้จะไม่ค่อยได้รับความร่วมมือจากคนกลุ่มอื่นๆ เท่าใดนัก

ความแตกต่างที่ยืนอยู่บนความเสี่ยง

ที่แล้วมาจะเห็นว่านิยามของ ERM จะถูกจำกัดอยู่กับ “กลุ่มคนที่เน้นความสมดุล” แต่จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่าแต่ละกลุ่มต่างก็มีมุมมองและความคิดที่แตกต่างกันออกไป จึงไม่ใช่เรื่องแปลกเลยที่อาจจะมีความต่อต้านเมื่อองค์กรต้องการจะผลักดัน ERM ไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง บางคนก็รู้สึกเฉยๆ ง่ายๆ กับคำว่า ERM ไปแล้ว เพราะถึงแม้ว่า ERM จะดีแค่ไหน หรือมีเหตุผลดีแค่ไหนก็ตาม แต่มันก็ยังคงจำกัดอยู่กับ “กลุ่มที่เน้นความสมดุล” เพียงอย่างเดียว

ยังมีกลุ่มคนอีกหลายกลุ่มที่ ERM ในตำราไม่สามารถทำให้สอดคล้องกับแนวคิดและความเชื่อของคนเหล่านั้นได้ ซึ่งกลุ่มต่างๆ ที่เหลือเหล่านี้ก็ทำได้แค่พยักหน้าเวลาฟังเรื่องของ ERM แต่ที่หน้าเศร้าก็คือเราจะไปบังคับให้พวกเขานำไปปฏิบัติจริงตลอดก็ไม่ได้ ทั้งๆ ที่คนส่วนใหญ่ใน

“กลุ่มที่เน้นความสมดุลจะพยายามปรับสมดุล “กลุ่มที่เน้นกำไร” กับ “กลุ่มที่เน้นไม่เสี่ยง” ไว้ด้วยกัน โดยเชื่อว่า “ที่ใดมีผลตอบแทนที่นั่นย่อมต้องมีความเสี่ยงอยู่”



“ยังมีกลุ่มคนอีกหลายกลุ่มที่ ERM ในตำราไม่สามารถทำให้สอดคล้องกับแนวคิดและความเชื่อของคนเหล่านั้นได้ จึงไม่ใช่เรื่องแปลกเลยที่อาจจะมีความต่อต้านเมื่อองค์กรต้องการจะผลักดัน ERM ไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง”

ตอนนี้จะคิดว่า ERM คือหนทางในการแก้ปัญหาทุกสิ่งทุกอย่างที่เกี่ยวกับความเสี่ยงในองค์กรได้ แต่ในความเป็นจริงแล้ว ERM ไม่ได้เป็นยาครอบจักรวาลเสมอไป มันเป็นเพียงเครื่องมือให้กับคนที่นำมันไปใช้เท่านั้น ซึ่งก็สามารถนำพาหายนะมาสู่องค์กรได้ถ้าเรานำมันมาใช้อย่างไม่ถูกต้อง

ซึ่งเราคงต้องไม่ลืมว่า “ความเสี่ยง” นั้นมันไม่ได้อยู่กับที่เสมอไป มันเป็นเรื่องที่ขึ้นได้และเปลี่ยนไปตามสถานการณ์อยู่บ่อยๆ ซึ่งจะสังเกตได้จากการที่มีกลุ่มคนที่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ “ความเสี่ยง” ที่ต่างกัน แต่ก็เห็นได้ว่าพวกเขาสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับองค์กรในสถานการณ์ต่างๆ ได้อย่างไม่มีปัญหาอะไรที่ร้ายแรงนัก

บางคนอาจจะมองว่าสถานการณ์อย่างหนึ่งคือสภาวะปกติ แต่อีกคนอาจจะมองว่านั่นคือสภาวะที่อันตรายและต้องรีบไปแก้ไขก็ได้ เพราะฉะนั้น การนำ ERM ไปประยุกต์ใช้ให้ได้ผลก็คงหนีไม่พ้นที่ต้องยึดหลัก “นานาจิตตัง” เข้าไว้ก่อน

ควรจะทำอย่างไรกับ ERM ดี

ถ้า ERM เปิดกว้างให้กับแนวคิดของ “นานาจิตตัง” ได้ เราก็สามารถเพิ่มความยืดหยุ่นให้ครอบคลุมการใช้งานในมุมที่กว้างกว่านี้ เพื่อให้คนหลายๆ กลุ่มที่มีมุมมองใน “ความเสี่ยง” แตกต่างกันสามารถให้ความร่วมมือในการจัดการความเสี่ยงองค์กรให้อยู่ร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

ยกตัวอย่างเช่น เราสามารถคิดแบบ “กลุ่มที่เน้นกำไร” ได้ในภาวะเศรษฐกิจขาขึ้นเพราะคงไม่มีใครต้องการให้ ERM เป็นตัวขัดขวางการดำเนินธุรกิจ แต่ในขณะเดียวกันเราก็มีสิทธิ์เปลี่ยนมาคิดแบบ “กลุ่มที่เน้นไม่เสี่ยง” ได้ในภาวะเศรษฐกิจขาลงเพราะจะได้ไม่ต้องเสี่ยงรับความเสียหายมากจนเกินไป

แล้วถ้าเราไม่แน่ใจว่าเศรษฐกิจนั้นอยู่ในขาขึ้นหรือขาลง เราก็หันมาคิดแบบ “กลุ่มที่ไม่ชอบกฎเกณฑ์” ก็ได้ เพราะการกระจายความเสี่ยงถือว่าเป็นตัวเลือกที่ดีที่สุดในการแบบนี้

แต่ในสภาวะปกติที่ได้ออกได้อะไรเป็นอะไร เราก็สามารถใช้รูปแบบดั้งเดิม นั่นคือการคิดแบบ “กลุ่มที่เน้นความสมดุล” ได้เหมือนกัน

บทสรุป

เมื่อเรามองกลับมาที่องค์กรโดยรวมแล้วจะเห็นว่าแต่ละองค์กรจะมีกลุ่มคนที่มีความคิดแบบหนึ่งกระจุกตัวรวมกัน และจะสังเกตได้ว่าคนที่คิดแบบเดียวกันก็จะจ้างคนมาร่วมอุดมการณ์เดียวกัน ซึ่งนั่นอาจจะเป็นเพราะเห็นว่าประสิทธิภาพแรกๆ ที่ผ่านมาก็สามารถนำพาบริษัทให้ไปข้างหน้าได้ตลอดรอดฝั่งเหมือนกัน

แต่หารู้ไม่ว่า “ความเสี่ยง” ก็เปลี่ยนไปได้ เหมือนกับเชื้อโรคที่กลายพันธุ์จนทำให้ต้องพัฒนายาตัวใหม่ๆ มาสู้กับมัน ซึ่งถ้าองค์กรไม่ได้มีความคิดที่ยืดหยุ่นพอ จนเวลา “ความเสี่ยง” กลายพันธุ์ไปในทิศทางอื่นแล้ว บริษัทก็อาจจะปรับตัวไม่ทันและล้มครืนกันให้เห็นก็มี

ดังนั้น การจะทำการจัดการความเสี่ยงในองค์กรให้ยั่งยืน (Sustainable ERM) จะต้องเริ่มจากการปรับระบบความคิดของเราก่อน โดยจะต้องลดความเป็น “ตัวเราของเรา” ออกไป และยอมรับถึงตัวตนของคนกลุ่มต่างๆ ที่มีส่วนในการหล่อหลอมให้เกิด ERM ที่ยืดหยุ่นให้กับบริษัทได้

ERM ที่ดีจึงควรปรับเปลี่ยนกระบวนทัพให้เป็นไปตามสถานการณ์ในแต่ละรูปแบบ โดยเปิดรับความคิดจากคนกลุ่มต่างๆ ในสถานการณ์ที่แตกต่างกัน เจกเช่นกับประโยคที่เราเคยได้ยินกันอยู่บ่อยๆ ว่า “สถานการณ์สร้างวีรบุรุษ”



Sustainable ERM	เน้นเอากำไร	เน้นไม่เสี่ยง	ไม่ชอบกฎเกณฑ์	เน้นสมดุล
การจัดการความเสี่ยง	Risk Trading	Loss Controlling	Diversification	Risk Steering
สภาพเศรษฐกิจ	ขาขึ้น	ขาลง	ไม่แน่นอน	กลางๆ

Be an actuary - Corporate Actuarial ทำอะไร?

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



**“แอกชัวร์ที่ก็ต้องเข้าใจบริษัทในทุกๆ แ่งมุม
และไม่ทิ้งเงินสำรองหรือเงินกองทุนให้มันมากเกินไปหรือน้อยไป”**

ฝ่าย Corporate Actuarial คือฝ่ายที่มีแอกชัวร์มาทำงานเกี่ยวข้องกับด้านการเงินการบัญชีและการลงทุน รวมทั้งความสามารถในการอยู่รอดของบริษัทได้ ถ้าจะให้กล่าวกันเป็นภาษาทางการเงินก็คือ แอกชัวร์จะมีบทบาทรับผิดชอบในการกำหนดเงินสำรองค่าสินไหมทดแทนของกรมธรรม์ (ว่าบริษัทควรจะต้องตั้งไว้เท่าไร เพื่อที่จะมีพอจ่ายให้กับลูกค้าในอนาคตได้) และเงินกองทุนของบริษัท (Capital) ยามฉุกเฉิน เพื่อป้องกันบริษัทล้มละลายจากสภาวะผันผวนต่างๆ เพราะฉะนั้นถ้าเงินสำรองของกรมธรรม์ที่ตั้งในปีนั้นสูงเกินไปเท่าใด ก็จะทำให้กำไรของบริษัทต่ำลงไปเป็นจำนวนเท่านั้น แอกชัวร์ที่ดีจึงต้องเข้าใจบริษัทในทุกๆ แ่งมุมและไม่ทิ้งเงินสำรองและเงินกองทุนให้มันมากเกินไปหรือน้อยไป ไม่ว่าจะเป็นลักษณะแบบประกันในแต่ละชนิด ลักษณะของข้อมูลจากแต่ละฝ่าย ลักษณะการจ่ายเงินคอมมิชชั่นให้ตัวแทน ลักษณะค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัท วิธีการลงบัญชีแต่ละแบบ กลยุทธ์การลงทุนและอื่นๆ ที่ต้องเกี่ยวข้องกับตัวเลขในแต่ละฝ่ายเพื่อประกอบกันเป็นรายงานงบการเงิน เป็นต้น

สำหรับเงินสำรอง (Reserve) และเงินกองทุน (Capital) นั้นก็มีวิธีการตั้งหลายแบบ แล้วแต่ความต้องการของผู้กำกับดูแลและประเทศที่สำนักงานใหญ่ได้ตั้งอยู่ ส่วนจะตั้งอย่างไรนั้นก็ขึ้นอยู่กับรายละเอียดของแอกชัวร์ที่จะต้องไปบ่มเพาะวิชาและแนวคิดจากการสอบเพื่อไปถึงดวงดาวครับ

โดยหลักแล้วถ้าจะให้พูดสั้นๆ ก็คือแอสชูรีทางด้านนี้จะเป็นคนคอยบอกเรื่องราวของบริษัทผ่านทางตัวเลขในงบการเงิน ไม่ว่าจะเป็นงบดุลหรืองบกำไรขาดทุน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นหรือนักลงทุนได้เข้าใจถึงสถานะภาพของบริษัทว่าดูดีหรือซีเรียแค่ไหน ถึงแม้ว่าผมจะไม่ได้เรียนจบทางด้านบัญชีมาแต่ผมจะนึกภาพอยู่เสมอว่า งบดุลก็เปรียบเหมือนการถ่ายรูป ส่วนงบกำไรขาดทุนก็เปรียบเหมือนกับการถ่ายวิดีโอ หมายความว่า การทำงบดุลนั้นจะเป็นการกดชัตเตอร์ตอนสิ้นปีบัญชี เพื่อดูว่าตอนนี้บริษัทมีสินทรัพย์และหนี้สินอยู่เท่าไรแล้ว (ส่วนต่างจากสินทรัพย์กับหนี้สินก็คือส่วนของผู้ถือหุ้นนั่นเอง) ส่วนการทำงบกำไรขาดทุนนั้นก็เป็นการถ่ายวิดีโอเก็บไว้ตลอดปีบัญชี แล้วก็ดูว่าจากปีที่แล้วมาถึงปีนี้มีเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์กับหนี้สินอยู่เท่าไร (และนั่นก็คือกำไรนั่นเอง) แล้วแอสชูรีนี้แหละที่จะเป็นคนกำกับภาพว่ากล้องนั้นควรจะจัดมุมแบบไหนให้มันออกมาดูดีและสะท้อนความเป็นจริง ของแบบนี้ก็ต้องอาศัยทั้งศาสตร์และศิลป์ไปพร้อมๆ กันครับ

“งบดุลเปรียบเหมือนการถ่ายรูป ส่วนงบกำไรขาดทุนก็เหมือนกับการถ่ายวิดีโอ”

Corporate Actuarial ตามบริษัทในประเทศไทยส่วนใหญ่จะแบ่งส่วนงานที่ดูแลครอบคลุมสิ่งต่อไปนี้

1. การตั้งเงินสำรองในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้ได้ความหมายของคำว่ากำไรในรูปแบบต่างๆ กัน แล้วแต่วัตถุประสงค์ที่จะใช้ เช่น Statutory Profit, GAAP profit after tax, IFRS profit after tax
2. การวัดระดับความน่าเชื่อถือของบริษัทจากระดับเงินทุนที่ถืออยู่ (Capital Adequacy Ratio) การวางแผนเงินทุนในยามฉุกเฉินของบริษัท (Capital Planning) การนำกำไรสะสมของบริษัทกลับคืนสู่ผู้ถือหุ้น (Remittance) และการดูแลความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัทให้กับลูกค้า
3. การศึกษาและทำสถิติเพื่อตั้งสมมติฐานของการจ่ายค่าสินไหมทดแทน (claim study) อัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์ (persistency study) อัตราการเสียชีวิต (mortality study) อัตราการเจ็บป่วย (morbidity study) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัท (expense study) เป็นต้น
4. รายงานประจำเดือน รายงานประจำไตรมาส รายงานประจำปี ที่ต้องยื่นให้กับสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)
5. งานที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านการประกันภัยต่อ (Reinsurance Issue) รวมถึงการวิเคราะห์กลยุทธ์ในการดำเนินการเพื่อกระจายความเสี่ยงด้วย
6. การคำนวณมูลค่าของบริษัท (Embedded Value) ที่ควรจะเป็น เมื่อมีการซื้อขาย หรือสรุปมูลค่าของบริษัทให้กับผู้ถือหุ้น
7. การจัดทำงบประมาณและประเมินสถานการณ์การเงินของบริษัทในอนาคต (financial projection) ซึ่งจะรวมถึงการคำนวณหามูลค่าต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นผลกำไรหรือเงินทุนของบริษัทอย่างละเอียดในอีก 3 - 5 ปีข้างหน้า อีกทั้งยังต้องวิเคราะห์ผลกำไรและมูลค่าต่างๆ ในแต่ละไตรมาสว่าแตกต่างจากการคาดการณ์ไว้มากน้อยแค่ไหน
8. การจัดการข้อมูลในระบบต่างๆ และการพัฒนาซอฟต์แวร์รวมถึงแบบจำลองในการคำนวณของแอสชูรี หรือที่เรียกกันว่าโมเดลลิง (Modeling)
9. การกำหนด เพิ่ม/ลด เงินปันผลของลูกค้า การกำหนดกฎเกณฑ์การขายประกันสุขภาพ (เช่น Hospital & Surgery) ให้ตัวแทน และอื่นๆ ที่มีผลกระทบกับการเงินของบริษัทได้



Entertainment

โดย สุภารัตน์ อากาศิริกุล (มีว), ตลาพร สิงห์ธรรม (เอื้อง)



หลังจากปวดสมอง กับคำถามน่าคิดใน 2 ฉบับที่แล้ว ฉบับนี้เรามีคำถามและคำตอบวุ่นๆ ของบุคคลที่แค่เห็นหน้าก็ยิ้มแล้วมาให้ช้ำกันบ้าง...นั่นก็คือ มิสเตอร์บีนนั่นเอง

เรามาพบกับเรื่องราวของเค้ากันค่ะ

1. สมอมิสเตอร์บีน

หมอ : หมอเสียใจที่ต้องบอกว่าคุณมีเหงือกออกในสมอง

มิสเตอร์บีน : ต้องอย่างนั้นสิ!!!! (กระโดดดีใจตัวลอย)

หมอ : คุณเข้าใจในสิ่งที่หมอเพิ่งจะบอกคุณใหม่ไหม

มิสเตอร์บีน : แน่แน่นอนสิครับ หมอคิดว่าผมโง่จริง

หมอ : ถ้าอย่างนั้นทำไมคุณถึงดีใจล่ะ

มิสเตอร์บีน : เพราะนั่นพิสูจน์ให้เห็นว่าตัวผมเองก็มีสมองนะสิครับ!!!



2. มิสเตอร์บีนวัยประถม

อาจารย์ : $4+5$ ได้เท่ากับเท่าไร

มิสเตอร์บีน : 9

อาจารย์ : แล้วถ้า $5+4$ ล่ะ

มิสเตอร์บีน : ครูคิดจะหลอกผมหรือไง

ครูที่จะสลับตำแหน่งตัวเลขนะ คำตอบคือ 6!!!

3. ขณะอยู่ในร้านขายยา

มิสเตอร์บีน : ผมอยากได้วิตามินสำหรับหลานชายของผม

เภสัชกร : ทานโทษ วิตามิน A B หรือ C ละครับ

มิสเตอร์บีน : อะไรก็ได้ทั้งนั้นแหละ หลานของผมยังไม่รู้จักตัวอักษรหรอก!!!

4. ที่ตู้ ATM

เพื่อน : แกมองอะไรนะ

มิสเตอร์บีน : ฉันรู้เลขรหัสของแกด้วยล่ะ ฮีๆๆ

เพื่อน : ดีล่ะ งั้นบอกมาสิเลขรหัสของฉันคืออะไร

มิสเตอร์บีน : ดอกจันสี่ตัวไงล่ะ!!! (****)

5. กับเพื่อน:

เพื่อน : หนังสือ VDO. ที่เก๋ยืมฉันไปเป็นไงบ้างล่ะสนุกไหม

มิสเตอร์บีน : นายจะให้สนุกตรงไหนล่ะ ฉันคิดว่ามันน่าจะเป็นหนังสือของขวัญเสียมากกว่า ฉันมองไม่เห็นภาพอะไรเลย

เพื่อน : แล้วแกเอาเรื่องอะไรไปล่ะ

มิสเตอร์บีน : ม้วนล้างหัวเทป !!!

6. การตายของแม่

มิสเตอร์บีน : (ร้องไห้) หมอเพิ่งโทรมาบอก แม่ของฉันตายเสียแล้ว

เพื่อน : เสียใจด้วยนะเพื่อน

มิสเตอร์บีน : (2 นาทีต่อมา) ร้องไห้ดังยิ่งกว่าเดิม

เพื่อน : เกิดอะไรขึ้นอีกล่ะที่นี่

มิสเตอร์บีน : น้องสาวฉันก็เพิ่งโทรมาบอกว่าแม่

ของเธอก็ตายด้วยเหมือนกัน!!!



7. มิสเตอร์บีมาถั่งในงานเลี้ยง

แขกผู้มาร่วมงาน : ขอโทษที่มาสายผมมัวแต่ติดอยู่ในลิฟท์ตั้ง 4 ชม. เพราะไฟดับ
 มิสเตอร์บี : ไม่เป็นไรหรอกผมเองก็มัวแต่ติดอยู่ที่บันไดเลื่อนตั้ง 3 ชม. เหมือนกัน!!

8. วิชาสกคค่า

ลูกชาย : พ่อคะ คำว่า successful
 นี้มีตัว C ตัวเดียวหรือว่า 2 ตัวคะ
 มิสเตอร์บี : ใส่เผื่อไปเลย 3 ตัวเพื่อความ
 แน่ใจลูก!!!



คำถามฉบับนี้ก็คือ...

ศาสตราจารย์ทางด้านคณิตศาสตร์ กำลังจะไปสอนหนังสือที่อาคาร 1 ชั้นที่ 20 โดยศาสตราจารย์จะขึ้นลิฟต์ไปสอนอยู่เสมอ ระหว่างที่ศาสตราจารย์อยู่ในลิฟต์นั้น ประตูลิฟต์ได้เปิดขึ้น ชายหนุ่มคนหนึ่งเอ่ยถามศาสตราจารย์ “ขอโทษนะครับ ลิฟต์นี้ขึ้นหรือลงครับ”

ชาวส์สวีตแอกซ์วีคิดว่า ศาสตราจารย์จะตอบว่าอะไร...

ลองส่งคำตอบมาร่วมสนุกกันนะคะ โดยส่งมาที่ Entertain@sawasdeeaactuary.com เรามีรางวัลสำหรับผู้ที่ตอบถูก 5 ท่านแรกคะ

มาถึงเฉลยคำตอบสำหรับฉบับที่ 18 ตอน “สืบสวนป่วนสมอง”

นายหลั่ง \ นายหมง	สารภาพ	ไม่สารภาพ
สารภาพ	3,3	0,10
ไม่สารภาพ	10,0	1,1

สมมุติว่า ถ้านายหมงสารภาพแล้ว นายหมงจะติดคุก 3 ปี หรือไม่ก็ไม่ต้องติดคุกเลย แต่ถ้าไม่สารภาพ นายหมงจะต้องติดคุก 10 ปี หรือไม่ก็ 1 ปี ซึ่งไม่ว่านายหลั่งจะสารภาพหรือไม่ก็ตาม ถ้านายหมงยอมรับสารภาพ จะเป็นทางออกที่ดีที่สุด

ในทางกลับกัน นายหลั่งก็ไม่ต่างจากนายหมง การเลือกสารภาพจึงเป็นทางออกที่ดีที่สุดเช่นกัน

เพราะฉะนั้น ผู้ต้องหาก็ทั้งสองคนเห็นดังนี้แล้ว จึงเลี่ยงไม่ได้ที่จะหักหลังกันด้วยการสารภาพ เพราะเป็นทางที่ให้ผลตอบแทนดีกว่าทั้งหมดไม่ว่าอีกฝ่ายสารภาพ

หรือไม่ก็ตาม สรรูปก็ติดคุกกันคนละ 3 ปี ไปตามๆกัน ^^

สำหรับผู้โชคดีในฉบับที่แล้วก็คือ

1. K. Niorn Sirilerdpitak
2. K. Krit Setarungsan
3. K. Sitthithan Panwang
4. K. Narisa Thamveeripong
5. K. Sineenuch Srinuan



แอกซ์วรีกับวิศวกรรมการเงิน


พีเชฐ เจียรณดีทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FRM

ถ้าจะกล่าวจริงๆ แล้วจะรู้ว่าแอกซ์วรีกับวิศวกรรมการเงินนั้นไม่ได้มีความแตกต่างกันมากนักในตัวเนื้อหาวิชา บางครั้งแอกซ์วรีจึงถูกเรียกว่านักวิศวกรรมการเงิน ซึ่งมีเพียงแต่วิธีการประยุกต์ที่อาจจะแตกต่างกันบ้างเท่านั้น ดังนั้นจึงเห็นแอกซ์วรีนั้นมาเรียนวิชาในวิศวกรรมการเงินอยู่บ้างเหมือนกัน นั่นก็เพราะความคล้ายคลึงกันในเนื้อหาของวิชานั้นเอง

เหตุผลที่การเรียนวิชาของแอกซ์วรีมีส่วนเกี่ยวข้องกับกับหลักสูตรของวิศวกรรมการเงินนั้นก็คือ แอกซ์วรีต้องสร้างสินค้าทางตลาดการเงินเพื่อให้ออกสู่ตลาด ซึ่งก็ไม่ต่างอะไรกับวิศวกรรมการเงินที่ต้องสร้างสินค้าทางตลาดการเงินให้ออกมาไม่ว่าจะเป็นตราสารอนุพันธ์หรือตราสารรูปแบบแปลกๆ ประเภทต่างๆ อย่างที่เกิดปัญหาเศรษฐกิจโลกของอเมริกานั้นก็มีเหตุมาจากการสร้างตราสารประเภทใหม่ๆ ที่ไม่มีการควบคุมที่ดีพอ ทำให้ภาวะเศรษฐกิจถดถอยและกระจายมาถึงประเทศในแถบบ้านเรา



โดยที่จริงแล้ววิชาของแอกซ์วรีจะยากและแตกต่างกว่าวิชาของวิศวกรรมการเงินอยู่สองอย่าง นั่นคือ

1. นอกจากจะต้องใช้อัตราดอกเบี้ยในตลาดมาเพื่อคำนวณเหมือนกับวิศวกรรมการเงินแล้ว แอกซ์วรีจะต้องใช้ตัวแปรที่เพิ่มเติมที่ไม่มีในตลาดหลักทรัพย์ สำหรับประกันชีวิตก็คือ อัตราการตาย สำหรับประกันสุขภาพก็คือ อัตราการเข้าโรงพยาบาล อัตราการเกิดโรคร้ายแรงในแต่ละชนิด ส่วนประกันวินาศภัยก็คือ สถิติการชนของรถยนต์ประเภทต่างๆ สถิติของการเกิดไฟไหม้ ใต้ฝุ่น เป็นต้น
2. ถ้าเป็นแบบประกันชีวิตแล้วก็เปรียบเสมือนสร้างตราสารการเงินให้เป็นระยะยาว โดยบางแบบก็ต้องคุ้มครองตลอดชีวิต แคมต้องการันตีให้ด้วยการคำนวณจึงต้องครอบคลุมให้กว้างและยาวกว่าที่จะคาดการณ์ได้นัก 

ใบสมัครสมาชิกวารสาร “สวัสดีแอกซ์วรี” ฉบับพิเศษ (จัดส่งฟรี ให้ถึงบ้าน)

ข้อมูลสมาชิก

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

ที่อยู่จัดส่ง.....

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

เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ.....E-mail.....

1 ปี (4 ฉบับ) - 100 บาท

2 ปี (8 ฉบับ) - 160 บาท

ชำระค่าสมาชิกโดยโอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร กสิกรไทย สาขา พัฒน์พงษ์ ในนาม “The Society of Actuaries of Thailand”

บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 018-1-01969-7

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