SA wasdee actuary

Vol 21 : 3Q11

ฉบับที่ 21 ประจำไตรมาสที่ 3 ปี 2554

Sponsored by Society of Actuaries of Thailand (SOAT)

Hello from Editor!

พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่) -- บรรณาธิการและ SOA Ambassador สาขาประเทศไทย

ผ่านมาไม่นานก็เข้าสู่ไตรมาสที่ 3 แล้ว ซึ่งฉบับนี้เราได้นำเรื่องที่น่าสนใจมาลงอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเงินๆ ทองๆ ที่ได้รับกระแสตอบรับกันเข้ามาอย่างคาดไม่ถึงในคอลัมน์ "ชวนให้ขบคิด" ของ Food for thought ซึ่งฉบับนี้จะเป็นเรื่อง "**ลายแทงแห่งความรวย (How to get rich) ภาคสอง**" โดยเมื่อเราเข้าใจถึงความหมายของสินทรัพย์จากฉบับที่แล้วกันอย่างถ่องแท้แล้ว คราวนี้ก็เข้ามาสู่การวิเคราะห์หนทางการสร้างสินทรัพย์ที่มีอยู่ 2 ทางเลือกง่ายๆ นั่นก็คือไป "ทำงาน" เป็นลูกจ้างพนักงานบริษัท (หรือจะไปแบกข้าวสารก็ไม่ว่า) หรือไม่ก็ไป "ทำธุรกิจ" เสียเอง โดย "การทำงาน" กับ "การทำธุรกิจ" ต่างก็มีข้อดีและข้อเสียของตัวเองให้ศึกษาและเก็บนำไปขบคิดกันต่อไป

หันมาเข้าเรื่องที่เกี่ยวกับเทคนิคการประกันภัยอีกแบบหนึ่งที่แอคชัวรีทุกคนจะต้องรู้จัก นั่นก็คือ **"การบริหารความเสี่ยงของเหตุการณ์มหันตภัย (Catastrophe risk management) – ตอนที่ 1"** ซึ่งเป็นหนึ่งในเครื่องมือของการประกันภัยต่อ (reinsurance) ที่จำเป็นมากสำหรับบริษัทประกันภัย โดยเราจะนำตัวอย่างและเรื่องราวมากล่าวกันตั้งแต่พื้นฐาน รับรองว่าติดตามกันไม่ยากครับ

สำหรับคอลัมน์ Actuarial Talk ในฉบับนี้ จะเป็นเรื่องทั่วไปที่ทุกคนต้องนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน ไม่ว่าจะเป็นการบริหารเรื่องงาน เรื่องส่วนตัว เรื่องสอบ (หรือแม้กระทั่งเรื่องของความรักที่ไม่เข้าใครออกใคร) ดังจะเห็นว่าสุดยอดของการบริหารที่สำคัญไปกว่าการบริหารงานและการบริหารคนทั้งปวงนั่นก็คือ "การบริหารเวลา" ซึ่งสามารถติดตามได้ใน "**บริหารเวลาภาษาแอคชัวรี (Time management)**" กันครับ

Risk Matter ในฉบับนี้ก็จะเป็นตอนต่อเนื่องของ **"การจัดการสินทรัพย์และหนี้สินของบริษัท (Asset Liability Management)"** โดยตอนที่ 2 นี้จะเป็นการกล่าวถึงความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในตลาด ซึ่งการจะจัดการได้นั้นก็จำเป็นต้องอาศัยความเข้าใจอย่างถ่องแท้ว่าตอนนี้สถานการณ์ของบริษัทและปัจจัยแวดล้อมภายนอกเป็นอย่างไร แนวทางในการจัดการความเสี่ยงเหล่านี้ควรจะสื่อสารไปถึงผู้บริหารให้รับทราบเพื่อรองรับสถานการณ์ในวันที่เลวร้ายได้

คอลัมน์ Be an Actuary ได้ขยับจากการแนะนำ **"Corporate Actuary"** มาเป็น **"Marketing Actuary"** บ้าง โดยบทบาทของ Marketing Actuary นั้นก็ต้องทำหลายอย่าง ซึ่งน่าสนุกและท้าทายไม่แพ้บทบาทของ Corporate Actuary เลย

ส่วนคอลัมน์ **"Entertainment"** ของสวัสดีแอคชัวรีในฉบับนี้ก็ยังคงมีรางวัลให้ลุ้นและน่าสนุกอยู่เหมือนเคย

สำหรับท่านใดที่สนใจอยากจะได้รับวารสารอิเล็คทรอนิคส์ของ "สวัสดีแอคชัวรี" ทางอีเมลล์ "ฟรี" อย่างต่อเนื่อง ก็สามารถสมัครมาได้ที่ **subscribe@sawasdeeactuary.com**

ทีมงานในฉบับนี้

- พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน FSA
- สุชิน พงษ์พึ่งพิทักษ์ FSA
- สุวพันธ์ แสงประกาย FSA
- สุทีม ภัทรมาลัย FSA
- อิฏฐ์ อภิรักษ์ติวงศ์ FSA
- ทัชฌา อายานะ FSA
- วิไลพร สุวรรณมาลัย ASA
- ยุวดี เฉลิมศรีภิญโญรัช ASA
- ธนิตา อนุสนธิ์อดิสัย ASA
- ณัฐพล วงศ์รัตนวิจิตร ASA
- ปุณยวีร์ นภาลัย ASA
- กมลพรรณ สุดโททอง
- อาทิตยา นาวาเจริญ
- บุษยาศจี พ่วงเงิน
- ขวัญทิพย์ นิรุตติรักษ์
- กุศลิน สาธิตเลิศสกุล
- สุดารัตน์ อาภาศิริกุล
- ตุลาพร สิงห์ธรรม
- พัทธนันท์ วณิชปรีชากุล
- เมธัส แซ่จาน

กลุ่มคนอ่าน

1. บุคคลทั่วไปที่สนใจเรื่องราวที่แอคชัวรีคนไทยเขียนขึ้นมาเพื่อเล่าสู่กันฟัง ไม่ว่าจะเป็นคนที่ทำงานร่วมกับแอคชัวรี ผู้บริหารหรือพนักงานในธุรกิจประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัย
2. คนที่สนใจหรือเกี่ยวข้องกับแอคชัวรี ไม่ว่าจะเป็น นักเรียน นักศึกษา อาจารย์ หรือแม้กระทั่งคนทั่วไปที่สนใจในอาชีพแอคชัวรี
3. ผู้ที่กำลังสอบหลักสูตรของแอคชัวรีระดับสากลจาก Society of Actuaries (SOA) ของอเมริกา
4. แอคชัวรีคนไทยที่ทำงานอยู่ในองค์กรต่างๆ

วัตถุประสงค์

"สวัสดีแอคชัวรี" เป็นวารสารที่ทำขึ้นมาโดยแอคชัวรีที่เป็นคนไทย เพื่อมุ่งส่งเสริมคนไทยในแวดวงธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับแอคชัวรีในแง่มุมต่างๆ ดังต่อไปนี้

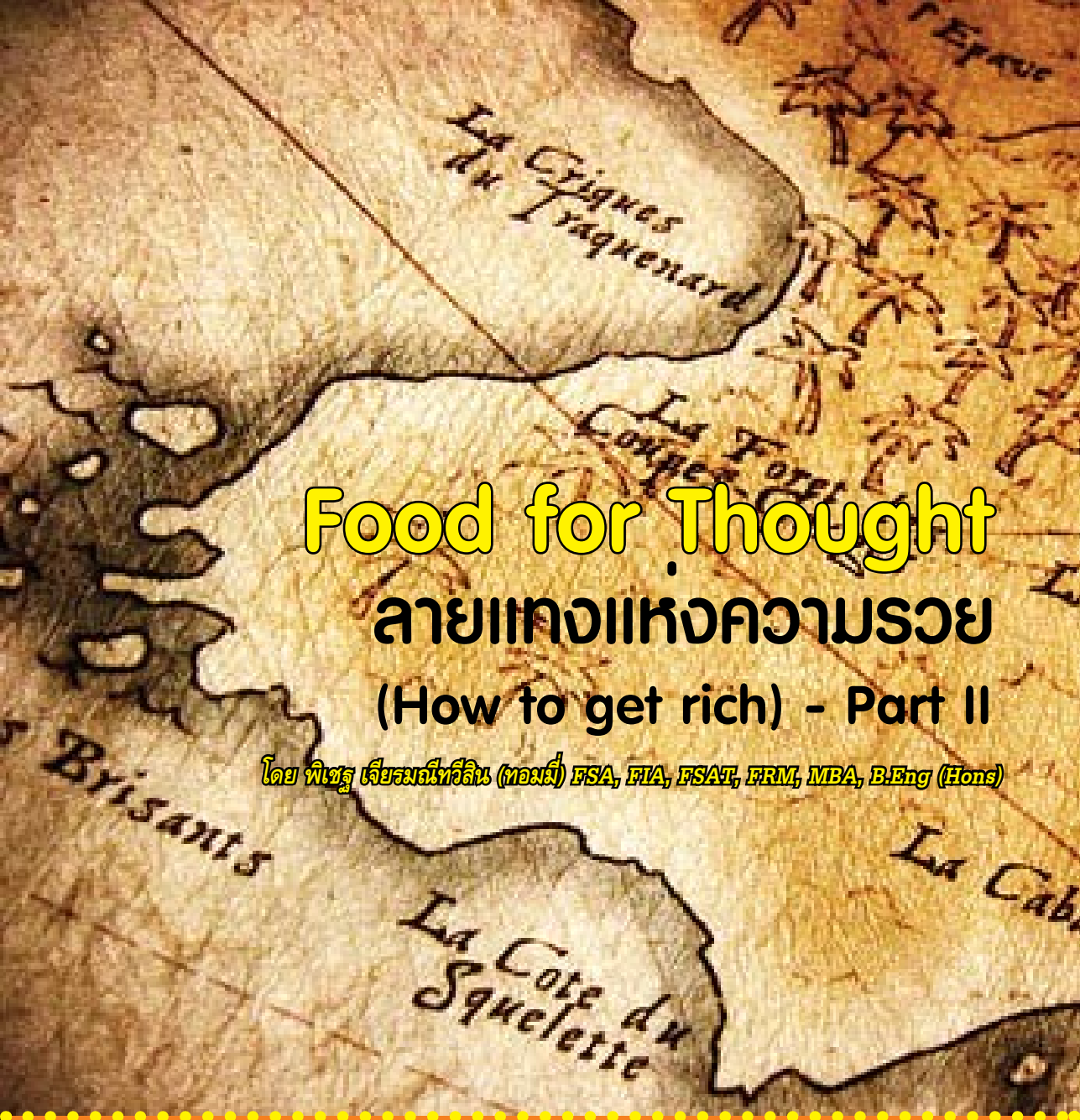
1. เป็นสื่อที่รวบรวมองค์ความรู้และประสบการณ์ของแอคชัวรีให้กับคนที่สนใจทั่วไป โดยมุ่งเน้นให้กับคนที่ไม่ได้เป็นแอคชัวรีได้อ่านกัน

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

CONTENTS

ฉบับที่ 21/2554

04 – Food for thought – How to get rich (Part II)
10 – Catastrophe risk management (Part I)
14 - Actuarial Talk – Time management
20 – Risk matter – ALM (Part II)
24 - Be an Actuary - Marketing Actuary (Part I)
26 – Entertainment
28 – Back cover (Is Actuary my right decision?)



Food for Thought
ลายแทงแห่งความรวย
(How to get rich) - Part II

โดย พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FIA, FSAT, FRM, MBA, B.Eng (Hons)

คงเป็นที่เข้าใจกันแล้วนะครับว่าสินทรัพย์ในความหมายของเราคือ สินทรัพย์ที่สามารถสร้างเสริมรายได้ให้กับเราเพื่อให้มันโตต่อไปได้อีก ไม่ใช่สินทรัพย์ที่เหี่ยวเฉาหรือเสื่อมมูลค่าจนเหลือศูนย์ได้ในอนาคต ซึ่งเราก็ต้องนึกตัดสินใจให้ถูกว่าเราจะเลือกสินทรัพย์แบบไหนมาเก็บไว้

อย่าลืมนะครับว่า เจ้าตัวสินทรัพย์นี้มันเปลี่ยนรูปร่างและมูลค่าได้อยู่เรื่อยๆ จากเงินสดไปเป็นรถยนต์ แล้วจากรถยนต์ก็แปลงกลับมาเป็นเงินสดได้ (ในมูลค่าที่ลดลงอย่างกับของที่ลดราคาในช่วงนาทีทอง) หรือให้เงินสดเปลี่ยนไปเป็นทอง แล้วทองเปลี่ยนกลับมาเป็นเงินสดในมูลค่าที่ (หวังว่า) สูงขึ้นก็ได้เช่นกัน

”ทำงาน” ต่างกับ “ทำธุรกิจ”

เราลองมาคิดถึงวิธีการในการจุดประกายขับเคลื่อนในการสร้างสินทรัพย์กันก่อนนะครับ มันมีแค่สองทางเลือกง่ายๆ ที่จะสร้างสินทรัพย์สำหรับคนเรา นั่นก็คือไป “ทำงาน” เป็นลูกจ้างพนักงานบริษัท (หรือจะไปแบกข้าวสารก็ไม่ว่า) หรือไม่ก็ไป “ทำธุรกิจ” เสียเอง ซึ่งทั้งสองอย่างนี้แตกต่างกันโดยสิ้นเชิงทั้งในแง่ข้อดีและข้อเสีย

ถ้าเลือกทำงานเป็นลูกจ้างก็จะคอยพยายามหางานที่ดี มีความมั่นคงในการได้รับเงินเดือนอยู่ทุกเดือน อย่างค่อยๆ ไต่ตำแหน่งขึ้นไปเรื่อยๆ แต่ก็อย่าลืมว่ารายจ่ายที่สำคัญที่สุดของมนุษย์เงินเดือนเหล่านี้ (รวมถึงผมด้วย) ก็คือเจ้าคำว่า “ภาษี”

ในขณะที่การทำธุรกิจก็เปรียบเสมือนกับการสร้างอาณาจักรสินทรัพย์ของตัวเอง ซึ่งธุรกิจที่ดีที่สุดนั้นคือธุรกิจที่เราไม่ต้องไปเสียเวลากับมัน ปล่อยให้มันอาบน้ำแต่งตัวจัดการตัวเองได้หรือมีคนอื่นสามารถจัดการได้แทนเรา แบบว่านั่งงอมืองอเท้าก็มีเงินไหลเข้ามาเองแบบนี้ถือว่าเป็นธุรกิจในฝัน และเราก็ต้องคอยดูดีๆ นะครับว่าธุรกิจที่เราจะสร้างนั้นมันจะโตได้ด้วยตัวเองจริงหรือเปล่า ถ้าเราต้องคอยเข้าไปยุ่งอยู่ทุกวี่ทุกวันและปลีกตัวไปไหนไม่ได้แล้ว ผมว่ามันเข้าข่ายเท่ากับการเป็นลูกจ้างให้ตัวเองเสียมากกว่า ซึ่งเรียกว่าเป็นลูกผสมระหว่างทำงานกับทำธุรกิจ (ที่โตได้)

การที่ทำให้ธุรกิจโตเองได้โดยไม่ต้องไปเฝ้าดูแลเองทุกวัน แต่กลับจ้างคนอื่นมาทำงานแทนเราเพื่อให้เกิดเป็นรายได้ให้เรานั้นจำเป็นจะต้องเรียนรู้การเป็นนักธุรกิจที่ดี นักธุรกิจที่ดีจึงควรที่จะรู้วิธีที่สามารถดึงดูดคนดีคนเก่งให้ทำงานเพื่อเขา อีกทั้งภาษีที่เป็นรายจ่ายหลักสำหรับคน “ทำงาน” เป็นลูกจ้างกลับกลายเป็นปัญหาที่สามารถจัดการและบริหารได้ไม่ยากสำหรับคน “ทำธุรกิจ” เพราะภาษีธุรกิจนั้นสามารถพลิกแพลงกันได้

ดังนั้น มนุษย์เงินเดือนหรือคนทำงานเป็นลูกจ้างก็ควรหาช่องทางเพิ่มเติม เช่นการมีกิจการของตัวเองหรือนำเงินไปลงทุนเพื่อให้เงินเราไปทำงานแทนเรา เหมือนเราได้เป็นเจ้าของกิจการด้วยไปในตัว

และจากประสบการณ์ของผม คนรวยมักจะมองหาช่องทางการลงทุนที่ดีเพื่อเสริมสร้างหรือเน้นที่จะปลูกสินทรัพย์ให้โตขึ้น ในขณะที่ลูกจ้างมักจะมองหางานที่ดี รายได้ที่ดีที่สามารถให้เงินเดือนก้อนงามแทน แต่ลืมที่จะสร้างสินทรัพย์ต่อไปได้

ทั้งนี้ผมไม่ได้บอกว่าการได้เงินเดือนเยอะขึ้นเป็นสิ่งที่ไม่ดีนะครับ แต่ลำพังแค่เงินเดือนจากนายจ้างที่ป้อนให้อาจไม่เพียงพอที่จะทำให้เราเป็นอิสระทางการเงินได้ การเสริมสร้างสินทรัพย์ที่สามารถสร้างรายได้ต่างหากที่จะเป็นการเพิ่มโอกาสให้เราเป็นอิสระทางการเงินได้อย่างถูกทาง

วิธีที่ดีที่สุดในการ “ทำงาน” คือการเลือกที่จะคิดแบบที่คนรวยคิด แทนที่จะ “ทำงาน” แบบหวาดกลัวจากการขาดเงินขาดรายได้ คนเราจึงไม่ควร ”ทำงาน” เพื่อเงินเพียงอย่างเดียวเพราะจะทำให้เราหลงไปเน้นแต่เรื่องรายได้แล้วลืมที่จะไปเพิ่มพูนตัวสินทรัพย์ให้เพียงพอ

สถานการณ์ต่อไปนี้เป็นสถานการณ์สมมติซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับบุคคลและสถานที่ใดๆ ที่จะนำมายกตัวอย่างครับ

ตัวอย่างที่หนึ่ง นายชูชาติทำธุรกิจขายโอ่ง แต่ไม่สามารถทำให้ธุรกิจไปถึงขั้นจัดการตัวเองได้ นายชูชาติได้แต่นั่งทำงานเป็นอาแปะขายโอ่งเลี้ยงตัวเองจ่ายเงินเดือนให้ตัวเองอยู่ร่ำไป และวันๆ จึงหมกอยู่กับโอ่ง งานบางอย่างให้ลูกน้องทำได้ก็ทำเองหมดเพราะหาคนไว้ใจให้มาจัดการแทนตัวเองไม่ได้ ทำให้ไม่มีโอกาสได้มองหาวิธีการจัดการสินทรัพย์ของตัวเองทั้งๆ ที่มีโอกาสตั้งหลายครั้ง แต่ไม่เคยเริ่มต้นซักทีเพราะมัวยุ่งอยู่กับโอ่ง

ตัวอย่างที่สอง นายชูวิทย์ทำธุรกิจขายอ่าง แต่ทำให้ธุรกิจสามารถจัดการตัวเองได้ เขาหาคนที่ไว้ใจมาช่วยเขาได้แล้วเอาเวลาที่เหลือไปจัดการสินทรัพย์ของตัวเองได้หรือแม้แต่ไปทำธุรกิจอีกอย่างหนึ่ง เผลอๆ ถ้าโตขึ้นไปอีกระดับก็สามารถจ้างคนมาบริหารสินทรัพย์ให้เขาแทนได้ด้วยซ้ำ แล้วเอาเวลาไปทำสิ่งที่อยากทำอื่นๆ อีก

อย่างนี้แปลว่าทุกคนควรจะทำธุรกิจแล้วเลิกทำงานประจำหรือเปล่าครับ ผมเคยมีความคิดอยู่แบบนี้เหมือนกันซึ่งก็รับรองได้ว่าไม่ใช่วิธีที่ดีอย่างแน่นอน คนเราทุกคนไม่จำเป็นที่จะต้องเหมือนกันหมด ต่างคนต่างมีวิธีทางของตัวเองให้เลือกเดิน เพียงแต่ว่าเส้นทางที่ก้าวไปนั้นมันไปถูกทิศทางหรือไม่ก็เท่านั้นเอง ผมเองก็ยังทำงานและก็มีเงินเดือนอยู่ทุกวันครับ แต่ทำอย่างไรล่ะที่เราจะสามารถเอาข้อดีของทั้งสองแนวคิดมารวมกันได้ อันนี้น่าคิดครับ

ทำงานโดยมุ่งหวังที่จะเพิ่มสินทรัพย์

จากตัวอย่างที่เห็นมา อาจจะดูเหมือนว่าผมไม่ค่อยมีทัศนคติที่ดีกับการ “ทำงาน” นัก จริงๆ ไม่ใช่นะครับ เพียงแต่ผมกำลังจะบอกว่าเราสามารถเปลี่ยนทัศนคติในการ “ทำงาน” ของเราได้ต่างหาก ลักษณะของการ “ทำธุรกิจ” จะบังคับให้เราพยายามเพิ่มสินทรัพย์ไปเองอย่างอัตโนมัติอยู่แล้วเพราะการทำธุรกิจจะไม่มีเงินเดือนประจำ แต่ลักษณะของการ ”ทำงาน” นี่สิครับที่ล่อใจให้เราหลงทางอยู่บ่อยๆ โดยไม่รู้ตัว

คนที่ได้รับเงินเดือนประจำก็มีความเป็นไปได้สูงที่หลงติดอยู่กับคำว่า “รายได้ประจำ” จนลืมนึกถึงจุดมุ่งหมายที่แท้จริงว่าการสั่งสมสินทรัพย์นั้นต่างหากคือหนทางที่ต้องวางเป้าหมายไว้ในใจ (ถ้าอยากจะหลุดวนเวียนของความจน) ดังนั้น ถ้าเลือกที่จะ “ทำงาน” ประจำก็ต้องมีทัศนคติของคนรวย คิดแบบคนรวยและทำแบบคนรวยให้ได้ครับ

เหตุผลหนึ่งที่คนเรายังต้อง “ทำงาน” เป็นลูกจ้างอยู่นั้นก็คือความกลัวที่จะไม่มีเงิน ไม่มีรายได้ เมื่อเป็นแบบนี้แล้วจึง “ทำงาน” และพยายามอย่างหนักเพื่อมุ่งหวังจะให้มีรายได้ที่เพิ่มขึ้น

“เงิน” จึงกลายเป็นคำที่มีอำนาจ แต่ก็ควรจะอยู่ภายใต้ความควบคุมของเรา การขาดเงินก็ไม่แตกต่างอะไรจากการขาดอิสระทางการเงินอย่างไรก็ตามถ้าคนที่คิดว่าเงินไม่สำคัญและทำงานไปวันๆ อย่างเช้าชามเย็นชาม อาจกลับแย่ยิ่งกว่าเนื่องจากพวกเขายังไม่คิดที่อยากจะหลุดพ้นจากวงจรแห่งความจนเสียด้วยซ้ำ ซึ่งการที่จะใช้ชีวิตอย่างพอเพียงไม่ใช่การใช้ชีวิตอย่างเช้าชามเย็นชาม แต่เป็นการใช้ชีวิตที่อิง

ควร “ทำงาน” เพื่อเก็บเกี่ยวประสบการณ์ ปัญญาและแนวคิดที่จะทำให้เราหลุดพ้นจากวัฏสงสารของเงินจนมีอิสรภาพทางการเงินในอนาคต

อยู่ตามหลักเหตุผลและไม่ใช้จ่ายเกินกำลังของตัวเองจึงจะหลุดจากความจนได้

โดยส่วนตัวแล้วผมเชื่อว่าวิธีที่ดีที่สุดในการ "ทำงาน" คือการเลือกที่จะคิดแบบที่คนรวยคิดแทนที่จะ "ทำงาน" แบบหวาดกลัว จากการขาดเงินขาดรายได้ ดังนั้น คน "ทำงาน" จึงต้องพยายามเตือนตัวเองในเรื่องของทัศนคติและความคิดของตัวเองอยู่เสมอ การ "ทำงาน" เป็นการเพิ่มโอกาสให้สัมผัสกับโลกแห่งความเป็นจริงและเรียนรู้ประสบการณ์ใหม่ๆ คนเราจึงไม่ควร "ทำงาน" เพื่อเงินเพียงอย่างเดียว เพราะจะทำให้เราหลงไปเน้นแต่เรื่องรายได้แล้วลืมที่จะไปเพิ่มพูนตัวสินทรัพย์ให้เพียงพอ

พนักงานหรือลูกจ้างส่วนใหญ่จะยึดติดกับคำว่า "ความมั่นคง" ในอาชีพและเงินเดือนซึ่งผมกลับมองว่ามันเป็นเพียงผลประโยชน์ที่ได้มาในระยะสั้นเท่านั้น แต่ในระยะยาวพวกเราควร "ทำงาน" เพื่อเก็บเกี่ยวประสบการณ์ ปัญญาและแนวคิดที่จะทำให้เราหลุดพ้นจากวัฏสงสารของเงินจนมีอิสระภาพทางการเงินในอนาคต

คนรวยนั้นไม่จำเป็นที่จะต้องทำอาหารได้อร่อยที่สุด แต่คนที่ทำอาหารธรรมดาให้ขายได้มากที่สุดต่างหากที่เป็นคนรวยได้

ลำพังแค่เงินเดือนจากนายจ้างที่ป้อนให้อาจไม่เพียงพอที่จะทำให้เราเป็นอิสระทางการเงินได้ การเสริมสร้างสินทรัพย์ที่สามารถสร้างรายได้ต่างหากที่จะเป็นการเพิ่มโอกาสให้เราเป็นอิสระทางการเงินได้อย่างถูกทาง

จากเท่าที่เห็นมา การมีความรอบรู้ในหลายๆ เรื่อง บวกกับความรู้เฉพาะทางซักอย่างสองอย่างถึงจะกำลังเหมาะสม เพราะความรู้เฉพาะทางเทคนิคเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอที่จะทำให้เรารวยได้ ยกตัวอย่างเช่น คนรวยนั้นไม่จำเป็นที่จะต้องทำอาหารได้อร่อยที่สุด แต่คนที่ทำอาหารธรรมดาให้ขายได้มากที่สุดต่างหากที่เป็นคนรวยได้ หันกลับมาที่การพัฒนาสินค้าของบริษัทประกัน ซึ่งจะเห็นว่าแอคชัวรีที่เก่งนั้นก็ไม่ใช่แอคชัวรีที่สามารถสร้างสินค้าที่ดีที่สุด หากแต่เป็นแอคชัวรีที่สามารถพัฒนาสินค้าที่ดูธรรมดาให้ขายได้มากที่สุดต่างหาก (แม้ว่าอาจจะไม่ใช่สินค้าที่ดีที่สุดก็ตาม)

บทสรุป

สองทางเลือกง่ายๆ ที่จะสร้างสินทรัพย์สำหรับคนเราทั่วไป นั่นก็คือไปการ “ทำงาน” เป็นลูกจ้างพนักงานบริษัท หรือไม่ก็ไป “ทำธุรกิจ” เสียเอง

การ “ทำงาน” หรือ “ทำธุรกิจ” ต่างก็มีข้อดีและข้อเสียของตัวเอง ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดก็คือการบริหารจัดการภาษี เป็นต้น อีกทั้งลำพังเพียงเงินเดือนก็อาจจะไม่เพียงพอที่จะทำให้เป็นอิสระทางการเงินได้ ดังนั้นการเสริมสร้างสินทรัพย์ที่สามารถสร้างรายได้ต่างหากที่จะเป็นการเพิ่มโอกาสให้เราเป็นอิสระทางการเงินได้อย่างถูกวิธี

ลักษณะของการ “ทำธุรกิจ” นั้นจะบังคับให้เราพยายามเพิ่มสินทรัพย์ไปเองอย่างไม่รู้ตัวอยู่แล้ว ส่วนคน “ทำงาน” จะต้องระวังเรื่องทัศนคติในการ ”ทำงาน” ให้มาก เพราะเมื่อเลือกที่จะ “ทำงาน” ประจำก็ต้องมีทัศนคติของคนรวย คิดแบบคนรวยและทำแบบคนรวยให้ได้

พนักงานหรือลูกจ้างส่วนใหญ่จะยึดติดกับคำว่า “ความมั่นคง” ในอาชีพและเงินเดือนซึ่งถือเป็นเพียงผลประโยชน์ที่ได้มาในระยะสั้นเท่านั้น แต่ในระยะยาวลูกจ้างควร “ทำงาน” เพื่อเก็บเกี่ยวประสบการณ์ ปัญญาและแนวคิดที่จะทำให้สามารถหลุดพ้นจากวัฏสงสารของเงินจนมีอิสระภาพทางการเงินในอนาคต

วิธีการที่ดีสำหรับการเป็นลูกจ้างจึงต้องเริ่มจากการเปลี่ยนกรอบความคิดและทำความเข้าใจในข้อจำกัดของการเป็นลูกจ้างที่รับเงินเดือนประจำ จากนั้นอย่าลืมว่าการไปเน้นหรือคิดแต่เรื่องค่าจ้างจะทำให้ปิดโอกาสในการค้นหาตัวเองจากไอเดียใหม่ๆ ในทางกลับกันถ้าจับจุดถูกโดยเน้นที่การสั่งสมสินทรัพย์และความคิดที่ไม่ได้ไปผูกติดกับรายได้ประจำ คุณอาจจะเป็นคนรวยอีกคนหนึ่งที่สามารถมองเห็นโอกาสใหม่ๆ ที่คนอื่นยังมองไม่เห็นได้

การบริหารความเสี่ยงของเหตุการณ์มหันตภัย (Catastrophe risk management) ตอนที่ 1

ณัฐพล วงศ์รัตนวิจิตร (ณัฐ) ASA

ก่อนจะเข้าเรื่องลองมาพิจารณาตัวอย่างเหตุการณ์สองกลุ่มด้านล่างนะครับ

กลุ่มที่ 1 Non catastrophe event	กลุ่มที่ 2 Catastrophe event
อาหารเป็นพิษเข้าโรงพยาบาล โดนรถชน บ้านไฟไหม้	แผ่นดินไหว คลื่นยักษ์ อหิวาตกโรค / ไข้หวัดใหญ่ระบาด

คราวนี้ลองคิดดูว่าเหตุการณ์สองชุดมีอะไรแตกต่างมั่ง

เฉลยนะครับ >>>

กลุ่มที่ 1 Non catastrophe event	กลุ่มที่ 2 Catastrophe event
1.สามารถบริหารความเสี่ยงโดยการรับประกันหลายๆคนหรือหลายๆกรมธรรม์เข้าไว้ (สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างเหตุการณ์มีค่าต่ำ) **2. ไม่ได้เกิดขึ้นกับทุกคน และไม่เกิดพร้อมกัน** **3. ความสูญเสียที่เกิดขึ้นอยู่ในระดับที่คาดหวังอยู่แล้วว่ามันจะเกิด เมื่อเกิดขึ้นแล้วธุรกิจก็ยังดำเนินต่อไปได้โดยไม่หยุดชะงัก**	**1. การรับประกันหลายๆคน หรือหลายๆกรมธรรม์เข้าไว้ ไม่ค่อยช่วยลดความเสี่ยงลงมาได้สักเท่าไหร (สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างเหตุการณ์มีค่าสูง)** **2. เกิดขึ้นได้กับทุกคน และเกิดพร้อมๆกัน** **3. ความสูญเสียมากเกินกว่าที่คาดการณ์ไว้ เงินที่บริษัทสำรองไว้เพื่อจ่ายเคลมอาจจะไม่พอ บริษัทอาจจะล้มละลายได้**

จากเหตุผลข้างบนนั้น ข้อ 1 ถือว่าสำคัญที่สุด เพราะข้อ 2 และข้อ 3 ล้วนเป็นผลสืบเนื่องจากข้อ 1 ยกตัวอย่างเช่นบริษัทประกันภัยที่ดำเนินธุรกิจอยู่ในภูเก็ตเท่านั้น มีลูกค้าสามคนคือนาย ก นาย ข และนาย ค ซึ่งมีบ้านอยู่ภูเก็ตทั้งหมด วันดีคืนดี นาย ก เกิดอาหารเป็นพิษ ซึ่งนาย ข กับนาย ค ที่มีบ้านอยู่ภูเก็ตเช่นเดียวกัน ไม่จำเป็นที่จะเกิดอาการอาหารเป็นพิษพร้อมกับนาย ก (ถ้าสามคนนี้ไม่ได้ชวนกันไปกินส้มตำครกเดียวกัน) เช่นเดียวกัน ถ้านาย ก วันนี้โดนรถชน ก็ไม่จำเป็นว่านาย ข และนาย ค จะต้องมีอะไรดลใจให้ไปโดนรถชนตามนาย ก

เราอธิบายในทางคณิตศาสตร์ว่าสัมประสิทธ์สหสัมพันธ์ (correlation) ของเหตุการณ์การโดนรถชนหรืออาหารเป็นพิษระหว่างบุคคลมีค่าต่ำมากหรือประมาณ 0 และเรียกเหตุการณ์นี้ว่า non catastrophe event แต่ว่าในทางตรงกันข้ามถ้าเกิดแผ่นดินไหวที่ภูเก็ต แล้วบ้านนาย ก พัง ก็มีโอกาสสูงมากเลยทีเดียวที่บ้านนาย ข และนาย ค จะพังด้วย หรือเรียกว่าสัมประสิทธ์สหสัมพันธ์ (correlation) ของเหตุการณ์บ้านพังจากแผ่นดินไหวระหว่างบ้านคนใดคนหนึ่งกับบ้านคนอื่นๆมีสูงมาก เรียกเหตุการณ์นี้ว่า catastrophe event --- ต่อจากนี้จะเรียกสั้นๆเป็น cat กับ non cat

ลองวิเคราะห์ต่อไปจะเห็นว่ากรณีอาหารเป็นพิษนั้น บริษัทประกันสามารถบริหารความเสี่ยงโดยการรับประกันคนจำนวนมากเข้าไว้ เพราะคนที่จะอาหารเป็นพิษในปีๆ หนึ่งนั้นมีเปอร์เซนต์ที่ค่อนข้างแน่นอนและไม่มีทางเกิดพร้อมกัน ยิ่งรับประกันเยอะการตั้งเงินสำรองประกันภัยก็ยิ่งมีความแม่นยำขึ้น ต่างจากกรณีประกันบ้านพัง ซึ่งการรับประกันหลายๆบ้าน ไม่ค่อยช่วยอะไร เพราะถ้าเกิดภัยพิบัติใหญ่ๆ ขึ้นมาที บ้านมันก็พังลงพร้อมๆ กันหมด

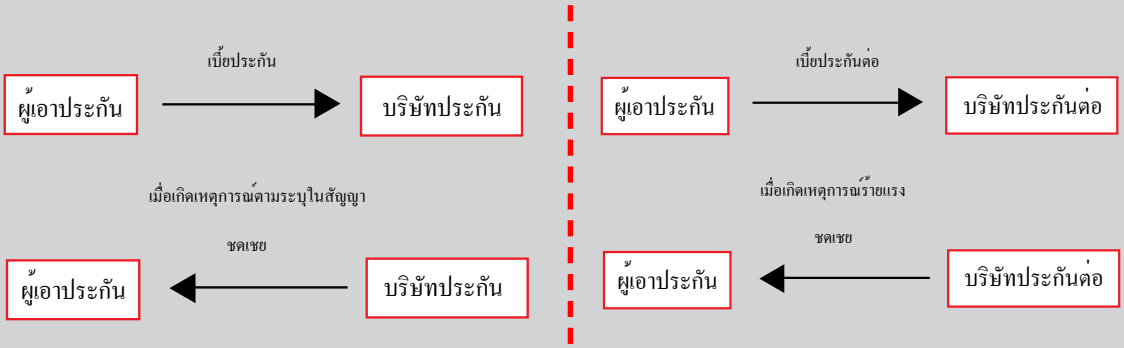
เมื่อเป็นเช่นนี้แล้ว การจ่ายเคลมอาหารเป็นพิษจึงจ่ายให้นาย ก คนเดียว แต่ว่าการจ่ายเคลมบ้านพัง น่าจะต้องจ่ายให้ทั้งนาย ก นาย ข และนาย ค นี่คือข้อ 2

เมื่อมีการจ่ายเคลมอาหารเป็นพิษให้นาย ก คนเดียว บริษัทประกันจึงไม่ค่อยระคาย แต่ถ้าต้องจ่ายเคลมให้ถึงสามคนพร้อมกันในกรณีบ้านพัง บริษัทประกันอาจล้มละลาย นี่คือข้อ 3 จะเห็นได้ว่าเป็น cat หรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับสัมประสิทธ์สหสัมพันธ์ (correlation) เป็นหลัก

ดูเหมือนจะเป็นเรื่องยากในการจัดการกับ cat risk ใช่ไหมครับ แต่ในความเป็นจริงแล้วมีเครื่องมือหลายอย่างมากมายให้บริษัทประกันเลือกใช้ โดยเครื่องมือที่ใช้แพร่หลายที่สุดคือ

1. การประกันภัยต่อ หรือ reinsurance

การประกันต่อก็คล้ายๆ การประกันเพียงแค่บริษัทประกัน (Insurance company หรือเรียกว่า ceding company) จะเป็นคนจ่ายเบี้ยประกันต่อ (reinsurance premium) ให้บริษัทประกันต่อ (reinsurer) การเปรียบเทียบแสดงไว้ด้านล่างครับ



ดราวนี้บริษัทประกันภัยต่อเป็นใคร? ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นบริษัทขนาดยักษ์ โดยขนาดของบริษัทมักจะเกินหนึ่งแสนล้านเหรียญสหรัฐ และมีการดำเนินการในหลายภูมิภาคกระจายทั่วโลก การคุ้มครองของบริษัทประกันภัยต่อนั้นส่วนใหญ่จะไม่ได้คุ้มครองความสูญเสียทุกบาท แต่จะเป็นในแบบที่ว่าในบาทแรกๆ บริษัทประกันภัยจะต้องรับผิดชอบจ่ายเองไปก่อน และที่บริษัทประกันภัยต่อต้องทำอย่างนี้เพราะว่าต้องการลด moral hazard risk เนื่องจากบริษัทประกันภัยมีแนวโน้มที่จะดำเนินการอย่างปล่อยปะละเลยทั้งเรื่องการพิจารณารับประกันและการจ่ายเคลมถ้าหากพวกเขารู้ว่ายังไงๆก็มีบริษัทประกันภัยต่อคอยโอบอุ้มเสมอทุกบาททุกสตางค์

จากนั้นเมื่อบริษัทประกันภัยจ่ายเยอะแล้ว สมมุติว่า หนึ่งล้านบาท ก็ยังไม่สามารถครอบคลุมความเสียหายได้ทั้งหมด บริษัทประกันภัยต่อถึงจะเริ่มจ่ายให้ แต่ก็ไม่ได้จ่ายให้หมดนะครับ จะเป็นการแชร์ๆกัน เช่น บริษัทประกันภัยจ่าย 30% บริษัทประกันภัยต่อจ่าย 70% อธิบายได้ดังรูปด้านล่างครับ สมมุติว่ามีเคลมเข้ามา 5 ล้านบาท

ประกันภัยจ่าย (5ล้าน-1 ล้าน)*30% = 1,200,000	**ประกันภัยต่อจ่าย (5 ล้าน-1ล้าน)*70% = 2,800,000**
ประกันภัยจ่าย 1,000,000	

<-- ส่วนที่เกินหนึ่งล้านบาท ประกันภัยต่อจ่าย 70% ประกันจ่าย 30%

ถ้าบริษัทประกันภัยไม่ได้ทำสัญญาประกันภัยต่อไว้ จะเสียเงินเอง 5 ล้านบาท แต่ถ้ามีการทำประกันภัยต่อไว้ จะเสียเงินแค่ 1 ล้าน + 1.2 ล้าน = 2.2 ล้านบาทเท่านั้น

บริษัทประกันภัยต่อส่วนใหญ่ก็ไม่ได้หยุดแค่นั้นนะครับ เขาจะมีการทำประกันภัยต่อเช่นกันเพื่อถ่ายความเสี่ยงไปให้บริษัทประกันภัยต่ออื่นๆ อีกทอดนึง โดยการประกันภัยต่อของบริษัทประกันภัยต่อเรียกว่า Retrocession

จะเห็นได้ว่าเมื่อเกิดภัยพิบัติร้ายแรง ยกตัวอย่างเช่นเฮอริเคนแคทรีน่าเมื่อปี 2005 หรือแผ่นดินไหวที่ญี่ปุ่น มื่อต้นปี 2011 จะทำให้หุ้นของบริษัทประกันภัยต่อหลายแห่งทั่วโลกตกลงมาอย่างหนักกันถ้วนหน้า ซึ่งมีเหตุผลใหญ่ๆ สองประการคือหนึ่ง ผลจากการที่มีกิจการทั่วทุกมุมโลก นั่นคือไม่ว่าเหตุการณ์ร้ายแรงเกิดขึ้นที่ไหนในโลกก็จะโดนกระทบแน่ และสอง ผลจาก retrocession ซึ่งทำให้บริษัทประกันภัยต่อนั้นโยงถึงกันเป็นใยแมงมุม เมื่อเจ้าหนึ่งโดน เจ้าอื่นก็จะกระทบด้วย – แต่ที่พูดมาคือเป็นประโยชน์นะครับไม่ใช่โทษ เพราะว่าการทำธุรกิจทั่วโลก

ดีกว่าอยู่แล้ว เนื่องจากเกิดเหตุการณ์ร้ายแรงในมุมโลกหนึ่ง ในอีกมุมโลกหนึ่งอาจจะสงบ คล้ายๆเ ป็นการวางไข่ไว้ในตะกร้าหลายๆ ใบ ซึ่งเป็นการกระจายความเสี่ยงที่ดีอย่างหนึ่ง

ในฉบับหน้า เราจะมาพูดถึงการบริหารความเสี่ยงโดยใช้เครื่องมืออื่นๆ กันต่อนะครับ

บริหารเวลาภาษาแอคชัวรี (Time management)

พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FIA, FSAT, FRM, MBA, MScFE (Dist), B.Eng (Hons)

การที่จะเป็นนักคณิตศาสตร์ประกันภัย หรือแอคชัวรีที่ดีได้นั้นคงต้องอาศัยฝีมือทั้งปุ๋นและปู๊ให้แสดงได้ออกมาพร้อมๆ กัน ไม่ว่าจะเป็นการอ่านหนังสือสอบ การเรียนรู้ทฤษฎีใหม่ การจับประเด็นให้ไวและทัน การสื่อสาร การนำประชุม การตัดสินใจ ความมีไหวพริบ รวมไปถึงงานบริหาร เป็นต้น ซึ่งการบริหารที่สำคัญไปกว่าการบริหารงานและการบริหารคนทั้งปวง ก็คือ “การบริหารเวลา”

การบริหารที่สำคัญไปกว่าการบริหารงานและการบริหารคนทั้งปวงก็คือ “การบริหารเวลา”

“การบริหารเวลา” เป็นหัวใจหลักของความสำเร็จสู่หนทางของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ต้องการขึ้นมาสอบผ่านหมดจนเป็นเฟลโล่ เพราะจำเป็นต้องอ่านหนังสือสอบไปด้วยพร้อมทั้งทำงานไปด้วยจนเวลาในแต่ละวันไม่เคยจะพอ และด้วยเหตุนี้เองนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่สอบผ่านครบหมดแล้วจึงรู้สึกว่ามีเวลามากมายเหลือเกินในช่วงที่เป็นเฟลโล่แรกๆ เนื่องจากปรับตัวไม่ทันจากการที่เคยอ่านหนังสือต่อเนื่องกันนับสิบๆ ปี แต่พอผ่านไปสักระยะก็จะมีความสามารถรับงานได้มากมาย (Multi-tasks skill) เนื่องจากเรียนรู้วิชา “การบริหารเวลา” ตั้งแต่สมัยที่ยังต้องสอบมาอย่างไม่รู้ตัว

”การบริหารเวลา” เป็นหัวใจหลักของความสำเร็จสู่หนทางของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ต้องการขึ้นมาสอบผ่านหมดจนเป็นเฟลโล่

แนวคิดเรื่อง “การบริหารเวลา” นั้นได้มีการคิดค้นขึ้นมาหลายยุค โดยเริ่มแรกก็เป็นเพียงแค่การจดใส่กระดาษแล้วลิสต์เป็นหางว่าว พอทำงานชิ้นหนึ่งเสร็จก็ขีดฆ่า แล้วก็ไปทำงานชิ้นต่อไป แต่ในที่นี้ เราจะมากล่าวถึงเทคนิค “การบริหารเวลา” ในยุคสมัยใหม่ที่ต้องอาศัยการมองการณ์ไกลประกอบกับการจัดลำดับความสำคัญก่อนหลังของงานเข้าไปด้วย ดังเช่นการวิเคราะห์ตัวอย่างประกอบดังต่อไปนี้

หลักการบริหารเวลาแบบใหม่นี้คือการเพิ่มมิติของความสำคัญของสิ่งที่เราควรจะทำเข้าไป แล้วอย่าทำตัวเป็นเหมือนเครื่องจักร แต่ต้องมองการณ์ไกลแล้วก็กำหนดเป้าหมายระยะกลางกับระยะยาวให้ชัดเจน

ก้อนหิน ก้อนกรวด ก้อนทราย และน้ำ

มีอุปกรณ์อยู่ 4 ชนิด นั่นก็คือ ก้อนหิน ก้อนกรวด ก้อนทราย แล้วก็น้ำจำนวนหนึ่ง ทีนี้ถ้าเราต้องการใส่ของ 4 ชนิดนี้ลงไปในถังเหล็กใบใหญ่ใบหนึ่ง

โดยบอกว่า “ความจุของถังใบนี้เปรียบเหมือนกับขีดความสามารถของคนๆ หนึ่ง ในช่วงเวลาหนึ่ง” แล้วจะต้องเรียงลำดับการใส่ของ 4 ชนิดนี้ลงในถังอย่างไร

ในที่นี้เราจะให้

1) ก้อนกรวดเปรียบเหมือนกับงานที่สำคัญและเร่งด่วน
2) ก้อนหินเปรียบเหมือนงานที่สำคัญแต่ไม่เร่งด่วน
3) เม็ดทรายเปรียบเหมือนกับงานที่เร่งด่วนแต่ไม่สำคัญ
4) น้ำเปรียบเหมือนงานที่ไม่สำคัญและไม่เร่งด่วน

ปกติคนเรานั้นจะพยายามจัดการกับงานที่สำคัญและเร่งด่วนซึ่งก็คือก้อนกรวดก่อน และเมื่อทดลองใส่ก้อนกรวดลงไปก่อน ก็ปรากฏว่าไม่เหลือที่จะใส่ก้อนหินซึ่งเปรียบเหมือนงานที่สำคัญแต่ไม่เร่งด่วนได้

แต่ถ้าหากเปลี่ยนวิธีการใส่ใหม่ล่ะ ลองใส่ก้อนหินทีละก้อนลงไปในถังก่อน จนเต็มถัง ซึ่งดูผิวเผินแล้วก็เหมือนกับว่าถังใบนั้นมันเต็มและใส่อะไรไม่ได้อีกแล้ว แต่เมื่อหยิบก้อนกรวดใส่เข้าไปข้างบนถังแล้วเขย่าให้ก้อนกรวดตกลงไปในถังจนหมด หน้าซ้ำจริงๆ แล้วยังมีที่เหลือพอไว้ให้ใส่ทรายเข้าไปอีกด้วย และก็คงจะเดากันออกว่า เราสามารถตักน้ำใส่เข้าไปในถังที่เหลือจนเต็มได้อีกด้วย

เทคนิคการบริหารเวลาสามารถแบ่งออกเป็น 3 ยุค

ยุคแรกเน้นการใช้เศษกระดาษบันทึก ยุคที่สองจะเน้นการใช้แผนการดำเนินงานและตารางโปรแกรมประจำวันซึ่งสะท้อนความสำคัญของการวางแผน ส่วนยุคปัจจุบันจะเน้นการจัดการโดยแบ่งแยกประเภทของหน้าที่การงานตามดีกรีความสำคัญของงาน เพื่อพิจารณาลำดับความเร่งด่วนในการจัดการงานดังกล่าว เทคนิคทั้งสามแบบต่างมีเรื่องการมอบหมายงานเกี่ยวข้องอยู่ด้วยตามความต้องการของปริมาณและลักษณะเฉพาะของงานแต่ละชิ้น

ยุคแรกเน้นการใช้เศษกระดาษบันทึก
ยุคที่สองจะเน้นการวางแผนการดำเนินงาน
และตารางโปรแกรมประจำวัน
ส่วนยุคปัจจุบันจะเน้นการจัดการ

สำหรับหลักการบริหารเวลานั้น ถ้าเราให้ถังของเราเติมเต็มไปด้วยก้อนกรวด ทราย และน้ำ ก็คงจะไม่มีโอกาสได้ใส่ก้อนหินลงไปได้ แต่ถ้าหากใส่ก้อนหินลงไปก่อนในถังก็จะยังมีเนื้อที่ที่จะใส่สิ่งอื่นๆ เข้าไปได้อีก ดังนั้นการบริหารเวลาที่ได้ผลต้องดูว่า อะไรคือก้อนหิน อะไรคือก้อนกรวด เม็ดทราย และน้ำ และยังไงซะ เราก็ควรจะต้องใส่ก้อนหินลงไปในถังเป็นอันดับแรกก่อน

งานที่เร่งด่วนและสำคัญ คือ ก้อนกรวด
งานที่เร่งด่วนแต่ไม่สำคัญ คือ ทราย
งานที่ไม่เร่งด่วนแต่สำคัญ คือ ก้อนหิน
งานที่ไม่เร่งด่วนและไม่สำคัญ คือ น้ำ

งานที่เร่งด่วนและสำคัญ คือ ก้อนกรวด

เรื่องที่เร่งด่วนและสำคัญคือ เรื่องวิกฤตที่ต้องทำเดี๋ยวนี้ วันสุดท้ายแล้ว ถ้าไม่ทำก็จะมีปัญหา หรือไม่ก็มีประชุมด่วนเข้ามา รวมถึงเรื่องอะไรที่ต้องแข่งกับเวลาเพื่อชี้เป็นชี้ตาย ถ้าเปรียบเทียบกับในสนามรบแล้ว ก็เหมือนกับแม่ทัพที่จะต้องจัดการกับข้าศึกประชิดเมือง หรือมีปัญหาเรื่องภัยธรรมชาติที่จะต้องรีบจัดการอย่างเร่งด่วน

คนที่เน้นแต่จัดการเรื่องประเภทก้อนกรวดจะเป็นคนที่รู้สึกถูกกดดัน ลุกลี้ลุกลน และวนเวียนอยู่กับเรื่องวิกฤตการณ์ต่างๆ และวันๆ เอาแต่แก้ปัญหาประชิดตัวจนอ่อนล้า ไม่มีแรงเหลือไปทำอย่างอื่น เครียดแบบหมดสภาพเพราะมัวแต่ยุ่งกับเรื่องเฉพาะหน้า

ถ้าเปรียบกับชีวิตประจำวันในการทำงานแล้วก็เหมือนกับการที่มีคำสั่งด่วนจากประธานบริษัทให้จัดการแก้ปัญหาอย่างใดอย่างหนึ่งให้เสร็จสิ้นภายในวันนี้ เป็นต้น

งานที่เร่งด่วนแต่ไม่สำคัญ คือ ทราย

เรื่องที่เร่งด่วนแต่ไม่สำคัญ คือ เรื่องที่โทรมาขัดจังหวะแต่ไม่มีผลกับเรา ต้องตอบหรือทำธุระให้ชาวบ้านเขาเดี๋ยวนี้ แต่ไม่ทำก็ไม่ได้กระทบอะไรมากมายนัก เช่น รับรองแขกที่ไม่ได้รับชิญ จัดการกับจดหมายเอกสาร หรือ โทรศัพท์ทั่วไป เข้าประชุมที่ไป หรือการประชุมและกิจกรรมทั่วไปที่ไม่สำคัญ

คนที่เน้นเรื่องประเภทเม็ดทรายจะขาดพลังสร้างสรรค์ คบคนแบบผิวเผิน มองเห็นแต่เรื่องเฉพาะหน้า ไม่รู้ว่าเป้าหมายในการทำงานคืออะไร มองในแง่ดีก็คือเป็นคนว่าง่าย มีใครสั่งให้ทำอะไรก็ทำ เป็นคนที่ยังแยกแยะว่าอะไรคือสิ่งสำคัญได้ไม่ดีนักซึ่งเมื่ออยู่ๆ ไปก็จะรู้สึกว่าตัวเองถูกควบคุม เบื่อ เซ็ง และเกิดปัญหาอื่นๆ ตามมาได้

งานที่ไม่เร่งด่วนและไม่สำคัญ คือ น้ำ

เรื่องที่ไม่เร่งด่วนและไม่สำคัญ คือ เรื่องหยุมหยิม ไม่เกี่ยวกับงานแล้วก็ไม่จำเป็น ทำแล้วไม่เกิดผลอะไร เสียเวลาแล้วก็ไม่สำคัญ ยกตัวอย่างเช่น

งานจุกจิกทั่วไปที่ทำหรือไม่ทำก็ได้ งานเลี้ยงสังสรรค์ทั่วไปที่ไม่จำเป็น กิจกรรมที่น่าสนใจทั่วไป ซึ่งรวมถึงการติดหนังหรือบ้าดาราจนเกินความพอดี นั่งคุยโทรศัพท์ทั้งวัน หรือไม่ก็บ่นเรื่องแฟนไปมีชู้ เป็นต้น

พวกที่นิยมเรื่องราวประเภทน้ำมักไม่ค่อยจะมีความรับผิดชอบ ทำอะไรไม่เป็นชิ้นเป็นอัน พึ่งพาตัวเองไม่ได้ ต้องอาศัยผู้อื่นให้คอยช่วยเหลือเสมอ แถมทำงานหลักๆ ที่ได้รับมอบหมายได้ไม่ทัน แต่ที่เก่งก็คือเรื่องการหาข้อแก้ตัวให้กับตัวเองให้บ่อยๆ ถ้าจะให้เรียกกันตรงๆ ก็คือการทำตัวได้ไร้สาระไปวันๆ อย่างไม่มีที่ติได้นั่นเอง

งานที่ไม่เร่งด่วนแต่สำคัญ คือ ก้อนหิน

เรื่องที่ไม่เร่งด่วนแต่สำคัญ คือ เรื่องการวางแผนงาน การพัฒนาตนเอง การดูแลสุขภาพ ถ้ามัวแต่ผลัดวันประกันพรุ่งแล้วก็จะกลายเป็นเรื่องวิกฤตได้ในภายภาคหน้า ยกตัวอย่างเช่น โครงการใหม่ การพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต การสร้างความสัมพันธ์กับหุ้นส่วน การเพิ่มขีดความสามารถในการจัดการกับปัญหาในอนาคต การพัฒนาบุคคลากรภายใต้การบังคับบัญชาของเราให้เก่งขึ้น หรือแม้กระทั่ง การเตรียมตัวสอบเพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถในเนื้องานที่ทำอยู่ให้มากขึ้น

คนที่จัดการกับเรื่องประเภทก้อนหินได้นั้น เป็นคนมีประสิทธิภาพ เพราะจะเก่งในการวิเคราะห์สถานการณ์ เวลา และสิ่งแวดล้อม สามารถจับประเด็นหลักของปัญหา สามารถจัดการกับเรื่องเร่งด่วนและควบคุมสถานการณ์ไม่ให้เกินกว่าเหตุ ป้องกันปัญหากล้าฟันธงและใช้หลักการจัดการได้อย่างเหมาะสม คนพวกนี้จะมีวิสัยทัศน์ มีอุดมการณ์ มองการณ์ไกล เคารพระเบียบ สามารถควบคุมตัวเอง มีความสมดุลในชีวิต ดำเนินชีวิตอย่างมีวินัย และสามารถทำงานชิ้นใหญ่ได้

พอถึงตรงนี้แล้ว มีบางคนอาจจะถามว่าเป็นไปได้ไหมที่ว่าถ้าเน้นก้อนหินมากเกินไปจะมองข้ามก้อนกรวด เพราะก้อนกรวดมากับความเร่งด่วน แต่ถ้าคิดดูดีๆ แล้วก็จะรู้ว่า ก้อนกรวดนั้นมันก็คือก้อนหินที่แตกสลายลงไปเป็นก้อนกรวดนั่นเอง และถ้าเราให้ความสำคัญกับเรื่องประเภทก้อนหินเยอะ ก็จะทำให้มีปัญหาประเภทก้อนกรวดน้อย ส่วนคนที่เน้นก้อนกรวดนั้นก็จะมีแต่ก้อนกรวดเข้ามาอยู่เรื่อยๆ ตลอดเวลา

ตารางการบริหารเวลา	เร่งด่วน	ไม่เร่งด่วน
สำคัญ	เรื่องวิกฤติที่ต้องทำเดี๋ยวนี้ วันสุดท้ายแล้ว ถ้าไม่ทำก็จะมีปัญหา หรือไม่ก็มีประชุมด่วนเข้ามา เรื่องอะไรที่ต้องแข่งกับเวลาเพื่อชี้เป็นชี้ตาย	การวางแผนงาน การเตรียมตัวสอบ การพัฒนาตนเอง การดูแลสุขภาพ ถ้ามัวแต่ผลัดวันประกันพรุ่งแล้วก็จะกลายเป็นเรื่องวิกฤติได้ในภายภาคหน้า
ไม่สำคัญ	เรื่องที่โทรมาขัดจังหวะแต่ไม่มีผลกับเรา ต้องตอบหรือทำธุระให้ชาวบ้านเขาเดี๋ยวนี้ แต่ไม่ทำก็ไม่ได้กระทบอะไรมากมายนัก	เรื่องหยุมหยิม ไม่เกี่ยวกับงาน แล้วก็ไม่จำเป็น ทำแล้วไม่เกิดผลอะไร เสียเวลาแล้วก็ไม่สำคัญ ติดหนังหรือบ้าดาราจนเกินความพอดี นั่งคุยโทรศัพท์ทั้งวัน หรือไม่ก็บ่นเรื่องแฟนไปมีชู้

เมื่อรู้ซึ้งถึงการจัดลำดับความสำคัญของงาน ซึ่งสิ่งเหล่านี้ต้องอาศัยการมองการณ์ไกลแล้วก็มีเป้าหมายที่มุ่งมั่นแล้วก็แน่นอนครับ การสอบเป็นแอคชัวรีขั้นเฟลโลให้ได้ก็เป็นเรื่องที่สำคัญแต่ไม่เร่งด่วนเหมือนงานประเภทที่เป็นก้อนหินที่พร้อมจะแตกเป็นก้อนกรวดได้ทุกเมื่อ เพราะเมื่อมีงานที่จำเป็นต้องใช้ความรู้ขึ้นมา แต่ทำไม่เป็นนั้น ก็จะทำให้งานที่ทำเกิดความผิดพลาดเสียหาย หรือสูญเสียโอกาสที่ดีในอนาคตได้

ซึ่งหลักการบริหารเวลาแบบนี้ก็คือการเพิ่มมิติของความสำคัญของสิ่งที่เราควรจะทำเข้าไป อย่าทำตัวเป็นเหมือนเครื่องจักร แต่ต้องมองการณ์ไกลแล้วก็กำหนดเป้าหมายระยะกลางกับระยะยาวให้ชัดเจน ผมว่าแค่นี้ก็ช่วยทำให้ใช้เวลาได้มีประสิทธิภาพแล้วก็มีความสุขเพิ่มขึ้นมากแล้วครับ SA

RISK MATTER

Asset Liability Management (ALM) – Part II (Interest Rate Risk)

พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FIA, FSAT, FRM, MBA, MScFE (Dist), B.Eng (Hons)

ในครั้งที่แล้วได้รู้จักกับความหมายและหลักการของ ALM ไป ซึ่งถ้าเราต้องการจะจัดการมันได้จริงๆ แล้วก็ต้องทำวิธีการ Exact matching คือทำให้กระแสเงินสดทั้งฝั่งที่จะได้เงิน (สินทรัพย์) และเสียเงิน (หนี้สิน) ให้มีค่าออกมาเท่ากันทุกครั้งไปซึ่งนั่นก็คงทำได้แค่เพียงในทฤษฎีเท่านั้น

คราวนี้เราจะมารู้กันว่าความเสี่ยงที่เกิดขึ้นมาจากการที่ไม่ได้มีการทำ ALM นั้นคืออะไร

Interest rate risk – ความเสี่ยงที่จัดการได้โดย ALM

ในความเป็นจริงแล้ว การจะจับคู่สินทรัพย์และหนี้สินให้ได้แบบ Exact Matching นั้นจะซับซ้อนยุ่งยากมาก ไม่ว่าจะเป็นบริษัทประกันภัยหรือสถาบันการเงินต่างๆ ก็จะมีการจ่ายหนี้สินออกเป็นพันๆ ครั้งในแต่ละช่วงเวลา และในขณะเดียวกันก็จะมีสินทรัพย์หรือหน่วยลงทุนต่างๆ ให้เลือกซื้อกันอีกนับไม่ถ้วน ซึ่งก็มี

อยู่บ่อยครั้งที่บริษัทจำเป็นต้องขายสินทรัพย์ในราคาต่ำกว่าความเป็นจริง เพื่อมาจ่ายหนี้สินที่เกิดขึ้นโดยไม่คาดคิด จนเกิดความเสี่ยงที่เรียกว่า Interest rate risk

วัตถุประสงค์หลักของ ALM คือการจัดการความเสี่ยงที่เกิดจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ยจากการลงทุน ความเสี่ยงเหล่านี้เกิดขึ้นได้เนื่องมาจากมูลค่าของสิ่งต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นสินทรัพย์หรือหนี้สินนั้นจะเปลี่ยนไปเมื่อดอกเบี้ยที่ใช้ในการคำนวณมูลค่านั้นๆ ถูกเปลี่ยน กล่าวคือ "มูลค่าจะลดลงไปเมื่ออัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น และในทางกลับกัน มูลค่าจะสูงขึ้นเมื่ออัตราดอกเบี้ยถูกลดต่ำลงมา"

ไม่ว่าจะเป็นมูลค่าของสินทรัพย์หรือหนี้สิน ต่างก็หนีไม่พ้นสัจธรรมของมูลค่าที่เปลี่ยนแปลงไปจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย

เมื่ออัตราดอกเบี้ยลดลง

ทีนี้เมื่อเวลาที่อัตราดอกเบี้ยต่ำลงก็หมายความว่ามูลค่าของสินทรัพย์และหนี้สินต่างก็สูงขึ้น แต่จะสูงขึ้นเท่าไรนั้นต่างก็มีวิธีคำนวณที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งแน่นอนว่ามูลค่าของทั้งสินทรัพย์และหนี้สินคงจะไม่ได้มีค่าสูงขึ้นมาเท่ากันแน่ๆ

1. ถ้ามูลค่าของทางฝั่งสินทรัพย์มีการแกว่งสูงขึ้นมามากกว่ามูลค่าที่แกว่งขึ้นมาของทางฝั่งหนี้สินก็ดีไป
2. แต่ถ้ามูลค่าของทางฝั่งหนี้สินมีการแกว่งสูงขึ้นมามากกว่ามูลค่าที่สูงขึ้นของทางฝั่งสินทรัพย์ ก็จะทำให้เกิดความเสียหายกับผลประกอบการของบริษัทได้

"เราลองนึกตัวอย่างจากการซื้อพันธบัตรเก็บเอาไว้อยู่ๆ วันหนึ่งดอกเบี้ยในตลาดเกิดสูงขึ้นทำให้มีคนแห่ไปซื้อพันธบัตรที่ออกใหม่ซึ่งก็ให้ดอกเบี้ยสูงขึ้นด้วย ทีนี้พันธบัตรที่ซื้อเก็บเอาไว้ตอนแรกก็จะขายไม่ค่อยได้ราคาจนทำให้ต้องตัดราคาขายลงไปจึงจะทำให้ขายพันธบัตรตัวเก่าไปได้ นั่นก็หมายความว่า "มูลค่าของพันธบัตรที่เคยซื้อเก็บไว้ได้ลดลงเมื่ออัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น"

เมื่ออัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น

เมื่อเวลาที่อัตราดอกเบี้ยสูงขึ้นก็หมายความว่ามูลค่าของสินทรัพย์และหนี้สินต่างก็ต่ำลง ซึ่งแน่นอนว่ามูลค่าของทั้งทางฝั่งสินทรัพย์และหนี้สินคงจะไม่ได้มีค่าตกลงมาเท่ากันแน่ๆ

1. ถ้ามูลค่าของทางฝั่งสินทรัพย์มีการแกว่งลงมามากกว่ามูลค่าที่แกว่งลงมาของทางฝั่งหนี้สินก็จะทำให้เกิดความเสียหายกับผลประกอบการของบริษัทได้

2. แต่ถ้ามูลค่าของทางฝั่งหนี้สินมีการแกว่งลงมามากกว่ามูลค่าที่แกว่งลงมาของทางฝั่งสินทรัพย์ก็แปลว่าเกิดส้มหล่นทำให้บริษัทได้กำไรไป

“ถ้าบริษัทได้ถูกประเมินว่ามี Interest rate risk มากแล้วก็จะทำให้บริษัทต้องถือเงินทุนขั้นต่ำเอาไว้ให้มากด้วยเหมือนกัน บริษัทจึงต้องระวังตัวไม่ให้มี Interest rate risk มากจนเกินไป จนทำให้มีเงินทุนไม่เพียงพอที่จะรองรับความเสี่ยงนี้”

ตัวอย่าง

สินทรัพย์มีมูลค่า 100 บาท และหนี้สินมีมูลค่า 80 บาท
ทางแอคชัวรีได้คำนวณออกมาว่า

- ถ้าอัตราดอกเบี้ยต่ำลงมา 1% ก็จะทำให้สินทรัพย์แกว่งตัวขึ้นมา 5% ได้
- ถ้าอัตราดอกเบี้ยต่ำลงมา 1% ก็จะทำให้หนี้สินแกว่งตัวขึ้นมา 20% ได้

และแล้วเหตุการณ์อันไม่คาดฝันก็บังเกิดขึ้นเมื่ออัตราดอกเบี้ยได้ถูกประกาศให้ต่ำลงมา 1% จริงๆ จงนำตัวเลขเหล่านี้ไปใช้อธิบายปรากฏการณ์และอนาคตของบริษัทจากความรู้ ALM ที่มี

วิธีทำ

สินทรัพย์จะสูงขึ้นจาก 100 บาทไปเป็น 100 x 1.05 = 105 บาท จะเห็นว่าสินทรัพย์แกว่งขึ้นมา 5 บาท
หนี้สินจะสูงขึ้นจาก 80 บาทไปเป็น 80 x 1.20 = 96 บาท จะเห็นว่าหนี้สินแกว่งตัวขึ้นมา 16 บาท

หมายความว่า

1. บริษัทขาดทุนจากเหตุการณ์ที่ดอกเบี้ยต่ำลงเท่ากับ 16 – 5 = 11 บาท
2. หรือจะมองได้ว่าตอนแรกบริษัทมีเงินทุนอยู่ 100 – 80 = 20 บาท แต่หลังจากดอกเบี้ยต่ำลงมาก็ทำให้เหลือเงินทุน 105 – 96 = 9 บาท ซึ่งก็หมายความว่าเงินทุนลดลง 20 – 9 = 11 บาท

ผลกระทบของ ALM กับ RBC

สำหรับคนที่ได้ยินคำว่า RBC (Riske based capital) เป็นครั้งแรกก็จะขอเกริ่นคร่าวๆ ว่าประเทศไทยได้มีการนำกรอบของ RBC มาใช้กับธุรกิจประกันภัย ซึ่งหลักการก็คือการกำหนดการถือเงินทุนขั้นต่ำที่บริษัทจะต้องถือเอาไว้เพื่อดำรงการประกอบธุรกิจ และถ้าบริษัทถูกประเมินว่ามีความเสี่ยงมากก็จะต้องถือเงินทุนขั้นต่ำนี้ไว้ให้มากเป็นเงาตามตัว

ดังนั้น ถ้าบริษัทได้ถูกประเมินว่ามี Interest rate risk มากแล้วก็จะทำให้บริษัทต้องถือเงินทุนขั้นต่ำเอาไว้ให้มากด้วยเหมือนกัน บริษัทจึงต้องระวังตัวไม่ให้มี Interest rate risk มากจนเกินไปจนทำให้มีเงินทุนไม่เพียงพอที่จะรองรับความเสี่ยงนี้ การทำ ALM จึงเป็นการช่วยจัดการและลด Interest rate risk ทำให้เกิดผลดีกับ RBC ของบริษัทได้ และจะเห็นว่าบริษัทประกันชีวิตจะมีปัญหาเกี่ยวกับการจัดการความเสี่ยงตัวนี้มาก และเงินทุนที่ต้องถูกกำหนดให้ถือไว้ส่วนใหญ่ภายใต้กรอบข้อกำหนดนี้ก็มาจากความเสี่ยงตัวนี้นั่นเอง

สำหรับธุรกิจอื่นๆ ก็จะต้องจัดการกับ Interest rate risk เหมือนกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสถาบันการเงินอื่นๆ ที่อาจจะถูกข้อกำหนดที่เรียกว่า Basel ให้ถือเงินทุนขั้นต่ำเอาไว้เหมือนกัน ซึ่งจะเป็นกรอบข้อกำหนดแบบใดก็ตาม หลักการก็คือการจัดการ Interest rate risk นั่นเอง

บทสรุป

จะเห็นได้ว่าปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการทำ ALM ก็คือการจัดการความเสี่ยงที่เรียกว่า Interest rate risk หรือความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยให้ได้ ซึ่งการจะจัดการได้นั้นก็จำเป็นต้องอาศัยความเข้าใจอย่างถ่องแท้ว่าตอนนี้สถานการณ์ของบริษัทและปัจจัยแวดล้อมภายนอกเป็นอย่างไร แนวทางในการจัดการความเสี่ยงเหล่านี้ควรจะสื่อสารไปถึงผู้บริหารให้รับทราบเพื่อรองรับสถานการณ์ในวันที่เลวร้ายได้

Interest rate risk บางทีก็ถูกเรียกว่า Disintermediation Risk ซึ่งทำให้เกิดความสูญเสียที่เกิดจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในตลาด

Be an actuary - Marketing Actuary คืออะไร ?

พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FIA, FSAT, FRM, MBA, MScFE (Dist), B.Eng (Hons)

"แอคชัวรีต้องออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้นำออกไปขายในตลาดได้ และที่สำคัญคือผลิตภัณฑ์จะต้องมีจุดขาย (selling point) ด้วย ไม่อย่างนั้นแล้วก็เปลืองแรงทำกันโดยใช่เหตุ"

Marketing Actuary คือ แอคชัวรีที่คอยดูแลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งในที่นี้จะรวมถึง 4P เข้าไปด้วย เพราะไม่ว่าจะเป็น Product Price Place หรือ Promotion ก็จะต้องมีแอคชัวรีเข้าไปมีส่วนเอี่ยวด้วย ยกตัวอย่างเช่น แอคชัวรีต้องออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้นำออกไปขายในตลาดได้ ในช่วงระหว่างการออกแบบก็ต้องทำงานร่วมกับแผนกการตลาดทำการสำรวจตลาด (market survey) เพื่อสามารถรู้ถึงความต้องการของลูกค้าได้ หรือไม่ก็อาจจะทำได้ในลักษณะการสัมภาษณ์กลุ่ม (focus group) หรือพูดคุยกับตัวแทนว่าลูกค้าชอบหรือไม่ชอบอะไร เพื่อเก็บไอเดียออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ทุกฝ่ายมีผลประโยชน์อย่างสมดุล แต่ที่สำคัญคือผลิตภัณฑ์จะต้องมีจุดขาย (selling point) ด้วย ไม่อย่างนั้นแล้วก็เปลืองแรงทำกันโดยใช่เหตุ

ซึ่งเมื่อดีไซน์ทุกอย่างเริ่มลงตัวแล้วแอคชัวรีก็จะไปนั่งตั้งสมมติฐานในอนาคตแล้วเคาะเป็นราคาออกมา จะถูกจะแพงก็ขึ้นอยู่กับข้อมูลและสถิติที่มีด้วยครับ ถ้าข้อมูลที่มีไม่เพียงพอเท่าที่ควร แอคชัวรีก็ต้องเคาะราคาให้หนักๆ เผื่อไว้หน่อย เพราะกลัวว่าบริษัทอาจจะขาดทุนในตอนหลังได้ ดังนั้นถ้าแอคชัวรีมีประสบการณ์และวิจารณญาณสูงก็อาจจะหาหนทางเคาะราคาให้ถูกลงได้ครับ สรุปว่าความเก่งของแอคชัวรีก็มีส่วนทำให้เบี้ยประกันถูกลงไปได้

แต่ถ้าข้อมูลนี้ไม่ไหวหรือแย่มากเลยก็ช่วยไม่ได้เหมือนกันนะครับ เป็นต้นว่า มีอยู่ครั้งหนึ่งที่ผมต้องไปทำ Product หรือแบบประกันให้กับบริษัทในประเทศอินเดีย แล้วข้อมูลนั้นค่อนข้างแย่มาก ถ้าจะใช้เวลาในการคลอด Product หรือแบบประกันนั้นให้ออกมาขายได้เร็ว ผมก็อาจจะต้องอาศัยการปักเทียนลงบนโต๊ะแล้วก็นั่งทำลงไปบ้าง (ซึ่งแถวบ้านเขาเรียกว่า “นั่งเทียน”) สำหรับสมมติฐานบางตัว ทั้งนี้ก็ต้องอาศัยประสบการณ์จากการที่เราเคยมีมาก่อนน่ะครับ ไม่ว่าจะเป็นสภาวะเศรษฐกิจของเขา นโยบายภาครัฐ คู่แข่งของเรา สถานะการเงินของตัวบริษัทเอง อีกทั้งต้องเข้าใจว่าคนที่นั่นคิดยังไงกับการทำประกัน หรือแม้กระทั่งวิธีการขายให้กับลูกค้าซะด้วยซ้ำ แล้วก็ค่อยทำแบบจำลองสถานการณ์รวมๆ อีกทีว่า ถ้ามันไม่เป็นไปตามที่เราคาดการณ์แล้ว บริษัทจะเสียหายไหม (แล้วเราจะโดนไล่ออกหรือไม่) เป็นต้นครับ

นอกจากนี้แอคชัวรีก็จะคอยติดตามด้วยว่าสถานการณ์ได้เป็นไปตามที่เราสมมติไว้หรือไม่ หากมีผลกระทบเชิงลบเกิดขึ้น ก็จะต้องจี้ปัญหาให้ตรงจุดและเสนอทางแก้ไขให้แก่ผู้บริหารโดยเร็ว ประสบการณ์ต่างๆ เหล่านี้คงต้องค่อยๆ สั่งสมกันไปเพราะงานของแอคชัวรีนั้นไม่ได้เป็นเพียงแค่ศาสตร์ แต่ต้องใช้ศิลป์เข้ามาประยุกต์เพื่อการจัดการและเข้าถึงผู้บริโภคได้ด้วย ซึ่งจริงๆ แล้ว เนื้อหางานของแอคชัวรีก็มีส่วนคล้ายกับวิศวกรรมการเงิน (Financial Engineering) อยู่เหมือนกัน โดยมีเป้าหมายเดียวกันก็คือสร้างผลิตภัณฑ์ทางด้านการเงินขึ้น

นอกจากนี้ แอคชัวรีเองก็จะต้องดูว่าสินค้าตัวที่ทำขึ้นมานี้สามารถขายผ่านช่องทางไหน (Place) ได้บ้างไปพร้อมๆ กับช่วงที่ทำการออกแบบประกัน (Product design) และการตั้งราคาสินค้า (pricing)

ช่องทางหลักๆ ที่บริษัทเลือกนำออกมาขายได้ก็จะมีการขายผ่านทางตัวแทน (Agency channel) การขายผ่านทางธนาคารพาณิชย์ต่างๆ (Bancassurance) และการขายตรง (Direct marketing) โดยประเทศในแถบเอเชียนั้นยังนิยมการซื้อสินค้าผ่านทางตัวแทนโดยเฉพาะในประเทศไทย เนื่องจากแบบประกันที่มีในตลาดนั้นยังมีความยากต่อการทำความเข้าใจของลูกค้าคนไทยเสียส่วนใหญ่ ซึ่งจะแตกต่างจากสิงคโปร์ที่ลูกค้าส่วนใหญ่มีความรู้เกี่ยวกับประกันมากันมากแล้วและไปซื้อผ่านทางอินเตอร์เน็ตเองได้โดยไม่ต้องอาศัยคำแนะนำใดๆ คนในฮ่องกงเองก็นิยมที่จะซื้อผ่านช่องทางตัวแทนเพราะตัวแทนสามารถช่วยแนะนำเรื่องความคุ้มครองชีวิตและสุขภาพ การจัดการภาษีและการลงทุนกับบริษัทในระยะยาวได้ เหมือนที่ตัวแทนในประเทศไทยกำลังทำอยู่ครับ

ผมเคยออกแบบประกันให้ขายตรงได้ในมาเลเซีย แต่แล้วก็ต้องออกแบบประกันอีกตัวเพื่อให้เหมาะกับการขายผ่านช่องทางตัวแทนด้วย ในภาษาการตลาดคงจะเรียกว่าต้องระวังเรื่อง channel conflict ทุกครั้งที่ออกแบบสินค้าตัวใหม่ๆ ครับ ซึ่งก็หมายความว่าจะต้องไม่ให้ช่องทางการจัดจำหน่าย (distribution channel) ในแต่ละช่องทางมาทะเลาะกันเอง แต่โชคดีที่แบบประกันจะเป็นสินค้าทางการเงิน ถ้าเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคนั้นก็จะมีการขัดแย้งกันระหว่างช่องทางการขายได้ง่ายกว่า ยกตัวอย่างเช่น ถ้าผมนำรองเท้าผ้าใบไปขายตรงผ่านหน่วยรถ (ในราคาที่ถูกกว่า) กับขายผ่านทางยี่ปั๊ว (ซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลาง) และเนื่องจากสินค้าที่ขายผ่านทางทั้งสองช่องทางเป็นสินค้าแบบเดียวกันเป๊ะ ผมก็อาจจะโดนยี่ปั๊วขู่วางระเบิดหน้าบ้านของผมได้ เป็นต้น

สุดท้ายแล้วแอคชัวรีก็ต้องช่วยดูเรื่อง Promotion ว่างบประมาณที่ใช้ในการทำแคมเปญโปรโมทสินค้าจะมีผลกระทบกับความสามารถในการทำกำไรให้กับบริษัทเท่าไรด้วย

Marketing Actuary จึงเป็นแอคชัวรีที่ต้องคอยทำงานร่วมกับฝ่ายการตลาดทั้งในแง่การออกแบบประกันภัย (Product) การตั้งราคา (Price) การดูแลช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และการจัดแคมเปญโปรโมทสินค้า (Promotion) เป็นต้น SA

Entertainment

โดย พัทธนันท์ วณิชปรีชากุล (หนุ่ย)

ได้เวลาพักสมองประลองไอคิวกันอีกแล้วนะคะ โดยสวัสดีแอคชัวรีฉบับนี้ มีคำศัพท์เกี่ยวกับ Actuarial ที่น่าสนใจให้เพื่อน ๆ ได้ค้นหากัน 10 คำ บอกใบ้ให้ว่า เป็นคำศัพท์จาก SA ของเราเองค่ะ ^^

A	F	K	D	S	Z	E	R	P	T	A	S	T	R	C	V	N	M	L	K	R	I	S	K	L
L	A	P	S	E	E	T	U	O	Z	Q	L	I	O	P	E	R	T	I	O	M	N	H	G	F
A	N	V	W	I	E	R	T	M	K	L	J	I	P	U	Y	E	R	W	S	A	F	D	W	R
P	O	A	O	A	R	T	I	Y	M	N	E	V	L	O	S	L	V	C	I	R	U	T	Y	G
S	I	L	P	S	F	N	H	K	L	N	O	I	T	A	G	I	T	I	M	K	S	I	R	H
E	T	U	O	W	X	E	O	W	E	R	T	I	P	Z	Q	U	E	E	G	E	N	K	L	U
S	R	A	U	S	F	V	W	I	S	K	C	B	N	E	T	I	O	N	A	T	U	W	E	R
U	E	R	R	F	I	E	Z	P	T	L	O	N	G	E	V	I	T	Y	R	I	S	K	O	T
P	D	E	E	Y	S	E	C	X	C	A	B	V	N	M	J	K	L	O	I	N	E	R	T	G
P	F	T	T	J	F	H	A	O	X	R	I	Y	U	I	O	P	L	J	W	G	R	T	Y	E
O	H	R	W	K	R	P	X	A	R	E	Z	D	L	J	M	O	I	T	V	A	C	X	Z	R
R	G	O	X	O	E	O	E	S	D	R	F	G	E	H	J	E	L	P	X	C	V	B	N	G
T	B	C	V	P	S	R	N	Q	W	E	E	A	R	M	U	Q	Y	U	O	T	P	L	O	I
E	J	E	D	W	H	T	W	A	S	W	R	L	Y	L	R	U	I	O	P	U	L	K	T	N
D	N	S	G	R	T	S	D	Z	T	Y	I	O	A	T	C	E	R	E	Z	A	G	H	S	G
P	M	S	J	A	U	A	T	X	R	H	K	V	Q	T	X	L	T	I	O	R	N	U	J	E
L	L	I	U	C	K	T	F	C	E	J	D	R	D	Q	I	G	A	N	E	Y	I	O	K	H
A	P	O	Y	W	O	A	G	D	D	E	P	A	G	F	K	O	Q	Z	I	T	E	A	Z	J
N	T	N	R	Y	L	C	H	E	D	U	L	E	W	S	D	F	N	G	V	S	X	C	A	N
A	R	Z	F	J	P	W	J	D	S	T	A	R	D	S	E	J	K	Z	Q	G	I	F	S	K
C	W	E	K	U	Z	E	E	Q	M	A	S	E	R	T	Y	U	I	O	P	L	K	D	H	M
T	T	Q	I	H	Q	B	E	R	L	A	F	A	K	A	T	S	D	T	Y	P	W	D	N	L
U	R	M	O	B	M	Z	W	S	D	E	R	F	G	T	Y	H	J	U	I	O	P	L	L	S
A	E	A	L	E	S	A	L	E	T	Y	H	E	A	R	D	E	O	P	N	M	S	Q	Z	D
R	Y	R	J	C	D	F	J	U	Y	T	V	R	I	S	L	O	T	I	O	N	E	Y	E	V

เพื่อน ๆ คนไหนทราบแล้ว รีบส่งคำตอบกลับมายังสวัสดีแอคชัวรีนะคะ เรามีของรางวัลมากมายรอคุณอยู่

เรามาดูเฉลยของฉบับที่แล้วกันดีกว่าค่ะ

บ้านหลังที่1	บ้านหลังที่2	บ้านหลังที่3	บ้านหลังที่4	บ้านหลังที่5
สีเขียว	สีชมพู	สีน้ำเงิน	สีฟ้า	สีม่วง
ชาวอเมริกัน	ชาวอังกฤษ	ชาวแคนนาดา	ชาวฮ่องกง	ชาวฝรั่งเศส
หนังตลก	หนังโรแมนติก	หนังธรรมะ	หนังแอคชั่น	หนังสยองขวัญ
ฟุตบอล	ตีกอล์ฟ	เทนนิส	ว่ายน้ำ	บาสเก็ตบอล
BMW	BENZ	VOLVO	AUSTIN	FOLK

สำหรับผู้โชคดีที่ตอบถูก 5 ท่านแรกมีดังนี้ค่ะ

1. Khun Nidhipon Tritiptawin
2. คุณสิทธิธัญญ์ ปานวัง
3. คุณนงลักษณ์ จินาวงศ์
4. Khun Anchalika Kanchanasook
5. คุณธันวดี ศรีวิไลฤทธิ์

เตรียมรับของรางวัลจากสวัสดีแอคชัวรีกันไปเลยค่ะ

สำหรับ เฉลยของสวัสดีแอคชัวรีฉบับที่ 19 ทางทีมงานขออภัยด้วยนะคะ เรามาดูคำตอบกันดีกว่าค่ะ

แน่นอนที่สุด... ศาสตราจารย์จะต้องตอบว่า “**จริงครับ**” โฮๆๆ

เนื่องจาก “ลิฟต์ตัวนี้ขึ้น” กับ “ลิฟต์ตัวนี้ลง” เป็นประพจน์ซึ่งก็คือประโยคที่มีค่าความจริงเป็นจริงหรือเท็จอย่างใดอย่างหนึ่ง เมื่อถูกเชื่อมด้วย “หรือ” ซึ่งเป็นตัวดำเนินการทางตรรกศาสตร์ ซึ่งผลลัพธ์ของประพจน์ที่เชื่อมด้วย “หรือ” จะเป็นจริงเมื่อประพจน์ใดประพจน์หนึ่งเป็นจริง หรือ ทั้งสองประพจน์เป็นจริงทั้งคู่ และจะเป็นเท็จในกรณีเดียวคือเมื่อทั้งสองประพจน์เป็นเท็จทั้งคู่เท่านั้น

เป็นอย่างไรบ้างค่ะง่ายจนหัวเราะไม่ออกกันเลยทีเดียว สำหรับเฉลยฉบับนี้ของเรา โฮๆๆ น่าเสียดายที่ไม่มีเพื่อน ๆ คนไหนตอบถูก ดังนั้น ของรางวัลจึงตกเป็นของทีมงานเอง ฮา....

คิดถูกแล้วหรือที่เลือกมาเป็น นักคณิตศาสตร์ประกันภัย (แอคชัวรี)?

สำหรับคนที่กำลังจะเลือกเป็นนักคณิตศาสตร์ประกันภัยหรือคนที่เป็นอยู่แล้วแต่ไม่แน่ใจว่าตัวเองจะไปรอดไหม ผมขอแนะนำให้ลองมาทำแบบทดสอบนี้กันดูครับ

1. คุณรู้สึกสนุกหรือมีความสุขมากกว่าคนอื่นๆ เมื่อได้เรียนรู้เรื่องใหม่ๆ หรือไม่
2. คุณได้เคยถูกจัดว่าเป็นหนึ่งในเซียนของวิชาคณิตศาสตร์สมัยที่ยังเป็นนักเรียนบ้างหรือไม่
3. คุณเป็นคนชอบตั้งคำถามให้ตัวเองหรืออยากรู้อยากเห็น (แต่ไม่ถึงขั้นสอดรู้สอดเห็น) หรือไม่
4. คุณรู้สึกดีทุกครั้งที่สามารถแก้ปัญหาที่ยุ่งยากซับซ้อนหรือไม่
5. คุณชอบเกมส์ที่ต้องวางแผนกลยุทธ์ อย่างเช่น หมากรุก โกะ หรือเกมส์คอมพิวเตอร์ประเภท War Craft หรือไม่
6. คุณเป็นคนชอบอธิบายสิ่งต่างๆ ให้กับคนอื่นหรือไม่
7. คุณสนใจติดตามข่าวสารของสถานการณ์บ้านเมืองในปัจจุบัน อย่างเช่น ข่าวสังคมหรือข่าวการเมืองหรือไม่
8. คุณสามารถเพิ่มแรงจูงใจให้ตัวเองสามารถทำในสิ่งที่ต้องการเพื่อให้ไปได้ถึงเป้าหมายหรือไม่
9. คุณมีความสุขที่ได้ทำงานกับเครื่องคอมพิวเตอร์หรือนั่งหน้าจอคอมพิวเตอร์หรือไม่
10. คุณมีความสนใจในเรื่องธุรกิจหรือการเงินบ้างหรือไม่

ถ้าคุณตอบว่า "ใช่" ตั้งแต่ 8 ข้อขึ้นไป – ยินดีด้วยครับ คิดถูกแล้วที่เลือกมาเป็นนักคณิตศาสตร์ประกันภัย คุณมีคุณสมบัติครบถ้วน เส้นทางชีวิตของคุณในฐานะนักคณิตศาสตร์ประกันภัยคงรุ่งแน่ (แต่ถ้าประมาทแล้วอาจจะรุ่งริ่งได้)

ถ้าคุณตอบว่า "ใช่" ได้ประมาณ 4 - 7 ข้อ – คุณมาถูกทางแล้วครับ มีคุณสมบัติหลายข้อที่จะเป็นนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ดีทีเดียว พยายามเข้าอีกหน่อยรับรองได้เป็นเฟลโล่ หรือ Qualified Actuary ในเร็ววันแน่ครับ

ถ้าคุณตอบว่า "ใช่" เพียง 0 - 3 ข้อ – คุณอาจจะโดนใครบางคนหลอกให้มาเป็นนักคณิตศาสตร์ภัยก็ได้ แนะนำให้ลองไปปรึกษาหมอดูเพื่อความแน่ใจอีกทีว่ามาถูกทางแล้วหรือ แต่ถึงแม้ว่าคุณสมบัติจะไม่มากเท่าคนอื่นๆ คนเราก็สามารถพัฒนากันได้ ขอให้ฝันให้ไกลแล้วไปให้ถึงกันครับ

ใบสมัครสมาชิกวารสาร "สวัสดีแอคชัวรี" ฉบับตีพิมพ์ (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 พัฒน์พงศ์ ในนาม "The Society of Actuaries of Thailand"

บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 018-1-01969-7

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