

SA wasdee ctuary

Vol 25 : 3Q12

ฉบับที่ 25 ประจำไตรมาสที่ 3 ปี 2555

LOVE FOR RICH?



Sponsored by



Society of Actuaries of Thailand (SOAT)



โรคร้ายแรงเกิดขึ้นได้ทุกวัย
ป้องกันเต็มขั้นถึงอายุ

99 ปี

แผนประกัน AIA Health Lifetime*

เหนือกว่าด้วยการคุ้มครองนานตลอดชีพ

- คุ้มครอง 3 กลุ่มโรคร้ายแรง ซึ่งเป็นสาเหตุหลักของการเสียชีวิตของคนไทย** ได้แก่ กลุ่มโรคมะเร็ง กลุ่มโรคหัวใจ และกลุ่มโรคหลอดเลือดสมอง
- ชำระเบี้ยประกันภัยเพียงแค่ 20 ปี เบี้ยฯ คงที่ ไม่เพิ่มตามอายุ
- สมัครงได้ตั้งแต่อายุเพียง 1 เดือน - 65 ปี คุ้มครองยาวนานถึงอายุ 99 ปี
- ยิ่งสมัครงทำประกันเร็ว ยิ่งรับความคุ้มครองยาวนานกว่า

ติดต่อตัวแทนประกันชีวิตเอไอเอ หรือ AIA Call Center 1581

*หนึ่งในการมอบความคุ้มครองเต็มขั้นจากเอไอเอ

AIA.CO.TH



คำเตือน: ผู้ขอเอาประกันภัยควรศึกษา และทำความเข้าใจในเอกสารเสนอขาย เมื่อได้รับกรมธรรม์แล้วโปรดศึกษารายละเอียดข้อกำหนดและเงื่อนไขในกรมธรรม์
* เอไอเอ เฮลท์ โลฟทิโม เป็นชื่อทางการตลาดของสัญญาเพิ่มเติมผลประโยชน์โรคร้ายแรงตลอดชีพ ซึ่งแนบกับแผนประกันหลักที่บริษัทฯ กำหนด
** ข้อมูลจากสถิติสาธารณสุขปี 2553 โดยสำนักนโยบายและยุทธศาสตร์ กระทรวงสาธารณสุข

Hello from Editor!



พิเชษฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่) -- บรรณารักษ์การ
และ SOA Ambassador สาขาประเทศไทย

Food for thought ในคราวนี้มาอย่างแหวกแนวในหัวข้อ “**ทำอย่างไรจึงจะได้แต่งงานกับคนรวย (How to marry rich guy)**” ซึ่งเป็นกรเขียนให้อ่านเบาสมองชวนเสียดสีเล็กน้อยแล้วเอามาโยงกับการวิเคราะห์ในรูปแบบของนักการเงินหวังว่าอ่านกันแล้วคงไม่เก็บไปคิดมากเกินไปนะคะ

ส่วนคอลัมน์ที่ได้รับกระแสการตอบรับมาแรงในรูปแบบกรณีศึกษาที่เอาไว้อ้างอิงกับการบริหารงานในองค์กรในคราวนี้จะเป็นการเฉลยคำตอบจากคราวที่แล้ว และเริ่มเรื่องใหม่กับเรื่อง “**Winning Support for Your Idea**” ที่จะกล่าวถึงกระบวนการเพื่อให้ได้รับการอนุมัติอะไรสักอย่างมา

แล้วก็มาเจอกับเนื้อหาที่เข้มข้นที่น่าจะกระทบกับบริษัทประกันภัยในไม่ช้า นั่นก็คือเรื่องเกี่ยวกับ Stress testing (แต่ชื่อก็เครียดแล้ว) ที่ไม่ได้แปลว่าทดสอบความเครียด แต่จะหมายถึงการวิเคราะห์สถานะเงินกองทุนของบริษัทในช่วงระยะเวลาหนึ่งในอนาคต ภายใต้สถานการณ์ในปัจจุบัน โดยหัวข้อนี้จะยกตัวอย่างของประเทศแคนาดาที่ใช้กันในรูปแบบ “**Dynamic**

Capital Adequacy Testing (DCAT)”

ส่วน Risk matter ในคราวนี้ก็ยังคงเป็น “**การจัดการสินทรัพย์และหนี้สินของบริษัท (Asset Liability Management) - ตอนที่ 6**” ที่จะเห็นว่าเนื้อหาที่ได้กล่าวมาทั้งหมดใน 5 ตอนที่ผ่านมานั้นจะเน้นถึงการจัดการความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากอัตราดอกเบี้ยของอัตราดอกเบี้ย (Interest rate risk) ที่จะสะท้อนถึงมูลค่าที่เปลี่ยนไปของสินทรัพย์และหนี้สินแต่เพียงอย่างเดียว ในคราวนี้จะมาขยายความของการจัดการความเสี่ยงอื่นๆ ประกอบไปด้วย

และที่ติดอันดับยอดนิยมทุกครั้งกับคอลัมน์ “**Entertainment**” ที่คราวนี้มีอะไรใหม่ๆ มาท้าทายคนอ่านพร้อมกับแจกของรางวัลให้กับคนที่กล้ามาทำประลองกับเรา

ดาวน์โหลดได้ที่ www.sawasdeeactuary.com
หรือสนใจติดตามความเคลื่อนไหวของเราได้ที่ www.facebook.com/thaiactuary



CONTENTS

ฉบับที่ 25/2555

- 04 - Food for thought - How to marry rich guy
- 10 - Case Study: Winning Support for Your Idea
- 16 - Dynamic Capital Adequacy Testing (DCAT)
- 24 - Risk matter - ALM (Part VI)
- 28 - Entertainment

A photograph of a wedding cake topper featuring a groom in a black tuxedo and a bride in a white lace dress, standing on a background of scattered US dollar bills. The text is overlaid on the lower half of the image.

Food for Thought

ทำอย่างไรจึงจะได้แต่งงานกับคนรวย (How to marry rich guy)

โดย พิเชฐ เจียรรมณีทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FIA, FSAT, FRM

ปัจจุบันนี้คนไทยส่วนใหญ่ชอบมองอะไรที่เป็นวัตถุนิยมกัน ซึ่งก็เป็นเรื่องที่หลีกเลี่ยงไม่ได้สำหรับระบบทุนนิยมในบ้านเรา ที่เงินซื้อได้เกือบทุกอย่าง (ยกเว้นความสุข) แม้แต่ชาวต่างชาติส่วนใหญ่ที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยก็พูดกันเป็นเสียงเดียว (แต่ต่างภาษา) ว่าการใช้เงินในประเทศไทยนั้นสามารถซื้ออะไรหลายๆ อย่าง (แม้กระทั่งกฎระเบียบหรือกฎหมาย) ได้มากกว่าการใช้เงินในประเทศของพวกเขา

เงินจึงเป็นสิ่งที่สามารถทำให้ผู้คนทั่วไปทำตาลุกวาวขึ้นมาได้ ไม่ว่าจะเป็นการออกรถป้ายแดง, ถอย Benz, ขับ BMW, ชื้อนาฬิกา Rolex, มีบ้านหลังโต, หรืออะไรก็ตามที่เป็นของที่หรูและดูดีที่ใครๆ ต่างก็ใฝ่ฝัน

คอลัมน์นี้จึงได้ถูกเขียนขึ้นมาแบบซ้ำๆ เพื่อให้
อ่านกันเบาสมอง โดยเฉพาะเรื่องที่กำลังจะเขียนต่อไปนี้
คงเป็นเรื่องราวที่น่าสนใจสำหรับสาวๆ หลากๆ คน โดยเฉพาะคนที่ยังไม่ได้แต่งงานหรือกำลังมองหาคนรู้ใจเพื่อ
แต่งงานด้วยอยู่ และถึงแม้ว่า “ความรัก” นั้นเป็นหนึ่งใน
สมการที่ทุกคู่ไขว่คว้าหากันเพื่อให้ได้มาครอบครอง ไม่ว่าจะด้วยการไปแย่งมาหรือปลูกต้นรักขึ้นมาเองก็ตาม แต่
ก็ยังมีปัจจัยอีกหลายอย่างที่บางคนยังตั้งเป็นเกณฑ์เพิ่มเติมเพื่อเอาไว้พิจารณาหาคู่ครอง เช่น หล่อ สวย รวย เก่ง

นิสัยดี หรือ เจ้าคารม เป็นต้น แต่สุดท้ายก็จบตรงคนที่
ไม่ต้องดีพอแต่ขอให้พอดี

เกณฑ์อย่างหนึ่งที่เป็นเรื่องน่าสนใจก็คือ “ความ
รวย” ซึ่งก็คงไม่มีใครตั้งเกณฑ์ที่ว่านี้ออกมาตรงๆ หรือ
ออกมาป่าวประกาศให้โลกรู้เป็นแน่ว่า “ข้าพเจ้าต้องการ
แต่งงานกับคนรวยเท่านั้น” แต่สำหรับสาวๆ บางคนอาจ
คงเคยคิดเล่นๆ และตั้งคำถามเสียบๆ อยู่ในใจว่า “ทำ
อย่างไรจึงจะได้แต่งงานกับคนรวย” อยู่บ้างไม่น้อย

คุณจะทำอย่างไร ถ้าสมมติว่ามีสาวสวยคนหนึ่งมาขอคำปรึกษา
เกี่ยวกับเรื่องการหาคู่เพื่อแต่งงานดังนี้





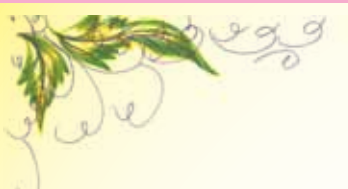

“ฉันมาขอคำปรึกษาและกำลังจะเปิดดอกกับสิ่งที่กำลังจะบอกต่อไปนี้คะ ตอนนี้อายุ 26 ปี เป็นคนสวย น่ารัก บุคลิกดี มีเสน่ห์ แถมยังมีรสนิยมดี มีคนหันมามองและชอบฉันเยอะมากจนนับไม่ไหว (ออกจะรำคาญซะด้วยซ้ำ) จนหัวกระไดไม่เคยแห้ง เรียกได้ว่ามีวิธีจัดคิวและบริหารเสน่ห์ที่ไม่แพ้ใคร

อย่างไรก็ตาม ฉันอยากจะแต่งงานกับคนที่มียาได้ไม่ต่ำกว่าปีละ 5 ล้านบาท คุณอาจจะบอกว่าชั้นโลกมากเกินไปได้ แต่คนที่มียาได้เพียงเท่านี้ก็ยังไม่ดีถือว่าเป็นคนชั้นสูงหรือพวกไฮโซแต่อย่างใด เงินของฉันจึงไม่ถือว่าสูงเกินไป

แต่พอมาถึงเรื่องแต่งงานเพื่อจดทะเบียนสมรสแล้ว ไม่ทราบว่ามีใครที่รู้จักและพอจะมีรายได้เท่านี้บ้างไหมคะ ไม่ว่าผู้ชายพวกนี้แต่งงานกันหมดหรือยัง ฉันอยากจะถามว่าทำอะไรฉันถึงจะได้แต่งงานกับพวกผู้ชายรวยๆ พวกนี้ได้ เพราะจากสถิติแล้ว จะเห็นว่าพวกแฟนเก่าที่คบกันนานี่มียาที่สุกก็แค่ปีละ 2 - 3 ล้านบาทเท่านั้นเอง ช่วงหลังๆ มานี้จะทำอย่างไรก็ขยับขึ้นสูงกว่านี้ไม่ได้ และมันก็ดูเหมือนจะเป็นเพดานสูงสุดเท่าที่จะทำได้ไปซะแล้ว ถ้าฉันต้องการย้ายไปอยู่ที่หรูๆ และมีสวนหย่อมพร้อมสระว่ายน้ำในบ้านเป็นของตัวเอง ลำพังแต่งงานกับคนรายได้เท่านี้คงจะไม่พอหรอกค่ะ

ดังนั้นถ้าไม่เป็นการรังเกียจ ฉันอยากจะสอบถามคำถามดังต่อไปนี้คะ

1. ที่ไหนที่มีชายโสดรวยๆ ไปรวมตัวกันมากที่สุด (โปรดระบุชื่อและที่อยู่ของบาร์, ผับ, ร้านอาหาร ,หรือ สถานที่ออกกำลังกาย) มีวิธีการที่จะเข้าถึงตัวพวกนั้นอย่างไร

- 
- 
2. ช่วงกลุ่มอายุประมาณเท่าไรที่ฉันควรจะต้องเข้าเป็นกลุ่มเป้าหมายดี (ยกตัวอย่างเช่น มากกว่าสามสิบห้า หรือ น้อยกว่าสามสิบห้า เป็นต้น) เพราะที่แล้วว่า มากก็ได้พยายามกระจายความเสี่ยงไม่ให้งานของแฟนแต่ละคนอยู่ในละแวกเดียวกัน แต่อย่างไรก็ยังไม่รู้สิว่ายังแบ่งกลุ่มเป้าหมายได้ไม่ดีพอ
 3. ทำไมภรรยาของคนรวยส่วนใหญ่ถึงมีหน้าตาที่ดูแล้วธรรมดา...ธรรมดา ฉันไปเห็นผู้หญิงบางคนที่ไม่เห็นจะสวยหรือน่าสนใจตรงไหน แต่ทำไมพวกนั้นถึงสามารถแต่งงานกับคนรวยๆ ได้ (ไม่ทราบเหมือนกันว่าพวกนั้นใช้วิธีบริหารเสน่ห์กันอย่างไร)
 4. คุณใช้อะไรเป็นการตัดสินใจว่า “ใครควรเป็นภรรยาของคุณ” และ “ใครที่เป็นได้ อย่างมากที่สุดก็แค่แฟนเท่านั้น” (ย้ำว่าเป้าหมายของฉันคือการได้แต่งงานและจดทะเบียนสมรสนะค่ะ)

ขอความกรุณาด้วยค่ะ

จาก.... คุณสุศุสวย

ปล. คติพจน์ประจำใจของฉันคือ “จับปลาสองมือ ดีกว่าจับมือคนสองใจ” ค่ะ



จะเห็นว่าคำถามที่ตั้งขึ้นมานี้เป็นคำถามกวนๆ ขอนให้ขบคิดเล่นๆ
ไม่ต้องเอาไปคิดมากหรือเอาไปจริงจังแต่อย่างไร
เพราะว่าต่างคนต่างความคิด และก็ทำให้คำตอบนั้นสามารถมีได้
หลากหลายรูปแบบแตกต่างกันออกไป เอาเป็นว่า เราลองมาคิดหา
คำตอบกันดูเล่นๆ กันดีกว่า แต่สำหรับคนในวงการการเงินแล้ว
หลายคนคงอยากจะตอบกลับแบบกวนๆ ดังนี้ครับ

“ถึงคุณสุดสวย... ผมได้ฟังคำถามของคุณอย่างตั้งอกตั้งใจ และก็เดาว่าคงจะมีสาว ๆ หลายคนไม่น้อยที่คงมีคำถามเหมือนคุณเช่นกัน ถ้าไม่เป็นการรังเกียจ ขอให้ผมลองช่วยวิเคราะห์สถานการณ์ของคุณในฐานะที่เป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านการลงทุนแล้วกันนะครับ และผมเองก็มีรายได้ไม่น้อยกว่า 5 ล้านบาทต่อปีซะด้วย ซึ่งก็คงตรงตามเงื่อนไขของคุณ ซึ่งก็หวังว่าผมคงไม่ได้ทำให้พวกคุณเสียเวลาเช่นกัน

จากมุมมองของนักธุรกิจแล้วผมว่ามันคงจะเป็นการตัดสินใจอย่างผิดพลาดมหันต์ถ้าต้องได้แต่งงานกับคุณ คำตอบนั้นเรียบง่ายมากครับ ให้ผมลองอธิบายดู ตัดเรื่องปลีกย่อยทิ้งแล้วมาวิเคราะห์กันตรงๆ ดีกว่า สรุปว่า ตอนนี้อยู่กำลังพยายามจะแลกเปลี่ยน “ความสวย” กับ “เงิน” (เช่น นางแดงกำลังจะขายความสวยให้นายดำ และนายดำจ่ายเงินเพื่อซื้อ) ซึ่งจริงๆ แล้ว ปัญหามันอยู่ตรงที่ว่า “ความสวย” ของคุณมันจะค่อยๆ เทียบเฉไป

ในทางกลับกันที่เงินของผมจะไม่มีความหายไปใน (ถ้าไม่มีเหตุผลที่ดีพอ) ในความเป็นจริงแล้วรายได้ของผมนับวันมีแต่จะเพิ่มขึ้นๆ แต่คุณไม่สามารถสวยขึ้นๆ ได้ ด้วยเหตุนี้แล้ว เมื่อลองมาคิดตามหลักเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ ผมเป็นสินทรัพย์ที่นับวันก็เพิ่มมูลค่า ส่วนคุณเป็นสินทรัพย์ที่นับวันก็เสื่อมมูลค่า แคมไม่ใช่ค่อยๆ เสื่อมด้วย แต่เป็นการเสื่อมแบบติดปีก ถ้าความสวยเป็นเพียงแคสินทรัพย์เพียงอย่างเดียวเท่านั้นที่คุณมีอยู่ มูลค่าของคุณนี่จะนำเป็นห่วงเมื่อได้ถือครองกินสิบปีขึ้นไป

ในตลาดหลักทรัพย์ ถ้าเราคิดว่าค่าของหุ้นกำลังจะตกเราจะขายมันทิ้งและมันก็ไม่เป็นการดีที่จะเก็บไว้นานๆ เช่นเดียวกันกับการแต่งงานที่คุณว่า มันอาจจะดูโหดร้ายไปหน่อยถ้าผมจะพูดแบบนี้ แต่นี่ก็เป็นการตัดสินใจสำหรับคนที่ไม่โง่เนื่องจากสินทรัพย์ใดๆ ที่เรารู้ว่าจะเสื่อมมูลค่า เราจะขายหรือ

ก็เป็นการโต้ตอบแบบเจ็บๆ คันๆ ที่เอามาให้อ่านกันสนุกๆ นะครับ อย่าไปคิดอะไรมาก แต่ก็หวังว่าคนที่ได้อ่านคอลัมน์นี้จะได้อะไรกลับไปบ้างไม่มากนักน้อย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ความรักเป็นสิ่งที่มิคุณค่าทางจิตใจและไม่ควรที่จะเอาอะไรมานับเป็นตัววัด หรือเอามาคิดแลกเปลี่ยนกับตัวเงิน

“ผมเป็นสินทรัพย์ที่นับวันก็เพิ่มมูลค่า ส่วนคุณเป็นสินทรัพย์ที่นับวันก็เสื่อมมูลค่า”


“เช่าซื้อ” และใครก็ตามที่มีเงินเดือนหลายล้านบาทต่อปีก็คงจะไม่ใช้คนโง่หรอกครับ

พวกเราคงต้องการให้คุณเป็นแค่กิ๊กเท่านั้น แต่คงไม่แต่งงานกับคุณหรอก (ยกเว้นคุณจะวางยาแล้วมัดมือชก) ผมอยากจะแนะนำให้คุณลืมเรื่องที่จะแต่งงานกับคนรวยๆ ซะ และจริงๆ แล้วคุณควรทำให้ตัวคุณเป็นคนรวยที่มีรายได้หลายล้านต่อปีเองจะดีกว่า มันคงมีโอกาสสูงกว่าที่จะไปจับคนรวยโง่ๆ (ซึ่งถ้าพวกเขาจริงก็คงจะไม่โง่หรอกครับ)

สุดท้ายนี้ ผมขอฝากไว้ว่าการแต่งงานก็เหมือนกับการควมรวมกิจการ ที่รวมของสองสิ่งให้ เป็นสิ่งเดียวในทางนิติบัญญัติ ทั้งนี้ทั้งนั้นนามสกุลหรือชื่อ บริษัทอาจจะถูกเปลี่ยนไปเมื่อเกิดการควมรวมกิจการแล้ว ซึ่งจะสำเร็จได้ก็ต่อเมื่อทั้งสองฝ่ายได้ตกลงปลงใจกัน และต่างฝ่ายต่างประเมินซึ่งกันและกัน โดยราคาประเมินที่จะให้กันนั้นปกติเขาไม่เอาความสวยมานับกันหรอกครับ

หวังว่าผมคงตอบเคลียร์นะครับ แต่ถ้าคุณสนใจให้บริการ “เช่าซื้อ” ผมก็สามารถจัดให้ได้ครับ...”
จาก.....หนุ่มรวยได้กิน 5 ล้าน

ปล. คติพจน์ประจำใจของผมคือ “ยอมเป็นโสดอยู่พักๆ ดีกว่ามีความรักกับคนรักไม่เป็น”

ส่วนคติประจำใจของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแบบผมคือ “ผมเป็นพวกประเภทคิดเลขในใจ เลยกิดนอกใจใครไม่เป็น” 

เจ้ากรรมนายคน ตอน โอเคโล่

สุชิน พงษ์พิทักษ์ FSA, FSAT

หลังจากเขียนเรื่องแซนด์วิชแยมลงใน Sawasdee Actuary ฉบับที่แล้วไปนั้น ท่านบ.ก.ทอมมีได้โทรมา ให้ช่วยเขียนเรื่องมาลงในฉบับถัดไปอีก พอถึงช่วงนี้ผมยังอยู่ในสถานะ “เจ็ยะป่าปลื้อ” ก็เลยนั่งเขียนให้อีกตอนหนึ่ง

ก่อนอื่นขอท้าวความอดีต คราวที่แล้วท่านผู้อ่านอาจจะรู้สึกว่าผมเล่นง่ายเอาบทความต่างประเทศมาแปลตื้อๆ แล้วสะบัดกันจากไปแบบไม่ใยดี ก็เลยขอไปบาปแต่ชาติปางก่อน โดยเริ่มจากแสดงความมิดเห็นของผมเล็กน้อยเกี่ยวกับกรณีศึกษาแซนด์วิชแยม ขออย่าว่าเป็นความคิดเห็นส่วนตัวไม่ใช่เฉลย

มีประเด็นหนึ่งที่ผมคาใจมากที่สุดจากข้อมูลของกรณีศึกษาแซนด์วิชแยมก็คือ ถ้าลิลลี่ทำงานไม่จริงจังๆ ทำไม่เธอถึงเป็นพนักงานที่อยู่มานานที่สุดในแผนก ลองไต่ตรองดูก็คิดว่าคำอธิบายอาจเป็นไปได้สามกรณี ซึ่งแต่ละกรณีก็มีวิธีการจัดการแก้ไขแตกต่างกัน ดังนี้

กรณีที่ 1 ลิลลี่มีปมหลังอันน่าสะพรึงกลัว เช่น เธอเป็นลูกเจ้าของบริษัท หรือเป็นกิ๊กกับบริค เป็นต้น ในกรณีนี้ชาร์ลีไม่ควรทะเล่ทะเล่ล่าเข้าไปจัดการ เพราะไม่เช่นนั้นแล้ว ตัวเองอาจเป็นฝ่ายโดนจัดการเสียเอง ชาร์ลีควรจัดการตัวเองโดยพยายามเลี้ยงใช้ลิลลี่เฉพาะในงานที่คิดว่าลิลลี่สามารถช่วยเหลือได้จริงๆหรือตัวเนื่องงานไม่เสี่ยงจนเกินไป

กรณีที่ 2 ระบบการบริหารจัดการบุคคลากรไม่ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยทั่วไปแล้วหลักการบริหารจัดการบุคคลากรมีอยู่มาให้เด็กดีทานลูกกวาด ให้เด็กดีทานหน่อไม้ (หน่อไม้เป็นค่าแผลงของไม้เรียวซึ่งปัจจุบันได้สาปสูญไปจากระบบการศึกษาไทยแล้ว) แปลว่าคนที่ควรได้รับผลตอบแทนแตกต่างกันอย่างมากเมื่อเทียบกับคนทำไม่ได้ แต่บ่อยครั้งระบบที่ว่านี้ไม่ทำงานตามที่ควรเป็น คนทำดีกับคนทำไม่ได้ได้รับการตอบแทนไม่แตกต่างกันเท่าไร ดังนั้นคนทำดีก็ลาออกไปอยู่ที่ ๆ เขาได้รับการตอบแทนดีกว่า ส่วนคนที่ทำไม่ดีก็จะเกาะเก้าอี้ไว้แน่น เพราะกลัวว่าถ้าออกไปอยู่ที่อื่นชีวิตอาจลำบากขึ้น ซึ่งถ้าเป็นกรณีนี้ เราจะต้องจัดการแก้ไขที่ระบบ การจัดการลิลลี่โดยเฉพาะจะไม่มีประโยชน์อันใด ต่อให้ไล่ลิลลี่ออกไป ก็อาจเกิดการหนีลิลลี่ 2 ลิลลี่ 3 ในอนาคตขึ้นอีกได้ตราบดีที่ระบบยังล้มเหลวอยู่

กรณีที่ 3 ปัญหาอยู่ที่ตัวลิลลี่เอง เช่น ลิลลี่อาจจะเป็นพนักงานที่ทำงานได้ดีในส่วนงานเดิมแต่เพิ่งถูกย้ายมาดูแลส่วนงานใหม่ก็เลยยังไม่ชำนาญ หรือว่าลิลลี่มีปัญหาส่วนตัวในช่วงเวลานั้นซึ่งส่งผลกระทบต่องาน เป็นต้น ในกรณีนี้ก็ต้องจัดการแก้ไขที่ตัวลิลลี่โดยตรง เช่น ให้ลาพักร้อนเพื่อจัดการปัญหาส่วนตัว ให้โอกาสอบรมพัฒนา เปลี่ยนงานให้ลิลลี่ดูงานที่เหมาะสม

สมกับทักษะความสามารถของเธอ หรือเลิกจ้างถ้าไม่มีทางเลือกอื่นได้อีกเลย

หลังจากชาติใช้เวรกรรมติดตัวมาจากชาติปางก่อนแล้ว ก็ถึงคราวว่าด้วยเนื้อหาใหม่ที่ผมจะเขียนถึงในฉบับนี้ ก็เหมือนเช่นเคยผมหยิบเอามาจากวารสารในเว็บไซต์ของ Society of Actuaries คราวนี้เป็นคิวของอีก section ที่ชื่อว่า Entrepreneurial Actuaries ซึ่งเป็นแหล่งชุมนุมของ actuary ที่ดำเนินกิจการธุรกิจของตนเอง ส่วนใหญ่ก็เป็นบริษัทที่ปรึกษา เนื้อหาบทความในวารสารชื่อ The Independent Consultant ของ section นี้จึงจะหนักไปทางวิชาการบริหารจัดการ

บทความที่ผมจะนำมาเขียนมีชื่อว่า Winning Support for Your Idea โดย Jay W. Vogt จากชื่อก็แปลเป็นภาษาไทยบ้านได้ประมาณว่าการจัดการให้โครงการความคิดของคุณชนะใจผู้มีอำนาจอนุมัติ ตัวอย่างเช่น คุณเป็น actuary ที่ดูแลเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต มีความคิดที่จะเสนอให้บริษัทของคุณพัฒนาแบบ

ประกันแบบ Investment-Linked ซึ่งบริษัทยังไม่มีความมาก่อน อย่างไรก็ตามการพัฒนาแบบประกันใหม่นี้จำเป็นต้องลงทุนระบบคอมพิวเตอร์ใหม่ให้รองรับซึ่งเป็นต้นทุนที่สูงเอาการ การพิจารณาอนุมัติโครงการความคิดดังกล่าวจำเป็นต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะผู้บริหารระดับสูง ซึ่งประกอบไปด้วย CEO และ ผู้บริหารฝ่ายต่างๆ ได้แก่ ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด ฝ่ายการเงิน ฝ่ายดำเนินงานประกันภัย และสารสนเทศ เป็นต้น

โปรดอย่าได้เข้าใจผิด บทความนี้ไม่ได้นำเสนอวิธีการสร้างสรรหรือการนำเสนอโครงการความคิดให้แจ่มเลิศจนใครๆก็ชอบ แต่จะกล่าวถึงวิธีการเดินหมากเข้าหาและหวานล้อมคนที่เกี่ยวข้องเพื่อให้โครงการได้รับการอนุมัติ การวางแผนว่าควรจะเดินหมากอย่างไรจะเริ่มจากการพินิจพิเคราะห์และจำแนกกลุ่มบุคคลผู้มีอำนาจอนุมัติตามคุณลักษณะที่สัมพันธ์กับโอกาสที่คนๆนั้นจะให้ความเห็นชอบโครงการความคิดของเรา จากนั้นก็กำหนดยุทธวิธีในการเข้าหาโน้มน้าวที่เหมาะสมกับแต่ละกลุ่ม





เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์และจำแนกกลุ่มมาจากตำราของ Peter Block ชื่อว่า “*The Empowered Manager: Positive Political Skills at Work*” เป็นตารางเมตริกซ์ 2 ทางเพื่อจำแนกบุคคลที่เราจะวิเคราะห์ออกเป็น 4 กลุ่มย่อยตามตารางข้างล่างนี้ โดยใช้คุณลักษณะด้านความไว้วางใจ (trust) และความเห็นชอบกับความคิดเรา (agreement) เป็นตัวจำแนก

	ความไว้วางใจต่ำ	ความไว้วางใจสูง
ความเห็นชอบด้วยสูง	Strange bedfellow	Allies
ความเห็นชอบด้วยต่ำ	Adversaries	Respected opposition

ความไว้วางใจ (trust) ที่กล่าวถึงในตาราง มีความหมายเชิงกว้างบ่งบอกความสัมพันธ์ของเรากับบุคคลคนนั้นว่าดีเพียงใด ซึ่งไม่ได้จำเพาะเจาะจงว่าเป็นรูปแบบความไว้วางใจเพียงอย่างเดียว แต่อาจหมายถึงความสนิทสนม ความเคารพ ความรักใคร่ ได้เช่นกัน

ความเห็นชอบกับความคิดเรา (agreement) หมายถึงบุคคลคนนั้นเห็นด้วยกับโครงการความคิดเรามากน้อยแค่ไหน ในการพิจารณาระดับความเห็นชอบต่อวิเคราะห์ความเห็นชอบในแต่ละโครงการเป็นครั้งๆไป เพราะบางคนอาจ

เคยเห็นด้วยกับโครงการหนึ่งในอดีต แต่ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยกับโครงการใหม่ที่เรานำเสนอตอนนี้ก็ได้

หลังจากจำแนกแล้ว เราต้องกำหนดกลยุทธ์ในการเข้าหาแต่ละกลุ่มเพื่อหว่านล้อมให้สนับสนุนโครงการความคิดของเรา รายละเอียดในแต่ละกลุ่มดังจะกล่าวถึงต่อไปนี้

กลุ่มแรกชื่อว่า **Allies** หรือผมขอให้เสียงภาษาไทยว่า **พันธมิตร** คือบุคคลที่เราไว้วางใจและเขาก็ไว้วางใจ

เรา อีกทั้งเห็นชอบกับโครงการความคิดที่เราเสนอ บุคคลกลุ่มนี้ถือเป็นฐานเสียงสำคัญที่สนับสนุนเรา จึงควรเอาอกเอาใจพันธมิตรให้ดี เช่น ควรเข้าพบสม่ำเสมอเพื่อแจ้งข่าวสารล่าสุด ขอคำแนะนำปรึกษา กำหนดกลยุทธ์ร่วมกัน นำพันธมิตรเข้ามามีส่วนร่วมในโครงการ นอกจากนี้ อาจใช้ประโยชน์ให้พันธมิตรช่วยเป็นสะพานเชื่อมไปยังบุคคลที่สำคัญต่อการเห็นชอบโครงการที่เราอาจจะยังไม่รู้จักคุ้นเคยดี

Strange bedfellow ผมตั้งชื่อภาษาไทยให้ว่า **คู่นอนเหม็นขี้หน้า** อันนี้เป็นชื่อที่ผมตั้งเอง ถ้าไม่ตรงกับตำราภาษาไทยที่เคยมีผู้ตั้งไว้ ก็ขออภัยด้วย) เนื่องจากผมจินตนาการถึงภาพสามีภรรยาที่ทะเลาะกันแต่ต้องนอนเตียงเดียวกันเนื่องจากทั้งบ้านมีเตียงเดียว ไม่อยากมองหน้ากันจึงนอนหันหลังชนกัน คู่นอนเหม็นขี้หน้าเป็นบุคคลที่เราไม่ไว้ใจใจ แต่ไม่ว่าด้วยเหตุผลกลใด เขากลับสนับสนุนความคิดเราในคราวนี้ เราจึงควรแสดงมารยาทให้เกียรติเขา (ถึงแม้ยังเหม็นขี้หน้าอยู่) ลองหาตัวมีผลประโยชน์ร่วมอะไรในโครงการที่สามารถใช้เป็นแรงจูงใจให้เขาสนับสนุนเราและนำมาขยายผลในรูปแบบกลยุทธ์ร่วม แต่ต้องเผื่อใจไว้เสมอว่าความเห็นชอบจากคู่นอนเหม็นขี้หน้าอาจจู่หายวับไปได้ทุกเมื่อ เอาแน่เอาอนไม่ได้ บางทีสถานะเหม็นขี้หน้าอาจจะเกิดจากปมปัญหาจิตใจในอดีต เราอาจจะลองดูว่าสามารถสะสางคลี่คลายกันได้ด้วยดีหรือไม่ เพื่อเปลี่ยนสถานะคู่นอนเหม็นขี้หน้าให้เป็นพันธมิตรแทน

Respected opposition ในชื่อภาษาไทยของผมว่า **มิตรคิดต่างขั้ว** ด้วยว่าจินตนาการเห็นภาพเพื่อนสนิท แต่ก็มีความคิดอุดมการณ์ในบางเรื่องต่างกัน เช่น เราชอบ

สีหนึ่ง เพื่อนชอบอีกสีหนึ่ง (หมายถึงเรื่องจริงจัง ไม่อิงการเมืองนะ) ดังนั้นในบางครั้งเพื่อนเราคนนี้อาจจะไม่เห็นด้วยกับเราเสมอไป การจะทำให้เขาเปลี่ยนมาสนับสนุนความคิดเรา ต้องเริ่มจากตัวเราต้องแสดงความเคารพในความเห็นที่แตกต่างก่อน เราอาจจะอธิบายชี้แจงข้อขัดแย้งเพื่อชักจูงให้เขากล้อยตามหรืออาจจะยอมรับข้อติติงของเขาแล้วนำมาปรับปรุงโครงการเพื่อให้สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของเขามากขึ้น ซึ่งจะทำให้เขาอยากสนับสนุนโครงการเรายิ่งขึ้น

กลุ่มสุดท้าย **Adversaries** หรือที่ผมขนานนามว่า **อริ** บุคคลซึ่งตรงข้ามกับพันธมิตรโดยสิ้นเชิง ไม่นำใจวางใจและแสดงตัวชัดเจนว่าไม่เห็นด้วยกับความคิดเรา แต่เป็นบุคคลที่มีอำนาจที่จะหยุดยั้งโครงการเราได้ ลองหาทางที่จะเปลี่ยนจากอริเป็นคู่นอนเหม็นขี้หน้าหรือมิตรคิดต่างขั้วดู แต่ถ้าเป็นไปได้ก็พยายามทำให้อิทธิพลจากอริไม่มีผลลบใดๆ ถ้าจะลองพยายามเจรจากับอริก็ต้องใจเย็นเข้าไว้ อย่าไปพยายามความเป็นอริให้ร้ายแรงขึ้น แต่ถ้าพูดคุยตรงๆ ตามมารยาทไม่ได้ผลก็อาจดำเนินยุทธการลับลงพรางไม่ต้องเสียเวลาเข้าหาอริ และใช้เวลาในการเฝ้าหน้าอีกสามกลุ่มที่เหลือมาเป็นพวกให้มากที่สุด

ขอทิ้งท้ายไว้ด้วยกรณีศึกษาที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนี้ให้ลองฝึกคิดกันดู เป็นกรณีศึกษาที่ผมแต่งเองล้วนๆ ไม่ได้ดัดแปลงจากทรัพย์สินทางปัญญาต่างประเทศ ตั้งชื่อผลงานของผมว่า "ไอเทิลโล" เป็นชื่อเกมที่ผมเคยเล่นตอนเยาว์วัย คล้ายๆหมากล้อมโดยมีเป้าหมายวางหมากเพื่อเปลี่ยนหมากฝ่ายตรงข้ามให้เป็นสีเดียวกับเรามากที่สุด ผมคงไม่มีเฉลยให้ในฉบับหน้าเพราะตั้งใจจะอุ้มการเขียนไปสักพัก แต่ไม่ยากครับเชื่อว่าถ้าอ่านที่ผมเขียนคงตอบถูกได้ง่ายๆ ขอให้สนุกสนานกับไอเทิลโลครับ



• *อ้างอิงบทความ Winning Support for Your Idea by Jay W. Vogt ลงพิมพ์ในวารสาร The Independent Consultant, February 2012*

• กรณีศึกษา

บริษัทรักประเทศไทยเป็นบริษัทประกันภัยขนาดใหญ่ดำเนินธุรกิจในประเทศไทยมาเป็นเวลายาวนาน บริษัทฯ มีนโยบายที่รัดกุมในการบริหารค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้รวมถึงนโยบายควบคุมจำนวนพนักงานในองค์กรอย่างเข้มงวด

สัญญาชัยเป็น Chief Financial Officer (CFO) ที่เพิ่งเข้ามาร่วมงานกับบริษัทฯ ได้ไม่นาน ดูแลฝ่ายบัญชีและการเงินซึ่งมีพนักงานประมาณ 100 คนและฝ่าย actuarial ซึ่งมีพนักงาน 10 คน สัญญาชัยรู้สึกว่ายฝ่าย actuarial มีขนาดเล็กไปทำให้การพัฒนาแบบประกันใหม่ๆ เป็นไปอย่างล่าช้า อีกทั้งการคำนวณมูลค่าทางงบการเงินต่างๆ ใช้เวลานานและมีข้อผิดพลาดบ่อยส่งผลให้การจัดทำงบการเงินไม่ทันกำหนด สัญญาชัยจึงต้องการจะขอเพิ่มจำนวนพนักงานฝ่าย a ctuarial อีก 50% (หรือ 5 คน) เพื่อแก้ปัญหาดังกล่าว

การพิจารณาอนุมัติเพิ่มจำนวนพนักงานของบริษัทรักประเทศไทยจะดำเนินการผ่านคณะกรรมการพิเศษชุดหนึ่งประกอบไปด้วยผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ บัญชา ดำรงตำแหน่ง Chief Sale Officer, สัญญาชัย ดำรงตำแหน่ง Chief Financial Officer, ภิญโญ ดำรงตำแหน่ง Chief Operation Officer, อัญชลิ ดำรงตำแหน่ง Chief Human Resource Officer และ ปัญญา ดำรงตำแหน่ง Chief Investment Officer โดยคำขอเพิ่มจำนวนพนักงานจะได้รับอนุมัติก็ต่อเมื่อได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการนี้เกินกึ่งหนึ่ง

บัญชาเป็น Chief Sale Officer ที่ดูแลเรื่องการขาย บัญชาเป็นคนใจกว้าง มีมนุษยสัมพันธ์ดีกับผู้บริหารทุกคน โดยปกติแล้วบัญชาจะให้ความเห็นชอบคำขอเพิ่มจำนวนพนักงานจากทุกฝ่าย

อัญชลิเป็น Chief Human Resource Officer ที่ดูแลฝ่ายบุคคล อัญชลิเคยมีปัญหากับสัญญาชัยเนื่องจากฝ่ายบุคคลของอัญชลิเคยถูกหักงัดจากฝ่ายบัญชีของสัญญาชัยเรื่องการใช้จ่ายที่ไม่เป็นไปตามระเบียบบริษัทฯ



ทำให้อัญชลิไม่พอใจและตอบโต้กลับโดยวิพากษ์วิจารณ์ต่อหน้าผู้บริหารระดับสูงท่านอื่นว่าฝ่ายบัญชีและการเงินของสัญญาชัยมีจำนวนพนักงานมากเกินไป

ภิญโญเป็น Chief Operation Officer ที่ดูแลฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานประกันภัยและบริการลูกค้า ภิญโญเป็นเพื่อนสนิทกับอัญชลิแต่โดยส่วนตัวแล้วไม่มีปัญหาใดๆ กับสัญญาชัย ตัวภิญโญเองก็ต้องการจะขอพนักงานเพิ่มในฝ่ายงานที่ตนดูแลเช่นกัน

ปัญญาเป็น Chief Investment Officer ที่ดูแลฝ่ายลงทุน ไม่ได้ฝึกฝฝฝ่ายใด เป็นคนที่มีความคิดเอกเทศเป็นของตัวเอง จะให้ความเห็นชอบก็ต่อเมื่อคำขอนั้นๆ ตอบข้อสงสัยของตนเองได้สมบูรณ์แบบ

คำถามจากกรณีศึกษาข้างต้น

1. ในมุมมองของสัญญาชัย ใครน่าจะเป็นพันธมิตร ใครน่าจะเป็นอริ ใครน่าจะเป็นคู่แข่งที่อันตราย ใครน่าจะเป็นมิตรคิดต่างชั่ว
2. ถ้าสมมติว่าท่านเป็นสัญญาชัย ท่านจะเข้าหาคณะกรรมการแต่ละท่านอย่างไรเพื่อให้คำขอเพิ่มจำนวนพนักงานของท่านได้รับการอนุมัติ





The Top Jo

อาชีพเงินล้าน ที่คนโท

พิเชฐ เจียรรมณีทวีสิน
กับกระแสที่มาแรงในไทย ติดอันดับ 1 ในต่างประเทศ
เรื่องเล่าจากคนไทยที่ขึ้นสู่เวทีโลก



สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



The Top Job Secret

อาชีพเงินล้าน ที่คนไทยยังไม่รู้จัก

พิเชฐ เจียรรมณีทวีสิน
กับกระแสที่มาแรงในไทย ติดอันดับ 1 ในต่างประเทศ
เรื่องเล่าจากคนไทยที่ขึ้นสู่เวทีโลกมานานกว่าทศวรรษ



สามารถหาซื้อได้ตามศูนย์หนังสือจุฬาฯ โทร 0 2218 9872



Dynamic Capital Adequacy Testing (DCAT)

รศพร อัครวิริยะนภาพ, FSA

เรื่องที่มีการพูดถึงกันมากสำหรับพวกเราในช่วงนี้คงจะหนีไม่พ้นเรื่องของ RBC (Risk-Based Capital) หรือการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง ซึ่งทางสำนักงาน คปภ. ได้เริ่มประกาศใช้บังคับตั้งแต่เดือนกันยายนปีที่ผ่านมา ในปีพ.ศ. 2554) และเรื่องๆ นี้ก็ได้เริ่มมีการพูดถึงกันถึงเรื่อง Stress Testing กันมากขึ้น ซึ่ง Stress Testing นี้เป็นหนึ่งในเครื่องมือช่วยในการบริหารสถานการณ์ดำรงเงินกองทุน (capital position) ของบริษัท การทำ Scenario Testing ก็อาจจัดเป็นแบบหนึ่งของการทำ Stress Testing ก็เลยขอถือโอกาสนี้เล่าสู่กันฟังเรื่องของการทำ Scenario Testing เพื่อทดสอบสถานะเงินกองทุนของบริษัทที่สำคัญสำหรับประเทศแคนาดาที่เรียกว่า Dynamic Capital Adequacy Test หรือเรียกสั้นๆ ว่า DCAT กับผู้อ่านทุกท่าน

การทำ DCAT คืออะไร?

ถ้าจะให้อธิบายง่ายๆ DCAT ก็คือ กระบวนการวิเคราะห์แบบมองไปข้างหน้า และประมาณการแนวโน้มของสถานะเงินกองทุนของบริษัทในช่วงระยะเวลาหนึ่งในอนาคต ภายใต้สถานการณ์ปัจจุบัน

ตามหลักเกณฑ์ปัจจุบัน ภายใต้ประกาศนายทะเบียนฯ วันที่ 31 สิงหาคม 2554 สำนักงานคปภ.ได้กำหนดอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุนขั้นต่ำ (Capital Adequacy Ratio หรือ CAR Ratio) สำหรับบริษัทประกันชีวิต อยู่ที่ 125% และอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน

ขั้นตอนนี้จะปรับขึ้นเป็น 140% ตั้งแต่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไป บริษัทต้องจัดทำรายงานการดำรงเงินกองทุนนี้เป็นประจำทุกเดือน แต่รูปแบบสำหรับรายงานแบบรายเดือน รายไตรมาส และรายปีจะมีรายละเอียดแตกต่างกันไป และรายงานสำหรับเดือนมิถุนายนนั้นจะต้อง

ผ่านการสอบทาน (Review) จากผู้สอบบัญชีที่ได้รับอนุญาตและรับรองโดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัย ส่วนรายงานสำหรับเดือนธันวาคม จะต้องผ่านการตรวจสอบ (Audited) จากผู้สอบบัญชีที่ได้รับอนุญาตและรับรองโดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัยอีกเช่นกัน

RBC Report	Data as at	Submission Date	Methodology	Audited
The first quarterly report	Sep 2011	30 Nov 2011	Exact Run	AUP/comments
The first monthly report	Oct 2011	15 of Dec 2011	Roll forward	Not required
The second monthly report	Nov 2011	30 Dec 2011	Roll forward	Not required
The first annual report	Dec 2011	30 Apr 2012	Exact Run	Full Audited
The third monthly report	Jan 2012	28 Feb 2012	Roll forward	Not required
The fourth monthly report	Feb 2012	31 Mar 2012	Roll forward	Not required
The second quarterly report	Mar 2012	15 of May 2012	Exact Run	Not required
The fifth monthly report	Apr 2012	31 May 2012	Roll forward	Not required
The sixth monthly report	May 2012	30 Jun 2012	Roll forward	Not required
The third quarterly report	Jun 2012	31 of Aug 2012	Exact Run	Reviewed

สำหรับในกรณีที่บริษัทมีอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุนต่ำกว่าอัตราขั้นต่ำที่กำหนดข้างต้น บริษัทจะต้องจัดส่งรายงานการดำรงเงินกองทุนเป็นแบบที่ต้องผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีที่ได้รับอนุญาตและรับรองโดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัย ต่อมาทะเบียนเป็นประจำทุกเดือน จนกว่าจะมีคำสั่งเป็นอย่างอื่น

โดยปกติหากเราพูดถึง CAR Ratio จะเป็นการมองสถานะเงินกองทุนของบริษัท ณ ขณะเวลาใดเวลาหนึ่ง (snap shot) ในอดีต ซึ่งเป็นการมองย้อนหลัง เช่น การที่เราจะคำนวณ CAR Ratio ของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2554 นั้น เราต้องรอให้พ้นวันที่ 31 เสียก่อน จึงจะนำตัวเลข ณ สิ้นวันที่ 31 มาคำนวณ CAR Ratio ดังนั้น หากมีเหตุการณ์แล้วร้ายใดเกิดขึ้นก่อนวันที่ 31 ที่ทำให้ CAR Ratio ของบริษัทต่ำกว่าอัตราส่วน

ความเพียงพอของเงินกองทุนขั้นต่ำที่กำหนดแล้ว บริษัทก็อาจจะไม่สามารถแก้ไขได้ทันช่วงนี้

แต่การทำ DCAT นั้น เป็นการมองไปข้างหน้า โดยทดสอบดูว่าภายใต้สถานการณ์ที่ปัจจัยความเสี่ยงเปลี่ยนแปลงไปแล้วจะมีผลต่อระดับเงินกองทุนอย่างไรในระยะเวลาอีก 5 ปีข้างหน้า เพื่อให้บริษัทเตรียมหาช่องทางป้องกันได้ทันการณ์

วัตถุประสงค์ของการทำ DCAT ก็เพื่อช่วยในการป้องกันไม่ให้อัตราส่วนเงินกองทุนไม่เพียงพอ (insolvent position) โดยผลการทำ DCAT จะให้ข้อมูลแก่บริษัทเกี่ยวกับเหตุการณ์ที่อาจจะทำให้เงินกองทุนของบริษัทนั้นไม่เพียงพอ เพื่อให้บริษัทสามารถเตรียมกลยุทธ์เพื่อบรรเทาความเสี่ยงนั้นได้

การทำ DCAT นี้เป็นหนึ่งในข้อกำหนดเฉพาะสำหรับการดำเนินงานของบริษัทประกันที่มาจากประเทศแคนาดา ซึ่งบริษัทจะต้องทำปีละ 1 ครั้ง เพื่อทดสอบความเพียงพอของระดับเงินกองทุนภายใต้

สถานการณ์ต่างๆ และต้องรายงานต่อหน่วยงานที่กำกับดูแล (Regulator) ของประเทศแคนาดา ซึ่งก็คือ OSFI (The Office of Superintendent of Financial Institutions, Canada)

องค์ประกอบหลักของ DCAT

เราริเริ่มกันมายาวพอควรแล้ว มาดูองค์ประกอบของการทำ DCAT กันดีกว่า

1. Base Scenario - คือ สถานการณ์ที่ใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด ประมาณการโดยใช้สมมติฐานที่ดีที่สุด (Best Estimated Assumptions) ของบริษัท ซึ่งเป็นสมมติฐานที่เกิดจากการประมาณการว่าจะได้ค่าใกล้เคียงกับความเป็นจริงได้มากที่สุด
เชื่อว่าทุกบริษัทต้องมีการทำแผนธุรกิจอยู่แล้ว (Business Plan) โดยเป็นการประมาณการทิศทางและผลการดำเนินงานของบริษัทใน 3-5 ปีข้างหน้า ซึ่งการเลือก Base Scenario นี้ควรตรวจสอบคล้อยกับแผนธุรกิจของบริษัท อาจจะไม่แตกต่างกันมากนัก และคำนวณภายใต้สมมติฐานที่ดีที่สุด (Best Estimated Assumption)
2. Adverse Scenarios - สถานการณ์เชิงลบ สถานการณ์เชิงลบ คือ สถานการณ์ที่ทดสอบ

- ตัวแปรหรือปัจจัยที่เป็นภัยต่อระดับเงินกองทุนและความมั่นคงของบริษัท ทำให้ CAR Ratio ลดลง ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยความเสี่ยงอาจจะเป็นแบบเปลี่ยนทันที (shock) หรือค่อย ๆ เปลี่ยน หรืออาจเป็นสถานการณ์เชิงลบที่เกิดจากการประมาณค่าที่ไม่ถูกต้องก็เป็นได้
3. กลยุทธ์ของบริษัทในการลดความเสี่ยง - การทำ DCAT จะช่วยให้เราสามารถบอกได้ว่าตัวแปรที่เป็นความเสี่ยงของบริษัท และช่วยในการพัฒนากลยุทธ์ในการลดความเสี่ยงนั้น
4. การรายงานผล และความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะจากนักคณิตศาสตร์ประกันภัยหรือแอกซ์ชัวร์ - ผลของการทำ DCAT และรายละเอียดทั้งหมดจะต้องรายงานต่อผู้บริหารของบริษัท คณะกรรมการบริษัท รวมถึงหน่วยงานที่กำกับดูแลบริษัทประกัน เพื่อชี้ให้เห็นถึงสถานการณ์ที่มีผลต่อการดำรงเงินกองทุนของบริษัท

เริ่มทำการทำ DCAT

1. พิจารณาผลการดำเนินงานและสถานะทางการเงินของบริษัท ทั้งที่ผ่านมา (อย่างน้อยสัก 3 ปี) รวมถึงปัจจุบัน เราจะต้องดูสถานะทางการเงิน ณ สิ้นปีของแต่ละปีดังกล่าวด้วย
2. สร้างแบบจำลอง (model) ของ Base Scenario สำหรับช่วงเวลาที่ต้องการทดสอบ สำหรับบริษัทประกันชีวิตปกติจะกำหนดระยะเวลาในการทดสอบเป็นเวลา 5 ปี ตามแผนธุรกิจของบริษัท โมเดลอาจจะเป็น excel spreadsheet หรือ actuarial software ก็แล้วแต่จะเลือกใช้ ขึ้นกับความซับซ้อนของโครงสร้างบริษัทและผลิตภัณฑ์

- ของบริษัด้วย โดยโมเดลต้องสามารถจำลองอนาคตและแสดงผลลัพธ์ของงบดุลและงบกำไรขาดทุนในภายภาคหน้าได้ และเราควรจะทำการทดสอบโมเดลกับงบการเงินปัจจุบันด้วย (ปกติใช้วิธี Static Validation)
3. ประเมินและระบุประเภทความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับบริษัท โดยเราอาจจะพิจารณาจากผลการทดสอบหลายๆ บริษัทอาจจะมีการทำ Sensitivity Testing ของกำไร (Earnings) หรือ เงินสำรองของกรมธรรม์ประกันภัย (Reserve) อยู่แล้ว เราอาจจะนำผลของการทดสอบนั้นมาดูเป็นแนวทางเพื่อช่วยระบุปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อบริษัท



ตัวอย่างของปัจจัยความเสี่ยงสำหรับธุรกิจประกันชีวิต - อัตราการณะ (Mortality), อัตราการเจ็บป่วย (Morbidity), อัตราทุพพลภาพ (Disability), อัตราการขาดอายุ (Lapse), การลดลงของมูลค่าสินทรัพย์ (Deterioration of Asset Values) เช่น ตลาดหุ้นซบเซา, สภาวะอัตราดอกเบี้ยตกต่ำ, หรือบริษัทประกันภัยต่อ (Reinsurer) ล้มละลาย เป็นต้น

4. เลือกสถานการณ์เชิงลบ (Adverse Scenarios) ที่เราต้องการจะทำการวิเคราะห์ต่อไป ทั้งนี้ เราควรคำนึงถึงประเด็นในเรื่องต่อไปนี้

a. สถานการณ์ดังกล่าวควรจะต้องมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อเงินกองทุนส่วนเกิน (Surplus) ของบริษัท หรืออาจจะทำให้บริษัทมี CAR Ratio ต่ำกว่าขั้นต่ำที่กำหนดภายในช่วงเวลา 5 ปี

เราอาจจะต้องมีการทดสอบปัจจัยความเสี่ยงสำหรับสถานการณ์ดังกล่าวก่อน โดยอาจจะเทียบได้กับระดับความเสี่ยงที่ระดับเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 95 เช่น เทียบได้กับการที่อัตราภาระเพิ่มขึ้นเป็น 150% เป็นต้น หรืออีกทางหนึ่งอาจจะต้องทำการทดสอบเพื่อดูว่าปัจจัยความเสี่ยงนั้นจะต้องเปลี่ยนไปเป็นเท่าไร

จึงจะทำให้เกิดเงินกองทุนส่วนเกินติดลบ (negative free surplus) ภายในช่วงเวลา 5 ปีที่ทำการทดสอบ

b. สถานการณ์เชิงลบอาจจะเป็นสถานการณ์ที่มีตัวแปรความเสี่ยงเพียงตัวเดียว (single-risk scenarios) หรือหลายๆ ตัวแปร (integrated scenarios) ที่เกิดจากการรวมกันของหลายๆ สถานการณ์ที่มีตัวแปรความเสี่ยงตัวเดียว (single-risk scenarios) เข้าด้วยกันก็ได้ โดยการตัดสินใจเลือกใช้ integrated scenarios หรือไม่นั้น เราควรจะดูว่าสถานการณ์ที่จะรวมกันนั้นต้องมีความสัมพันธ์ (Correlation) กันมาก

c. คำนึงถึงผลกระทบข้างเคียง (Ripple Effects) Ripple Effects (ปรากฏการณ์วงน้ำ) เราอาจจะเคยได้ยินคำนี้บ่อยๆ สมมติถ้าเราโยนหินก้อนหนึ่งลงไปบนน้ำ มันจะไม่ได้มีผลกระทบแค่จุดที่หินตกลงไปเท่านั้น แต่น้ำจะกระเพื่อมออกไปเป็นวงกว้าง ดังนั้น Ripple Effect นี้จะเกิดขึ้นเมื่อปัจจัยความเสี่ยงนั้นมี ความสัมพันธ์ หรือขึ้นต่อกัน หรืออาจจะเรียกว่า ง่าย ๆ ว่าเป็น Secondary Impact ก็ได้

ตัวอย่างของการเกิด Ripple Effects สำหรับ
ในแง่ของธุรกิจประกันชีวิต เช่น ภายใต้อ
สถานการณ์ตลาดหุ้นตกอย่างฉับพลัน
(Equity Market Crash) จะส่งผลถึงอัตรา
การขาดอายุของกรมธรรม์อย่างไร เป็นต้น โดย
เราควรจะต้องพิจารณาถึง Ripple Effects ว่า
มีความสำคัญต่อบริษัทมากน้อยแค่ไหน ถ้า
มีแล้วจะมีผลต่อสมมติฐานที่เราใช้ในการทำ
DCAT หรือไม่ ทำให้บริษัทต้องปรับเปลี่ยน
กลยุทธ์หรือเปล่า เช่น เมื่อเกิดเหตุการณ์ที่
ตลาดหุ้นซบเซาตกฮวบ (Equity Shock) แล้ว
อาจจะทำให้อัตราการขาดอายุ (lapse) สูงขึ้น
ด้วย บริษัทจะมีการปรับเปลี่ยนสมมติฐาน
อัตราการขาดอายุหรือไม่

แล้วถ้าอัตราการขาดอายุของกรมธรรม์ยิ่งสูง
มากขึ้น บริษัทก็ต้องมีเงินสด (cash) มารอง
รับความต้องการของลูกค้า อาจจะเกิดปัญหา
สภาพคล่อง (liquidity) ได้ และอาจส่งผลต่อ
เนื่องทำให้บริษัทต้องขายสินทรัพย์ (liquidate
asset) ออกไป ซึ่งภายใต้อสถานการณ์ที่ตลาด
ตกต่ำบริษัทจะได้ราคาต่ำกว่าที่ควรจะเป็น ก็
ยิ่งทำให้สถานะทางการเงินของบริษัทยิ่งแย่ลง
ไปอีก เนื่องจากพอลูกค้าเห็นสภาพบริษัทแย
ลก็จะอยากเวนคืน (surrender) กรมธรรม์
กันมากขึ้น อาจจะเป็น Spiral Effect
วนไปมา ซึ่งอาจจะรุนแรงมากจนถึงขั้นบริษัท
ต้องยกเลิกกิจการก็ได้

เราลองมาดูตัวอย่างสถานการณ์เชิงลบต่าง ๆ
ที่บริษัทอาจเลือกให้ทำ DCAT

อัตราณ: (Mortality)

สาเหตุที่อาจทำให้้อตราณณนั้น เป็นปัจจัยเสี่ยงเชิง
ลบ สำหรับแบบการประกันชีวิตทั่ว ๆ ไป เช่น

- การเพิ่มขึ้นของอัตราณณระดับหนึ่ง (absolute
increase) เป็นช่วงระยะเวลาหนึ่ง เช่น การเกิด
โรคระบาด (เช่น ไข้หวัดนก หรือ โรคมือ เท้า



- ปาก) หรือภัยพิบัติร้ายแรง (เช่น น้ำท่วม แผ่นดิน
ไหว หรือ สึนามิ) ซึ่งในกรณีนี้จะเป็นการเปลี่ยน
ของอัตราณณแบบฉับพลันในระยะเวลาสั้นๆ
เช่น อัตราณณเพิ่มสูงขึ้นเป็น 150% ของ Base
Scenario เป็นระยะเวลา 1 ปีแล้วกลับสู่ระดับเดิม
- การสูงขึ้นของอัตราณณอย่างต่อเนื่องเนื่องจาก
anti-selection หรือการพิจารณาปรับประกันภัย
ที่หละหลวมของบริษัท ในกรณีนี้อาจจะเป็นการ
เปลี่ยนของอัตราณณแบบต่อเนื่อง เช่น อัตรา
ณณเพิ่มสูงขึ้นเป็น 10% จาก Base Scenario
ทุก ๆ ปี เป็นต้น
- ไม่ได้มีการคาดการณ์แนวโน้มอัตราณณที่ลด
ลง (mortality improvement) เนื่องจากคุณภาพ
ชีวิตของประชากรและเทคนิคทางการรักษาดีขึ้น
การคาดการณ์อัตราณณที่ผิดพลาด

Ripple Effects ของอัตราภาระ เช่น

- บริษัทอาจจะต้องรับสภาวะการขาดทุนอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทอาจจะต้องปรับเปลี่ยนอัตราเบี้ยประกันภัย หรืออัตราค่าการประกันภัย (สำหรับ adjustable products)
- บริษัทอาจจะต้องมีการปรับเปลี่ยนเกี่ยวกับการประกันภัยต่อ

อัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์ (Persistency)

สาเหตุที่อาจทำให้เกิดอัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์ ลดลงมีหลายอย่าง เช่น

- เบี้ยประกันภัยที่สูงขึ้น ผลกระทบที่บางแบบอาจจะมี การกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยสูงขึ้นตามอายุของผู้เอาประกันภัย หรือผลิตภัณฑ์ที่บริษัทสามารถปรับเปลี่ยนอัตราเบี้ยประกันภัย (adjustable products) หรืออัตราค่าการประกันภัยได้ (เช่น แบบยูนิเวอร์แซลไลฟ์ (Universal Life) หรือ ยูนิตลิงค์ (Unit-Linked)) เมื่อเบี้ยประกันภัยสูงขึ้น อาจจะทำให้ผู้เอาประกันภัยรู้สึกว่าการจ่ายและไม่อยากชำระเบี้ยประกันภัยต่อ (renewal year premium)
- การจ่ายเงินปันผลตามกรมธรรม์ (policyholder

dividend) ที่ลดลงจากอดีต

- ผลกระทบที่ใหม่ๆ ในตลาดมีอัตราเบี้ยประกันภัยต่ำกว่า ก็จะจูงใจให้ผู้เอาประกันภัยเวนคืนกรมธรรม์ เดิมแล้วไปซื้อใหม่กับบริษัทอื่น โดยเฉพาะผู้เอาประกันภัยที่สุขภาพดีจะคิดว่าตัวเองสามารถไปทำประกันใหม่กับบริษัทอื่นได้โดยไม่มีปัญหาติดขัด เรื่องการตรวจสอบสุขภาพ
- อาจเกิดจากความจำเป็นทางการเงินของผู้เอาประกันภัยเอง
- ชาวในแง่ลบเกี่ยวกับบริษัท เช่น บริษัทถูกปรับ rating ลดลง ทำให้ผู้เอาประกันภัยไม่มั่นใจกับบริษัท

Ripple Effects ของอัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์ เช่น

- การเพิ่มขึ้นของอัตราภาระ อันนี้เป็นผลมาจาก anti-selection ด้วย ดังตัวอย่างข้างต้นที่ว่าส่วนหนึ่งที่กรมธรรม์ที่ขาดอายุนั้นเพราะผู้เอาประกันภัยที่สุขภาพดีคิดว่าสามารถไปทำประกันกับบริษัทอื่นได้ด้วยเบี้ยประกันภัยที่ถูกกว่า ในขณะที่ผู้เอาประกันภัยที่สุขภาพไม่ดีจะยังคงอยู่ต่อ ทำให้กลุ่มกรมธรรม์ที่เหลืออยู่มีอัตราภาระโดยเฉลี่ยสูงกว่า เดิม



ปัญหาสภาพคล่อง เนื่องจากบริษัทก็ต้องมีเงินสดมารองรับความต้องการของลูกค้า ทำให้บริษัทต้องขายสินทรัพย์ออกไปก่อนเวลาอันควร การเพิ่มขึ้นของอัตราค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (unit expense) กรมธรรม์มี fixed cost ต่อกรมธรรม์อยู่ ซึ่งหากจำนวนกรมธรรม์มีมาก fixed cost ต่อกรมธรรม์ก็จะต่ำ แต่หากจำนวนกรมธรรม์ลดลงมากจากการขาดอายุของกรมธรรม์ ก็จะทำให้ fixed cost ต่อกรมธรรม์ของบริษัทสูงขึ้นไปด้วย

อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate)

ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย เช่น การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยในอนาคตไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยหรือ Yield Curve มีทั้งการเปลี่ยนแปลงเท่าๆ กันตลอดทั้งเส้น (Parallel Shift) หรือแบบไม่เท่ากันตลอดทั้งเส้น (Non-Parallel Shift) ก็ได้ และอาจจะเกิดขึ้นแบบฉับพลันหรือค่อยๆ เปลี่ยนก็ได้

Ripple Effects ของอัตราดอกเบี้ย เช่น

- อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในอนาคตจะเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งก็จะมีผลกระทบต่อ market value ของสินทรัพย์ของบริษัทด้วย และรวมถึง pattern ของ cash flows ก็เปลี่ยนแปลงไป เช่น พันธบัตรอาจจะถูกไถ่ถอนคืนถ้าบริษัท

ลงทุนใน callable bonds มากก็จะกระทบกับ cash flows ของบริษัทมาก ทำให้เกิด cash flows mismatch ตามมา แล้วก็จะทำให้เกิดปัญหาสภาพคล่องตามมาได้เช่นกัน

- บริษัทอาจพิจารณาปรับลดอัตราเงินปันผลที่จะจ่ายให้ผู้เอาประกันภัย (policyholder dividend) เนื่องจากอัตราผลตอบแทนต่ำกว่าที่คาดไว้
- สำหรับ adjustable products บริษัทอาจจะเปลี่ยนอัตราค่าธรรมเนียม อัตราค่าการประกันภัย หรืออัตราเบี้ยประกันภัย ซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจมีผลทำให้อัตราการขาดอายุของกรมธรรม์สูงตามไปด้วย ดังที่ได้กล่าวไปแล้ว

5. OSFI กำหนดให้บริษัทต้องเลือกสถานการณ์เชิงลบอย่างน้อย 3 สถานการณ์ (อาจจะเป็นสถานการณ์ที่มีตัวแปรความเสี่ยงเพียงตัวเดียว (single-risk scenarios) หรือหลายๆ ตัวแปร (integrated scenarios) ก็ได้) เพื่อทำการทดสอบ

โดยในกรณีที่มีสถานการณ์ที่ CAR Ratio ต่ำกว่าอัตราส่วนขั้นต่ำที่กำหนด บริษัทต้องรายงานผลของการทดสอบสถานการณ์ดังกล่าว ทั้งนี้ จะถือว่าบริษัท

- สามารถผ่านการทดสอบ DCAT ถ้า
- ภายใต้ Base Scenario บริษัทต้องมี CAR Ratio มากกว่าขั้นต่ำที่กำหนด
- ภายใต้ Adverse Scenarios บริษัทต้องมีสินทรัพย์มากกว่าหนี้สิน (Assets > Liabilities) ทุกสถานการณ์

วัตถุประสงค์ของการทำ DCAT นั้น ไม่ใช่แค่การ run โมเดลภายใต้สถานการณ์ต่าง ๆ เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ออกมาเท่านั้น แต่เพื่อเป็นการค้นหาให้ทราบถึงความเสี่ยงและหาวิธีที่จะลดความเสี่ยงนั้น ดังนั้น จึงต้องมีการวิเคราะห์ผลด้วย





ข้อควรคำนึง

ในการทำโมเดลเพื่อการคำนวณผลลัพธ์ ควรจะสอดคล้องกับโครงสร้างของบริษัท และคำนึงถึงการกำหนดระดับของการใช้สมมติฐานด้วย สมมติฐานบางอย่างเราอาจจะสามารถใช้ที่ระดับรวม (total company level) เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ เป็นต้น ในขณะที่สมมติฐานบางตัวก็ควรจะใช้ที่ระดับผลิตภัณฑ์ (product level) มากกว่า เช่น อัตราภาระ อัตราการขาดอายุ

การพิจารณาว่าต้องแยกใช้คนละโมเดลหรือไม่ นั้น ก็ขึ้นอยู่กับความซับซ้อนของโครงสร้างบริษัทและของผลิตภัณฑ์ ซึ่งหลักการกว้างๆ ในการพิจารณา มีดังนี้

- การบริหารจัดการของบริษัท - ถ้าบริษัทมีการแยกการบริหารจัดการหน่วยย่อยนั้น การแบ่งเป็นหน่วยย่อยก็จะเหมาะสมกว่า เช่น แยกตาม Line of Business
- ผลិតภัณฑ์ - แบ่งตามกลุ่มของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากอาจมีความแตกต่างในเรื่องสมมติฐานหลายอย่าง
- การลงทุน - สินทรัพย์จะแบ่งเป็นกลุ่มแตกต่างกัน ตามกลยุทธ์การลงทุนที่แตกต่างกัน

ว่ากันมายาวพอสมควรแล้วในหลักการกว้างๆ การทำ DCAT จะช่วยให้เราเข้าใจ Capital Profile ของบริษัท ก็หวังว่าจะเป็นประโยชน์กับผู้อ่านบ้าง และขอให้สนุกกับการทำและวิเคราะห์ผล Scenario Testing ค่ะ

สำหรับท่านผู้อ่านที่ต้องการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับ DCAT สามารถค้นคว้าเพิ่มเติมได้จากเอกสารทางวิชาการได้ที่เว็บไซต์ต่อไปนี้ค่ะ

เอกสารทางวิชาการ - Educational Note: DCAT

<http://www.actuaries.ca/members/publications/1999/9930e.pdf>

Actuarial Standard of Practices สำหรับการทำ DCAT

<http://www.actuaries.ca/members/publications/2011/211107e.pdf>

OSFI Guidelines สำหรับ Stress Testing

http://www.osfi-bsif.gc.ca/app/DocRepository/1/eng/guidelines/sound/guidelines/e18_e.pdf





RISK MATTER

Asset Liability Management (ALM) – Part IV (Active ALM)

โดย พิเชฐ เจียรมนณีทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FIA, FSAT, FRM

ALM นั้นสามารถทำได้หลายแง่มุม โดยเราจะรวมถึงการวิเคราะห์และจัดเก็บข้อมูลความเสี่ยงของธุรกิจทั้งในประเทศและระดับภูมิภาคเข้าด้วยกัน ซึ่งบ่อยครั้งที่จะรวมถึงกลยุทธ์การจัดการความเสี่ยงที่เน้นถึงวิธีจัดการกับความแตกต่างของ Dollar Duration ของสินทรัพย์กับ Dollar Duration ของหนี้สิน หรือที่เราเรียกกันว่า Dollar Duration Gap (รายละเอียดให้กลับไปอ่านได้ในตอนที่ผ่านมาครับ)

จะเห็นว่าเนื้อหาที่ได้กล่าวมาทั้งหมดใน 5 ตอนที่ผ่านมานั้นจะเน้นถึงการจัดการความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากอัตราดอกเบี้ยของอัตราดอกเบี้ย (Interest rate risk) ที่จะสะท้อนถึงมูลค่าที่เปลี่ยนแปลงไปของสินทรัพย์และหนี้สินแต่เพียงอย่างเดียว ทั้งนี้การจัดการบริหารสินทรัพย์และหนี้สินที่แท้จริงนั้นจะต้องคำนึงถึงความเสี่ยงอื่นๆ ประกอบไปด้วย ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นเฉพาะด้านสินทรัพย์หรือด้านหนี้สินเพียงฝั่งใดฝั่งหนึ่ง

ถ้าจะกล่าวถึงความเสี่ยงทางฝั่งสินทรัพย์แล้วก็คงไม่พ้นความเสี่ยงที่เกิดจากการลงทุน ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนในตราสารหนี้ (Fixed Income) หรือตราสารทุน (Equity) ก็จะต้องคำนึงถึงเรื่องการจัดการสินทรัพย์และหนี้สินทั้งนั้น โดยความเสี่ยงจากอัตราการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย (Interest rate risk) ที่มีต่องบการเงิน (balance sheet) จะมีมากเป็นพิเศษสำหรับบริษัทประกันภัยที่มีมูลค่าของหนี้สินที่ผันผวนกับอัตราดอกเบี้ยในตลาดค่อนข้างมาก



ความเสี่ยงจากการลงทุนที่เกิดขึ้นทางปัจจัยสินทรัพย์สามารถจำแนกเป็นหมวดใหญ่ๆ ได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการลงทุนในตราสารหนี้ (Fixed Income)
2. ความเสี่ยงจากการลงทุนในตราสารทุน (Equity)
3. ความเสี่ยงจากการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Property)
4. ความเสี่ยงจากการลงทุนในสินค้า (Commodity)
5. ความเสี่ยงจากการลงทุนในเงินสกุลอื่น (Currency)

ความเสี่ยงจากการลงทุนในตราสารหนี้ (Fixed Income)

ตราสารหนี้ (Fixed Income) คือ ตราสารการเงินที่มีอายุการลงทุนมากกว่า 1 ปี โดยมีผลตอบแทนคงที่ตามที่ระบุเอาไว้ในสัญญา ยกตัวอย่างเช่น พันธบัตรรัฐบาล (Government bond) เป็นต้น

กรมธรรม์ประกันภัยจะต้องมีการกำหนดผลตอบแทนที่ระบุลงไปในสัญญากรมธรรม์ บริษัทประกันภัยจึงนิยมลงทุนเบี้ยประกันภัยที่รับเข้ามาลงในตราสารหนี้ (Fixed Income) ให้มากที่สุดเพื่อที่จะได้ทำการจัดการสินทรัพย์และหนี้สินโดยเฉพาะความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยได้

นอกจากความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย (Interest rate risk) แล้วก็ยังมีความเสี่ยงที่แฝงตัวอยู่อีกมากมาย เช่น Reinvestment risk,

ความเสี่ยง คือ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (volatility หรือ standard deviation) ของผลตอบแทนที่คาดหวัง (expected return) เพราะฉะนั้น ความเสี่ยงจากการลงทุน (investment risk) ก็คืออะไรก็ตามที่ทำให้ผลตอบแทนที่คาดหวัง (expected return) ของสิ่งที่ไปลงทุน มีความไม่แน่นอน

Prepayment risk, Credit risk, Liquidity risk, Yield curve risk, Volatility risk, Inflation risk, Political risk, Event risk, และอื่นๆ เป็นต้น ซึ่งจะได้กล่าวอย่างละเอียดในตอนถัดไป



ความเสี่ยงที่จะกล่าวถึงทั้งหมดนี้เป็นความเสี่ยง 12 ประการของการลงทุนในตราสารหนี้ (Fixed Income) ซึ่งบริษัทที่ลงทุนในตราสารหนี้มักจะต้องเล็งเห็นความสำคัญของมัน โดยบริษัทประกันภัยเป็นกลุ่มที่ซื้อตราสารหนี้ในตลาดเป็นส่วนใหญ่ก็ว่าได้ เรียกว่ามีพันธบัตรออกมาขายเท่าไร บริษัทประกันภัยจะกวาดซื้อมาจนเกือบหมด และนั่นอาจจะเป็นเพราะความจำเป็นในการจัดการความเสี่ยงจากการลงทุนของบริษัทประกันภัยนั่นเอง

Fixed Income สามารถจำแนกความเสี่ยงจากการลงทุนออกเป็น 12 ประเภท ได้ดังนี้

การบริหารจัดการสินทรัพย์และหนี้สิน

โดยในคราวนี้จะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการจัดการ ALM แบบเชิงรุกและรวมไปถึงวิธีการมองภาพบริหารการจัดการอย่างเป็นระบบสำหรับผู้บริหารและผู้ที่เกี่ยวข้องกับสายงานนี้โดยตรง

ประโยชน์ของ ALM นั้นการวิเคราะห์สิ่งทีกล่าวมาจะทำให้เราสามารถวิเคราะห์สิ่งต่างๆ เพิ่มเติมได้ดังต่อไปนี้

โครงสร้างของเงินทุน (Capital structure) ซึ่งถ้าผู้บริหารเข้าใจแหล่งที่มาและความเสี่ยงของเงินทุนแล้วก็จะสามารถคิดกลยุทธ์ในการจัดการบริหารเงินทุน (capital management strategies) ให้กับบริษัทอย่างเหมาะสมได้ ไม่ว่าจะเป็นเชื่อมต่อความสามารถในการชำระหนี้ (solvency) ให้เข้ากับ Capital Adequacy Ratio (CAR) จาก Risk Based Capital ซึ่งมูลค่าของเงินทุนที่เหลืออยู่ก็มีผลกับการกำหนดนโยบายการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นด้วย โดยถ้าบริษัทมีเงินทุนที่มากพอก็อาจจะตัดสินใจเอาเงินส่วนหนึ่งออกมาจ่ายเป็นเงินปันผลคืนให้กับผู้ถือหุ้นได้ และในทางกลับกัน บริษัทจะต้องมีการระดมทุน (capital raising) จากผู้ถือหุ้น เช่นกันถ้าบริษัทค้นพบว่าไม่มีเงินทุนไม่เพียงพอ หรือมี Capital Adequacy Ratio ที่ต่ำเกินไป



มูลค่าของสินทรัพย์และหนี้สินของบริษัทในอนาคตภายใต้สภาวะตลาดต่างๆ เพื่อที่จะเตรียมแผนรับมือกับการจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม โดยจะรวมถึงข้อกำหนดทางด้านกฎหมาย (local regulations) ที่จำเป็นสำหรับธุรกิจที่จะเติบโตขึ้นในอนาคตด้วย ซึ่งในบางประเทศจะมีการให้ส่งรายงานผลประกอบการในอนาคตในรูปแบบของ Dynamic Solvency Testing เพื่อที่จะจำลองสถานการณ์ที่เลวร้ายในอนาคตและดูว่าบริษัทจะมีสินทรัพย์และหนี้สินอย่างไรในอีก 5 ปีหรือ 10 ปีข้างหน้า เป็นต้น การทำการประกันภัยต่อเพื่อผลประโยชน์ทางการเงิน (financial reinsurance) และการโยกย้ายเงินทุนของบริษัทในเครือเพื่อจัดการความเสี่ยงในภาพรวมในระดับภูมิภาค (Group level) โดยในที่นี่จะต้องคำนึงถึงผลตอบแทนจากการลงทุนและผลประโยชน์ทางด้านภาษีของแต่ละประเทศด้วย

การจัดการ ALM แบบเชิงรุกจึงสามารถจำแนกออกได้เป็น

1. การจัดการ ALM เชิงรุกแบบจุลภาค (Micro ALM)


การจัดการ ALM เชิงรุกแบบจุลภาค (Micro ALM) คือ การบริหารจัดการความเสี่ยงในการลงทุนของสินทรัพย์ (individual investment) หรือการขายแบบ

ประกันภัย (individual insurance product / fund) เป็นตัวๆ ไป ซึ่งบริษัทจะจัดการกับความเสี่ยงแต่ละประเภทเป็นตัวๆ ไปเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็น ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Risk), ความเสี่ยงจากความสามารถในการได้เงินคืน (Credit Risk), ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศ (Foreign Exchange), หรือความเสี่ยงจากการลงทุนในหุ้น (Equity) เป็นต้น และโดยทั่วไปแล้วการจัดการแบบนี้จะครอบคลุมถึงความเสี่ยงจากการประกันภัย (Insurance risk) ซึ่งเป็นฝั่งที่ทำให้เกิดความผันผวนทางด้านหนี้สิน (liability) อีกด้วย

ดังนั้นวัตถุประสงค์ของการจัดการ ALM เชิงรุกแบบจุลภาค (Micro ALM) คือการจำกัดความผันผวนของสินทรัพย์ (Asset) และหนี้สิน (Liability) จากความเสี่ยง โดยการจับคู่ความเสี่ยงจากการลงทุนให้เข้ากับความเสี่ยงจากการประกันภัย (Insurance Risk) ในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นระดับของการการันตี (Guarantee Level), การในเงินกลับมาลงทุนใหม่ (Reinvestment), การจำกัดความผันผวนจากยูนิตลิงค์ (Unit linked), ความเสี่ยงจากการยกเลิกกรมธรรม์ (Surrender risk) เป็นต้น โดยบริษัทอาจจะทำการซื้อขายเครื่องมือที่ใช้จัดการความเสี่ยงเป็นรายวันเพื่อทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดจากตลาดที่ขึ้นและลงอยู่ตลอดเวลา

2. การจัดการ ALM เชิงรุกแบบมหภาค (Macro ALM)

การจัดการ ALM เชิงรุกแบบมหภาค (Macro ALM) คือ การบริหารจัดการความเสี่ยงของเงินทุนในภาพรวมซึ่งจะมองแต่ละธุรกิจของบริษัทในเครือพร้อมๆ กัน (across all business units) โดยอาจจะใช้วิธีการโอนถ่ายเงินทุนหรือระดมทุนในรูปแบบต่างๆ เพื่อเกิดผลประโยชน์ในการจัดการ ALM ให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด วิธีการเหล่านี้จะรวมไปถึงการจัดการเงินทุนของกองทุนต่างๆ ในบริษัท ไม่ว่าจะเป็นกองทุนแบบมีส่วนร่วมในเงินปันผล กองทุนแบบไม่มีส่วนร่วมในเงินปันผล กองทุนสำหรับยูนิตลิงค์หรือกองทุนสำหรับยูนิตเวอร์ชวลไลฟ์ เป็นต้น

วัตถุประสงค์ของการจัดการ ALM เชิงรุกแบบมหภาค (Macro ALM) คือการจัดการเงินทุนให้อยู่ในความเสี่ยงที่เหมาะสมรวมถึงการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะต้องมีการตั้งประมาณการว่าความเสี่ยงในสินทรัพย์แต่ละประเภทนั้นควรเป็นเท่าไร และสามารถถ่ายโอนกันได้หรือไม่ จากนั้นก็ต้องคำนึงถึงการกระจายความเสี่ยงอีกด้วย 



Entertainment

โดย พัชรนันท์ วณิชปรีชากุล (หนู่ย) Entertain@sawasdeeactuary.com



ไต่เวลาของความสนุก และประลองกัน กับสวัสดิ์แอกชัวร์กันอีกแล้วค่ะ:

สำหรับฉบับนี้ นอกจากจะมีความบันเทิงแล้ว เรายังมีเกร็ดความรู้ให้เพื่อนๆ ได้ร่วมกันหาคำตอบก่อนจะเข้าสู่ความมันส์ตามแบบฉบับของสวัสดิ์แอกชัวร์ ที่รับรองว่า ไม่ธรรมดาแน่นอน

กติกาพิเศษ สำหรับฉบับนี้ เพื่อนๆ ต้องตอบคำถามจาก บก.ของเราก่อนร่วมสนุกเล่นเกมส์ละ

1. สิ่งที่ต้องระวังมากเป็นพิเศษสำหรับการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์คืออะไร
2. Stress testing หมายถึงอะไร
3. ยกตัวอย่างคดีพจนาน์โดนใจที่สุดจาก "ทำอะไรจึงจะได้แต่งงานกับคนรวย (How to marry rich guy)" มาหนึ่งอย่าง

และแล้ว ก็ได้เวลาที่จะทดสอบเขาวินิจฉัยกับเพื่อนๆ กันแล้วค่ะ

เรื่องมีอยู่ว่า เมื่อเดือนที่แล้ว มีไปรษณียบัตรจากแฟนคลับชาวต่างชาติของ **สวัสดิ์แอกชัวร์** ส่งมาสอบถามเกี่ยวกับคำศัพท์ของแอกชัวร์ แต่ส่งมาเป็นปริศนา (อย่างที่เราเห็นกัน) ซึ่งทีมงานอ่านยังไง ก็อ่านไม่ออก งานนี้เลยต้องรบกวนเพื่อนๆ ช่วยกันหาวว่า คำศัพท์ ที่เพื่อนชาวต่างชาติคนนั้น ส่งมาก็คือคำว่าอะไร ถ้ารู้แล้ว รีบส่งคำตอบเข้ามากันเยอะๆ นะคะ



สุ่มจับรางวัลและประกาศรายชื่อผู้โชคดีใน "สวัสดิ์แอกชัวร์" ฉบับหน้าค่ะ

Congratulations!

สำหรับเฉลยประจำฉบับที่ 24 คือ ...

1. เด็ดดูได้ ผู้ใหญ่ดูดี
2. ไก่แก่แม่ปลาช่อน
3. วงดนตรี
4. ลีกล้วย
5. ขาดกำลังใจ
6. แปดเนียน
7. กลบเกลื่อน
8. รถสองแถว
9. คลุมเครือ



เป็นอย่างไรกันบ้างคะ เห็นคำตอบแล้ว ถึงกับตะลึงงันกันไปเลย และสำหรับผู้โชคดีประจำฉบับนี้ มีดังต่อไปนี้

ผู้โชคดีที่ได้รับรางวัลพิเศษ คือ

คุณน้องนุช มีทองมูล

และผู้โชคดีท่านอื่นๆ มีดังนี้

Khun Metat Sae-Jan

Khun Puntarika Chattrakul

คุณพลอยไพลิน อภิลิทธิเวช

Khun Waranya Kiatwitoo

คุณชลธิชา ทอดยอดเกรียง

คุณรามิล ชัยมงคลบุตร

Khun Artitaya.Piboonlarpudom



โฉมหน้าผู้โชคได้รางวัลจาก สวัสดิ์แอกชัวร์



ร่วมลุ้นเป็นผู้โชคดีกับเราในฉบับต่อไปนะ: ความสนุกรอคุณอยู่ค่ะ

ใบสมัครสมาชิกวารสาร “สวัสดิ์แอกชัวร์” ฉบับตีพิมพ์ (จัดส่งฟรี ให้ถึงบ้าน)

ข้อมูลสมาชิก

ชื่อ.....นามสกุล.....วันเดือนปี 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@sawasdeeactuary.com

รางวัลบริษัทประกันชีวิตที่มีการพัฒนาดีเด่น ประจำปี 2553

บทพิสูจน์ความสำเร็จที่ตกย้ำความมั่นคง

และความมุ่งมั่นในการพัฒนาการบริการอย่างไม่หยุดยั้ง



กว่า 130 ปี แห่งประสบการณ์ ที่สร้างความอุ่นใจในญี่ปุ่น

วันนี้ เราพร้อมมอบความปรารถนาดี
ดูแลและร่วมวางแผนอนาคตเคียงข้างคนไทยตลอดไป

โตเกียวมารีนประกันชีวิต หนึ่งในกลุ่มธุรกิจประกันภัย
พร้อมความมั่นคงและประสบการณ์ที่ยาวนานที่สุดในญี่ปุ่น
วันนี้ เราพร้อมมอบความปรารถนาดี และความคุ้มครอง
ในทุกช่วงชีวิต ให้ทุกวันของคุณเป็นวันที่ดี ไม่มีสะดุด

โตเกียวมารีนประกันชีวิต ชีวิตดี ไม่มีสะดุด

บริษัท โตเกียวมารีนประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

195 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 26 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์: (662) 670-1400 www.tokiomarinelife.co.th



TOKIO MARINE

รางวัลระดับ World Class และรางวัลยอดเยี่ยมอื่นๆ อีกมากมาย ไม่มีความหมายสำหรับเรา มากไปกว่า...คุณ

รางวัลมากมายเหล่านี้ กำลังบอกคุณว่า...

บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

เป็นบริษัทคนไทย เพื่อคนไทย ที่ได้รับการยอมรับจากเวที
ระดับโลก กับรางวัล Stevie Awards : Executive of the Year
ประจำปี 2554



คนไทย ใจรวม รวมการผู้ใจรางวัล ระดับ International Stevie Awards
Executive of the Year สาขาประกันชีวิต
นับเป็นบริษัทคนไทยที่ได้รางวัลระดับโลก
รางวัล The International Business Award หรือ Stevie Awards

รางวัลเหล่านี้บอกคุณว่า

ถ้าคุณเป็นลูกค้า คุณจะได้รับสิทธิในการช่วยเหลือรวมทั้ง
คำปรึกษาในยามเจ็บป่วย หรือดับขัน्तพวงที่ ทุกที่ทั่วโลก
ตลอด 24 ชั่วโมง

รางวัลเหล่านี้บอกคุณว่า

ถ้าคุณคือคนพิการ ช่างราชการ ทหาร คุณจะได้รับสิทธิ์และการ
คุ้มครองอย่างเท่าเทียม อย่างที่ไม่มีบริษัทไหนให้กับคุณได้

รางวัลเหล่านี้บอกคุณว่า

คุณจะได้รับมิตรภาพดีๆ ความใส่ใจ จากตัวแทนคุณภาพผู้เป็น
กลไกของความสำเริง และรางวัลครั้งนี้เป็นเครื่องยืนยันว่า คุณจะ
ได้รับสิ่งที่มีมากกว่าการประกันชีวิตทั่วๆ ไป

รางวัลเหล่านี้บอกคุณว่า

คุณคือลูกค้าที่ตัดสินใจถูกต้อง และสำหรับคุณที่กำลังมองหา
ทางเลือกใหม่ นี่คือนวัตกรรมที่มีมาตรฐานสากลที่คุณวางใจได้

รางวัลเหล่านี้ คือ ความภูมิใจของบริษัทคนไทยที่
เป็นหนึ่งใน และไม่แพ้บริษัทต่างชาติมาตลอด 70 ปี

ถ้ารางวัลเหล่านี้มีความหมายกับคุณ
ลองโทรมาที่ **1124**

