

SA wasdee ctuary

Vol 29 : 3Q13

ฉบับที่ 29 ประจำไตรมาสที่ 3 ปี 2556



Sponsored by



Society of Actuaries of Thailand (SOAT)

“ธัญญา...เลือก AIA Health Lifetime* ทำให้อุ่นใจ แม้ในวันที่เราไม่อยู่”

ธัญญาเรศ เองตระกูล
นักแสดงชื่อดัง



ในจอ ธัญญา-ธัญญาเรศ เองตระกูล คือนักแสดงเจ้าบทบาทแถวหน้าของประเทศไทย นอกจากบทบาทที่คุณแม่ของน้องลิญา ที่กำลังนำรักสดใสในฐานะแม่จึงเตรียมพร้อมสำหรับอนาคตของลูกตั้งแต่วินาทีนี้ ทั้งด้านการศึกษา และด้านสุขภาพ ยิ่งอุ่นใจมากขึ้น ที่เลือก AIA Health Lifetime มาดูแล

“เข้าวงการมาตั้งแต่อายุ 15 ปี รับผิดชอบตัวเองมาโดยตลอด ก็ยังอยากทำงานเบื้องหน้าอยู่นะ แต่ตอนนี้มีความท้าทายใหม่เข้ามา คือการทำงานเบื้องหลัง แต่ที่ทุ่มเทเวลาให้มากที่สุดก็คือลูก “น้องลิญา”

ตอนนี้ ลิญาอายุ 3 ขวบกว่าแล้วค่ะ เรื่องการศึกษาอยากให้ลูกเก่งภาษาอังกฤษ วางแผนจะให้เรียนนานาชาติไปจนอายุ 7-8 ขวบ จากนั้นอยากให้เข้ามาแคร์ดิ เพราะตัวธัญญา และญาติๆ เอง ก็เรียนที่นั่นกันหมด ส่วนเรื่องสุขภาพ ถ้าลิญาอยู่เมืองนอกจะไม่เป็นอะไรเลยไม่ว่าอากาศจะเย็นแค่ไหน แต่ดูแลอยู่ประเทศไทยจะป่วยง่ายมาก ปีที่แล้วเข้าโรงพยาบาลไป 5 รอบ นี่จึงเข้าโรงเรียน เพื่อเป็นอะไรก็ได้ดีกว่าหมด”

สำหรับลูก ก็อยากให้เขาได้รับการดูแลอย่างดีที่สุด จึงเลือกแผนประกัน AIA Health Lifetime ที่ครอบคลุมความต้องการด้านสุขภาพได้อย่างตรงจุดคุ้มครองตั้งแต่อายุ 1 เดือน ไปจนถึง 99 ปี ชำระเบี้ยประกันกับ 20 ปี ในอัตราคงที่ ไม่เพิ่มตามอายุ ดูแลครอบคลุมในสิ่งที่เราไม่อาจคาดการณ์ได้ในอนาคต ช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายจากการเจ็บป่วยใน 3 กลุ่มโรคร้ายแรงที่คนไทยเป็นกันมากที่สุด ได้แก่ กลุ่มโรคมะเร็ง กลุ่มโรคหลอดเลือดสมอง และกลุ่มโรคหัวใจ ถือได้ว่าเป็นการดูแลในระยะยาวที่ครอบคลุมและคุ้มค่า

“หากถามว่ารักลูกแค่ไหน...รู้แต่ว่าไม่อยากให้ลิญาเป็นอะไร ธัญญาเลือก AIA Health Lifetime ให้ดูแลเขาในอนาคต ในวันที่ไม่มีเราก็อุ่นใจ เพราะมีเอไอเอ คอยดูแลค่ะ”

ติดต่อตัวแทนประกันชีวิตเอไอเอ
หรือ AIA Call Center 1581

aia.co.th

คำเตือน: ผลประโยชน์และความคุ้มครองเป็นไปตามข้อกำหนดและเงื่อนไขในกรมธรรม์ ผู้ซื้อเอาประกันภัยควรศึกษา และทำความเข้าใจในเอกสารเสนอขายเมื่อได้รับกรมธรรม์แล้วโปรดศึกษารายละเอียดข้อกำหนดและเงื่อนไขในกรมธรรม์
*เอไอเอ แลด์ส์ โกลด์ไลน์ เป็นชื่อทางการตลาดของธัญญาเพิ่มเติมนอกระบบนิเวศประกันภัยของแอลเอซีพี ซึ่งแนบกับแผนประกันผลิตภัณฑ์ชีวิตฯ กำหนด
**ข้อมูลจากสถิติรายงานสุขภาพปี 2563 โดยสำนักนโยบายและยุทธศาสตร์ กระทรวงสาธารณสุข

Hello from Editor!



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

ฉบับที่แล้วได้พูดถึงวิธีการเตรียมตัวเป็นนักคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuary) โดยการสอบและเรียนผ่าน SOA (Society of Actuaries) และได้ทิ้งท้ายไว้ว่าทางสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยสากล (Society of Actuary (SOA)) จะมีการปรับหลักสูตรการสอบเป็น Fellow of the Society of Actuaries หรือ FSA ฉบับนี้จึงขออธิบายการสอบและการเรียนออนไลน์ ของหลักสูตร FSA ใหม่ที่จะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 เป็นต้นไป ในหัวข้อ “หลักสูตรเฟลโล่ (FSA) รูปแบบใหม่ ประกาศใช้ วันที่ 1 กรกฎาคม 2556”

เมื่อเรารู้จักแล้วว่า Value of New Business (VoNB) นั้นมีความสำคัญอย่างไร รวมถึงเข้าใจหลักการคำนวณว่าเป็นอย่างไรแล้ว ฉบับนี้ก็จะเข้าสู่วิธีการบริหาร VoNB กันในหัวข้อ “บริหารธุรกิจด้วย Value of New Business - Part III (VoNB Management) โดยจะทำได้โดยการวิเคราะห์ส่วนประกอบของ VoNB ออกมาเป็น 3 ส่วน คือ 1) เบี้ยประกันภัยปีแรก (First Year Premium), 2) อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin) และ 3) ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ย

ประกันภัย (Average Duration)

และสำหรับแอดชัวร์ที่มีหน้าที่อันยิ่งใหญ่ ก็จะมาพร้อมกับความรับผิดชอบอันใหญ่ยิ่งเป็นเงาตามตัว จึงทำให้เรื่องของคุณธรรมจรรยาบรรณมีความสำคัญกับวิชาชีพนี้มาก ฉบับนี้เราเลยได้นายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย มาเขียนเรื่องราวเกี่ยวกับ Actuarial Professionalism ให้ชาวสวัสดีแอดชัวร์ได้อ่านกันในหัวข้อ “เจ้ากรรมนายคน” กับตอนที่ชื่อว่า “รถไฟกับสะพานลอย” ซึ่งเป็นตอนที่น่าสนใจมากที่สุดทีเดียว

คอลัมน์ “การจัดการสินทรัพย์และหนี้สินของบริษัท (Asset Liability Management)” ก็มาถึงตอนที่ 9 ที่จะเจาะจงอธิบายรายละเอียดของความเสี่ยงที่ละตัวจากตราสารหนี้ต่อจากครั้งที่แล้วกัน โดยในคราวนี้เราจะมาเน้นกันในเรื่อง Credit risk, Liquidity risk, และ Yield curve risk

ส่วนคอลัมน์ “Entertainment” ก็ยังนำของรางวัลพิเศษที่น่าติดตาม เพื่อแจกให้กับแฟนพันธุ์แท้ของชาวสวัสดีแอดชัวร์อยู่เรื่อยๆ โปรดติดตามคอลัมน์นี้กันครับ

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



CONTENTS

ฉบับที่ 29/2556

- 04 - New FSA syllabus and The Best Jobs of 2013
- 10 - VoNB part III (VoNB management)
- 19 - Ethic
- 22 - Risk matter - ALM (Part IX)
- 28 - Entertainment



หลักสูตรเฟลโลว์ (FSA) รูปแบบใหม่ ประกาศใช้ วันที่ 1 กรกฎาคม 2556

โดย ปรียวภัทร์ ผลเจริญ (พลอย)

ฉบับที่แล้วได้พูดถึงวิธีการเตรียมตัวเป็นนักคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuary) โดยการสอบและเรียนผ่าน SOA (Society of Actuaries) และได้ทิ้งท้ายไว้ว่าทางสมาคมคณิตศาสตร์ประกันภัยสากล (Society of Actuary (SOA)) จะมีการปรับหลักสูตรการสอบเป็น Fellow of the Society of Actuaries หรือ FSA ฉบับนี้จะอธิบายการสอบและการเรียนออนไลน์ ของหลักสูตร FSA ใหม่ที่จะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 เป็นต้นไป

หลักสูตรปัจจุบัน

หลักสูตร FSA ที่ใช้ในปัจจุบันประกอบด้วย 5 track โดย track ส่วนใหญ่จะมี การสอบทั้งหมด 12 ชั่วโมง โดยจะแบ่งเป็นข้อสอบ 6 ชั่วโมง 2 วิชา เรียนออนไลน์ 3 วิชา และปิดท้ายด้วย Decision Making and Communication module (DMAC) และ the Fellowship Admissions Course (FAC)

หลักสูตรใหม่

ข้อแตกต่างของหลักสูตรใหม่ (ที่คาดว่าหลายๆ คนคงต้องเผชิญ) คือจะมีสายเฉพาะ (track) ให้เลือกทั้งหมด 6 สาย และการสอบ**ส่วนใหญ่**จะแบ่งเป็นข้อสอบ 5 ชั่วโมง 2 วิชา และข้อสอบ 2 ชั่วโมง 1 วิชา ทั้งนี้ เนื้อหาการสอบ การสอบรูปแบบใหม่จะถูกจัดการอย่างมีระบบระเบียบมากขึ้น

หลักสูตรปัจจุบัน	หลักสูตรใหม่
<ul style="list-style-type: none"> ● มี 5 สายเฉพาะทาง ● สอบข้อเขียน 6 ชั่วโมง 2 วิชา ● เรียนวิชาเฉพาะทางออนไลน์ 3 วิชา ● เรียนออนไลน์วิชา Decision Making and Communication module (DMAC) ● เข้าอบรม the Fellowship Admissions Course (FAC) 	<ul style="list-style-type: none"> ● มี 6 สายเฉพาะทาง ● สอบข้อเขียน 5 ชั่วโมง 2 วิชา ● สอบข้อเขียน 2 ชั่วโมง 1 วิชา ● เรียนวิชาเฉพาะทางออนไลน์ 3 วิชา ● เรียนออนไลน์วิชา Decision Making and Communication module (DMAC) ● เข้าอบรม the Fellowship Admissions Course (FAC)



หลักสูตรเฟลโล่แบบใหม่จะมีการแบ่งเป็น 6 track ดังนี้ :

1. Corporate Finance and ERM Track (CFE) Track
2. Quantitative Finance and Investments (QFI) Track
3. Individual Life and Annuities Track
4. Retirement Benefits Track
5. Group and Health Track
6. General Insurance Track (New Track)

รายละเอียดของแต่ละ track จะมีดังนี้



1. Corporate Finance and ERM Track (CFE) Track

ในหลักสูตรเดิม Finance/ERM Track จะมีข้อสอบที่เหมือนกับ Investment Track อยู่ 1 ตัว (จาก 2 ตัว) คือ Financial Economic Theory and Engineering Exam (FETE Exam) ดังนั้น ในหลักสูตรใหม่ ทาง SOA จึงต้องการแบ่ง 2 สายนี้ให้ชัดเจนยิ่งขึ้น ผู้ที่สอบ CFE track จะเน้นไปในด้านการเงินและบริหารความเสี่ยง ในขณะที่ผู้ที่เลือก QFI Track (ดังที่จะกล่าวถัดจากนี้) จะเน้นไปด้านการลงทุนมากกว่า

Corporate Finance and ERM Track (CFE) Track ประกอบไปด้วย:

- 1.1 ERM Module: การเรียน ออนไลน์ โดยจะมีเนื้อหาเกี่ยวกับ การจัดการและระบุความเสี่ยงต่างๆ และการวิเคราะห์รูปแบบเงินทุน
- 1.2 ERM Exam: การสอบข้อเขียน 4 ชั่วโมง ผู้สอบควรจะเรียน ERM Module มาก่อนเพราะเนื้อหาการสอบจะเน้นหัวข้อหลักๆ และพื้นฐานของ ERM

1.3 (Enterprise Risk Management)

Foundations in CFE Exam: การสอบข้อเขียน 5 ชั่วโมง ข้อสอบนี้จะอ้างอิงมาจาก FETE Exam และ AFE Exam จากหลักสูตรเก่า และเป็นข้อสอบที่ต่อ

1.4 อดมาจาก ERM Exam

Financial Reporting Module: การเรียน ออนไลน์ โดยจะแนะนำ คอนเซปต์ และคำศัพท์ที่ใช้ในการอ่าน

1.5 งบการเงินและข้อบังคับในการจัดการเงินทุน

Strategic Decision Making Exam: การสอบข้อเขียน 5 ชั่วโมง โดยเน้นการคิดวิเคราะห์ สถานการณ์

1.6 ทางธุรกิจและการจัดการความเสี่ยง

Advanced Topics in CFE Module: การเรียน ออนไลน์ โดยเน้นเนื้อหาทางเทคนิคเกี่ยวกับการจัดการความเสี่ยง โดยเฉพาะ ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ และการวางแผนธุรกิจ

2. Quantitative Finance and Investments (QFI) Track

หลักสูตรนี้เหมาะกับผู้ที่เน้นไปด้านการลงทุน

ผู้ที่เลือกหลักสูตรนี้จะสามารถทำงานในธนาคาร หรือ สถาบันการลงทุน(investment banker)ได้ รายละเอียดของหลักสูตรมีดังนี้ :

- 1.1 Financial Modelling Module: การเรียน ออนไลน์ โดยจะแนะนำ คอนเซ็ปต์ และคำศัพท์ที่ใช้ในการอ่านงบการเงินและข้อบังคับในการจัดการเงินทุน
- 1.2 QFI Core Exam: การสอบข้อเขียน 5 ชั่วโมง โดยจะเน้นหัวข้อหลักๆที่เกี่ยวกับการลงทุน
- 1.3 QFI Advanced Exam: การสอบข้อเขียน 5 ชั่วโมง โดยเนื้อหาจะต่อยอดจาก QFI Core Exam
- 1.4 ERM Module: การเรียน ออนไลน์ โดยจะมีเนื้อหาเกี่ยวกับการจัดการและระบุความเสี่ยงต่างๆ และการวิเคราะห์รูปแบบเงินทุน
- 1.5 Investment Risk Management Exam: การสอบข้อเขียน 2 ชั่วโมง ข้อสอบจะเน้นเนื้อหาเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงในเชิงของการลงทุนเป็นหลัก ข้อสอบนี้จะละเว้นได้สำหรับผู้สอบผ่าน ERM Exam แล้ว
- 1.6 Financial Reporting Module: การเรียน ออนไลน์ โดยจะแนะนำ คอนเซ็ปต์ และคำศัพท์ที่ใช้ในการอ่านงบการเงินและข้อบังคับในการจัดการเงินทุน

3. Individual Life and Annuities Track

หลักสูตรเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการเน้นไปทางด้าน การประกันชีวิต โดยผู้ที่เรียนจะสามารถเป็น actuary ในบริษัทประกันชีวิตได้ รายละเอียดของหลักสูตรมีดังนี้:

- 1.1 Regulation & Taxation Module: การเรียน ออนไลน์ เพื่อที่ผู้เรียนจะได้เข้าใจข้อกำหนดต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจประกันชีวิต ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นไปตามข้อกำหนดของอเมริกา แต่ก็สามารถเรียนรู้ข้อกำหนดเหล่านั้นเป็นต้นแบบได้
- 1.2 Life Pricing Exam: การสอบข้อเขียน 5 ชั่วโมง เกี่ยวกับการออกแบบและตั้งราคาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต
- 1.3 Life Finance and Valuation Exam: การสอบข้อเขียน 5 ชั่วโมง เกี่ยวกับ Principles of Valuation, Financial
- 1.4 Statement Management และ Capital Management

- 1.5 ERM Module: การเรียน ออนไลน์ โดยจะมีเนื้อหาเกี่ยวกับการจัดการและระบุความเสี่ยงต่างๆ และการวิเคราะห์รูปแบบเงินทุน
- 1.6 Life Risk Management: การสอบข้อเขียน 2 ชั่วโมง เนื้อหาของข้อสอบจะเกี่ยวกับ ALM และ ERM ข้อสอบนี้จะละเว้นได้สำหรับผู้สอบผ่าน ERM Exam แล้ว

4. Retirement Benefits Track

- 1.1 Social Insurance Module: การเรียน ออนไลน์ เกี่ยวกับประกันสังคมพื้นฐานสำหรับนักคณิตศาสตร์ ประกันภัยที่จะทำงานในสหรัฐอเมริกาหรือแคนาดา เป็นหลัก
- 1.2 Financial Economics Module: การเรียน ออนไลน์ที่คล้ายกับ Financial and Health Economics Module ที่เป็นหลักสูตรที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
- 1.3 Funding and Regulation Exam (Canada Only): การสอบข้อเขียน 5 ชั่วโมง เกี่ยวกับข้อกำหนดต่างๆ
- 1.4 Enrolled Actuaries (EA) Exams (US only): ข้อสอบแบบเลือกตอบ 3 ชุด EA-1 เป็นข้อสอบทางคณิตศาสตร์และดอกเบี้ย EA-2 (Segment F) ทดสอบเรื่องการคำนวณเชิงคณิตศาสตร์ประกันภัย และ EA-2 (Segment L) เกี่ยวกับกฎหมายต่างๆ
- 1.5 Design and Accounting Exam: การสอบข้อเขียน 5 ชั่วโมง เกี่ยวกับการออกแบบแผนเงินบำนาญ
- 1.6 ERM Module: การเรียน ออนไลน์ โดยจะมีเนื้อหาเกี่ยวกับการจัดการและระบุความเสี่ยงต่างๆ และการวิเคราะห์รูปแบบเงินทุน
- 1.7 Retirement Plan Investment and Risk Management Exam: การสอบข้อเขียน 2 ชั่วโมง โดยเนื้อหาจะเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง ของเงินบำนาญ ข้อสอบนี้จะละเว้นได้สำหรับผู้สอบผ่าน ERM Exam แล้ว

5. Group and Health Track

หลักสูตรนี้สำหรับผู้ที่สนใจและต้องการทำงานเป็น actuary ในบริษัทประกันและเน้นด้านการประกันภัยกลุ่มและประกันสุขภาพ


- 1.1 Financial Economics Module: การเรียน ออนไลน์ ที่คล้ายกับ Financial and Health Economics Module ที่เป็นหลักสูตรที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
- 1.2 Health Foundations Module: การเรียน ออนไลน์ ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับระบบประกันสุขภาพในระดับจุลภาค การเรียนออนไลน์นี้สามารถละเว้นได้สำหรับผู้ที่ยังเรียน ERM Module แล้ว
- 1.3 Group & Health Core Exam: การสอบข้อเขียน 5 ชั่วโมง เกี่ยวกับการประกันกลุ่มพื้นฐาน
- 1.4 Group & Health Advanced Exam: การสอบข้อเขียน 5 ชั่วโมงที่ต่อยอดจาก Group & Health Core Exam
- 1.5 Pricing, Reserving & Forecasting Module: การเรียน ออนไลน์ เกี่ยวกับการบริหารการเงิน
- 1.6 Group & Health Specialty: การสอบข้อเขียน 2 ชั่วโมง เกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงในบริษัทประกันชีวิต ข้อสอบนี้จะละเว้นได้สำหรับผู้ที่ยังสอบผ่าน ERM Exam แล้ว

6. General Insurance Track (New Track)

หลักสูตรนี้คล้ายกับ หลักสูตร FCAS หรือ หลักสูตรเฟลโล่ด้านประกันวินาศภัย

- 1.1 Introduction to General Insurance Exam: การสอบข้อเขียน 2 ชั่วโมง เรื่องการประกันแบบทั่วไปเบื้องต้น
- 1.2 Introduction to Ratemaking and Reserving Exam: การสอบข้อเขียน 5 ชั่วโมง (ยังไม่มีรายละเอียด)
- 1.3 Financial and Regulatory Environment Exam: การสอบข้อเขียน 5 ชั่วโมง (ยังไม่มีรายละเอียด)
Financial Economics Module: การเรียน ออนไลน์ ที่คล้ายกับ Financial and Health Economics Module ที่เป็นหลักสูตรที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
- 1.4 ERM Module: การเรียน ออนไลน์ โดยจะมีเนื้อหาเกี่ยวกับการจัดการและระบุความเสี่ยงต่างๆ และการวิเคราะห์รูปแบบเงินทุน
- 1.5 Advanced Topics in General Insurance: การสอบข้อเขียน 2 ชั่วโมง (ยังไม่มีรายละเอียด) ข้อสอบนี้จะละเว้นได้สำหรับผู้ที่ยังสอบผ่าน ERM Exam แล้ว
- 1.6 Applications of Statistical Technique Module: การเรียน ออนไลน์ (ยังไม่มีรายละเอียด)



สำหรับท่านที่สนใจ สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <http://www.soa.org/education/exam-req/edu-fsa-req-2013.aspx> ขอให้ทุกท่านที่มีความตั้งใจจะเป็นนักคณิตศาสตร์ประกันภัย มีความพยายามและอดทนในการเรียนและการสอบ ขอให้ทุกท่านโชคดีค่ะ 



The Best Jobs of 2013 - Actuary #1

The job “actuary” has been rated as 2013’s best job in the United States by CareerCast.com. CareerCast.com ranked actuary as No. 1, biomedical engineer at No. 2, and software engineer, the top job of 2012, at No.3.

CareerCast.com ranks careers based on dozens of factors, such as the degree of hazards personally faced, physical demands (crawling, stooping bending, etc.), income growth potential, employment outlook, competitiveness, travel and contact with the public. The firm used data from the Bureau of Labor Statistics and other government agencies to determine the rankings. As in prior years, the 200 jobs were selected for their relevance in the current labor market as well as the availability of reliable data.

The Ten Best Jobs:

1. Actuary
2. Biomedical Engineer
3. Software Engineer
4. Audiologist
5. Financial Planner
6. Dental Hygienist
7. Occupational Therapist
8. Optometrist
9. Physical Therapist
10. Computer Systems Analyst



Value of New Business (VoNB) - Part III

(VoNB Management)

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



การเข้าใจที่มาของ Value of New Business (VoNB) จะทำให้บริษัทสามารถจัดการบริหารมูลค่าของ VoNB ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งทำได้โดยการวิเคราะห์ส่วนประกอบของ VoNB ออกมาเป็น 3 ส่วนได้ดังต่อไปนี้

1. เบี้ยประกันภัยปีแรก (First Year Premium) ยิ่งมีค่ามาก VoNB ก็ยิ่งเพิ่มขึ้น
2. อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin) ยิ่งมีค่ามาก VoNB ก็ยิ่งเพิ่มขึ้น
3. ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration) ยิ่งมีค่ามาก VoNB ก็ยิ่งเพิ่มขึ้น

Value of New Business (VoNB) = First Year Premium x Profit Margin x Average Duration

การจัดการบริหารมูลค่า VoNB จึงต้องคำนึงถึงส่วนประกอบทั้ง 3 ส่วนดังที่กล่าวไว้ข้างต้น โดยแต่ละส่วนจะมีค่าเพิ่มขึ้นมาได้จากนโยบายหรือการกระทำของผู้

บริหาร (management action) ที่ผลักดันธุรกิจให้เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งสามารถจำแนกออกมาได้ตามแต่ละส่วนประกอบของ VoNB

วิธีเพิ่มมูลค่า VoNB โดยแยกวิเคราะห์ส่วนประกอบตามวิธี margin calculation

1. เบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) จะมีค่ามากเมื่อ

- สามารถจัดการความขัดแย้งของแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย (Conflict channel) ได้ โดยต้องอาศัยการออกผลิตภัณฑ์และการออกแบบค่าคอมมิชชั่นที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย ไม่ว่าจะเป็นทางตัวแทนฝ่ายขาย ทางธนาคาร หรือทางการขายตรงผ่านสื่อโฆษณา เป็นต้น ยกตัวอย่างเช่น การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ขายผ่านทางธนาคารนั้นจะต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่ง่ายต่อการทำความเข้าใจ

เข้าใจ แบบประกันภัยแบบสะสมทรัพย์จึงเป็นที่นิยมในการขายผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายนี้

- สามารถกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning) ได้อย่างเหมาะสม โดยการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์จะต้องมีลักษณะสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งนักคณิตศาสตร์ประกันภัยจำเป็นต้องวิเคราะห์ออกมาให้ได้ว่าลูกค้ามีความต้องการอย่างไร และทำให้ลูกค้าเห็นว่าผลิตภัณฑ์นั้นคุ้มค่ากับราคาที่นักคณิตศาสตร์ประกันภัยได้กำหนดเอาไว้อย่างไร อีกทั้งการกำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ที่ดีนั้นควรเน้นคุณสมบัติที่



ลูกค้าต้องการ มาเป็นตัวกำหนดเป็นตำแหน่งผลิตภัณฑ์

- สามารถจัดการกับผลกระทบในด้านการสูญเสียส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อมีการขยายสายผลิตภัณฑ์ (Cannibalization) ของบริษัท เช่น บริษัทได้ขายแบบประกัน 15/25 (ชำระเบี้ย 15 ปี คุ่มครอง 25 ปี) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้ามีความต้องการอยู่แล้ว แต่เมื่อบริษัทออกแบบประกันใหม่ 12/25 (ชำระเบี้ย 12 ปี คุ่มครอง 25 ปี) ออกมาด้วย ก็อาจจะทำให้ลูกค้าหันมาซื้อแบบประกันตัวใหม่แทน ซึ่งทำให้ยอดขายของแบบประกัน 15/25 ที่มีอยู่แล้วตกลงและเกิดผลเสียกับบริษัทได้ บริษัทจึงควรระวังหลีกเลี่ยง cannibalization เมื่อต้องออกแบบผลิตภัณฑ์

ประกันภัยใดๆ มาสู่ท้องตลาด

- สามารถทำการตลาดอย่าง Marketing event หรือ Marketing campaign ได้
- สามารถดูแลช่องทางการจัดจำหน่ายได้ดี เช่น การเพิ่ม Agency activity ratio หรือการฝึกอบรมตัวแทน (Agency training) สำหรับตัวแทน เป็นต้น
- สามารถจัดระบบฐานข้อมูลเพื่ออำนวยความสะดวกในการทำซื้อต่อยอด (Up-selling) และ ซื้อต่อเนื่อง (Cross-selling) ได้ตลอดเวลา
- สามารถกำหนดทิศทางของโปรแกรมส่งเสริมการขายอย่าง Sale campaign และคงไว้ซึ่ง Sale momentum ได้

First Year Premium (FYP) : Conflict channel, Positioning, Cannibalization, Marketing event/campaign, Agency training/activity ratio, Up-selling/Cross-selling, Sale campaign/momentum

2. อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ที่ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin) จะมีค่ามากเมื่อ

- สามารถจัดการค่าใช้จ่ายในการขาย (variable expense) ได้อย่างเหมาะสม ซึ่งก็ต้องขึ้นอยู่กับรูปแบบในการจ่ายคอมมิชชั่น (commission)

ด้วยว่าจ่ายเท่าๆ กันทุกๆ ปี (level scale commission) หรือว่าจะเน้นหนักในการจ่ายในปีแรกๆ (heaped scale commission) ด้วย

- สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัท (operating expense) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ก็ต้องขึ้นกับขนาดของธุรกิจ





ด้วย ถ้าขนาดของธุรกิจมีขนาดใหญ่ก็จะมีผลให้ค่าใช้จ่ายต่อหน่วยมีค่าลดลง (economies of scales)

- สามารถสร้างสมดุลระหว่างการพิจารณารับประกันภัย (underwriting) กับการจ่ายค่าสินไหมทดแทน (claim payment) ได้อย่างถูกต้อง
 - ฝ่ายพิจารณารับประกันภัยจะต้องแยกกลุ่มความเสี่ยงของผู้ถือกรมธรรม์แต่ละคนให้เหมาะสมและสอดคล้องกับอัตราเบี้ยประกันภัยของแบบประกันที่ลูกค้าต้องการจะซื้อ ซึ่งถ้าลูกค้ามีความเสี่ยงเกินกว่ามาตรฐานของคนทั่วไป อัตราเบี้ยประกันภัยก็จะสูงขึ้นเพื่อสะท้อนถึงความเสี่ยงส่วนนั้น แต่ถ้าฝ่ายพิจารณารับประกันภัยไม่สามารถแยกแยะความเสี่ยงส่วนนั้นได้ก็จะทำให้บริษัทกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยต่ำกว่าความเป็นจริง
 - ฝ่ายดูแลสินไหมทดแทนจะต้องยึดถือ

ผู้เอาประกันหรือลูกค้าเป็นหลักโดยจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้เหมาะสมและสอดคล้องกับหลักการและเงื่อนไขของสัญญากรมธรรม์ที่ลูกค้าได้ซื้อไว้ ทั้งนี้เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการอนุมัติค่าสินไหมทดแทนที่ไม่ตรงตามมูลเหตุที่เกิดขึ้นจริงตามที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์ ซึ่งเงื่อนไขแต่ละชนิดในสัญญากรมธรรม์ประกันภัยได้สะท้อนลงไปในอัตราเบี้ยประกันภัยที่ได้คำนวณมาเป็นอย่างดีแล้ว

- สามารถนำเบี้ยประกันภัยที่รับเข้ามาลงทุนให้ได้ผลตอบแทนที่มากที่สุดในระดับความเสี่ยงที่บริษัทยังสามารถจัดการได้ ซึ่งบริษัทประกันภัยจะลงทุนในตราสารหนี้เป็นส่วนใหญ่และมีการลงทุนในหุ้นที่มีความเสี่ยงอยู่บ้าง โดยถ้าลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงแล้วก็จะทำให้ต้องถือเงินทุนขั้นต่ำไว้รองรับตามความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นด้วย ซึ่งเงินทุนขั้นต่ำที่ต้องตั้งขึ้นนั้นจะไม่สามารถนำไปลงทุนได้อย่างอิสระ



และได้ผลตอบแทนจากการลงทุนไม่มากนัก ดังนั้นบริษัทจึงต้องตระหนักถึงเรื่องนี้ให้ดีและจัดวางแผนการลงทุนให้ได้อย่างสมดุลกับความเสี่ยงที่บริษัทสามารถรับได้

- สามารถจัดการบริหารความเสี่ยงในองค์กรและทำให้ต้นทุนค่าเสียโอกาสในการลงทุนสำหรับผู้ถือหุ้นน้อยลง จนทำให้อัตราดอกเบี้ยที่ใช้คำนวณมูลค่าปัจจุบันมีค่าลดลง ซึ่งจะส่งผลให้กำไรสำหรับผู้ถือหุ้นที่เกิดกับบริษัทในอนาคตมีค่ามากขึ้นเมื่อนำมาคำนวณเป็นมูลค่าปัจจุบัน

- สามารถจัดวางเงินสำรองที่ต้องตั้งเพิ่มขึ้นในแต่ละปี (increase in reserve) และเงินทุนขั้นต่ำที่ต้องตั้งเพิ่มขึ้นในแต่ละปี (increase in required capital) ได้ ทั้งนี้ถ้าบริษัทต้องตั้งเงินสำรองหรือเงินทุนขั้นต่ำไว้มากเกินไป (โดยเฉพาะช่วงปีแรกๆ) ก็จะส่งผลให้บริษัทเกิดต้นทุนค่าเสียโอกาสที่จะนำเงินไปลงทุนในส่วนอื่นที่จะให้ผลตอบแทนได้สูงกว่า
- สามารถจัดการกับภาษีที่บริษัทต้องชำระในแต่ละปี

Profit Margin (PM) : Variable expense, Operating expense, Underwriting, Claim, Investment return, Enterprise Risk Management, Increase in Reserve, Increase in Required Capital

3. ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration) จะมีค่ามากเมื่อ

- ผู้ถือกรมธรรม์ส่วนใหญ่ชำระเบี้ยประกันภัยอย่างต่อเนื่องจนครบกำหนดสัญญา (maturity) ซึ่งก็จะทำให้อัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์ (persistency rate) มีค่าสูงขึ้น

- ผู้ถือกรมธรรม์นั้นมียายุที่ไม่มากและมีสุขภาพดี ซึ่งก็หมายความว่าจะสามารถชำระเบี้ยประกันได้อย่างต่อเนื่องโดยที่ไม่ล้มหายตายจากกันไปเสียก่อน
- อัตราดอกเบี้ย (discount rate) ที่นำมาคำนวณมูลค่าปัจจุบันนั้นมีค่าต่ำ เพราะอัตราดอกเบี้ยที่สูงจะทำให้มูลค่าของเบี้ยประกันที่ชำระในปี

ท้ายๆ นั้นถูกลดค่าลงมาทำให้มีความสำคัญ
ไม่เต็มเม็ดเต็มหน่วย

- ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย (premium paying period) มีค่ามาก เช่น แบบประกันที่ชำระเบี้ย 10 ปี คຸ້ມครองตลอดชีวิต จะมีระยะเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration) น้อยกว่าแบบประกันที่ชำระเบี้ย 15 ปี คຸ້ມครอง 25 ปี ทั้งนี้จะสังเกตเห็นว่าระยะเวลาคຸ້ມครองนั้นไม่มีผลกับระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration) แต่อย่างใด

Average Duration : Persistency rate, Survival rate, Discount rate, Premium Paying Period

VoNB margin

เนื่องจาก “อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)” ไม่เพียงพอกับการพิจารณาผลประกอบการของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับการที่บริษัทต้องค้างหนี้ถึงเบี้ยประกันภัยรับในปีต่ออายุด้วย ดังนั้น “ระยะเวลเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)” จึงมีความสำคัญในการประเมินผลประกอบการของบริษัท

VoNB margin = Profit Margin x Average Duration

ในทางปฏิบัติแล้ว เราจะนำ “อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)” มาคูณด้วย “ระยะเวลเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)” เพื่อให้ได้ผลรวมของ Margin ที่ครอบคลุมเฉลี่ยถึงระยะเวลาที่จะได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย โดยเราจะเรียกมันว่า “VoNB margin”



VoNB Margin ยังสามารถหาได้จากการหามูลค่า VoNB ที่มาจากวิธี Projection of Distributable Earning แล้วหารด้วย “เบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium)”

VoNB margin = VoNB / FYP

และนั่นก็หมายความว่ามูลค่าของ VoNB จะขึ้นอยู่กับเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) และ VoNB margin โดย Margin นี้จะต้องมีค่าเป็นบวกถึงจะทำให้ยอดขายของกรมธรรม์ใหม่ๆ สามารถเพิ่มมูลค่า VoNB ให้กับบริษัทได้

ตัวอย่าง

- แบบประกัน A มี "อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)" เท่ากับ 10% และมี "ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)" เท่ากับ 5 ปี จะมี VoNB margin เท่ากับ $10\% \times 5 = 50\%$
- แบบประกัน B มี "อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)" เท่ากับ 5% และมี "ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)" เท่ากับ 10 ปี จะมี VoNB margin เท่ากับ $50\% \times 10 = 50\%$
- แบบประกัน C มี "อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)" เท่ากับ 10% และมี "ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)" เท่ากับ 10 ปี จะมี VoNB margin เท่ากับ $10\% \times 10 = 100\%$

ดังนั้น ถ้าแบบประกัน C มีเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) มีค่าเท่ากับ 10 ล้านบาท ก็หมายความว่าบริษัทจะสามารถเพิ่มมูลค่าของ VoNB ได้เท่ากับ $10 \times 100\% = 10$ ล้านบาทนั่นเอง

ยอดขายหรือเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) จึงไม่ใช่เป้าหมายหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัทอีกต่อไป หากแต่ผู้บริหารจะต้องคำนึงถึงปัจจัยที่สามารถทำให้สร้างมูลค่า VoNB ขึ้นมาจากการขายกรมธรรม์รายใหม่ โดยยอดขายก็คือว่าเป็นส่วนหนึ่งในปัจจัยเหล่านั้น แต่สิ่งที่สำคัญยิ่งสำหรับบริษัทก็คือการที่ผู้บริหารจะต้องมั่นใจว่า VoNB margin นั้นมีค่าไม่ติดลบ และสามารถสร้างมูลค่า VoNB ต่อยอดขายหนึ่งหน่วยที่เพิ่มเข้ามาใหม่ได้

ผู้บริหารจึงต้องสามารถจัดการได้ทั้งเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) และ VoNB margin ให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัท การขายยอดขายให้ได้มากๆ จึงไม่ใช่ทางออกสำหรับการบริหารธุรกิจที่ถูกต้อง ผลประกอบการที่ดีจึงสามารถดูได้จาก VoNB margin ที่ดีและยอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทั้ง 2 สิ่งนี้จำเป็นต้องมาคู่กันเสมอ

ความสัมพันธ์ของ VoNB margin กับยอดขาย

เป็นที่ทราบกันแล้วว่ามูลค่า VoNB จะขึ้นอยู่กับ VoNB margin และยอดขาย ซึ่งผู้บริหารจะต้องตัดสินใจวางกลยุทธ์หลายๆ ด้านเพื่อที่จะทำให้มูลค่า VoNB นั้นมีค่าสูงสุด แต่ในโลกแห่งความเป็นจริงแล้ว ยอดขายที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงก็สามารถทำให้ VoNB margin มีค่าเปลี่ยนไปด้วย และในทางกลับกันการที่ VoNB margin เพิ่มขึ้นหรือลดลงก็สามารถทำให้ยอดขายมีการเปลี่ยนแปลงไปด้วย เรียกได้ว่าการมุ่งการจัดการไปในทางทิศใดทิศหนึ่งก็จะมีผลกระทบต่อส่วนอื่นๆ ที่เหลือด้วย

การบริหารค่าใช้จ่ายต่อหน่วยสามารถทำให้ VoNB margin เพิ่มขึ้นได้ ซึ่งค่าใช้จ่ายต่อหน่วยสามารถลดลงได้เมื่อยอดขายของบริษัทเพิ่มมากขึ้น

การเพิ่มราคาลินค้าหรืออัตราเบี้ยประกันภัยให้สูงขึ้นก็จะสามารถทำให้ "อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)" มีค่ามากขึ้น และยังส่งผลให้ VoNB margin สูงขึ้น แต่ผลที่ตามมาจากการเพิ่มราคาลินค้าก็คือปริมาณยอดขายที่อาจจะลดลง ทั้งนี้ก็ต้องขึ้นอยู่กับความไวของผู้บริโภคต่อการเปลี่ยนแปลงราคาลินค้า (elasticity) และการบริหารงานของฝ่ายขาย ดังนั้น การขึ้นราคาลินค้าอาจจะไม่ใช่คำตอบในการเพิ่มมูลค่าของ VoNB เสมอไป บริษัทจำเป็นต้องคำนึงถึงยอดขายที่อาจจะตกลงไปด้วย



Global Quality with Local Touch

We strive to provide a **global quality of service** and to clarify you all actuarial inquiry throughout the commitment.



Team Excellence Consulting Co., Ltd.
29, Vanissa Building, 5th Floor, Room 5B,
Soi Chidlom, Ploenchit Rd., Lumpini,
Pathumwan, Bangkok 10330
Tel: +66 (0) 2655 0909
Fax: +66 (0) 2655 5069
www.teamactuary.com

We offer a wide range of actuarial consulting services and below is our most experienced actuarial services:

Employee Benefit and Retirement

- Pension cost accounting (TAS19, IAS 19/IFRS1, FAS87/158)
- Employee stock option valuation (TFRS2, IFRS2)
- Employee benefits valuation through special events (M&A)

Life/Non-Life Actuarial Services

- Actuarial certification of reserve and risk-based capital
- Actuarial audit of reserve and risk-based capital
- Product development and pricing
- Product training

 **TEAM EXCELLENCE CONSULTING**

การยกระดับการพิจารณารับประกันภัย (underwriting) ให้สูงขึ้นก็อาจจะต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจากการพิจารณารับประกันภัยเพิ่มขึ้น และก็อาจจะมียอดขายที่ตกลงไปบ้าง ซึ่งนั่นก็คงจะเป็นผลมาจากการที่ลูกค้าคุณภาพไม่ได้มาตรฐานตอบปฏิเสธการชำระเบี้ยประกันภัยในราคาที่แพงขึ้น แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทก็สามารถลดค่าใช้จ่ายจากการจ่ายค่าสินไหมลงไปได้ เพราะถ้าบริษัทรับลูกค้าที่มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานในอัตราเบี้ยประกันภัยสำหรับคนคุณภาพมาตรฐาน ก็หมายความว่าบริษัทได้เบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) ที่ต่ำกว่าความเป็นจริง สรุปได้ว่าในท้ายที่สุดแล้ว บริษัทจะต้องพิจารณาถึงภาพรวมของมูลค่า VoNB หลังจากที่ได้รับผลกระทบจากค่าใช้จ่ายในการพิจารณารับประกันภัยที่เพิ่มขึ้น จากจำนวนยอดขายที่อาจจะลดลง แต่แลกกับการจ่ายค่าสินไหมที่น้อยลงไปด้วย




unsu

มูลค่า VoNB สามารถจัดการได้จากการบริหารเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) และ VoNB margin ซึ่ง VoNB margin เป็นผลมาจากการคูณกันของ “อัตราส่วนของกำไรสำหรับผู้ถือหุ้นต่อเบี้ยประกันภัย (Profit Margin)” กับ “ระยะเวลาเฉลี่ยในการได้รับการชำระเบี้ยประกันภัย (Average Duration)” ทำให้ VoNB margin สามารถครอบคลุมระยะเวลาที่จะได้รับการชำระเบี้ยประกันภัยและกลายเป็นผลรวมของ Profit Margin ต่อยอดขายหนึ่งหน่วยได้

ผู้บริหารจึงต้องสามารถจัดการได้ทั้งเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) และ VoNB margin ให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัท ยอดขายหรือเบี้ยประกันภัยรับปีแรก (First Year Premium) จึงไม่ใช่เป้า

หมายหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัทอีกต่อไป หากแต่ผู้บริหารจะต้องคำนึงถึงปัจจัยที่สามารถทำให้สร้างมูลค่า VoNB ขึ้นมาจากการขายกรมธรรม์รายใหม่ ผลประกอบการที่ดีจึงสามารถดูได้จาก VoNB margin ที่ดีและยอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทั้ง 2 สิ่งนี้จำเป็นต้องมาคู่กันเสมอ

การบริหาร VoNB margin จึงมีส่วนสำคัญยิ่งในการบริหารจัดการมูลค่า VoNB เพื่อเพิ่มมูลค่าของบริษัท ปัจจัยที่สำคัญในการเพิ่ม VoNB margin ในแง่ของประกอบธุรกิจ ซึ่งนักลงทุนได้ให้ความสำคัญ ได้แก่ การบริหารการพิจารณารับประกันภัยและการจ่ายค่าสินไหมทดแทน การบริหารควบคุมค่าใช้จ่าย และการบริหารอัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์ เป็นต้น ส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนที่มากกว่าที่ตั้งเป้าไว้จะถือเป็นกำไรจากการลงทุนที่เพิ่ม VoNB ได้เช่นกัน 

- Case Study -

เจ้ากรรมนายคน ตอน รถไฟกับสะพานลอย

สุชิน พงษ์พิงพิทักษ์ FSA, FSAT

ไม่น่าเชื่อว่าเฟลอบีเดียจะครบปีที่ผมเขียนบทความให้ Sawasdee Actuary ครั้งล่าสุด และแล้วกิจกรรมเกี่ยวกันก็วนกลับมาอีกครั้ง ถึงคราวที่ผมต้องขอใช้กรรมอีกรอบหนึ่ง แต่ต้องยอมรับว่าช่วงที่ท่านบก.ทอมมีขอบทความมา ผมอยู่ในช่วงการทำงานยุ่งเหยิงพอสมควร ก็เลยใช้วิธีลักไก่เอาผลงานเก่าๆ มาปิดฝุ่นตกแต่งแก้คเกจจิ้งใหม่มาเสนอ (บอกอย่างนี้เขาเลืองู้เลย)

ตอนปลายปี 2012 ผมเป็นวิทยากรบรรยายในงาน Life Insurance Forum ในหัวข้อ Actuarial Professionalism ได้ลองเอา case study เกี่ยวกับจริยธรรมจากบทความต่างประเทศให้ผู้ร่วมสัมมนาทำและนำเสนอผลลัพธ์เปรียบเทียบระหว่างความคิดของไทยกับสหรัฐอเมริกาในงาน วันนั้นก็เลยจะเอาผลงานคราวนั้นมาเขียนเล่าใน Sawasdee Actuary ฉบับนี้อีกที มองในแง่จัดงาน Life Insurance Forum มีผู้ฟังแค่ประมาณร้อยคน แต่ Sawasdee Actuary มีผู้อ่านหลักล้าน (เอ๊ะ..ใช่เปล่า) ยังมีคนอีกมากที่ยังไม่เคยเห็นงานชิ้นนี้ ถ้าคนที่เคยเห็นแล้วผมก็แนะนำให้ข้ามไปอ่านเรื่องอื่นๆได้เลย

Case study 2 กรณีนี้ผมเอามาจากวารสาร Stepping Stone เดือนสิงหาคม 2012 คอลัมน์ Ethical Decision-Making for Actuaries: Part I โดย Frank Grossman อยากให้ท่านผู้อ่านได้อ่านแล้วลองตอบในใจ ก่อนที่เราจะไปดูผลโหวตกันในตอนหลัง

กรณีแรกชื่อว่า “รถไฟ” มีอยู่ว่า

คุณเห็นรถไฟขบวนหนึ่งกำลังวิ่งมาตามรางด้วยความเร็วสูงโดยไม่มีคนขับ รถไฟขบวนนี้จะวิ่งเข้าชนคนงานห้าคนที่กำลังทำงานอยู่บนราง คุณยืนอยู่ใกล้กับสวิทช์สับรางซึ่งสามารถทำให้รถไฟเปลี่ยนรางไม่ชนคนห้าคนนี้ได้ แต่รถไฟจะวิ่งไปชนคนงานอีกหนึ่งคนที่อยู่อีกรางหนึ่งแทน

คุณจะสับสวิทช์เพื่อให้รถไฟเปลี่ยนรางไปชนคนหนึ่งคนเพื่อช่วยชีวิตอีกห้าคนหรือไม่

กรณีที่สองเป็นสถานการณ์คล้ายๆกันชื่อว่า “สะพานลอย”

คุณยืนอยู่บนสะพานลอยทางเท้าซึ่งคร่อมทางรถไฟและมองเห็นไกลกว่ามีรถไฟที่ไม่มีคนขับขบวนหนึ่งกำลังจะวิ่งเข้ามาด้วยความเร็วสูง ซึ่งถ้าลอดผ่านสะพานไปแล้วจะเข้าชนคนงานห้าคนบนรางที่อยู่เลยไป ทางเดียวที่จะหยุดรถไฟได้ก็คือทิ้งวัตถุหนักๆจากสะพานลอยเข้ามาขวางทางรถไฟ ซึ่งวัตถุหนักๆเพียงอย่างเดียวที่ใกล้มือคุณคือชายร่างอ้วนใหญ่

คุณจะผลักชายร่างอ้วนใหญ่ให้ตกจากสะพานลอยลงมาขวางทางรถไฟเพื่อช่วยชีวิตคนห้าคนหรือไม่

เพื่อให้บรรลุเจตนาของกรณีศึกษานี้ ผมขอเติมข้อตกลง

สองข้อ

- หนึ่ง คุณไม่รู้จักใครเลยในหกคนทั้งสองกรณี
- สอง ห้ามทำตัวเป็นอิคคิวซัง แม็คไกร์เวอร์ หรือพวกหัวหมออะไร ทั้งสิ้นไม่มีวิธีใดๆอีกแล้วที่จะช่วยชีวิตคนทุกคนได้

คุณ Frank Grossman ลองเอาสองเคล็ดลับนี้ไปให้ Actuary ที่มาร่วมสัมมนา งาน 2011 SOA Health Meeting ที่สหรัฐอเมริกาประมาณ 100 คนทำแล้วได้ผลลัพธ์ออกมาว่า

เคสรถไฟ

ทำ	ไม่ทำ	ไม่ตอบ	รวม
79	21	8	108
73.1%	19.4%	7.4%	100.0%

เคสสะพานลอย

ทำ	ไม่ทำ	ไม่ตอบ	รวม
15	83	4	102
14.7%	81.3%	3.9%	100.0%

ผลลัพธ์จากการสำรวจกลุ่ม actuary จากอเมริกาน่าสนใจมาก จริงๆแล้วทั้งสองกรณีถ้ามองคร่าวๆ เหมือนกันตรงที่ว่าเสียสละชีวิตคนหนึ่งคนเพื่อช่วยอีกห้าคน แต่ผลการตัดสินใจกลับต่างกันลิบลับ ถ้าเป็นกรณีรถไฟคนเกือบ 80% คิดว่าควรทำเพื่อช่วยชีวิตคนห้าคน แต่กรณีสะพานลอยกลับคิดตรงกันข้าม ซึ่งเจ้าของบทความให้ความเห็นว่าอาจจะเนื่องมาจากกรณีสะพาน

ลอยมีการผลักดันให้ตกลงมาให้รถไฟทับซึ่งเป็นสัมผัสทางกายภาพโดยตรงอาจทำให้คนรู้สึกเหมือนว่าจงใจฆ่า จึงเลือกไม่กระทำ ในขณะที่กรณีรถไฟเราก็งงลอกตัวเองได้บริสุทธิ์ใจกว่าว่าเราไม่ได้ฆ่าใครก็แค่สับสวิทช์ช่วยคนห้าคนเฉยๆ คนที่ตายโซคร้ายเองที่ไปยืนที่นั่น (ถึงแม้เราจะรู้มาก่อนก็ตาม)





บทสรุปของกรณีศึกษาสองกรณีก็คือปัญหาเรื่องจริยธรรมไม่สามารถมองเป็นตรรกะสมการตัวเลขตรงๆได้ เพราะสองกรณีนี้ก็เสียสละหนึ่งเพื่อช่วยห้าเหมือนกัน แต่มุมมองของสังคมส่วนใหญ่กลับไปคนละทาง ลองคิดดูว่าถ้าคุณอยู่ในสถานการณ์แรกแล้วคุณตัดสินใจสับสวิทช์ ผู้คนส่วนใหญ่จะยกย่องให้คุณเป็นฮีโร่ที่ตัดสินใจเฉียบไว (ถึงแม้คุณทำให้คนตายหนึ่งคนก็ตาม) แต่ถ้าเป็นสถานการณ์หลังคุณไปผลักคนอ้วนตกลงมา สังคมจะตราหน้าคุณว่าฆาตกรแทน


ในงาน Life Insurance Forum 2012 ผมก็เอาแบบสอบถามสองกรณีนี้ให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทำ และนี่คือผลลัพธ์ของไทยครับ

เคสรถไฟ

ทำ	ไม่ทำ	รวม
23	28	51
45.1%	54.9%	100.0%

เคสสะพานลอย

ทำ	ไม่ทำ	รวม
6	45	51
11.7%	88.3%	100.0%

น่าสนใจว่ากรณีสะพานลอยมุมมองใกล้เคียงกับของอเมริกาแต่เคสรถไฟค่อนข้างต่างกันถึงแม้คนเลือกทำมากกว่าเคสสะพานลอยแต่ยังน้อยกว่าคนเลือกไม่ทำ ที่เป็นเช่นนี้ผมคิดว่าอาจจะมาจากลักษณะนิสัยคนไทยที่ถ้าเจอปัญหาใหญ่ยากซับซ้อนมากก็เดินหนีไปดีกว่าเพราะท้อไม่ใช่ เรียกว่าคำตอบจริงๆไม่ใช่ไม่ทำแต่เป็นไม่ยุ่งน่าจะดีกว่า 



RISK MATTER

Asset Liability Management (ALM) – Part IX (Investment Risk of Fixed Income - 3)

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

ความเสี่ยงสามตัวแรกที่เราพูดถึงแล้ว จะมี 1) Interest rate risk (Disintermediation risk หรือ disinvestment risk หรือ price risk), 2) Reinvestment risk, 3) Prepayment risk (Cash Flow risk, Call risk, timing risk) ซึ่งบอกได้ว่าทั้งสามตัวนี้เป็นตัวที่สำคัญ ในการทำความเข้าใจกับ risk management และ asset liability management เบื้องต้น

ความเสี่ยงตัวที่เหลือนี้ ไม่ได้ยาก เท่ากับตัวที่ผ่านมา แต่กลับมีความสำคัญและ กล่าวถึงบ่อยไม่แพ้กันเลย

4. Credit risk

การโดนเบี้ยว ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ เวลา หรือ ปริมาณเงินที่ไม่ได้ตามที่ตกลงกันได้ ก็ถือว่าเข้าข่าย Default risk หรือถ้าบริษัทที่ออก ตราสาร (แล้วเราไปซื้อเอาไว้) เกิดล้มเลิกกิจการ ไป นั่นก็เห็นๆ กันอยู่ว่าเข้าข่ายที่จะไม่ได้เงินคืน ตามที่ตกลงกันได้ (ในแง่ปริมาณเงินและเวลาที่ กำหนดไว้)



ความเสี่ยงตัวนี้เรียกง่ายๆ ว่าเป็นความเสี่ยง ของการโดนเบี้ยว หรือที่เราเรียกกันทั่วไปว่า Default risk หรือจะเรียกว่า Credit risk ก็ ไม่ว่ากัน

นิยามของ Credit risk คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากการสูญเสียมูลค่าของสิ่งที่ลงทุนไป ดังนั้น จะแบ่งออกได้เป็น 3 ข้อใหญ่ๆ คือ

1) ความเสี่ยงจากการล้มเลิกกิจการ (default risk) โดยตราสารที่มีการค้ำประกัน (Collateral) ย่อมมีความเสี่ยงน้อยลง ยิ่งสินทรัพย์ที่มีการค้ำประกันมีค่าสูงกว่าเงินกู้มากเท่าไร ก็ยิ่งมี Default risk น้อยลงเท่านั้น ซึ่งส่วนใหญ่เขาจะใช้ property (ที่ดิน) เป็นตัวค้ำประกัน (collateral)

2) ความเสี่ยงจากการถูกลดการจัดอันดับ credit rating (degrade crediting rate) จากนักจัดอันดับการลงทุน (crediting agency) ซึ่งก็ทำให้มูลค่าของสิ่งที่ลงทุนไปลดลงได้เช่นกัน โดย Credit rating agency ที่เห็นกันชัดๆ ก็คือ S&P's ซึ่งจะให้เกรดแยกตัวอย่างเช่น

- AAA เป็นเกรดที่สูงสุด แล้ว AA ก็เป็นอันดับรองลงมาเป็นลำดับ

- จำง่าย ๆ ว่า ถ้าบริษัทได้ AA มาแสดงว่า บริษัทมีความเป็นไปได้ที่จะล้มเลิกกิจการ ในทุกๆ 2000 ปี (99.95% ความเชื่อมั่น)

- แต่ ถ้าบริษัทได้รับการจัดอันดับต่ำกว่า BBB ตราสารที่ออกโดยบริษัทนี้จะเรียกว่า Speculative bond หรือ Junk bond ซึ่งแน่นอนว่าย่อมมีความเสี่ยงมากกว่า Investment bond ที่มีเกรดตั้งแต่ BBB ขึ้นไป

3) Concentration risk เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการกระจุกตัวของการที่เลือกลงทุนอย่างใดอย่างหนึ่งมากเกินไป ขอบเขตว่าดูในแง่การกระจายความเสี่ยง (diversification) จะดีกว่า เพราะดูเหมือนจะคุ้นเคยกับคำฮิตติดหูในบ้านเราว่า การกระจายความเสี่ยงคือการใส่ไข่ในตระกร้าหลายๆ ใบซึ่งดีกว่าใส่ไข่ในตระกร้าใบเดียว ยิ่งมีการกระจายความเสี่ยงจากการลงทุนมากเท่าไร Concentration risk ก็ยิ่งมีน้อยเท่านั้น



5. Liquidity risk

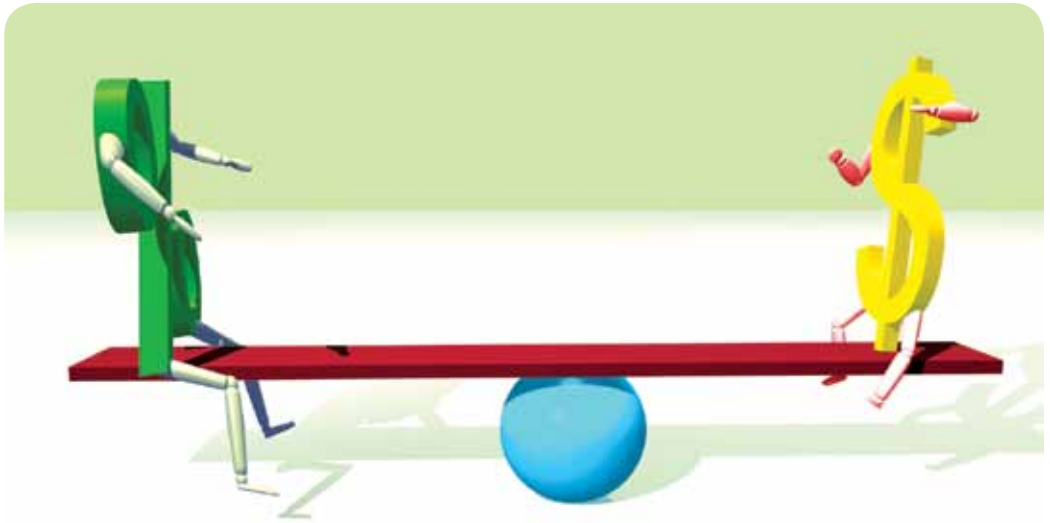
ความเสี่ยงอีกตัวที่ไม่ควรมองข้ามคือ Liquidity risk โดยความเสี่ยงตัวนี้จะพูดถึงสภาพคล่องของสินทรัพย์ที่ลงทุนไป ในกรณีที่สินทรัพย์ขาดสภาพคล่อง ถ้าเกิดอยากได้เงินสดเมื่อไร แล้วต้องเอาสินทรัพย์ไปขาย เราจะต้องขายในราคาที่ถูกเพื่อดึงดูดคนมาซื้อ หรือที่ร้ายไปกว่านั้นคือ หากราคาถูกยิ่งไงก็ไม่มีคนกล้ามาซื้อ อันนี้อาจจะต้องโละราคาขายถูกกว่าครึ่งก็มี

Liquidity คือ สภาพคล่องหรือความสามารถที่จะเปลี่ยนสินทรัพย์ตัวที่ถืออยู่ให้เป็นเงินสดได้เร็วและไม่เสียมูลค่า (ใช้เวลาน้อย และ สูญเสียมูลค่าของตัวเงินน้อยที่สุด) ยังมีค่าๆ หนึ่งที่น่าสนใจคือ Marketability ซึ่งแปลว่า ความสามารถที่สามารถซื้อขาย security ได้ (ถ้ามีตลาดที่ Active ก็แสดงว่ามี Marketability ที่ดี) ความหมายของคำว่า Marketability จึงคล้ายกับคำว่า Liquidity จะต่างกันตรงที่ว่า Liquidity จะเน้นถึง มูลค่า (Value) ที่ไม่ได้สูญหายไป (จากการที่ต้องเลขายในราคาถูกเพื่อให้มีคนซื้อ)

“Liquidity is the ability of an asset to be converted into cash quickly and without any price discount”

“Marketability is a measure of the ability of a security to be bought and sold. If there is an active marketplace for a security, it has good marketability. Marketability is similar to liquidity, except that liquidity implies that the value of the security is preserved, whereas marketability simply indicates that the security can be bought and sold easily”





Liquid market ก็คือตลาดที่พร้อมที่จะมีคนซื้อและคนขายตลอดเวลา ส่วนตลาดที่มี deeply liquidity ก็คือตลาดที่มีคนซื้อและคนขายในปริมาณที่สูงมาก ซึ่งจะสังเกตได้ว่า Treasury bonds (พันธบัตรรัฐบาล) จะมี liquidity สูงกว่า corporate bond หรือ debenture (หุ้นกู้)

บริษัทหลายบริษัท (รวมทั้งบริษัทประกันชีวิต) ที่เคยเห็นว่าประสิทธิภาพล้มละลายก็เนื่องมาจาก Liquidity นั้นเอง เนื่องจากสินทรัพย์ที่ถืออยู่ไม่สามารถนำมาขายในตลาดเพื่อเอามาชำระหนี้ให้เจ้าหนี้ได้ทัน (เลยถูกฟ้องล้มละลาย) ซึ่งส่วนใหญ่แล้วเรื่องก็เริ่มมาจากการที่

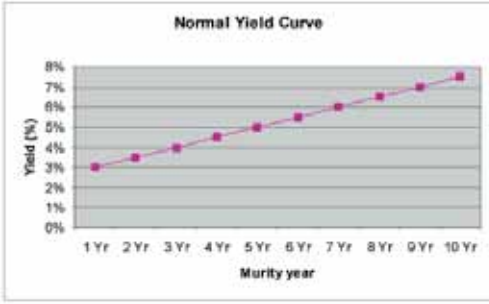
- 1) ขาดสภาพคล่องเล็กน้อย หรือบริษัทเกิดภาวะขาดทุน หรือ ไม่มีเงินทุน (Capital) หรือ เกิดการทุจริตในบริษัทกันขึ้น ต่อมาก็
- 2) นักจัดอันดับการลงทูลดลำดับลง ซึ่งคนในตลาดขาดความเชื่อมั่นกับบริษัท ซึ่งทำให้ชื่อเสียงบริษัทเริ่มหตุหาย แล้วต่อมา
- 3) คนเริ่มแห่กันถอนเงินจากบริษัท บริษัทเริ่มขาดสภาพคล่องมากขึ้น แลก็มีภาระต้องชำระหนี้อีก นักจัดอันดับการลงทูลดลำดับลงไปอีก (เรียกว่าเกิด Spiral effect ภาษาพื้นๆ เรียกว่า โดน 2 เด้ง หรือ เด้งแล้วเด้งอีก)
- 4) บริษัทหาทางขาย แต่คราวนี้ไม่มีใครกล้าซื้อ จึงทำให้ต้องขายราคาที่ถูกมากกว่าที่ควรจะเป็นทีละนิด

5) สุดท้ายถ้าแก้ไขสถานการณ์ไม่ได้ ก็มีสิทธิ์ที่จะถูกฟ้องล้มละลายไป

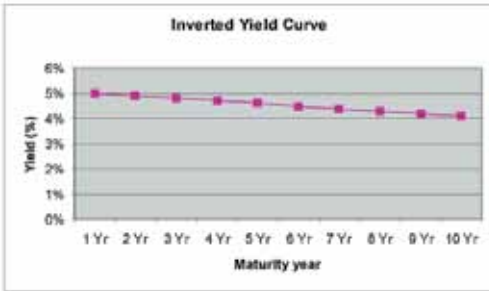
LTCM (ตั้งขึ้นโดยคนได้รับรางวัลโนเบล) ก็เคยประสบปัญหาในเรื่อง Liquidity เหมือนกันแล้วก็ต้องขายกิจการไป เนื่องจากถือพันธบัตรของรัสเซีย แล้วตอนนั้นพันธบัตรเกิด default ขึ้นมา ซึ่งก็เป็นตัวจุดประกายให้ LTCM เริ่มขาดสภาพคล่อง คนที่รู้ข่าวไม่ดี เริ่มกลัวก็เริ่มถอนเงินออกไป สุดท้ายก็ขอสรุปสั้นๆ ว่า พอปัญหามันเกิดอย่างคาดไม่ถึง ทุกๆ อย่างก็ทับถมประดังกันเข้ามาพร้อมๆ กันจนบริษัทล้มครืนลง ในปี ค.ศ.1998 บริษัทได้สูญเสียนเงิน 4.6 ล้านล้านดอลลาร์ภายในระยะเวลา 4 เดือนเท่านั้น (ไว้จะเขียนเรื่องเต็มเมื่อมีเวลาครับ)

6. Yield Curve risk

Yield curve คือ ความสัมพันธ์ของผลตอบแทน (interest rate) กับช่วงเวลาของการลงทุน โดยแสดงในรูปแบบกราฟแกนนอนเป็นระยะเวลา แกนตั้งเป็น interest rate สมมติว่าถ้าลงทุน 1 ปี จะได้ interest rate 5% ต่อปี ในขณะที่ถ้าลงทุนในระยะเวลา 10 ปี (ลงทุนตอนนี้ รอเงินต้นคืนพร้อมดอกเบี้ยใน 10 ปีข้างหน้า) ก็จะได้ interest rate 7% ต่อปี ที่ทำแบบนี้ก็เพราะเราจะได้รู้ว่า ในแต่ละระยะเวลาการลงทุน (time horizon) จะได้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่าไร



ลักษณะเส้นกราฟที่มีความชันเป็นบวกแบบนี้เรียกว่า Normal yield curve



ในภาวะเศรษฐกิจปกติถ้าเราต้องการเลือกลงทุน แบบแรก เป็นพันธบัตร 1 ปี แบบที่สองเป็นพันธบัตร 10 ปี โดยทั้งสองแบบให้อัตราดอกเบี้ยเท่ากัน เราก็ควรเลือกลงทุนในแบบแรก เพราะ แบบแรกมีสภาพคล่อง (liquidity) มากกว่า (ไม่ต้องรอถึง 10 ปี จึงจะได้เงินมาใช้) อีกทั้งการลงทุนระยะยาวยังมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและเงินเฟ้อมากกว่าการลงทุนระยะสั้น ดังนั้นเราจึงต้องการผลตอบแทนจากการลงทุนระยะยาวสูงกว่าการลงทุนระยะสั้น


แต่บางเหตุการณ์ ถ้าทุกคนเชื่อว่าสภาวะเศรษฐกิจในอนาคตจะตกต่ำหรือรัฐบาลจะลดอัตราดอกเบี้ยในตลาด จะส่งผลให้ทุกคนมีความคาดหวังผลตอบแทนในการลงทุนในปีถัดๆ ไป (Expectation of forward rate)ว่าจะน้อยลง Yield curve จึงมีความชันเป็นลบ ซึ่งเรียกว่า Inverted yield curve ราคาหุ้นก็จะตก ภาวะ recession ก็จะมาตาม

Yield Curve risk ก็คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของเส้นกราฟ Yield Curve นั้นเอง ซึ่งจะทำให้เกิดการสูญเสียมูลค่าของ Portfolio ที่ถืออยู่ได้ การเปลี่ยนแปลงของ Yield Curve มี 3 แบบ คือ

1. Parallel shift คือ การที่กราฟเปลี่ยนแปลงขึ้นหรือลงเท่าๆ กันในทุกช่วงเวลา และเป็นเส้นขนาน
2. Slope shift คือ การที่กราฟเปลี่ยนแปลงความชันมากขึ้นหรือน้อยลง
3. Curve shift คือการที่กราฟเปลี่ยนแปลงความโค้ง (จัดได้ว่าเป็นอนุพันธ์อันดับที่ 2 ถัดจากความชันมา)

ปกติแล้วเวลาเราทำการ Matching Asset กับ Liability เข้าด้วยกันเพื่อ hedge interest rate risk นั้นจะทำการที่การ match duration เท่านั้น ซึ่งการทำ duration ของ portfolio จะทำโดยการหาค่าเฉลี่ย (weight average) ของ duration แต่ละตัวในพอร์ตของสินทรัพย์และหนี้สิน โดยหลักการแล้วการหาค่าเฉลี่ยแบบนี้จะยังถูกต้องอยู่ถ้าเส้นกราฟมีการเปลี่ยนแปลงแบบ



Parallel shift เท่านั้น แต่ถ้าเมื่อเส้นกราฟเปลี่ยนแปลงแบบ slope shift หรือ curve shift แล้วนั้นก็ทำให้ค่าเฉลี่ยของ duration คลาดเคลื่อน แล้วการ matching duration ก็จะมาคลาดเคลื่อนตามมา ยังผลให้เกิดความสูญเสีย (loss) กับ Portfolio ที่ถืออยู่ได้ 

ถ้าเข้าใจ

ธุรกิจเพียงด้านสินทรัพย์ (Asset) หรือด้านหนี้สิน (Liability) เพียงด้านใดด้านหนึ่งก็เท่ากับก้าวเท้าข้างหนึ่งไปสู่ความล้มเหลวในการทำธุรกิจ ซึ่งการไม่รู้หรือไม่เข้าใจอะไรเลยก็อาจจะเป็นการดีกว่าการรู้อะไรเพียงครึ่งๆ กลางๆ ก็ได้ เพราะการรู้เพียงครึ่งหนึ่งอาจทำให้การวางกลยุทธ์ของธุรกิจที่วางไว้ผิดพลาดไปอย่างที่ไม่สามารถกลับมาแก้ไขสถานการณ์อีกได้ ทั้งนี้เป็นเพราะการที่มีสินทรัพย์ (Asset) มากก็ไม่ได้หมายความว่าธุรกิจนั้นจะมีกำไรมากหรือประสบความสำเร็จ ในทางกลับกันการที่ถือสินทรัพย์ (Asset) ไว้มากเกินความจำเป็นจะทำให้เกิดต้นทุนของความเสียหายที่ตามมาได้

การจัดการสินทรัพย์และหนี้สิน (Asset Liability Management - ALM) มีความสำคัญกับทุกวงการ และยิ่งมีความสำคัญมากจนถึงขั้นมากที่สุดในการประกันภัย เพราะถ้าคร่ำหวอดอยู่กับวงการมานาน จะรู้ว่าบริษัทประกันภัยหลายแห่งในโลกนั้นได้ปิดกิจการหรือล้มละลายก็เพราะว่ามีการทำ Asset Liability Management ไม่รัดกุมเพียงพอและการทำ Asset Liability Management นั้นก็ยังมีบทบาทที่สำคัญมากขึ้นภายในกรอบของ RBC (Risk Based Capital) ที่ถูกกำหนดให้นำมาใช้ เรียกว่าถ้าทำ Asset Liability Management ได้ไม่ดีก็จะส่งผลให้บริษัทต้องถือ “มูลค่าเงินกองทุนขั้นต่ำ” ที่สูงขึ้นเป็นเงาตามตัว ส่งผลให้คนที่ทำ RBC หนาวกันไปตามๆ กัน



โดยหนังสือเล่มนี้ได้กล่าวถึงการบริหารความเสี่ยงทางการเงิน การเงิน ที่เน้นการจัดการสินทรัพย์และหนี้สิน

โดยละเอียด

นอกจากนี้ หนังสือเล่มนี้ยังได้แนะนำแนวเทคนิคการลงทุน ซึ่งแสดงถึงข้อดีและข้อเสียของความเสียหายจากการลงทุนในสินทรัพย์ไว้อีกด้วย



สามารถหาซื้อหนังสือ “ให้เงินทำงาน - การจัดการสินทรัพย์และหนี้สินอย่างถูกวิธี” ได้ตามร้านหนังสือ “ซีอีดี” ที่เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายทั่วประเทศ และสำหรับผู้ที่สนใจอยากเป็นเจ้าของหนังสือเล่มนี้ (พร้อมลายเซ็น) สามารถส่งอีเมลล์มาที่ Editor@sawasdeeaetuary.com

เพราะเรามีหนังสือแจกให้แก่ชาว “สวีสต์แอกชัวร์” ถึง 3 เล่ม โดยระบุถึงวิธีการจัดการสินทรัพย์และหนี้สินอย่างถูกวิธีในแบบฉบับของคุณในอีเมลล์ที่ส่งมา ทางทีมงานเรา จะคัดเลือกผู้โชคดี 3 คนจากสวีสต์แอกชัวร์ในฉบับนี้ครับ

Entertainment

โดย พัชรนันท์ วณิชปรีชากุล (หนู่ย) Entertain@sawasdeeactuary.com

กลับมาแล้ววววว คร้า.....

สำหรับฉบับนี้ บก.ของเราจัดเต็มเลยคะ มาพร้อมคำถามให้เพื่อนๆ ได้ขบคิดกันเยอะเลยทีเดียว แต่ไม่ยากเกินกว่าที่เพื่อนๆ จะหาคำตอบหรอกคะ ^_^

1. หลักสูตรใหม่ของ Fellow มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่เท่าไร และมีทั้งหมดกี่ track
2. Top Job 2013 3 อันดับแรก ได้แก่อาชีพอะไรบ้าง
3. ความเสี่ยงจากการสูญเสียมูลค่าของสิ่งที่ลงทุนไปนั้น เรียกว่าอะไร
4. VoNB margin = ?
5. กรณีศึกษาของรถไฟ หรือสะพานลอย ท่านชอบกรณีไหนมากกว่ากัน แล้วหากเป็นท่านจะเลือกทำหรือไม่ ทำสำหรับกรณีนั้น ๆ

สำหรับฉบับนี้ เราขอท้าทายคุณด้วยสินค้าและสถานที่จากทั่วโลก ซึ่งคิดว่าเพื่อนๆ น่าจะรู้จักกันเป็นอย่างดี



โจทย์มีอยู่ว่า

เพื่อนๆ จะต้องทายว่าแต่ละรูปภาพที่ปรากฏนี้ เป็น Brand อะไร, สถานที่ใด และสถานที่นั้นอยู่ในประเทศใด และจับคู่ความสัมพันธ์ของสินค้า กับประเทศเหล่านั้นมาให้ด้วยนะคะ ไปได้ว่ามี 7 คู่จะคะ

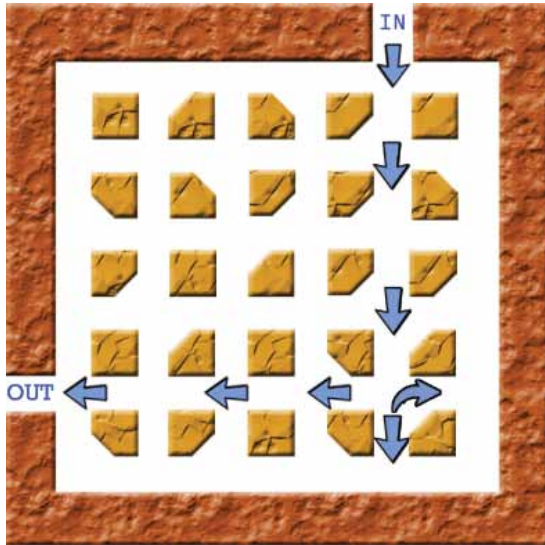




สำหรับผู้ใช้คดีที่ตอบถูกต้องและเร็วที่สุดเพียง 10 ท่านแรก รับรางวัลพิเศษจากสวัสดิแอดชัวร์กันได้เลยค่ะ



จับรางวัลและประกาศรายชื่อผู้ใช้คดีใน “สวัสดิแอดชัวร์” ฉบับหน้าค่ะ



เฉลยประจำฉบับที่ 28

แหม... เพื่อนๆ ชัยรอกันเก่งทุกคนเลยนะ ค่ะ เหมือนว่าส่วนใหญ่จะรู้ทริกกันว่า การชัยรอกไม่ได้ เดินหน้าแค่เพียงอย่างเดียว แต่เราสามารถถอยหลังได้เช่นกัน พอรู้แบบนี้แล้ว เกมนี้จึงไม่ยากเลยใช่ไหมล่ะ อาจจะมีความหลงทางไปบ้าง แต่ก็ยังหาทางออกมาจนได้ แต่ว่าเราก็มียุทธวิธีที่เร็ว และสั้นที่สุด มาให้เพื่อนๆ กันนะคะ

อ้อ!! เนื่องจากตรงทางออก เราไม่มีมุมให้เพื่อนๆ ได้เหมือนกัน จึงมีเพื่อนๆ บางคนไม่สามารถออกได้นะคะ

เหมือนการทำงานของเรานะคะ ถ้าถอยมาก้าวหนึ่ง เพื่อที่จะมองปัญหาหรืออุปสรรคก่อน ก็จะสามารถให้เราไปถึงจุดหมายได้ค่ะ



Congratulations!

สำหรับผู้ใช้คดีที่ตอบถูกต้อง และรับรางวัลพิเศษ จาก บก. ได้แก่

คุณนรเศรษฐ์ จิตต์สมบูรณ์

Khun Yonradee Lersprasertpun

คุณชวีศา ลีลาญวัฒน์กุล



ผู้ตอบถูกทำนองอื่นที่ ได้รับรางวัลมีดังนี้:

คุณณัฏศคนันท์ อัครศรฤงคาร
คุณสรวิญญา จงหวังสิน
Khun Nawaphon Sirinatcharoen
Khun Varit Thampipit
Khun Supaporn Areeprachakun

เพื่อนๆ ที่ตอบไม่ถูก ไม่เป็นไรนะคะ
เรามีของรางวัลพลอยใจมอบให้เช่นกันค่ะ

ร่วมลุ้นเป็นผู้โชคดีกับ
เราในฉบับต่อไปนะคะ
ความสนุกรอคุณอยู่ค่ะ





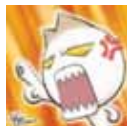
โฉมหน้าผู้โชคที่ ได้รับรางวัลจาก สวีสต์แอกเซอร์



ฮาส่งท้าย.....



บนรถเมล์
คุณลุงเห็นสาวเจ้าชู้ขึ้นมา ก็ทำท่าจะลุกขึ้น
ลุง :
ผญ : ไม่เป็นไรค่ะ หนูยืนได้ 
ลุง : (ทำท่าจะลุกขึ้นอีก)...
ผญ : ไม่ต้องลุกค่ะลุง หนูยืนได้... 
ลุง : กูเลยมาสองป้ายแล้ว กูจะลง !!!



A : เฮ้ย! ขับรถไปเฉียวกำแพงในที่จอดรถชั้นใต้ดิน
ของเซ็นทรัลมาวะ
B : แล้วทำไงวะ เรียกประกันปะ
A : ไม่ได้เรียกวะะ ก็เข้าทำประกันชั้นหนึ่ง ไม่ได้ทำ
ประกันชั้นใต้ดิน เซ็งเลย!



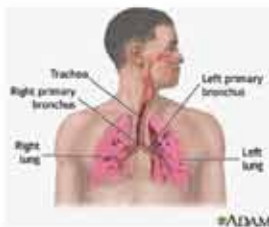
บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) เปิดดำเนินงานด้านการรับประกันชีวิตต่อจากบริษัทประกันชีวิต มุ่งเน้นเป็นผู้รับประกันภัยต่อที่มีความเป็นมืออาชีพด้วยความเข้าใจและประสบการณ์ในตลาดกว่า 30 ปี สามารถให้บริการรับประกันภัยต่ออย่างมีประสิทธิภาพสูง มีความคล่องตัวในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี

Priority checklist?



Agree on the health risk	The cover can cover the product	Build the cover	How many years
Group meet to the problem	Can we cover the product on the market	Can we cover the product on the market	Can we cover the product on the market

ให้บริการด้านการรับประกันชีวิตต่อ
เป็นผู้นำร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ
ตรงกับความต้องการของ
ตลาดผู้บริโภค



ให้บริการด้านการแพทย์
โดยมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ
ประจำ ที่มีประสบการณ์
ทั้งทางการแพทย์ และทาง
ด้านประกันชีวิตมากกว่า
30 ปี

ให้บริการด้านวิชาการต่างๆ แก่พนักงาน
บริษัทประกันชีวิต ตามความต้องการ
ของตลาด โดยวิทยากรจากสถาบันชั้น
นำทั้งในและต่างประเทศ

ไทยประกันชีวิต “50 แซบเวอร์”

ประกันผู้สูงอายุ ใหม่ ดูแลครอบคลุม **10** โรคร้าย และชีวิต

- สมัครได้ตั้งแต่อายุ **50 - 75** ปี
- คุ้มครอง **10** โรคร้ายยอดฮิต กลุ่มโรคมะเร็ง หัวใจ หลอดเลือดสมอง
- ค่าเบี้ยเริ่มต้นวันละ **9** บาท*
หรือเลือกรับความคุ้มครองสูงสุด **300,000** บาท
- ไม่ต้องตรวจ ไม่ต้องตอบคำถามสุขภาพ ใด ๆ ทั้งสิ้น

แซบได้อีก... กับความคุ้มครองที่มากกว่า
ทุกค่าตอบแทนการประกันชีวิต ติดต่อตัวแทนไทยประกันชีวิต หรือ โทร.

02 203 5550