

SA wasdee ctuary

Vol 31 : 1Q14

ฉบับที่ 31 ประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2557



Sponsored by



Society of Actuaries of Thailand (SOAT)

REAL LIFE NEVER STOPS

เข้าใจชีวิต
เข้าใจคุณ

ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้นกับชีวิต
เราเชื่อมั่นในการไม่ยอมเลิกล้มความตั้งใจ
เพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งสำคัญที่สุดของชีวิต



เข้าใจชีวิต เข้าใจคุณ
THE REAL LIFE COMPANY

Hello from Editor!



พิเชฐ เจียรธนินทวีสิน (ทอมมี่) -- บรรณารักษ์ และ SOA Ambassador สาขาประเทศไทย

ขอต้อนรับปี พ.ศ. 2557 ซึ่งปีนี้ก็ขอให้ผู้อ่านทุกท่านมีความสุข คิดถึงได้ให้ได้สมหวังทุกประการกันนะครับ และของขวัญปีใหม่จากทีมงานสวัสดิ์แอกซ์วารีในฉบับนี้ก็น่าจะจัดมาเต็มไม่ว่าจะเป็นเนื้อหาสาระที่เกี่ยวกับแวดวงอาชีพคณิตศาสตร์ประกันภัยหรือความรู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยในมุมมองของพวกเรา

เริ่มต้นเนื้อหากันด้วยหัวข้อที่มีคนสงสัยกันด้วย **“ทำไมแอกซ์วารีจึงเป็นอาชีพอันดับ 1 ในอเมริกา?”** ซึ่งเราก็จะได้เห็นมุมมองของคนในประเทศอเมริกาว่ามองเห็นอาชีพคณิตศาสตร์ประกันภัยอย่างไรบ้าง แล้วก็ขยับมาหัวข้อ **“มารู้จักกับนักคณิตศาสตร์ประกันภัยกันเถอะ”** เพื่อที่จะเห็นเรื่องราวในเชิงลึกกันมากขึ้น

แล้วก็ตามด้วย **“เงินแล้วมีจ่ายหรือไม่ (กับธุรกิจชำระเบี้ยครั้งเดียว)”** ที่เปรียบเทียบธุรกิจประกันภัยกับธุรกิจอื่นๆ ที่ไม่ได้มีการตั้งเงินสำรองทางคณิตศาสตร์ประกันภัย และจึงค่อยมาอ่านบทวิเคราะห์ที่หัวข้อ **“การประกันภัยรายย่อย (ไมโครอินชัวร์นซ์)”**

จากนั้นก็มาต่อกันในเรื่องเบาๆ ในเรื่อง **“โครงสร้างและลักษณะอุตสาหกรรมของกลุ่มธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย”** ซึ่งจะนำภาพรวมของธุรกิจประกันภัยมาแจกแจงให้ชาวสวัสดิ์แอกซ์วารีได้เห็น

และเพราะงานของแอกซ์วารีคือการออกแบบสวัสดิการของสังคม เราจึงไม่ควรมองข้ามประเด็นเกี่ยวกับแนวคิดในการจัดเก็บภาษีที่เคยมีการกล่าวถึงกันเมื่อปีที่แล้วกับเรื่อง **“ภาษีคนโสด”**

สุดท้ายนี้ก็อย่าลืมพลิกไปอ่านคอลัมน์ **“Entertainment”** ที่มีของรางวัลมาแจกอีกเพียบ ทั้งนี้คนที่จะตอบคำถามของเกมส์เราได้นั้นจะต้องสามารถตอบคำถามจากเนื้อหาในสวัสดิ์แอกซ์วารีกันก่อน

สามารถดาวน์โหลดได้ที่ www.sawasdeeaetuary.com



CONTENTS

ฉบับที่ 31/2557

- 04 - Reason why the actuary is ranked as a Top Job in USA
- 06 - Get to know an actuary
- 10 - Confidence in Single Premium business
- 12 - Micro Insurance (Part 1/2)
- 18 - Overall in Thai Insurance Industry ภาพรวมของธุรกิจประกันภัย
- 24 - Taxable income for Single person (Part 1/2)
- 28 - Entertainment



ทำไมแอกชัวร์ถึงเป็น อาชีพอันดับ 1 ในอเมริกา?

โดย ปรียาภัทร์ ผลเจริญ (พลอย)

ทุกๆ ปีทางเว็บไซต์หางาน CareerCast .com ของ สหรัฐอเมริกาได้จัดอันดับอาชีพที่ดีที่สุด โดยการจัดอันดับนี้ตัดสินแต่ละอาชีพจาก 4 หัวข้อ คือ สภาพการทำงาน รายได้ ความเครียด และ โอกาสในการหางาน แน่นอนว่าจาก 4 หัวข้อหลักๆนี้ อาชีพนักคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuary) มาเป็นอันดับ 1 บ่อยครั้งอย่างไม่ต้องสงสัย (เช่นในปี 2013 ก็เป็นปีที่ได้อันดับ 1 อีกครั้ง) ซึ่งสามารถหาดูได้จากเว็บไซต์ <http://www.businessinsider.com/actuary-is-the-best-job-in-america-2013-4> ที่จัดอันดับอาชีพยอดนิยมในอเมริกา

อย่างไรก็ตามหลายๆ คนก็ยังไม่ค่อยแน่ใจว่านักคณิตศาสตร์ประกันภัยทำงานอะไร เนื่องจากนักคณิตศาสตร์ประกันภัยสามารถทำงานได้หลากหลายประเภท ไม่ใช่เฉพาะในบริษัทประกันภัยเท่านั้น คำอธิบายของ Actuary จากเว็บไซต์ www.beanactuary.com คือ

Actuaries are experts in:

- Evaluating the likelihood of future events-using numbers, not crystal balls.
- Designing creative ways to reduce the likelihood of undesirable events.
- Decreasing the impact of undesirable events that do occur.

จับใจความได้ว่า แอคชูว์รีเป็นผู้เชี่ยวชาญในการประเมินความเป็นไปได้ที่สถานการณ์ใดๆ จะเกิดขึ้นจากตัวเลข และทิวทัศน์ที่จะลดความเสี่ยงของเหตุการณ์ร้ายแรงที่จะเกิดขึ้น ทักษะของแอคชูว์รีจึงเป็นที่ต้องการในธุรกิจหลากหลายประเภท เพราะไม่ว่าธุรกิจจะรักี่ต้องเผชิญหน้ากับความเสี่ยงด้วยกันทั้งสิ้น สรุปง่าย ๆ คือ แอคชูว์รีเป็นผู้ที่มูลค่าของเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน อย่างเช่นเหตุการณ์น้ำท่วมจะทำความเสียหายให้กับบ้านและรถยนต์ของผู้ที่มั่งคั่งนั้น เนื่องจากมีเหตุการณ์ที่หลากหลายที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจต่างๆ ผู้ที่สามารถคาดการณ์เหตุการณ์ในอนาคตได้ อย่างแอคชูว์รี จึงเป็นอาชีพที่เป็นที่ต้องการอย่างมาก

และเมื่อเปรียบเทียบกับอาชีพแอคชูว์รีกับอาชีพที่เป็นที่นิยมอย่างหมอ ทนายความ หรือนักบัญชี จะเห็นได้ว่าอาชีพที่กล่าวมาทั้งหมดต้องผ่านการสอบอย่างเป็นทางการก่อนที่จะได้รับใบประกอบวิชาชีพต่างๆ แอคชูว์รีจึงถือว่าเป็นวิชาชีพเฉพาะทางเหมือนกัน นอกจากนี้ สภาพการทำงานที่ค่อนข้างสบาย (ทำงานในห้องแอร์ ไม่ต้องใช้แรงงาน) บวกกับเงินเดือนที่สูงขึ้นตามจำนวนข้อสอบและประสบการณ์ทำงาน ซึ่งข้อมูลจากกรมแรงงานของสหรัฐอเมริกาในปี 2010 รายได้ของแอคชูว์รีอยู่ที่ประมาณ \$87,650 หรือ ประมาณ 2,629,500 บาทต่อปี และเป็นงานที่มีโอกาสการเติบโตถึง 27% ดังนั้นแอคชูว์รีจึงเป็นอาชีพที่น่าสนใจอีกอาชีพหนึ่ง

อย่างไรก็ตาม การที่จะได้เงินเดือนสูงๆ และตำแหน่งมั่นคงก็ต้องเป็นผลของความพยายามและความตั้งใจของแต่ละคน โดยเส้นทางไปสู่การเป็นนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิระดับสากลนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ๆ เพราะต้องผ่านการสอบวิชาชีพนานหลายปี และต้องอาศัยการจัดการเวลาที่ดีเพื่อที่จะต้องอ่านหนังสือสอบ และทำงานไปพร้อมๆกัน ถึงแม้ว่าเส้นทางจะไม่ได้โรยไปด้วยกลีบกุหลาบ แต่ผลของความตั้งใจจะไม่ทำให้ทุกคนผิดหวังแน่นอน


คุณสมบัติของนักคณิตศาสตร์ประกันภัย จากเว็บไซต์ www.beanactuary.com คือ

Actuaries are talented professionals, with personal characteristics such as:

- Self-motivation - แรงบันดาลใจ
- Creativity - ความคิดสร้างสรรค์
- Independence - การพึ่งพาตัวเอง
- Ability to work with others - ความสามารถในการทำงานร่วมกับผู้อื่น
- Ambition - ความทะเยอทะยาน

แอคชูว์รีจะต้องเป็นผู้ที่ชอบการเรียนรู้ในสิ่งใหม่ๆ และชอบความท้าทายเพราะเหตุการณ์ในวงการธุรกิจไม่เคยหยุดนิ่ง แอคชูว์รีจะต้องคอยติดตามข่าวสารรอบตัวอยู่ตลอดเวลา เพราะสถานการณ์ต่างๆรอบตัว สามารถส่งผลกระทบต่อธุรกิจในทางตรงและทางอ้อมได้ ยกตัวอย่างเช่น ในธุรกิจประกันชีวิตและประกันสุขภาพ การที่มีโรคระบาดใหม่ เชื้อโรคร้ายใหม่ๆ หรือ มีสารปนเปื้อนในอาหารที่ผู้คนรับประทานเป็นประจำ ก็ส่งผลกระทบต่อบริษัทได้ และในทางกลับกัน ถ้าหากมีวิธีการรักษาโรคใหม่ที่ราคาถูกลง เทคโนโลยีทางการแพทย์ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น หรือมีวัคซีนป้องกันโรคตัวใหม่ ก็น่าจะส่งผลดีต่อบริษัทเช่นเดียวกัน นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยอื่นๆที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจประกันอีกอย่างเช่น ปัจจัยทางเศรษฐกิจ เช่น อัตราดอกเบี้ย และ อัตราเงินเฟ้อ และปัจจัยทางสังคม เช่น อัตราการเกิด และ อัตราการตาย ของประชากร ดังนั้นงานและความรู้ของแอคชูว์รีจึงไม่สามารถหยุดนิ่งได้

นอกจากนี้ แอคชูว์รีก็ยังต้องมีทักษะในการสื่อสารที่ดี เพราะแอคชูว์รีจะต้องถ่ายทอดวิธีการและผลลัพธ์จากการคำนวณให้กับผู้ร่วมงาน หรือพนักงานในแผนกอื่นๆ ของบริษัทซึ่งอาจจะไม่คุ้นเคยกับภาษาที่แอคชูว์รีใช้ ดังนั้นความสามารถในการอธิบายให้ผู้ฟังหลายหลากประเภทเข้าใจในเรื่องที่ซับซ้อนอย่างเช่นการคำนวณของแอคชูว์รีนั้น จึงเป็นเรื่องที่ต้องอาศัยประสบการณ์และการฝึกฝน

ทั้งนี้ทั้งนั้น ถึงแม้ว่าหนทางที่จะไปสู่การเป็นแอคชูว์รีที่ได้รับการรับรองก็อาจจะไม่ง่ายดายนัก แต่ที่สำคัญที่สุดคือสิ่งที่ได้เรียนรู้ระหว่างทาง เพราะทักษะต่างๆที่ได้เรียนรู้ก็สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานในธุรกิจหลากหลายประเภท ขอให้ทุกท่านโชคดีค่ะ 

คุยกับ

แอกซิวรี

มารู้จักกับนักคณิตศาสตร์ ประกันภัยกันเถอะ

โดย พิเชฐ เจริญมณีทวีสิน (ทอณเฑ์) FSA, FIA, FSAT, FRM

ฉบับนี้เป็นเรื่องราวเกี่ยวกับ “นักคณิตศาสตร์ประกันภัย” หรือที่ภาษาอังกฤษเรียกกันว่า “แอกซิวรี” (เพื่อเวลาที่ AEC เข้ามาจะได้สื่อสารกันรู้เรื่อง) เพื่อให้รู้ว่าในวงการประกันภัยในประเทศไทยนี้ ยังมีอาชีพนี้อยู่

เพราะธุรกิจประกันภัยเป็นธุรกิจที่รับเงิน (เบี้ยประกันภัย) เข้ามาก่อน แล้วค่อยมีต้นทุน (จ่ายเคลมหรือสินไหม) เกิดขึ้นตามมาทีหลัง ซึ่งต้นทุนที่ว่านี้ก็ไม่ใช่อะไรที่รู้กันล่วงหน้าได้เหมือนต้นทุนของสตู ผงซักฟอก แต่ต้นทุนของบริษัทประกันภัยนั้นเป็นต้นทุนที่ไม่รู้ว่าจะเกิดขึ้นเมื่อไร (เช่น ไม่สบายเข้าโรงพยาบาลปีนี้ หรือปีหน้า) แล้วพอเกิดขึ้นก็ไม่รู้ว่าจะเกิดขึ้นเท่าไร (เช่น ค่ารักษาพยาบาลตามมิล) ทำให้บริษัทประกันภัยปวดหัวไปตามๆ กัน เพราะไม่รู้ว่าธุรกิจที่ทำอยู่จะกำไรหรือขาดทุน

และนี่ก็เป็นที่มาของการที่บริษัทประกันภัยไปสรรหาเทคนิคของการทำนายต้นทุน ซึ่งต้องอาศัยพื้นฐานความรู้ทางการเงิน การลงทุน และสถิติ มาเป็นตัวช่วยให้ใจขึ้นในการคำนวณต้นทุนล่วงหน้า เพื่อที่จะออกแบบประกันภัยแบบหนึ่งๆ ขึ้นมาได้

พอออกแบบเสร็จแล้วปรากฏว่าเอาไปขายได้ ก็มีสิ่งที่ทำให้ปวดหัวยิ่งกว่า นั่นก็คือการจะรู้ได้อย่างไรว่าต้นทุนที่ทำนายเอาไว้มันถูกต้องแล้วบริษัทมีปัญญาหาเงินไปจ่ายคืนลูกค้าได้ (โดยไม่ขาดทุน) บริษัทก็ต้องไปหาคนมาจัดการต้นทุน

ให้อยู่ร่องกระอวย โดยบริหารความเสี่ยงของการประกันภัยและการลงทุนให้เหมาะสม รวมถึงคำนวณผลกำไรและมูลค่าของบริษัทให้กับเจ้าของกิจการหรือนักลงทุนที่มาซื้อหุ้นของบริษัทให้ได้ด้วย ซึ่งวิธีคำนวณนั้นก็ไม่ง่ายเหมือนขายกล้วยเตี้ยที่รู้ทันทีว่าวันนี้ขายไปกี่ชาม แล้วจะมีกำไรเท่าไร

มีหน้าซ้ำ ธุรกิจประกันภัยคือธุรกิจที่บรรเทาความเดือดร้อนให้ประชาชน เป็นธุรกิจที่ช่วยเหลือคน (ที่จ่ายเบี้ย) ยามที่เขาคายาก เวลาจะทำอะไรขึ้นมามีอย่างหนึ่งก็จะต้องผ่านการเห็นชอบและรับรองจาก คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เสียก่อน ประมาณว่าจะผลิตรายตัวหนึ่งออกมาขายก็ต่อเมื่อได้รับ “ออย.” ก่อน เพราะไม่ใช่ว่าขายของไป แล้วเกิดมีอะไรผิดพลาดขึ้นมา ประชาชนหรือลูกค้าก็จะเป็นผู้ที่เดือดร้อนทีหลัง (ซึ่งจะเอากรรมธรรมที่เป็นกระดาษมาทุบๆๆ เหมือนกับเวลาที่ซื้อรถยนต์แล้วไม่พอใจไป ก็จะไม่ได้อะไรขึ้นมา)

บริษัทประกันภัยจึงต้องหาคนที่จะมาแก้ปัญหาปวดหัวเหล่านี้ก่อน จึงจะเปิดบริษัทหรือออกแบบประกันภัยให้เอาออกมาขายได้ ซึ่งจะไปจ้างหมอดูมาก็คงจะไม่

เหมาะ (แต่ถ้ามี AEC เข้ามาแล้ว ก็คงจะจ้างหมอดูพม่าเข้ามาได้ง่ายขึ้น อาจจะดูขลังขึ้น) บริษัทประกันภัยจึงต้องความหาผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่รวมเอาเทคนิคทุกอย่างทางสถิติและทางการเงินมาหลอมรวมให้เข้ากับวิถีบริหารความเสี่ยงของบริษัทประกันภัย และนั่นก็คือ “แอกซ์วารี”

กว่าจะมาเป็นแอกซ์วารี

เมื่อบ่มประสบการณ์และความรู้ได้ประมาณ 10 - 20 ปี ก็จะได้ “แอกซ์วารี” หรือ “นักคณิตศาสตร์ประกันภัย” ขึ้นมาผู้หนึ่ง (เพราะต้องผ่านการอ่านหนังสืออย่างตราตรำและสอบมาเรื่อยๆ นานจนได้ “ผมร่วงหรือรอยคล้ำได้ตา” มาเป็นเครื่องหมายการค้า) โดยการจะสอบเป็น “แอกซ์วารี” หรือ “นักคณิตศาสตร์ประกันภัย” ที่ได้รับการบรรจุ (รับรองระดับสากล) นั้นจะมีอัตราการแข่งขันที่ยากเทียบเท่ากับการสอบเป็นผู้พิพากษาหรืออัยการกันเลยทีเดียว

โดยอาชีพที่มีเกียรตินั้นคงจะไม่พ่นอาชีพหมอดูหรือทำนายความ ซึ่งต้องผ่านการศึกษา ฝึกฝน และสั่งสมประสบการณ์มานานนับปี จึงจะเป็นที่ยอมรับและขึ้นสู่



สังเวียนของความเป็นมืออาชีพได้ แต่ยังมีอีกหนึ่งวิชาชีพที่คนไทยยังไม่รู้จักและเป็นที่ยอดนิยมทั่วโลก ซึ่งนับวันก็ยิ่งทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น จนในปัจจุบันนี้ได้กลายเป็นอาชีพที่ติดอันดับยอดนิยมจากคนทั่วโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศสหรัฐอเมริกา

จากการที่ผมมีประสบการณ์จากการทำงานในต่างประเทศไปด้วย เรียนต่อไปด้วย ทำให้สังเกตเห็นได้ว่าคนที่สามารถจะเลือกเรียนเป็นหมอหรือวิศวกรในต่างประเทศนั้น จะหันไปเลือกเรียนเป็นแอดซัวร์ีซะส่วนใหญ่ และมีอยู่บ่อยครั้งที่จะเห็นวิศวกร นักบัญชี นักเศรษฐศาสตร์ หรือแม้กระทั่งนายความที่หันเหชีวิตมาเลือกเส้นทางของการเป็น “แอดซัวร์ี”

“แอดซัวร์ีจะทำการวิเคราะห์ข้อดี ประเมินสถานการณ์ในปัจจุบัน และหาทางจำลองเหตุการณ์ในอนาคต”

โดยสรุปแล้ว “แอดซัวร์ี” เป็นผู้ตั้งราคาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต ทำให้บางครั้งถูกเรียกว่าเป็นนักวิศวกรทางการเงิน หรือนักคณิตศาสตร์ประกันภัย เพราะความสามารถทางการวิเคราะห์ที่ช่วยให้สามารถแก้ปัญหาทางธุรกิจและสังคมที่นับวันจะยิ่งมากขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะธุรกิจประกันภัย

อาชีพ “แอดซัวร์ี” หรือ “นักคณิตศาสตร์ประกันภัย” จึงต้องบังคับให้มีการสอบเทียบวุฒิเพื่อยกระดับความสามารถของตัวเองสู่ความเป็นมืออาชีพให้ได้อย่างหมอหรือนายความ การสอบแต่ละขั้นจึงเป็นไปด้วยความยากลำบาก เพราะข้อสอบเป็นภาษาอังกฤษและสอบพร้อมกันทั่วโลกเพื่อที่จะคัดห้กะทีในแต่ละรุ่นออกมา

ตัวผมก็เป็นหนึ่งในผู้โชคดีที่ได้เลือกสายอาชีพนี้ และตราตรำผ่านกระบวนการผมร่วง (สอบมาราธอน) จนเมื่อประมาณเกือบ 10 ปีที่แล้วได้บรรจุเป็น “แอดซัวร์ี” หรือ “นักคณิตศาสตร์ประกันภัย” ระดับเฟลโล่ (คุณวุฒิสูงสุด) ที่ได้รับการรับรองจาก






ทั่วโลก และมีโอกาสได้ไปทำงานที่ฮ่องกง สำนักงานใหญ่ อยู่นานถึง 6 ปี กว่าที่จะกระเสือกกระสนกลับมาประจำอยู่ที่ประเทศไทย

โดยแรกเริ่มนั้น ผมได้ทำงานเป็นวิศวกรในโรงงานมาก่อน โดยงานหลักก็คือการพัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ต่อมาจึงได้ผันเปลี่ยนตัวเองจากวิศวกรหนุ่มมาเป็น “แอกซ์วารี” หรือ “นักคณิตศาสตร์ประกันภัย” ซึ่งในขณะนั้นยังเป็นอาชีพที่ถูกเก็บเป็นความลับสำหรับคนไทยอยู่ พอรู้จักอาชีพนี้เข้าก็เลยมุ่งมั่นทุ่มเทเพื่อจะเป็น “แอกซ์วารี” ให้ได้ โดยทำงานไปด้วย แล้วก็สอบวัดระดับไปด้วย บริษัทประกันภัยส่วนใหญ่จะส่งเสียค่าสมัครสอบ ค่าหนังสือ รวมไปถึงให้วันหยุดในการอ่านหนังสืออีกด้วย แต่สิ่งที่น่าสนใจยิ่งไปกว่านั้นก็คือวิชาที่สอบผ่านนั้นจะสามารถนำไปขึ้นทะเบียนเพื่อเพิ่มเงินเดือนในเดือนที่ประกาศผลสอบได้ทันที

และถ้าไม่นับข้อเสียที่ต้องทำให้ผมร่วงหรือมีรอยตีนกาแล้ว ก็เห็นว่าข้อดีของเส้นทางสายอาชีพนี้คือการได้เรียนรู้อยู่ตลอดเวลา การได้แข่งขันกับตัวเอง มีความภูมิใจในงาน และสามารถทำประโยชน์ให้กับสวัสดิการในสังคมได้

ขณะนี้จำนวนของแอกซ์วารีที่สอบผ่านได้คุณวุฒิสูงถึงระดับเฟลโล่ที่เป็นคนไทยและยังกระจายอยู่ทั่วโลกนั้นมีเพียง 10 กว่าคนเท่านั้น

ก่อนจากกันในคราวนี้ จึงขอฝากบทสรุปว่า “แอกซ์วารี” คือนักวิเคราะห์เหตุการณ์ในอดีต ประเมินความเสี่ยงในปัจจุบัน และสร้างแบบจำลองสำหรับคาดการณ์อนาคต ซึ่งแอกซ์วารีจะพยากรณ์ไปข้างหน้าไกลๆ เพื่อที่จะประเมินสถานการณ์ที่น่าจะเกิดขึ้นมากที่สุด รวมถึงสิ่งที่ดีที่สุดและแย่ที่สุดของแต่ละสถานการณ์” แอกซ์วารีจึงมีบทบาทและความรับผิดชอบทั้งต่อภาคธุรกิจ และต่อเสถียรภาพทางการเงินของสังคมส่วนรวม โดยมีหน้าที่ในการรักษาสมดุลในการดูแลผลประโยชน์ระหว่างลูกค้าฝ่ายขาย และผู้ถือหุ้นอีกด้วย

ถ้าจะให้กล่าวอย่างสั้นๆ สำหรับความหมายของแอกซ์วารีก็คือนักจำลองความเสี่ยงทางการเงินที่วิเคราะห์เรื่องที่ไม่แน่นอนให้ดูแน่นอนโดยเอาข้อมูลและตัวเลขมายืนยันกันให้ทุกฝ่ายเข้าใจ แอกซ์วารียังต้องใช้ทักษะความรู้ด้านการเงินและการบริหารความเสี่ยงบวกกับความรู้เชิงธุรกิจ เพื่อช่วยให้เกิดการบริหารและการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพ (Actuaries Enable More Informed Decision) อีกด้วย 

คุยกับ

แอกซ์วรี

เจ๊งแล้วมีจ่ายหรือไม่ (กับธุรกิจชำระเบี้ยครั้งเดียว)

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

มีข่าวเรื่องหนึ่งซึ่งเกิดขึ้นมานานพอสมควรแล้ว ผมก็เลยลองหยิบมาเขียนเป็นกรณีศึกษากับเขาบ้าง กับกรณีของธุรกิจบางประเภทที่เรียกเก็บเงินเป็นก้อนเพื่อสมัครเป็นสมาชิกและสามารถเข้าไปใช้บริการบางประเภท (เช่น การออกกำลังกาย) ของบริษัทนั้นได้ตลอดชีวิต แต่แล้วก็เกิดปัญหาขึ้นเมื่อมีบางบริษัทโดนธนาคารฟ้องทวงหนี้จนต้องฟื้นฟูกิจการ โดนตัดน้ำ ตัดไฟ และทำให้สมาชิกไม่สามารถเข้าไปใช้บริการได้

เรื่องราวจะจบลงอย่างไรนั้นก็อยู่นอกเหนือการคาดการณ์ของคนที่อยู่นอกรวงการ แต่สิ่งหนึ่งที่ผมสามารถหยิบยกขึ้นมาคุยกันได้ก็คือ ผลกระทบที่เกิดกับตัวลูกค้านั้นคงจะมีขึ้นไม่มากก็น้อยอยู่เป็นแน่ โดยเฉพาะคนที่เสียค่าสมาชิกแบบชำระครั้งเดียว แต่บริษัทสัญญาว่าจะให้บริการไปตลอดชีวิต

คุ้นๆ ไหมครับว่าวิธีการแบบนี้มันเหมือนกับสินค้าของบริษัทประกันภัยอยู่ไม่น้อย โดยภาษาทางการของแบบประกันนั้นจะเรียกว่า ซิงเกิลพรีเมียม (Single Premium) ซึ่งคงไม่ได้แปลว่า “พรีเมียมที่ยังโสดอยู่” แต่มันคือแบบประกันที่ชำระเบี้ยครั้งเดียวคุ้มครองยาวๆ เช่น 10 ปี หรือ 20 ปี เป็นต้น

ต่างกันตรงที่ตัวสินค้าสำหรับบางธุรกิจที่จะมีเงินคืนในเวลาที่ยังมีชีวิตอยู่ หรือจ่ายเงินค่าสินไหมให้ในเวลาที่ยังมีชีวิต เพียงแต่ธุรกิจเหล่านั้นได้สัญญาว่าจะให้บริการตลอดระยะเวลาที่กำหนดไว้ (แต่ไม่มีสิทธิ์ให้ถอน หรือถ้าถอนออกแล้วก็จะไม่ได้รับเงินคืนใดๆ) และถ้าในสัญญาเขียนว่าตลอดชีวิต ก็หมายถึงตลอดชีวิตของผู้บริโภคเอง หรือไม่ก็ตลอดชีวิตของบริษัท (จนกว่าบริษัทจะเจ๊ง) ซึ่งแล้วแต่ว่าอย่างไรจะสิ้นอายุชั้ยก่อนกัน

ธุรกิจประกันภัยเป็นธุรกิจที่ได้รับเงินก่อนมาก่อนและมีพันธะที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าไปตามที่สัญญาเอาไว้ ซึ่งในที่นี้ก็คือ “ความคุ้มครอง” หรือ “เงินคืนเมื่อสิ้นสุดสัญญา” และเมื่อเป็นแบบนี้แล้วบริษัทประกันภัยจึงเป็นบริษัทที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ “คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)” ที่กำหนดว่าบริษัทจะต้องตั้ง “เงินสำรองประกันภัย” เพื่อให้มีเงินเพียงพอแก่ลูกค้าในเวลาที่จะต้องใช้จ่ายไม่ว่าจะเป็นการถอนก่อนครบกำหนดสัญญา หรือเงินที่ต้องคืนตามสัญญาเมื่อสิ้นสุดสัญญาประกันภัย

“เงินสำรองประกันภัย” สำหรับลูกค้าในที่นี้จะต้องคำนึงถึงอัตราดอกเบี้ยที่คาดว่าจะลงทุนได้ (เพราะคงไม่เอาเงินไปฝังไว้ในตู้มเหยๆ) อัตราการถอนเงินออกก่อนครบกำหนดสัญญา (เพราะไม่ต้องตั้งเงินสำรองให้กับคนที่ถอนเงินออกไปแล้ว) อัตราการตายของลูกค้า (ถ้าลูกค้าตายก็จะเอาเงินสำรองส่วนนี้ออกไป และจ่ายค่าสินไหมทดแทน) ให้เป็นไปตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ซึ่งว่าด้วยอัตราดอกเบี้ยบวกกับความน่าจะเป็นต่างๆ ในการจำลองธุรกิจ

สิ่งที่แตกต่างกันและเป็นคำถามระหว่างธุรกิจประกันภัยกับธุรกิจอื่นเวลาที่ “ได้รับเงินก่อนมาก่อนและมีพันธะที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าไปตามที่สัญญา” ก็คือ 1) ถ้าถอนก่อนแล้วจะมีเงินคืนหรือไม่ และ 2) ได้มีการตั้งเงินสำรองทางคณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับลูกค้าหรือไม่

ธุรกิจที่ชำระเงินล่วงหน้าไปเป็นก้อนแบบนี้อาจจะระบุในสัญญาว่า ลูกค้าจะไม่ได้รับเงินคืนแม้แต่สตางค์เดียวในเวลาที่ยอยากจะยกเลิกสัญญา ซึ่งว่ากันในทางกฎหมายแล้ว ถ้าลูกค้าเองยินยอมที่จะเซ็นสัญญาก็ถือว่าเป็นเรื่องที่ไม่ช่วยไม่ได้ หากแต่สำหรับสินค้าประกันภัยนั้น สัญญาประกันภัยในแต่ละฉบับสำหรับธุรกิจประกันภัยนั้นจะต้องได้รับการอนุมัติจาก “คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)” เสียก่อนว่าจะไม่เป็นการเอาเปรียบลูกค้า

ปัญหาจะเกิดขึ้นถ้า “เงินสำรองทางคณิตศาสตร์ประกันภัย” สำหรับลูกค้านั้น ไม่ได้ถูกคำนวณเอาไว้หรือถ้าคำนวณเอาไว้ก็คำนวณไว้ได้ไม่เพียงพอ โดยอาจตีความได้ว่า บริษัทเอาเงินก้อนที่รับมาจากลูกค้านั้นมารู้เป็นกำไรในป็นั้นเลย แล้วก็ปล่อยให้ค่าใช้จ่ายเกิดขึ้นมาภายหลัง ซึ่งบริษัทก็ต้องไปเอาเงินก้อนจากลูกค้าคนใหม่มาคำนวณให้กับค่าใช้จ่ายในการให้บริการของลูกค้าคนเก่าอยู่เรื่อยๆ

จนเมื่อเวลาที่ลูกค้าเก่ามีจำนวนมากขึ้น ค่าใช้จ่ายจึงมากขึ้น แต่ทว่าเงินก้อนที่หามาได้จากลูกค้าใหม่ไม่ได้เติบโตเท่ากับค่าใช้จ่ายที่มากขึ้นจากลูกค้าเก่า ผลสุดท้ายก็คือการขาดสภาพคล่องและขาดทุนในที่สุด

ที่วิเคราะห์มาทั้งหมดนี้เป็นการตั้งสมมติฐานในมุมมองนักคณิตศาสตร์ประกันภัย จะถูกหรือจะผิดก็ถือว่าเป็นกรณีศึกษาแล้วกันครับ



คุยกับ

แอกซ์วอรี



การประกันภัยรายย่อย (ไมโครอินชัวร์นซ์)

โดย พิเชษฐ เจียรมนวิทิลิน (ทอมมี่) FSA, FIA, FSAT, FRM

จะเห็นได้ว่าเมื่อปีที่แล้ว ไมโครอินชัวร์นซ์เป็นข่าวที่ฮอตฮิตติดหูในวงการประกันภัยเกี่ยวกับการเปิดไปรษณีย์ของการนำ “ไมโครอินชัวร์นซ์” ออกมาสู่ท้องตลาดให้ประชาชนทั่วไปได้ยลโฉมกันอีกครั้ง ทำให้เป็นที่วิจารณ์กันอย่างหนาหูว่าประเทศไทยจะทำได้สำเร็จหรือไม่ ซึ่งแน่นอนว่าแอกซ์วอรีหรือนักคณิตศาสตร์ประกันภัยก็ไม่พ้นที่จะเป็นฟันเฟืองหนึ่งที่จะพยายามช่วยผลักดันให้โครงการนี้ประสบความสำเร็จไปตลอดรอดฝั่ง

อย่างไรก็ตาม คงมีบางคนยังสงสัยว่าไมโครอินชัวร์นซ์คืออะไรกันแน่ แล้วทำไมถึงต้องตื่นตัวผลักดันอยากให้มีกันนัก ซึ่งเราจะเห็นว่าในต่างประเทศก็มีการณรงค์ให้บริษัทประกันขายไมโครอินชัวร์นซ์กันอยู่มาก และก็มีหลายประเทศที่เห็นว่าทำได้จนประสบความสำเร็จกันอย่างล้นหลาม

ไมโครอินชัวร์นซ์ จริงๆ แล้วก็คือการประกันภัยที่มีให้เห็นกันอยู่ในท้องตลาดเท่านั้นเอง แต่สิ่งที่แตกต่างกันกับการประกันภัยทั่วไปก็คือ “เบี้ยประกันภัยที่ต่ำและถูก” ทั้งนี้เพื่อทำให้คนทั่วไปสามารถเข้ามาจับจ่ายเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ประกันภัยกับเขาได้บ้าง

เพราะการประกันภัยนั้นไม่ได้เป็นหนึ่งในปัจจุบันในการดำรงชีวิตของเรา ทำให้คนทั่วไปมักมองไม่เห็นความสำคัญของการทำประกันภัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งประกันภัย

2. Micro หรือรายย่อย ในที่นี้หมายถึง ลูกค้าย่อย ซึ่งอาจจะไม่สามารถซื้อประกันภัยในท้องตลาดทั่วไปได้เนื่องจากลูกค้าย่อยเหล่านี้ อาจจะมีกำลังซื้อไม่พอ หรือเรียกได้อีกนัยหนึ่งว่าลูกค้าย่อยในที่นี้ก็คือกลุ่มตลาดรากหญ้าที่ภาครัฐต้องการให้คนกลุ่มนี้มีสวัสดิการทางสังคมที่ดีผ่านกรวางแผนทางการเงินเพื่อการจัดการความเสี่ยงที่ดี

ดังนั้น Micro insurance หรือ ประกันภัยรายย่อย จึงได้ออกแบบขึ้นมาเพื่อมีวัตถุประสงค์ให้ผลิตภัณฑ์ประกันภัยเข้าไปสู่กลุ่มตลาดรากหญ้าได้ทั่วถึง และนี่เองเป็นที่มาว่าทำไมหน่วยงานภาครัฐในแต่ละประเทศถึงมีนโยบายสนับสนุนให้ภาคธุรกิจนำแบบประกันภัยรายย่อยออกมาสู่ท้องตลาด เพื่อส่งเสริมให้มีการจัดการความเสี่ยงระดับครัวเรือนขึ้นในประเทศ

และสิ่งที่ทำให้ประกันภัยรายย่อยนั้นเข้าถึงลูกค้าย่อยได้ก็คือ “เบี้ยประกันภัยที่ถูก” เพื่อให้ประชาชนหันมาให้ความสนใจกับแบบประกันภัยตัวนี้ ดังนั้น จะเห็นได้ว่า อุปสรรคหลักของการประกันภัยรายย่อยก็คือ “ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อหน่วย” และ “ค่าใช้จ่ายจากช่องทางการจัดจำหน่าย” นั่นเอง

1. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อหน่วยจะต้องต่ำมาก ซึ่งทำได้โดยการตัดขั้นตอนที่ยุ่งยากในการดำเนินงานและออกแบบแบบประกันให้มีความง่ายไปพร้อมๆ กัน อีกทั้งภาคธุรกิจจะต้องเน้นปริมาณยอดขายให้สูงมาก เพื่อคงค่าใช้จ่ายต่อหน่วยให้ต่ำไว้

2. ค่าใช้จ่ายจากช่องทางการจัดจำหน่ายจะต้องต่ำมาก ซึ่งทำได้โดยเปลี่ยนกลยุทธ์จากการที่สินค้าประกันภัยนั้นต้องมีไว้ขาย ให้เป็นสินค้าประกันภัยที่ผู้คนวิ่งเข้ามาซื้อ เพื่อจะลดต้นทุนในการทำธุรกิจและสรรหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสม

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อหน่วย

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อหน่วยเป็นอะไรที่อยู่คู่กับการทำประกันภัยมาตั้งแต่แรก ถึงแม้ว่าสิ่งที่จับต้องได้ของธุรกิจประกันภัยจะมีแค่กระดาษกับปากกา แต่กว่าจะออกมาเป็นกรมธรรม์ประกันภัยได้ แน่หนอนว่าต้องมีอะไรมากกว่านั้น โดยเฉพาะเรื่องค่าใช้จ่ายที่ต้องทำเพื่อออกกรมธรรม์ประกันภัยให้ลูกค้าแต่ละครั้ง ไม่ว่าจะเป็น การพิจารณารับประกันภัย การออกกรมธรรม์





ประกันภัยเป็นรูปเล่ม หรืออาคารแสดงมภ์ เป็นต้น ทั้งนี้ ทั้งนั้น ค่าใช้จ่ายในการบริหารกรมธรรม์นั้นก็ไม่น้อยเช่นกัน เพราะว่าค่าใช้จ่ายในการประเมินค่าสินไหม ออกจดหมายเพื่อติดต่อลูกค้า การบริหารการประกันภัยต่อ การบริหารความเสี่ยงของบริษัท หรือแม้กระทั่งรายงานทางคณิตศาสตร์ประกันภัย ก็ล้วนแล้วแต่มีค่าใช้จ่ายแฝงอยู่ทั้งสิ้น

การที่ประกันภัยรายย่อยถูกออกแบบมาให้มี เบี้ยประกันภัยที่ถูกนั้น จะมีผลทำให้มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อหน่วยสูงมาก ยกตัวอย่างเช่น สมมติว่าแบบประกันภัยทั่วไปมีเบี้ยประกันภัยเฉลี่ย 10,000 บาท ในแต่ละฉบับ บริษัทประกันภัยมีค่าใช้จ่าย 1,000 บาท ในการออกกรมธรรม์ประกันภัยมาแต่ละฉบับ ทำให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อหน่วยในการออกกรมธรรม์ เท่ากับ 10%

ในกรณีนี้ ถ้าบริษัทออกแบบให้เบี้ยประกันภัย มีค่าเท่ากับ 5,000 บาทในแต่ละฉบับ แต่บริษัทประกัน ภัยยังคงมีค่าใช้จ่าย 1,000 บาทในการออกกรมธรรม์ ประกันภัยมาแต่ละฉบับ ทำให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อหน่วยในการออกกรมธรรม์เท่ากับ 20% ไปแล้ว

นั่นก็หมายความว่า ถ้าบริษัทประกันภัยมีค่าใช้จ่าย 1,000 บาทในการออกกรมธรรม์ประกันภัยมาแต่ละฉบับ เบี้ยประกันภัยที่จะต้องเก็บนั้นควรมีอย่างน้อย 1,000 บาท เพื่อเอาไปจ่ายค่าใช้จ่ายต่อหน่วยเข้าไปแล้ว และนี่ยังไม่รวม ค่าต้นทุนของประกันภัย ค่าสินไหมทดแทน หรือค่าใช้จ่ายของช่องทางการจัดจำหน่าย

ดังนั้น เพื่อให้การประกันภัยรายย่อยเกิดขึ้นมาได้ สิ่งที่นักคณิตศาสตร์ประกันภัยจะต้องทำก็คือ

- 1) ตัดขั้นตอนการดำเนินงานที่ไม่จำเป็นออกไป ซึ่งนั้นก็จะมีผลทำให้ลักษณะบางแบบของการทำประกันภัย ถูกจำกัดเป็นเงาตามตัว และสิ่งที่จะตัดออกไปเป็นอันดับแรกก็คือ ค่าใช้จ่ายในการพิจารณารับประกันภัย ซึ่งนั่นก็หมายความว่า บริษัทจะไม่สามารถขยายประกันชีวิตหรือประกันสุขภาพได้ เพราะจะทำให้รับความเสี่ยงเข้ามามากเกินไปและทำให้ราคาเบี้ยประกันภัยสูงขึ้นมาอีกเป็นเท่าตัว
- 2) ออกแบบเพื่อให้ปริมาณยอดขายมีมากขึ้น จนทำให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลง ยกตัวอย่างเช่น ในการออกแบบประกันภัยหนึ่งตัว จะต้องวางระบบโดยใช้ค่าใช้จ่ายถึง

1 ล้านบาท ถ้าบริษัทขายได้ 10,000 กรัมกรัม ค่าใช้จ่ายต่อหน่วยก็จะเป็น 100 บาทต่อกรัมกรัม แต่ถ้าบริษัทสามารถขายได้ถึง 1 ล้านกรัมกรัม ค่าใช้จ่ายต่อหน่วยก็จะกลายเป็น 1 บาทต่อกรัมกรัมเท่านั้น (ในภาษาของนักบริหารจะเรียกว่ามี Economies of Scale)

แบบประกันภัยที่เห็นปริมาณยอดขายนั้นจึงจะต้องถูกออกแบบให้เข้าใจง่ายและตัดขั้นตอนที่ซับซ้อนออกไปเพื่อให้ได้มาซึ่งค่าใช้จ่ายต่อหน่วยที่ต่ำที่สุดเท่าที่จะทำได้

การประกันภัยรายย่อย หรือไมโครอินซัวรันส์นี้จะสำเร็จหรือไม่ก็ขึ้นกับยอดขายที่มีมากพอที่จะทำให้ควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อหน่วยให้น้อยที่สุดได้ ซึ่งก็หวังว่าคอลัมน์นี้จะช่วยโครงการนี้ให้ประสบความสำเร็จอีกทางหนึ่งบ้างไม่มากก็น้อย

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้พยายามผลักดันไมโครอินซัวรันส์ให้มีเบี้ยประกันภัยต่ำมาก ซึ่งอยู่ที่ 200 บาทต่อปี และออกแบบมาพิเศษเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของประชาชนที่ผู้มีรายได้น้อย โดยคปภ. ช่วยสนับสนุนในเรื่องการให้ออกใบรับรองการประกันภัยแทนกรมธรรม์ (โดยรายละเอียดให้ศึกษาในแอปไซต์บริษัท) และขยายช่องทางจำหน่ายที่สามารถเลือกซื้อได้ผ่านร้านสะดวกซื้อที่ได้รับ

ใบอนุญาตนายหน้าบุคคล อาทิ Counter service ที่อยู่ในร้านเซเว่นอีเลฟเว่น ทุกสาขา เคาน์เตอร์เทลโก้โลตัส โบรเกอร์ประกันภัยในห้างเทลโก้โลตัส เคาน์เตอร์เซ็นทรัลสมาร์ทอินซัวรันส์ ในห้างเซ็นทรัล โรบินสัน และท็อปส์

สำหรับแบบประกันไมโครอินซัวรันส์ของประเทศไทยที่กำลังจะคลอดออกมานั้น ในเบื้องต้นเบี้ยประกันจะอยู่ที่ 200 บาท มีความคุ้มครอง 3 ส่วนคือ

1. เสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สลายตาหรือทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิงเนื่องจากอุบัติเหตุ วงเงิน 100,000 บาท
2. เสียชีวิต สูญเสียอวัยวะสลาย ตาหรือทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิงจากถูกฆาตกรรม ลอบทำร้าย รังกาย และ/หรือจากขณะขับขี่หรือโดยสารรถจักรยานยนต์ จะได้รับความคุ้มครองวงเงิน 50,000 บาท
3. ค่าใช้จ่ายในการจัดการงานศพกรณีเสียชีวิต จากการเจ็บป่วย 10,000 บาท หากเสียชีวิตจากการเจ็บป่วยภายใน 120 วัน หลังเริ่มทำประกันจะไม่ได้เงินชดเชย โดยประชาชนต้องมีอายุ 20-60 ปี และสามารถซื้อความคุ้มครองได้ไม่เกินคนละ 2 กรัมกรัม





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**

โครงสร้างและลักษณะ: อุตสาหกรรมของกลุ่มธุรกิจ ประกันชีวิตและประกันวินาศภัย

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



ธุรกิจประกันภัยก็เป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่มีโครงสร้างและลักษณะอุตสาหกรรมที่แตกต่างกับกลุ่มธุรกิจอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สินค้าของบริษัทประกันภัยก็คือ “กระดาษ” ที่ระบุถึงเงื่อนไขต่างๆ ในการทำข้อตกลงของคู่สัญญา ที่เข้าหลักวัตถุประสงค์ของการประกันภัย ซึ่งถ้าเงื่อนไขที่ระบุใน “กระดาษ” นั้นเกี่ยวข้องกับชีวิตคน เราจะเรียกว่า “ประกันชีวิต” แต่ถ้าเงื่อนไขที่ระบุใน “กระดาษ” นั้นเกี่ยวข้องกับสิ่งของ เราจะเรียกว่า “ประกันวินาศภัย”

ด้วยเหตุนี้ ธุรกิจประกันภัยนั้นสามารถจำแนกออกมาได้เป็น 2 หมวดใหญ่ๆ ได้แก่

1. ธุรกิจประกันชีวิต ซึ่งแบ่งออกได้เป็นการคุ้มครองชีวิต คุ้มครองการเจ็บป่วย หรือการสะสมทรัพย์ เป็นต้น
2. ธุรกิจประกันวินาศภัย ซึ่งแบ่งออกได้ตามสิ่งของที่ประกัน เช่น รถ เรือ บ้าน หรือลักษณะเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น เช่น ไฟไหม้ น้ำท่วม แผ่นดินไหว เป็นต้น

และการที่จะเข้ามาทำธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยนั้นจำเป็นต้องมีใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัย ซึ่งก็แบ่งออกเป็นธุรกิจประกันชีวิตและธุรกิจประกันวินาศภัยเหมือนกัน โดยในขณะนี้จำนวนบริษัท

เงื่อนไขที่ระบุเกี่ยวข้องกับชีวิตคน
เราจะเรียกว่า “ประกันชีวิต”
เงื่อนไขที่ระบุเกี่ยวข้องกับสิ่งของ
เราจะเรียกว่า “ประกันวินาศภัย”

การที่จะทำความเข้าใจกับกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมใดๆ นั้น เราควรจะเริ่มจากการทำความเข้าใจโครงสร้างและลักษณะอุตสาหกรรมเหล่านั้นก่อน ซึ่งโครงสร้างและลักษณะอุตสาหกรรมของแต่ละกลุ่มธุรกิจนั้นก็มีความแตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับลักษณะของธุรกิจนั้นๆ ไม่ว่าจะเป็นตัวสินค้ากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงกฎหมายในการกำกับดูแลธุรกิจเองก็ตาม



ประกันภัยในประเทศไทยนั้นมีอยู่เกือบ 100 บริษัท แบ่งเป็นประกันชีวิต 24 บริษัท และประกันวินาศภัย 71 บริษัท

วินาศภัยอีกประมาณเกือบ 30,000 คน

เนื่องจากสินค้าในธุรกิจประกันภัยนั้นเป็นสินค้าที่จับต้องไม่ได้ และยากแก่การทำความเข้าใจในตัวสินค้า ช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจประกันภัยสำหรับประเทศไทยจึงยังอาศัยตัวแทนหรือนายหน้าประกันภัยเป็นหลัก ซึ่งขณะนี้ประเทศไทยมีจำนวนตัวแทนประกันชีวิตแล้วถึงเกือบ 300,000 คน และจำนวนตัวแทนประกัน

ส่วนนายหน้าประกันภัย (โบรกเกอร์) ประเภทบุคคลธรรมดาของประกันชีวิตและประกันวินาศภัยจะมีประมาณอย่างละ 70,000 - 80,000 คน และนายหน้าประกันภัย (โบรกเกอร์) ประเภทนิติบุคคล (รวมถึงธนาคาร) ของบริษัทประกันชีวิตจะมีประมาณ 200 แห่ง และประกันวินาศภัยจะมีประมาณ 400 แห่ง

ประเภทการทางสถิติ	จำนวนบริษัท	ตัวแทนประกันชีวิต	โบรกเกอร์ (บุคคลธรรมดา)	โบรกเกอร์ (นิติบุคคล)
ประกันชีวิต	24	เกือบ 300,000 คน	ประมาณ 70,000 คน	ประมาณ 200 แห่ง
ประกันวินาศภัย	71	เกือบ 30,000 คน	ประมาณ 80,000 คน	ประมาณ 400 แห่ง

อย่างไรก็ตาม ช่องทางการจัดจำหน่ายที่ผ่านทางธนาคารก็กำลังมาแรงโดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจประกันชีวิตที่ทางธนาคารนิยมขายประกันภัยประเภทสะสมทรัพย์ และที่ลืมไม่ได้ก็คือช่องทางการขายตรง ไม่ว่าจะเป็นทางอินเทอร์เน็ต สื่อทางจดหมาย หนังสือพิมพ์ วิทยุ หรือโทรทัศน์ ที่เปิดโอกาสให้ลูกค้าเดินเข้ามาซื้อประกันภัยกับบริษัทได้โดยตรง

ธุรกิจประกันภัยจึงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจอยู่ไม่น้อย โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจที่กำลังเติบโตไปได้เรื่อยๆ ไม่ว่าจะตลาดหุ้นจะอยู่ในช่วงขาขึ้นหรือขาลงก็ตาม เพราะคนไทยเริ่มให้ความสำคัญและเข้าใจถึงความจำเป็นในการทำประกันภัยกันมากขึ้น อีกทั้งผลิตภัณฑ์ประกันภัยในปัจจุบันนี้ก็มีหลากหลายและครอบคลุมความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการบริการของประกันภัยรถยนต์ที่มีการบริการหลังการขายมากขึ้น หรือประกันพวงการลงทุนของทางธุรกิจประกันชีวิต

จึงไม่เป็นที่น่าแปลกใจเลยที่ในขณะที่คนไทยมีกรมธรรม์ประกันชีวิตถึง 17 ล้านฉบับ ในขณะที่มีกรมธรรม์ประกันวินาศภัยถึง 48 ล้านฉบับ และคาดว่าธุรกิจนี้จะมีการเติบโตมากกว่าปีละ 10 เปอร์เซ็นต์อยู่อีกนานนับทศวรรษ

ภาพรวมของธุรกิจประกันชีวิต

การประกันชีวิต เป็นวิธีการที่บุคคลกลุ่มหนึ่งร่วมกันเฉลี่ยภัยอันเนื่องจากการตาย การสูญเสียอวัยวะทุพพลภาพ และการสูญเสียรายได้ในยามชรา โดยที่เมื่อบุคคลใดต้องประสบกับภัยเหล่านั้น ก็ได้รับเงินเฉลี่ยช่วยเหลือเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนแก่ตนเองและครอบครัว โดยบริษัทประกันชีวิตจะทำหน้าที่เป็นแกนกลางในการนำเงินก้อนดังกล่าวไปจ่ายให้แก่ผู้ได้รับภัย

ธุรกิจประกันชีวิตนั้น สามารถแบ่งออกได้ตามหมวดหมู่จากลักษณะของการออกกรมธรรม์ให้ลูกค้าได้เป็น 3 ประเภท คือ

1. การประกันชีวิตประเภทรายสามัญ - เป็นการประกันชีวิตรายบุคคล (หนึ่งกรมธรรม์จะมีชื่อผู้เอาประกันภัยได้เพียง 1 คน) ที่เห็นได้ตามโฆษณาส่วนใหญ่ และในการพิจารณารับประกันชีวิตนั้นอาจจะมีการตรวจสุขภาพหรือไม่ตรวจสุขภาพก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัท และมีการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายปี, ราย 6 เดือน, ราย 3 เดือน หรือรายเดือน





2. การประกันชีวิตประเภทกลุ่ม - เป็นการประกันชีวิตที่กรมธรรม์หนึ่งจะมีผู้เอาประกันชีวิตร่วมกันตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป ส่วนมากจะเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัท ในการพิจารณารับประกันอาจจะมีการตรวจสอบสุขภาพหรือไม่ตรวจก็ได้ ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัท การประกันชีวิตกลุ่มนี้อัตราเบี้ยประกันชีวิตจะต่ำกว่าประเภทสามัญและประเภทอุตสาหกรรม

3. การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม - เป็นการประกันชีวิตที่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยต่ำ โดยทั่วไปตั้งแต่ 10,000 - 30,000 บาท เหมาะสำหรับผู้ที่มีรายได้ปานกลางถึงรายได้ต่ำ เช่น คนงานที่ทำงานอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น การชำระเบี้ยประกันภัยจะชำระเป็นรายเดือน และไม่มีการตรวจสอบสุขภาพ ดังนั้น บริษัทประกันชีวิตจึงมีการกำหนดว่า ถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตหลังจากที่ได้ทำประกันชีวิตไปไม่นาน บริษัทจะไม่จ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้ แต่จะคืนเบี้ยประกันภัยที่ผู้เอาประกันภัยได้ชำระมาแล้วทั้งหมด ระยะเวลาดังกล่าวที่บริษัทไม่จ่ายเงินเอาประกันภัยนั้นเรียกว่า “ระยะเวลารอคอย (waiting period)”

แบบประกันชีวิตนั้นยังสามารถแบ่งประเภทออกมาเป็นแบบที่ชำระเบี้ยครั้งเดียว (Single Premium) และแบบที่ชำระเบี้ยรายงวด (Regular Premium)

1. แบบประกันที่ชำระเบี้ยครั้งเดียว (Single Premium) เป็นแบบที่จ่ายเบี้ยประกันภัยเพียงก้อนเดียว แต่มีระยะเวลาคุ้มครองจนครบกำหนดสัญญา ยกตัวอย่างเช่น แบบประกันภัยที่ชำระเบี้ยครั้งเดียวแต่คุ้มครอง 10 ปี ก็เหมือนกับ การไปซื้อพันธบัตรที่มีระยะเวลาลงทุน 10 ปี แต่สิ่งที่แตกต่างกันของผลิตภัณฑ์ประกันภัยคือการมีความคุ้มครองจากทุนประกันชีวิต เป็นต้น และแบบประกันแบบนี้จะมีราคาผันผวนตามอัตราดอกเบี้ยในตลาด เพราะราคาพันธบัตรคือต้นทุนของสินค้าประกันภัยตัวนี้

2. แบบประกันที่ชำระเบี้ยรายงวด (Regular Premium) เป็นแบบที่มีการจ่ายเบี้ยประกันภัยมากกว่า 1 ครั้งซึ่งระยะเวลาคุ้มครองนั้น

ไม่จำเป็นจะต้องเท่ากับจำนวนงวดที่จ่ายก็ได้ ยกตัวอย่าง เช่น แบบประกันภัยที่ชำระเบี้ย 15 ปีแต่คุ้มครอง 30 ปี แบบประกันที่ชำระเบี้ย 20 ปีแล้วคุ้มครองตลอดชีวิต หรือแบบประกันที่ชำระเบี้ยตลอดชีวิตและคุ้มครองตลอดชีวิต เป็นต้น สำหรับแบบประกันแบบนี้จะจำแนกเบี้ยประกันภัย ออกเป็น “เบี้ยประกันภัยปีแรก (first year premium)” และ “เบี้ยประกันภัยต่ออายุ (renewal year premium)” และเนื่องจากค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่อของบริษัทรักษาชีวิตจะ มาจากกรมธรรม์ในปีแรก จึงทำให้จำนวนเบี้ยประกันภัย ต่ออายุนั้นมีความสำคัญมากกับธุรกิจประกันชีวิต

เป็นที่น่าสนใจว่าคนไทยในประเทศ ประมาณ 3 ใน 4 ที่ยังไม่ได้มีการทำประกันชีวิต และถึงแม้ได้มีการทำประกันชีวิตแล้ว ก็อาจจะ ยังมีความคุ้มครองที่ไม่เพียงพอ เพราะปกติแล้ว คนเราจะคำนวณความคุ้มครองประมาณ 10 เท่า ของรายได้ต่อปี ซึ่งก็หมายความว่าถ้าเกิดคนที่หา เลี้ยงครอบครัวเป็นอะไรไป คนข้างหลังจะมีเงินใช้ อยู่ประมาณ 10 ปี เพื่อที่จะไปตั้งตัวและปรับตัว เพื่อใช้ชีวิตอยู่เองได้ โดยที่ไม่มีคนๆ นั้นอยู่

**เบี้ยประกันภัยในปีที่ผ่านมาของธุรกิจ
ประกันชีวิตนั้นมีค่าประมาณ 4 แสนล้านบาท
โดยมีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 19**

**เบี้ยประกันภัยรับปีแรก 82,944 ล้านบาท
เบี้ยประกันภัยต่ออายุ 260,811 ล้านบาท
เบี้ยประกันภัยชำระเบี้ยครั้งเดียว
47,603 ล้านบาท**

ภาพรวมของธุรกิจประกันวินาศภัย

ปกติแล้ว เราจะเรียกประกันภัยที่เกี่ยวข้อง กับสิ่งของว่า “การประกันวินาศภัย” ซึ่งโดยภาพรวมแล้ว เราสามารถแบ่งออกได้ตามสิ่งของที่ ประกัน เช่น รถ เรือ บ้าน หรือแม้แต่ลักษณะของ เหตุการณ์ที่เกิดขึ้น เช่น ไฟไหม้ น้ำท่วม แผ่นดิน ไทว อันเป็นเหตุทำให้เกิดความเสียหายกับสิ่งของ เป็นต้น ถ้าจะกล่าวเป็นภาษาทางการ เราจะบอก ว่าประกันวินาศภัยคือ การที่ผู้รับประกันภัยทำ สัญญายินยอมที่จะชดใช้ค่าสินไหมทดแทน หรือ ชดใช้เงินจำนวนหนึ่งในกรณีที่เกิดความเสียหาย



เกี่ยวกับทรัพย์สินที่เอาประกันภัยนั้นเอง

ช่องทางการจัดจำหน่ายนั้นจะต่างจากธุรกิจประกันชีวิตตรงที่ ธุรกิจประกันวินาศภัยจะขายผ่านโบรกเกอร์ถึงประมาณ 50% ส่วนช่องทางหลักๆ ที่เหลือจะเป็นตัวแทน ธนาคาร และขายตรงอย่างละประมาณ 12%

สำหรับประเทศไทยนั้นเราได้แบ่งธุรกิจประกันวินาศภัยออกเป็น 4 หมวด ดังนี้

1. การประกันภัยรถยนต์
2. การประกันภัยอัคคีภัย
3. การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง
4. การประกันภัยเบ็ดเตล็ด

1. การประกันภัยรถยนต์

เนื่องจากประเทศไทยมีกฎหมายบังคับให้ทุกคนที่มีรถยนต์จะต้องมีประกันรถยนต์ด้วย จึงแบ่งการประกันรถยนต์ออกเป็นภาคบังคับและภาคสมัครใจ โดยในรอบปี 2555 นั้น ภาคบังคับมีเบี้ยประกันภัยรับถึงประมาณ 13,000 ล้านบาท และภาคสมัครใจมีเบี้ยประกันภัยรับถึงประมาณ 90,000 ล้านบาท ซึ่งนับเป็นหมวดที่มีความสำคัญมากที่สุดในธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทยเรา

2. การประกันภัยอัคคีภัย

การประกันอัคคีภัยนั้นเรียกได้อีกชื่อหนึ่งว่าการประกันไฟ ซึ่งก็มีแรงดึงดูดทำให้เติบโตเป็นอย่างมากในช่วงปีที่ผ่านมา โดยในรอบปี 2555 นี้ก็เติบโตมาในอัตรา 26% ทำให้เบี้ยประกันภัยรับสูงเกือบถึง 10,000 ล้านบาทแล้ว


3. การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง

การประกันภัยประเภทนี้ คือ การประกันความเสียหายแก่เรือและทรัพย์สินหรือสินค้าที่อยู่ระหว่างการขนส่ง ซึ่งในปัจจุบันนี้ก็ได้จำกัดอยู่ที่ทางทะเลแต่เพียงอย่างเดียว ยังรวมถึงการขนส่งอื่นๆ เช่น ทางอากาศและทางบกที่ต่อเนื่องกับการขนส่งทางทะเลด้วย ไม่ว่าจะเป็นการประกันภัยในตัวเรือเอง หรือประกันภัยสินค้าที่อยู่ระหว่างการขนส่งทางทะเลก็ตาม โดยเบี้ยรับประกันภัยในส่วนนี้มีประมาณ 5,000 ล้านบาทในรอบปี 2555

4. การประกันภัยเบ็ดเตล็ด

การประกันภัยเบ็ดเตล็ด คือการประกันภัยเพื่อคุ้มครองความเสียหายอันเกิดจากอุบัติเหตุ หรือเกิดจากเหตุที่มีได้คาดหมายไว้ ซึ่งอยู่นอกเหนือความคุ้มครองจากการการประกันภัยรถยนต์ การประกันภัยอัคคีภัย หรือการประกันภัยทางทะเลและขนส่ง โดยการประกันภัยเบ็ดเตล็ดที่มีอยู่ในประเทศไทยตอนนี้มีหลายชนิด และมีขายอยู่ในธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทยมากกว่า 41 ประเภท เช่น การประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก หรือการประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล ก็จัดอยู่ในหมวดเบ็ดเตล็ด เป็นต้น และเป็นที่น่าจับตามองว่าสินค้าในหมวดนี้ได้เติบโตอย่างรวดเร็วมากกว่าหมวดอื่นๆ โดยในรอบปี 2555 ที่ผ่านมา นั้น สินค้าในหมวดนี้เติบโตถึง 38% และมีเบี้ยประกันภัยรับมากกว่า 60,000 ล้านบาทแล้ว

โดยภาพรวมแล้วธุรกิจประกันวินาศภัยนั้นคงจะมียอดขายทะลุ 2 แสนล้านบาทต่อปีเป็นแน่ เนื่องจากอุตสาหกรรมนี้เป็นฟันเฟืองที่ช่วยให้การดำเนินธุรกิจขับเคลื่อนไปได้ถึงเป้าหมาย รวมถึงทำให้การดำเนินชีวิตประจำวันเป็นไปได้อย่างราบรื่นในวันที่เกิดเหตุที่คาดไม่ถึง

สิ่งที่เป็นจุดเด่นของธุรกิจประกันวินาศภัยคือสินค้าส่วนใหญ่เป็นการขายแบบปีต่อปี หมายถึงสินค้าจะหมดอายุภายใน 1 ปี จึงทำให้ตัดสินใจซื้อได้ง่ายกว่าการซื้อประกันชีวิตบางประเภท อีกทั้งผู้ซื้อสามารถมีประสบการณ์จากการใช้สินค้าของธุรกิจประกันวินาศภัยมากกว่าสินค้าของธุรกิจประกันชีวิตที่บางครั้งไม่ได้มีประสบการณ์จากการใช้เพราะแบบประกันบางประเภทจะต้องรอให้เสียชีวิตก่อนถึงจะได้เงินคืนก็มี 



ภาษีคนโสด (ภาคต้น)

โดย พิเชษฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FIA, FSAT, FRM



ตอนนี้ก็โสด
จนเชิงจะตายอยู่แล้ว
ยั้งจะเอาอะไรกับ
คนโสดอีก !?

นี่คงเป็นหนึ่งในเสียงตอบรับจากคนที่ได้ยินเรื่องของการที่มีแนวคิดหรือข้อเสนอให้มีการจัดเก็บภาษีคนโสดที่เกิดขึ้นในประเทศไทย โดยแนวคิดที่ว่านี้ได้เสนอให้มีการจัดเก็บภาษีคนโสดขึ้นมา โดยผู้ใดที่กำลังโสด (หรือไม่อยากโสด เพียงแต่ลงมาจากคานไม้ได้ก็เท่านั้น) ก็จะต้องถูกให้เสียภาษีเพิ่มขึ้น

เรื่องนี้จึงเป็นที่ฮือฮาและถูกวิพากษ์วิจารณ์กันเป็นอย่างมากจนกลายเป็นทอล์คออฟเดอะทาวน์ (talk of the town) กันไปในช่วงนั้น หลายคนอาจจะบ่นว่าถ้าจะอยู่บนคานแล้วทำไมจะต้องเสียภาษีบนคานอีก อีกทั้งเรื่องนี้ยังพัวพันไปถึงเพศที่สามที่ไม่สามารถแต่งงานได้ ทำให้อาจนำไปสู่ปัญหาเรื่องการแบ่งแยกชนชั้น (discriminate) ขึ้นมาอีกเรื่องหนึ่งโดยไม่รู้ตัว

แต่ที่จริงแล้ว เรื่องนี้มีวาระซ่อนเร้น (hidden agenda) อยู่ที่เรื่องการจัดการสัดส่วนประชากรหรือประชากรศาสตร์ของประเทศ ระหว่างคนวัยทำงานกับคนสูงอายุให้อยู่ในปริมาณที่เหมาะสม ยกตัวอย่างเช่น ในประเทศจีน ก็มีการออกระเบียบการของภาษี

ลูก ซึ่งขึ้นกับเงื่อนไขของตระกูลว่ามีผู้สืบสกุลมาแล้วกี่คน ถ้าต้นตระกูลมีลูกน้อย ก็อะลุ่มอล่วยให้มีลูกได้มากกว่า 1 คน แต่ถ้าต้นตระกูลของทั้งฝ่ายผู้ชายและฝ่ายผู้หญิงนั้นมีลูกมากกว่า 1 คน แล้วก็จะต้องเสียเงินในรูปของค่าปรับหรือภาษีเพิ่มเติมในกรณีที่ครอบครัวนั้นยังมีลูกมากกว่า 1 คน ขึ้นมาอีก เป็นต้น

ส่วนประเทศสิงคโปร์นั้นก็จะมีกฎระเบียบที่ออกมาในรูปแบบของการลดหย่อนภาษี สำหรับคนที่โสด (หรือได้แต่งงานอยู่ด้วยกัน) ให้นำค่าทางรัฐถึงขั้นส่งจดหมายเชิญไปถึงคนโสดที่ยังไม่แต่งงานให้มีการชุมนุมพบปะตามประสาคนโสดเป็นประจำทุกเดือนด้วย เพื่อที่คนในประเทศจะได้มีคู่กัน เรียกได้ว่ารัฐบาลคอยเป็นกามเทพให้เสียเอง พวกจับคู่หาคู่ (matchmaker) จึงค่อนข้างนิยมกันมากในสิงคโปร์

จากตัวอย่างของประเทศจีนและสิงคโปร์นั้น จะเห็นได้ว่าทางภาครัฐได้ใช้ภาษีเป็นเครื่องจูงใจพฤติกรรมของคนในประเทศในการควบคุมปริมาณประชากรให้มีสัดส่วนที่เหมาะสม โดยจีนนั้นต้องการจะจำกัดจำนวนประชากร ซึ่งตรงข้ามกับสิงคโปร์ที่ต้องการจะเร่งผลิตจำนวนประชากร

จะเห็นได้ว่า ประเทศไทยเองก็กำลังจะประสบกับปัญหาที่มีประชากรผู้สูงอายุอยู่มากจากยุคเบบี้บูมเมอร์ (baby boomer) ทำให้ภาครัฐมีเงินไม่พอไปเลี้ยงคนกลุ่มนี้ในอนาคต โดยเฉพาะอย่างยิ่ง คนไทยเริ่มจะมีลูกน้อยลง ทำให้ประชากรที่อยู่ในวัยทำงานค่อยๆ เหลือน้อยลงเมื่อเทียบกับประชากรที่อยู่ในวัยเกษียณที่กำลังเพิ่มมากขึ้น

และนั่นจึงเป็นสาเหตุที่มีแนวคิดอยากให้คนไทยหันมาแต่งงานและมีลูกกันมากขึ้น เพื่อให้เด็กที่เกิดมานี้ เป็นกำลังสำคัญในการจ่ายภาษีเข้ารัฐ และเกื้อหนุนกลุ่มคนเกษียณอายุที่ขยายตัวขึ้นอย่างก้าวกระโดด ซึ่งจะทำให้รัฐดูแลไม่ไหวในอนาคตอันใกล้ !!!

แต่สิ่งที่แนวคิดเรื่องภาษีคนโสดนี้ได้มองข้ามไปก็คือ การมีลูกมากไม่ได้หมายความว่า จะเก็บภาษีได้มากในอนาคต มิหนำซ้ำยังอาจจะเป็นภาระของรัฐบาลในการจัดงบประมาณเพื่อชดเชยส่งเสริมการศึกษาให้อยู่ในระดับมาตรฐาน เพราะถ้าบุคลากรของประเทศได้ผลผลิตออกมาอย่างไม่ดีคุณภาพ ไม่เพียงแต่รัฐจะจัดเก็บภาษีไม่ได้ แต่อาจนำมาซึ่งปัญหาของยาเสพติด ทะเลาะวิวาท รวมถึงการโจรกรรมต่างๆ นานาในภายหลัง

สิ่งสำคัญที่ควรพิจารณาในการวางแผนประชากร

และจัดเก็บภาษีสำหรับอนาคตก็คือ การพัฒนาการวางแผนการเงินอย่างบูรณาการและยั่งยืนของประชาชนในประเทศ ซึ่งภาครัฐสามารถเตรียมความพร้อมของคนในยุคเบบี้บูมเมอร์ (baby boomer) ที่กำลังจะเกษียณ ให้รู้จักการออมสำหรับยามเกษียณได้ ถ้าลองคิดตามกันดูแล้วก็คงเห็นว่าวิธีการนี้จะเป็นการแก้ปัญหาที่ต้นเหตุได้ดีที่สุด

ดังนั้น แทนที่จะไปเก็บ “ภาษีคนโสด” เพื่อแก้ปัญหาประชากรผู้สูงอายุในอนาคต ผมว่า “การเพิ่มค่าลดหย่อนภาษีจากการซื้อประกันชีวิต” น่าจะเป็นทางเลือกที่แก้ปัญหาประชากรผู้สูงอายุได้เหมือนกัน แต่ดีกว่าการไปเก็บภาษีจากคนโสดหลายเท่า เนื่องจากการไปจัดเก็บภาษีคนโสดนั้นถึงแม้ว่าจะช่วยแก้ปัญหาได้ อย่างหนึ่ง แต่มันอาจไปทำให้เกิดปัญหาต่างๆ เพิ่มขึ้นอีกหลายอย่าง เรียกได้ว่า การเก็บภาษีคนโสดเป็นการแก้ปัญหาที่มันไม่ถูกจุดเสียมากกว่า

หากภาครัฐใส่เครื่องจูงใจให้ประชาชนหันมาออมเงินกันมากขึ้น ขอให้แต่ละคนมีการวางแผนทางการเงินที่ดีพอ ไม่ต้องรอพึ่งพาสวัสดิการจากรัฐเมื่อยามเกษียณก็ได้ เพราะอนาคตมันไม่แน่นอน จริงไหมครับ?



ภาวะประชากรสูงอายุสิ้นประเทศ

แนวคิดเรื่องภาชีคนโสดนั้น จริงๆ แล้วคงจะไม่ต่างอะไรกับการกระตุ้นให้คนในประเทศมีลูกกันมากขึ้น ซึ่งคิดไปคิดมาแล้วมันอาจจะออกมาในรูปแบบอื่นๆ เช่น “นโยบายลูกคนแรก” ที่จะลดหย่อนภาษีให้เมื่อมีลูกคนแรก (กับภรรยาคนแรก) ก็เป็นไปได้

สิ่งที่ทำให้ต้องคิดกันต่อก็คือที่มาของความอยากที่จะทำให้คนมีลูกกันมากขึ้น อาจเพราะเห็นว่าคนไทยในประเทศยังมีน้อยไป หรืออาจเป็นเพราะคิดว่าคนไทยมีนิสัยรักเด็กก็เป็นได้ แต่สิ่งที่เห็นเหตุผลจริงๆ ของที่มาในแนวคิดนี้ก็คือความต้องการให้มีความสมดุลระหว่างประชากรวัยทำงานกับประชากรสูงอายุในอีก 20 - 30 ปี ข้างหน้า เพราะนั่น หมายความว่าประเทศไทยกำลังจะประสบกับปัญหาประชากรสูงอายุสิ้นประเทศในอนาคตนั่นเอง !!!

เนื่องจากภาวะประชากรสูงอายุสิ้นประเทศจะทำให้ภาครัฐไม่สามารถเลี้ยงดูประชากรผู้สูงอายุเหล่านี้ได้ทั้งหมด เงินภาษีที่เก็บมาจากประชากรในวัยทำงานจึงมี

ไม่พอ ซึ่งจะยังผลทำให้ประเทศชาติไม่สามารถพัฒนาต่อไปได้

ถ้าคิดกันแบบธรรมดาประชากรชาวบ้าน เราก็จะมองวิธีการแก้ปัญหาว่าทำได้โดยการไปเพิ่มประชากรวัยกระเตาะเข้ามาในประเทศตั้งแต่วันนี้เป็นต้นไป เรื่องก็อาจจะจบเพราะจะได้ให้เด็กเหล่านั้นเติบโตมาเป็นทรัพยากรของชาติที่สำคัญในการทำงานและจ่ายภาษีให้ภาครัฐในอนาคต แต่สิ่งที่ไม่จบ(แต่อาจจะนำไปสู่จุดจบ) ก็คือการไม่ยอมคิดต่อไปให้ไกลกว่านั้นว่าจะเกิดอะไรขึ้น ทำให้ปัญหาใหม่ๆ จะเกิดขึ้นตามมาเป็นระลอกคลื่น ยกตัวอย่างเช่น ถ้าไม่คิดถึงระบบที่จะรองรับคนที่เกิดมาในอนาคตให้ดีแล้ว มันก็เปรียบเหมือนการออกนโยบายรถคันแรกเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจโดยการไปกระตุ้นให้คนซื้อรถกัน แต่สุดท้ายแล้วเราก็เห็นว่าไม่มีถนนให้ใช้กัน ทำให้รถติดมากยิ่งขึ้น ใช้เวลาบนถนนนานขึ้น และทำงานได้ไม่เต็มเม็ดเต็มหน่วยแถมยังเปลืองน้ำมันมากขึ้นอีกต่างหาก สุดท้ายก็จอดรถกันไว้เฉยๆ เพราะหาที่จอดรถกันไม่ได้ ถึงแม้ว่าสิ่งที่ตามมา ก็คือการที่เงินได้ถูกดึงออกมาจากกระเป๋าของประชากร ซึ่งแน่นอนว่าเศรษฐกิจจะถูกกระตุ้น (หรือจะเรียกว่า “กระตุก” ก็ได้) ในระดับหนึ่ง แต่นั่นก็อาจทำให้กำลังซื้อของประชาชน






เหือดหายไปจากระบบ เพราะประชาชนเป็นหนี้ผ่อนรถกันเสียส่วนใหญ่ และตอนนี้ก็กำลังทำงานผ่อนส่งจ่ายค่ารถ (หรือค่าดอกเบี้ยรถ) ในแต่ละเดือน สุดท้ายเศรษฐกิจก็คงถดถอยไปในที่สุด

กระตุ้นให้มีรถคันแรกกัน → ระบบรองรับไม่ดีพอ → ถนนไม่พอใช้ → รถติด → ใช้เวลาบนถนนนานขึ้น → ทำงานได้ไม่เต็มเม็ดเต็มหน่วย → เปลืองน้ำมัน → รถจอดไว้เฉยๆ → หาที่จอดรถกันไม่ได้ → ประชาชนเป็นหนี้ผ่อนรถ → ไม่มีเงินซื้อของอย่างอื่น → ประเทศถดถอย

เลิกเซนการที่อยากไปกระตุ้นให้คนมีลูกกันมากขึ้น แต่ไม่มีระบบรองรับที่ดีพอ ไม่ว่าจะเป็นการศึกษาที่มีได้รองรับอย่างเพียงพอ หรือพ่อแม่มีเวลาดูแลลูกได้ไม่พอ ทำให้นำไปสู่การมีประชากรที่ไม่มีคุณภาพและปัญหาอาชญากรรม ยาเสพติด หรือโจรกรรมตามมา ซึ่งถ้าเป็นอย่างนี้แล้วก็คงไม่ต้องพูดถึงว่ารัฐคงจะเก็บภาษีได้เพราะแม้แต่ประชากรวัยทำงานเองยังไม่มั่งคั่ง และสิ่งเหล่านี้เองที่ทำให้กลับมาที่ปัญหาเก่าๆ คือภาครัฐมีเงินภาษีไม่พอที่จะไปเลี้ยงดูประชากรผู้สูงอายุ ทำให้ไม่เหลือเงินภาษีไปพัฒนาประเทศชาติได้ และนำพาประเทศให้ถดถอยไปในที่สุด

กระตุ้นให้มีลูกกัน → ระบบรองรับไม่ดีพอ → การศึกษาไม่พอให้ → พ่อแม่ดูแลลูกไม่ดีพอ → บุคลากรของชาติไม่มีจิตสำนึก → ประชากรไม่มีคุณภาพ → ปัญหาอาชญากรรม ยาเสพติด และโจรกรรม → ประชากรวัยทำงานไม่มั่งคั่ง → รัฐเก็บภาษีไม่ได้ → ไม่สามารถเลี้ยงดูประชากรผู้สูงอายุ → ไม่เหลือเงินภาษีไปพัฒนาประเทศ → ประเทศถดถอย

เหล่านี้เป็นเพียงแค่การจินตนาการตามประสาทของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ไม่ได้มีข้อมูลสถิติหรือตัวเลขมายืนยัน เพียงแต่อาศัยการสังเกตและประสบการณ์จากการประเมินอนาคตเท่านั้น ซึ่งถ้าแนวคิดนี้เกิดขึ้นจริง ก็ได้แต่ภาวนาให้สิ่งที่คาดการณ์ไว้นั้นไม่เป็นจริงครับ

ในมุมมองกลับกัน ภาครัฐสามารถเตรียมความพร้อมของคนที่กำลังเข้าสู่วัยเกษียณได้โดยการส่งเสริมการออมสำหรับคนกลุ่มนี้ให้มากขึ้น ซึ่งวิธีนี้น่าจะเป็นการแก้ปัญหาที่ถูกต้องที่สุด ทั้งนี้ ภาครัฐสามารถใช้เครื่องมือทางภาษีเป็นเครื่องจูงใจและกระตุ้นพฤติกรรมของประชาชนได้ เช่น การเพิ่มเพดานค่าลดหย่อนภาษีจากการซื้อประกันชีวิตหรือประกันบำนาญ เป็นต้น 

Entertainment

โดย พัชรนันท์ วณิชปรีชากุล (หนู่ย) Entertain@sawasdeeaquary.com

“สวัสดิปีใหม่ ชาวสวัสดิแอคชัวรี” ค่ะ เพื่อนๆ คงมีเวลาพักผ่อนกันเต็มที่กันเลยทีเดียวแต่ถึงยัง
ไง ทีมงานของ “สวัสดิแอคชัวรี” ไม่เคยหลับไหลอยู่แล้ว ยังมีความสุข และความท้าทายรอเพื่อนๆ อยู่ค่ะ
มาเริ่มต้นกันด้วย คำถามจาก บก.

1. จากในเรื่อง “เจ๊งแล้วมีจ่ายหรือไม่” นั้นทำให้นึกถึงบริษัทอะไร
2. ภาษีคนโสดจะทำให้เกิดภาวะการล้นของประชากร แต่ในทางกลับกันแล้วเราสามารถทำอะไรได้อีกเพื่อแก้
ปัญหาประชากรผู้สูงอายุล้นประเทศ
3. สิ่งที่ทำให้ประกันภัยรายย่อยนั้นสำเร็จได้คือ “เบี้ยประกันภัยที่ถูก” เพื่อให้ประชาชนหันมาให้ความสนใจกับ
แบบประกันภัยตัวนี้ อุปสรรคหลักของการประกันภัยรายย่อยก็คืออะไร

เปิดศักราชใหม่นี้ เรามาดูกันว่า เพื่อนๆ จะรู้จักกับสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยของประเทศไหนกันบ้าง

กฎกติกา(มารยาท)

1. ทารูของสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยใน “สวัสดิแอคชัวรี” ฉบับล่าสุดนี้
2. บอกมาว่ารูปภาพนั้นอยู่ที่หน้าไหน และทายว่ารูปภาพนั้น ๆ เป็นของสมาคมนักคณิตศาสตร์ในประเทศอะไร

เป็นไงคะ ถ้านึกไม่ออก เรามีตัวอย่างค่ะ

เช่น  ภาพนี้ ปรากฏที่หน้าแรก คือ สมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย หรือ SOAT นั่นเอง

อย่าเพิ่งถอดใจกันนะค่ะ ไม่ยากอย่างที่คิดเลยค่า

เพื่อนๆ คนใดสามารถทำได้ทั้งหมด หรือมากที่สุด เรามีรางวัลให้หายเหนื่อยแน่นอนค่ะ



ประกาศรายชื่อ 5 ท่านผู้โชคดีในฉบับหน้าค่ะ

Congratulations!

เฉลยประจำฉบับที่ 30



- ภาพที่ 1 อยู่ในหน้าที่ 3
- ภาพที่ 2 อยู่ในหน้าที่ 6
- ภาพที่ 3 อยู่ในหน้าที่ 28
- ภาพที่ 4 อยู่ในหน้าที่ 27
- ภาพที่ 5 อยู่ในหน้าที่ 20
- ภาพที่ 6 อยู่ในหน้าที่ 24
- ภาพที่ 7 อยู่ในหน้าที่ 23
- ภาพที่ 8 อยู่ในหน้าที่ 13 และ หน้าที่ 14
- ภาพที่ 9 อยู่ในหน้าที่ 24
- ภาพที่ 10 อยู่ในหน้าที่ 13
- ภาพที่ 11 อยู่ในหน้าที่ 26 และ หน้าที่ 27
- ภาพที่ 12 อยู่ในหน้าที่ 21

เพื่อนๆ ที่ตอบถูกต้อง มีดังนี้ค่ะ:

1. Khun Rattanaporn Poyoi
2. Khun Piyaporn.Sucharitchan
3. คุณเสาวรัตน์ ทมากสุก
4. Khun Methawat Wongkit
5. Khun Phimphist Sakkarinkun
6. คุณอุบลวรรณ จิตรแก้ว
7. Khun Artitaya Piboonlarpudom
8. Khun Nawaphon Sirinatcharoen
9. Khun Varit Thampipit
10. Khun Wanwisa Meethongmool
11. Khun Kotchamon Chokchaithanakun
12. Khun Krit Setarungsan

เป็นใจกันบ้างคะ
ไม่ยากเลยจริงๆ
ใช้มียัค:



โฉมหน้าผู้โชคดีของเรา “สวัสดิ์แอกเซอร์”



ฮาส่งท้าย.....

พ่อลิงกับลูกลิง



ลูกลิง : “ป๊าถ้ามีตั้งค์ตกอยู่ 5 บาท กับ 10 บาท ป๊าว่าจะเก็บเหรียญไหน”

พ่อลิง : “ก็เก็บเหรียญ 10 บาทสิ”

ลูกลิง : “ป๊าป๊าโง่จัง ทำไมถึงไม่เก็บทั้ง 2 เหรียญละ”

ลูกลิง : “ป๊าป๊า เมื่อ 3 เดือนก่อน มีคนมาทวงหนี้ ป๊าป๊าบอกไม่มีตั้งค์
เดือนก่อนป๊าป๊าบอกไม่มีอีก เพราะอะไรครับ”

พ่อลิง : “คนเราพูดคำไหนก็ต้องเป็นคำนั้นนะลูก”

ลูกลิง : “ป๊าป๊า ทำไมบ้านคนอื่นเขาใหญ่ แต่ทำไมบ้านเราถึงเล็ก”

พ่อลิง : “เพราะป๊าป๊าไม่ค่อยมีตั้งค์”

ลูกลิง : “แล้วทำยังไง เราถึงจะมีบ้านใหญ่ๆ ละครับ”

พ่อลิง : “หนูก็ต้องตั้งใจเรียนหนังสือ พอโตขึ้นก็ทำงานได้เงินเดือนๆ
ซื้อบ้านหลังใหญ่ๆ”

ลูกลิง : “แล้วทำไมตอนเด็กๆ ป๊าป๊าถึงไม่ตั้งใจเรียนหนังสือ”

To be a Total Solution Provider for Thai Life Insurance Industry



บริษัท ไทยริประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)
 ความมั่นคงทางการเงินระดับ AAA ตามมาตรฐานของคปภ.
 เป็นหนึ่งในบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

Thaire Life Assurance Public Company Limited
<http://www.thairelife.co.th>

48/15 (รัชดาภิเษก 20) รัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
 โทรศัพท์ 662 660 1280 โทรสาร 662 277 6227

TOTAL
LIFE
SOLUTIONS

ทุกคำตอบของการประกันชีวิต


ไทย
ประกันชีวิต

มากกว่าการประกันชีวิต

“ดูแลตัวเองดี ใครว่าจะไม่มีโรค”

ไทยประกันชีวิต “ไม่มีโรค มีคืน”

ใหม่ ประกันโรคร้ายแรง แห่งแรกที่มีเงินคืนให้

- ✓ คุ้มครอง **10** โรคร้ายแรง ในกลุ่มโรคเมะเร็ง หัวใจ หลอดเลือดสมอง
 - ✓ ตรวจพบโรคร้าย รับทันทีสูงสุด **1,000,000** บาท
 - ✓ เบี้ยประกันภัยเริ่มต้นเพียงวันละ **8** บาท*
 - ✓ ทำครบ 5 ปี ไม่เคลม **คืนเบี้ยปีสุดท้าย** พร้อมรับบริการ “ไทยประกันชีวิตฮอตไลน์”
เคลื่อนย้ายผู้ป่วยฉุกเฉินทางการแพทย์ ฟรี ตลอด 24 ชั่วโมง**
- สมัครได้ตั้งแต่อายุ 16-60 ปี ไม่ต้องตรวจสุขภาพ***

ทุกคำตอบของการประกันชีวิต ติดต่อตัวแทนไทยประกันชีวิต หรือ โทร.

02 203 5522

หมายเหตุ : *กำหนดจากเบี้ยประกันภัยรายปีของเพศหญิง อายุ 16 ปี แผน 1 **บริการดังกล่าวข้างต้นเป็นบริการเสริมพิเศษภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดไว้ในคู่มือผู้เอาประกันภัย บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ ในการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข โดยมีต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ***ต้องแสดงผลสุขภาพประกอบการพิจารณารับประกัน
• ไทยประกันชีวิต “ไม่มีโรค มีคืน” เป็นชื่อทางการตลาด ส่วนในกรมธรรม์จะเป็นชื่อแบบประกัน โรคร้ายแรง ไร้พินาศ • ควรศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจ
อีกทั้งต้องหลงใหลตามความเป็นจริงในเอกสารของเอาประกันภัย เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของท่าน • เอกสารนี้เป็นเพียงการสรุปผลประโยชน์โดยสังเขป
และขอสงวนสิทธิ์ในการพิจารณารับประกันตามหลักเกณฑ์ของบริษัทฯ ทั้งนี้เงื่อนไขและความคุ้มครองอย่างสมบูรณ์จะถูกระบุ อยู่ในกรมธรรม์ที่ท่านซื้อไว้ เท่านั้น