

# SA wasdee ctuary

Vol 32 : 2Q14

ฉบับที่ 32 ประจำไตรมาสที่ 2 ปี 2557

“  
THERE IS  
ALWAYS  
ONLY ONE  
TRUTH  
”

Sponsored by



Society of Actuaries of Thailand (SOAT)

# AIA H&S Plus Gold ประกันสุขภาพที่ เหมาะจ่ายตามจริง\* สูงสุด 5 ล้านบาท\*\*



หมดกังวลกับค่ารักษาที่สูงเกินกำลัง เอไอเอ เอช แอนด์ เอส พลัส โกลด์ มีดีใหม่ของแผนประกันสุขภาพที่เข้าใจความต้องการของคุณ โดยชดเชยค่ารักษาพยาบาลแบบเหมาะจ่ายตามจริง และที่สำคัญมอบความคุ้มครองให้สูงสุดถึง 5 ล้านบาทต่อปีกรมธรรม์ ช่วยลดความกังวลเรื่องค่าใช้จ่าย เพื่อให้คุณหรือคนที่คุณรักได้รับการรักษาที่ดีที่สุด

ติดต่อตัวแทนประกันชีวิตเอไอเอ หรือ

**AIA Call Center 1581**

[aia.co.th](http://aia.co.th)



เข้าใจชีวิต เข้าใจคุณ  
THE REAL LIFE COMPANY

\* ชดเชยค่ารักษาพยาบาลตามจำนวนเงินที่จ่ายจริง ทั้งนี้ไม่เกินผลประโยชน์สูงสุดตามที่ระบุไว้ในระเบียบกรมธรรม์ และผลการเข้าถึงรักษาตัวครั้งใดครั้งหนึ่ง หรือผลการเข้าถึงรักษาตัว จากอุบัติเหตุร้ายแรงครั้งใดครั้งหนึ่ง แต่แรกกรณี

\*\* ผลประโยชน์และความคุ้มครองเป็นไปตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ คำเตือน: ผู้ขอเอาประกันภัยควรศึกษาและทำความเข้าใจในเอกสารเสนอขายก่อนตัดสินใจทำประกันภัย

# Hello from Editor!



พิชิต เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่) -- บรรณาธิการ  
และ SOA Ambassador สาขาประเทศไทย

ฉบับนี้เรามาตอบข้อสงสัยกันครับว่า “ทำไมแอคชูว์รี่ถึงเป็นอาชีพอันดับ 1 ในอเมริกา” ซึ่งก็เป็นข้อมูลชวนให้คิดกันเล่นๆ แต่ขออย่าว่าอย่าเพิ่งเอามาเปรียบเทียบกับประเทศไทย เพราะเรายังไม่เคยมีการจัดอันดับอาชีพกันครับ

หัวข้อคุยกับแอคชูว์รี่ในคราวนี้เราจะลองมาเปรียบเทียบกระดาษ 3 ชนิดที่มีมูลค่าต่างกัน ระหว่าง “ลอตเตอรี่ทิชชู และประกัน” ซึ่งชาวสวัสดีแอคชูว์รี่ก็สามารถติดตามไปได้ระหว่างอ่านกันโดยมาวิเคราะห์กันว่ากระดาษทั้ง 3 อย่างนั้นแตกต่างกันอย่างไร

ส่วนข่าวดีของสวัสดีแอคชูว์รี่ในฉบับนี้ที่จะทำให้เรตติ้งกระฉูดขึ้นมา ก็คือนายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทยคนปัจจุบันได้ลงมือเขียนบทความขึ้นมาเพื่อให้เพื่อนๆ นักคณิตศาสตร์ประกันภัยได้อ่านกันกับหัวข้อ

“ห้าแพะ (รับบาป) กับคดีสอบไม่ผ่าน” โดยคุณสุชินได้รวบรวมประเด็นที่ตกเป็นแพะรับบาปที่มักถูกกล่าวโทษเวลาสอบตก และลงทุนสวมวิญญาณนักสืบ(ไม่)จิว “โคئن” เพื่อไขปริศนาหาผู้ร้ายตัวจริงในคดีสอบไม่ผ่านให้ได้

แล้วเพื่อไม่ให้บทความของเรามีความยาวเหมือนหนังสือรีรีเกาหลี่ เราจึงมาต่อกันกับตอนจบของการประกันภัยรายย่อย (ไมโครอินชัวร์นซ์) และภาษีคนโสดกัน

ส่วนคอลัมน์ “Entertainment” ก็ยังนำจับตามองอยู่เหมือนเดิม และก็อย่าลืมตอบคำถามจากเนื้อหาในสวัสดีแอคชูว์รี่กันก่อนที่จะตอบคำถามของเกมส์กันนะครับ

สามารถดาวน์โหลดได้ที่ [www.sawasdeedactuary.com](http://www.sawasdeedactuary.com)



## CONTENTS

ฉบับที่ 32/2557

- 04 – What is need from Actuary?
- 06 – Five Goats
- 12 – Micro Insurance (Part 2/2)
- 18 – Lottery vs Tissue vs Insurance
- 20 – Taxable income for Single person (Part 2/2)
- 28 – Entertainment



# รายได้ของแอกชัวร์ ในอเมริกา

โดย ปรียาร์ทรี ผลเจริญ (พลอย)

หลายๆท่านคงสงสัยว่าแอกชัวร์ได้รายได้เท่าไร โดยหลักๆแล้ว รายได้ของแอกชัวร์จะขึ้นอยู่กับจำนวนข้อสอบที่สอบผ่าน และ ประสบการณ์การทำงาน โดยทางเว็บไซต์ <http://www.actuaryjobs.com> ซึ่งเป็นเว็บไซต์ของบริษัทจัดหางานแอกชัวร์ DW Simpson ได้มีการเก็บข้อมูลรายได้ของแอกชัวร์โดยเฉลี่ยแล้ว รายได้เริ่มต้นของแอกชัวร์ที่ผ่าน 1 ข้อสอบและ มีประสบการณ์การทำงานน้อยกว่าครึ่งปี จะมีรายได้ประมาณ \$46,000-\$66,000 ต่อปี รายได้จะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เมื่อแอกชัวร์สอบผ่านได้มากขึ้น และ มีประสบการณ์การทำงานมากขึ้นเป็นลำดับ เมื่อเป็น ASAที่มีประสบการณ์การทำงานมากกว่าครึ่งปีแล้ว จะได้เงินเดือนเริ่มต้นประมาณ \$71,000 - \$101,000 ต่อปี และ \$81,000-\$112,000 สำหรับ ACAS หรือแอกชัวร์ด้านการประกันวินาศภัย เมื่อได้เป็น FSA ที่มีประสบการณ์การทำงานมากกว่าสองปีครึ่งแล้ว รายได้เริ่มต้นจะอยู่ที่ \$97,000 - \$146,000 ต่อปี และ รายได้ของ FCAS จะอยู่ที่ \$101,000 - \$155,000 ต่อปี

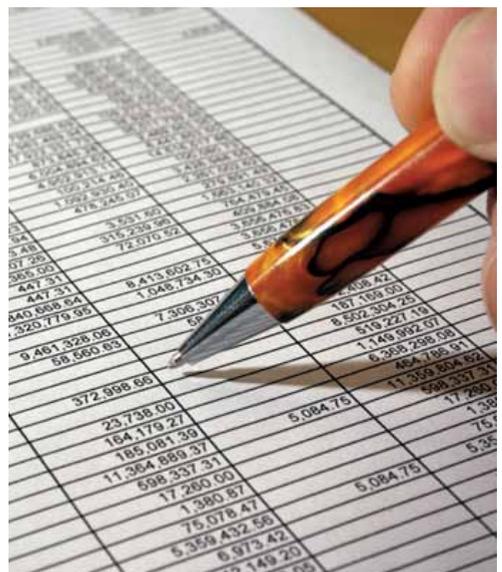
จากข้อมูลทีกล่าวนั้น จะเห็นได้ว่าการทำงานที่รายได้จะสูงขึ้นได้นั้น ต้อง อาศัยปัจจัยหลักๆสองอย่างคือ ข้อสอบและ ประสบการณ์การทำงาน เปรียบเสมือนตะเกียบคู่หนึ่งที่ต้องมีสองข้าง เวลากินซูชิก็ต้องใช้ทั้ง 2 ข้างคืบขึ้นมา ถ้าขาดข้างใดข้างหนึ่งไป หรือถ้าตะเกียบทั้งสองข้างสั้นยาวไม่เท่ากัน ก็คงจะคืบซูชิขึ้นมาได้ยาก ในการทำงานแอดซัวร์ ซูชิก็เหมือนกับผลงาน หรือ รายได้ ตะเกียบทั้งสองข้างก็เหมือนข้อสอบและประสบการณ์การทำงาน ถ้าแอดซัวร์ผ่านข้อสอบเยอะๆ แต่ไม่มีประสบการณ์การทำงานเลย ก็คงจะทำงานได้ลำบากสักหน่อยเพราะยังไม่เคยมีประสบการณ์การทำงานมาก่อน แต่มีคุณสมบัติที่ค่อนข้างสูง ในทางกลับกัน ถ้าแอดซัวร์มีประสบการณ์การทำงานมาก แต่ไม่มีข้อสอบก็อาจจะไม่ได้คุณสมบัติที่จะทำให้การงานก้าวหน้าได้รวดเร็วมากขึ้น ดังนั้นจำนวนข้อสอบ และ ประสบการณ์การทำงานจึงเป็นของที่คู่กันในวิชาชีพนี้

นอกจาก ข้อสอบ และ ประสบการณ์การทำงานแล้ว ทักษะอื่นๆที่สำคัญสำหรับแอดซัวร์ คือ ภาษาอังกฤษและ ภาษาคอมพิวเตอร์ ซึ่งเป็นสองภาษาที่สำคัญในการทำงาน ในบรรยากาศการทำงานที่มีการติดต่อกับชาวต่างชาติ ภาษาอังกฤษจึงเป็นภาษากลางที่ใช้ในการติดต่อสื่อสาร นอกจากนี้ข้อสอบแอดซัวร์ที่ได้รับการยอมรับทั่วโลกก็เป็นภาษาอังกฤษเช่นกัน ในการสอบ FSA ซึ่งเป็นข้อสอบเชิงเขียนเรียงความ ผู้สอบก็ต้องใช้ภาษาอังกฤษในการเขียนทั้งหมด ดังนั้นความสามารถในการสื่อสารเป็นภาษาอังกฤษจึงเป็นเรื่องที่สำคัญมากๆ สำหรับแอดซัวร์ เช่นเดียวกับภาษาคอมพิวเตอร์ แอดซัวร์จะต้องใช้โปรแกรมหลายประเภทในการทำงาน โปรแกรมที่ใช้กันส่วนใหญ่คือ Microsoft Excel และอาจจะใช้โปรแกรมอื่นๆอีกเช่น Fox Pro หรือ Prophet นอกจากนี้ ในบางครั้งแอดซัวร์อาจจะต้องเขียนโปรแกรมเองด้วย โดยเฉพาะ Macro

ทางด้านวุฒิการศึกษาของแอดซัวร์นั้น จริงๆแล้วไม่ใช่ปัจจัยสำคัญสักเท่าไร แอดซัวร์หลายๆท่านมีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีเท่านั้น เนื่องจากวิชาชีพนี้อาศัยความรู้เฉพาะทาง ที่สามารถวัดได้จากข้อสอบของสถาบันที่ได้รับ การยอมรับและประสบการณ์การทำงานเป็นหลัก และส่วนใหญ่แล้ว บริษัทต่างๆจะให้น้ำหนักกับจำนวนข้อสอบที่สอบ

ผ่านมากกว่าระดับปริญญาในการรับพนักงานใหม่ ถ้ามองในอีกมุมหนึ่ง การที่ปัจจัยสำคัญของวิชาชีพนี้คือข้อสอบและประสบการณ์การทำงาน ก็หมายความว่าผู้ที่ต้องการจะมาเป็นแอดซัวร์สามารถที่จะเรียนจบจากสาขาวิชาใดๆก็ได้ แต่ผู้ที่เรียนจบจากสาขาวิชาที่เน้นด้าน คณิตศาสตร์ สถิติ การเงิน วิศวกรรมศาสตร์ และสาขาอื่นๆที่เกี่ยวข้อง อาจจะได้เปรียบกว่าเวลาทำข้อสอบต่างๆ หรือในเวลาทำงาน

สุดท้ายนี้ อยากจะฝากท่านผู้อ่านว่า ถึงแม้ว่าเงินเดือนหรือรายได้จะเป็นปัจจัยที่สำคัญเวลาที่เราต้องการเลือกอาชีพที่จะทำ แต่สิ่งที่สำคัญยิ่งไปกว่านั้นคือความสุขที่ได้รับ งานที่เราเลือกทำควรเป็นงานที่เราสนใจอย่างแท้จริง บางครั้งเราควรถามตัวเองว่า เราชอบงานที่เราทำอยู่หรือไม่? หรือ เราจะชอบอาชีพที่เราเลือกหรือเปล่า? เพราะเราจะต้องทำงานที่เราเลือกทุกวัน เราจึงควรเลือกสิ่งที่เหมาะสมกับตัวเองที่สุด สำหรับท่านผู้อ่านที่มีความใฝ่ฝันที่จะเป็น แอดซัวร์ ทักษะต่างๆที่กล่าวมาทั้งหมด เป็นทักษะที่สามารถฝึกฝนและเรียนรู้ได้ ความฝันของท่านก็สามารถจะเป็นจริงได้ ดังที่ Walt Disney ได้กล่าวเอาไว้ว่า "All our dreams can come true, if we have the courage to pursue them" ขอให้ทุกท่านโชคดีค่ะ



# ห้าแฉะ (รับบาป) กับคดีสอบไม่ผ่าน

โดย สุชิน พงษ์พึงพิทักษ์ FSA, FSAT



ตลอดระยะเวลาสี่สิบปีในอาชีพแอกชูเอรี ผมผ่านประสบการณ์ที่รับฟังปัญหาและให้คำแนะนำแก่คนที่สอบแอกชูเอรีไม่ผ่านมานักต่อนัก ก็เลยลองรวบรวมมาเขียนเป็นบทความลงใน **Sawasdee Actuary ๑**

หลายต่อหลายครั้งที่ผมถามคนที่สอบไม่ผ่านว่าทำไมถึงสอบไม่ผ่าน มักจะได้คำตอบกลับมาที่ผมรู้สึกว่าจะไม่ได้เข้าใจแก่นแท้ของปัญหาจริงๆ ซึ่งจะทำให้แก้ไขปัญหานั้นได้ไม่ถูกจุด พอถามว่าแล้วจะทำยังไงให้สอบผ่านไม่ว่าปัญหาจะเป็นอะไรที่อ้างก็จะจบลงที่คำตอบมาตรฐานว่าอ่านหนังสือมากขึ้นทำแบบฝึกหัดเยอะขึ้น

ผมจึงรวบรวมประเด็นที่ตกเป็นแพะรับบาปที่มักถูกกล่าวโทษเวลาสอบไม่ผ่าน พร้อมสวมวิญญาณนักสืบ(ไม่)จิ้ง “โค่นัน” เพื่อไขปริศนาหาผู้ร้ายตัวจริงในคดีสอบไม่ผ่านให้ได้ จงจำไว้ว่า “ความจริงมีเพียงหนึ่งเดียวเท่านั้น”





## แพะตัวที่หนึ่ง: ข้อสอบไม่เหมือนปีก่อนๆ หรือไม่เหมือนในแบบฝึกหัด

เป็นข้ออ้างที่ระคายเคืองหูมากที่สุด เวลาได้ยินจนพูดอย่างนี้จะรู้สึกคันปากอยากโต้แย้งเป็นอย่างยิ่ง

### ผู้ร้ายตัวจริง คือวิธีการฝึกทำแบบฝึกหัดไม่ถูกต้อง

สมมติว่า ตอนฝึกยิ่งงงง ลมแรงพัดมาทางขวามือ ก็ฝึกเล็งเพื่อไปทางขวาจนยิงเข้าเป้าได้หมด พอแข่งจริง ลมมาทางซ้ายมือแทน ถ้าเล็งยิงทางขวาเหมือนตอนฝึกก็ต้องพลาดเป้าเป็นธรรมดา

การฝึกฝนที่แท้จริงไม่ใช่ฝึกให้จดจำหรือเคยชินกับวิธียิง แต่ฝึกเพื่อเรียนรู้ว่าจะมีผลกระทบต่อกรยิง และเราควรปรับวิธียิงอย่างไรในแต่ละสถานการณ์ ซึ่งถ้าทำได้ต่อให้ลมมาช่วยขวานหน้าหลังเราก็จะยิงได้เข้าเป้าเสมอ

การเจอปัญหาใหม่ๆ เป็นงานประจำของแอดตัวร้อยอยู่แล้ว เช่น ปีที่แล้วน้ำท่วมหนัก ปีนี้อาจเจอฝนแล้งหรือแผ่นดินไหวแทน จะไปโวยวายขอเจอแต่ปัญหาน้ำท่วมเหมือนเดิมๆ ทุกปีไม่ได้หรอก



## แพะตัวที่สอง: งานเยอะไม่มีเวลา



อันนี้สมควรได้รับรางวัลแพะขวัญใจมหาชน เพราะจากที่สังเกตจะเห็นว่าร้อยละแปดสิบของคนสอบไม่ผ่านจะบ่นว่าไม่มีเวลา บางคนสอบไม่ผ่านนับสิบครั้งก็อ้างเหตุผลไม่มีเวลาเหมือนเดิมทุกครั้ง จนผมแอบสงสัยว่าถ้ารู้ว่าปัญหาคือไม่มีเวลาทำไมไม่แก้ไขให้สำเร็จก่อนลงสอบ เหมือนดังคนเดินตอกท่อที่เปิดฝาไว้ เดินผ่านสิบครั้งก็ตกลิบครั้ง ไม่เข้าใจว่าทำไมไม่ปิดฝาท่อซะหะหละจะได้ไม่ตกลอีก

## ผู้ร้ายตัวจริง คือไม่ “ให้” เวลา

เคยมีคนที่ลาออกจากงานแล้วยังไม่หางานใหม่ใช้เวลาสองเดือนเพื่ออ่านสออบเต็มทีแต่กลับสอบไม่ผ่าน พอได้งานกลับไปทำงานกลับสอบผ่าน แสดงว่าการมีเวลาอย่างเดียวย่อมไม่ใช่ปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้สอบผ่าน แต่เวลาเป็นข้ออ้างที่คนรู้สึกว่ามันดีที่สุดในใจจะหยิบยกมา (ประมาณว่าถ้ามาสายก็ต้องอ้างว่ารถติดถึงแม้จริงๆ แล้วนอนตื่นสาย)

ผมเคยทำการทดลองโดยเสนอลูกน้องที่อ้างว่างานเยอะจนไม่มีเวลาอ่านหนังสือว่าผมจะให้หยุดหนึ่งเดือนไม่ต้องมาทำงานเพื่ออ่านหนังสือสอบ แต่ถ้าสอบไม่ผ่านผมจะหักเงินเดือนหนึ่งเดือนชดเชยถือว่าเป็น Leave without Pay แทน ปรากฏว่ายังไม่เคยมีใครทราญกล้ารับข้อเสนอนี้เลย

แสดงว่าการมีเวลาไม่ใช่จะทำให้คนสอบผ่านหรือแม้แต่เชื่อมั่นว่าจะสอบผ่าน แน่แน่นอนว่าคงมีคนแย้งว่าแต่ถ้าไม่มีเวลาก็สอบไม่ผ่านแน่นอน

มีคนทำงานกลับบ้านสามสี่ทุ่มทุกวันรู้สึก ว่าตัวเองทำงานหนักจนไม่มีเวลาอ่านหนังสือสอบ แอคซัวร์ เสาร์อาทิตย์ก็เหนื่อยต้องพักผ่อน แต่พอคนๆ นั้นสอบเข้าเรียนปริญญาโทภาคค่ำได้ ก็สามารถออกจากที่ทำงานตั้งแต่ห้าโมงเพื่อไปเรียนตอนเย็นได้ เสาร์อาทิตย์ก็ยังไปเรียนไปทำรายงานอีก ทำไมคนๆ เดียวกันถึงได้ส่งมอบมาตรฐานขนาดนี้

หนึ่งนั้นคนไทยชอบมี Big Brother มาบังคับถึงทำได้ ไม่มี self disciplined หรือ self motivation เป็น Big Brother ของตัวเองไม่ได้ ถ้ามหาวิทยาลัยออกตารางเรียนมาให้ก็จัดสรรเวลาปฏิบัติตามตารางเรียนได้ แต่ถ้าให้จัดตารางอ่านหนังสือสอบ แอคซัวร์เองกลับทำไม่ได้

สอง เคยมีคนกล่าวเอาไว้ว่ามนุษย์ทุกคนมีเวลาเท่าๆกันเพียงแต่เลือกที่จะ “ให้” เวลากับเรื่องอะไรเป็นสิ่งสำคัญ ถ้าจัดตารางเวลาชีวิตแล้วพบว่าไม่มีเวลาให้สำหรับการอ่านหนังสือสอบแสดงว่าคุณมองว่าเรื่องสอบไม่ใช่สิ่งสำคัญในชีวิตคุณ





## แพะตัวที่สาม: มีครอบครัว

**ผู้ร้ายตัวจริง คือไม่มีแรงจูงใจหรือแรงจูงใจไม่พอ**

อาจฟังดูเหมือนกันแต่มุมมองต่างกันและจะช่วยให้วิธีการแก้ปัญหาต่างกัน เช่นถ้าปัญหาอยู่ที่ครอบครัว ต้องเลิกมีครอบครัวอย่างเดียวยังแก้ปัญหาได้ แต่ถ้าปัญหาอยู่ที่แรงจูงใจ สามารถสร้างได้โดยที่ยังมีครอบครัวอยู่

อดีตเจ้านายคนหนึ่งที่เคยสอบแอดมิชชันมาด้วยกัน ตอนเค้ายังไม่มีการสอบแล้วผมสอบแข่งไปไกล แต่พอเค้าแต่งงานกลับสอบไล่แข่งจนเป็น Fellow ก่อนคนโสดอย่างผมอีก

การมีครอบครัวคือการมีหลักฐานในชีวิตที่มั่นคงขึ้น มีเป้าหมายชีวิตที่ชัดเจนขึ้น แทนที่จะมอง



ว่าเป็นภาระ ถ้าเรามองว่าครอบครัวเป็นแรงจูงใจที่ต้องพยายามสอบให้ผ่านเพื่อสร้างอนาคตการทำงานที่ดีให้แกครอบครัวจะกลับเป็นแรงผลักดันตัวเราแทนซะด้วยซ้ำ



## แพะตัวที่สี่: ภาษาอังกฤษไม่ถนัด

ผมไม่เถียงว่าภาษาอังกฤษเป็นสิ่งจำเป็นพื้นฐานสำหรับการสอบแอดมิชชันสากล เพราะข้อสอบไม่ได้ออกเป็นภาษาไทย แต่มันก็ไม่ใช่ปัจจัยอันดับหนึ่ง เพราะนี่คือการทดสอบทักษะแอดมิชชันไม่ใช่ภาษาอังกฤษ

ผมเคยคุยกับอดีตนายกสมาคมแอดมิชชันของอินโดนีเซีย สมัยก่อนอินโดฯ ینگการสอบของ SOA ซึ่งเป็นภาษาอังกฤษคนผ่านน้อย ก็เลยลองทำระบบการสอบของตัวเองทำเนื้อหาเองออกข้อสอบเองเป็นภาษาประจำชาติ ปรากฏว่าเปอร์เซ็นต์คนผ่านเยอะ ตอนหลังพอเปลี่ยนกลับมาลองเอาข้อสอบแนว SOA มาใช้แต่ออกเป็นภาษาอินโดฯ ปรากฏว่าสัดส่วนคนผ่านพอๆ กับการสอบ SOA ภาษาอังกฤษ ในอดีต นี่แสดงว่าภาษาไม่ใช่อุปสรรคสำคัญ

บ่อยครั้งที่ไปประชุมนานาชาติแล้วเจอกับแอดมิชชันคนจีนแผ่นดินใหญ่ที่ภาษาอังกฤษไม่ค่อยดี

แต่ก็ยังสอบจนเป็น Fellow ได้แถมใช้เวลาเร็วกว่าคนอังกฤษหรือคนอเมริกันเจ้าของภาษาเสียอีก แม้แต่คนไทยหลายๆ คนที่สอบผ่านก็ไม่ใช่ว่าภาษาอังกฤษดีเด่น ในขณะเดียวกันก็มีคนไทยที่ภาษาอังกฤษเจ๋งเลิศสอบไม่ผ่านก็ถมเถไป

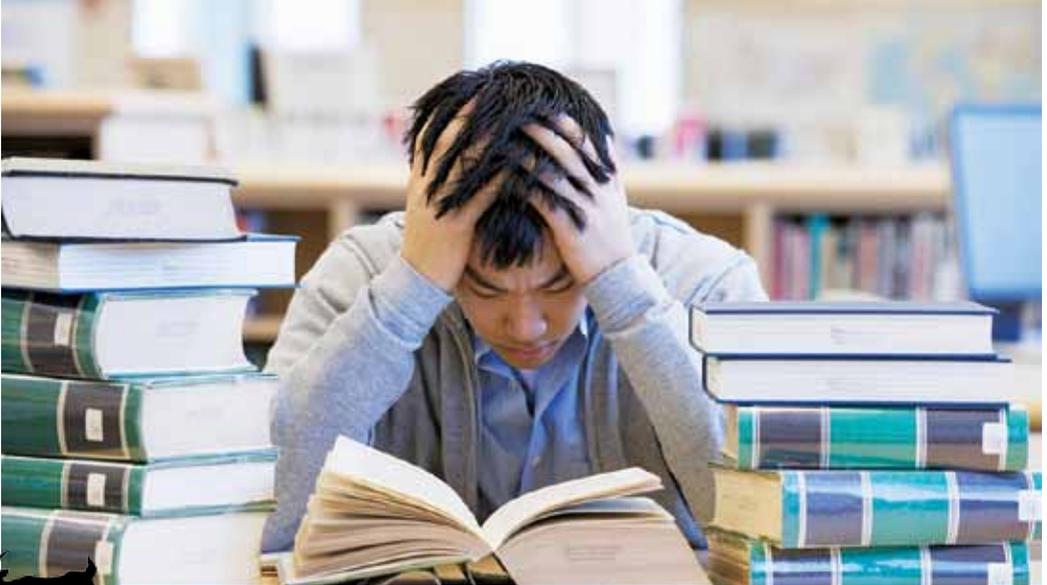
## ผู้ร้ายตัวจริง คือ ไม่ให้ความสำคัญเนื้อหาแบบฝึกหัดในภาษาอังกฤษมากพอ

การอ่านตำราภาษาอังกฤษที่เขากำหนดให้บวกกับการหมั่นทำแบบฝึกหัดหรือข้อสอบเก่าเหล่านี้ล้วนเป็นการฝึกฝนภาษาอังกฤษควบคู่ไปในตัว ซึ่งถ้าเราอ่านหรือทำบ่อยๆ ก็จะคุ้นเคยกับสำนวนภาษาที่ใช้ ผมเคยคุยกับเด็กรุ่นหลังๆ พบว่าบางคนมองข้ามความสำคัญอ่านแต่ตำราภาษาไทยหรือคู่มือตีความบับย่อเพียงอย่างเดียวทำให้ภาษาอังกฤษไม่พัฒนาถึงระดับข้อสอบ

ส่วนใหญ่คู่มือตีความบับย่อจะใช้ภาษาอังกฤษห้วนๆ สั้นๆ ไม่เป็นสำนวนรูปประโยค บางคนอาจจะอ่านแล้วไม่เข้าใจหรือเข้าใจผิดก็ไปโทษภาษาอังกฤษของตัวเอง ทั้งนี้คู่มือตีความทำบนพื้นฐานว่าผู้ใช้ได้อ่านตำราหลักมาแล้วและใช้คู่มือตีความเป็นโน้ตย่อในการทบทวนเท่านั้น

ภาษาไม่ใช่เรื่องเฉพาะของพรสวรรค์หรือระดับการศึกษาแต่ขึ้นอยู่กับวิธีการฝึกฝน ถ้าหมั่นฝึกฝนก็จะยกระดับภาษาอังกฤษของคุณได้





## แพะตัวที่ห้า: บริษัทไม่มีโปรแกรมสนับสนุนการสอบ

ต้องบอกว่าเข้าอกเข้าใจปัญหาแน่ แต่ถ้าคิดว่ามันสำคัญขนาดนั้นมาสอบทำไม เลิกสอบหรือลาออกหางานใหม่ที่ใหม่ที่สนับสนุนการสอบดีกว่า ถ้ายังลงสอบแสดงว่าลึกๆ เชื่อว่าเก่งพอที่จะสอบผ่านด้วยตัวเองได้ แต่พอไม่ผ่านกลัวเสียหน้าที่เลยโยนบาปให้บริษัทแทน

การเอาแต่โทษการสนับสนุนของบริษัท โดยที่ไม่ทำอะไรที่ไม่สามารถช่วยให้สอบผ่านได้ ดัง

นั้น ถ้าอยากเอาชนะอุปสรรคสอบผ่านให้ได้ต้องวางแผนบริหารจัดการทรัพยากรที่มีให้มีประโยชน์สูงสุด

ถ้าเคยศึกษาประวัติศาสตร์ก็จะรู้ว่าไม่จำเป็นว่ากองทัพที่มีทหารมากที่สุด ข้าว ปลาอาหารอุดมสมบูรณ์ที่สุด อาวุธยุทโธปกรณ์พร้อมพรั่งที่สุด จะต้องชนะสงครามเสมอไป ทักษะเล็กๆ ถูกจารึกฐานะผู้ชนะในหน้าประวัติศาสตร์อยู่บ่อยครั้ง นั่นเพราะทัพเล็กๆ รู้ข้อจำกัดตัวเองจึงจัดการใช้สิ่งที่มีอยู่น้อยให้มีประสิทธิภาพที่สุด

## ผู้ร้ายตัวจริง คือ การเตรียมตัวสอบแบบไม่ประมาท

คำว่า “ไม่ประมาท” อาจฟังดูแรง แต่เอาแบบซอพท์ๆ กว่านี้ก็เรียกว่า “ไม่เจียมตัว” (นี่นะเบา) หลายคนไม่ได้เอาสิ่งที่ตัวเองมีเป็นที่ตั้ง แต่ชอบทำตามสิ่งที่ชาวบ้านเขาทำกัน เช่น ถ้าคนมี study leave มักจะวางแผนลาหยุดเยอะๆ ใกล้เคียงสอบเพื่ออ่านอัดเข้าไป แต่ถ้าคุณไม่มี study leave ก็ควรทยอยอ่านหนังสือเก็บเล็กผสมน้อยแต่เนิ่นๆ ไปรอกจนใกล้สอบก็จะอ่านไม่ทัน สุดท้ายก็โวยวายว่ามีวันลาไม่เท่าเขา (ทั้งๆ ที่ก็รู้ตั้งแต่เริ่มแล้ว)



ขอส่งท้ายด้วยภาพอนุสาวรีย์ห้าแพะที่เมืองกวางโจว ประเทศจีน เค้าไม่ได้สร้างให้แพะห้าตัวที่ผมเอ๋ยไปข้างต้นหรอกครับ แต่ขอยืมเอามาลงเพื่อเตือนใจให้ผู้สอบแอดมิชชั่นลดเล็กลงใส่ความแพะ มุ่งแก้ไขปรับปรุงปัญหาที่แท้จริง 

คุยกับ

แอกซ์วรี

## การประกันภัยรายย่อย (ไมโครอินซัวร์นซ์ Part 2)

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

เมื่อตอนที่แล้วได้กรีน นำเกี่ยวกับการประกันภัยรายย่อย (ไมโครอินซัวร์นซ์) และสิ่งที่ทำให้เข้าถึงลูกค้ารายย่อยได้ก็คือ “เบี้ยประกันที่ถูก” ดังนั้น ปัจจัยแรกที่จะทำให้ประสบความสำเร็จก็คือ “ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อหน่วย” (ซึ่งตามหาอ่านได้จากฉบับที่แล้ว) ส่วนปัจจัยอีกอย่างที่สำคัญไม่แพ้กันก็คือ “ค่าใช้จ่ายจากช่องทางการจัดจำหน่าย”

1. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อหน่วยจะต้องต่ำมาก ซึ่งทำได้โดยการตัดขั้นตอนที่ยุ่งยากในการดำเนินงานและออกแบบแบบประกันให้มีความง่ายไปพร้อมๆ กัน อีกทั้งภาคธุรกิจจะต้องเน้นปริมาณยอดขายให้สูงมาก เพื่อคงค่าใช้จ่ายต่อหน่วยให้ต่ำได้
2. ค่าใช้จ่ายจากช่องทางการจัดจำหน่ายจะต้องต่ำมาก ซึ่งทำได้โดยเปลี่ยนกลยุทธ์จากการที่สินค้าประกันภัยนั้นต้องมีไว้ขายให้เป็นสินค้าประกันภัยที่ให้คนวิ่งเข้ามาซื้อ เพื่อจะลดต้นทุนในการทำธุรกิจและสรรหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสม

### ค่าใช้จ่ายจากช่องทางการจัดจำหน่าย

แน่นอนว่าสินค้าประกันภัยนั้นอยู่คู่กับการขาย ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายนั้นก็มียู่อหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นตัวแทนประกันภัย โบรกเกอร์ ธนาคาร หรือการขายตรง เป็นต้น การจะลดต้นทุนจากช่อง

ทางการจัดจำหน่ายนั้นเป็นไปได้ยาก ถ้าสินค้าประกันภัย เหล่านี้ยังเป็นสินค้าเพื่อขายอยู่ (ไม่ได้มีไว้เพื่อซื้อ)

เนื่องจากในกระบวนการขายตามปกตินั้น จะต้องเริ่มตั้งแต่การพบปะลูกค้าเพื่อเข้าใจถึงความต้องการ และอธิบายถึงความสำคัญของการทำประกันภัย การให้ความรู้ทางด้านประกันภัย ตลอดจนเสนอแบบประกันภัย ที่เหมาะสมกับลูกค้าคนนั้น ทั้งนี้ยังไม่รวมถึงค่าใช้จ่ายในการวิ่งไปมาเพื่อติดต่อกับลูกค้าอีกด้วย (แถมสุดท้ายแล้ว ลูกค้าดันตัดสินใจไม่ซื้ออีกต่างหาก และที่เจ็บใจมากไปกว่านั้นก็คือลูกค้าดันหันไปซื้อกับคนอื่นเสียอีก) สุดท้ายแล้ว การได้รับการอบรมและสอบเพื่อเอาใบอนุญาตจากการขาย นั้นก็เป็นค่าใช้จ่ายทางอ้อมที่ไม่ควรมองข้ามเช่นกัน

สิ่งที่ต้องทำเป็นอย่างแรกในการลด “ค่าใช้จ่าย จากช่องทางการจัดจำหน่าย” เป็นอย่างแรกก็คือ การเปลี่ยน ประกันภัยรายย่อยเป็นแบบประกันสำหรับซื้อ (ไม่ได้มีไว้สำหรับขาย) โดยการที่ไปปลุกฝังให้ความรู้และมีแบบ

ประกันภัยที่ง่ายและไม่สลับซับซ้อน ซึ่งอาจจะในรูปแบบ ของการรณรงค์หรือโฆษณาประชาสัมพันธ์กันทั่วประเทศ เพื่อให้ประชาชนได้เข้าใจถึงแบบประกันภัยรายย่อยที่มีในท้องตลาด

ยิ่งไปกว่านั้น เพื่อตัดค่าใช้จ่ายในการที่ช่องทางการจัดจำหน่ายจะต้องวิ่งไปมาเพื่อติดต่อกับลูกค้า แบบประกันภัยรายย่อยนี้ควรจะออกแบบเพื่อให้ลูกค้า วิ่งเข้ามาซื้อเองเสียมากกว่า ดังนั้น ความสะดวกในการซื้อจึงเป็นปัจจัยสำคัญอีกเช่นกัน

และเมื่อทราบเหตุผลข้างต้นแล้ว เราจะเห็นว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนหรือนายหน้าประกันภัย นั้นอาจจะไม่เหมาะนัก เนื่องจากแบบประกันภัยรายย่อยที่ ออกมาจะมีลักษณะที่เรียบง่ายที่สุดเท่าที่จะทำได้และปกติ จะออกมาเพียงไม่กี่แบบ (เกือบจะคล้ายๆ กัน) ทำให้อาจจะไม่มีความจำเป็นที่จะต้องหาผู้เชี่ยวชาญมาอธิบาย อีกทั้ง แบบประกันภัยรายย่อยส่วนใหญ่จะไม่มีกรมพิจารณา



รับประกันภัยและมีการตัดขึ้นตอนที่ยุ่งยากหลายๆ อย่าง อาจจะทำให้ไม่จำเป็นที่จะต้องมีคนคอยติดต่อกับลูกค้าเพื่ออำนวยความสะดวกให้

แต่นั่นก็ไม่ได้หมายความว่าแบบประกันภัยรายย่อยไม่สมควรจะขายผ่านทางช่องทางการจัดจำหน่ายทางตัวแทนหรือนายหน้าประกันภัย เพียงแต่ค่าบำเหน็จหรือค่าคอมมิชชั่นจากแบบประกันภัยรายย่อยนั้นอาจจะแทบไม่มีเลยก็ได้ เพราะสินค้าเหล่านี้ได้ถูกออกแบบมาเป็นสินค้าที่เอาไว้ให้ประชาชนวิ่งเข้ามาซื้อ โดยไม่ได้เอาไว้ให้ช่องทางการจัดจำหน่ายวิ่งเข้าไปขาย

ส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายที่เน้นให้คนเข้ามาซื้อนั้นก็คงจะเน้นเรื่องความสะดวกเป็นหลัก และเมื่อนึกถึงความสะดวก ก็คงหนีไม่พ้น ร้านสะดวกซื้อ หรือรวมไปถึงเคาน์เตอร์ตามห้าง ที่เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มเติมจากช่องทางหลักปกติ ซึ่งการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายแบบนี้ได้ จำเป็นจะต้องอนุญาตให้พนักงานทั่วไปที่ไม่มีความเชี่ยวชาญหรือความรู้ทางด้านประกันภัย สามารถขายประกันภัยหน้าเคาน์เตอร์ได้ สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ภาครัฐยินดีสนับสนุนช่วยบนพื้นฐานที่ทำให้สินค้าประกันภัยราย

ย่อยเป็นสินค้าที่ผู้คนเข้ามาซื้อ

และการที่คนจะเข้ามาซื้อได้นั้นจำเป็นจะต้องตระหนักถึงความสำคัญในการทำประกันภัย รวมถึงเข้าใจแบบประกันภัยรายย่อยเหล่านั้นเสียก่อน ภาครัฐจึงทำหน้าที่ผลักดันและสนับสนุนให้มีการประชาสัมพันธ์เพื่อให้ความรู้และเข้าใจว่านี่คือสิ่งที่ดีและเป็นสวัสดิการเพื่อสังคมและให้เข้าถึงประชาชนในระดับรากหญ้าได้

## การบริหารความเสี่ยงระดับครัวเรือน

หนึ่งในตัววัดดัชนีของสวัสดิการทางสังคมในประเทศก็คือช่องว่างของความคุ้มครอง (Protection gap) ที่มีอยู่ในระดับครัวเรือน ซึ่งหาได้โดยการประมาณค่าของความสูญเสียทางการเงินที่จะเกิดขึ้นเมื่อมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเกิดขึ้นและนำมาเปรียบเทียบกับทุนประกันภัยที่มีอยู่ว่าจะมีพอหรือไม่ ซึ่งเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเหล่านี้มีได้หลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นการตายที่เลือภาะให้คนข้างหลัง การเจ็บป่วยที่ทำให้ต้องนำเงินฉุกเฉินออกมาใช้รักษาตัว หรือแม้กระทั่งสิ่งของเสียหายจากเหตุการณ์น้ำท่วม เป็นต้น





สิ่งที่ภาครัฐให้ความสำคัญ คือความคุ้มครองจากการสูญเสียคนในครอบครัวและทั้งภาระให้คนข้างหลังไว้ ซึ่งสถาบันครอบครัวของประเทศนั้นเป็นที่มาของรากฐานอื่นๆ ทั้งหมด ทำให้การบริหารความเสี่ยงสำหรับประชากรในประเทศนั้นมุ่งเน้นความสำคัญไปที่การบริหารความเสี่ยงระดับครัวเรือน เพื่อมุ่งไปสู่การพัฒนาบุคลากรของประเทศให้ขับเคลื่อนไปได้ต่อเนื่อง

และเพื่อให้การประกันที่ว่านี้เข้าถึงแต่ละระดับครัวเรือนมากที่สุด แบบประกันจึงจะต้องมีลักษณะที่ซื้อขายคล่อง ไม่ต้องมีขั้นตอนที่ยุ่งยากซับซ้อนเหมือนกับแบบประกันอื่นๆ ซึ่งการจะทำแบบนี้ให้เป็นรูปเป็นร่างได้จึงต้องเริ่มจากการประกันอุบัติเหตุที่มีราคาไม่แพงนัก

สิ่งที่ต้องการให้ความสำคัญคุ้มครองหลักในการประกันแบบนี้ก็คือการจ่ายเงินเอาประกันภัยเมื่อมีการตายจากอุบัติเหตุขึ้น และจากนั้นจึงสามารถใส่เครื่องปรุ้งต่างๆ เพื่อให้แบบประกันมีประโยชน์และมีสีสันขึ้น

### ประเทศรอบข้างในแถบเอเชีย

เป็นที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่า Insurance หรือ การประกันนั้นเป็นการบริหารความเสี่ยงทางการเงินที่เข้าถึงประชาชนได้ดีที่สุดอีกวิธีหนึ่ง ซึ่งจะเป็นการโอนความเสี่ยงของผู้ซื้อประกัน (ในภาษาประกันจะเรียกว่า

“ผู้เอาประกันภัย”) ไปสู่ผู้ขายประกัน (ซึ่งในที่นี้ก็คือบริษัทประกันภัย) โดยเมื่อเกิดความเสียหายทางการเงินเกิดขึ้น (ไม่ว่าจะเป็นรถชน มีคนตาย หรือเจ็บไข้ได้ป่วย) บริษัทประกันภัยจะจ่ายเงินให้ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้เพื่อชดเชยความสูญเสียทางการเงินของผู้เอาประกันภัยนั่นเอง

ประเทศในแถบเอเชียจึงมีการผลักดัน “การประกันภัยรายย่อย” นี้กันอย่างมาก เพราะโดยทั่วไปแล้ว ภาครัฐจะตระหนักถึงความสำคัญในการทำประกันภัยของประชาชนในประเทศตัวเองเป็นอย่างดี เพื่อให้สวัสดิการทางสังคมของประเทศเกิดเสถียรภาพและแบ่งเบาภาระของภาครัฐในอนาคต

ดังจะเห็นได้ว่าประเทศฟิลิปปินส์มีประชาชนในระดับรากหญ้าและไม่มีการซื้อประกันภัย โดยคนในประเทศฟิลิปปินส์มีการจ่ายเบี้ยประกันเฉลี่ยแค่ 600 บาทต่อคน เมื่อเทียบกับประเทศไทยที่มีเบี้ยประกันภัยเฉลี่ยประมาณ 5,000 บาทต่อคน จึงไม่เป็นที่แปลกใจเลยว่าหน่วยงานภาครัฐของประเทศฟิลิปปินส์ต้องหันมาผลักดันประกันภัยรายย่อยกันอย่างจริงจัง เพื่อให้ประชากรในประเทศมีการประกันภัยกันอย่างทั่วถึง

ส่วนประเทศอินโดนีเซียก็ไม่แพ้กัน เนื่องจากคนในประเทศอินโดนีเซียมีการจ่ายเบี้ยประกันเฉลี่ย 1,200 บาทต่อคน จึงทำให้ตลาดประกันรายย่อยเป็นอะไรที่น่าจับตามองอยู่ไม่น้อยสำหรับประเทศนี้ และมีแนวโน้มจะเติบโตขึ้น

ในอนาคต ซึ่งคาดว่าภาครัฐจะผลักดันให้โตไปข้างหน้าอย่าง  
แน่นอน

และประเทศที่มองข้ามไปไม่ได้เลยก็คือประเทศ  
อินเดีย ที่มีการพัฒนารูปแบบประกันภัยรายย่อยไปไกล  
โดยในปี 2002 ทางหน่วยงานภาครัฐในประเทศอินเดีย  
ได้มีการปฏิวัติประกันภัยรายย่อย โดยให้กลายเป็นข้อ  
กำหนดทางกฎหมายสำหรับบริษัทประกันภัยไปในแ่ง  
ที่ว่าบริษัทประกันภัยในแต่ละแห่งจะต้องมีสัดส่วนของ  
การขายแบบประกันภัยรายย่อยไม่น้อยกว่าที่กำหนดไว้  
ในข้อกำหนดกฎหมาย ซึ่งก็ส่งผลให้ตลาดประกันภัยราย  
ย่อยเติบโตขึ้นได้อย่างก้าวกระโดด แต่ก็ยังผลให้ภาพรวม  
ของธุรกิจประกันภัยได้รับผลกระทบไปบ้างจากการจำกัด  
โควตาแบบนี้

นอกเหนือไปจากวิธีการบังคับภาคธุรกิจให้ขาย  
แบบประกันภัยรายย่อยแล้ว การให้การสนับสนุนเพื่อ  
ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายนั้นก็ให้เห็นอยู่บ่อย เช่น  
การที่บังคับรูปแบบประกันภัยรายย่อยไปกับสินค้าของ  
เกษตรกรไปเลย ทำให้เกษตรกรหรือคนที่ซื้อสินค้าของ  
เกษตรกรต้องซื้อประกันภัยรายย่อยไปด้วย ยกตัวอย่าง  
เช่น การขายประกันภัยรายย่อยพวงปุย เป็นต้น

หรือการอาศัยเทคโนโลยีเข้าช่วย ไม่ว่าจะเป็น  
การซื้อประกันภัยรายย่อยผ่านทางโทรศัพท์ โดยโทรไปที่  
call center และให้ตัดเงินค่าเบี้ยประกันภัยผ่าน sim card  
เป็นต้น และบางครั้งก็สามารถเอาไปพ่วงกับค่าน้ำ ค่าไฟ  
หรือค่าไปรษณีย์ เพื่อความสะดวกในการให้ประชาชน  
เข้าไปซื้อได้ง่ายก็มี

การประกันภัยรายย่อยของประเทศไทยนั้นไม่  
ได้มีการบังคับภาคธุรกิจให้ขาย แต่เป็นไปด้วยความสมัคร  
ใจ โดยทางสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการ  
ประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้สนับสนุนและส่งเสริม  
ภาคธุรกิจในหลายๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็น การประชาสัมพันธ์  
ตัวสินค้าแบบประกันภัยให้กับภาคธุรกิจ การออกไปรับรอง  
การประกันภัยแทนที่จะต้องพิมพ์กรมธรรม์ทั้งเล่ม การ  
จัดหาช่องทาง การจัดจำหน่ายเพิ่มเติมตามร้านสะดวกซื้อ  
หรือเคาน์เตอร์เซอร์วิสตามห้างทั่วไป รวมไปถึงการยกเว้น  
การสอบใบอนุญาตการขายแบบประกันภัยรายย่อย เป็นต้น

นวัตกรรมสำหรับแบบประกันภัยรายย่อยนั้น  
ส่วนสำคัญที่จะผลักดันให้แบบประกันภัยรายย่อยนั้นประสบ  
ความสำเร็จได้ ปัจจัยหลักที่เหมือนกันทุกประเทศก็คือต้อง  
ทำให้มีปริมาณยอดขายที่เยอะเพื่อจะได้มีเบี้ยประกันภัยที่  
ถูก ซึ่งแต่ละประเทศก็จะมีวิธีการพ่วงกับวัฒนธรรมหรือ  
โครงสร้างพื้นฐานที่ประเทศของตนเองมีกัน ส่วนสำหรับ  
ประเทศไทยนั้นการขายประกันภัยรายย่อยพร้อมสลากกิน  
แบ่งรัฐบาลนั้น อาจจะเป็นนวัตกรรมใหม่ ที่ทำให้ประเทศ  
อื่นต้องตกตะลึงก็เป็นได้ ไม่ว่าจะเป็นวิธีการที่พ่วงกับการ  
ไปรษณีย์ การไฟฟ้า การประปา Call Center หรือพ่วง  
กับปุย ก็คงจะชดช้าย เพราะงานนี้หายคงลอยลำและอยู่  
คู่กับคนไทยมาอย่างแนบแน่นอยู่แล้ว จริงไหมครับ





## 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](http://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**

คุยกับ

แอกซอรี่

## ลอตเตอรี่ ทิชชู และประกันภัย

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

มาราวนี้เป็นคำถามที่มีคนถึง  
ข้อสังเกตว่า ถ้ามีเงินอยู่ 500 บาท คน  
ไทยจะเอาเงินไปทำอะไรกัน ระหว่างการ  
ซื้อลอตเตอรี่ ทิชชู หรือประกัน ซึ่งผู้  
อ่านที่เป็นคนไทยด้วยกันก็ตอบไม่  
ยาก และคำตอบก็ไม่ได้น่าแปลกใจเลย  
ถ้าคนไทยจะเลือกซื้อลอตเตอรี่ก่อน  
หลังจากนั้นจึงมาซื้อกระดาษทิชชู ส่วน  
ประกันนั้นก็ถูกลืมไปในที่สุด เพราะเงิน  
ในกระเป๋าหมดพอดี

แปลตรงที่ทั้ง 3 สิ่งนั้นเป็นกระดาษเหมือนกัน  
แต่คนไทยกลับมองเห็นความสำคัญของลอตเตอรี่มาก่อนสิ่ง  
อื่น ส่วนประกันกลับกลายเป็นสิ่งที่คนไทยหลายคนได้มอง  
ข้ามกันไป

เราจะลองมาวิเคราะห์กระดาษทั้ง 3 แบบนี้โดยเริ่ม  
จากกระดาษทิชชูหรือที่เรียกกันทั่วไปว่ากระดาษชำระ

กระดาษทิชชูเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค (Consumer  
product) ที่สามารถจับต้องได้ และนำมาใช้ประโยชน์ได้จริง การ  
ที่คนซื้อกระดาษเหล่านี้ไปก็เพื่อจะเอาไปใช้งาน และเมื่อใช้ก็จะ  
หมดไป ทำให้ต้องหาซื้อใหม่เรื่อยๆ ซึ่งว่างๆ ก็คือกระดาษทิชชู  
นั้นเป็นของใช้ในชีวิตประจำวันที่คนไทยขาดไม่ได้นั่นเอง ดังนั้น  
เราจะยกประโยชน์ให้จำเลยที่เป็นกระดาษทิชชูในที่นี้ไป



รางวัลเลขท้ายก็ตาม ซึ่งก็รู้มูลค่าของรางวัลอยู่แล้วว่าจะต้องจ่ายแต่ละรางวัลเมื่อไรและเท่าไร

เพราะฉะนั้น จะเห็นได้ว่าการขายสลากกินแบ่งรัฐบาลหรือลอตเตอรี่นั้นจะไม่มีวันขาดทุนอย่างแน่นอน เพราะต้นทุนและราคาทุกอย่างได้ถูกกำหนดไว้ล่วงหน้าแล้ว ส่วนคนซื้อลอตเตอรี่ก็คงรู้อยู่เต็มอกกว่าค่าเฉลี่ยของสิ่งที่จะได้กลับคืนมา (ภาษาคณิตศาสตร์เรียกว่าค่าคาดหวัง หรือ Expected Value) นั่นมีมูลค่าน้อยกว่าราคาที่เสียเงินซื้อไปแน่นอน เพียงแต่การซื้อลอตเตอรี่นั้นจะได้รับความสนุกในการเสี่ยงโชคกับการได้ลุ้นและได้ฝันไปด้วย

และแล้วก็ตามถึงแผนกระดาษแบบสุดท้ายที่คนมักจะลืมกัน นั่นก็คือ “ประกันภัย” เพราะเป็นอะไรที่ซื้อแล้วอาจไม่ได้ใช้หรือไม่ได้เห็นทันตาเหมือนกับการซื้อกระดาษทิชชู (ที่หยิบไปด้วยเวลาเข้าห้องน้ำ) หรือซื้อลอตเตอรี่ (ที่ได้ลุ้นอยู่ทุกๆ 15 วัน)

หลักการของประกันภัยนั้นจะรวบรวมเงินของแต่ละคนในรูปแบบของเบี้ยประกันภัย เพื่อนำเงินเข้ามาไว้กับบริษัท ซึ่งบริษัทก็จะนำเงินมาลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทน แล้วก็หักค่าใช้จ่ายและกัน “เงินสำรองประกันภัย” ออกมาไว้ก่อนเพื่อที่จะตั้งจ่ายเป็นเงินคืนให้กับลูกค้าในอนาคต ส่วนกำไรจะเป็นเท่าไรนั้นก็ต้องขึ้นกับว่าต้นทุนจะเกิดขึ้นเมื่อไรและเท่าไร ซึ่งไม่เหมือนกับลอตเตอรี่ที่กำหนดรางวัลเอาไว้แล้วตายตัวว่าจะจ่ายเมื่อไรและเท่าไร เมื่อเป็นดังนี้ ก็จะเห็นได้ว่าการขายประกันภัยนั้นอาจจะขาดทุนได้ถ้าประมาณการต้นทุนได้ไม่ถูกต้อง

สิ่งที่เหมือนกันระหว่างลอตเตอรี่กับประกันภัยก็คือ ค่าคาดหวังค่าเฉลี่ยของสิ่งที่จะได้กลับคืนมานั้นจะมีมูลค่าน้อยกว่าราคาที่เสียเงินซื้อไป เพราะแน่นอนว่าคงไม่มีใครอยากขายของแล้วขาดทุนเป็นแน่ แต่สิ่งที่ประกันภัยแตกต่างกับลอตเตอรี่ก็คือประกันภัยจะทำหน้าที่คุ้มครองลูกค้าในเวลาที่เกิดความสูญเสียทางการเงิน (Financial loss) ที่ไม่คาดฝันขึ้น (โดยจะจ่ายทุนประกันภัยเป็นเงินคืนให้กับลูกค้า) ขณะที่ลอตเตอรี่จะจ่ายเงินให้กับคนที่ซื้อก็ต่อเมื่อคนๆ นั้นถูกหวยตามที่ตัวเองได้คาดฝันเอาไว้

ส่วนลอตเตอรี่หรือหยวนนั้นก็ก็เป็นของคู่กับคนไทยมาแต่ไหนแต่ไร เนื่องด้วยคนไทยชอบเสี่ยงโชคและเป็นคนมองโลกในแง่ดี (อีกทั้งยังฝันแมน) โดยเฉพาะอย่างยิ่งจะมีเพื่อนฝูงและญาติพี่น้องเข้ามาช่วยอวยพรเลี้ยงฉลองและนำเงินไปใช้ตอนที่เจ้าตัวถูกหวย เคล็ดลับสำหรับคนที่เพิ่งเคยถูกหวยก็คือเอาเงินที่ได้ทั้งหมดนั้นไปจ่ายหนี้ก่อน แล้วกันอีกบางส่วนไว้ลงทุน หลังจากนั้นจึงค่อยบอกคนอื่นว่าตัวเองถูก

หลักการของลอตเตอรี่นั้นก็รู้ๆ กันอยู่ว่าทุกคนจะต้องจ่ายเงินส่วนหนึ่ง (เช่น การซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล เป็นต้น) เพื่อนำเงินเข้ามาในกองทุนก่อน แล้วหลังจากที่หักค่าใช้จ่ายและส่วนกำไรออกมาแล้ว จึงจะค่อยแบ่งเงินที่เหลือออกมาเป็นรางวัลต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นรางวัลที่ 1 หรือ



ตอนนี้ก็โสด  
จนเชิงจะ:ตายอยู่แล้ว  
ยั้งจะเอาอะไรกับ  
คนโสดอีก !?

# ภาษีคนโสด (ภาคจบ)

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

## การเตรียมตัวสู่วัยเกษียณ

สืบเนื่องจากแนวคิดเรื่องภาษีคนโสดมีออกมาในช่วงที่ประเทศไทยกำลังเข้าสู่ภาวะประชากรสูงอายุที่กำลังเข้าสู่วัยเกษียณเป็นจำนวนมาก ทำให้ภาครัฐไม่สามารถจัดเก็บภาษีได้เพียงพอเพื่อรองรับกับภาระเลี้ยงดูประชากรวัยเกษียณในอนาคต

ในแต่ละประเทศทั่วโลกตอนนี้กำลังพยายามบริหารสัดส่วนประชากรวัยทำงานกับวัยเกษียณให้ลงตัวในสมัยก่อน หลายๆ ประเทศ (รวมถึงประเทศไทย) จะรณรงค์ให้คนในประเทศตัวเองมีลูกเยอะๆ เพื่อให้เด็กโตออกมาสู่ตลาดแรงงาน ทำให้ประชากรวัยทำงานมากกว่าประชากรวัยเกษียณ และขับเคลื่อนประเทศไปได้เร็วขึ้น แต่ในทางกลับกัน การเพิ่มจำนวนประชากรในประเทศนั้นก็นำไปสู่ภาวะขาดแคลนทรัพยากรรวมถึงระบบการศึกษาเพื่อรองรับประชากรให้มีคุณภาพ ทำให้ในเวลาต่อมาภาครัฐรณรงค์ให้ประชากรคุมกำเนิดและมีลูกน้อยลง

ประชากรวัยทำงานที่มากขึ้นในสมัยก่อนได้

ค่อยๆ ขยับเข้ามาเป็นประชากรวัยเกษียณในอนาคตอันใกล้นี้ ทำให้เราเริ่มเห็นว่าประชากรวัยเกษียณกำลังจะมีมากกว่าวัยทำงานหลายเท่า ซึ่งก็แน่นอนว่าแหล่งรายได้ของภาครัฐนั้นมาจากกลุ่มประชากรวัยทำงาน แต่แหล่งรายจ่ายของภาครัฐนั้นอยู่ที่กลุ่มประชากรวัยเกษียณ เป็นผลให้ประชากรวัยทำงานต้องทำงานเพื่อเสียภาษีให้รัฐมากขึ้น

ทั้งหมดนี้เป็นเรื่องของประชากรศาสตร์ ซึ่งเป็นที่มาของแนวคิดเรื่องภาษีคนโสด เพื่อสนับสนุนให้คนไทยหันมาแต่งงานและมีลูกกันมากขึ้น รัฐจะได้เก็บภาษีจากเด็กกลุ่มที่กำลังจะเกิดมาและเข้าสู่ตลาดแรงงานในอนาคตได้เต็มเม็ดเต็มหน่วย หรืออาจกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือว่า รัฐกลัวว่าเด็กกลุ่มที่กำลังจะเกิดมานี้จะต้องช่วยกันทำงานหนักเพื่อรองรับกับภาวะประชากรสูงอายุที่ล้นหลาม การมีปริมาณของเด็กที่เกิดมาในกลุ่มนี้เยอะๆ จึงกลายเป็นหนึ่งในทางเลือกสำหรับทางออกที่ว่ามี

อย่างไรก็ตาม ปริมาณที่ออกมาโดยไม่มีพื้นฐานที่ดีพอมารองรับ ก็อาจทำให้เกิดปัญหาต่างๆ ตามมาได้ ไม่ว่าจะเป็นมาตรฐานการศึกษาที่ไม่ดีพอ การโจรกรรม

ยาเสพติด หรือแม้แต่การคอร์รัปชัน เป็นต้น ดังนั้น การแก้ปัญหาประชากรผู้สูงอายุ (aging population) โดยไปสนับสนุนให้คนแต่งงานมีลูกกันมากขึ้น (เช่น มาตรการภาษีคนโสด) นั้นจึงอาจเป็นเพียงแค่การแก้ปัญหาที่ปลายเหตุเท่านั้น หน้าที่ยังเป็นการซื้อเวลาเพื่อปิดปัญหาออกไปข้างหน้าเสียอีก เพราะยิ่งประเทศผลิตประชากรกันมากขึ้นเท่าไร คนกลุ่มนั้นก็กลายเป็นประชากรสูงอายุเข้าสัปดาห์ และปัญหาที่ยังคงค้างค้ำขังเหมือนเดิมอยู่ดี ถึงตอนนั้นก็คงจะยังแก้ปัญหาที่กันยากขึ้นจนกลายเป็นภาวะฉุกเฉินทางที่ไม่มีที่สิ้นสุด

และเพื่อเป็นการตัดวงจรฉุกเฉินเหล่านี้ ภาครัฐสามารถเตรียมความพร้อมของคนที่กำลังเข้าสู่วัยเกษียณได้ โดยการส่งเสริมการออมสำหรับคนกลุ่มนี้ให้มากขึ้น เพื่อให้แต่ละคนมีเป้าหมายทางการเงินและเก็บเงินสะสมเพื่อยามเกษียณสำหรับตนเอง ซึ่งวิธีนี้น่าจะเป็นการแก้ปัญหาที่ถูกต้องที่สุด และภาครัฐเองยังสามารถใช้เครื่องมือทางภาษีเป็นเครื่องจูงใจและกระตุ้นพฤติกรรมของประชาชนในประเทศได้อยู่เหมือนเดิม เพียงแต่ต้องใช้ให้มีประสิทธิภาพ และมีวิธีการที่แยบยลรองรับ (เช่น ค่าลดหย่อนภาษีจากการซื้อประกันชีวิตหรือประกันบำนาญ) แทนที่จะไปเก็บ

ภาษีประชาชนบางกลุ่มเพื่อเร่งผลิตประชากรขึ้นมาเป็นแรงงานในอนาคต

การซื้อประกันชีวิตหรือประกันแบบบำนาญ จึงเป็นเครื่องมือทางการเงินที่ดีที่สุดเพื่อการออมไว้ใช้ในยามเกษียณ โดยกลไกการออมเหล่านี้จะกลายเป็นส่วนหนึ่งของการวางแผนทางการเงินในระยะยาวของแต่ละคน อีกทั้งยังเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงระดับครัวเรือนสำหรับประชาชนในประเทศที่ภาครัฐสังเกตเห็นความสำคัญและให้การสนับสนุนมาอย่างต่อเนื่อง

ดังนั้น การเพิ่มเพดานค่าลดหย่อนภาษีจากการซื้อประกันชีวิตหรือประกันบำนาญเพื่อการออมนั้น น่าจะเป็นหนึ่งในทางเลือกที่ได้ผลมากที่สุด แม้ภาครัฐจะขาดรายได้จากการที่เรียกเก็บภาษีได้น้อยลงไปบ้าง แต่ในระยะยาวแล้วภาครัฐเองก็สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดการปัญหาประชากรผู้สูงอายุที่เพิ่มปริมาณขึ้นมาแบบก้าวกระโดดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และที่ได้มากยิ่งขึ้นไปกว่านั้น คือการจูงใจให้ประชาชนมีวินัยในการออมและนำไปสู่ความพอเพียงเพื่อการเกษียณที่เพียงพอ ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นในสังคมไทยสมัยนี้



และแม้ว่าแนวคิดภาษีคนโสดอาจจะโดนวิพากษ์วิจารณ์จนตกประเด็นไป แต่ถ้ายังแก้ปัญหาหากันไม่ถูกจุด รับรองว่าอนาคตคงมีคนเสนอนโยบายใหม่ๆ เอาใจประชาชนอย่าง “ลดหย่อนภาษีให้ลูกคนแรก” ออกมาแน่นอน !!!

ถึงเวลานั้นก็คงต้องให้ประชาชนตัดสินใจเองระหว่าง “การลดหย่อนภาษีให้ลูกคนแรก” หรือ “การเพิ่มเพดานค่าลดหย่อนภาษีจากการซื้อประกันชีวิตหรือประกันแบบบำนาญ” ทั้งสองอย่างแก้ปัญหาประชากรผู้สูงอายุได้เหมือนกัน เพียงแต่แบบแรกเป็นการยืดระยะเวลาให้ไกลออกไป ส่วนแบบหลังเป็นการแก้ปัญหาระยะยาวอย่างยั่งยืน

ถ้าดูจากลักษณะของความเป็นคนไทย ก็คงพอจะเดากันได้ครับว่า ถ้ามีให้เลือกแล้วอยากจะทำแบบไหน?

## หลักการบริหารเงินแบบ Pay as you go

คำว่า “ภาษีคนโสด” เป็นคำที่กล่าวถึงกันมากในช่วงนี้ เนื่องจากมันดูเหมือนจะประชดชีวิตคนโสดอย่างไร

ไม่รู้ บ้างก็คิดว่าทำไมมีคนโสดอยู่แล้วมันผิดด้วยหรือ บ้างก็เข้าใจกันไปเองว่าภาษีคนโสดนั้นคงกลายเป็นส่วนหนึ่งของภาษีโรงเรียนและที่ดินไปแล้ว เพราะคำว่าโรงเรียนนั้นหมายถึงอาคารและสิ่งปลูกสร้างต่างๆ ซึ่งทำให้ “คาน” ถูกเข้าใจผิดโดนเหมารวมเข้าไปอยู่ในนั้นด้วยแน่เลย เป็นต้น

มีข้อถกเถียงกันไปต่างๆ นานา เกี่ยวกับความเหมาะสมในการจัดเก็บภาษีคนโสด ประกอบกับกระแสของคนโสดที่ออกมาค้านกับแนวคิดนี้ จึงทำให้ประเด็นเหล่านี้ตกไป แต่เราลองมาคิดดูว่าถ้าเกิดมีคนคิด “นโยบายลูกคนแรก” ขึ้นมาแล้วจะเป็นอย่างไร

แน่นอนว่า “นโยบายลูกคนแรก” คงจะฟังดูดีกว่า “ภาษีคนโสด” เป็นแน่ แต่ผลลัพธ์นั้นจะออกมาเหมือนกัน นั่นก็คือการกระตุ้นให้คนมีลูกกันมากขึ้น (ซึ่งก็คงไม่ได้ทำเพราะต้องการกระตุ้นเศรษฐกิจเหมือนที่ต้องการทำการออก “นโยบายรถคันแรก”) เพื่อให้เกิดความสมดุลของประชากรวัยทำงานกับวัยสูงอายุในอนาคตข้างหน้า มิเช่นนั้นแล้ว ประเทศก็จะขาดกำลังสำคัญจากประชากรวัยทำงาน ซึ่งจะต้องเป็นคนคอยเสียภาษีให้กับภาครัฐ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าแนวคิดเหล่านี้ได้ทำขึ้นเพื่อเป็นการเตรียมตัวของภาครัฐสำหรับการเลี้ยงดูคนในยามเกษียณของประเทศนั่นเอง





ภาษีจึงได้ถูกนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการจัดความสมดุลของประชากรศาสตร์เพื่อควบคุมปริมาณประชากรในแต่ละช่วงอายุให้มีสัดส่วนที่เหมาะสม โดยในประเทศไทยเองก็มีการออกระเบียบการในรูปแบบค่าปรับทางภาษีในการมีลูกมากกว่า 1 คน เพื่อจำกัดจำนวนประชากรที่จะเกิดมา ซึ่งก็ตรงกันข้ามกับประเทศสิงคโปร์ที่ต้องการจะเร่งผลิตจำนวนประชากรและได้มีกฎระเบียบที่ออกมาในรูปแบบของการลดหย่อนภาษีสำหรับคนที่ไม่โสด (หรือได้แต่งงานอยู่กินด้วยกัน)

โดยปกติแล้ว ภาครัฐสามารถแบ่งวิธีการเตรียมตัวสำหรับการเลี้ยงดูคนในวัยเกษียณออกเป็นสองกลุ่มใหญ่ๆ ได้แก่

1. การจ่ายและเก็บภาษีตามมีตามเกิด หรือในทางภาษาคณิตศาสตร์ประกันภัยจะเรียกว่า วิธี Pay as you go
2. การจัดตั้งเงินสำรองสำหรับแต่ละคน โดยทางคณิตศาสตร์ประกันภัยจะเรียกว่า Reserving basis

### Pay as you go (จ่ายและเก็บภาษีตามมีตามเกิด)

ลักษณะการบริหารภาษีแบบนี้จะเป็นลักษณะที่เก็บเงินภาษีเข้ามากองไว้ จากนั้นก็จัดสรรงบประมาณส่วนหนึ่งไว้บริหารประเทศและงบประมาณอีกส่วนหนึ่งไว้สำหรับการเลี้ยงดูคนในวัยเกษียณ ซึ่งจุดเด่นของวิธีการบริหารแบบนี้คือเป็นการบริหารแบบปีต่อปี ถ้าค่าใช้จ่ายในปีไหนที่ไม่น่าจะพอ ก็จะไปเรียกเก็บภาษีเพิ่มเอา

ถ้าเรามามองในส่วนของการเลี้ยงดูของภาครัฐที่มีให้กับประชากรเมื่อวัยเกษียณเท่านั้น มันก็เหมือนกับว่า “รุ่นลูก” ที่เป็นประชากรวัยทำงานกำลังทำงานจ่ายภาษีเพื่อไปเลี้ยง “รุ่นแม่” ที่เป็นประชากรวัยที่เกษียณ ซึ่งก็เป็นเรื่องที่เหมาะสม เพราะว่า “รุ่นลูก” ในตอนนี้ ก็จะกลายเป็น “รุ่นแม่” ในอนาคต เพราะฉะนั้นภาครัฐจึงเป็นตัวกลางที่ทำให้คนวัยทำงานทำหน้าที่เลี้ยง

ดูคนวัยสูงอายุ และเมื่อคนวัยทำงานเหล่านี้แก่ตัวลงจนกลายเป็นคนวัยสูงอายุเสียเอง ถึงตอนนั้นก็จะมียุคที่กลายเป็นคนวัยทำงานเพื่อเลี้ยงดูคนสูงอายุแบบนี้ต่อไปในทุกรุ่นทุกยุคสมัย

สิ่งที่ต้องพึงระวังในวิธีการบริหารเงินส่วนนี้ก็คือ “การจัดการสัดส่วนของประชากรวัยทำงานกับวัยสูงอายุ” ให้เหมาะสม เพราะวิธีการแบบนี้เป็นวิธีที่ “คนจ่ายไม่ได้ใช้ คนใช้ไม่ได้จ่าย” โดยคนวัยทำงานที่จ่ายภาษีอยู่นั้นจะไม่ได้รับประโยชน์ในตอนนั้น แต่ก็ได้แต่หวังว่าจะสามารถใช้สวัสดิการที่ตนเองได้จ่ายไว้เมื่อยามที่เกษียณไว้บ้าง ส่วนคนวัยเกษียณที่รับประโยชน์ในตอนนั้น ก็ไม่ได้เป็นคนที่ยังจ่ายภาษีอีกต่อไป

วิธีการนี้ไม่ได้มีการกันเงินสำรองล่วงหน้าระยะยาวเอาไว้ อีกทั้งวิธีการนี้ก็ไม่ได้กำหนดให้แต่ละคนต้องเสียภาษีสะสมไว้ให้มากพอเท่าไร จึงจะนำเงินไปใช้ในยามเกษียณอายุได้ เรียกได้ว่าจ่ายและเก็บภาษีกันตามมีตามเกิด

เนื่องจากประเทศไทยได้ใช้วิธีการแบบ Pay as you go กันข้างต้น และนั่นจึงเป็นที่มาของแนวคิดที่อยากให้คนไทยหันมาแต่งงานและมีลูกกันมากขึ้น เพื่อให้เด็กที่เกิดมานี้กลายเป็นประชากรวัยทำงานที่เสียภาษีเพื่อรองรับกลุ่มคนเกษียณอายุที่ขยายตัวขึ้นอย่างก้าวกระโดดในวันข้างหน้า

แต่สิ่งที่ต้องพึงระวังในแนวคิดแบบนี้ก็คือ การมีลูกมากไม่ได้หมายความว่าจะเก็บได้ภาษีมากในอนาคต ปัจจุบันสำคัญคือการสร้างประชากรและโครงสร้างพื้นฐานของประเทศให้มีคุณภาพเสียก่อน มิเช่นนั้น ไม่เพียงแต่รัฐจะจัดเก็บภาษีไม่ได้แต่ยังเป็นการไปสร้างปัญหาให้มีประชากรล้นประเทศมากขึ้นไปอีก และคนเหล่านี้ก็จะกลายเป็นคนเกษียณอายุที่ไม่ได้รับการเตรียมตัวให้วางแผนการเงินกันมาก่อน

นี่คงเป็นปรากฏการณ์ที่เรียกว่าการจ่ายและเก็บภาษีกันตามมีตามเกิดเพื่อการเตรียมตัวสำหรับการเลี้ยงดูคนในยามเกษียณอย่างแท้จริง





## การจัดตั้งเงินสำรองสำหรับเลี้ยงดูคนในยามเกษียณ

แนวคิดเรื่อง “ภาษีคนโสด” มีออกมาเพราะประเทศไทยกำลังเข้าสู่ภาวะปัญหาประชากรสูงอายุที่กำลังจะเข้าสู่วัยเกษียณเป็นจำนวนมาก ทำให้ภาครัฐไม่สามารถจัดเก็บภาษีได้เพียงพอเพื่อรองรับกับภาระเลี้ยงดูประชากรวัยเกษียณในอนาคต เพราะวิธีการจัดเก็บและนำเงินภาษีมาใช้หนี้ยังเป็นแบบวิธี Pay as you go ซึ่งเป็นวิธีที่ “คนจ่ายภาษีไม่ได้ใช้ แต่คนใช้สวัสดิการจากภาษีนั่นไม่ได้จ่าย” ทำให้ต้องระวางเรื่องสัดส่วนของประชากรวัยทำงานกับวัยเกษียณเป็นพิเศษ โดยเฉพาะคนในยุค baby-boomer ที่กำลังจะก้าวเข้าสู่วัยเกษียณในอีกไม่ช้า ยังผลให้ประชากรวัยทำงานในขณะนั้นจะต้องแบกรับภาระการเสียภาษีมากกว่ายุคอื่นๆ มากนัก

### Pay as you go (จ่ายและเก็บภาษีตามมีตามเกิด)

ลักษณะการบริหารภาษีแบบนี้จะเป็นลักษณะที่เก็บเงินภาษีเข้ามากองไว้ จากนั้นก็จัดสรรงบประมาณส่วนหนึ่งไว้บริหารประเทศ และงบประมาณอีกส่วนหนึ่งไว้สำหรับการเลี้ยงดูคนในยามเกษียณ ซึ่งจุดเด่นของวิธีการบริหารแบบนี้คือการบริหารแบบ “ปีต่อปี” และถ้าค่าใช้จ่ายในปีไหนที่ไม่น่าจะพอ ก็จะไปเรียกเก็บภาษีเพิ่มเอา แต่ถ้าเรามามองในส่วนของการเลี้ยงดูของภาครัฐที่มีให้กับประชากรวัยเกษียณเท่านั้น มันก็เหมือนกับว่า “รุ่นลูก” ที่เป็นประชากรวัยทำงานกำลังทำงานจ่ายภาษีเพื่อไปเลี้ยง “รุ่นแม่” ที่เป็นประชากรวัยที่เกษียณ เพราะฉะนั้น ภาครัฐจึงเป็นตัวกลางที่ทำให้คนวัยทำงานทำหน้าที่เลี้ยงดูคนวัยสูงอายุ และเมื่อคนวัยทำงานเหล่านี้แก่ตัวลงจนกลายเป็นคนวัยสูงอายุเสียเอง ถึงตอนนั้นก็จะมีเด็กที่กลายมาเป็นคนวัยทำงานเพื่อเลี้ยงดูคนสูงอายุแบบนี้ต่อไปในทุกรุ่นทุกยุคสมัย

วิธี Pay as you go ไม่ได้มีการวางแผนกันเงินสำรองล่วงหน้าแบบระยะยาวเอาไว้ จึงอาจจะเรียกเป็นภาษาชาวบ้านว่า “วิธีการจ่ายและเก็บภาษีกันตามมีตามเกิด” เพราะเป็นวิธีที่บริหารเงินกันเป็น

ปีต่อปี ซึ่งง่ายกับการจัดการบริหาร โดยจะใช้ได้ติดต่อเมื่อสัดส่วนของประชากรวัยทำงานกับวัยเกษียณนั้นมีค่าคงที่และไม่ผันผวนมากเกินไปนัก

วิธีการอีกแบบหนึ่งที่คำนึงถึงเงินสำรองในระยะยาวเอาไว้ นั่นจะเรียกว่าวิธีแบบ Reserving basis โดยจะเป็นวิธีที่ตังเงินสำรองไว้สำหรับแต่ละคน หมายความว่าถ้าคนไหนจ่ายสะสมเอาไว้มากก็จะมี การตังเงินสำรองไว้มากเพื่อที่จะเก็บไว้ให้คนๆ นั้นในอนาคต ซึ่งก็ถือว่าเป็นแนวทางที่ให้แต่ละคนออมเงินของตัวเอง

แต่สิ่งที่พิเศษและต่างกับการออมแบบฝากเงินนั่นก็คือ “การตังเงินสำรองเพื่อวางแผนสำหรับการเกษียณ” นั่นหมายถึงการเตรียมตัวสำหรับอนาคตที่จำเป็นต้องใช้เงินเมื่อยังมีชีวิตอยู่ในช่วงเกษียณ ทำให้การตังเงินสำรองแบบนี้จำเป็นต้องอาศัยหลักการทาง “คณิตศาสตร์ประกันภัย” เข้ามาช่วยคำนวณ ไม่ว่าจะ เป็นอัตราภาระ อัตราการเจ็บป่วย หรืออัตราดอกเบี้ยจากการลงทุน เป็นต้น

## Reserving basis (การตังเงินสำรองตามหลักทฤษฎีคณิตศาสตร์ประกันภัย)

ลักษณะการบริหารภาษีแบบนี้จะ เป็นลักษณะที่เก็บเงินภาษีจากแต่ละคนเข้ามาและมี การตังเงินสำรองเอาไว้ให้สำหรับคนๆ นั้น ซึ่งจุดเด่นของวิธีการบริหารแบบนี้ คือเป็นการบริหารแบบมีการวางแผนตังเงินสำรองล่วงหน้าแบบระยะยาวเอาไว้ ทำให้มั่นใจได้ว่าแต่ละคนจะมีเงินใช้ในยามเกษียณตามที่ได้จ่ายเงินเข้ามาไว้ในช่วงวัยทำงาน แต่สิ่งที่ เป็นข้อเสียของวิธีนี้ก็คือการดำเนินงานที่ยุ่งยากและขาดความยืดหยุ่นในการที่รัฐจะนำเงินไปใช้ทำอย่างอื่น

ปัจจัยต่อไปนี้จะ มีผลกระทบต่อ การประมาณการของเงินสำรองที่จะตังไว้ในแต่ละปี

1. อัตราภาระ เพื่อที่จะประมาณการว่าจะมีคนที่จะเหลืออยู่กี่คนถึงตอนที่เกษียณ และ





เมื่ออยู่ถึงยามเกษียณแล้วจะอยู่กันได้นานเท่าไร

2. อัตราการเจ็บป่วย เพื่อที่จะประมาณค่าใช้จ่ายทางด้านสุขภาพว่าจะต้องจ่ายเมื่อไรและเท่าไรในแต่ละปี トラバドที่คนๆ นั้นยังมีชีวิตอยู่
3. อัตราดอกเบี้ยจากการลงทุน เพื่อให้เงินสำรองที่ตั้งขึ้นมาแต่ละปีได้ดอกเบี้ย โดยการลงทุนนั้นจะต้องมีการจัดการความเสี่ยงทางด้านการเงินที่เหมาะสม เพราะเงินทุกบาททุกสตางค์นั้นเป็นเงินที่จะต้องคืนให้กับคนที่เกษียณในอนาคต

เนื่องจากการดำเนินงานที่ย่างยาก วิธีการ Reserving basis จึงไม่ค่อยนิยมใช้ในการจัดเก็บภาษี อาจเป็นเพราะงบประมาณภาษีนี้นั้นก็มีลักษณะปีต่อปีเหมือนกัน วิธีการ Reserving basis จึงได้ถูกนำมาประยุกต์ใช้กับการจ่ายบำนาญที่เป็นสวัสดิการของข้าราชการและพนักงาน หรือผลประโยชน์จากประกันชีวิตและประกันบำนาญ โดยคนจ่ายเงินเข้ามาให้ นั้นจะเป็นนายจ้างหรือผู้เอาประกันภัยเองก็ได้

การออมเพื่อยามเกษียณโดยวิธี Reserving basis จึงเป็นวิธีที่สามารถใช้ควบคู่กับวิธี Pay as you go ได้อย่างแยบยล โดยภาครัฐสามารถกระตุ้นพฤติกรรมของประชาชนได้จากกลไกทางการออมแบบวิธี Reserving basis นี้ ไม่ว่าจะเป็นการส่งเสริมให้คนทำประกันชีวิตหรือประกันบำนาญเพื่อวางแผนทางการเงินตั้งแต่ต้น

ดังนั้น การแก้ปัญหาของวิธี Pay as you go โดยมีแนวคิดเรื่อง “ภาษีคนโสด” นั้นเป็นเพียงการจะไปแก้ปัญหาระยะสั้นซึ่งอาจทำให้เกิดปัญหาอื่นๆ ตามมาได้ ในทางกลับกัน เราสามารถหันไปส่งเสริมวิธี Reserving basis เช่น “การเพิ่มเพดานค่าลดหย่อนภาษีจากการซื้อประกันชีวิตหรือประกันบำนาญ” ซึ่งเป็นการแก้ปัญหาระยะยาวและมีประสิทธิภาพที่ดีกว่า

การแก้ปัญหาย่างบูรณาการนั้นจึงจำเป็นสำหรับการพัฒนาประเทศในขณะนี้มากที่สุด !!



# Entertainment

โดย พัชรนันท์ วณิชปรีชากุล (หนู่ย) [Entertain@sawasdeeactuary.com](mailto:Entertain@sawasdeeactuary.com)

กลับมาพบกับ “สวัสดิ์แอดฮวีร์” กันอีกแล้วนะคะ ที่ขาดไม่ได้เลย สำหรับสีสันของเรา นั่นก็คือ การประลองปัญญาของเพื่อนๆ ในการไขปริศนากับเรา และที่ขาดไม่ได้เลยก็คือ คำถามจาก บก. คนเก่งของเราค่ะ

1. คนไทยจะซื้ออะไรก่อนระหว่างลอตเตอรี่ ที่ชู้ และประกัน
2. นักสืบ(ไม่)จิว “โคโนน ในฉบับนี้คือใคร
3. อย่างไรดีดีกว่ากันระหว่าง “การเก็บภาษีคนโสด” กับ “การเพิ่มเพดานค่าลดหย่อนภาษีจากการซื้อประกันชีวิต หรือประกันบ้านอายุ

สำหรับฉบับนี้ เรามีเกมส์จากน้องต่อ ที่ร่วมสนุกส่งเกมส์เข้ามา ลองมาดูกันว่าจะยากขนาดไหน

## ให้เพื่อนๆ หาผลรวม $A \times B$ ของทุกช่องให้มีค่ามากที่สุด โดยมีกติกาดังนี้

1. เรากำหนด A มาให้ที่ด้านมุมบนซ้ายในแต่ละช่อง
2. หาค่า  $B_{xx}$  ในแต่ละช่อง โดยมีข้อแม้ว่า ผลบวกของ  $B_{xx}$  ในแนวตั้งและแนวนอน จะต้องเท่ากับตัวเลขที่กำหนดไว้
3.  $B_{xx}$  ห้ามเป็นจำนวนลบ จะต้องเป็นจำนวนเต็มใดๆ เท่านั้น

\*\* สุดท้าย เพื่อนๆ จะต้องไม่ลืมนำค่า  $A \times B$  ของแต่ละช่อง มารวมกันเพื่อให้ได้ค่าสุดท้ายออกมาจะคะ ถ้าเข้าใจกติกาแล้ว ลุยกันเลยคะ

4	0	3	1	5
$B_{11}$	$B_{12}$	$B_{13}$	$B_{14}$	
-5	1	3	11	18
$B_{21}$	$B_{22}$	$B_{23}$	$B_{24}$	
4	2	0	2	8
$B_{31}$	$B_{32}$	$B_{33}$	$B_{34}$	
2	1	-5	3	12
$B_{41}$	$B_{42}$	$B_{43}$	$B_{44}$	
3	12	15	13	

สำหรับเพื่อนๆ ที่หาค่าสุดท้ายได้มากที่สุด 3 ลำดับแรก รับไปเลย Gift Voucher มูลค่า 200 บาท



# Congratulations!

## เฉลยประจำฉบับที่ 30

- ภาพที่หน้า 3 คือ Instituto de Actuarios Espanoles (Spain)
- ภาพที่หน้า 5 คือ American Academy of Actuaries (United States)
- ภาพที่หน้า 6 คือ Institute of Actuaries of Japan (Japan)
- ภาพที่หน้า 8 คือ China Association of Actuaries (China)
- ภาพที่หน้า 9 คือ International Actuarial Association
- ภาพที่หน้า 10 คือ Actuarial Society of Bangladesh (Bankalated)
- ภาพที่หน้า 12 คือ Canadian Institute of Actuaries (Canada)
- ภาพที่หน้า 15 คือ Actuaries Institute Australia (Australia)
- ภาพที่หน้า 16 คือ Singapore Actuarial Society (Singapore)
- ภาพที่หน้า 18 คือ Institute and Faculty of Actuaries (United Kingdom)
- ภาพที่หน้า 19 คือ satuan Aktuari Malaysia (Malaysia)
- ภาพที่หน้า 20 คือ Institut des Actuaire (France)
- ภาพที่หน้า 22 คือ Institute of Actuaries of India (India)
- ภาพที่หน้า 23 คือ Actuarial Society of South Africa (South Africa)
- ภาพที่หน้า 24 คือ Actuarial Society of Hong Kong (Hong Kong)
- ภาพที่หน้า 27 คือ Het Koninklijk Actuarieel Genootschap (Netherlands)

เฉลยเฉลยเข้าไป ถึงกันอึ้งกันไปเลยทีเดียวนะ ฮา.....

เพื่อนๆ ที่ตอบถูกต้องที่สุด มีเพียง 4 ท่านนะค่ะ สำหรับเพื่อนๆ ที่ตอบผิดไปบ้าง อย่าเสียใจนะค่ะ ของรางวัลฉบับหน้า ยัยรอเพื่อนๆ อยู่ค่ะ



## ผู้โชคดีได้รับรางวัลพิเศษ จาก บก. คือ Khun Maylada Amornboonyakrit



ร่วมสนุกและเป็นผู้โชคดีกับเรา  
ได้ในฉบับต่อไปนะคะ

ส่วนเพื่อนๆ อีก 3 ท่าน รอรับของรางวัล  
สุดซึ้งจากทีมงานเลยคะ

1. Khun Natthanit Jariyavarapong
2. Khun Chanida Lertsatienchai
3. Khun Onsajee Teangtrakansook

สำหรับเพื่อนๆ คนไหน  
ที่มีไอเดียเจ๋งๆ อย่างเก็บไว้คนเดียวคะ  
ส่งเกมส์เข้ามาร่วมสนุกกัน  
หากได้รับการตีพิมพ์  
จะได้รับรางวัลจาก  
ทางทีมงาน  
ไปเลยคะ



## ฮาส่งท้าย.....

### เหตุเกิดที่โรงพยาบาล

ที่โรงพยาบาลแห่งนี้ มีคนไข้ตาย บนเตียงเดียวกันซ้ำๆ หลายคน  
ที่น่าแปลกคือ...ทุกศพตายตอนห้าโมงเช้า วันอาทิตย์ (ไม่เชื่ออย่าลบหลู่)

บรรดาหมอจึงตัดสินใจลงไปห้องผู้ป่วย

เพื่อตรวจสอบหาสาเหตุในวันอาทิตย์ก่อนห้าโมงเช้าสัก 2-3 นาที

ทั้งหมดและพยาบาลยืนรอคอยอย่างลุ้นระทึกในห้องผู้ป่วย

ทุกคนต่างกำหลวงพ่อประจำตัวปากสวดมนต์อยู่ตลอดเวลาด้วยความหวาดกลัว

และลุ้นว่าจะเห็นวิญญาณเฮี้ยนหรือไม่ จนเข็มนาฬิกาเดินมาถึงเลข 11

บรรดาภาคเ็นเฉียบขึ้นโดยฉับพลัน ไร้เสียงรบกวนใดๆ แม้เสียงลมหายใจก็แทบไม่ได้ยิน  
และแล้ว !!! ทันใดนั้นพนักงานทำความสะอาดคนใหม่

ที่มาทำงานเฉพาะวันอาทิตย์วันเดียวเดินเข้ามาในห้องผู้ป่วย

ถอดปลั๊กเครื่องช่วยหายใจออกแล้วเสียบปลั๊กเครื่องดูดฝุ่น แทน..

และเริ่ม ทำความสะอาดด้วยความสบายใจ



## 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

## “ดูแลตัวเองดี ใครว่าจะไม่มีโรค”

### ไทยประกันชีวิต “ไม่มีโรค มีคืน”

ใหม่ ประกันโรคร้ายแรง แห่งแรกที่มีเงินคืนให้

- ✔️ คุ้มครอง **10** โรคร้ายแรง ในกลุ่มโรคเมเร็ง หัวใจ หลอดเลือดสมอง
- ✔️ ตรวจพบโรคร้าย รับทันทีสูงสุด **1,000,000** บาท
- ✔️ เบี้ยประกันภัยเริ่มต้นเพียงวันละ **8** บาท\*
- ✔️ ค่ากรม 5 ปี ไม่คลุม **คืนเบี้ยปีสุดท้าย** พร้อมรับบริการ “ไทยประกันชีวิตขอไต”  
เคลื่อนย้ายผู้ป่วยฉุกเฉินทางการแพทย์ ฟรี ตลอด 24 ชั่วโมง\*\*  
สมัครได้ตั้งแต่อายุ **16-60** ปี ไม่ต้องตรวจสุขภาพ\*\*\*

ทุกคำตอบของการประกันชีวิต ติดต่อตัวแทนไทยประกันชีวิต หรือ โทร.

# 02 203 5522

หมายเหตุ : \*คำนวณจากเบี้ยประกันภัยรายปีของเพศหญิง อายุ 16 ปี แผน 1 \*\*บริการดังกล่าวข้างต้นเป็นบริการเสริมพิเศษภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดไว้ในคู่มือผู้เอาประกันภัย บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขโดยมิต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า \*\*\*ต้องผ่านการสุขภาพประกอบการพิจารณารับประกัน  
• ไทยประกันชีวิต “ไม่มีโรค มีคืน” เป็นชื่อทางการตลาด ส่วนในกรมธรรม์จะเป็นชื่อแบบประกัน โรคร้ายแรง รีฟินด์ • ควรศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจ อีกทั้งต้อง  
ต้องทราบข้อมูลตามความเป็นจริงในเอกสารขอเอาประกันภัยเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของท่าน • เอกสารนี้เป็นเพียงการสรุปผลประโยชน์ โดยสังเขปและขอสงวนสิทธิ์  
ในการพิจารณารับประกันตามหลักเกณฑ์ของบริษัทฯ ทั้งนี้เงื่อนไขและค่าธรรมเนียมการจ่ายผลประโยชน์จะถูกระบุอยู่ในกรมธรรม์ที่ท่านซื้อไว้เท่านั้น • ควรศึกษาข้อมูล  
ก่อนการตัดสินใจ อีกทั้งต้องทราบข้อมูลตามความเป็นจริงในเอกสารขอเอาประกันภัยเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของท่าน