

# SA wasdee ctuary

Vol 33 : 3Q14

ฉบับที่ 33 ประจำไตรมาสที่ 3 ปี 2557

IF YOU  
FOCUS ON CHANGE,  
YOU WILL GET RESULTS



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 แดัวแต่กรณี

\*\* ผลประโยชน์และความคุ้มครองเป็นไปตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์  
คำเตือน: ผู้ขอเอาประกันภัยควรศึกษาและทำความเข้าใจในเอกสารเสนอขายก่อนตัดสินใจทำประกันภัย

# Hello from Editor!



**พิเชฐ เจียรธนตรีวิสิณ (ทอมมี่) -- บรรณาธิการ  
และ SOA Ambassador สาขาประเทศไทย**

ธุรกิจประกันภัยนั้นมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีลักษณะเฉพาะที่ไม่เหมือนกับธุรกิจอื่นอยู่หลายด้าน ความท้าทายและอุปสรรคที่มีต่ออุตสาหกรรมนี้ก็มีอยู่มาก ทางทีมงานของสวัสดีแอกซ์ชัวร์จึงได้เล็งเห็นความสำคัญในการพยายามทำความเข้าใจ “ปัจจัยเติบโตของธุรกิจประกันภัย” ซึ่งคอลัมน์ในฉบับนี้จะกล่าวถึงการกำกับดูแลและส่งเสริม บุคลากรมืออาชีพ และช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมในการผลักดันธุรกิจให้เติบโตไปได้

และในฉบับนี้เราขอลองเปิดตัวคอลัมน์ใหม่ในหัวข้อ “ผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่น่าสนใจประจำไตรมาส” ซึ่งเราจะหยิบยกแบบประกันภัยที่น่าสนใจมาฝากให้ชาวสวัสดีแอกซ์ชัวร์ได้ติดตามอ่านกัน และสำหรับใครที่คิดว่ามีแบบประกันดีๆ ก็สามารถส่งมาให้ทีมงานพิจารณาเพื่อเขียนบทวิเคราะห์ให้ได้นะคะ

ส่วนคำถามที่เจอบ่อยในปีนี้ก็คือ งานในแต่ละวัน

ของแอกซ์ชัวร์คืออะไร โดยเราจะหาคำตอบได้จากเรื่อง “งานหน้าบ้านและงานหลังบ้านของแอกซ์ชัวร์” ซึ่งบางคน กว่าจะทำงานครบทั้งหน้าบ้านและหลังบ้าน (ให้รู้เรื่อง) นั้นก็อาจจะใช้เวลากันเป็น 10 ปีเลยทีเดียว

จากนั้นเราก็มาเปลี่ยนบรรยากาศลองมาอ่านหัวข้อที่ทีมงานได้สรรหามาให้ในคราวนี้กับการ “เปลี่ยนตัวเลขให้เป็นตัวโน้ต” ที่เปรียบเทียบอาชีพแอกซ์ชัวร์กับนักดนตรีกัน เพื่อทำให้ชาวสวัสดีแอกซ์ชัวร์เห็นภาพและบทบาทในการเป็นแอกซ์ชัวร์ได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

ก่อนจากกันก็อย่าลืมติดตามคอลัมน์ “Entertainment” ที่ขอยกให้ทุกคนตอบคำถามจากเนื้อหาในสวัสดีแอกซ์ชัวร์ ก่อนเล่นเกมส์กันอย่างได้รรรรสนะครับ ซึ่งต้องบอกว่า เรายกของรางวัลมาแจกกันแบบไม่อันจริง ๆ

สามารถดาวน์โหลดสวัสดีแอกซ์ชัวร์ย้อนหลังได้ที่ [www.sawasdeeactuary.com](http://www.sawasdeeactuary.com) 

## CONTENTS

ฉบับที่ 33/2557

- 04 - Growth factor of insurance business
- 10 - Insurance product of the quarter
- 12 - Front end and back end of actuarial job
- 18 - Turn Math to the Music
- 28 - Entertainment

# ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการ เติบโตของกลุ่มธุรกิจประกันภัย (Part 1 /2)

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



คราวนี้เราลองมาดูปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจประกันภัยกันบ้าง และเนื่องจากธุรกิจประกันภัยนั้นยังเป็นธุรกิจในกลุ่มที่กำลังเติบโตและมีลักษณะเฉพาะที่ไม่เหมือนกับธุรกิจอื่นอยู่หลายด้าน ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจในกลุ่มนี้จึงหนีไม่พ้นเรื่องของสภาพผลิตภัณฑ์ให้อุตสาหกรรมนี้เติบโต ซึ่งรวมถึงความท้าทายและอุปสรรคที่มีต่ออุตสาหกรรมนี้

## ในฉบับนี้เราจะมากล่าวถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเติบโตของธุรกิจประกันภัย ในส่วนแรก ซึ่งก็คือ

1. การกำกับดูแลและส่งเสริม
2. บุคลากรมืออาชีพ
3. ช่องทางการจัดจำหน่าย

### 1. การกำกับดูแลและส่งเสริม

สินค้าของธุรกิจประกันภัยนั้นเป็นสิ่งที่ซับซ้อนและมีผลกระทบต่อสวัสดิการทางสังคม (financial security) ซึ่งก็มักจะตกเป็นข่าวอยู่เสมอในเวลาที่ลูกค้ามีปัญหาจากสินค้าประกันภัยจนได้รับความเดือดร้อน ยกตัวอย่างเช่น บริษัทขาดสภาพคล่องจนไม่สามารถจ่ายเคลมหรือค่าสินไหมทดแทนให้กับลูกค้าได้ ตลอดจนจนถึงการบริการที่ไม่ทั่วถึงในเวลาที่ลูกค้าเดือดร้อน เป็นต้น ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจอื่นที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับสวัสดิการทางสังคม ก็จะเห็นว่าธุรกิจเหล่านั้นไม่ได้มีปัญหาในการตกเป็นข่าวมากนัก ยกตัวอย่างเช่น ธุรกิจทำไม้จิ้มฟันได้ผลิตไม้จิ้มฟันออกมาล็อตหนึ่ง แล้วปรากฏว่าไม้จิ้มฟันล็อตนั้นชอบไปจิ้มแทงเหงือกของตัวเองในเวลาที่เขาไปใช้ ซึ่งก็คงไม่ได้ตกเป็นข่าวเป็นแน่ ยกเว้นเสียแต่ว่ามีคนใช้ไม้จิ้มฟันไปแทงเหงือกตัวเองจนเลือดไหลไม่หยุดหรือช็อคตายไป

ด้วยเหตุนี้ การกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยจึงมีความสำคัญ และทำให้กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องในการทำธุรกิจประกันภัยค่อนข้างมีลักษณะพิเศษและมีบทบาทในการซึ่งเป็นชี้ตายของการเติบโตธุรกิจในกลุ่มนี้เป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นการกำกับดูแลความสามารถในการชำระหนี้ได้ของบริษัท การกำกับดูแลช่องทางการขายรวมถึงวิธีการจัดจำหน่าย การกำกับดูแลความถูกต้องของข้อมูลและสถิติ การกำกับดูแลการลงทุน หรือแม้กระทั่งการกำกับดูแลผลิตภัณฑ์ประกันภัย เป็นต้น

ในอีกมุมหนึ่ง ธุรกิจประกันภัยจำเป็นจะต้องได้รับการพัฒนาส่งเสริมศักยภาพของธุรกิจ

ให้เติบโตเพื่อเป็นพื้นฐานรองรับเศรษฐกิจของประเทศได้ การพัฒนาส่งเสริมนี้สามารถอยู่ในรูปของการพัฒนาศักยภาพในด้านการบริหารเทคโนโลยีสารสนเทศ การลดต้นทุน การพัฒนาบุคลากร การพัฒนาฝ่ายขาย ไปจนถึงการพัฒนาให้ความรู้แก่ประชาชน

แผนพัฒนาธุรกิจประกันภัยจึงได้เน้นให้ภาคธุรกิจประกันภัยของประเทศมีส่วนร่วมในการพัฒนาศักยภาพ และขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ รวมทั้งให้มีบทบาทในการระดมเงินออม และมีส่วนร่วมในการพัฒนาตลาดทุนของประเทศให้มากขึ้น โดยได้จัดทำแผนการประกันภัยแห่งชาติ ที่เป็นกรอบทิศทางที่ชัดเจน ทั้งทิศทางนโยบายของภาครัฐในการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัย และทิศทางงานดำเนินงานของภาคธุรกิจประกันภัย เพื่อให้มีการพัฒนาระบบบริหารงาน การพัฒนาบุคลากรและกลไกต่างๆ อย่างต่อเนื่อง

ดังนั้น ธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยจึงมี “สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย” หรือที่เรียกว่า คปภ. ซึ่งเป็นหน่วยงาน



ที่คอยกำกับและส่งเสริมอุตสาหกรรมนี้อยู่ โดยคอยขับเคลื่อนให้ภาคธุรกิจเติบโตไปข้างหน้าได้อย่างต่อเนื่อง

กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยจึงเป็นหนึ่งในปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเติบโตของกลุ่มธุรกิจประกันภัย ที่จะต้องระมัดระวังเป็นพิเศษ เพราะกฎระเบียบอย่างหนึ่งสามารถเป็นได้ทั้งการกำกับดูแลและการพัฒนาส่งเสริมได้ในเวลาเดียวกัน เพียงแต่ว่าจะถูกนำมาตีความและใช้ในด้านไหนมากกว่ากันเท่านั้น

การกำกับดูแลและการพัฒนาส่งเสริมจึงเป็นได้ทั้งศาสตร์และศิลป์ ถ้าธุรกิจประกันภัยได้รับแต่การพัฒนา

ส่งเสริมให้มุ่งไปข้างหน้าอย่างเดียวจนเกินไป ก็จะทำให้การกำกับดูแลนั้นเป็นไปด้วยความยากลำบากและส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของธุรกิจ ในทางกลับกัน การที่มีการมุ่งเน้นแต่การกำกับดูแลที่รัดกุมจนเกินพอดีก็จะทำให้ธุรกิจประกันภัยไม่สามารถขับเคลื่อนไปข้างหน้าได้ทันกับธุรกิจอื่น รวมไปถึงการสร้างข้อจำกัดในการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันกับต่างประเทศด้วย

เราคงต้องจับตามองธุรกิจประกันภัยกันต่อไปว่าจะมีทิศทางการเติบโตไปทางไหน โดยเฉพาะความพร้อมในการเปิดเสรีประกันภัยภายใต้ AEC ที่กำลังจะมาถึงในเร็ววันนี้

## 2. บุคลากรมืออาชีพ

ธุรกิจประกันภัยนั้นเป็นธุรกิจที่ประกอบไปด้วย

1) กระดาษ 2) ปากกา และ 3) คน ซึ่งจะเห็นได้ว่าในบรรดาส่วนประกอบที่กล่าวมาทั้งหมดนั้น “คน” หรือบุคลากรเป็นสิ่งที่มีความสำคัญที่สุดในการขับเคลื่อนธุรกิจประกันภัยให้เติบโตไปข้างหน้าได้ โดยการจะสร้างบุคลากรสำหรับธุรกิจประกันภัยขึ้นมาได้นั้นไม่ใช่เรื่องง่ายเลย

บุคลากรในธุรกิจประกันภัยในที่นี้ ส่วนใหญ่จะหมายถึงส่วนงานที่จะต้องอาศัยความเป็นมืออาชีพ (Professional) มาร่วมทำงาน เนื่องจากจะต้องใช้ความรู้และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นฝ่ายขาย ฝ่ายพิจารณารับประกันภัย ฝ่ายดูแลค่าสินไหมทดแทน ฝ่ายกฎหมาย หรือแม้กระทั่งฝ่ายคณิตศาสตร์ประกันภัย เป็นต้น โดยบางสายอาชีพก็จะต้องมีการสร้างคนให้สั่งสมประสบการณ์กันเป็นเวลานานทีเดียว กว่าจ





เข้าใจธุรกิจประกันภัยกันอย่างถ่องแท้ และนำมาพัฒนาระบบของธุรกิจประเภทนี้ได้

ปกติแล้ว ธุรกิจประกันภัยต้องใช้เวลาในการพัฒนาบุคลากรมากกว่าธุรกิจอื่น เนื่องจากธุรกิจนี้ค่อนข้างจะมีความเฉพาะตัวอยู่สูงมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งคำศัพท์ประกันภัยและเทคนิคต่างๆ รวมไปถึงการจัดการความเสี่ยงที่จะต้องอาศัยความคุ้นเคยจากประสบการณ์และองค์ความรู้ทางด้านประกันภัยอยู่ไม่น้อย ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้ว บุคลากรทางด้านนี้อาจซีพีที่ได้รับการป่มเพาะเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 5 - 8 ปี จะได้รับการตอบรับและเป็นที่ต้องการของอุตสาหกรรมประกันภัยเป็นอย่างมาก แต่ในขณะเดียวกัน บุคลากรในธุรกิจนี้จะเสียเปรียบธุรกิจอื่นเมื่อทำงานมีประสบการณ์มาเพียงแค่นี้ไม่กี่ปี เพราะต้องใช้เวลานานในการเรียนรู้มากกว่าธุรกิจอื่น

ดังนั้น ธุรกิจประกันภัยนี้จึงมีต้นทุนในการพัฒนาบุคลากรมีค่าสูงกว่าธุรกิจประเภทอื่นอยู่บ้าง ซึ่งเมื่อบุคลากรเหล่านี้ได้รับการพัฒนาจนถึงขั้นหนึ่งแล้ว ก็จะสามารถทำประโยชน์ให้กับธุรกิจนี้ได้เป็นอย่างมาก เรียกได้ว่าการพัฒนาบุคลากรมีค่าซีพีในธุรกิจนี้เป็นต้นทุนระยะยาวสำหรับแต่ละองค์กรก็ว่าได้

การพัฒนาบุคลากรจึงเป็นอะไรที่ท้าทายและอาจจะเป็นข้อจำกัดในการเติบโตของกลุ่มธุรกิจนี้ก็เป็นได้ และในเมื่อมันเป็นสิ่งที่จะต้องพิจารณาเพื่อผลลัพธ์ในระยะยาวกว่าธุรกิจอื่นแล้ว การสรรหาและรักษามูลค่าบุคลากรที่มีคุณภาพเอาไว้กับองค์กรจึงเป็นสิ่งที่ท้าทายที่ตามมา

1. สรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพเข้ามาในธุรกิจ
2. พัฒนาบุคลากรให้มีความคิดและความสามารถเชิงลึก
3. รักษาบุคลากรที่ดีไว้กับองค์กร

สำหรับการสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพมาเข้าธุรกิจอุตสาหกรรมนี้ นั้น ถึงแม้เราจะเห็นว่าบริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัยเป็นสถาบันการเงินก็ตาม แต่ธุรกิจนี้จะต้องยอมรับว่าคนมักจะนิยมเลือกทำงานในธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินอื่นๆ เสียมากกว่า เรียกได้ว่าธุรกิจประกันภัยอาจจะเป็นที่สุดท้ายที่อยากจะเลือกเลยก็ว่าได้ สิ่งที่จะสามารถดึงดูดคนที่มีคุณภาพเข้ามาในวงการประกันภัยได้นั้นก็คือการให้ข้อมูลและความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจนี้ให้มากพอในการตัดสินใจเลือกเส้นทางสายอาชีพ และความมุ่งมั่นที่จะเติบโตไปกับธุรกิจนี้ในระยะยาว

สิ่งที่เป็นลักษณะพิเศษอีกอย่างของคนที่จะเข้ามาทำงานในธุรกิจนี้ก็คือ “เมื่อเข้ามาแล้ว จะออกยาก” เพราะเมื่อเข้ามาแล้ว จะต้องใช้เวลาในการสั่งสมประสบการณ์ ประสบการณ์เชิงลึกในธุรกิจประกันภัยนี้ ซึ่งความรู้และประสบการณ์ทางด้านเทคนิคในบางสายงานนั้นเอาไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจประเภทอื่นได้ยาก ทำให้การที่จะตัดสินใจออกไปอยู่ในธุรกิจอื่นนั้นทำได้ยากในเวลาที่ได้ฝังรากหยั่งลึกลงไปในธุรกิจนี้แล้ว เว้นเสียแต่ว่าจะออกไปตั้งต้นธุรกิจของตัวเองใหม่ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้มีบุคลากรที่ทำงานในธุรกิจนี้เพียงไม่กี่ปีได้มีความคิดหันเหออกไปจากธุรกิจก่อนที่จะฝังตัวอยู่ในธุรกิจนี้อยู่บ่อยๆ

ข้อดีของการทำงานในธุรกิจนี้ก็คือ ธุรกิจนี้ไม่หวือหวาหรือขึ้นลงตามภาวะเศรษฐกิจเมื่อเทียบกับสถาบันการเงินอื่นๆ บุคลากรในธุรกิจนี้ส่วนใหญ่จึงแสวงหาความ

มั่นคงในอาชีพและ สมดุลยภาพระหว่างชีวิตกับงาน (Work-life Balance)

หนึ่งในสิ่งสำคัญที่สุดในการผลักดันให้ธุรกิจนี้เติบโตได้ก็คือการสร้าง “คน” ให้เกิดเป็น Human Capital (หรือที่เรียกว่า “ทุนมนุษย์”) ขึ้นมาในธุรกิจ และเนื่องจากธุรกิจนี้ยังมีโอกาสให้เติบโตได้อีกมาก บุคลากรในธุรกิจนี้จึงมีโอกาสดูแลเติบโตได้มากกว่าคนอื่น หากแต่ว่าจะมุ่งมั่นและพัฒนาตนเองไปได้ไกลแค่ไหน ก็ขึ้นอยู่กับทัศนคติในการทำงานและวิถีคิดของแต่ละคน

ทั้งองค์กรและบุคลากรในองค์กรนั้นเป็นสิ่งที่เกี่ยวเนื่องซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับธุรกิจที่ดำเนินงานด้วย กระดาษ ปากกา และที่ “คน”

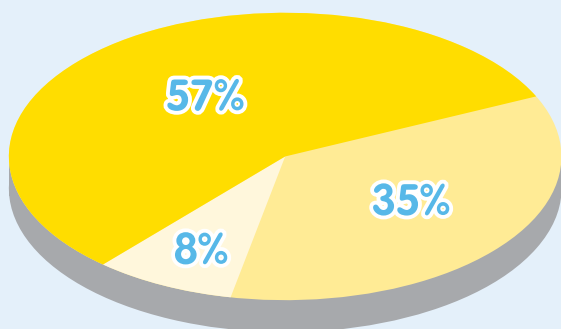
### 3. ช่องทางการจัดจำหน่าย

ต้องยอมรับว่าธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยนั้น ผลิตสินค้าเอาไว้เพื่อเน้นการขายเป็นหลัก ซึ่งแตกต่างกับธุรกิจอื่นที่สินค้าวางอยู่บนชั้น แล้วก็สามารถรอให้คนมาซื้อได้ และเนื่องจากสินค้าประกันภัยเป็นสินค้าที่มีความซับซ้อนและยากต่อการทำความเข้าใจ จึงจะต้องมีตัวกลางที่เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายไว้ให้คำปรึกษาและอธิบายตัวสินค้าให้ลูกค้าเข้าใจ แต่สิ่งที่หนักขายทำไปมากกว่านั้นก็คือการทำให้ลูกค้าได้รู้ถึงความสำคัญในตัวสินค้า และอธิบายถึงความจำเป็นที่จะต้องซื้อ ก่อนที่จะมาจบลงด้วย

การเลือกสินค้าประกันภัยที่เหมาะสมให้กับลูกค้าคนนั้น

คุณภาพและความเป็นมืออาชีพของช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจประกันภัยจึงเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของการเติบโตธุรกิจให้ไปข้างหน้าอย่างยั่งยืน โดยช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจนี้ก็มิได้อยู่หลายช่องทาง เช่น ตัวแทนประกันภัย (ประกันชีวิตและประกันวินาศภัย) นายหน้าประกันภัย (โบรกเกอร์) ธนาคาร การขายตรงผ่านโทรศัพท์ หนังสือพิมพ์ จดหมายสิ่งพิมพ์ต่างๆ หรือแม้กระทั่งอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

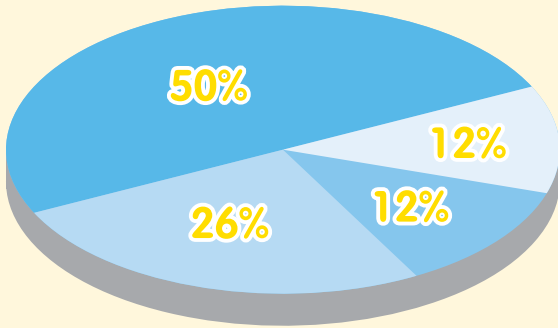
#### ช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย ในปี 2555 นั้นจะแบ่งเป็น



- 1. ตัวแทนประกันชีวิต (Agency distribution) ประมาณ 57%
- 2. ธนาคาร (Bancassurance) ประมาณ 35%
- 3. ขายตรงและอื่นๆ อีก 8%



## ช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทย ในปี 2555 นั้นจะแบ่งเป็น



- 1. นายหน้าประกันภัย (โบรกเกอร์) ประมาณ 50%
- 2. ตัวแทนประกันวินาศภัย (Agency distribution) ประมาณ 12%
- 3. ธนาคาร (Bancassurance) ประมาณ 12%
- 4. ขายตรงและอื่นๆ อีก 26%

ในแง่กฎหมายในการทำประกันภัยนั้น การทำธุรกรรมจะเกิดขึ้นได้ถ้ามีลูกค้านั้น “ผู้เสนอ” และบริษัทเป็น “ผู้สนอง” เท่านั้น ช่องทางการจัดจำหน่ายจึงเป็นตัวกลางที่เชื่อมต่อระหว่างบริษัทกับลูกค้า และให้ความรู้ความเข้าใจแก่ลูกค้า จนกระทั่งลูกค้าตัดสินใจเป็น “ผู้เสนอ” นั้นเอง

ความรู้ความเข้าใจของลูกค้าจะไดมาจากพื้นฐานความเข้าใจในการทำประกัน ซึ่งพื้นฐานของคนในแต่ละประเทศจะไม่เหมือนกัน เพราะขึ้นอยู่กับหลักสูตรการศึกษาของแต่ละประเทศว่าได้เล็งเห็นความสำคัญในการทำประกันภัยมากแค่ไหน โดยในประเทศในแถบเอเชียนี้ เราจะเห็นว่าประชากรในประเทศสิงคโปร์และญี่ปุ่นมีพื้นฐานความรู้ความเข้าใจในตัวประกันภัยมากเป็นอย่างดี ทำให้สินค้าประกันภัยในประเทศเหล่านี้ เป็นสินค้าที่มีไวรัลให้คนเข้ามาซื้อ และไม่ได้มุ่งเน้นแต่เพียงการขายเพียงอย่างเดียว

โดยมากแล้ว คำตอบแทนของช่องทางการจัดจำหน่ายจึงมีส่วนเกี่ยวพันที่ถูกต้องเข้ากับพื้นฐานความรู้ความเข้าใจในตัวประกันภัยของประชาชน เพราะคำตอบแทนเหล่านั้นจะขึ้นกับความพยายามที่จะต้องอธิบายและสร้างความรู้ความเข้าใจในการขาย รวมไปถึงถึงสัดส่วนที่ลูกค้าจะตัดสินใจจ่ายเงินทำประกันภัยจริงๆ

ยกตัวอย่างเช่น สมมติว่าการขายประกันในประเทศสิงคโปร์หรือญี่ปุ่น จะใช้เวลาในการติดต่อเจอกัน 3 ครั้ง เฉลี่ยครั้งละ 30 นาที และการที่ได้อธิบายให้ลูกค้า 3 คนจะมีคนตัดสินใจซื้อ 1 คน กับการขายประกันในประเทศไทย จะใช้เวลาในการติดต่อเจอกัน 5 ครั้ง เฉลี่ยครั้งละ 1 ชั่วโมง และการที่ได้อธิบายให้ลูกค้า 10 คนจะมีคนตัดสินใจซื้อเพียง 1 คน แล้วจะเห็นว่าความพยายามในการขายนั้นมีความแตกต่างกัน ยังผลให้ต้นทุนของช่องทางการจัดจำหน่ายเองนั้นมีค่าไม่เท่ากัน

ซึ่งนั่นก็หมายความว่า ถ้าประชาชนมีทัศนคติ ความรู้ความเข้าใจ และเล็งเห็นความสำคัญของการทำประกันภัยกันเป็นจำนวนมากขึ้นแล้วก็จะทำให้ต้นทุนของช่องทางการจัดจำหน่ายถูกลง และจะส่งผลดีกลับมาถึงธุรกิจและตัวของลูกค้าเองในที่สุด

ดังนั้น เราจะสามารถมองการเติบโตของธุรกิจนี้ได้จากความเป็นมืออาชีพของช่องทางการจัดจำหน่ายและนักขาย ในอีกมุมหนึ่ง ความรู้ความเข้าใจในสินค้าประกันภัยของผู้ซื้อก็เป็นสิ่งสำคัญไม่แพ้กัน เรียกได้ว่าฝั่งหนึ่งผลัดและอีกฝั่งหนึ่งดึง จึงจะทำให้เกิดกระบวนการซื้อขายกัน และผลักดันให้ธุรกิจเติบโตขึ้นมาได้ในที่สุด



# ผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่น่าสนใจ ประจำไตรมาส *อาทิตยา นาวาเจริญ (ชิน)*

สวัสดิคະผู้อ่านสวัสดิคัแอดชัวร์ทุกท่าน ขอต้อนรับทุกท่านเข้าสู่หัวขัอนัองใหม่ประจำฉบับนี้ “ผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่น่าสนใจประจำไตรมาส” โดยหลายท่านทราบกันดีอยู่แล้วว่าธุรกิจประกันชีวิตและประกันภัยในประเทศไทยนับวันยิ่งเข้มขั้นขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งสามารถสังเกตได้จากอัตราการแข่งขันผ่านช่องทางทางการจัดจำหน่าย อาทิ ช่องทางการขายผ่านตัวแทนและช่องทางการขายผ่านทางธนาคาร และเป็นที่น่านัอนอยู่แล้วว่าในอนาคตการขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตและประกันภัยผ่านทางออนไลน์มีใช้เรื่องที่เป็นไปไม่ได้เลย เพราะลักษณะลูกค้าส่วนใหญ่ในปัจจุบันต้องการความสะดวกและรวดเร็ว ประเด็นสำคัญอยู่ที่ว่าทุกบริษัทมีการเตรียมความพร้อมด้านผลิตภัณฑ์ บุคลากร และระบบงานต่างๆ ดีแล้วหรือยัง ในหัวขัอนันี้เขียนขอแนะนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจแก่ทุกท่าน เพราะเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่จะผลักดันธุรกิจประกันในประเทศไทยให้ก้าวไกลยิ่งขึ้น

ไตรมาสนี้ผู้เขียนขอแนะนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตตัวหนึ่งที่ชื่อว่า “**ธนทวี 10/5**” ของบริษัทไทยประกันชีวิต ผลิตภัณฑ์นี้เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทสะสมทรัพย์ ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักคือคนทำงานอย่างพวกเรานัอง ผลประโยชน์ของผลิตภัณฑ์นี้จะมุ่งเน้นด้านการออมและลดหย่อนภาษี ทุกท่านสามารถศึกษารายละเอียดของผลิตภัณฑ์ “**ธนทวี 10/5**” ได้ในตอนท้ายของหัวขัอนันี้ บางท่านอาจมีความเห็นว่าผลิตภัณฑ์นี้มีความคล้ายคลึงกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทประกันชีวิตอื่น แต่ความพิเศษของผลิตภัณฑ์ของบริษัทไทยประกันชีวิตอยู่ที่ “**การบริการไทยประกันชีวิตชอตไลน์**” การบริการนี้เกี่ยวกับการให้บริการช่วยเหลือทางการแพทย์และการเดินทาง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดย**ไม่เสียค่าใช้จ่าย**ใดๆ และไทยประกันชีวิตยังเปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมงอีกด้วย นับว่าไทยประกันชีวิตเป็นตัวเลือกที่ดีตัวเลือกหนึ่งของผู้บริโภคเลยก็เดี๋ย

## ลักษณะผลิตภัณฑ์ sunv1 10/5

1. ระยะเวลาเอาประกันภัย : 10 ปี
2. ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย : 5 ปี
3. จำนวนเงินเอาประกันภัย : ขั้นต่ำ 20,000 บาท
4. การชำระเบี้ยประกันภัย : รายปี
5. อายุรับประกัน : อายุ 1 เดือน - 70 ปี

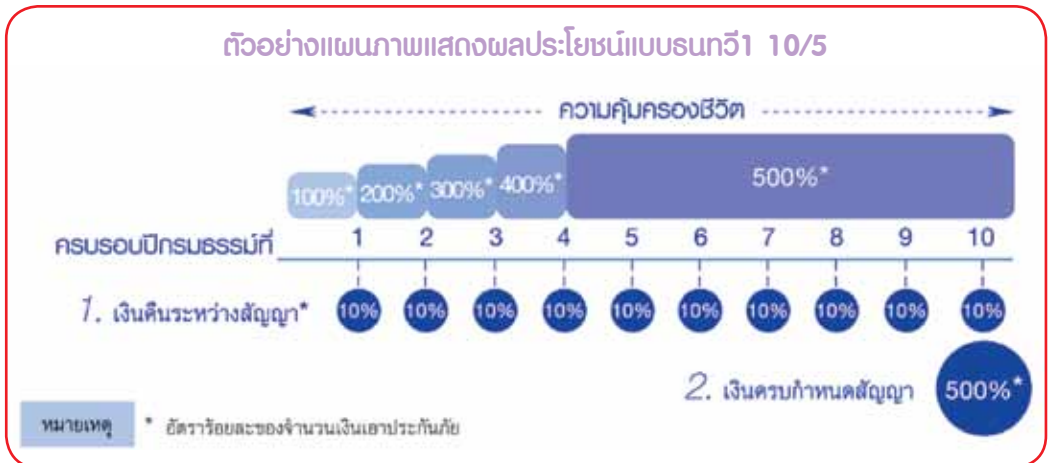
\* ตามประกาศอธิบดีกรมสรรพากรเกี่ยวกับภาษีเงินได้ฉบับที่ 172

\*\* บริการดังกล่าวข้างต้นเป็นบริการเสริมพิเศษภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดไว้ในคู่มือผู้เอาประกันภัย บริษัทฯ ของสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขโดยมีต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

## จุดเด่น

- ✓ ลดหย่อนภาษีสูงสุด 100,000 บาท\*
- ✓ เงินคืน 10% ของจำนวนเงินเอาประกันภัยทุกปี ตลอด 10 ปี
- ✓ ครบ 10 ปี รับเงินคืน 500% ของทุนประกัน
- ✓ ออมสั้นเพียง 5 ปี คຸ້ມครอง 10 ปี
- ✓ สิ้นครได้ ไม่ต้องตรวจและไม่ต้องตอบคำถามสุขภาพ
- ✓ ดูแลมากกว่าการประกันชีวิต ด้วยสิทธิพิเศษ “ไทยประกันชีวิตฮอตไลน์\*\*” บริการเคลื่อนย้ายผู้ป่วยฉุกเฉินทางการแพทย์ ตลอด 24 ชั่วโมง

## ผลประโยชน์



สำหรับท่านที่กำลังมองหารูปแบบใหม่ของผลิตภัณฑ์ที่สามารถปรับใช้ในผลิตภัณฑ์ของประเทศไทยได้ ผู้เขียนขอแนะนำผลประโยชน์ตามด้านล่างนี้

## ผลประโยชน์การว่างงาน

หากผู้เอาประกันภัยกลายเป็นบุคคลว่างงาน 30 วันขึ้นไป ผู้เอาประกันภัยสามารถผ่อนผันการชำระเบี้ยประกันภัยได้ถึงระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่ค้างชำระเบี้ยประกันครั้งแรกในระหว่างการว่างงาน ทั้งนี้ผู้เอาประกันภัยยังคงได้รับความคุ้มครองเช่นเดิมตลอดอายุครบสัญญา

ส่วนใหญ่ผลประโยชน์นี้จะแนบกับผลิตภัณฑ์ที่มีประกันคืนเบี้ยประกันชีวิต (Refundable Premium) ผู้

เขียนคิดว่าบริษัทประกันภัยสามารถปรับใช้แนวคิดนี้ให้เข้ากับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของท่านได้ไม่มากนัก

สุดท้ายนี้ ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหัวข้อนี้เป็นประโยชน์แก่ผู้อ่าน หากท่านมีคำแนะนำและความเห็นประการใดสามารถแสดงความคิดเห็นของท่านได้ที่ [Editor@sawasdeeactuary.com](mailto:Editor@sawasdeeactuary.com) เพื่อนำไปปรับปรุงและพัฒนาในครั้งต่อไปคะ ขอขอบคุณมากนะคะ

คุยกับ

แอกซ์วรี

## งานหน้าบ้าน และ งานหลังบ้าน ของแอกซ์วรี

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

ผมได้มีโอกาสได้ให้สัมภาษณ์ในรายการ “ก้าวทันประกันภัย” ทางช่อง Nation Channel เป็นเวลาประมาณเกือบครึ่งชั่วโมง ซึ่งก็ได้พูดคุยเกี่ยวกับอาชีพนักคณิตศาสตร์ ประกันภัยว่ามีที่ไปที่ไปเป็นอย่างไร และอาชีพนี้ทำอะไรบ้าง โดยรายการนี้เป็นรายการสด เพราะฉะนั้น คำถามและคำตอบจากการสัมภาษณ์ครั้งนี้จึงออกมาแบบสดๆ เป็นธรรมชาติ ซึ่งก็มีคำถามที่น่าสนใจอยู่หลายประเด็น โดยเฉพาะคำถามที่ว่า “ในแต่ละวันนั้นแอกซ์วรีได้ทำอะไรบ้าง”

พอได้ฟังคำถามนี้เท่านั้น ก็รู้สึกได้ทันทีว่าเป็นคำถามที่ดีมาก เพราะเชื่อว่าคงมีคนไม่น้อยที่นึกสงสัยว่า จำเป็นด้วยหรือที่บริษัทจะต้องมีแอกซ์วรีกันมากมาย เพื่อนั่งคำนวณเบี้ยประกันภัยในบริษัทประกันภัย

เมื่อฟังคำถามจบ ผมก็อดยิ้มที่มุมปากไม่ได้ ก่อนที่จะตอบไปว่า หน้าที่ของแอกซ์วรีคงมีมากกว่าที่ทุกคนได้เห็นกันอยู่ เพราะงานของแอกซ์วรีถ้าจะเปรียบง่ายๆ แล้วก็ยิ่งแบ่งออกเป็นงานหน้าบ้านกับงานหลังบ้าน

## งานหน้าบ้าน

งานหน้าบ้าน เป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบ ประกันภัยเพื่อหาความเป็นไปได้ว่า บริษัทจะสามารถ ขายสินค้าที่เป็นกระดาษแบบนี้ออกมาได้หรือไม่ ซึ่งมัน ก็เหมือนกับเป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) ก่อนที่บริษัทจะเริ่มลงมือลงทุน ไปกับโครงการนี้ โดยการที่รู้ว่าโครงการนี้จะสำเร็จได้ หรือไม่ ก็คงต้องดูกันว่าขายได้หรือไม่ และถ้าขายได้ แล้ว บริษัทจะสามารถแบกรับหนี้ไปตลอดเพื่อจ่ายเงิน คืนให้กับลูกค้าได้ครบถ้วนตามจำนวนและตามระยะเวลาที่กำหนดได้หรือไม่ ซึ่งนั่นก็หมายความว่าบริษัท จะต้องรู้ว่าโครงการนี้พอมีกำไรเลี้ยงตัวเองได้ และการ ที่จะรู้ว่ามีกำไรหรือไม่ บริษัทจะต้องรู้ต้นทุนเสียก่อน

ต้นทุนที่ว่าสำหรับบริษัทประกันภัยนี้ เป็นต้นทุนที่ไม่รู้ว่าจะเกิดขึ้นเมื่อไร และเมื่อเกิดขึ้นแล้วก็ไม่รู้ว่า จะเกิดขึ้นเท่าไร ซึ่งเรื่องนี้จำเป็นจะต้องอาศัยหลักการทางคณิตศาสตร์ประกันภัยเข้ามาประยุกต์ใช้เพื่อ ประเมินการหาต้นทุนของความเสี่ยงจากการวิเคราะห์ อดีตและจำลองอนาคตขึ้นมา

การทำงานหน้าบ้านแบบนี้จะต้องมองการณ์ไกล เพื่ออนาคตที่จะเกิดขึ้นด้วย ยกตัวอย่างเช่น การตัดต่อยีนส์ เทคนิคการแพทย์ใหม่ๆ ที่จะช่วยให้คนมีชีวิตยืนยาวขึ้น หรือ แม้กระทั่งรถยนต์พลังงานแสงอาทิตย์ที่อาจจะเป็นที่แพร่หลาย ในอนาคตก็ได้ และสิ่งที่ขาดไม่ได้ก็คือการทำงานร่วมมือกับ แผนกการตลาดและฝ่ายขายเพื่อที่จะเข้าใจสภาพตลาด และ มั่นใจได้ว่าสินค้าที่ออกแบบมานั้นสามารถนำไปขายได้จริง

ดังนั้น แอคชูว์รีจึงไม่ได้ทำแค่การคำนวณเบี้ย ประกันภัยแต่เพียงอย่างเดียว หากแต่การจะขายแบบประกัน แต่ละอย่างออกมาได้นั้น อาจจะต้องออกแบบประกันภัยมา เป็นสิบตัว เพื่อเลือกแบบที่เหมาะสมที่สุดกับตลาดนั้นเอง

งานหน้าบ้านจึงต้องคอยติดต่อกับฝ่ายต่างๆ ต่อไปนี้

1. ฝ่ายการตลาด (Marketing) และ ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution channel) ไม่ว่าจะเป็น ตัวแทน (Agency) ธนาคาร (Bancassurance) หรือการขายตรง (Direct marketing) เพื่อพูดคุย กันว่าแบบประกันที่จะเอาออกไปขายนั้นสามารถขาย ได้หรือไม่ และมีผลประโยชน์ให้กับช่องทางการจัด จำหน่ายและลูกค้าที่สมดุลหรือไม่ เป็นต้น



- พิจารณารับประกัน (Underwriting) และพิจารณาการจ่ายค่าสินไหม (Claim) ที่ต้องมั่นใจว่าความเสี่ยงที่บริษัทรับเข้าและเม็ดเงินที่จะจ่ายออกไปนั้นสอดคล้องกับเงื่อนไขในการจ่ายผลประโยชน์และการจัดการความเสี่ยงที่ได้ประเมินไว้ใน การคำนวณตามหลักการคณิตศาสตร์ประกันภัยหรือไม่ เพราะการได้พุดคุยกับฝ่ายนี้จะทำให้ แอคชูว์รีเห็นภาพออกว่าความเสี่ยงที่บริษัทจะรับเข้ามานั้นมีมากน้อยแค่ไหน
- กฎหมาย (Legal) ที่จะช่วยร่างสัญญากรมธรรม์ให้

มีความถูกต้องและครอบคลุมไปตลอดอายุสัญญาของกรมธรรม์

- ฝ่ายระบบดำเนินการ (Operation system) ที่จะต้องรองรับระบบปฏิบัติการของบริษัทได้
- คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ที่จะต้องอนุมัติแบบประกันแต่ละแบบก่อนที่จะออกขายสู่ท้องตลาด โดยจะต้องมีแอคชูว์รีที่เซ็นกำกับรับรอง เช่นเดียวกับวิศวกรโยธาที่เวลาจะสร้างแบบแปลนตึกที่ต้องเซ็นกำกับรับรองโครงสร้างของตึก

ปกติเราเรียกแอคชูว์รีที่ทำงานหน้าบ้านว่า “โปรดักส์แอคชูว์รี (Product Actuary)” หรือ “มาร์เก็ตติ้งแอคชูว์รี (Marketing Actuary)” กัน

## งานหลังบ้าน

งานหลังบ้าน เป็นงานที่มีหน้าที่ความรับผิดชอบไม่ยิ่งหย่อนไปกว่างานหน้าบ้านเลย ถ้าเปรียบเทียบการสร้างแบบประกันขึ้นมาแบบหนึ่งให้เหมือนกับการสร้างตึกแล้ว งานหน้าบ้านคือการออกแบบแปลนและคำนวณว่าตึกที่จะสร้างนั้นจะมีคนมาซื้อและเมื่ออยู่แล้วจะไม่ล้มพังลงมา แต่เมื่อตึกนั้นได้ถูกขายไปแล้ว งานหลังบ้านจะ

รับช่วงต่อมาในการดูแลรักษาตึกให้มีสภาพเรียบร้อยและทำให้คนที่เข้ามาอยู่มั่นใจได้ว่าตึกนี้มีความมั่นคงแข็งแรงไม่หวั่นแม้วันน้ำท่วม แผ่นดินไหว ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับ การที่ลูกค้าได้ซื้อแบบประกันไปนั้นก็หมายความว่าบริษัทประกันจำเป็นต้องจัดการความเสี่ยง ดูแลงบการเงิน เพื่อมั่นใจในความสามารถในการชำระหนี้ได้ (solvency) ของบริษัทเอาไว้จนกว่าวันที่ต้องจ่ายเงินคืนให้กับลูกค้า





งานหลังบ้านจึงเป็นอะไรที่ต้องดูแลผู้ถือกรรมกรรมไปตลอดอายุสัญญาที่ได้เขียนเอาไว้ ถ้าเป็นแบบประกันชีวิตที่คุ้มครองตลอดชีวิตแล้ว นั่นก็หมายความว่า การที่จะต้องจัดการดูแลกรรมกรรมนั้นไปตลอดชีวิตของลูกค้า ถึงแม้ว่าบริษัทขายสินค้ามานานแล้วหลายสิบปี แต่สินค้าที่ขายมาตั้งแต่บริษัทยังเริ่มก่อตั้งนั้น ก็ยังคงสภาพเหมือนดึกที่สร้างเอาไว้ ต่างกันตรงที่ว่าดึกที่เก่าแล้วยังสามารถทุบทิ้งและสร้างใหม่ได้ แต่กรรมกรรมนั้นจะยังคงอยู่คู่กับบริษัทตลอดไป ผลิตรักษณ์ประกันภัยจึงเป็นอะไรที่ต้องมีการจัดการดูแลมากกว่า สบู่หรือผงซักฟอกที่ขายแล้วก็ขายเลย (แน่นอนว่าคงต้องมีบริการหลังการขายอยู่)

งานหลังบ้านของแอดชัวร์สามารถจำแนกออกได้คร่าวๆ ดังนี้

1. งานทางด้าน การประเมินมูลค่าของหนี้สิน (Liability valuation) ซึ่งจะต้องประเมินค่าต้นทุนที่ไม่รู้ว่าจะเกิดขึ้นเมื่อไร และเมื่อเกิดขึ้นแล้วก็ไม่ว่าจะเกิดขึ้นเท่าไร โดยใช้หลักการทางคณิตศาสตร์ประกันภัยเข้ามาประยุกต์และเอามาคำนวณมูลค่าเพื่อตั้งหนี้สิน (Liability) ใน

งบการเงินของบริษัท ซึ่งหนี้สินสำหรับผู้ถือกรรมกรรมนั้นโดยหลักการแล้วจะมีอยู่ 2 ชนิด คือ 1) เงินสำรองกรรมกรรมประกันภัย (Policy Reserve) และ 2) เงินสำรองสินไหมทดแทน (Claim Reserve) ซึ่งมีวัตถุประสงค์และการตีความเงินสำรองทั้ง 2 ชนิดต่างกัน มีความสำคัญต่างกันระหว่างบริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัย

2. การวิเคราะห์งบกำไรขาดทุน (Profit and Loss analysis) เพราะเงินสำรองที่ตั้งเพิ่มขึ้นในแต่ละปีนั้น คือการทำให้บริษัทรับรู้กำไรในปีนั้นได้น้อยลง โน้มุมกลับกัน ถ้าแอดชัวร์ปล่อยเงินสำรองออกมาใช้ในปีนั้น ก็จะเป็นการรับรู้กำไรในปีนั้นให้มากขึ้น ซึ่งการจะตั้งเพิ่มขึ้นหรือปล่อยออกมาเท่าไรนั้นก็จะต้องขึ้นกับหลักการทางคณิตศาสตร์ประกันภัย และชนิดของงบการเงินที่บริษัทใช้อยู่
3. การจัดการความสามารถในการชำระหนี้ได้ของบริษัท (Solvency ratio) ก็เป็นเรื่องสำคัญ เพราะนอกจากเงินสำรองที่บริษัทจะต้องตั้งแล้ว บริษัทยังต้องตั้งเงินกองทุนขั้นต่ำที่เอาไว้รองรับความเสี่ยงด้านต่างๆ เอาไว้ด้วย
4. การจัดการเงินกองทุน (Capital Management)

เป็นสิ่งที่นักลงทุนและผู้ถือหุ้นของบริษัทได้เน้นหนักในปัจจุบันนี้ เพราะเงินทุนแต่ละเม็ดเงินมาจากนักลงทุนและผู้ถือหุ้นของบริษัททั้งนั้น การจัดการเงินทุนให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลจึงเป็นเรื่องที่สำคัญมาก ไม่ว่าจะเป็นการนำเงินไปลงทุนให้ได้ผลตอบแทนที่ดี การจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น การจัดการดูแลกรมธรรม์และให้เงินปันผลแก่ลูกค้า ซึ่งทั้งหมดนี้จะต้องนำไปพิจารณาร่วมกับความเสี่ยงที่เหมาะสมด้วย


5. การประเมินมูลค่าของบริษัท (Appraisal Value) ซึ่งจะเป็นกระบวนการที่กำหนดเป็นประจำสำหรับบริษัทที่อยู่ในตลาดหุ้น เนื่องจากราคาหุ้นของบริษัทมีค่าเท่ากับมูลค่าของบริษัทหารด้วยจำนวน

หุ้นนั่นเอง การประเมินมูลค่าบริษัทจึงเป็นเรื่องที่สำคัญอย่างยิ่ง และนำตัวเลขที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้น มาคำนวณเป็นมูลค่าของบริษัท ส่วนบริษัทที่ไม่ได้อยู่ในตลาดหุ้นนั้นอาจจะมีการประเมินมูลค่าของบริษัทอยู่บ้างในแง่ของการซื้อขายบริษัทหรือควบรวมกิจการ

6. อื่นๆ เช่น งานการประกันภัยต่อ (Reinsurance) งานการเก็บรวบรวมสถิติข้อมูล (Statistic report) งานการจำลองโมเดล (Modeling) เป็นต้น

ทั้งนี้ งบการเงินของแต่ละบริษัทก็มีหลายแบบแตกต่างกันไป บางบริษัทนั้นมีการเงินมากถึง 5 - 6 แบบเลยทีเดียว

ภาพงานของแอดวีซอรี่จึงเป็นเหมือนกับภูเขาน้ำแข็ง ที่มองเห็นผิวเผินแล้วจะมีน้ำแข็งที่ยื่นโผล่มาบนผิวน้ำไม่มาก แต่โดยปกติแล้วภูเขาน้ำแข็งจะมีน้ำแข็งอยู่ใต้ผิวน้ำมากกว่าน้ำแข็งที่อยู่บนผิวน้ำถึง 10 เท่า แล้วคุณล่ะครับ เห็นภาพของภูเขาน้ำแข็งก้อนนี้หรือยัง

สำหรับท่านที่สนใจอยากดูคลิปการสัมภาษณ์สดเกี่ยวกับคณิตศาสตร์ประกันภัยในรายการก้าวทันประกันภัย ก็สามารถเข้าไปที่ YouTube แล้วพิมพ์คำว่า “ก้าวทันประกันภัย คณิตศาสตร์ประกันภัย” กันได้ครับ [หรือคลิกที่ลิงค์ [www.youtube.com/watch?v=IVZ\\_O5h2Yf0](http://www.youtube.com/watch?v=IVZ_O5h2Yf0)] 







## 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**



# เปลี่ยนตัวเลขให้เป็นตัวโน้ต

โดย กฤตมุข ภิรมย์สวัสดิ์ (ก้อง) และ วีระดนัย วีระชิงไชย (เอิร์ธ) - มหาวิทยาลัยมหิดล

เคยอ่านบทสัมภาษณ์ของพีทคอมมีเมื่อประมาณ 5 - 6 ปีที่แล้วใน Positioning Magazine ที่ได้กล่าวไว้ว่า “บางคนอาจจะมองว่าแอกชัวร์จะต้องหมกมุ่นอยู่กับการเค้นให้ได้ตัวเลขออกมา แต่สำหรับแอกชัวร์ที่เก่งแล้วจะเน้นบทบาทในการตีความตัวเลขให้ออกมาเป็นเรื่องราวเสียมากกว่า ผมชอบเล่นดนตรีและแต่งเพลง จึงมองว่างานของแอกชัวร์ก็เหมือนกับการแปลงตัวเลขให้เป็นตัวโน้ต ที่พร้อมจะบรรเลงท่วงทำนองให้คนรอบข้างได้ฟังและรู้สึกสบายใจที่ได้รับรู้เรื่องราวที่เกิดขึ้น”

พวกเราจึงสงสัยและเกิดคำถามขึ้นในใจว่าทำไมตัวโน้ตนั้นถึงมีความเกี่ยวข้องกับอาชีพแอกชัวร์ ทำไมต้องเปลี่ยนตัวเลขให้เป็นตัวโน้ต และทั้งสองมีความสัมพันธ์กันอย่างไร เราจึงกลับไปคิดและปรึกษากับพี่ทอมี่ว่าการตีความตัวเลขให้เป็นตัวโน้ตนั้นมีที่มาที่ไปได้อย่างไร มีประเด็นไหนบ้างที่จะนำมาเปรียบเทียบเพื่อให้เห็นภาพมากขึ้น สุดท้ายจึงได้รับอาสาที่จะเขียนหัวข้อนี้ให้ผู้อ่านได้เห็นภาพตามและรับรู้ถึงการทำงานของแอกชัวร์ในอีกมุมมองที่อยู่นอกกรอบของสมการและตัวเลข

## ● ภาษากลางระหว่างมืออาชีพ

นักดนตรีจะมีภาษากลางที่ใช้สื่อสารระหว่างกันที่เรียกว่า “ตัวโน้ต” ซึ่งคนเป็นนักดนตรีไม่ว่าจะเป็นคนเล่นไวโอลิน คนเล่นเปียโน คนเล่นกีตาร์ คนแต่งเพลง หรือแม้กระทั่งคอนดักเตอร์ก็จะใช้ตัวโน้ตเหล่านี้เป็นตัวสื่อสารให้เสียงที่จะเล่นออกมามีความสูงต่ำหรือจังหวะเร็วช้า เป็นต้น

เราจะเห็นว่านักดนตรีแต่ละคนก็เล่นเครื่องดนตรีต่างประเภทกัน บ้างก็มาจากต่างที่ต่างถิ่น แต่ตัวโน้ตจะช่วยให้ นักดนตรีทุกคนเข้าใจตรงกันและสามารถ

สื่อสารกันเองให้บรรเลงตัวโน้ตออกมาให้เป็นเพลงนั้นเอง

เช่นเดียวกับแอดซัวร์ที่ต้องสื่อสารกันด้วยตัวเลข เพราะตัวเลขนั้นเป็นข้อมูลสำคัญสำหรับแอดซัวร์ไว้ใช้ประเมินสถานการณ์ในแต่ละรูปแบบให้ออกมามีความหมายอย่างน้อยสำคัญ ดังนั้น ไม่ว่าจะเป็นแอดซัวร์ที่ทำงานเกี่ยวข้องกับด้านการตลาด การบัญชี การลงทุน หรือการจัดการความเสี่ยงก็ล้วนแล้วแต่ต้องใช้ข้อมูลตัวเลขสื่อสารกันทั้งสิ้น เพื่อให้ตัวเลขเหล่านั้นถูกนำมาใช้ในการตัดสินใจเชิงธุรกิจได้

## ● แปลงภาษาให้จ่ายกับคนทั่วไป

นักดนตรีจะเล่นเครื่องดนตรีของตัวเองจาก “ตัวโน้ต” ที่มีอยู่และนำมาเล่นเป็นเพลงเพื่อให้คนทั่วไปได้รับฟัง โดยที่คนทั่วไปอาจจะไม่จำเป็นต้องรู้จักตัวโน้ตก็สามารถฟังเป็นเพลงและรับรู้ถึงอารมณ์ของท่วงทำนองนั้นได้

แอดซัวร์ก็มีหน้าที่ต้องเอา “ตัวเลข” มาประมวลผลและนำมาอธิบายให้คนทั่วไปได้เข้าใจถึง

สถานการณ์และผลกระทบเชิงธุรกิจได้ โดยที่คนทั่วไปอาจจะไม่จำเป็นต้องรู้จักข้อมูลตัวเลขดิบหรือสมการเชิงซ้อนที่ยุ่งยาก ก็ยังสามารถเข้าใจเรื่องราวข้อเท็จจริงที่เกิดจากการประมวลผลของตัวเลขเหล่านั้นมา

ยกตัวอย่างเช่น การใช้ข้อมูลลงในซอฟต์แวร์แบบจำลองต่างๆ ก่อนที่จะนำมาประมวลผลเป็นข้อสรุปและนำมาสื่อสารให้กับคนทั่วไป ก็เหมือนกับการที่นักดนตรีเล่นตามตัวโน้ตเพื่อให้ผู้ฟังได้เข้าใจถึงสารที่กลั่นออกมาจากเพลง





## ● สมองซึกซ้ายและสมองซึกขวา

จะเห็นได้ว่าการคิดคำนวณตัวเลขหรือการเล่นดนตรีนั้น ทั้งสองสิ่งล้วนเกิดจากการทำงานของสมอง ไม่ว่าจะเป็นสมองซึกซ้ายหรือสมองซึกขวา หลายนคนคงทราบกันดีว่าหน้าที่ของสมองซึกซ้ายนั้นใช้ในการคิด การอ่าน วิเคราะห์ ใช้เหตุผล รวมทั้งทักษะด้านตัวเลข และวิทยาศาสตร์ ส่วนหน้าที่ของสมองซึกขวาคือการใช้จินตนาการ ศิลปะ และการเล่นดนตรี

สมองซึกซ้ายจะควบคุมการทำงานของอวัยวะด้านขวาของร่างกาย และทำงานในลักษณะของความเป็นเหตุเป็นผล เป็นลำดับขั้นตอน เป็นตรรกะ ส่วนสมองซึกขวาก็จะควบคุมการทำงานของอวัยวะด้านซ้ายของร่างกาย และทำงานในลักษณะของภาพรวม ความคิดรวบยอด จินตนาการ การใช้ความรู้สึกและอารมณ์

แต่ไม่ได้หมายความว่านักดนตรีจะต้องไม่ได้ใช้สมองซึกซ้ายเลย เพราะนักดนตรีตอนหัดเล่นเครื่องดนตรีก็ต้องจำตัวโน้ต จำคอร์ด และต้องรู้ว่านิ้วควรจะต้องอยู่ในตำแหน่งไหนของเครื่องดนตรี ซึ่งช่วงเริ่มหัดเล่นนี้สมองซึกซ้ายจะทำงานเป็นหลักก่อน ต่อมาเมื่อนักดนตรีคนนั้นชำนาญขึ้น สมองซึกขวาที่ทำงานในภาพรวมก็จะเข้ามามีบทบาทมากขึ้น

แอดซัวิกก็ไม่ว่าเป็นจะต้องทำงานโดยใช้สมองซึกซ้ายเพียงอย่างเดียว เพราะแอดซัวิกที่เก่งนั้นจะต้องทำงานโดยใช้สมองซึกซ้าย (การคิด วิเคราะห์) ควบคู่กับสมองซึกขวา (ภาพรวม และการจินตนาการ) ไปด้วย โดยในตอนทีเพิ่งเริ่มเป็นแอดซัวิกก็ต้องฝึกคำนวณและเล่นกับฐานข้อมูลโดยใช้สมองซึกซ้ายเป็นหลักก่อน ต่อมาเมื่อแอดซัวิกคนนั้นชำนาญขึ้น สมองซึกขวาก็จะเข้ามามีบทบาทมากขึ้น โดยการประมวลผลต่างๆ จะต้องอาศัยการจินตนาการและคำนึงถึงภาพรวมไปด้วย เพื่อที่จะนำเสนอข้อสรุปและสาระสำคัญให้กับผู้บริหารโดยใช้ภาษาที่สามารถเข้าใจได้ง่าย แทนการใช้ข้อมูลดิบหรือสมการที่ซับซ้อนมาอธิบายให้บุคคลทั่วไปได้รับฟัง

จะเห็นว่านักดนตรีไม่เคยบ่อนตัวโน้ตให้คนฟังแต่เล่นเพลงให้คนฟังเข้าถึงเพลง เปรียบเสมือนกับแอดซัวิกที่ไม่ควรบ่อนแต่ตัวเลขให้คนอื่น แต่ควรประมวลผลและตีความตัวเลขนั้นเพื่อให้คนอื่นเข้าถึงเรื่องราวและสถานการณ์ที่ประหมื่นนั้นได้

---

**“การเปลี่ยนตัวเลขให้เป็นตัวโน้ตจึงเหมือนกับ การที่แอดซัวิกได้เอาตัวเลขมาบรรเลงให้เป็นท่วงทำนอง ที่คนเพียงสามารถเข้าถึงตัวเพลงได้โดยคนเพียงไม่จำเป็นต้องรู้ว่าสมการนั้นคำนวณมาอย่างไร”**

---

## ● หน้าทีของแอกซัวร์ีและนิกดนตรี

ถ้าเราพูดถึงหน้าทีของนักดนตรีก็คือผู้ที่สามารถสร้างความบันเทิงให้กับผู้ฟังให้มีความสุขตลอดการแสดงของเขา ก็เหมือนกับแอกซัวร์ีที่ต้องทำให้ผู้รับฟัง เข้าใจ

ความหมายของตัวเลข ที่แอกซัวร์ีต้องการนำเสนอออกมา

คราวนี้เราจะมาพูดถึงความสัมพันธ์ระหว่างหน้าทีของแอกซัวร์ีกับนักดนตรีว่ามีความสอดคล้องกันอย่างไร เราอาจจะสามารถแบ่งออกได้ดังนี้

### หน้าทีของแอกซัวร์ี vs นิกดนตรี

1. เงินสำรอง (Reserve) และเงินกองทุนขั้นต่ำ (Required Capital) vs วง Back Up - “มีไว้ก็อุ่นใจ”
2. แบบประกันภัย (Product) vs เพลง (Song) - “เปรียบเทียบหน้าทีต่างสำคัญ”
3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution channel) vs ฝา่ยสโตนิกทัศนวิศุ (Audio-Visual Materials) “สื่อ ก็สำคัญนะ”
4. บริษัทประกันภัย (Insurance Company) vs วงดนตรี (Band) “รากฐานสำคัญต่อการดำเนินงาน”

### 1. เงินสำรอง (Reserve) และเงินกองทุนขั้นต่ำ (Required Capital) กับ วง Back Up “มีไว้ก็อุ่นใจ”

บริษัทประกันภัยทุกบริษัทนั้นต้องมีเงินสำรองกรมธรรม์ (Policy Reserve) และเงินกองทุนขั้นต่ำ (Required Capital) เพื่อให้ธุรกิจประกันภัยมีความมั่นคงยิ่งขึ้น ยกตัวอย่างเช่น การวัดความสามารถในการชำระหนี้ได้ของบริษัท โดยการนำ CAR (Capital Adequacy Ratio) เพื่อวัดระดับอัตราส่วนของเงินทุนที่มีอยู่ต่อเงินทุนที่ต้องใช้ (Total Available Capital / Total Required Capital) ซึ่งถือเป็นการทำให้บริษัทสามารถพิจารณาระดับความเสี่ยงของเงินทุนที่มีอยู่ว่าจะเพียงพอต่อการจ่ายค่าสินไหมทดแทน (Claim) และผลประโยชน์ของลูกค้หรือไม่ อีกทั้งเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับบริษัทประกันภัยนั้นด้วย เช่นเดียวกับ การมีวงดนตรี Back Up ให้กับนักดนตรีหรือวงดนตรีหลักที่เสริมสร้างให้วงดนตรีหลักดูโดดเด่นขึ้นมา

หลายคนเคยสังเกตหรือไม่ว่าตามงานคอนเสิร์ตใหญ่ๆ ไม่ว่าจะเป็นของ Bodyslam, Potato, Stamp, Jason Mraz, ไบเตย อาร์สยาม หรือแม้กระทั่งน้องจ๊ะจ๋าหนู หรือตามรายการประกวดดนตรีชื่อดังอย่างเช่น The Voice, The Star, Academy

Fantasia, ซิงช้าสวรรค์, Masterkey, เวทีแจ้งเกิด, ตีสิบ(ต้นตำรา) ฯลฯ ล้วนจะมี นักดนตรีหรือวงดนตรีหลัก กับวง Back Up เพื่อสนับสนุนการแสดงให้มีความมั่นคงและมีสีสันมากขึ้น หน้าทีของแอกซัวร์ีเองก็คือการตั้งเงินสำรอง (Reserve) และเงินกองทุนขั้นต่ำ (Required Capital) เพื่อให้ธุรกิจนั้นอยู่รอดปลอดภัยและอุ่นใจนั่นเอง

### 2. Product กับ เพลง “เปรียบเทียบหน้าทีต่างสำคัญ”

เมื่อเรานึกถึงบริษัทประกันภัย อย่างแรกที่เรานึกถึงก็ต้องเป็น ผลิตภัณฑ์ (Product) และหากพูดถึงผลิตภัณฑ์นั้น เราก็สามารถแบ่งได้อีกหลากหลายรูปแบบหลากหลายสไตล์ ขึ้นอยู่กับผู้สนใจในกรมธรรม์ต่างๆ เช่นเดียวกับวงดนตรี วงดนตรีนั้นก็มีเพลงหลายหลายแนวหลากหลายสไตล์ให้ผู้ฟังได้เลือกเสพ ไม่ว่าจะเป็น Rock, Pop, Jazz, Blue, Hip-Hop, Folk, Bossanova, Classic ฯลฯ ขึ้นอยู่กับรสนิยมของผู้ฟังเอง

ก่อนที่เราจะตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ แน่แน่นอนว่าสิ่งแรกที่ทุกคนควรคำนึงถึงก็คือ ผลิตภัณฑ์ของกรมธรรม์ในแต่ละแบบ เราจึงต้องทาส่งที่เหมาะสมกับเรามากที่สุด และแน่นอนว่า หากเราเปรียบเทียบ ผลิตภัณฑ์ เหมือนกับเพลงนั้น

เพลงก็ย่อมมีความหลากหลายแบบ หลากหลายสไตล์ ตามความต้องการของผู้ฟัง เราจึงต้องเลือกฟังเพลงในแต่ละแบบที่เหมาะสมกับเรา

เราลองมาเปรียบเทียบแบบประกันกับสไตล์เพลงต่างๆ กัน

2.1) ประกันชีวิตแบบ Universal Life (UL) หรือประกันพ่วงการลงทุน (Unit Linked) ก็คล้ายกับสไตล์เพลงแจ๊ส (Jazz) ที่มีลักษณะพิเศษคือการลัดจังหวะ การโต้และตอบทางดนตรี และการเล่นสด ซึ่งไม่มีขอบเขตตายตัว สามารถยืดหยุ่นได้ ตามความต้องการของนักดนตรี ส่วนทางด้านประกันภัยแบบ Universal Life / Unit Linked ก็มีความยืดหยุ่นไม่แพ้กัน นั่นก็คือ ผู้ถือกรมธรรม์สามารถตอบสนองความต้องการของทุกช่วงชีวิตได้อย่างลงตัว ไม่ว่าจะเป็นจุดประสงค์ด้านการออม หรือความคุ้มครองชีวิต ลูกคำสามารถรับความคุ้มครองชีวิตจากจำนวนเงินเอาประกันภัย (Sum Assured) หรือเรียกง่ายๆ คือสามารถ

ถอนเงินมาใช้ได้ (Partial withdrawal) โดยไม่ต้องเวนคืนกรมธรรม์ (Surrender) อีกทั้งยังสามารถพักจ่ายเบี้ยประกันภัย (Premium holiday) ได้อีกด้วย

2.2) ประกันชีวิตแบบไม่มีเงินปันผล (Non-Participating) / แบบมีเงินปันผล (Participating) ก็เหมือนกับสไตล์เพลงแนวป๊อป (Pop) ที่เป็นที่ยิยมชมชอบกันทั่วไป มีลักษณะที่ฟังง่าย ดัดหู ทำนองไพเราะ ดนตรีไม่มีความสลับซับซ้อน เนื้อหากว่าถึงความรัก ธรรมชาติ อารมณ์ต่างๆ ของผู้คนทั่วไป โดยรวมแล้วทุกๆ เพลงจะมีลักษณะที่เด่นชัด เจกเช่นเดียวกันกับแบบประกันชีวิตเหล่านี้ที่ส่วนใหญ่จะเป็นที่ยอมรับกันในประเทศไทย

2.3) ประกันภัย 200 (Micro Insurance) ก็เหมือนกับสไตล์เพลงลูกกรุง ที่ถูกสร้างขึ้นมาให้เข้าถึงระดับรากหญ้า และให้เข้ามามีส่วนร่วมในการจัดการความเสี่ยงในระดับครัวเรือนเบื้องต้น โดย



ใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อนเหมือนกับประกันภัยทั่วไป ในทางเดียวกัน สไลด์เพลงกรุงจัดได้ว่า เป็นแนวดนตรีที่พบได้มากในสังคมทั่วไป โดยเนื้อหาจะสะท้อนถึงการใช้ชีวิตที่ตรงไปตรงมา โดยมีทั้งทำนอง คำร้อง สำเนียง และวิธีการร้องที่มีเอกลักษณ์ ทั้งสองอย่างนี้มีความคล้ายคลึงกันอยู่นั้นคือความเรียบง่ายในการใช้ภาษาและการนำเสนออย่างตรงไปตรงมา

2.4) แบบประกันวินาศภัย (General Insurance) ก็เหมือนกับสไลด์เพลงคลาสสิก ที่แต่งขึ้นมาอย่างมีระเบียบแบบแผน มีการเขียนโน้ตให้เครื่องดนตรีทุกชิ้นเล่นออกมาได้กลมกลืนและบรรเลงร่วมกัน ซึ่งเหมือนกับการซื้อประกันวินาศภัยที่จะมองว่าต้องการซื้อเพื่อคุ้มครองบ้าน รถ สิ่งของ ไฟไหม้ น้ำท่วม หรือแม้กระทั่งแผ่นดินไหว ซึ่งก็ขึ้นกับเครื่องดนตรีหรือแบบประกันที่จะเลือกเอาเข้ามาใช้

### 3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution channel) กับ ฝ้ายโสทัศน์ทัศนวิสัย (Audio-Visual Materials) “สื่อ ก็สำคัญนะ”

หลายคนเคยแอบสงสัยหรือไม่ว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายและโสทัศน์ทัศนวิสัย ได้มีอิทธิพลสำคัญอย่างไร ในการทำให้ผู้สนใจในกรมธรรม์ประกันภัยกับผู้เสพดนตรีกันบ้าง ถ้าหากบุคคลที่กล่าวมานั้นไม่เข้าใจในสิ่งที่ตัวเองพยายามจะสื่อ ก็ล้วนเป็นเหตุให้กลุ่มเป้าหมาย (Target group) นั้นเปลี่ยนทัศนคติออกไปในรูปแบบอื่น ซึ่งอาจเป็นผลเสียต่อเราเราได้ ดังนั้นจึงเป็นหน้าที่ของตัวแทนจำหน่ายและฝ้ายโสทัศน์ทัศนวิสัย ที่ต้องสื่อหรือ นำเสนอความหมายของกรมธรรม์ หรือบทเพลงนั้นให้กลุ่มเป้าหมายรับรู้ถึงแก่นสารอย่างแท้จริงได้

ตัวอย่างเช่น ตัวแทนจำหน่ายตามบริษัทประกันภัยอธิบายแบบประกัน (Policy) โดยใช้สื่อที่เหมาะสมเพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเข้าใจถึงตัวแบบประกันภัยหรือมีความสนใจในแบบประกันภัยอย่างถ่องแท้ ซึ่งผู้อ่านสามารถเห็นภาพง่าย ๆ ได้จากเอกสารที่จัดเตรียมมา (Document) ให้แก่กลุ่มเป้าหมาย ในทางกลับกัน นักร้องนำอย่างพี่ตูน

Bodyslam นั้นก็มีลีลาที่โดดเด่นไม่เหมือนใครในการเสนอบทเพลงแต่ละเพลงของวงดนตรี หากผู้ใดเคยดูคอนเสิร์ตของพี่ตูน ก็คงเห็นว่าบางครั้งอาจจะมีการป๊อปปี้ ถอดเสื้อโยกหัว ตีลังกา บอกเล่าเรื่องราวต่างๆ เพื่อเป็นการดึงดูดกลุ่มผู้ฟังให้สนใจในสิ่งที่พี่ตูนกำลังจะถ่ายทอด

ทั้งหมดทุกการกระทำนี้ เป็นการเปรียบเทียบให้เห็นถึงความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่ายและโสทัศน์ทัศนวิสัยที่มีต่อผลิตภัณฑ์และบทเพลงที่จะนำเสนอ

### 4. บริษัทประกันภัย (Insurance Company) กับวงดนตรี (Band) “รากฐานสำคัญต่อการดำเนินงาน”

มาถึงอย่างสุดท้ายที่สำคัญไม่แพ้กันและขาดไม่ได้ นั่นก็คือ บริษัทประกันภัยและวงดนตรี

เงินทุน, ผลิตภัณฑ์และตัวแทนจำหน่าย จะไม่สามารถเกิดขึ้นได้ถ้าไม่มีบริษัทดำเนินงาน ในทางตรงกันข้าม วง Back Up, เพลง และนักร้องนำ จะไม่สามารถเกิดขึ้นได้เช่นกันหากปราศจากวงดนตรีหลักในการดำเนินการแสดง

บริษัทจึงมีหน้าที่เหมือนกับแกนหลักในการดำเนินงาน วางรากฐานของสิ่งต่างๆ ให้เป็นระบบ ยกตัวอย่างเช่น ในบริษัทประกันภัยก็จะแบ่งออกเป็นหลายแผนก หลายฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นฝ่ายออกแบบผลิตภัณฑ์ (Product Design) ฝ่ายบริหารเงินทุน (Capital Management) และฝ่ายตัวแทนจำหน่าย (Sales Engineer) เป็นต้น ซึ่งทั้งหมดนั้นมีความสัมพันธ์และขาดออกจากกันไม่ได้ เปรียบง่าย ๆ ก็เหมือนกับ ร่างกายของคนเราที่ขาดอวัยวะส่วนใดส่วนหนึ่งไปไม่ได้

วงดนตรีก็คล้ายคลึงกัน หากขาดอย่างใดอย่างหนึ่งที่กล่าวมาข้างต้น วงดนตรีก็จะไม่สามารถดำเนินการแสดงได้อย่างสมบูรณ์แบบ ทุกตำแหน่งจึงมีความสำคัญเท่าเทียมกันหมด หลายคนคงเคยนึกคร่ำว่า ววงดนตรีไม่เห็นจำเป็นต้องมีมือเบสเลยก็ได้ เพราะถึงมีไปก็ไม่โดดเด่นเหมือนซาวด์ดนตรีของกีตาร์กับกลอง แต่การที่เรา

ขาดมือเบสนั้นก็ทำให้วงดนตรีขาด  
ชาวด์เสริม ขาดการให้จังหวะ ที่จะ  
ทำให้เพลงมีมิติ หนักแน่นและสมบูรณ์  
แบบมากยิ่งขึ้น

พวกเราจึงอยากให้ผู้อ่านทุกคนเห็นถึงความสำคัญในแต่ละหน้าที่  
เพราะเราไม่รู้หรือคิดว่าถ้า วันใดวันหนึ่งเราขาดคนในตำแหน่งนั้นไป ไม่ว่าจะ  
จะทางด้านแอดซัวร์หรือนักดนตรี เราจะรับรู้ได้เองครับว่าเหมือนกับมันมีอะไร  
ขาดหายไปจากชีวิตเรา

## ● เครื่องมือสำคัญในการขับเคลื่อนระหว่างแอดซัวร์และนักดนตรี

หลายคนคงทราบกันดีว่า กว่าจะทุกอย่างจะ  
ออกมาเป็นผลงานได้นั้น ล้วนจะต้องผ่าน เครื่องมือและ  
กระบวนการในการสังเคราะห์ ก่อนทั้งสิ้น เพื่อให้ผู้บริโภค  
ได้รับสิ่งที่ดีที่สุดจากผู้ผลิตไป

เราลองมาเปรียบเทียบเครื่องมือสำคัญในการ  
ขับเคลื่อนของแอดซัวร์และนักดนตรี หรืออีกนัยหนึ่งจะ  
เรียกว่าเป็นอาวุธคู่ใจก็ได้ ที่กล่าวมาทั้งหมดทั้งปวงนั้น  
เรียกว่าโปรแกรมหรือซอฟต์แวร์นั่นเอง

เราจะมายกตัวอย่างโปรแกรมที่นิยมกันมากใน  
วิชาชีพแอดซัวร์และนักดนตรีครับ นั่นก็คือ Prophet และ  
Guitar Pro ตามลำดับ อย่างที่ผู้อ่านน่าจะรู้กันดีครับว่า  
สองโปรแกรมนี้สามารถทำงานได้ด้วยการใส่ Input ลงไป  
แล้วเพียงแคกดปุ่ม Run ก็จะได้ Output ออกมา

ที่นี่ เราจะมาเปรียบเทียบกันระหว่างโปรแกรมที่แอดซัวร์  
กับนักดนตรีที่นิยมใช้กันคร่าวๆได้ดังนี้ครับ

Prophet	Guitar Pro
1) สามารถกำหนดแบบประกันหรือตัวแปรที่ใช้ในการ คำนวณอย่างหลากหลาย	1) สามารถแต่งโน้ตหรือเลือกชนิดของเครื่องดนตรี เพื่อนำมาเล่นเป็นเพลงได้
2) สามารถแก้ไข และอัปเดต ตารางข้อมูลต่างๆที่อาจ มีการเปลี่ยนแปลงในขนาด	2) สามารถแก้ไข หรือเพิ่มเติมตัวโน้ต ให้กับบทเพลง นั้นๆได้
3) สามารถทำนายข้อมูลได้หลากหลายรูปแบบที่เป็น ประโยชน์แก่บริษัทประกันภัย	3) สามารถเล่นตัวโน้ตได้หลากหลายรูปแบบเพื่อ ช่วยในการออกแบบเพลงและฝึกซ้อม

จนถึงจุดนี้ ผู้อ่านคงสงสัยกันว่าสองโปรแกรม  
นี้มันมีความสัมพันธ์กันอย่างไร แล้วมันเกี่ยวข้องกับการ  
ทำงานของสองอาชีพนี้ยังไง เรามาเริ่มต้นอธิบายกันเป็น  
ข้อๆ ไปละกันครับ

- 1) ลองมาดูกันทางด้านแอดซัวร์กันก่อนครับ เมื่อ  
นักคณิตศาสตร์ประกันภัยต้องการจะคิดร่าง  
แบบกรมธรรม์ขึ้นมา หากเขาไม่มีเครื่องมือใน  
การช่วยคิดคำนวณ เขาก็อาจจะต้องใช้เวลาอย่าง  
มาก และอาจไม่ทันกำหนดการของทางบริษัท ซึ่ง  
โปรแกรม Prophet นี้สามารถช่วยบรรเทาภาวะ

เหล่านี้ได้อย่างสะดวก โดยการกรอกข้อมูลที่ได  
รวบรวมมาจากทางฝ่ายสถิติลงไป หรืออัปเดต  
ไฟล์ข้อมูลต่างๆ เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในขนาด  
เช่นเดียวกับทางด้านดนตรี พวกนักดนตรีเหล่านี้  
สามารถออกแบบเพลงต่างๆ ได้ด้วยการใส่ตัวโน้ต  
ลงไปโปรแกรมแล้วจึง run โปรแกรม เปรียบ  
เหมือนกับเป็นการทดสอบเพลงของพวกเขา ก่อน  
เอาไปพัฒนาต่อได้ในอีกขั้นหนึ่ง

- 2) ในทางด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยนั้นเราสามารถ  
ใช้ โปรแกรม Prophet ในการแก้ไข หรืออัปเดต



ข้อมูลในหลายๆส่วนได้ในโปรแกรม ไม่ว่าจะเป็น Structure & Run Setting, Product & Accumulation หรือ Model Point เป็นต้น นอกจากนี้ นับได้ว่าเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับเหล่าแอดจิวรี เพราะถ้าอ้างอิงตามหลักความเป็นจริงแล้ว ข้อมูลต่างๆที่ได้มาจากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่นั่น มีความผันผวนสูงมาก จึงจำเป็นต้องมีการแก้ไขหรืออัปเดตข้อมูลต่างๆ ให้ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา ฟังก์ชันนี้ใน Prophet จึงถือได้ว่าเป็นส่วนสำคัญในการทำงานในสายอาชีพนี้ส่วนทางด้านดนตรีนั้น เราก็สามารถใช้โปรแกรม Guitar Pro ในการปรับเปลี่ยน แก้ไข ตัวโน้ต เพื่อให้บทเพลงนั้นดูสมบูรณ์แบบมากยิ่งขึ้นได้ และหากเราพูดถึงการทำงานในด้านดนตรีแล้ว ที่นับวันสิ่งต่างๆจะเข้ามามีบทบาทสำคัญต่อการทำเพลง ซึ่งส่งผลให้เกิดความหลากหลายของแนวเพลง บอกได้เลยว่าโปรแกรมนี้ช่วยบรรเทาภาระในการทำดนตรีไปได้มากมาย เช่น เรา

สามารถเพิ่ม/ลด เครื่องดนตรีตามความต้องการได้ หรือ ปรับเปลี่ยนโน้ตเพลงในส่วนต่างๆได้ สะดวก รวดเร็ว ได้ยิ่งขึ้น ก่อนการนำไปพัฒนาต่อ

- 3) สำหรับ Prophet แล้วเราสามารถนำข้อมูลมาทำนาย (Projection) และนำไปทำแบบจำลองสถานการณ์ต่างๆ (Simulation) ตามความเหมาะสม ซึ่งเป็นประโยชน์มากต่อนักคณิตศาสตร์ ประกันภัยในการวิเคราะห์ภาพรวมของสถานการณ์นั้นๆ ก่อนที่จะตัดสินใจผลิออกมาเป็นผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้า ในทางเดียวกันกับด้านดนตรี เราสามารถใช้ Guitar Pro ในการสร้างสรรค์ ผลงานเพลง ให้ดีเลิศ ก่อนที่จะเข้าห้องอัด แล้วปล่อยเพลงออกมาแก่ผู้ฟังครับ

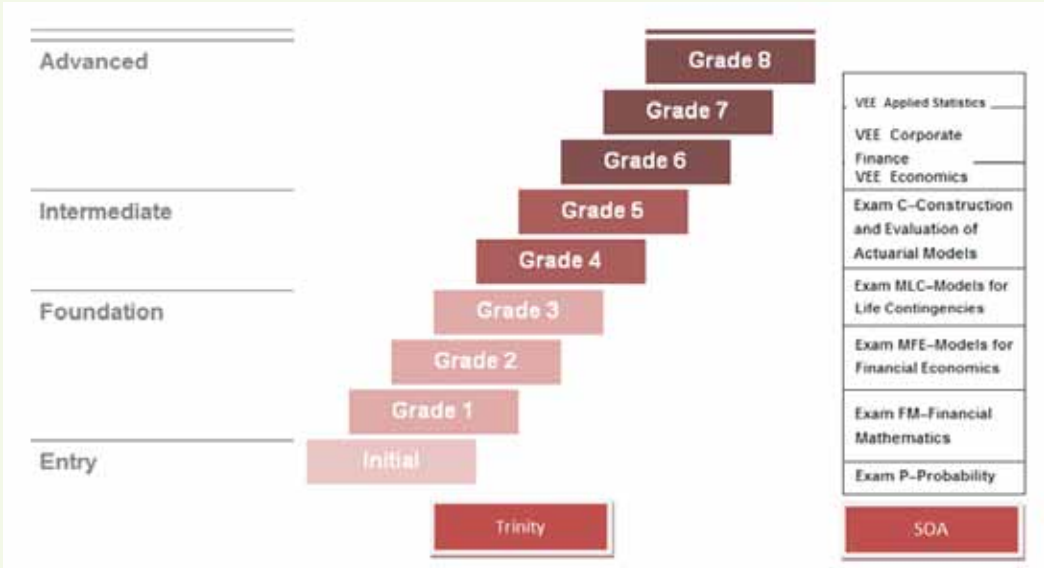
จริงๆ แล้วไม่ว่าจะทางด้านแอดจิวรีหรือด้านดนตรีนั้น ก็ต้องอาศัยเครื่องทุนแรงและเทคโนโลยีเหล่านี้ในการทำงานทั้งหมด



## • การสอบของแอกซ์วอรีและการสอบของนักคณิต

ในการพัฒนาขึ้นไปสู่ระดับสากลหรือมืออาชีพนั้น ก่อนที่เราจะไปสร้างความมั่นใจให้กับคนอื่นได้ เราต้องมีเครื่องมือการันตีความสามารถของเราเสียก่อน อย่างที่ผู้อ่านส่วนใหญ่รู้จักกันว่า นักคณิตศาสตร์

ประกันภัยหรือแอกซ์วอรีนั้น ต้องผ่านการทดสอบหลายระดับ ตั้งแต่ระดับเริ่มต้น จนถึงระดับเฟลโลว์ (FSA) เช่นเดียวกับนักคณิตที่ต้องผ่านการทดสอบหลายระดับ (ในที่นี้เราขอใช้สถาบัน Trinity ซึ่งเป็นศูนย์กลางวัดมาตรฐานการสอบของสหราชอาณาจักร) ตั้งแต่ระดับ initial จนถึง grade 8 ดังภาพตามนี้ครับ อย่างไรก็ตามเราก็สามารถสอบข้ามเกรดได้เหมือนกัน หากมีการประเมินจากสถาบันผู้สอนครับ



จะเห็นได้ว่ากว่า นักคณิตจะมาสู่ระดับมืออาชีพได้นั้น ก็ต้องผ่านการทดสอบหลายขั้นตอน ไม่ต่างกับ อาชีพนักคณิตศาสตร์ประกันภัยเลย





ก่อนจะจากกันไป พวกเราขอฝากบทเพลงเพื่อเป็นแรงบันดาลใจในการสอว้ดระดับต่างๆ ของอาชีพเหล่านี้  
ครับ บทเพลงนี้มีชื่อว่า ถูคูที่แตกต่างกัน ของ บอย โกสิยพงษ์ เชิญจินตนาการตามได้เลยครับ

## ถูคูที่แตกต่างกัน

หากเปรียบกับชีวิตของคน เมื่อยามสุขสันต์จนใจมันยังไม่อยู่ ก็คงเปรียบได้กับถูคู คงเป็นถูคูที่แสนสดใส  
แต่ถ้าวันหนึ่งวันใด ที่ใจเจ็บจนทุกข์ ดังพายุที่โหมเข้าใส่ บอกกับตัวเองเอาไว้ ความเจ็บต้องมีวันหาย ไม่ต่างอะไรที่  
เราต้องเจอทุกถูคู

อดทนเวลาที่ฝนพำ อย่างน้อยก็ทำให้เราได้รู้ถึงความแตกต่าง เมื่อวันเวลาที่ฝนจาง ฟ้าก็คงสว่างและ  
ทำให้เราได้เข้าใจ ว่ามันคุ้มค่าแค่ไหนที่เฝ้ารอ

ก่อนที่จะได้เป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านแอดซัวร์  
หรือด้านดนตรีนั้น เราจะต้องฝ่าฟันอุปสรรคนานาชนิด  
ที่เข้ามาขัดขวางเส้นทางการเดินทางของเราทั้งหมดทั้ง  
สิ้น ทำให้เส้นทางของเรานั้นอาจไม่ได้สวยงาม อย่างที่  
คาดหวังไว้ แต่อุปสรรคเหล่านั้นแหละครับ ที่จะทำให้เรา  
แข็งแกร่งและพัฒนาตัวเองไปสู่อีกระดับหนึ่ง จนมาถึง  
ระดับผู้เชี่ยวชาญในอนาคต เพราะเราได้เรียนรู้ถึงความ

ผิดพลาดที่เกิดขึ้นกับตัวเราและปรับปรุงแก้ไขมาด้วยวิถี  
ของเราเอง ดังคำสอนของพระพุทธศาสนาที่ว่า “อตตา หิ  
อตตโน นาโถ โภ หิ นาโถ ปโร อตตนา หิ สุทนต์น นาทัง  
ลภติ ทูลลภ”

หรือแปลสั้นๆได้ว่า “ตนเป็นที่พึ่งแห่งตน”  
สวัสดิ์ครับ

“บางคนอาจจะมองว่าแอดซัวร์จะต้องหมกมุ่นอยู่กับการค้นหาให้ได้ตัวเลขออกมา แต่สำหรับแอดซัวร์ที่เก่ง  
แล้วจะเน้นบทบาทในการตีความตัวเลขให้ออกมาเป็นเรื่องราวเสียมากกว่า ผมชอบเล่นดนตรีและแต่งเพลง จึงมอง  
ว่างานของแอดซัวร์ก็เหมือนกับการแปลงตัวเลขให้เป็นตัวโน้ต ที่พร้อมจะบรรเลงท่วงทำนองให้คนรอบข้างได้ฟังและ  
รู้สึกสบายใจที่ได้รับรู้เรื่องราวที่เกิดขึ้น” - พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน

# Entertainment

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

เชื่อว่าเพื่อนๆ หลายคน คงไปเที่ยวพักผ่อนกันมา สำหรับเทศกาลวันแม่แห่งชาติของเรา และแน่นอนว่า ความสนุก และความตื่นเต้นของ สวีสวีแอดซ์วีรี่ ยังคงมีอย่างต่อเนื่องไม่ทิ้งกันไปไหนแน่นอนค่ะ

มาเริ่มต้นกันด้วย คำถามจาก บก. ของเราก่อนนะคะ

1. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเติบโตของกลุ่มธุรกิจประกันภัยในฉบับนี้ มีอะไรบ้าง
2. งานหน้าบ้านและหลังบ้านของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยคืออะไร
3. นักดนตรี และ แอดซ์วีรี่ นั้นใช้สมองซีกไหนบ้าง โปรดอธิบายให้เข้าใจ

สำหรับฉบับนี้ กลับมาพร้อมกันเกมส์ไปคำ ที่เพื่อนๆ หลายคนเรียกร้องกันเข้ามานะคะ



1

5



2

6



3

7



4

8



เพื่อน ๆ ที่ตอบถูกต้อง 5 คน รับรางวัลจากสวัสดีแอดซัวร์กันไปเลยค่า



**Congratulations!**

และแล้วก็มาถึงช่วงเวลาที่คุณคนรอคอย (หรือเปล่า)

**เฉลยประจำฉบับที่ 32**

4	0	3	1	5
0	0	5	0	
-5	1	3	11	18
0	0	5	13	
4	2	0	2	8
3	0	5	0	
2	1	-5	3	12
0	12	0	0	
3	12	15	13	197

สำหรับเพื่อนๆ ที่ตอบไม่ทันไม่เป็นไรนะคะ ของรางวัลฉบับนี้รอคุณอยู่

## โฉมหน้าผู้โชคดี (บางส่วน) ที่ได้รับรางวัลจาก สวิสดีแอกชัวร์



ร่วมสนุกและเป็นผู้โชคดีกับเรา  
ได้ในฉบับต่อไปนะคะ

เพื่อนๆ ที่ตอบถูกต้องและเร็วที่สุด 3 ท่าน มีดังนี้

1. Khun Raksa Wimonstthikul
2. คุณเชิดศักดิ์
3. คุณเมธี ชนิตกุลสารสิน

สำหรับเพื่อนๆ คนไหน  
ที่มีไอเดียเจ๋งๆ อย่าเก็บไว้คนเดียวค่ะ  
ส่งเกมส์เข้ามาร่วมสนุกกับ  
หากได้รับการตีพิมพ์  
จะได้รับรางวัลจาก  
ทางทีมงาน  
ไปเลยค่า



## ฮาส่งท้าย.....

ลูกสาวเขียนโน้ตแปะติดตู้เย็นไว้ให้แม่ในตอนเช้า ก่อนออกไปข้างนอก  
“แม่ ขอเงินซื้อชุดใหม่หน่อย ชุดที่มีใส่เกี่ยวกับแฟนครบหมดแล้ว”

จาก..ลูก

ตอนเย็นลูกสาวกลับเข้าบ้าน ไม่เห็นตั้งคังวางอยู่บนโต๊ะ แต่มีโน้ตแปะไว้ที่โต๊ะแทน  
“หาแฟนใหม่ ใส่ชุดเดิม”

จาก...แม่

ตอนหัวค่ำแม่กลับบ้านอีกครั้ง หลังจากตรากตรำ ทำงานนอกบ้านมา  
ไม่เห็นลูกสาว แต่มีโน้ตแปะไว้ที่ตู้เย็น

“ตอนนี้อยู่กับแฟนคนเดิม แต่ไม่มีชุดใส่แล้ว.....”

จาก...ลูก



## 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\*
- ☑️ ทำกรม 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 \*\*\*ต้องผ่านการตรวจภาพประกอบการพิจารณารับประกัน  
• ไทยประกันชีวิต “ไม่มีโรค มีคืน” เป็นชื่อทางการตลาด ส่วนในกรมธรรม์จะเป็นชื่อแบบประกัน โรคร้ายแรง รีฟินด์ • ควรศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจ อีกทั้ง  
ต้องแหล่งข้อมูลตามความเป็นจริงในเอกสารขอเอาประกันภัยเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของท่าน • เอกสารนี้เป็นเพียงการสรุปผลประโยชน์ โดยสังเขปและขอสงวนสิทธิ์  
ในการพิจารณารับประกันตามหลักเกณฑ์ของบริษัทฯ ทั้งนี้เงื่อนไขและค่าธรรมเนียมการรับประกันจะถูกระบุอยู่ในกรมธรรม์ที่ท่านซื้อไว้เท่านั้น • ควรศึกษาข้อมูล  
ก่อนการตัดสินใจ อีกทั้งต้องแหล่งข้อมูลตามความเป็นจริงในเอกสารขอเอาประกันภัยเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของท่าน