

# SA wasdee ctuary

Vol 34 : 4Q14

ฉบับที่ 34 ประจำไตรมาสที่ 4 ปี 2557

WE WILL  
GROW TOGETHER

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 แล้วยกเว้น

\*\* ผลประโยชน์และความคุ้มครองเป็นไปตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์  
คำเตือน: ผู้ขอเอาประกันภัยควรศึกษาและทำความเข้าใจในเอกสารเสนอขายก่อนตัดสินใจทำประกันภัย



พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่) -- บรรณาธิการ

ในฉบับที่แล้วเราได้กล่าวถึง “ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเติบโตของกลุ่มธุรกิจประกันภัย” ในส่วนแรก ซึ่งก็คือการกำกับดูแลและส่งเสริม นุคลากรมืออาชีพ และช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนในฉบับนี้จะเป็นปัจจัยที่สำคัญไม่น้อยไปกว่า 3 ปัจจัยแรกจากฉบับที่แล้ว ซึ่งก็คือ ปัจจัยเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์และปัจจัยเรื่องเทคโนโลยี โดยเมื่ออ่านจนจบแล้วจะเห็นว่าธุรกิจประกันภัยเป็นธุรกิจที่น่าจับตามองเป็นอย่างมากและคาดว่าจะเติบโตต่อไปได้อย่างต่อเนื่องอย่างไม่มีข้อสงสัย

และคอลัมน์แกล้งน้องใหม่ “ผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่น่าสนใจประจำไตรมาส” ในคราวนี้ก็ให้หยิบยกแบบประกันควบการลงทุน (ยูนิตลิงค์) มาฝากให้ชาวสวัสดี แอคชูว์รีได้ติดตามอ่านกัน และสำหรับใครที่คิดว่ามีแบบประกันดีๆ ก็สามารถส่งมาให้ทีมงานพิจารณาเพื่อเขียนบทวิเคราะห์ให้ได้นะครับ

แล้วเราก็มาทำความรู้จักกับ ตราสารอนุพันธ์ที่อ้างอิงตามราคาซื้อขายสิทธิในการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์สู่ชั้นบรรยากาศ หรือที่เรียกว่า “ตราสารอนุพันธ์คาร์บอน” ซึ่งก็เป็นที่น่าสนใจที่แอคชูว์รีได้เข้าไปมีส่วนร่วมในการออกแบบตราสารทางการเงินชนิดนี้ จะ

เกี่ยวข้องกับอย่างไรนั้น สามารถเปิดเข้าไปอ่านดูได้เลย อยากรอช้า.....!!

จากนั้นเราก็มาลองทำความรู้จักกับศัพท์ที่ชาวสวัสดี แอคชูว์รีควรรู้ไว้ ระหว่าง “การพนัน ประกัน การลงทุนและการเก็งกำไร” โดยมีอิงทฤษฎีและหลักการทางคณิตศาสตร์ประกันภัยอยู่บ้าง หวังว่าอ่านจบแล้วจะหลับสบายโดยไม่ต้องใช้ยานอนหลับ

สุดท้ายสำหรับไตรมาสที่ 4 ใกล้สิ้นปีแล้ว ก็คงไม่พ้นที่จะหันมาสำรวจตัวเองว่าเราได้ซื้อกองทุนรวม LTF RMF หรือประกันชีวิต ประกันบำนาญ ไว้ลดหย่อนภาษีกันในปีที่แล้วหรือยัง ฉะนั้นจึงไม่ควรพลาดที่จะอ่านเรื่อง “วิเคราะห์ภาษีกับ แอคชูว์รี - ตัดสินใจวางแผนการออมเพื่อประโยชน์ทางภาษี” ที่ตอนนี้ได้ออกเป็นพ็อคเก็ตบุคส์ให้ทุกคนได้จับจองกันในราคาต่ำกว่าทุน ลองหาดูได้ตามร้านหนังสือที่ SE-ED เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย และตามร้านหนังสือทั่วไปครับ

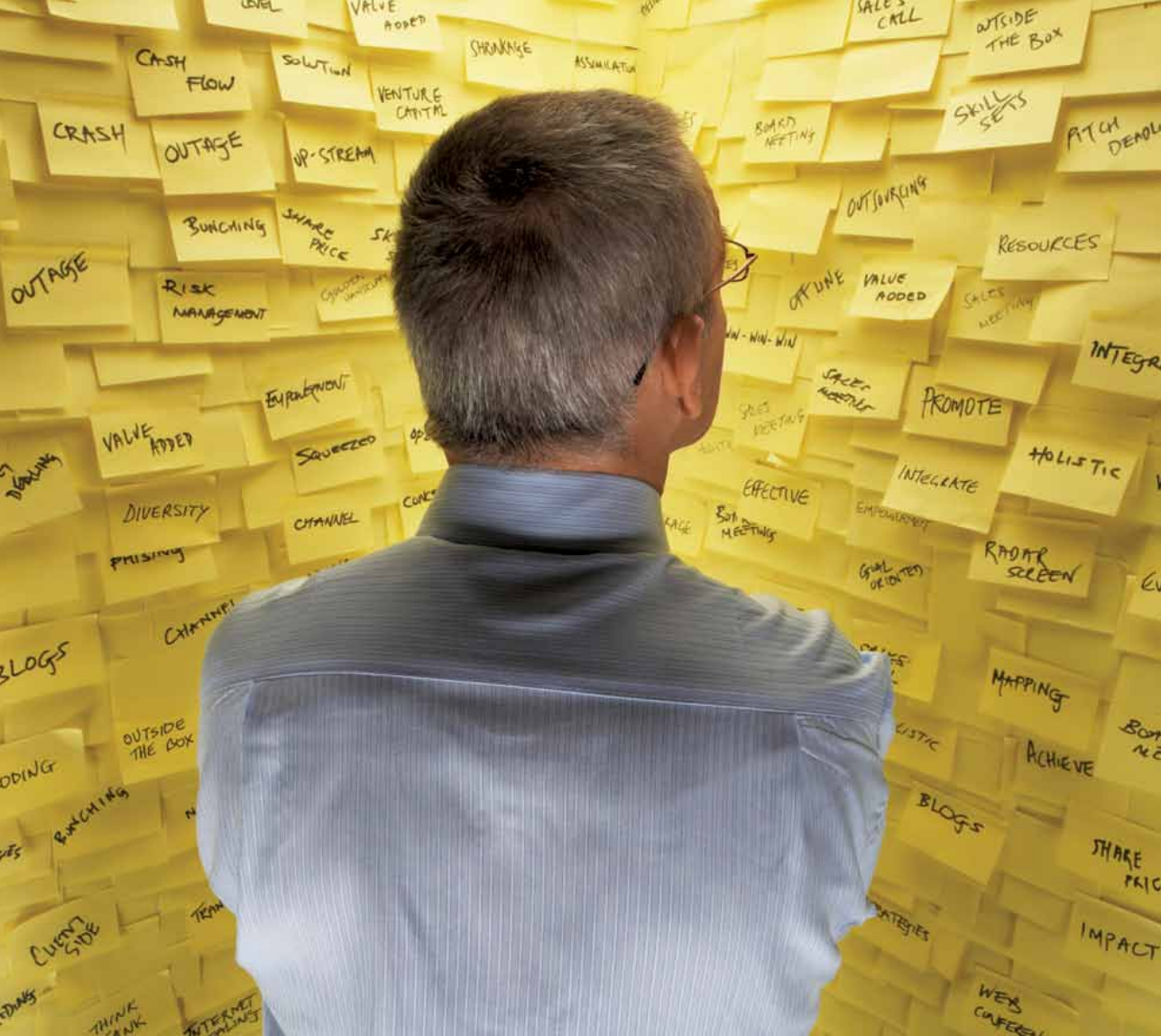
โดย “Entertainment” คราวนี้ ทางทีมงานแอบอยากแจกของขวัญต้อนรับเทศกาลคริสมาสและปีใหม่ โดยมีรางวัลเป็นหนังสือ “วิเคราะห์ภาษีกับแอคชูว์รี - ตัดสินใจวางแผนการออมเพื่อประโยชน์ทางภาษี” แจกให้ไม่อันกันครับ

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

# CONTENTS

ฉบับที่ 34/2557

- 04 - Growth factor of insurance business (part 2/2)
- 10 - Insurance product of the quarter (Unit-Linked)
- 14 - Derivative Carbon
- 20 - Gamble vs Speculation vs Insurance
- 22 - Saving plan for tax benefit
- 28 - Entertainment



# ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การเติบโตของกลุ่มธุรกิจประกันภัย (Part 2/2)

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

ในฉบับที่แล้วเราได้กล่าวถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การเติบโตของกลุ่มธุรกิจประกันภัยใน ส่วนแรก ซึ่งก็คือ

1. การกำกับดูแลและส่งเสริม
2. บุคลากรมืออาชีพ
3. ช่องทางการจัดจำหน่าย

และในฉบับนี้จะเป็นปัจจัยที่สำคัญไม่น้อยไปกว่า 3 ปัจจัยแรก จากฉบับที่แล้ว ซึ่งก็คือปัจจัยเรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์และปัจจัย เรื่องเทคโนโลยี

## การพัฒนาผลิตภัณฑ์

สินค้าของธุรกิจประกันภัยก็คือ “กระดาษ” ซึ่งมีเงื่อนไขข้อตกลงที่ระบุกันเป็นสัญญาขึ้น ซึ่งถ้าเราหันมามองกันในมุมมองของนักการเงินแล้ว “กระดาษ” เหล่านี้ก็ไม่ต่างอะไรกับ ตราสารอนุพันธ์ (Derivative) และตราสารทางการเงิน (Financial instruments) อื่นๆ ที่มีอยู่ในตลาดการเงิน (Financial market) นั้นเอง และหลักการทางวิศวกรรมการเงิน (Financial engineering) ก็ถูกนำมาประยุกต์ใช้กับสินค้าของธุรกิจประกันภัยได้เช่นกัน ซึ่งถ้าจะให้กล่าวเฉพาะเจาะจงกันลงไปก็คือการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าประกันภัยนั้นๆ จะใช้หลักการทางคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuarial Science) ที่เป็นลูกพี่ลูกน้องกับหลักการของวิศวกรรมการเงิน

การพัฒนาสินค้าประกันภัยให้ตรงกับความต้องการของตลาดจึงเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญของการที่จะทำให้ธุรกิจนี้เติบโต โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศไทยยังคงขาดแคลนนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ช่วยพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าให้ธุรกิจประกันภัยอยู่เป็นจำนวนมาก ประกอบกับข้อจำกัดบางประการในด้านกฎระเบียบข้อบังคับของธุรกิจนี้ ทำให้ผลิตภัณฑ์ประกันภัยในประเทศไทยยังมีความหลากหลายได้ไม่เท่ากับธุรกิจประกันภัยในต่างประเทศ ซึ่งในขณะนั้น ธุรกิจประกันภัยก็กำลังเร่งปรับตัวเพื่อเตรียมความพร้อมเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community) กันอยู่ ซึ่งคาดว่าน่าจะดำเนินการผ่านไปได้ด้วยดีในระยะเวลานี้

นอกจากการพัฒนาสินค้าตามปกติที่มีอยู่แล้ว การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ๆ โดยอาศัยช่องทางการขายแบบใหม่ๆ ก็ยังสามารถเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการปรับตัวสินค้าให้เข้าถึงความต้องการของตลาดได้ ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์แบบหนึ่งก็จะเหมาะสมกับช่องทางการขายแบบหนึ่ง การจะออกแบบผลิตภัณฑ์ใดๆ นั้นจึงต้องทำแบบครบวงจรและครอบคลุมไปถึงการออกแบบช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิต



**ธุรกิจประกันชีวิตนั้น สามารถแบ่งออกได้ตามหมวดหมู่ได้เป็น 3 ประเภท ได้ดังนี้**

1. การประกันชีวิตประเภทรายสมาชิก
2. การประกันชีวิตประเภทกลุ่ม
3. การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม

**ธุรกิจประกันวินาศภัยจะแบ่งออกเป็น 4 หมวดได้ดังนี้**

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

ภัณฑ์อื่นๆ ยกตัวอย่างเช่น แบบประกันภัยที่จะขายผ่านทางธนาคาร (Bancassurance) นั้นจะต้องไม่ซับซ้อนและสามารถทำความเข้าใจได้ง่าย โดยอาจจะมุ่งการขายแบบประกันภัยที่เน้นการสะสมทรัพย์ระยะสั้นๆ (น้อยกว่า 15 ปี) เนื่องจากสอดคล้องกับความต้องการของคนที่เดินเข้ามาทำธุรกรรมทางการเงินในธนาคารอยู่แล้ว ในทางกลับกัน การขายแบบประกันชีวิตที่เน้นความคุ้มครองผ่านทางธนาคารนั้นอาจจะไม่ถนัดนัก มีหน้าซ้ำ คนโบราณอาจจะไม่ชอบเวลาเดินเข้าธนาคารเพื่อฝากเงิน แต่กลับมีคนมาพูดเรื่องเสียชีวิตให้ได้ยินก็ได้ เป็นต้น

ความยากง่ายของแบบประกันภัยก็มีผลต่อการ ออกแบบค่าตอบแทนของช่องทาง การจัดจำหน่ายเช่นกัน เพราะแบบประกันที่ซับซ้อนย่อมจะต้องใช้ความพยายาม ในการขายมากกว่าปกติ และโอกาสที่ลูกค้าจะสับสนก็มี มาก ทำให้ยากต่อการตัดสินใจซื้อ แต่ถ้าแบบประกันนั้น ออกแบบมาไม่ซับซ้อนเลย ก็อาจจะตอบโจทย์ของลูกค้า ในเชิงลึกไม่ได้

จะเห็นว่าแบบประกันภัยที่เน้นสะสมทรัพย์จะ ขยายง่ายกว่าแบบประกันภัยที่เน้นความคุ้มครอง ส่วนแบบ ประกันภัยที่มีกฎหมายบังคับ เช่น ประกันรถยนต์จะมียอด ขายเข้ามามากกว่าประกันภัยหมวดอื่นๆ ในธุรกิจประกัน วินาศภัยด้วยกัน การออกแบบค่าตอบแทนของช่องทาง จัดจำหน่ายแต่ละช่องจึงต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ในการ ประกอบการพิจารณา

ส่วนนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ในธุรกิจนี้ ก็ยังคงต้องพัฒนาขึ้นไปเรื่อยๆ และคอยได้รับการส่งเสริม

จากภาครัฐในเรื่องของการกำกับดูแลและส่งเสริมให้ ธุรกิจนี้เติบโตไปได้ ซึ่งก็นายดีที่สุดที่เราได้เห็นสินค้าประกัน ภัยใหม่ๆ ในตลาดออกมาให้เห็นกันในช่วงนี้ ไม่ว่าจะ เป็น ประกันควบการลงทุน ประกันชีวิตที่ไม่ต้องตรวจ สุขภาพ ประกันไม่เคลมมีคืน หรือแม้กระทั่ง ประกัน ชนมีจ่าย เป็นต้น

ในอนาคต ถ้ามีบริษัทไหนออกแบบการ ประกันความสวยออกมาก็คงจะขายดีแน่ๆ (ธุรกิจ ประกันภัยคงจะเติบโตไม่น้อย) แต่ถ้าใครหน้าตาไม่ดีก็ คงจะต้องจ่ายเบี้ยแพง อันนี้ต้องลองถามนักคณิตศาสตร์ ประกันภัยกันดูว่าจะออกแบบให้ได้หรือเปล่า

หากท่านใดอยากให้มีแบบประกันที่ แหวกแนวหลุดโลกและไม่เคยมีอยู่ในตลาดมาก่อน ออกมาขายสู่ทั้งตลาด สามารถส่งอีเมลมาได้ที่ sawasdeeactuary@gmail.com แล้วผมจะลองเอา มาเขียนให้หลุดโลกดูครับ

## เทคโนโลยี

เป็นที่ทราบกันว่าเทคโนโลยีนั้น มีผลกระทบต่อ การเติบโตของทุกกลุ่มธุรกิจและรวมไปถึงเศรษฐกิจ ของประเทศอีกด้วย ซึ่งการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ ให้เหมาะสมกับธุรกิจประกันภัยย่อมมีความสำคัญต่อการ เติบโตของธุรกิจนี้อย่างแน่นอน

เริ่มกันด้วยการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือที่เรียกกันว่า Information Technology (IT) ใน การบริหารจัดการข้อมูลของธุรกิจให้มีประสิทธิภาพและ เข้าถึงประสิทธิผล ไม่ว่าจะเป็นการเก็บฐานข้อมูลลูกค้า เช่น บัตรประจำตัวประชาชน จำนวนกรมธรรม์ที่ถือไว้ เบี้ยประกันภัยที่จ่ายในแต่ละปี ทุนประกันภัยที่มี หรือแม้ กระทั่งประวัติการเคลมที่มีไว้ในโรงพยาบาล เป็นต้น สิ่ง เหล่านี้จะเป็นเครื่องมือให้บริษัทเก็บข้อมูลสถิติได้อย่างถูก ต้องแม่นยำ และนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ยกตัวอย่างเช่น เราจะเห็นได้ว่าประเทศญี่ปุ่นและ

ประเทศเกาหลีที่มีระบบประกันสุขภาพในธุรกิจประกัน ภัยที่ล้ำหน้าเกินประเทศอื่นๆ เพราะระบบการจัดเก็บ ประวัติการเบิกค่าสินไหมทดแทนของคนไข้ในแต่ละโรง พยาบาลสามารถเชื่อมโยงและส่งเข้าไปที่ระบบกลางที่มี หน่วยงานรัฐคอยจัดเก็บสถิติให้ ซึ่งทำให้ธุรกิจสามารถ นำข้อมูลเหล่านั้นมาตอบโจทย์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ เข้าถึงลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น รวมถึงทำให้บริษัทสามารถจ่าย ค่าสินไหมทดแทนได้อย่างรวดเร็วและเหมาะสมอีกด้วย

ยิ่งไปกว่านั้น การที่เทคโนโลยีสารสนเทศ สามารถทำให้บริษัทประกันภัยเก็บข้อมูลพฤติกรรมใน การบริโภคของลูกค้าได้ ก็จะทำให้บริษัททำการตลาด และตอบโจทย์ให้ลูกค้าขึ้นไปอีกระดับหนึ่ง ซึ่งเราจะเห็น ตัวอย่างได้ในประเทศสิงคโปร์ที่อนุญาตให้ลูกค้าดูแล รักษาสุขภาพของตนเองอย่างสม่ำเสมอ และนำผลการ ตรวจสอบสุขภาพนั้นไปยื่นให้บริษัทประกันภัยลดเบี้ยประกัน ภัยในปีต่ออายุ (เรียกว่า Preventive Care) โดยการ ทำแบบนี้จะเป็นการส่งเสริมพฤติกรรมของลูกค้าให้ดูแลสุขภาพตนเองโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเข้าช่วยในการ

จัดเก็บข้อมูล และเมื่อเร็ว ๆ นี้ เราก็จะเห็นประเทศในแถบแอฟริกาที่ใช้วิธีการเก็บแต้มจากพฤติกรรมที่รักษาสุขภาพของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการให้แต้มจากการเข้าฟิตเนสออกกำลังกาย จากการช้อปปิ้งซื้อหาของที่ปราศจากสารพิษมากิน หรือจากการเข้าคอร์สดูแลสุขภาพ เป็นต้น ซึ่งธุรกิจประกันภัยในประเทศเหล่านี้ได้เติบโตโดยอาศัยเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยทั้งนั้น

ในอีกมุมหนึ่งก็จะเห็นว่าเทคโนโลยีนั้นสามารถลดต้นทุนของธุรกิจและยังสามารถอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าไปพร้อมๆ กันได้อีกด้วย เช่น การพิจารณารับประกันภัยและจ่ายค่าสินไหมทดแทนทางหน้าจอคอมพิวเตอร์แทนการทำงานบนเอกสาร การแสดงสถานะของการอนุมัติค่าสินไหมทดแทนทางออนไลน์และอีเมลล์แทนการใช้เอกสารจริง หรือการออกกรมธรรม์ประกันภัยโดยที่ไม่ต้องพิมพ์ออกมาเป็นรูปเล่ม (Paperless) เป็นต้น โดยลูกค้าสามารถที่จะเข้าถึงฐานข้อมูลบางอย่างของตัวเองได้ทุกเมื่อและไม่จำเป็นต้องเก็บเอกสารไว้ที่บ้าน ซึ่งเสี่ยงต่อการทำลายในเวลาต่อมา

เทคโนโลยียังได้ถูกนำมาใช้งานเพื่อช่วยใน

การขาย โดยจากเดิมที่ต้องอาศัยการอธิบายหรือวาดภาพใส่ลงในแผ่นกระดาษเอา เทคโนโลยีก็ได้ทำให้มีเอกสารประกอบการขายขึ้น Sale Illustration ได้ถูกเปลี่ยนจากการแสดงบนกระดาษเป็นการแสดงบนหน้าจคอมพิวเตอร์และ Laptop ในที่สุด และเมื่อเร็ว ๆ นี้ เทคโนโลยีก็ได้ทำให้เกิดแอปพลิเคชันบนไอแพดขึ้นมา ซึ่งได้เริ่มนำมาใช้ในประเทศสิงคโปร์กันอย่างแพร่หลายและจะถูกนำมาใช้ในประเทศไทยกันอย่างแน่นอน

ในงานของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยเองก็จะต้องอาศัยโปรแกรมซอฟต์แวร์และคอมพิวเตอร์ประมวลผลที่มีประสิทธิภาพมากเป็นพิเศษ เพื่อใช้ในการจัดการฐานข้อมูล รวมถึงการคำนวณวิเคราะห์และทดสอบความน่าจะเป็นของธุรกิจในแง่มุมมองต่างๆ ก่อนที่จะมั่นใจว่าบริษัทสามารถจัดการความเสี่ยงจากการตัดสินใจเชิงธุรกิจแต่ละครั้งได้จริง

เทคโนโลยีจึงมีส่วนช่วยผลักดันให้อุตสาหกรรมนี้เติบโตและยังมีบทบาทกับธุรกิจประกันภัยเป็นอย่างมาก โดยในอนาคตอันใกล้นี้เราอาจจะไม่ได้เห็นเอกสารที่เป็นกระดาษในธุรกิจนี้อีกต่อไป





## unสรุป

สินค้าของธุรกิจประกันภัยนั้นเป็นสิ่งที่ซับซ้อนและมีผลกระทบกับสวัสดิการทางสังคม (Financial security) การกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยจึงมีความสำคัญ และทำให้กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องในการทำธุรกิจประกันภัยค่อนข้างมีลักษณะพิเศษ ไม่ว่าจะเป็นการกำกับดูแลความสามารถในการชำระหนี้ได้ของบริษัท การกำกับดูแลช่องทางการขายรวมถึงวิธีการจัดจำหน่าย การกำกับดูแลความถูกต้องของข้อมูลและสถิติ การกำกับดูแลการลงทุน หรือแม้กระทั่งการกำกับดูแลผลิตภัณฑ์ประกันภัย เป็นต้น

ในอีกมุมหนึ่ง ธุรกิจประกันภัยจำเป็นต้องได้รับการพัฒนาส่งเสริมศักยภาพของธุรกิจให้เติบโตเพื่อเป็นฟันเฟืองรองรับเศรษฐกิจของประเทศได้ การพัฒนาส่งเสริมนี้สามารถอยู่ในรูปของการพัฒนาศักยภาพในด้านการบริหารเทคโนโลยีสารสนเทศ การลดต้นทุน การพัฒนาบุคลากร การพัฒนาฝ่ายขาย ไปจนถึงการพัฒนาให้ความรู้แก่ประชาชน

การกำกับดูแลและการพัฒนาส่งเสริมจึงเป็นได้ทั้งศาสตร์และศิลป์ เพราะกฎระเบียบอย่างหนึ่งสามารถเป็นได้ทั้งการกำกับดูแลและการพัฒนาส่งเสริมได้ในเวลาเดียวกัน เพียงแต่ว่าจะถูกนำมาตีความและใช้ในด้านไหนมากกว่ากันเท่านั้น

สิ่งที่สำคัญตามมาก็คือเรื่องของ “บุคลากร” ที่จะต้องอาศัยความเป็นมืออาชีพ (Professional) มาร่วมทำงาน เนื่องจากจะต้องใช้ความรู้และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นฝ่ายขาย ฝ่ายพิจารณารับประกันภัย ฝ่ายดูแลค่าสินไหมทดแทน ฝ่ายกฎหมาย หรือแม้กระทั่งฝ่ายคณิตศาสตร์ประกันภัย เป็นต้น โดยบางสายอาชีพก็จะต้องมีการสร้างคนให้สั่งสมประสบการณ์กันเป็นเวลานานทีเดียว กว่าที่จะเข้าใจธุรกิจประกันภัยกันอย่างถ่องแท้ และนำมาพัฒนาระบบของธุรกิจนี้ได้ ดังนั้นธุรกิจนี้จึงมีต้นทุนในการพัฒนาบุคลากรมืออาชีพมากกว่าธุรกิจอื่นอยู่บ้าง ซึ่งเมื่อบุคลากรเหล่านี้ได้รับการพัฒนาจนถึงขั้นหนึ่งแล้ว ก็จะสามารถทำประโยชน์ให้กับธุรกิจนี้ได้อย่างมาก เรียกได้ว่าการพัฒนาบุคลากรมืออาชีพในธุรกิจนี้เป็นต้นทุนระยะยาวสำหรับแต่ละองค์กรก็ว่าได้




คุณภาพและความเป็นมืออาชีพของช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจประกันภัยก็เป็นสิ่งสำคัญ เนื่องจากสินค้าประกันภัยเป็นสินค้าที่มีความซับซ้อนและยากต่อการทำความเข้าใจ จึงจะต้องมีตัวกลางที่เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายไว้ให้คำปรึกษาและอธิบายตัวสินค้าให้ลูกค้าเข้าใจ แต่สิ่งที่นักขายทำไปมากกว่านั้นก็คือการทำให้ลูกค้าได้รับรู้ถึงความสำคัญในตัวสินค้า และอธิบายถึงความจำเป็นที่จะต้องซื้อ ก่อนที่จะมาจบลงด้วยการเลือกสินค้าประกันภัยที่เหมาะสมให้กับลูกค้าคนนั้น ในอีกมุมมองหนึ่ง ความรู้ความเข้าใจในสินค้าประกันภัยของผู้ซื้อก็เป็นสิ่งสำคัญไม่แพ้กัน โดยมากแล้ว คำตอบแทนของช่องทางการจัดจำหน่ายจึงมีส่วนเกี่ยวข้องที่ถูกละเลยกับพื้นฐานความรู้ความเข้าใจในตัวประกันภัยของประชาชน เพราะคำตอบแทนเหล่านั้นจะขึ้นกับความพยายามที่จะต้องอธิบายและสร้างความรู้ความเข้าใจในการขาย รวมไปถึงสัดส่วนที่ลูกค้าจะตัดสินใจจ่ายเงินทำประกันภัยจริงๆ

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ธุรกิจประกันภัยจำเป็นจะต้องพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของตลาด โดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัยจะต้องมีบทบาทในการช่วยพัฒนาสินค้าให้ตอบโจทย์ได้อยู่เสมอ ซึ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ๆ โดยอาศัยช่องทางการขายแบบใหม่ๆ ก็ทำให้ธุรกิจปรับตัวสินค้าให้เข้าถึงความต้องการของตลาดได้ ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์แบบหนึ่งก็จะเหมาะสมกับช่องทางการขายแบบหนึ่ง การจะออกแบบผลิตภัณฑ์

ใดๆ นั้นจึงต้องทำแบบครบวงจรและครอบคลุมไปถึงการออกแบบช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์นั้นๆ

ส่วนนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ในธุรกิจนี้ก็ยังคงต้องพัฒนาขึ้นไปเรื่อยๆ และคอยได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐในเรื่องของการกำกับดูแลและส่งเสริมให้ธุรกิจนี้เติบโตไปได้ เช่น ประกันความการลงทุน ประกันชีวิตที่ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ ประกันไม่เคลมมีคืน หรือแม้กระทั่งประกันชนม์ง่าย เป็นต้น

นอกจากนี้ การใช้เทคโนโลยีเข้ามาจัดการธุรกิจไม่ว่าจะเป็นการเก็บฐานข้อมูลลูกค้าและข้อมูลพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่จะช่วยให้บริษัททำการตลาดและตอบโจทย์ให้ลูกค้าขึ้นไปอีกระดับหนึ่ง โดยเราจะเห็นตัวอย่างในการใช้เทคโนโลยีได้จากประเทศสิงคโปร์ เกาหลี ญี่ปุ่น หรือแม้กระทั่งประเทศในแถบแอฟริกา ในอีกมุมมองหนึ่งก็จะเห็นว่าเทคโนโลยีนั้นสามารถลดต้นทุนของธุรกิจและยังสามารถอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าไปพร้อมๆ กันได้อีกด้วย เช่นการเปลี่ยนจากการดาบเป็นการแสดงบนหน้าจอคอมพิวเตอร์ Laptop และได้กลายเป็นบนไอแพดในที่สุด โดยในอนาคตอันใกล้นี้เราอาจจะไม่ได้เห็นเอกสารที่เป็นกระดาษในธุรกิจนี้อีกต่อไป

ธุรกิจประกันภัยจึงเป็นธุรกิจที่น่าจับตามองเป็นอย่างมากและคาดว่าจะเติบโตต่อไปได้อย่างต่อเนื่องอย่างไม่มีข้อสงสัย 





# ผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่น่าสนใจ ประจำไตรมาส *อาทิตยา นาวาเจริญ (ชิน)*

สวัสดิ์ชาว Sawasdee Actuaryทุกท่านคะ ก่อนอื่นต้องขอต้อนรับทุกท่านเข้าสู่เทศกาลคริสต์มาสและปีใหม่ที่จะถึงนี้ ในไตรมาสที่ 4 นี้ผู้เขียนขอแนะนำเสนอการประกันชีวิตควบการลงทุน (รูปแบบหนึ่งของ Unit Linked Product) ผลิตภัณฑ์นี้ถือได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์นวัตกรรมใหม่ของวงการประกันชีวิตไทย อีกทั้งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เน้นการออมระยะยาวและคุ้มครองชีวิตถึงอายุ 99 ปี โดยลูกค้าสามารถปรับเปลี่ยนแผนการประกันชีวิตได้ตามความต้องการในแต่ละช่วงเวลาเลยทีเดียว และมีจุดเด่นโดยสรุป คือ

- กำหนดเบี้ยประกันภัยหลักเองได้
- ชำระเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้
- สามารถหยุดชำระเบี้ยประกันภัยได้ เมื่อมีมูลค่าทรัพย์สินหน่วยลงทุนเพียงพอ (โดยมากควรชำระต่อเนื่องกันอย่างน้อย 2 ปี)
- กำหนดทุนประกันภัยและเพิ่มลดทุนได้
- ถอนเงินจากกรมธรรม์ได้ยามจำเป็น
- โปร่งใสเรื่องค่าใช้จ่ายต่างๆ
- ได้รับผลตอบแทนในการลงทุนตามผลการดำเนินงานของกองทุน ซึ่งมีโอกาสได้รับผลตอบแทนสูง
- มีโอกาสได้รับโบนัสรายปี ขึ้นกับกรมธรรม์ที่กำหนด
- อาจจะมีกรณีการมีผลบังคับของกรมธรรม์ ถึงแม้ว่ามูลค่ากรมธรรม์จะไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมต่างๆ

จะเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์นี้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความยืดหยุ่นผลิตภัณฑ์หนึ่งเลยก็เดียว อีกทั้งลูกค้ายังสามารถเลือกลงทุนได้ด้วยตนเอง จากกองทุนรวมตราสารหนี้และกองทุนรวมตราสารหุ้นที่มีความหลากหลาย ในด้านการลงทุน บริษัทจะมีบริการสับเปลี่ยนกองทุนอัตโนมัติ หรือ

Automatic Fund Switching ซึ่งใช้หลักการ Dollar Cost Averaging เพื่อช่วยเฉลี่ยต้นทุนของการลงทุน และมีบริการปรับสัดส่วนการลงทุนอัตโนมัติ หรือ Automatic Rebalancing เพื่อช่วยคงสัดส่วนการลงทุนของคุณลูกค้าให้คงที่อีกด้วย

## ความแตกต่างระหว่างแบบประกันชีวิตทั่วไป กับ แบบประกันชีวิต Unit-Linked

แบบประกันชีวิตทั่วไป	แบบประกันชีวิต Unit-Linked
<ul style="list-style-type: none"> <li>● บริษัทเป็นผู้ลงทุน ตามกรอบนโยบายของสำนักงาน คปภ.</li> <li>● จำนวนเบี้ยประกันภัยขึ้นอยู่กับจำนวนเงินเอาประกันภัยที่เลือก ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้</li> <li>● ผลตอบแทนค่อนข้างชัดเจนว่าจะได้เงินคืนแต่ละปีเท่าไร บางแบบประกันชีวิตจะมีการจ่ายโบนัสตามจำนวนที่บริษัทจะประกาศเป็นคราวๆ ไป</li> <li>● ค่าใช้จ่ายของแบบประกันชีวิตไม่ได้มีการเปิดเผยในเรื่องค่าใช้จ่ายต่างๆ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● สามารถเลือกลงทุนในกองทุนรวมต่างๆ ที่ผ่านการคัดสรรจากบริษัท</li> <li>● กรณกรรมมีความยืดหยุ่น สามารถเลือกและปรับเปลี่ยนทั้งเบี้ยประกันภัยที่ต้องการชำระ และจำนวนเงินเอาประกันภัยที่ต้องการ และสามารถหยุดพักชำระเบี้ยประกันภัยได้</li> <li>● ผลตอบแทนขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของกองทุนที่เลือก มีโอกาสได้รับผลตอบแทนในการลงทุนที่สูงกว่า</li> <li>● มีความโปร่งใสในเรื่องค่าใช้จ่ายต่างๆ บริษัทจะจัดส่งเอกสารชี้แจงให้ผู้เอาประกันภัยโดยตรง</li> <li>● ตัวแทนฯ ต้องได้รับใบอนุญาตผู้แนะนำการลงทุนด้านหลักทรัพย์ (Investment Consultant License) จากสำนักงาน ก.ล.ต. และได้รับใบอนุญาตในการขายยูนิต ลิงค์จากสำนักงาน คปภ. รวมถึงการอบ</li> </ul>

### การใช้ชีวิตยามเกษียณ ด้วยแบบประกันควบการลงทุน

ท่านคงได้ยินคำว่า "ออมก่อน รวยกว่า" มาบ่อยแล้ว การวางแผนทางการเงินเพื่อการเกษียณก็เช่นกัน ควรเป็นแผนระยะยาว การเริ่มวางแผนตั้งแต่เราอยู่ในวัยทำงาน ทำให้เรามีระยะเวลาในการลงทุนนานพอที่จะรับความผันผวนในระยะสั้นๆ จากการเลือกลงทุนในตลาดหุ้นได้ เพราะการลงทุนในตลาดหุ้น ให้โอกาสในการได้รับผลตอบแทนสูงกว่าการลงทุนประเภทอื่นๆ ในระยะยาว และการเริ่มต้นออมเร็วยังได้ประโยชน์จากดอกเบี้ยทบต้น (compound interest) อีกด้วย

### การวางแผนการศึกษาบุตร ด้วยแบบประกันควบการลงทุน

ก่อนอื่นคงต้องสำรวจรายรับรายจ่ายของครอบครัวให้ทะลุปรุโปร่งก่อนว่าเป็นอย่างไร รายได้มาจากทางไหนบ้าง ค่าใช้จ่ายที่เป็นคืออะไรบ้าง เมื่อหักค่าใช้จ่ายที่จำเป็นแล้ว ควรจัดสรรเงินออมตามวัตถุประสงค์ต่างๆ ก่อนนำไปใช้อย่างอื่น

วางแผนเป้าหมายของเรา มีบุตรกี่คน อยากให้คนไหนเข้าโรงเรียนในประเทศหรือต่างประเทศ รัฐบาลหรือเอกชน ต้องทราบงบประมาณที่ต้องใช้ทั้งหมด ซึ่งต้องคำนึงเรื่องเงินเพื่อเตรียมเงินไว้ให้เพียงพอสำหรับการเรียนของบุตรจนจบการศึกษา

จากนั้นก็เริ่มวางแผนการศึกษาบุตรได้เลย ว่าควรออมปีละเท่าไร ในหลักทรัพย์อะไร มีระยะเวลาในการออมเท่าไร และควรแยกเงินลงทุนเพื่อวัตถุประสงค์ต่างๆ อย่างชัดเจน

แบบประกันชีวิตควบการลงทุน (ยูนิทลิงค์) เป็นอีกหนึ่งเครื่องมือที่ช่วยในการวางแผนการศึกษาได้ดี ยูนิทลิงค์ให้ความคุ้มครองกรณีเสียชีวิต หากเกิดอะไรขึ้นกับผู้เอาประกันภัยที่เป็นคนหารายได้หลักของครอบครัว ผู้ที่อยู่ในอุปการะจะได้มีเงินก้อนในการดำรงชีวิตอย่างไม่ลำบากจนกว่าจะตั้งหลักได้ นอกจากนี้ ยูนิทลิงค์ ยังมีส่วนที่นำเงินไปลงทุนในกองแยกตามความเสี่ยงที่ยอมรับได้ ทำให้เราไปถึงเป้าหมายได้ในระยะเวลาที่ต้องการ



พอร์ตโฟลิโอความเสี่ยงต่ำ (Conservative)	พอร์ตโฟลิโอความปานกลาง (Moderate)	พอร์ตโฟลิโอความเสี่ยงสูง (Growth)
<p><b>Conservative</b></p> <p>Fixed Income 80% Equity 20%</p>	<p><b>Moderate</b></p> <p>Fixed Income 50% Equity 50%</p>	<p><b>Growth</b></p> <p>Fixed Income 20% Equity 80%</p>
<p>สำหรับนักลงทุนที่มีความระมัดระวังสูง โดยต้องการผลตอบแทนสูงกว่าเงินฝากประจำทั่วไป อย่างไรก็ตามคุณยอมรับความเสี่ยงได้น้อย อาจเพราะต้องการรักษาสินทรัพย์ที่ได้สะสมมา คุณสามารถลงทุนในตราสารหนี้ระยะ 2-3 ปี</p>	<p>สำหรับนักลงทุนที่มีความรอบคอบและต้องการสร้างพอร์ตการลงทุนที่มีความสมดุล เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ทางการเงินในระยะยาว คุณสามารถยอมรับความเสี่ยงได้หากการลงทุนนั้นให้โอกาสการได้รับผลตอบแทนที่ดี ระยะเวลาในการลงทุนมากกว่า 3 ปีขึ้นไป โดยลงทุนทั้งในตราสารหนี้ และตราสารทุน</p>	<p>สำหรับนักลงทุนที่ยอมรับความเสี่ยงและความผันผวนของราคาได้ค่อนข้างสูง สามารถลงทุนในตราสารทุนได้มากกว่าครึ่งหนึ่งของเงินลงทุน และมีเป้าหมายในการลงทุนในระยะกลางถึงระยะยาว</p>

สำหรับผู้อ่านที่มีคำถามว่าผลิตภัณฑ์ตัวนี้แนบสัญญาเพิ่มเติมอะไรได้บ้าง คำตอบอยู่ตรงนี้แล้วค่ะ


คุ้มครองอุบัติเหตุ	ค่ารักษาพยาบาลและค่าชดเชยรายวัน	ความคุ้มครองโรคร้ายแรง
<ul style="list-style-type: none"> <li>• สัญญาเพิ่มเติมผลประโยชน์มรณกรรมโดยอุบัติเหตุ (ACCIDENT DEATH BENEFIT)</li> <li>• สัญญาเพิ่มเติมผลประโยชน์มรณกรรมและสูญเสียอวัยวะโดยอุบัติเหตุ (ACCIDENT DEATH AND DISMEMBERMENT)</li> <li>• สัญญาเพิ่มเติมผลประโยชน์อันพึงได้รับเนื่องจากอุบัติเหตุ (ACCIDENT INDEMNITY RIDER)</li> <li>• บันทึกเพิ่มเติมการจลาจลสงครามกลางเมือง (RIOT AND CIVIL COMMOTION)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สัญญาเพิ่มเติมการรักษาในโรงพยาบาลและศัลยกรรม (HOSPITAL &amp; SURGICAL RIDER)</li> <li>• สัญญาเพิ่มเติมค่าชดเชยรายวันการเข้ารับรักษาในโรงพยาบาล (HOSPITAL BENEFIT)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สัญญาเพิ่มเติมผลประโยชน์มรณกรรมและการรักษาในโรงพยาบาลเนื่องจากโรคมะเร็ง (CANCER RIDER)</li> <li>• สัญญาเพิ่มเติมผลประโยชน์โรคร้ายแรงต่อเนื้องอก (ENHANCED Critical ILLNESS RIDER)</li> </ul>

ผู้อ่านอาจคิดว่าสัญญาเพิ่มเติมเหล่านี้มีลักษณะเหมือนสัญญาเพิ่มเติมต่างๆ ไป แต่จริงๆ แล้ว ปัจจุบันนี้ได้มีการนำเสนอสัญญาเพิ่มเติมรูปแบบใหม่ที่สามารถชำระค่าประกันภัยได้โดยการขายหน่วยลงทุน (Unit Deducting Rider: UDR) โดยสรุปลักษณะสำคัญดังนี้ค่ะ

เบี้ยประกันภัยของสัญญาเพิ่มเติมเป็นส่วนหนึ่งของเบี้ยประกันภัยหลัก และจำนวนคงที่ตลอดอายุสัญญา

เมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินการแล้วสามารถนำเบี้ยประกันภัยส่วนที่เหลือไปลงทุนในกองทุนรวมที่ลูกค้าเลือกได้ ทำให้ลูกค้าเพิ่มโอกาสการได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูงขึ้นและสามารถมีมูลค่าเงินสดคงเหลือมากขึ้นด้วย

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้ว่ากรมธรรม์ยูนิท ลิงค์ ไม่ธรรมดาเลยจริงๆ โดยนอกจากจะใช้เป็นเครื่องมือในการวางแผนการออมเงินเมื่อยามเกษียณ การออมเงินเพื่อเป็นทุนการศึกษาบุตรยังสามารถแนบสัญญาเพิ่มเติมเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพได้อย่างครบถ้วนเลยทีเดียว

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณข้อมูลดีๆ จากบริษัทเอไอเอ และผู้อ่านที่คอยติดตามผลงานทุกท่าน หากผู้อ่านท่านใดสนใจแลกเปลี่ยนประสบการณ์ความรู้ด้านผลิตภัณฑ์ในวงการประกันชีวิต โปรดติดต่อทางทีมงานได้ที่ [Editor@sawasdeeeactuary.com](mailto:Editor@sawasdeeeactuary.com) สุขสันต์วันปีใหม่นะคะ 

# Derivative Carbon

โดย ภดาภา ลินทรเกษม (ก่าไล) และ กัญญ์วรา ตาธรรม (ซิงซิง) - จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



เนื่องจากภาวะโลกร้อนในปัจจุบันเป็นปัญหาใหญ่สำหรับหลายประเทศทั่วโลก อันเกิดขึ้นจากการเผาไหม้ของเชื้อเพลิง ไม่ว่าจะเป็นน้ำมันดิบ ถ่านหิน ที่มาจากการใช้พลังงานของบ้านเรือน อุตสาหกรรม และการขนส่ง ดังนั้นจึงทำให้เกิดก๊าซเรือนกระจก เช่น ก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์และ มีเทน ที่เกิดจากมูลสัตว์และซากของพืช รวมถึงกิจกรรมมากมายต่างๆ ของมนุษย์ เป็นต้น

นานาประเทศจึงอยากให้มีการทดแทนการปล่อยก๊าซเรือนกระจก หรือในที่นี้เราจะเรียกรวมๆว่า ก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ แนวคิดดังกล่าวจึงเป็นที่มาของ “คาร์บอนเครดิต (Carbon Credit)” ซึ่งก็คือโควตาการ

ปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ เมื่อมีการปล่อยออกมาจึงต้องมีแหล่งดูดซับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์มารองรับซึ่งถูกเรียกว่า อ่างกักเก็บคาร์บอน หรือคาร์บอนซิงค์ (Carbon Sink)

---

คาร์บอนซิงค์นั้นก็คือ ป่าไม้ธรรมชาตินั่นเอง โดยป่าสมบูรณ์ที่มีพื้นที่ 1 เฮกตาร์  
นั้นสามารถกักเก็บคาร์บอนได้ถึง 2 ตัน

---

ในนานาประเทศที่ประสบปัญหาเกี่ยวกับคาร์บอนไดออกไซด์เป็นอย่างมาก หนึ่งในประเทศเหล่านั้นคือ ประเทศออสเตรเลีย ซึ่งจัดว่าเป็นหนึ่งในประเทศที่ปล่อยก๊าซคาร์บอนมากที่สุดในโลกเนื่องจากต้องพึ่งพาถ่านหินถึงร้อยละ 80 ในการผลิตกระแสไฟฟ้า

ดังนั้น ทางรัฐบาลของประเทศออสเตรเลียจึงได้ทำการจัดเก็บภาษีคาร์บอนไดออกไซด์ (เรียกย่อๆ ว่า ภาษีคาร์บอน) ขึ้น ซึ่งถือเป็นเครื่องมือสำคัญของรัฐบาลในการบรรลุเป้าหมายเพื่อลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ โดยกฎหมายภาษีคาร์บอนจะเก็บในอัตราตายตัวที่ราคา 23 ดอลลาร์ออสเตรเลียต่อ 1 ตัน

โดยแผนการจัดเก็บภาษีคาร์บอนนั้นเป็นหนึ่งในความพยายามของรัฐบาลออสเตรเลียที่จะลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในช่วงระยะเวลา 20 ปี ลงถึง 5% (จากการ

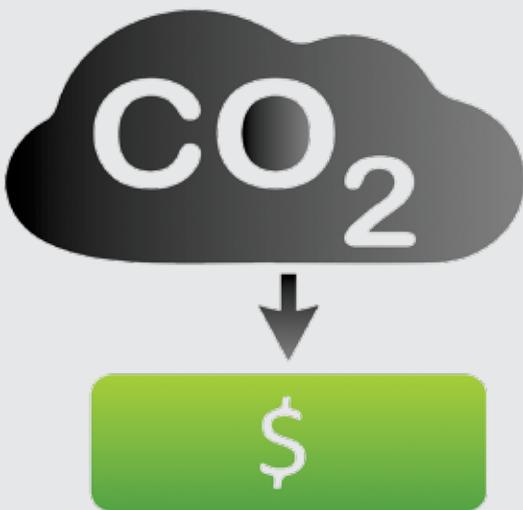
วัดระดับการปล่อยก๊าซเมื่อปี 2563 เมื่อเทียบกับการปล่อยก๊าซในปี 2543)

และหลังจากปี 2563 นั้น จะหันไปใช้แผนขายสิทธิการปล่อยมลภาวะ ด้วยอัตราภาษีลอยตัวตามกลไกตลาดโดยรัฐบาลเป็นผู้กำหนดราคาพื้นฐานโดยกฎหมายนี้มีชื่อว่า “The Cleaning Energy Act” ซึ่งการจัดเก็บภาษีนี้นี้ รัฐบาลคาดว่าจะทำให้มีการใช้ก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ลดลงไปอีก

ทั้งนี้ออสเตรเลียได้ทำข้อตกลงร่วมกับอียู (EU - European Union) อย่างเป็นทางการในการหาวิธีลดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ และเห็นว่าตลาดคาร์บอนเป็นวิธีที่คุ้มค่าที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดในการลดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์และก๊าซเรือนกระจก เพื่อสร้างงานที่ใช้พลังงานสะอาดต่อไปในอนาคต

## ตลาดคาร์บอน และ คาร์บอนเครดิต นั่นคืออะไร

ตลาดคาร์บอนหรือตลาดซื้อขายคาร์บอน (Carbon Market) เริ่มมีแนวคิดที่ใช้กลไกตลาดเป็นแรงจูงใจในการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก โดยกิจกรรมต่างๆ ที่ทำให้ลดคาร์บอนไดออกไซด์ลงได้นั้นจะถูกวัดขึ้นเป็นหน่วยที่เรียกว่า “คาร์บอนเครดิต” ซึ่งสามารถทำให้เสมือนว่าเป็นสินค้าสำหรับซื้อขายในตลาดคาร์บอนได้



โดยผู้ที่จะเป็นผู้ผลิต “คาร์บอนเครดิต” ได้นั้น อาจทำได้โดยการพัฒนา “กลไกการพัฒนาที่สะอาด (Clean Development Mechanism)” ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม แล้วส่งเรื่องประสานงานไปยังองค์การสหประชาชาติเพื่อให้องค์กรกลางเข้ามาตรวจสอบและให้คำรับรองมาตรฐานของระบบการปฏิบัติงานว่าเข้าข่ายการดำเนินงานที่เหมาะสมที่จะสามารถลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้จริงหรือไม่ ตัวอย่างง่ายๆ ก็คือ การปลูกป่า เป็นต้น

**“คาร์บอนเครดิต” ก็คือการให้รางวัลจูงใจกับผู้ที่ลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ให้กับสิ่งแวดล้อม โดยสามารถนำความดีเหล่านี้ไปแปลงเป็นสินค้าในรูปแบบ “คาร์บอนเครดิต” และขายเป็นเงินได้**



## 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**



หรืออีกตัวอย่างหนึ่งเช่น สมมติว่าเคยใช้ถ่านหินมาเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตไฟฟ้า และได้เปลี่ยนมาเป็นการใช้พลังงานแสงอาทิตย์แทน ทำให้ก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ที่เกิดจากการเผาถ่านลดลง สมมติว่ากิจกรรมนี้ทำให้ลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ได้ ปีละ 100 ตัน

จากนั้นองค์กรกลางจึงจะออกใบอนุญาตรับรองมาตรฐานให้ที่มีชื่อเรียกว่า Certified Emission

Reductions (CERs) แล้วจึงจะสามารถที่จะเป็นหนึ่งในผู้ผลิตคาร์บอนเครดิตที่แท้จริงได้โดยจะกำหนดให้ “คาร์บอนเครดิต” เป็นสินค้าสำหรับการซื้อขายในตลาดได้ อีกด้วย โดยผู้ที่ต้องการลด “ภาษีคาร์บอน” นั้นก็สามารถหันไปซื้อ “คาร์บอนเครดิต” เพื่อเพิ่มโควตาในการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ได้ในทางกลับกัน ผู้ที่ควบคุมการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ได้เป็นอย่างดีและใช้โควตาไม่หมดก็สามารถยื่นขอ “คาร์บอนเครดิต” และนำไปขายต่อได้

---

**Certified Emission Reductions (CERs) คือ ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่โครงการ Clean Development Mechanism (CDM) สามารถลดได้ และได้รับการรับรองจากคณะกรรมการบริหารโครงการกลไกการพัฒนาที่สะอาด (CDM Executive Board) เรียกโดยย่อว่า CDM EB โครงการ CDM ต้องเป็นการดำเนินงานด้วยความสมัครใจเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเพิ่มเติมจากการดำเนินการทั่วไป และสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืนในประเทศ ทั้งในแง่ของทรัพยากร สิ่งแวดล้อม สังคม เศรษฐกิจ และเทคโนโลยี**

---

ด้วยเหตุนี้จึงทำให้เกิดเป็น “ตลาดคาร์บอน” ขึ้น รวมทั้งยังทำให้เกิดการกำหนดราคาของคาร์บอนเครดิตด้วย ซึ่งตามทฤษฎีเศรษฐศาสตร์แล้วกลไกการตลาดดังกล่าวจะเป็นผลดีกับทุกฝ่ายและทำให้ต้นทุนของการลดปล่อยก๊าซเรือนกระจกต่ำที่สุด

ปัจจุบันนี้ ตลาดคาร์บอนแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ ตลาดทางการและตลาดแบบสมัครใจ

1. “ตลาดทางการ” จะทำการซื้อขายคาร์บอนเครดิตที่ได้จากกลไกตาม Kyoto Protocol (พิธีสารเกียวโต) เพื่อให้บรรลุหน้าที่ต่ำที่สุด ได้แก่ การซื้อขายก๊าซเรือนกระจกระหว่างประเทศ ซึ่งเป็นกลไกที่เอื้อให้เกิดการซื้อขายปริมาณก๊าซเรือนกระจกที่สามารถปล่อยได้ในแต่ละปี



2. “ตลาดแบบสมัครใจ” นั้นเป็นตลาดที่มีการซื้อขายปริมาณการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เรียกว่า Verified Emission Reductions (VERs) ซึ่งได้มาจากการพัฒนาโครงการตามกลไก CDM (Clean Development Mechanism) หรือ JI (Joint Implementation) ที่ไม่ได้ขอหนังสือให้คำรับรองโครงการ ว่าเป็นโครงการตามกลไกการพัฒนาที่สะอาด

จะเห็นได้ว่าเมื่อตลาดคาร์บอนได้เข้ามามีบทบาทอย่างมากกับอุตสาหกรรมต่างๆ ผู้ที่มีผลกระทบมาก เนื่องจากเป็นผู้ที่มีกิจกรรมในการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ในอันดับต้นๆ อย่างประเทศออสเตรเลียก็ได้เป็นหนึ่งในในการนำเอาแนวคิดดังกล่าวมาปฏิบัติอย่างจริงจัง และยังมีแนวคิดต่อยอดออกมาเป็น Derivative carbon เพื่อส่งเสริมให้เกิดการซื้อขาย “คาร์บอนเครดิต” กันได้ง่ายขึ้น

## Derivative carbon

Derivative carbon คือ ตราสารอนุพันธ์ที่อ้างอิงตามราคาซื้อขายสิทธิ์ในการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์สู่ชั้นบรรยากาศหลายคนอาจมองว่าเป็นเรื่องยากและเป็นเรื่องใหม่ แต่หากมองว่าการนำเรื่องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมเข้ามาในตลาดซื้อขายล่วงหน้าก็เคยมีการทำกันมาแล้ว ก่อนหน้านั้นก็มีการนำอุณหภูมิเข้ามาซื้อขายกันในตลาดซื้อขายล่วงหน้า เพียงแค่ตอนนี้เราเปลี่ยนสินค้าอ้างอิงมาเป็นปริมาณของก๊าซคาร์บอนที่ถูกปล่อยออกมาในแต่ละอุตสาหกรรม หรือที่เราได้กล่าวมาข้างต้นเกี่ยวกับการซื้อขายคาร์บอนเครดิต ซึ่งทั้งอุณหภูมิและคาร์บอน ทั้งคู่ต่างก็เป็นสินค้าที่เป็นนามธรรมเช่นเดียวกัน แต่เราสามารถวัดปริมาณได้ และมีราคาเพียงแต่น่า ทฤษฎีดอกเบี้ยและความน่าจะเป็นมาเกี่ยวข้อง เพียงเท่านั้นเราก็สามารถทำให้กระดาษเพียงแผ่นเดียวกลายเป็นสัญญาการซื้อขายล่วงหน้าที่มีมูลค่าได้ ซึ่งทางรัฐบาลของออสเตรเลียก็ได้ว่าจ้างแอกซัวร์ (นักคณิตศาสตร์ประจำกันนัย) ให้ทำการศึกษาและคำนวณความถูกต้องของการทำ Derivative carbon นี้

“ตราสารอนุพันธ์ ( Derivatives) เป็น สัญญาทางการเงินที่มีมูลค่าขึ้นกับสินทรัพย์อ้างอิง (Underlying assets) / Derivatives are a financial contract that derives its value from the performance of underlying assets”

เมื่อคาร์บอนเครดิตมีการซื้อขายกัน ก็เช่นเดียวกับกับสินค้าทั่วไป ที่ย่อมมีการขึ้นและการลงของราคาเหมือนกัน และเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของราคา สิ่งที่มาอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ นั่นก็คือ ความเสี่ยงในการเพิ่มขึ้นของต้นทุน โดยอุตสาหกรรมก็อาจจะพบกับความเสี่ยงทางด้านต้นทุนเพิ่มขึ้นมา ซึ่งการจัดการกับความเสี่ยงของการเปลี่ยนแปลงของราคานี้ วิธีหนึ่งที่ช่วยแก้ไข คือ เมื่ออุตสาหกรรมที่รู้ว่าจะตนเองต้องปล่อยคาร์บอนแน่ๆ รู้ว่า


คาร์บอนที่ปล่อยออกมาเกินกว่าที่กำหนดไว้ จำเป็นต้องซื้อเพิ่ม และกลัวว่าราคาคาร์บอนเครดิตในอนาคตจะเพิ่มขึ้น หรือจะเป็นฝ่ายที่รู้ว่าคาร์บอนเครดิตที่มีอยู่ใช้ไม่หมดแน่ๆ และกลัวว่าราคาคาร์บอนเครดิตลดลง สิ่งทั้งสองฝ่ายต้องการให้เกิดขึ้นคือ การทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากันว่าจะทำการซื้อขายกันในอนาคต ณ ระดับราคาหนึ่งซึ่งเป็นราคาที่ทั้งคู่พอใจ เพื่อกำจัดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นออกไป หลายคนอาจจะนึกภาพการสัญญาว่าจะซื้อขายกันไปอีก 6 เดือนข้างหน้า แล้วก็จินตนาการต่อไม่ได้ว่าพอถึงตอนนั้น เขาจะเอาอะไรมาส่งมอบกันนะ....??? (อาจเป็นถุงลมใหญ่ๆ ข้างในบรรจุก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์หรือป่าว?) ซึ่งทุกๆ คนในที่นี้ก็ไม่สามารถคาดเดาได้ในภายภาคหน้าจะมีสิ่งใดเกิดขึ้นบ้าง อาจจะแค่มีการชำระราคา (จ่ายส่วนต่างจากราคาปัจจุบัน ณ ตอนนั้น) หรืออาจเอาใบสิทธิ์การปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์มาแลกกันจริงๆ ก็ได้ แต่สิ่งที่น่าสนใจยิ่งกว่าก็คือ “คาร์บอนเครดิต 1 หน่วย ในอีก 1 หน่วยเวลา ราคาเท่าไร!!!!???”

เราอาจต้องรอดตามข่าวสารจากประเทศออสเตรเลีย เพราะประเทศนี้เป็นผู้ที่กำลังจะเริ่มทำเป็นแห่งแรก และชาวที่นำภูมิใจก็คือแอกซ์วรี (นักคณิตศาสตร์ประจักษ์กันภัย) ได้รับความไว้วางใจให้เป็นที่ปรึกษาโครงการนี้

ทุกสิ่งทุกอย่างรอบตัวเราก็สามารถนำมาซื้อขายกันได้ และยิ่งนานวัน ก็ยิ่งเป็นสิ่งที่เราไม่คิดมาก่อน

ว่ามันจะมีราคา สำหรับประเทศที่ใส่ใจเรื่องสิ่งแวดล้อมอย่างประเทศออสเตรเลีย ก็ได้รับเริ่มสิ่งใหม่ๆ ที่สามารถช่วยรักษาสิ่งแวดล้อมของเขา ยกตัวอย่างเช่นก่อนหน้านี้ก็มีเรื่องเกี่ยวกับกฎหมายภาษีคาร์บอน เราควรถนักลับมามองประเทศไทยของเราบ้าง ถึงแม้ว่าประเทศไทยจะยังไม่มีการซื้อขายคาร์บอนเครดิตประเภท “สิทธิในการปล่อย” (AAUs carbon credit) เพื่อไปขายในตลาดคาร์บอน แต่เราก็ยังมีคาร์บอนเครดิตอีกประเภทหนึ่งที่เปิดโอกาสให้ประเทศกำลังพัฒนาเข้าไปมีส่วนร่วมได้นั่นคือ คาร์บอนเครดิตประเภทที่ “ลดปริมาณการปล่อยได้” ภายใต้โครงการกลไกการพัฒนาที่สะอาด (CDM Project-Bases Carbon)

ไม่ว่าในในอนาคตข้างหน้า ประเทศไทยอาจเป็นประเทศเริ่มต้นในการซื้อขายสิ่งที่ไม่เคยซื้อขายมาก่อนก็เป็นได้ เราอาจจะเป็นคนเริ่มต้นการซื้อขายอากาศที่ใช้หายใจก็ได้ ขนาดซื้อขายคาร์บอนยังเป็นไปได้แล้ว และประเทศไทยซึ่งเป็นเมืองท่องเที่ยวอย่างเรา อาจจะมีการซื้อขายตัวเลขจำนวนนักท่องเที่ยว เพื่อเอาไว้ให้ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวไว้ใช้ในการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจดังกล่าว

แต่สมัยนี้ ถ้าเราสามารถเข้าไปซื้อขาย “ความรัก” ในตลาดอนุพันธ์ได้ก็คงจะเป็นประโยชน์มาก ต่อทั้งคนโสดและคนมีแฟน เพื่อให้ทุกคนนำไปใช้บริหารความเสี่ยงด้านหัวใจบ้างก็คงจะดีไม่น้อย 



คุยกับ

แอกซอรี่

# การพนัน ประกัน การลงทุนและ การเก็งกำไร

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

วันนี้ผมขอหยิบยกเรื่องของกฎฎประกันมาคุยบ้าง โดยจะมากำความเข้าใจกับคำ 3 คำ  
ที่ได้ยินกันอยู่บ่อยๆ และดูเหมือนว่าจะแตกต่างกันโดยสิ้นเชิง แต่จริงๆ แล้วมันมีหลักการและที่มา  
ที่คล้ายคลึงกันในลักษณะของการนำเงินจ่ายเข้ามาไว้เป็นเงินกองกลาง (Pooling) และลักษณะ  
ของการยอมรับความเสี่ยง (Risk) อยู่

**การพนัน (Gamble)** หมายถึง การเล่นชนิดหนึ่ง  
เพื่อเอาเงินหรือสิ่งอื่นใดด้วยการเสี่ยงโชค โดยการทำนายหรือ  
คาดเดาผลที่เกิดขึ้นในอนาคต การพนันอาจแบ่งได้หลายอย่าง  
เช่น 1) การพนันในการแข่งขัน ตัวอย่างเช่น เกมไพ่ เกมลูกเต๋า  
เป็นต้น 2) การพนันโดยการทำนายผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต  
เช่น การแทงบอล การแทงม้า เป็นต้น และ 3) การพนันที่  
ไม่มีการแข่งขันโดยขึ้นกับความน่าจะเป็นของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น  
เช่น หวย เป็นต้น

**การประกันภัย (Insurance)** คือ การ  
บริหารความเสี่ยงภัยวิธีหนึ่ง ซึ่งจะโอนความเสี่ยง  
ภัยของผู้เอาประกันภัยไปสู่บริษัทประกันภัย เมื่อเกิด  
ความเสียหายขึ้น บริษัทประกันภัยจะชดเชยค่าสินไหม  
ทดแทนตามที่ได้รับความคุ้มครองในกรมธรรม์ประกัน  
ภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัย โดยที่ผู้เอาประกันภัยจะ  
ต้องเสียเบี้ยประกันภัยให้แก่บริษัทประกันภัยตามที่  
ได้ตกลงกันได้

**การสอญ (Investment)** และการเก็งกำไร (Speculation) จะมีความหมายเหมือนกันมาก แต่ต่างกันตรงที่ความตั้งใจว่าจะซื้อโดยมีการพิจารณาและศึกษาอย่างรอบคอบอย่างมีเหตุมีผล ซึ่งสินทรัพย์นั้นจะให้ผลตอบแทนตามสมควร ไม่ว่าจะเงินปันผลหรือดอกเบี้ยก็ตาม อีกทั้งยังคาดหวังถึงมูลค่าเพิ่มขึ้นในระยะยาวอีกด้วย (Capital Appreciation) ส่วนการเก็งกำไรนั้นจะเป็นการซื้อเพื่อขายหวังเอาผลกำไรที่มากขึ้น

ตามหลักการทางคณิตศาสตร์ประกันภัยนั้นจะมีภาษาทางคณิตศาสตร์อยู่ตัวหนึ่งที่เรียกว่า “ค่าคาดหวัง (Expected Value)” ซึ่งหมายถึงการเอาทุกอย่างมาเฉลี่ยกันหมดเพื่อหาค่ากลางออกมา ผลลัพธ์ที่มีความผันผวนออกห่างจาก “ค่าคาดหวัง” จึงเรียกว่า “ความเสี่ยง (Risk)” นั้นเอง


**1. การพนัน (Gamble)** จะออกแบบให้มี “มูลค่าของค่าคาดหวัง (Expected Value) จากการถูกรางวัล” น้อยกว่า “ค่าเฉลี่ยของเงินพนันที่ผู้พนันจ่ายไปทั้งหมด” เพื่อที่จะทำให้ผู้รับพนันยังมีกำไรอยู่ แต่สิ่งที่ผู้พนันได้ซื้อไปก็คือการได้ลุ้นและหวังที่จะได้รางวัลนั่นเอง เราเรียกคนกลุ่มนี้ว่า พวกชอบเสี่ยง (Risk Taker)

**2. การประกันภัย (Insurance)** จะออกแบบให้มี “มูลค่าของค่าคาดหวัง (Expected Value) จากการที่ลูกค้าได้รับเงินประกัน” น้อยกว่า “ค่าเฉลี่ยของเบี้ยประกันที่ลูกค้าจ่ายไปทั้งหมด” เพื่อที่จะทำให้

บริษัทประกันภัยยังมีผลประกอบการอยู่ แต่สิ่งที่ผู้ซื้อประกันภัยได้ซื้อไปก็คือการได้รับความคุ้มครองเมื่อเกิดความสูญเสียทางการเงิน (Financial Loss) เราเรียกคนกลุ่มนี้ว่า พวกไม่ชอบเสี่ยง (Risk Averse)

**3. การสอญ (Investment)** และการเก็งกำไร (Speculation) จะออกแบบให้มี “มูลค่าของค่าคาดหวัง (Expected Value) จากการลงทุน” มากกว่า “ค่าเฉลี่ยของเงินลงทุนที่ผู้ลงทุนจ่ายไปทั้งหมด” เพื่อที่จะหวังมูลค่าจากเงินที่ได้ลงทุนไปให้สูงขึ้น และสิ่งที่นักลงทุนจะได้ไปก็คือดอกผลจากการลงทุนและเก็งกำไร ซึ่งนักลงทุนเหล่านี้ก็มีทั้งกลุ่มที่ชอบเสี่ยงและกลุ่มที่ไม่ชอบเสี่ยงอยู่รวมกัน

จะสังเกตได้ว่าทั้ง 3 แบบนี้มีลักษณะการเอาเงินมารวมเป็นกองกลาง (Pooling) กันก่อนแล้วจึงค่อยกระจายออกไปให้แต่ละคน ซึ่งถ้าเป็นพวกชอบเสี่ยง (Risk Taker) ก็จะกลายเป็นนักพนันไป ถ้าเป็นพวกที่ไม่ชอบเสี่ยง (Risk Averse) ก็กลายเป็นการซื้อประกันไป แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น ค่าเฉลี่ยที่ได้ออกมาเป็น “ค่าคาดหวัง (Expected Value)” นั้นจะน้อยกว่า “เงินที่นำเข้าไปในเงินกองกลาง (Pooling)” อยู่แล้ว เพื่อให้เจ้ามือและบริษัทประกันดำเนินงานอยู่ได้ ส่วนการลงทุน (Investment) และการเก็งกำไร (Speculation) ก็ถือว่าเป็นอะไรที่ใส่เงินลงไปแล้วคาดหวังว่าจะได้กลับมามากขึ้น

ตอนนี้คงพอทราบแล้วใช่ไหมครับว่าคุณเป็นคนที่ชอบแบบไหน 





# วิเคราะห์ภาษีกับแอกชัวร์

## ➤ ตัดสินใจวางแผนการออม เพื่อประโยชน์ทางภาษี

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

ภาษีเป็นอะไรที่เป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวัน และมันก็เป็นหน้าที่ของคนทุกคนที่จะต้องเสียภาษี ซึ่งแน่นอนว่าทางภาครัฐในแต่ละประเทศจะมีมาตรการในการกระตุ้นพฤติกรรมของประชาชนในรูปแบบของ “การลดหย่อนภาษี” อยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็นการกระตุ้นให้คนซื้อบ้าน ซื้อรถ หรือมีลูก ก็สามารถนำไปพ่วงกับมาตรการทางภาษีเพื่อจูงใจให้ทิศทางของประเทศนั้นเป็นไปตามความต้องการในช่วงนั้นได้

แต่หนึ่งในมาตรการทางภาษีที่ถูกกล่าวถึงกันมาอย่างต่อเนื่องสำหรับทุกประเทศก็คือมาตรการทางภาษีเพื่อจูงใจให้คนหันมา “ออมเงินระยะยาว” โดยมีความมุ่งหวังให้คนได้วางแผนอนาคตทางการเงินกันมากขึ้น และเครื่องมือในการลดหย่อนภาษีที่ว่านี้ก็อยู่ในรูปแบบของกองทุนรวม กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และประกันชีวิต ที่มีเงื่อนไขให้ออมเงินกันในระยะยาวเพื่อลดหย่อนภาษีได้

สำหรับประเทศไทยแล้ว ไม่ว่าจะเป็นกองทุนรวม LTF กองทุนรวม RMF กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ประกันชีวิต หรือประกันบำนาญ ก็ล้วนแล้วแต่ได้รับสิทธิลดหย่อนทางภาษีได้ทั้งนั้น โดยแต่ละอย่างก็มีข้อจำกัดและเงื่อนไขในการซื้อที่แตกต่างกัน ทั้งในแง่ของความเสี่ยง ความยืดหยุ่น ตลอดจนการผูกพันที่ต้องปฏิบัติตามเพื่อที่จะไม่โดนเรียกภาษีคืน ยกตัวอย่างเช่น เครื่องมือลดหย่อนภาษีบางรูปแบบนั้นถ้าตัดสินใจซื้อไปแล้ว จะต้องซื้อให้ต่อเนื่องไปกระทั่งถึงอายุ 55 ปีบริบูรณ์ ไม่เช่นนั้นจะต้องมีการเสียภาษีคืนในส่วนที่เคยได้รับการลดหย่อนมาแล้ว มีหน้าซ้ำยังอาจทำให้ต้องมีการเสียภาษีเพิ่มในบางกรณีอีกด้วย

**เคยไหม...เมื่อเรามีเงินก้อนหนึ่งและต้องการนำมันไปออมเพื่อลดหย่อนภาษี แต่ไม่รู้ว่าจะเริ่มซื้ออะไรก่อนดี**

**เคยไหม...ที่เราเคยคิดอยากถามเพื่อนหรือใครสักคนที่ให้คำปรึกษาว่ากองทุนรวมแบบไหนหรือประกันชีวิตแบบไหนถึงจะดีที่สุด**

ปกติแล้ว เครื่องมือในการลดหย่อนภาษีที่ถือว่าเป็นการลงทุนหรือการออมในตลาดทุนนั้น สามารถแบ่งออกมาเป็น 3 ตะกร้าใหญ่ๆ คือ

- 1. กองทุนรวมแบบ LTF** - สูงสุดได้ไม่เกิน 15% ของเงินรายได้ในปีนั้น แต่จำกัดสูงสุดแค่ 500,000 บาท เท่านั้น
- 2. กองทุนรวมแบบ RMF** กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และ ประกันบำนาญ - เงินที่นำไปซื้อเครื่องมือทั้ง 3 กองนี้ ไม่สามารถเกิน 500,000 บาทในแต่ละปี โดยแต่ละกองก็มีเพดานที่แยกจากกันออกมาอีกต่างหาก
  - 2.1 กองทุนรวมแบบ RMF - สูงสุดได้ไม่เกิน 15% ของเงินรายได้ในปีนั้น
  - 2.2 กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ - แล้วแต่จำนวนที่ลูกจ้างได้จ่ายเงินสะสมเข้ากองทุน ซึ่งเรียกว่าส่วนของ “เงินสะสมของลูกจ้าง”
  - 2.3 ประกันบำนาญ - สูงสุดไม่เกิน 200,000 บาท และไม่เกิน 15% ของเงินรายได้ในปีนั้น
- 3. ประกันชีวิต** - สูงสุดไม่เกิน 100,000 บาท

นั่นก็หมายความว่า สำหรับคนที่มีรายได้มาก และพยายามซื้อทุกอย่างที่ลดหย่อนภาษีตามที่ระบุไว้ข้างต้นแล้ว จะสามารถซื้อของจากตะกร้า 3 ใบนี้ไว้ลดหย่อนได้ถึง 1,100,000 บาท ส่วนคนที่มีรายได้ไม่เยอะก็จะมีเพดานคำว่า “15% ของรายได้” ในการจำกัดการซื้อทำให้ซื้อได้ไม่ถึง 1,100,000 บาท ซึ่งเงินที่นำไปซื้อเครื่องมือลดหย่อนภาษีเหล่านี้ จะถูกถือเป็นค่าใช้จ่ายในปีภาษีนั้น หมายความว่า เวลากรอกแบบฟอร์มการยื่นภาษีนั้น เราจะสามารถกรอกค่าใช้จ่ายให้หักออกมาจากรายได้เป็นจำนวนเท่ากับเงินที่ได้ซื้อเครื่องมือจากตะกร้า 3 ใบข้างต้นนี้

ทั้งนี้ทั้งนั้น การจะเลือกซื้อเครื่องมือลดหย่อนภาษีตัวใดตัวหนึ่งนั้นควรจะทำความเข้าใจกับรายละเอียดและเงื่อนไขของเครื่องมือลดหย่อนภาษีตัวนั้นก่อน โดยเฉพาะการซื้อเครื่องมือเหล่านี้ถ้าจะมีเงื่อนไขกำหนดให้ถือยาวถึงอายุ 55 ปี หรือไม่ก็ต้องถือเอาไว้อย่างน้อย 5 ปีปฏิทิน ซึ่งการนับปีปฏิทินนั้นก็จะใช้การนับเอาจากปีปัจจุบันมาเทียบกับปีที่ซื้อ ยกตัวอย่างเช่น ถ้าจะซื้อกองทุน LTF ในปี พ.ศ. 2557 ก็จะต้องถือยาวไปจนถึงปี พ.ศ. 2561 ไมเช่นนั้นแล้วจะต้องโดนเรียกภาษีเงินได้ทั้งหมด ซึ่งระบบของธนาคารจะสามารถตรวจสอบได้ว่าใครทำผิดเงื่อนไข

การนับเงื่อนไขตามปีปฏิทินนั้นมิใช่อัตโนมัติอย่างหนึ่งคือ ถ้าต้องการซื้อกองทุนในปีพ.ศ. 2557 และจำเป็นต้องถือไว้ 5 ปีปฏิทิน ก็สามารถซื้อในวันที่ 30 ธันวาคม พ.ศ. 2557 แล้วไปขายในวันที่ 2 มกราคม พ.ศ. 2561 ได้ ซึ่งถ้านับกันจริงๆ ก็เหมือนกับการถือแค่ 3 ปีกว่าๆ เท่านั้น ทำให้มีคนส่วนใหญ่เพิ่งมานึกซื้อกันตอนช่วงปลายปี ทำให้เห็นปรากฏการณ์ที่หุ้นขึ้นในช่วงนี้อยู่บ่อยๆ แล้วกลายเป็นซื้อกันที่ราคาแพงไป ดังนั้นการจะซื้อเครื่องมือลดหย่อนภาษีนั้น ควรจะวางแผนไว้ตั้งแต่เนิ่นๆ ว่าต้องการจะแบ่งเงินไว้กี่ก้อน เพื่อทยอยซื้อในช่วงระหว่างปี โดยทั่วไปแล้ว ขอแนะนำว่าแบ่งออกมาเป็น 3 - 4 ก้อนก็พอ แล้วก็คอยฟังข่าวจากตลาดว่าเมื่อใดเป็นช่วงขาลงก็ทยอยซื้อเก็บไว้



สิ่งที่ควรจะต้องศึกษาและสำรวจตัวเองก่อนที่จะตัดสินใจเลือกกองทุนหรือแบบประกันตัวใดตัวหนึ่งมีดังนี้

1. ตรวจสอบให้ดีกว่าก่อนว่าในปีภาษีนี้ยังได้รับสิทธิลดหย่อนอยู่หรือไม่ เช่น กองทุน LTF ได้ถูกตั้งขึ้นตั้งแต่แรกเพื่อดึงดูดให้คนมาเข้าตลาดหุ้นมากขึ้น และเปิดโอกาสให้ซื้อได้ถึงปี พ.ศ. 2559 เท่านั้น ดังนั้นเราควรจะไปถึงวัตถุประสงค์และที่มาที่ทำให้ได้ลดหย่อนภาษี ซึ่งจะแบ่งออกได้เป็น 3 ข้อหลักๆ คือ
  - a. ดึงดูดให้คนเข้ามาลงทุนในตลาดหุ้นและทำให้ตลาดหุ้นมีเสถียรภาพมากขึ้น
  - b. ออมเงินเพื่อยามเกษียณ ซึ่งโดยมากจะให้ถือไปจนถึงอายุ 55 ปีบริบูรณ์
  - c. บำนาญที่จ่ายเป็นเงินรายงวดหลังยามเกษียณ ซึ่งจะให้เริ่มจ่ายเงินรายงวดตั้งแต่อายุ 55 ปี หรือ 60 ปีไปจนถึงอายุ 85 ปีหรือมากกว่านั้น
2. จำนวนเงินที่ซื้อได้สูงสุดในแต่ละอย่าง ซึ่งเงินที่นำไปซื้อเครื่องมือลดหย่อนภาษีเหล่านี้ จะถูกถือเป็นค่าใช้จ่ายในปีภาษีนั้น หมายความว่า เวลากรอกแบบฟอร์มการยื่นภาษีนั้น เราจะสามารถกรอกค่าใช้จ่ายให้หักออกจากรายได้เป็นจำนวนเท่ากับเงินที่ได้ซื้อไป โดยเราจะแบ่งกลุ่มของเพดานลดหย่อนภาษีได้สูงสุดจาก 3 ตะกร้าหลักๆ คือ
  - a. กองทุนรวมแบบ LTF จะลดหย่อนได้สูงสุดไม่เกิน 15% ของเงินรายได้ในปีนั้น แต่จำกัดสูงสุดแค่ 500,000 บาทเท่านั้น
  - b. กองทุนรวมแบบ RMF กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และประกันบำนาญ ซึ่งเมื่อรวมกันแล้วจะต้องไม่เกิน 500,000 บาทในแต่ละปี โดยแต่ละกองก็มีเพดานที่แยกจากกันออกมาอีกต่างหาก ดังนี้
    - i. กองทุนรวมแบบ RMF ได้สูงสุดไม่เกิน 15% ของเงินรายได้ในปีนั้น
    - ii. กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ จะได้แล้วแต่จำนวนที่ลูกจ้างได้จ่ายเงินสะสมเข้ากองทุน ซึ่งเรียกว่าส่วนของ "เงินสะสมของลูกจ้าง"
    - iii. ประกันบำนาญ จะได้สูงสุดไม่เกิน 200,000 บาทและไม่เกิน 15% ของเงินรายได้ในปีนั้น

c. ประกันชีวิต จะลดหย่อนได้สูงสุดไม่เกิน 100,000 บาท

3. ความเสี่ยงจากการลงทุน คือเงินที่ได้ไปนั้นเอาไปลงทุนในเครื่องมือทางการเงินอะไรบ้าง เช่น หุ้น ตราสารหนี้ ตราสารการเงินระยะสั้น หรือแม้แต่กองทุนทองหรือกองทุนน้ำมัน เป็นต้น แล้วคอยลงลึกไปว่ามีอะไรที่การันตี และมีอะไรที่ไม่การันตี โดยเราสามารถแบ่งความเสี่ยงออกเป็น 3 กลุ่ม จากความเสี่ยงต่ำไปสูง ได้แก่
  - a. ประกันชีวิตและประกันบำนาญ ที่เน้นลงทุนในพันธบัตรหรือตราสารหนี้ระยะยาว โดยเงินคืนหรือเงินรายงวดส่วนใหญ่จะเป็นเงินที่การันตี ส่วนเงินที่ไม่การันตีนั้นในสัญญาจะระบุว่าเงินปันผลของผู้ถือกรมธรรม์
  - b. กองทุน RMF และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ที่เปิดโอกาสให้เลือกได้ตั้งแต่กองทุนแบบที่มีความเสี่ยงต่ำจนถึงความเสี่ยงที่สูง ทั้งนี้สำหรับกองทุนสำรองเลี้ยงชีพนั้นจะมีบริษัทนายจ้างเป็นผู้เลือกบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม (บลจ.) ให้ ซึ่งความหลากหลายที่เลือกได้จากตลาดจึงน้อยกว่าของกองทุน RMF
  - c. กองทุน LTF ที่เน้นการลงทุนในหุ้นระยะยาว ซึ่งจะมีความเสี่ยงและความผันผวนมากกว่าแบบประกันชีวิตและประกันบำนาญอย่างแน่นอน
4. เงื่อนไขระยะเวลาของการลงทุนก่อนที่จะได้เงินคืน รวมถึงมีสาเหตุอะไรที่ทำให้ผิดเงื่อนไขได้บ้างนั้นเป็นสิ่งที่สำคัญมาก โดยเราก็จะแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม โดยเรียงจากรยะเวลาดังนี้
  - a. กองทุน LTF นั้นมีเงื่อนไขให้ถือไว้อย่างต่ำ 5 ปีปฏิทิน (เศษของปีให้ปัดเป็นหนึ่งปี)
  - b. ประกันชีวิต นั้นควรจะต้องให้จนครบกำหนดสัญญา ซึ่งปกติแล้วเราเลือกแบบที่มีระยะเวลาคุ้มครองเพียงแค่ 10 ปีก็ได้
  - c. กองทุน RMF และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ นั้นจะต้องถือไปจนกว่าจะครบ 55 ปีบริบูรณ์ แต่สำหรับกองทุน RMF นั้นมีข้อบังคับอีกอย่างว่า จะต้องถืออย่างน้อย 5 ปี ถ้าหากคนซื้อเมื่ออายุ





ที่มากกว่า 50 ปีขึ้นไป

d. ประกันบำนาญ นั้นควรจะต้องให้ครบกำหนดสัญญา

5. ต้องลงทุนต่อเนื่องหรือไม่ จนถึงระยะเวลาที่ปี และมีขั้นต่ำหรือไม่

a. กองทุน LTF, ประกันชีวิต และประกันบำนาญ นั้นสามารถลงทุนได้ครั้งเดียว โดยไม่จำเป็นต้องลงทุนต่อเนื่องในปีต่อไป ทั้งนี้ สำหรับแบบประกันชีวิตและประกันบำนาญนั้นสามารถเลือกซื้อแบบที่มีการชำระเบี้ยมากกว่าครั้งเดียวก็ได้ แล้วแต่แบบประกันที่มีขายตามท้องตลาด

b. กองทุน RMF และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ นั้นจะต้องลงทุนต่อเนื่องไปเรื่อยๆ จนกระทั่งถึงอายุครบ 55 ปี ไม่เช่นนั้นแล้วจะถือว่าผิดเงื่อนไขการลงทุนเพื่อลดหย่อนภาษี สำหรับกองทุน RMF นั้นมีการกำหนดขั้นต่ำอยู่ที่ 5,000 บาท ซึ่งสามารถอนุมัติให้ลงทุนแบบปีเว้นปีได้ ส่วนกองทุนสำรองเลี้ยงชีพนั้น ก็มีเงื่อนไขขั้นต่ำที่กำหนดไว้โดยบริษัทนายจ้าง โดยเวลาออกจากงานแล้วสามารถขาดอายุการหักเงินเข้ากองทุนได้ 1 ปีเช่นกัน ซึ่งถ้าไม่กลับเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพภายในระยะ

เวลา 1 ปี ก็จะได้ถือว่าผิดเงื่อนไขการลงทุนเพื่อลดหย่อนภาษีด้วย

6. ความยากง่ายที่จะมีโอกาสผิดเงื่อนไข ซึ่งสามารถเรียงจากน้อยไปหามากได้ ดังนี้

a. ประกันชีวิตและประกันบำนาญนั้นไม่มีการระบุการทำผิดเงื่อนไขอย่างชัดเจน เพราะเมื่อซื้อแล้วก็ควรจะต้องจนครบกำหนดสัญญา มิเช่นนั้นจะไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายที่ได้หักไปตอนเวนคืนกรมธรรม์

b. กองทุน LTF นั้นเพียงแค่ออกไป 5 ปีปฏิทินก็เพียงพอ ดังนั้นโอกาสผิดเงื่อนไขนั้นจึงไม่ค่อยมี

c. กองทุน RMF นั้นจำเป็นจะต้องลงทุนอย่างต่อเนื่อง อย่างน้อยปีเว้นปี จนกระทั่งถึงอายุ 55 ปีบริบูรณ์ ดังนั้นโอกาสผิดเงื่อนไขนั้นจึงมีความเป็นไปได้

d. กองทุนสำรองเลี้ยงชีพนั้นจำเป็นจะต้องถูกหักเงินเดือนเข้าไปสะสมในกองทุนเป็นประจำทุกเดือน โอกาสที่จะผิดเงื่อนไขก็เป็นไปได้หลายทาง ไม่ว่าจะเป็น การที่ไปถอนเงินออกมาจากกองทุนก่อนอายุครบ 55 ปีบริบูรณ์ การที่พนักงานไม่ยอมให้หักเงินเดือนไปลงในกองทุนอีก



ต่อไป การที่บริษัทนายจ้างใหม่ไม่มีส่วนรวมในการหักเงินเดือนเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ การที่ลาออกจากการเป็นลูกจ้างเป็นเวลานานกว่า 1 ปีก่อนที่จะไปทำงานทำใหม่ หรือแม้กระทั่งการลาออกจากการเป็นลูกจ้างไปประกอบกิจการเอง เป็นต้น

7. หากผิดเงื่อนไขแล้วจะโดนเรียกคืนภาษีหรือไม่อย่างไร แล้วรุนแรงแค่ไหน ซึ่งเรียงจากน้อยไปมากได้ดังนี้

a. ประกันชีวิตและประกันบำนาญนั้นจะไม่ได้มีข้อกำหนดในการเรียกภาษีคืนอย่างชัดเจน แต่โดยปกติแล้วบริษัทประกันชีวิตจะมีมูลค่าเวนคืนเงินสดให้ในกรณีที่ลูกค้าถอนกรมธรรม์ ซึ่งจะจ่ายให้ในมูลค่าที่ไม่เต็มจำนวนเพราะจะมีการหักค่าใช้จ่ายออกไปส่วนหนึ่ง โดยหลักการก็คล้ายคลึงกับการไปซื้อพันธบัตรหรือกองทุนที่ระบุว่าจะต้องมีค่าธรรมเนียมเวลาขายคืน (Back End Load) นั่นเอง

b. กองทุนสำรองเลี้ยงชีพจะมีข้อได้เปรียบตรงที่เงินที่เคยได้รับการลดหย่อนมาก่อนนั้นจะไม่ถูกเรียกคืนภาษี แต่ภาษีที่จะต้องเสียเพิ่มนั้นจะเป็นภาษีในส่วนของกำไรจากเงินสะสมของลูกจ้างที่นำไปลงทุนในกองทุน (เรียกว่า "ส่วนผลประโยชน์จากเงินสะสมของลูกจ้าง") ทั้งนี้ทั้งนั้น ในส่วนของเงินสมทบของนายจ้างและผลประโยชน์จากเงินสมทบของนายจ้างนั้นจะถูกนำมาคิดภาษีเต็มเม็ดเต็มหน่วยอย่างแน่นอน โดย

มีข้ออนุโลมที่ว่าถ้าหากว่าอายุงานมีมากกว่า 5 ปีแล้ว จะสามารถนำเงินทั้ง 3 ส่วน คือ 1) ส่วนผลประโยชน์จากเงินสะสมของลูกจ้าง 2) เงินสมทบของนายจ้าง และ 3) ผลประโยชน์จากเงินสมทบของนายจ้าง มาหักค่าใช้จ่ายได้ครึ่งหนึ่ง และจากนั้นก็สมารถหักออกได้อีกนิดหน่อยด้วย 3,500 คุณด้วยจำนวนปีของอายุงาน เพื่อนำมาคำนวณภาษีสุทธิ

c. กองทุน LTF และ RMF นั้นเหมือนกันตรงที่จะต้องคืนภาษีในส่วนที่เคยได้รับการลดหย่อนมา แต่รายละเอียดนั้นจะแตกต่างกัน สำหรับกองทุน LTF นั้นจะต้องคืนส่วนที่ได้รับการลดหย่อนมาทั้งหมดบวกด้วยดอกเบี้ย 1.5 % ต่อเดือนพร้อมทั้งถูกคิดภาษีในส่วนที่กองทุนมีกำไร ส่วนสำหรับกองทุน RMF นั้นจะถูกคืนส่วนที่ได้รับการลดหย่อนมา 5 ปีปฏิทินย้อนหลัง แต่ไม่มีดอกเบี้ย และกำไรจากกองทุนจะถูกนำมาคิดภาษีถ้ายังลงทุนในกองทุน RMF ยังไม่ถึง 5 ปี

8. ผลประโยชน์อื่นๆ นอกเหนือจากการลดหย่อนภาษี เช่น ประกันชีวิตและประกันบำนาญจะให้ความคุ้มครองชีวิตไปด้วย ซึ่งถ้ายังมีชีวิตอยู่ตามที่กำหนดไว้ในสัญญากรมธรรม์ ประกันชีวิตจะมีเงินคืนเป็นก้อนให้ ส่วนประกันบำนาญจะมีเงินคืนเป็นรายงวดไปเรื่อยๆ จนกว่าจะครบกำหนดสัญญาหรือเสียชีวิต

9. ความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนนโยบายการลงทุน โดยกองทุน LTF กองทุน RMF และกองทุนสำรอง

เลี้ยงชีพสามารถปรับเปลี่ยนในระหว่างกองทุนของตัวเองได้ แต่ประกันชีวิตและประกันบำนาญสำหรับการลดหย่อนภาษี นั้นจะไม่สามารถปรับเปลี่ยนแบบประกันไปเป็นตัวอื่นหรือโยกไปบริษัทประกันชีวิตอื่นได้

10. ช่วงเวลาหรือจังหวะที่ควรซื้อ

- a. ช่วงที่ดอกเบี้ยในตลาดสูง ก็จะเป็นช่วงที่น่าซื้อประกันชีวิตและประกันบำนาญ รวมไปถึงกองทุน RMF และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพที่ลงทุนในพันธบัตรเป็นหลัก
- b. ช่วงที่ตลาดหุ้นซบเซา ก็จะเป็นช่วงที่น่าซื้อกองทุน LTF รวมไปถึงกองทุน RMF และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพที่ลงทุนในหุ้นเป็นหลัก

ทั้งนี้ วิธีการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องมือลดหย่อนภาษีข้างต้นนี้ก็ขึ้นกับปัจจัยที่แต่ละคนจะมองไม่เหมือนกัน วิธีการที่ดีที่สุดในการเลือกซื้อก็คือการทำความเข้าใจในรายละเอียดของเครื่องมือแต่ละตัว แล้วจึงมาทำความเข้าใจกับตัวเองว่ามีกำลังและความต้องการที่เข้ากับข้อดีข้อเสียของเครื่องมือแต่ละแบบหรือไม่

อย่าลืมครับว่า “Nothing is certain but death and taxes” แต่เราก็สามารถจัดการภาษีให้ ถูกที่ถูกทางได้

- คัดลอกมาจากพ็อกเก็ตบุ๊ก “ให้เงินทำงาน ภาค 2 - วิเคราะห์ภาษีกับนักคณิตศาสตร์ประกันภัย” และบทความที่ได้เขียนในหนังสือพิมพ์ทันหุ้น (SE-ED เป็นผู้แทนจัดจำหน่าย ราคา 129 บาท พิมพ์ 4 สี ทั้งเล่ม จำนวน 200 หน้า)

คุณใช้สิทธิ์  
**‘ลดหย่อนภาษี’**  
กันหรือยัง

‘LTF RMF’  
ประกันชีวิต, ประกันบำนาญ  
เลือก ‘ซื้อ’ อะไรดีนะ?

**ตัดสินใจ**  
วางแผนการออม  
เพื่อประโยชน์ทางภาษี

เขียนจากประสบการณ์จริงของ  
นักคณิตศาสตร์ประกันภัยระดับโลก  
ผู้เขียน The Top Job Secret อาชีพเงินล้าน  
ที่คนไทยยังไม่รู้จัก ที่ติดอันดับหนังสือขายดีนานถึง 5 เดือนซ้อน



**สามารถเข้าใจภาษีได้ง่ายขึ้น  
ที่เพียงหนังสือชิ้นนี้ทั่วประเทศไทย**

# Entertainment

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

เร็วมากเลยนะคะ ไม่น่าเชื่อเลยว่า จะสิ้นปีกันอีกแล้ว หลังจากทำงานกันมาหนักทั้งปี แต่อย่างไรก็ตาม “สวัสดิ์แอดชัวร์” ไม่ทิ้งเพื่อนๆ ไปไหนแน่นอนคะ

มาเริ่มต้นกันด้วย คำถามจาก บก. ของเราก่อนนะคะ

1. ภาษีคนโสด เกี่ยวข้องกับการประกันอย่างไร
2. แบบประกันยูนิคตินั้น มีโอกาสได้ผลตอบแทนสูงกว่าและต่ำกว่าประกันชีวิตเนื่องจากอะไร
3. รัฐบาลของประเทศอะไรได้จ้างแอดชัวร์ (นักคณิตศาสตร์ประกันภัย) ให้ทำการศึกษาและคำนวณความถูกต้องของการทำ Derivative carbon

เราขอส่งท้ายปีด้วยภาพปริศนาที่เชื่อว่า จะทำให้ชาวสวัสดิ์แอดชัวร์ ถึงกับมึนกันเลยทีเดียว โดยให้เพื่อนๆ ร่วมกันไขปริศนาว่าแต่ละภาพนั้นหมายถึงอะไร ฮั่นแน่!!! แค่นี้ภาพก็งنگกันแล้วใช้มั๊ยคะ พร้อมแล้ว ลุยกันเลยคะ



คำใบ้ →



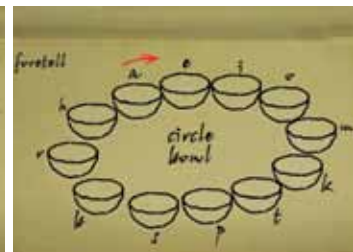
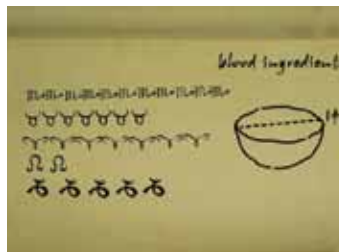
Flight	Class	Time	Departure	Arrival
LG 303	LUXEMBURG	4:00	13:25:15	
AZ 419	TURIN	4:00	22:10:10	
LM 1123	MAPEL	4:00	00:00:00	
TH 1806	PAULIS	4:00		
TH 1022	SVETITSKI HP	4:00		
AF 1701	LYON	4:00		
AY 822	HLSIMAI	4:00	19:00:00	
AA 071	SPRANCISCO-DALLAS	4:00	17:00:00	
AF 742	PARIS	4:00	19:12:19	
L 1116	VENISIE	4:00		
DL 023	DALLAS	4:00	2:11:30	
BA 892	AMSTERDAM	4:00		

CHECK AT TIME

คำใบ้ →



return to the analog time.



คำใบ้ คือ เป็นปรากฏการณ์ตามธรรมชาติ

เพื่อนๆ ที่ตอบถูกต้อง 5 คน รับของรางวัลจากสวัสดีแอดซัวร์กันได้เลยค่ะ



# Congratulations!

และแล้วก็มาถึงช่วงเวลาที่คุณรอคอย (หรือเปล่า)

สำหรับเฉลยประจำฉบับที่ 33 คือ...

1. เทียงธรรม
2. กะลาสี
3. บนบาน
4. มะขามข้อเดียว
5. แยกแยะ
6. นอนหลับทับสิทธิ์
7. บั๊ตตานี
8. หมูยอ



สำหรับเพื่อนๆ ที่พลาดรางวัลไม่ต้องเสียใจนะคะ ของรางวัลฉบับนี้รอคุณอยู่

## ผู้โชคดีได้รับรางวัลประจำฉบับนี้ ได้แก่

1. คุณชนนภา ปัญญางาม
2. คุณทัศนพร เลิศรัตนานนท์
3. Khun Natthanit Jariyavarapong
4. คุณเปรี๊ยานุช จีระศิลาปี
5. Khun nutarutai chayaopas

โฉมหน้าผู้โชคดี  
(บางส่วน)  
ที่ได้รับรางวัลจาก  
สวัสดีแอกเซอรี่



ร่วมสนุกและเป็นผู้โชคดีกับเราได้ในฉบับต่อไปนะคะ

## ฮาส่งท้าย.....



ชาย 2 คน รอขึ้นสวรรค์ เทวดาได้พิจารณาคุณสมบัติ

คนที่ 1 เป็นคนขับรถทัวร์(บขส) เทวดาพอใจมากให้ขึ้นสวรรค์ชั้นดาวดึงส์

คนที่ 2 เป็นพระภิกษุ เทวดาให้ขึ้นสวรรค์ชั้นต้น พระจึงโวย

**พระ :** “อาตมาบวชในบวรพระพุทธศาสนา มา 35 ปี เหน็ดให้คนฟังเป็นล้าน  
ทำไมได้ขึ้นสวรรค์ชั้นต้น  
แต่พอหนุ่มนั้นเป็นแค่คนขับรถทัวร์กลับได้ขึ้นสวรรค์ชั้นดาวดึงส์”

**เทวดา :** “ท่านนะ เวลาเทศน์คนฟังหลับหมด  
แต่พอหนุ่มนั้นเวลาขับรถ ผู้โดยสารทุกคนนั่งสวดมนต์”

## 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

ไทย  
ประกัน

ชีวิต

กิด เคียงข้าง ทุกชีวิต

เมื่อก่อนคิดว่า  
ซื้อประกันไปทำไม ไม่ได้ใช้  
ซื้ออย่างอื่นดีกว่า  
แต่ตอนนี้ต้องคิดใหม่

ไทยประกันชีวิต

ประกันสุขภาพ

โกลด์

นอนโรงพยาบาลทั้งป่วยและอุบัติเหตุ

เหมาจ่ายเป็นล้าน

เบี้ยเริ่มต้นปีละหมื่นนิดๆ

พร้อมรับบริการ “ไทยประกันชีวิตฮอตไลน์”

เคลื่อนย้ายผู้ป่วยฉุกเฉินทางการแพทย์ ฟรี ตลอด 24 ชั่วโมง\*\*

ติดต่อตัวแทนไทยประกันชีวิต หรือ โทร. 1124