

SA wasdee ctuary

Vol 39 : 1Q16

ฉบับที่ 39 ประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2559



Sponsored by



Society of Actuaries of Thailand (SOAT)

AIA All in One

พร้อม ครบ ในแผนประกันเดียว



แผนประกันที่ให้ความคุ้มครองครบถ้วนในหนึ่งเดียว ทั้งประกันชีวิต ประกันสุขภาพ ประกันอุบัติเหตุ และประกันโรคร้ายแรง ให้คุณพร้อมรับกับทุกสถานการณ์อันพลิกผัน เพื่อความอุ่นใจในอนาคตของคุณและครอบครัว



ติดต่อตัวแทนประกันชีวิตเอไอเอ หรือ

AIA Call Center 1581

aia.co.th



เข้าใจชีวิต เข้าใจคุณ
THE REAL LIFE COMPANY

หมายเหตุ: ผลประโยชน์และความคุ้มครองเงินไปตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์
คำเตือน: ผู้ขอเอาประกันภัยควรศึกษาและทำความเข้าใจในเอกสารเสนอขายก่อนตัดสินใจทำประกันทุกครั้ง

Hello from Editor!

พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่)
บรรณาธิการ



สวัสดีครับ ฉบับนี้เรามาดูตามกันว่าไตรมาสที่ผ่านมา ทางสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย ได้ดำเนินการอะไรไปบ้างกับ “ก้าวไปกับสมาคมแอกซัวร์ไทย” แอบกระซิบว่าปี 2559 นี้ ทางสมาคมฯ มีเซอร์ไพรส์เตรียมไว้มากมายครับ ขอให้ติดตามกันทางช่องทางการติดต่อต่างๆ กันได้ในะครับ

ตามมาด้วยสรุปภาพเหตุการณ์งานระดับชาติกับ The 19th Asian Actuarial Conference เดือนพฤศจิกายน 2558 ที่ทางสมาคมฯ ได้เป็นเจ้าภาพงานสัมมนา และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี จากผู้ร่วมสัมมนาชาวไทย และชาวต่างประเทศ ทั้งนี้ทางสวัสดีแอกซัวร์จึงขอรวบรวมเกร็ดสาระความรู้ที่ได้จากงานมานำเสนอให้กับชาวสวัสดีแอกซัวร์ในโอกาสต่อไปครับ

ต่อกันด้วยบทบาทของแอกซัวร์กับการส่งเสริมการตลาด ในการสร้างความผูกพันกับลูกค้า ด้วยเรื่อง “แอกซัวร์ มองทะลุกลยุทธ์มัดใจลูกค้า” ซึ่งสามารถนำมาปรับใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการเข้าถึงข้อมูลลูกค้าในระยะยาว ลด

ความเสี่ยงของกิจกรรมและส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจให้ดีขึ้น จากนั้นจึงพากันมาทำความรู้จักกับหน่วยงานนักคณิตศาสตร์ประกันภัยของทางฝั่งยุโรปกันบ้าง กับเรื่อง “โกอินเตอร์ ไปกับฝ่ายแอกซัวร์ของรัฐบาลแห่งสหราชอาณาจักร” เราจะไปทำความรู้จักกับบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบของพวกเขาที่ไม่เหมือนใคร แต่น่าสนใจมากๆ เรียกได้ว่าเป็นบทบาทที่ทำประโยชน์ให้กับประเทศชาติกันเลยทีเดียว

สวัสดีแอกซัวร์ฉบับนี้จะเป็นตอนจบของคำถามที่ว่า “ทำไมคนเราจึงซื้อประกันชีวิต” (ตอนจบ) เราซื้อประกันเพื่อการออม เพื่อการลงทุน เพื่อความคุ้มครอง หรือเพื่ออะไรกันแน่! คอลัมน์นี้มีสรุปเหตุผลสำหรับทุกข้อสงสัยครับ

และส่วน “Entertainment” ในฉบับนี้ ก็ไม่ยอมน้อยหน้าคอลัมน์อื่นๆ โดยทีมงานก็ได้มีเกมส์ดีๆ เตรียมไว้ให้กับเพื่อนๆ ชาวสวัสดีแอกซัวร์ทุกท่าน สามารถติดตามได้ที่คอลัมน์นี้ได้เลยครับ

สามารถดาวน์โหลดสวัสดีแอกซัวร์ย้อนหลังได้ที่ www.sawasdeeactuary.com 

CONTENTS

ฉบับที่ 39/2559

- 04 - ก้าวไปกับสมาคมแอกซัวร์ไทย
- 07 - The 19th Asian Actuarial Conference
- 15 - แอกซัวร์มองทะลุกลยุทธ์มัดใจลูกค้า
- 19 - โกอินเตอร์ไปกับฝ่ายแอกซัวร์ของรัฐบาลแห่งสหราชอาณาจักร
- 22 - ทำไมคนเราจึงซื้อประกันชีวิต (ตอนจบ)
- 28 - Entertainment



ก้าวไปกับ สมาคมแอกชัวร์ไทย

คณะที่ปรึกษา และคณะกรรมการสมาคมนิคมอุตสาหกรรมประกันภัยแห่งประเทศไทย เข้าพบ ดร.สุทธิพล ทวีชัยการ เลขาธิการคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เพื่อแสดงความยินดีกับ ดร. สุทธิพล ทวีชัยการ ในวาระเข้าดำรงตำแหน่งเลขาธิการสำนักงาน คปภ. เพื่อนำคณะที่ปรึกษา คณะกรรมการสมาคมฯ พันธกิจและวิสัยทัศน์ของคณะกรรมการสมาคมฯ พร้อมทั้งรับฟังความเห็น คำแนะนำจากท่านเลขาธิการ สำนักงาน คปภ. เพื่อการพัฒนาและบริหารสมาคมฯ ให้มีทิศทางสอดคล้องกับนโยบายของสำนักงาน คปภ. ต่อไป



ผลการดำเนินงานคณะกรรมการสมาคมฯ

1. คุณพิเชษฐ เจียรมณีทวีสิน และคุณสุทิม ภัทรมาลัย เป็นตัวแทนประชุมและหารือเกี่ยวกับความคืบหน้าของร่าง พรบ.ฉบับใหม่ เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2558 ณ สำนักงาน คปภ.
2. คุณพิเชษฐ เจียรมณีทวีสิน ได้รับเชิญเข้าร่วมงาน IFOA and Networking Event Bangkok (Guest speaker CPD and Networking Event) ณ บูรีธารา ไวน์ บาร์ แอนด์ เรสเตอรองค์ พระราม3 เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2558
3. คุณพิเชษฐ เจียรมณีทวีสิน (นายกสมาคมฯ) เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการสำนักงานอตราเบี้ยประกัน

วินาศภัย ครั้งที่ 2 ณ สมาคมประกันชีวิตไทย เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2558

4. คุณพิเชษฐ เจียรมณีทวีสิน และผศ. ชาญณา พูลทรัพย์ เป็นตัวแทนสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ ให้สัมภาษณ์กับหนังสือพิมพ์ประชาชาติธุรกิจ ณ สมาคมประกันชีวิตไทย เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2558
5. คุณพิเชษฐ เจียรมณีทวีสิน เป็นตัวแทนสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ ได้รับเชิญเข้าร่วมพิธีมอบรางวัลประกันภัยดีเด่นครบวงจร ปี 2558 (คปภ.) ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ เมื่อวันที่ 14 กันยายน 2558
6. คุณพิเชษฐ เจียรมณีทวีสิน และผศ. ชาญณา พูลทรัพย์ เป็นตัวแทนสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ ประชุมคณะกรรมการสภาธุรกิจประกันภัย ครั้งที่ 2/2558 ณ สมาคมประกันวินาศภัยไทย เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2558
7. ผศ.ชาญณา พูลทรัพย์ ประธานอนุกรรมการฝ่ายประชาสัมพันธ์ และสื่อสาร จัดประชุมอนุกรรมการฝ่ายประชาสัมพันธ์ และสื่อสาร ครั้งที่ 2/58 ณ บมจ. แอ็กซ่า ประกันภัย เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2558
8. คณะที่ปรึกษา และคณะกรรมการสมาคมฯ ได้เข้าร่วมงานเลี้ยงอำลาท่านประเวช งามอาจสิทธิกุล เลขานุการสำนักงาน คปภ. ณ โรงแรมสวิสโฮเทล เลอคองคอร์ด กรุงเทพฯ รัชดา เมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2558
9. คุณฉัฐ อภิรักษ์ติวงศ์ ประธานจัดงาน AAC เชิญคณะกรรมการทุกท่านเข้าร่วมประชุมเพื่อเตรียมความพร้อมงาน AAC ณ สำนักงาน เอไอเอ สาทรทาวเวอร์ เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2558
10. คณะที่ปรึกษา และคณะกรรมการสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ เข้าร่วมงานประชุม AAC ณ โรงแรมแซงการีล่า กรุงเทพฯ เมื่อวันที่ 4-6 พฤศจิกายน 2558
11. คุณฉัฐ อภิรักษ์ติวงศ์ ประธานจัดงาน AAC และคณะกรรมการสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ ให้การต้อนรับ Society of Actuaries (SOA) ณ โรงแรม แมนดาริน โอเรียนเต็ล เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2558
12. คุณฉัฐ อภิรักษ์ติวงศ์ ประธานจัดงาน AAC และคณะกรรมการสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ ให้การต้อนรับ Institute and Faculty of Actuaries (IFoA) ณ บ้านชินประชา เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2558
13. คุณฉัฐ อภิรักษ์ติวงศ์ ประธานจัดงาน AAC และคณะกรรมการสมาคมฯ ให้การต้อนรับ Casualty



Actuarial Society (CAS) ณ โรงแรม แชนการ์ลีลา กรุงเทพฯ เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2558

14. คุณพิเชฐ เจียรมณีทวีสิน เป็นตัวแทนสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ เข้าร่วมงานประชุม IAA และเป็นวิทยากร หัวข้อ Panel Discussion on Actuarial Development in the Region ณ โรงแรมแชนการ์ลีลา กรุงเทพฯ เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2558
15. ผศ. ชาญญา พูลทรัพย์ เป็นตัวแทนเข้าร่วมงานสัมมนา Digitalization for Thai Insurance (TGIA) ณ โรงแรมสวิสโซเทล นายเลิศปาร์ค ถนนวิบูลย์ เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2558
16. คุณพิเชฐ เจียรมณีทวีสิน และ ผศ. ชาญญา พูลทรัพย์ เข้าร่วมงานเลี้ยงฉลอง สมาคมประกันวินาศภัยไทยครบ 48 ปี ณ โรงแรมสวิสโซเทล นายเลิศปาร์ค ถนนวิบูลย์ เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2558
17. สมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ ได้รับเชิญเข้าร่วมงานประชุมแนวทางการจัดทำมาตรฐานอาชีพ โดยสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ โรงแรมราม่า การ์เด็นส์ เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2558
18. คุณพิเชฐ เจียรมณีทวีสิน เป็นตัวแทนสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ เข้าร่วมงานประชุมสัมมนาวิชาการด้านการประกันภัย ประจำปี พ.ศ. 2558 (OIC) ณ โรงแรมสวิสโซเทล เลอคองคอร์ด กรุงเทพฯ รัชดา เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2558
19. ผอ.บุษรา อึ้งภากรณ์ ผอ.กึ่งเดช อนันต์ศิริประภา คุณ

อมรทิพย์ จันท์ศรีชวาลา ที่ปรึกษาสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ และคุณพิเชฐ เจียรมณีทวีสิน นายกสมาคมคณิตศาสตร์ฯ นำคณะกรรมการ เข้าพบ ดร.สุทธพล ทวีชัยการ เลขาธิการ สำนักงาน คปภ. เพื่อแสดงความยินดีที่ท่านเข้ารับตำแหน่ง เลขาธิการ สำนักงาน คปภ. พร้อมทั้งแนะนำคณะที่ปรึกษา และคณะกรรมการสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ ชุดใหม่ พร้อมทั้งแนะนำพันธกิจ วิสัยทัศน์ของสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ และรับฟังข้อเสนอแนะจากท่านเลขาธิการ คปภ. ณ สำนักงาน คปภ. เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2558

20. ประชุมคณะกรรมการสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ ครั้งที่ 3 ณ บริษัท มิตรแท้ประกันภัย จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2558
21. คุณนิติพงษ์ ปรัชญานิมิต ประธานอนุกรรมการฝ่ายมาตรฐานวิชาชีพ จัดประชุมอนุกรรมการฝ่ายมาตรฐานวิชาชีพ ครั้งที่ 2/58 ณ บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2558
22. คุณพิเชฐ เจียรมณีทวีสิน และคณะกรรมการสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ เข้าพบ คุณประสัณฑ์ เชื้อพานิช นายกสภาวิชาชีพบัญชี ณ สภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์ เพื่อเข้าสวัสดิ์ปีใหม่ และรับฟังคำแนะนำ เมื่อวันที่ 5 มกราคม 2558
23. คุณพิเชฐ เจียรมณีทวีสิน และคณะกรรมการสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ เข้าพบ ดร.สุทธพล ทวีชัยการ เพื่อสวัสดิ์ปีใหม่ เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2559

ประชาสัมพันธ์

ทางสมาคมนักคณิตศาสตร์ฯ จะมีการจัดสัมมนาในหัวข้อ "Moving forward in the new normal: Surviving and thriving in a changed economy" ณ โรงแรม สวิสไฮเทลปาร์คนายเลิศ ในวันที่ 28 มีนาคม 2559 นี้ สำหรับท่านที่สนใจจะเข้าร่วมสัมมนา สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.thaiactuary.org/

The 19th Asian Actuarial Conference

ผ่านพ้นไปแล้วกับงาน The 19th Asian Actuarial Conference ที่มีขึ้นระหว่างวันที่ 3 - 6 พฤศจิกายน 2558 ณ โรงแรมแชงกรีล่า กรุงเทพฯ ที่ผ่านมา ซึ่งได้รับการตอบรับจากผู้เข้าร่วมสัมมนาทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติกว่า 800 คน จาก 29 ประเทศ โดยงานจัดขึ้นภายใต้แนวความคิด Innovation : Creating Sustainable Value เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์และยุคสมัยปัจจุบันที่นำเอานวัตกรรมมาผสมผสานและประยุกต์เพื่อสร้างสรรค์คุณค่าที่ยั่งยืน นอกจากนี้ยังได้รับการตอบรับจากผู้เชี่ยวชาญหลากหลายแขนงในทุกสาขาที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย

ได้แก่ การประกันชีวิต (Life Insurance), การประกันวินาศภัย (Non-Life Insurance), การประกันสุขภาพ (Health Insurance) และการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ร่วมส่งบทความกว่า 71 บทความ (Paper Submission) และในจำนวนนี้มีเพียง 36 บทความ ที่ได้รับคัดเลือกให้นำเสนอในงานสัมมนาครั้งนี้ และจากบทความดังกล่าวมีผู้ให้ความสนใจเข้าร่วมรับฟังและร่วมสนทนาอยู่ไม่น้อย นับว่าเป็นการแลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์ ซึ่งกันและกันได้เป็นอย่างดี



● การแสดงพิธีเปิด: การแสดงหุ่นละครคน

โดยงานสัมมนาเริ่มต้นขึ้นตั้งแต่พิธีเปิด ซึ่งทางสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย ได้รับเกียรติจาก **คุณกรณ์ จาติกวณิช** อดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ร่วมเป็นประธานในพิธีเปิดงานช่วง Opening Ceremony เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2558 โดยเริ่มต้นพิธีด้วย

การแสดงเชิดหุ่นละครคน ซึ่งได้รับความสนใจจากแขกผู้ร่วมงานอย่างมาก จากนั้นเมื่อเข้าสู่ช่วงพิธีเปิด หนุมาณได้เชิญธงสัญลักษณ์มอบให้แก่ประธานในพิธี โดยมี **คุณอิฐริ์ อภิรักษ์ติวงศ์** (ประธานการจัดงาน) และ **คุณพิเชฐ เจียรมณีทวีสิน** (นายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัย

แห่งประเทศไทย) ร่วมปักธงลงบนแท่นเพื่อเป็นการแสดงว่างาน The 19th Asian Actuarial Conference ได้เริ่มขึ้นอย่างเป็นทางการแล้วนับจากนี้ โดยหนุ่มนานผู้เชิญขงนี้เปรียบเสมือนตัวแทนสะท้อนเอกลักษณ์ความเป็นไทย เป็นผู้ริบมอบขงต่อจากประเทศไต้หวัน เมื่อปี 2557 ที่ถูกส่งต่อมายังประเทศไทย เพื่อรับช่วงต่อการจัดงานสัมมนาอันยิ่งใหญ่นี้



- พิธีเปิดโดยประธานในพิธี : คุณอภินันท์ อภิรักษ์ติวงศ์, คุณกรณณ์ จติกวณิช, คุณพิเชษฐ เจียรมนณีทวีสิน



- คุณพิเชษฐ เจียรมนณีทวีสิน, คุณอภินันท์ อภิรักษ์ติวงศ์, คุณนพชรา อึ้งภากร, ดรจุฑาทอง จารุมิลินท



● งานสัมมนา ช่วง Panel Discussion

และช่วงต่อจากพิธีเปิดงานนั่นเอง เราได้เริ่มต้นเข้าสู่การสัมมนาที่เรียกว่า Panel Discussion ซึ่งอย่างที่ทราบกันดีแล้วนั้น ภายในงานสัมมนา The 19th Asian Actuarial Conference ครั้งนี้ ทางสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทยได้รับเกียรติจากวิทยากรในหลากหลายสาขา ซึ่งเป็นนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่มีชื่อเสียงจากหลากหลายบริษัทมาร่วมแสดงความคิดเห็นและเปิดมุมมองใหม่ๆ โดยถือเป็นข้อคิดและประโยชน์อย่างยิ่งต่อการประกันภัยในบ้านเรา และในช่วง Panel Discussion นี้เอง ได้มีการสนทนาในหัวข้อ “What role does innovation play in the future of the actuarial profession?” และผู้ร่วมสนทนาในครั้งนี้เป็นวิทยากรกิตติมศักดิ์ ซึ่งเป็นนายกสมาคมผู้ที่เป็นที่ทราบและรู้จักกันเป็นอย่างดี ได้แก่ **คุณพิเชฐ เจียรภรณ์ทวีสิน** (President of the Society of Actuaries of Thailand), **Mr. Fred Rowley** (President of International Actuary Association), **Mr. Colin Wilson** (President Elect of Institute and Faculty of Actuaries), **Mr. Craig Reynolds** (President of Society of Actuaries) นอกจากนี้ยังได้รับเกียรติจาก **Mr. Mark Saunders** (AIA Group Limited) ร่วมเป็น Facilitator ให้แก่การสนทนาในครั้งนี้ด้วย ถือได้ว่าเป็นการเริ่มต้นการสัมมนาได้อย่างน่าสนใจและน่าติดตามอย่างยิ่ง

จากนั้น การสัมมนาได้เริ่มต้นขึ้นอีกครั้งในรูปแบบ Parallel Session โดยห้อง Grand Ballroom จะถูกแบ่งออกเป็น 3 ห้องย่อย ซึ่งแบ่งเป็น 3 Parallel Session ด้วยกัน ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถเลือกรับฟังการบรรยายจากหัวข้อตามความสนใจ และในแต่ละช่วงเวลาจะมีการบรรยายหัวข้อละ 45 นาที จากนั้นจะมีการเปลี่ยนหัวข้อและเปลี่ยนวิทยากรเพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้เรียนรู้และเปิดประสบการณ์ใหม่ๆ ที่หลากหลายมากขึ้น โดยการสัมมนาในช่วง Parallel Session นั้น วิทยากรแต่ละท่านได้นำสาระความรู้มาแลกเปลี่ยนอย่างเต็มที่ ซึ่งบางท่านยังมีกิจกรรมสนุกๆ ให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาได้มีส่วนร่วมอีกด้วย วิทยากรที่บรรยายในแต่ละ session ล้วนเป็นผู้เชี่ยวชาญจากบริษัทประกันชีวิตและการประกันภัยระดับแนวหน้า รวมถึงบริษัทประกันภัยต่อและบริษัทที่ปรึกษาต่างๆ เช่น RGA, Tower Watson, Munich Re เป็นต้น

และตลอดระยะเวลารวมกว่า 4 วันของงานสัมมนาในครั้งนี้ ยังมีผู้ดูแลการดูแลจากบริษัทประกันภัยต่างๆ ร่วมออกบูทกิจกรรม และนำเกมส์ รวมถึงกิจกรรมอันหลากหลาย มาให้ร่วมสนุกในบริเวณหน้าห้องแกรนด์บอลรูมเพื่อแลกของที่ระลึกกลับบ้านอีกด้วย



● บูธกิจกรรมจากบริษัทประกันภัยต่างๆ

นอกจากนี้ ยังมีกิจกรรมขนาดย่อยจากทาง Society of Actuaries และ Institute and Faculty of Actuaries ที่ได้จัดกิจกรรม Cocktail Reception เพื่อพบปะเพื่อนสมาชิกของสมาคม นับได้ว่าเป็นโอกาสอันดีในรอบปีที่นักคณิตศาสตร์ประกันภัยจะได้พบกันในงานสัมมนาครั้งนี้ ยิ่งไปกว่านั้นทาง Institute and Faculty of

Actuaries ยังจัดการบรรยายพิเศษขึ้นสำหรับน้องๆนักศึกษาโดยเฉพาะ เพื่อให้ น้องๆ ที่กำลังศึกษาอยู่และผู้มีความสนใจ ได้รู้จักกับอาชีพนักคณิตศาสตร์ประกันภัย โดยตรงจากสมาคมผู้ซึ่งเป็นองค์กรหลักที่นอกเหนือจากในตำราเรียนอีกด้วย



● ภาพกิจกรรม และการแสดง ช่วง Welcome Reception

จากนั้นในช่วงค่ำของวันที่ 4 พฤศจิกายน 2558 นี้เอง ได้มีกิจกรรม Welcome Reception เพื่อเปิดโอกาสให้แขกทุกท่านได้ทักทายและทำความรู้จักกัน โดยงานจัดขึ้นที่บริเวณริมสระว่ายน้ำของโรงแรม ซึ่งถูกจัดเป็น Private Event ให้แก่ผู้เข้าร่วมสัมมนาโดยเฉพาะ และทางสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทยได้บรรจงคัดสรรการแสดงพิเศษเพื่อต้อนรับผู้เข้าร่วมสัมมนาอย่างขึ้นมื่น ไม่ว่าจะเป็น การแสดงรำสี่สมัย การแสดงหุ่นละครเล็กที่ลงไปทักทายแขกกันอย่างใกล้ชิด และการแสดงดนตรี Jazz อันไพเราะ

และเพื่อเปิดโอกาสให้ชาวต่างชาติได้รู้จักประเทศไทยมากขึ้น รวมถึงเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาได้พักผ่อนคลายจากการสัมมนาที่เข้มข้น ทางสมาคมนักคณิตศาสตร์ประจักษ์แห่งประเทศไทยยังได้จัดกิจกรรม Half Day Tour ขึ้นในช่วงบ่ายของวันที่ 5 พฤศจิกายน 2558 โดย

จัดขึ้น 3 แห่งด้วยกัน ได้แก่ วัดพระศรีรัตนศาสดาราม พระที่นั่งอนันตสมาคม และพิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ ซึ่งกิจกรรมนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถเลือกเที่ยวชมได้ตามความสนใจ ซึ่งในทุกกิจกรรมจะมีเจ้าหน้าที่บรรยายพิเศษให้โดยเฉพาะ



● วัดพระศรีรัตนศาสดาราม



● พระที่นั่งอนันตสมาคม



● พิพิธภัณฑ์ช้างสามเศียร



หลังจากที่ทุกท่านได้รับความรู้และแลกเปลี่ยนมุมมองรวมถึงประสบการณ์ด้านการประกันภัยกันอย่างเต็มอรรถรสแล้วนั้น ในวันสุดท้ายของงานสัมมนานี้เอง ทางสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทยได้จัดกิจกรรม Closing Ceremony & Farewell Dinner เพื่อเป็นการขอบคุณผู้เข้าร่วมสัมมนาทุกท่านที่ให้ความสนใจ

ตอบรับเข้าร่วมงานสัมมนาในครั้งนี้ และเพื่อส่งต่อมอบธงสัญลักษณ์ AAC ให้แก่ The Institute of Actuaries of India ซึ่งจะเป็นเจ้าภาพในการจัดงาน The 20th Asian Actuarial Conference ในปี 2016 นี้ โดยมีทนายเป็น ผู้เชิญธงให้แก่ คุณอภินันท์ อภิรักษ์ติวงค์ เพื่อส่งมอบให้แก่ Mr.Rajesh Dalmia ประธานการจัดงานคนต่อไป

นอกจากนี้ คุณณิฏฐ์ อภิรักษ์ติวงค์ ได้มอบของที่ระลึกแก่ตัวแทนจากบริษัทผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ผู้ซึ่งให้การสนับสนุนงาน The 19th Asian Actuarial Conference อย่างเป็นทางการตลอดการดำเนินงานที่ผ่านมา



● พิธีมอบของที่ระลึกแก่ผู้สนับสนุนงาน The 19th Asian Actuarial Conference



● ภาพการแสดงรวมธงชาติช่วง Farewell Dinner

และที่ขาดไม่ได้คือกิจกรรมสังท้าย ซึ่งถือเป็นธรรมเนียมปฏิบัติ นั่นคือ Country Performance โดยประเทศสมาชิกแห่ง Asian Actuarial Conference ได้ขึ้นทำการแสดงและนำเอาวัฒนธรรมของตนมาประชันกันอย่างสนุกสนาน ซึ่งงานนี้ ผู้ที่ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น ที่นำการแสดงศิลปะป้องกันตัวอันเป็นเอกลักษณ์มาผสมผสาน




● การแสดง Country Performance ของประเทศญี่ปุ่น ช่วง Farewell Dinner



ลีลาท่วงท่าความสนุกซึ่งเรียกเสียงหัวเราะจากผู้ร่วมงานได้เป็นอย่างมาก จากนั้นได้ปิดท้ายค่ำคืนนั้นด้วยการแสดงลาวกระทบไม้ การแสดงรวมวงชาติ และวงดนตรีที่ช่วยขับกล่อมบทเพลงให้ครื้นเครงเพื่อส่งทุกท่านกลับบ้านไปพร้อมสาระความรู้และความบันเทิง

ในนามของสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทยและคณะกรรมการจัดงาน ขอขอบคุณผู้เข้าร่วมสัมมนาทุกท่าน ตลอดจนผู้มีส่วนร่วมต่างๆที่

ให้การตอบรับเข้าร่วมงาน The 19th Asian Actuarial Conference นี้ โดยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะได้รับความรู้ในการสัมมนาครั้งนี้อย่างเต็มเปี่ยม และหากมีข้อผิดพลาดประการใด ทางสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย และคณะกรรมการจัดงาน ขออภัยทุกท่านมา ณ โอกาสนี้ แล้วพบกันใหม่ในงานสัมมนา The 20th Asian Actuarial Conference รวมถึงกิจกรรมอื่นๆของทางสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย ในปี 2016 ต่อไป 



แอกชีวริมองทะลุ กลยุทธ์มัดใจลูกค้า

โดย สุทิม ภัทรมาลัย

การประยุกต์ใช้เทคนิคของคณิตศาสตร์ประกันภัยเพื่อช่วยสร้างมูลค่าของตราสินค้า และสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว (**Loyalty Program**) เช่น โปรแกรมสะสมแต้มสมาชิก เพื่อแลกของรางวัลหรือส่วนลด ซึ่งมร. แदनนี่ ห่วง ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารความเสี่ยง จากบริษัท บาร์เน็ต แวดดิงแฮม (**Barnett Waddingham**) ประเทศอังกฤษ ได้บรรยายไว้ในงานสัมมนาเปิดตัว อย่างเป็นทางการของเครือข่ายบริษัทที่ปรึกษาคณิตศาสตร์ประกันภัยอิสระ ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก หรือที่เรียกย่อๆ ว่า แอแพค (**Asia Pacific Actuarial and Consulting Service - APACS**) ที่จัดขึ้นที่กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน พ.ศ.2558 ที่ผ่านมา โดยปัจจุบันแอแพค (**APACS**) ประกอบด้วยสมาชิกในเอเชียจาก 5 ประเทศ ได้แก่ ออสเตรเลีย อินโดนีเซีย ญี่ปุ่น มาเลเซีย และไทย (บริษัท ทิม เอ็กซ์เซลเลนซ์ คอนซัลตัง จำกัด เป็นบริษัทที่ปรึกษาคณิตศาสตร์ประกันภัยของไทย ที่เป็นสมาชิกของกลุ่ม **APACS**) ซึ่งมีการประชุมจัดตั้งกลุ่มอย่างเป็นทางการ เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน พ.ศ. 2558 ณ โรงแรมมิลเลนเนียม ฮิลตัน กรุงเทพฯ ทั้งนี้ แอแพค (**APACS**) ยังถือเป็นสมาชิกใหม่ภายใต้เครือข่ายบริษัทที่ปรึกษาคณิตศาสตร์ประกันภัยอิสระทั่วโลก (**Global Actuarial and Consulting Services - GLOBACS**) ต่อจากเครือข่ายของทวีปยุโรป (**European Actuarial and Consulting Services - EURACS**) และ ทวีปอเมริกาเหนือ (**North America Actuarial and Consulting Services - NORACS**)

กิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า พิสูจน์ให้เห็นมานานแล้วว่าสามารถที่จะเปลี่ยนรูปแบบการจับจ่ายของผู้บริโภค ไปสู่การซื้อซ้ำ และสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าได้ในระยะยาว หากย้อนกลับไปได้ตั้งแต่ต้นศตวรรษที่ 19 ซึ่งเป็นยุคสมัยที่เริ่มมีกิจกรรมทางการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้าในระยะยาว ที่เราค้นเคยในปัจจุบัน กิจกรรมดังกล่าวได้รับการออกแบบและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง หากประมาณการด้วยสายตาคำว่ามูลค่าหรือเม็ดเงินที่ธุรกิจใช้เพื่อกิจกรรมลักษณะนี้อาจมีมูลค่าสูงกว่าพันล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐฯ โดยกิจกรรมที่ถูกออกแบบมาอย่างดีสามารถส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ เช่น ผลต่อการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของลูกค้า ลดการเปลี่ยนตราสินค้าโดยสร้างความยึดติดในสินค้า และท้ายที่สุดก็สามารถสร้างความภักดีจากลูกค้าได้อย่างแท้จริง

.....

ปัจจุบันในสหราชอาณาจักร ร้อยละ 96 ของประชากรที่บรรลุนิติภาวะมีส่วนร่วมในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่งของกิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า ขณะที่เกือบร้อยละ 75 ของผู้ค้าปลีกในสหราชอาณาจักรมีการนำเสนอกิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า งานวิจัยแสดงให้เห็นว่าลูกค้าในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มักชอบและติดใจกับการนำเสนอกิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้ามากกว่าที่ใดในโลก ด้วยสัดส่วนร้อยละ 92 และ ร้อยละ 94 สำหรับลูกค้าในประเทศไทย และประเทศเวียดนามตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นได้ว่าธุรกิจมีโอกาขายสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้าได้มากขึ้น หากมีกิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า คำถามสำคัญคือ แล้วเทคนิคทางคณิตศาสตร์ประกันภัยจะมีส่วนช่วยให้ธุรกิจเข้าใจถึงลักษณะและพฤติกรรมของลูกค้า ต่อกิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้าได้อย่างไร?

.....

การประยุกต์เทคนิคคณิตศาสตร์ประกันภัยเพื่อช่วยสร้างมูลค่าตราสินค้า และกิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า นั้น นัก

คณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuary) สามารถเข้ามามีส่วนร่วมช่วยใน 3 เรื่องคือ

1. **เข้าใจลูกค้า (Know their customers)** นักคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuary) เป็นผู้เชี่ยวชาญในการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีจำนวนมาก รวมถึงการผสมผสานข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ ตลอดจนการวิเคราะห์ข้อมูลภายนอก ร่วมกับข้อมูลภายในทั้งด้านการเงิน ผลประกอบการ และด้านพฤติกรรมลูกค้า ที่ปรึกษาด้านคณิตศาสตร์ประกันภัย มีทักษะในการแสวงหาความรู้ และค้นคว้าอย่างจริงจังเพื่อหาแนวทางหรือรูปแบบในการแก้ปัญหาที่สามารถนำมาปฏิบัติได้ ในอันที่จะตอบสนองความต้องการที่ไม่เหมือนใครของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างเฉพาะเจาะจง เพื่อสร้างให้เกิดความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ นักคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuary) ยังสามารถสนับสนุนและติดตามผลของกิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า รวมถึงวิเคราะห์เพื่อนำไปปรับปรุงแบบจำลองรายละเอียดของกิจกรรมการตลาดและการส่งเสริมการขายต่างๆ ขึ้นตอน หรือกลยุทธ์ ตามความจำเป็นและเหมาะสม

2. **สร้างความคุ้มค่า (Optimize loyalty programme)** เทคนิคด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยสามารถช่วยสร้างคุณค่าและออกแบบกิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า ให้ได้ผลดีที่สุด (Optimize value and inform loyalty programme design) โดย นักคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuary) ช่วยกำหนดมูลค่า (Quantify) ของกิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า ที่มีอยู่ ตลอดจนการวิเคราะห์ต้นทุนของพฤติกรรมในการเปลี่ยนตราสินค้า และกำหนดรูปแบบและมูลค่าการลงทุนที่ให้ผลดีที่สุดของกิจกรรม โดย โปรแกรมหรือกิจกรรมที่ได้รับการออกแบบและวิเคราะห์ในเชิงความคุ้มค่ามาอย่างดีนั้น จะทำให้ธุรกิจมั่นใจว่าสามารถเข้าใจและเข้าถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่สำคัญเหล่านั้น และท้ายที่สุดสามารถดึงดูดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำคัญให้กับธุรกิจ

Pension Accounting IAS19 / TAS19

Total Solutions
Varieties of Accounting Standards
International Qualification
Doubly Quality Control
Experienced Team Support
Strongest Data Security



Total Solutions

Our full-range service is not only liability calculation, but also provide you complete cycle of a professional actuarial valuation, i.e. experience analysis, accurate valuation, assumption advises, data reasonableness review and reconciliation, doubly quality control, deep analysis of actuarial gain and loss, consultation of pension accounting application, comprehensive after-project support (e.g. curtailment, queries related to accounting standards)



Varieties of Accounting Standards



Different accounting standards have different requirement, e.g. IFRS, USGAAP. Our experienced staffs would provide you specific advices related to your accounting standard.



International Qualification

Our certified actuary, Mr. Suteam Pattaramalai, is a qualified fellowship (FSA) from the Society Of Actuary (SOA) in US which is worldwide recognized in actuarial service industry and required to comply with the International Actuarial Standard of Practices (ASOP).

Doubly Quality Control



Strongest Data Security



Employee data, for example, personal information, salary and benefit information, etc., is one of the most confidential data in every organization. We understand and invest our data server to be the highest data security protection. All information stored internally will be encrypted with 256-bit AES algorithm. Even in case of loss, all information is unable to be utilized. Moreover, all files sent out from us must be encrypted with another set of password.

Experienced Team Support



Up to 500 clients' valuation projects we performed, our experienced actuary and consultants are able to provide you not only calculation, but also the truly supports on interpretation results with the easy-to-understand explanation, e.g. reason of increase in pension expense, any adjustment needed under accounting standard.

Actuarial valuation is comprised of complex and inter-connected processes. Any error would have consequences to other processes, for example, over-estimation of salary increase assumption may create huge difference in liability. Thus, our principle is not one-man show work but we strongly emphasized "Check & Review" in our working process by assigning at least 3 experienced members in every project to ensure all valuation results are accurate, reasonable, and explainable.



Team Excellence Consulting Co., Ltd.

5th fl., Room 5B, Vanissa Building, 29 Soi Chidlom, Ploenchit Rd., Phatumwan, BKK 10330 Thailand

T: +(66)2-655-0909 F: +(66)2-655-5069 E: customerservices@teamaetuary.com

teamaetuary.com



3. พัฒนารีวิวการประเมิน (Programme Valuation)

เทคนิคด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยถูกนำมาใช้ในการประเมินกิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า ให้มีความถูกต้องมากขึ้น เพื่อให้มั่นใจว่าตัวเลขสะท้อนข้อเท็จจริงและเป็นมูลค่ายุติธรรมในทางบัญชี ซึ่งที่ผ่านมามีการกำหนดสมมติฐานรวมถึงเทคนิคที่ใช้ประเมินไม่ถูกต้องของกิจกรรมการตลาดลักษณะนี้ โดยเฉพาะในกิจกรรมที่มีขนาดใหญ่ อาจจะทำให้เกิดผลกระทบอย่างมีสาระสำคัญ และสร้างความไม่แน่นอนหรือความผันผวนอย่างไม่จำเป็นในงบกำไรขาดทุนและงบดุลของบริษัท

.....

เนื่องด้วยกิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า แบบมีการสะสมแต้มนั้น มีมูลค่าทางการเงิน โดยเปรียบเทียบแล้ว บัญชีสมาชิกของลูกค้า ก็มีความคล้ายคลึงกับบัญชีธนาคาร ซึ่งมาพร้อมกับความเสี่ยงที่แฝงอยู่และจำเป็นต้องบริหารจัดการมรดกแดนนี้ มีประสิทธิภาพตรงในการบริหารความเสี่ยงของโปรแกรมทางการตลาดที่มีรูปแบบการสะสมแต้มและมีส่วนร่วมในการจัดการกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง อาทิ การกำหนดแนวทางการใช้ข้อมูลส่วนบุคคลที่เหมาะสม ความปลอดภัยของข้อมูล การจัดการปัญหาเรื่องการโกงและความสูญเสียจากการควบคุมกิจกรรมทางการตลาดที่ไม่เหมาะสม ซึ่งประเด็นที่กล่าวถึงข้างต้น ถือเป็นองค์ประกอบของความเสี่ยงที่ธุรกิจจะต้องบริหารจัดการในเชิงรุก เนื่องจากถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะชี้ได้ว่า กิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า จะประสบความสำเร็จในระยะยาว หรือไม่

โดยรวมแล้ว มีความชัดเจนว่ากิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า เป็นการลงทุนที่สำคัญ แต่จะคุ้มค่าต่อเมื่อสามารถทำให้ธุรกิจสร้างความแตกต่างได้อย่างยั่งยืน การวิเคราะห์ข้อมูล การสร้างแบบจำลอง และการประเมินมูลค่า โดยใช้ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของลูกค้า รูปแบบพฤติกรรม และรายละเอียดตลอดจนเงื่อนไขของกิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้าที่มีความซับซ้อนมากขึ้น มูลค่าของกิจกรรมจึงผันแปรตามเวลา และความไม่แน่นอน ดังนั้น การวิเคราะห์ผลลัพธ์ ตลอดจนประสิทธิภาพของกิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า เพื่อให้ได้ผลดีที่สุด เทคนิคด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยจึงมีความจำเป็น โดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuary) ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านการ วิเคราะห์ข้อมูล และสร้างแบบจำลองที่เกี่ยวข้องกับชุดข้อมูลจำนวนมาก ผสมผสานเข้าด้วยกันกับข้อมูลเชิงคุณภาพ ทั้งนี้เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถเข้าใจข้อมูลอย่างถ่องแท้ และสามารถนำมาช่วยในการตัดสินใจและการดำเนินการในทางธุรกิจที่ดีขึ้น

.....

กิจกรรมด้านการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้าถือเป็นการดำเนินการกลยุทธ์ในระยะยาว บนพื้นฐานของความเชื่อใจอย่างสูงสุด ดังนั้น หากธุรกิจตัดสินใจที่จะสร้างหรือทบทวนกิจกรรมดังกล่าวของตนเอง เทคนิคทางคณิตศาสตร์ประกันภัยสามารถนำมาใช้เพื่อสร้างความมั่นใจได้ว่าการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจะมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล นอกจากนี้หากมีการวิเคราะห์ร่วมกับการบริหารจัดการความเสี่ยงของกิจกรรมลักษณะนี้ ที่เหมาะสม ก็จะช่วยให้การดำเนินกิจกรรมประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน





โกอินเตอร์ไปกับฝ่ายแอกชัวร์ ของรัฐบาลแห่งสหราชอาณาจักร (Government Actuary's Department; GAD)

สวัสดิการฯ เพื่อนๆ และชาวสวัสดิการแอกชัวร์ทุกท่าน ฉบับนี้ขอต้อนรับทุกท่านเข้าสู่เนื้อหาสาระดีๆ เกี่ยวกับหน่วยงานในต่างประเทศที่ดูแลเกี่ยวกับแอกชัวร์ หรือนักคณิตศาสตร์ประกันภัยกันบ้างนะคะ โดยเราขอยกตัวอย่างหน่วยงานของสหราชอาณาจักรที่มีชื่อว่า “ฝ่ายแอกชัวร์ของรัฐบาลแห่งสหราชอาณาจักร” (Government Actuary's Department) หรือเรียกสั้นๆว่า GAD ค่ะ



Government
Actuary's
Department

- **ลักษณะองค์กร** เป็น 1 ใน 22 องค์กรของสหราชอาณาจักรที่ไม่มีรัฐมนตรีเป็นผู้ดูแล (Non-ministerial departments; NMD) โดยทั่วไปองค์กรต่างๆ ดังกล่าวจะอยู่ภายใต้การดูแลของผู้บริหารหรือข้าราชการระดับสูง
- **หน้าที่** ให้บริการวิเคราะห์ด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยแก่ภาครัฐบาลจากหน่วยงานของภาครัฐบาล
- **ความรับผิดชอบ** ทำหน้าที่เป็นแอกชัวร์ หรือนักคณิตศาสตร์ประกันภัย และเป็นผู้ให้คำแนะนำแก่ภาครัฐบาล (ทั้งในสหราชอาณาจักรและต่างประเทศ) และรวมถึงภาคเอกชน หากเป็นงานที่สอดคล้องกับนโยบายรัฐบาลและสนับสนุนรัฐบาลสหราชอาณาจักรโดยมีขอบข่ายความรับผิดชอบดังนี้

- โครงการแผนบำนาญของแต่ละสาขาอาชีพ (Occupational Pension Schemes) นโยบายและกฎระเบียบข้อบังคับของโครงการแผนบำนาญ
- ประกันสังคม (Social Security) และระบบประกันแห่งชาติ (National Insurance)
- การโอนย้ายพนักงานจากภาคสาธารณะ (Staff Transfer from the public sector)
- การสร้างแบบจำลองทางคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuarial Modelling) รวมถึงการรับรองและการวิเคราะห์ทางสถิติ
- การลงทุนและการจัดการความเสี่ยงเชิงกลยุทธ์ (Strategic Risk Management)
- การวิเคราะห์ด้านการประกันภัยและการให้คำแนะนำ (insurance analysis and advice)
- การบริหารจัดการความเสี่ยงทางการเงิน (Financial Risk Management)
- การจัดหาแหล่งเงินทุนด้านการดูแลสุขภาพ (Healthcare Financing)

นอกจากนี้ยังมีหน้าที่รับผิดชอบโดยเฉพาะ อาทิ การเป็นหน่วยงานอิสระในการตรวจสอบการจ่ายรางวัลพรีเมียม บอนด์ (Premium Bonds) หรือลอตเตอรี่รายเดือน

ของทางสหราชอาณาจักร อีกด้วยค่ะ

พรีเมียม บอนด์ ถูกริเริ่มในสมัยของนายกรัฐมนตรี Harold Macmillan ในปี ค.ศ. 1956 โดยมีจุดประสงค์เพื่อลดอัตราเงินเฟ้อและส่งเสริมให้เกิดการออมทรัพย์ (encourage thrift) เนื่องจากการออกลอตเตอรี่จะใช้วิธีการสุ่มหมายเลขรางวัล ซึ่งนักลงทุนมีโอกาสที่จะได้รับรางวัลเงินสด แทนการจ่ายดอกเบี้ย จึงถือว่าเป็นการออมทรัพย์แบบหนึ่ง โดยตั้งแต่ปี ค.ศ.1957 เป็นต้นมา การออกรางวัลจะทำการสุ่มหมายเลขโดยเครื่อง Ernie (Electronic Random Number Indicator Equipment; Ernie) และมีการพัฒนารูปแบบจากรางวัลเงินสด เป็นพันธบัตรอย่างในปัจจุบัน

ตั้งแต่ปี ค.ศ. 1970 เป็นต้นมา GAD เป็นผู้รับผิดชอบในการตรวจสอบการออกรางวัล โดยมีการทดสอบต่าง ๆ ทางสถิติในการดำเนินการเพื่อตรวจสอบว่าการออกตัวเลขพันธบัตรนั้นปราศจากอคติและแต่ละพันธบัตรมีสิทธิและมีโอกาสเท่าเทียมกันในการชนะรางวัล ปัจจุบันมีการออกรางวัลพรีเมียม บอนด์แล้วมูลค่ารวมกว่า 16 พันล้านปอนด์หรือเกือบ 9 แสนล้านบาท (แกมไม่ต้องเสียภาษีด้วยนะค่ะ)

GAD's Management team

			
Martin Clarke Government Actuary	Colin Wilson Deputy Government Actuary	Tim Gardner Chief Operating Officer	Kevin Down Director of Finance
			
Wendy Dabinett Director of Human Resources	Sue Vivian Head of Public Sector Pensions	Angela Marshall Non-executive Director	Louise Redmond Non-executive Director
			
Geoffrey Podger Non-executive Director			

- **ออฟฟิศและเจ้าหน้าที่** มีแอดซัวร์กว่า 1606 คน โดยมีออฟฟิศใหญ่อยู่ใน Central London และอีกแห่งอยู่ที่เมือง Edinburgh โดยมีแอดซัวร์มากกว่า 100 คนเป็นแอดซัวร์ที่มีคุณวุฒิตะดับเฟลโล่ ภายใต้การดูแลจากหัวหน้าใหญ่ของฝ่ายคือ Mr. Martin Clarke ซึ่งดำรงตำแหน่งนักคณิตศาสตร์ประกันภัยรัฐบาล (Government Actuary) และ Mr. Colin Wilson ดำรงตำแหน่งรองนักคณิตศาสตร์ประกันภัยรัฐบาล (Deputy Government Actuary)

สำหรับ Mr. Colin Wilson ปัจจุบันนอกจากจะดำรงตำแหน่งรองนักคณิตศาสตร์ประกันภัยรัฐบาล (Deputy Government Actuary) ของ GAD แล้ว ยังได้รับเลือกให้ดำรงตำแหน่งนายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยของอังกฤษ (The Institute and Faculty of Actuaries; IFoA) ซึ่งองค์กรดังกล่าวมีเป้าหมายในการให้ความรู้ พัฒนา จัดระเบียบ นักคณิตศาสตร์ประกันภัยทั้งในสหราชอาณาจักรและนานาชาติ และยังเป็นหนึ่งในสถาบันที่ได้รับการยอมรับจาก SOAT โดยสมาชิกเฟลโล่ของสถาบันนี้จะเรียกว่า FIA (Fellowship of Institute of Actuaries)

ในงานประชุม Asian Actuarial Conference ครั้งที่ 19 Innovation: Creating Sustainable Value ณ โรงแรมแชงการ์รีล่า เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2558 ที่ผ่านมา คุณพิเชฐ เจียรมณีทวีสินนายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทยได้มีการพบปะกับ Mr. Colin Wilson นายกสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยของอังกฤษ ในการประสานความร่วมมือระหว่างสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยแห่งประเทศไทย และสมาคมนักคณิตศาสตร์ประกันภัยของอังกฤษต่อไปในอนาคต


- **ความสำคัญและขนาดของหน่วยงาน** เป็นหน่วยงานที่มีความเชี่ยวชาญด้านเงินบำนาญและประกันสังคม โดยรัฐบาลสหราชอาณาจักรเลือกใช้บริการบุคคลากร ผู้เชี่ยวชาญ รายงานการวิเคราะห์ต่างๆ ด้านประกันภัยจาก GAD เป็นลำดับแรกในปัจจุบัน หน่วยงานกำลังพัฒนาหน่วยงานให้มีความทันสมัยมากขึ้นเพื่อบรรลุภารกิจในอนาคต และมุ่งมั่นในการเป็นหน่วยงานที่มีประสิทธิภาพสูง โดยมีการออก



แผนกลยุทธ์ 5 ปี (ปี 2015-2020) โดยมีวิสัยทัศน์ในการบรรลุภารกิจต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- เป็นหน่วยงานที่ได้รับการยอมรับจากรัฐบาล ในฐานะหน่วยงานที่ให้แหล่งข้อมูลคุณภาพสูงที่มีความคิดสร้างสรรค์ และคำแนะนำเฉพาะทาง ในหลายภาคส่วน
- มีชื่อเสียงในเรื่องของประสิทธิภาพและราคาที่เหมาะสม (value for money)
- ประสบความสำเร็จในระดับสูง ทั้งในด้านความสม่ำเสมอและมาตรฐานในการดำเนินงาน รวมถึงกระบวนการทางธุรกิจ
- ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางสำหรับการพัฒนาด้านต่างๆ ทั้งการวิเคราะห์ คณิตศาสตร์ประกันภัยและทักษะทางธุรกิจของคนในองค์กร

- **unasp** ฝ่ายแอคซัวร์ของรัฐบาลแห่งสหราชอาณาจักร (GAD) เป็นหน่วยงานสำคัญของสหราชอาณาจักร ในการให้บริการวิเคราะห์ด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยโดยเป็นแหล่งรวมบุคคลากรที่มีคุณภาพในการให้คำแนะนำและบริการต่างๆ แก่ทั้งภาครัฐและเอกชน

- สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ Government Actuary's Department สามารถดูได้ที่ <https://www.gov.uk/government/organisations/government-actuaries-department/about> 

ทำไมคนเราจึงซื้อประกันชีวิต (2/2)



โดย พิเชฐ เสียมณีทวีสิน (ทอมมี่ แอคชัวร์), FSA, FIA, FSAT, FRM

ไม่ว่าเราจะมองการทำประกันชีวิตเป็นการออม เป็นเครื่องมือทางการเงินระยะยาว หรือเป็นการให้ความคุ้มครองก็ตาม สิ่งเหล่านี้เป็นการส่งเสริมให้คนที่ทำประกันชีวิตได้มีวินัย ได้มองการณ์ไกล และสามารถวางแผนในสถานการณ์ที่ฉุกเฉินได้ ซึ่งนับว่าเป็นประโยชน์ต่อสังคมและภาครัฐเป็นอย่างมาก

หน่วยงานภาครัฐของแต่ละประเทศ จึงเล็งเห็นความสำคัญของการทำประกันชีวิตเป็นอย่างมาก ซึ่งประเทศไทยเองก็ไม่ได้หนึ่งนอหน้ากัน ดังจะเห็นได้จากเหตุผลข้อถัดมาในการที่คนเราควรจะต้องซื้อประกันชีวิตได้ดังนี้

4 มีผลประโยชน์ทางด้านภาษี

เนื่องจากการทำประกันชีวิตเป็นเครื่องมือที่บรรเทาความเดือดร้อนทางการเงินในสังคม อีกทั้งยังแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายของภาครัฐที่นับวันก็ยิ่งจะสูงมากยิ่งขึ้นอีกด้วย ทำให้ภาครัฐเล็งเห็นความสำคัญและมีมาตรการ

ทางภาษีเพื่อส่งเสริมให้คนทำประกันชีวิตเพื่อการออมระยะยาว

สำหรับคนที่ต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา นั้น ก็คงจะมีความรู้รอบตัวกันอยู่แล้วว่า การซื้อประกันชีวิตนั้นสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีได้ โดยแบบประกันชีวิตที่สามารถหักลดหย่อนภาษีได้นั้นจะต้องมีระยะเวลาความคุ้มครองไม่น้อยกว่า 10 ปี และสามารถนำเบี้ยประกันชีวิตไปหักลดหย่อนได้สูงสุดไม่เกิน 100,000 บาท ทั้งนี้ เราควรเช็ครายละเอียดของแบบประกันให้ถูกต้องอีกทีว่าสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้จริงหรือไม่ เพราะในระยะหลังๆ นี้เป็นที่น่าเสียดายว่าแบบประกันชีวิตที่เน้นเรื่องการออมมากจนเกินไป จะไม่สามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีได้อีกแล้ว

และสำหรับคนที่คิดจะซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตฉบับใหม่ ความจริงที่ควรระวังไว้ข้อหนึ่งก็คือ เบี้ยประกันภัยของสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุและสุขภาพนั้นไม่มีสิทธินำไปลดหย่อนภาษีได้อีกแล้ว ส่วนคนที่เคยซื้อสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุและสุขภาพไว้ก่อนหน้านี้ จะยังคงได้รับผลประโยชน์โดยยังสามารถนำไปรวมกับประกันชีวิตเพื่อลดหย่อนภาษีได้เหมือนเดิม

ทั้งนี้ทั้งนั้น หากภาครัฐสังเกตเห็นการค่าใช้จ่ายของการประกันสุขภาพที่ประมาณการว่าจะมีค่าเพิ่มมากขึ้นหลายเท่าในอนาคตแล้ว เราก็คงจะเห็นมาตรการทางภาษีที่กักกลับมาส่งเสริมให้ประชาชนหันมาซื้อประกันสุขภาพมากขึ้นกันอีกครั้ง

นอกจากผลประโยชน์ทางภาษีที่สามารถนำเบี้ยประกันชีวิตไปหักลดหย่อนภาษีได้แล้ว หลายคนอาจสงสัยว่าทำไมถึงไม่ได้คิดว่าเป็นเงินคืนหรือผลประโยชน์ต่างๆ ที่ได้จากกรมธรรม์ประกันชีวิตนั้นก็ให้ประโยชน์ด้านภาษีด้วย

นอกจากผลประโยชน์ทางภาษีที่สามารถนำเบี้ยประกันชีวิตไปหักลดหย่อนภาษีได้แล้ว หลายคนอาจสงสัยว่าทำไมถึงไม่ได้คิดว่าเป็นเงินคืนหรือผลประโยชน์ต่างๆ ที่ได้จากกรมธรรม์ประกันชีวิตนั้นก็ให้ประโยชน์ด้านภาษีด้วย เนื่องจากรายได้ที่ได้จากผลประโยชน์ที่ได้รับไว้ในกรมธรรม์ต่อไปนี้ ไม่ต้องถูกนำมาคิดรวมในการคำนวณภาษี เช่น

1. เงินรางวัล ได้แก่ เงินคืนรายงวด (Coupon) และเงินคืนเมื่อครบกำหนดสัญญา (Maturity) เป็นต้น
2. เงินที่ไม่กรันตี ได้แก่ เงินปันผล (Policyholder dividend) ไม่ว่าจะเป็นเงินปันผลรายปี (Annual dividend) หรือเงินปันผลเมื่อครบกำหนดสัญญา (Maturity dividend หรือ Maturity bonus)
3. เงินคืนเมื่อถอนกรมธรรม์ ได้แก่ มูลค่าเวนคืนเงินสด (Cash Surrender Value)
4. ดอกเบี้ยสะสมเมื่อฝากเงินคืนรายงวด (Coupon)

เงินคืนเมื่อครบกำหนดสัญญา (Maturity) หรือเงินปันผล (Policyholder dividend) ไว้กับบริษัท

5. เงินผลประโยชน์อื่นๆ ที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ ได้แก่ ผลประโยชน์เมื่อถึงแก่กรรม (Death Benefit) และ ผลประโยชน์ทุพพลภาพ (Disability benefit) เป็นต้น

ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับเครื่องมือทางการเงินอย่างอื่น เช่น พันธบัตรหรือหุ้นที่ซื้อขายในประเทศไทยแล้ว จะเห็นว่าตราสารการเงินอื่นเหล่านี้จะต้องเสียภาษีไม่ตอนซื้อก็ตอนขาย หรือทั้งตอนซื้อและขาย ซึ่งรายละเอียดนั้นอาจจะสอบถามได้จากช่องทางการจัดจำหน่ายของเครื่องมือการลงทุนในแต่ละประเภทได้

นอกจากนี้ ภาษีมรดกก็เป็นอีกเรื่องหนึ่งที่หลายๆ คนอาจจะมองข้ามไป หรือไม่เคยได้วางแผนเอาไว้ ดังนั้นด้วยเหตุผลที่กล่าวไว้ข้างต้นการประกันชีวิตนั้นจึงถือได้ว่าเป็นมรดกที่ปลอดภาษีครับ

ผลประโยชน์เมื่อยังมีชีวิตอยู่ (Survival benefit)

ตามหลักของวิชาการตลาดแล้ว ลูกค้าน่าจะตัดสินใจซื้อสินค้าหรือตัดสินใจในตัวสินค้าก็ต่อเมื่อได้มีประสบการณ์ในการใช้สินค้าแบบนั้นมาก่อน ไม่ว่าจะเป็นการตัดสินใจซื้อสปู ยาสีฟัน เครื่องดื่ม รถยนต์ หรือแม้กระทั่งร้านอาหารก็ตาม ที่มักจะมีการจัดงานเปิดตัวให้ลูกค้าได้ลิ้มลองหรือใช้สินค้าตัวนั้นดู

แต่พอสินค้าที่ว่านี้ได้เป็นแบบประกันชีวิตขึ้นมาผมเชื่อว่าคงไม่มีลูกค้าคนไหนที่อยากจะมีประสบการณ์ได้ลองใช้สินค้าชนิดนี้เพื่อเอาผลประโยชน์เมื่อถึงแก่กรรม (Death benefit) เป็นแน่

แบบประกันชีวิตจึงได้ถูกออกแบบให้มีผลประโยชน์เมื่อยังมีชีวิตอยู่ (Survival benefit) เอาไว้ด้วย โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ คือ

- 1) ผลประโยชน์จากการออม ไม่ว่าจะเป็นผลประโยชน์



หรือเงินคืนต่างๆ ที่ได้จากการคุ้มครองประกันชีวิต ซึ่งผลประโยชน์เหล่านี้ก็ได้รับผลประโยชน์ด้านภาษีอีกทางหนึ่งด้วย

- 2) ผลประโยชน์จากการเบิกจ่ายประกันอุบัติเหตุและสุขภาพ ไม่ว่าจะเป็นค่ารักษาพยาบาล หรือค่าชดเชยรายวัน เป็นต้น

เนื่องจากบริษัทประกันชีวิตจะสามารถขายแบบประกันอุบัติเหตุและสุขภาพได้ ถ้าลูกค้าได้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต ซึ่งเป็นสัญญาหลัก (Basic policy) เอาไว้ และด้วยเหตุนี้ เหตุผลอีกข้อหนึ่งสำหรับการซื้อประกันชีวิตก็คือการที่ลูกค้าสามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติม (Supplementary contract) สำหรับอุบัติเหตุและสุขภาพ (Accident & Health) ได้

5 สามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุและสุขภาพได้

ตามหลักการของการคำนวณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัทแล้ว สัญญาเพิ่มเติม (Supplementary contract) ควรจะได้ราคาต่ำกว่าการที่ลูกค้าไปหาซื้อกรมธรรม์แยกส่วนอีกฉบับหนึ่ง

และความคุ้มครองจากสัญญาเพิ่มเติมเหล่านี้้อาจจะถูกออกแบบให้สามารถคุ้มครองได้มากกว่า เพราะในมุมมองของบริษัทประกันชีวิตแล้ว การคุ้มครองประกันชีวิตพร้อมกับอุบัติเหตุและสุขภาพไปด้วยนั้นจะมีผลในการกระจายความเสี่ยงได้ดีกว่า อีกทั้งค่าใช้จ่ายในการดูแลกรมธรรม์นั้นก็จะน้อยกว่าการที่จะต้องออกกรมธรรม์ฉบับใหม่อีกด้วย

คนเราไม่สามารถหนีการเจ็บป่วยได้ ดังนั้นสิ่งที่ปัญหาของทุกคนคือการไม่รู้ว่าจะป่วยเมื่อไร (When) และเมื่อป่วยแล้วก็ไม่รู้ว่าจะต้องมีค่าใช้จ่ายในการรักษาเท่าไร (How much)

เพราะคนเราไม่สามารถหนีการเจ็บป่วยได้ ดังนั้นสิ่งที่ปัญหาของทุกคนคือการไม่รู้ว่าจะป่วยเมื่อไร (When) และเมื่อป่วยแล้วก็ไม่รู้ว่าจะต้องมีค่าใช้จ่ายในการรักษาเท่าไร (How much) ซึ่งสิ่งเหล่านี้ทำให้เกิดภาระทางการเงิน ที่นอกเหนือจากการที่ทำให้คนที่เจ็บป่วยต้องเผชิญกับปัญหาโรคภัยไข้เจ็บที่มีอยู่



สัญญาเพิ่มเติมนั้นสามารถซื้อเพื่อคุ้มครองสุขภาพการรักษาพยาบาลหรือแม้แต่อุบัติเหตุที่ไม่ได้คาดคิดมาก่อน การทำประกันอุบัติเหตุและสุขภาพจึงเป็นการทำเพื่อผลกระทบบ้างใช้ในการรักษาพยาบาล ไปให้กับบริษัทประกันเพื่อเป็นคนจ่ายให้แน่นอน ซึ่งบริษัทประกันจะเป็นผู้เชี่ยวชาญในการคำนวณข้อมูลและสถิติเพื่อกระจายความเสี่ยงอีกด้วย

สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุและสุขภาพสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ๆ ได้แก่

- 1) สัญญาคุ้มครองอุบัติเหตุ (Accident rider) ซึ่งส่วนใหญ่จะให้หักต่อเมื่อเกิดอุบัติเหตุจนต้องเข้าโรงพยาบาล และจะให้เป็นการรักษาพยาบาล (Accidental Medical Reimbursement) หรือไม่ก็ค่าชดเชยรายวัน (Accident Indemnity) อีกทั้งยังรวมถึงผลประโยชน์จากการถึงแก่กรรม (Accidental Death Benefit)
- 2) สัญญาคุ้มครองสุขภาพ (Health rider) ซึ่งส่วนใหญ่จะให้หักต่อเมื่อเข้านอนในโรงพยาบาล และจะให้เป็นการรักษาพยาบาล (Hospital Reimbursement หรือที่เรียกว่า Hospital & Surgery benefit) หรือไม่ก็ค่าชดเชยรายวัน (Hospital Indemnity หรือที่เรียก

ว่า Hospital benefit)

- 3) สัญญาคุ้มครองโรคร้ายแรง (Critical Illness rider) ซึ่งส่วนใหญ่จะให้หักต่อเมื่อตรวจพบโรคร้ายแรงตามที่ได้ระบุไว้ในกรมธรรม์ เช่น โรคมะเร็ง โรคหัวใจ หรือโรคเส้นเลือดในสมองแตก เป็นต้น โดยอาจจ่ายให้ในรูปแบบของค่ารักษาพยาบาล หรือค่าชดเชยรายวัน อีกทั้งยังรวมถึงผลประโยชน์จากการถึงแก่กรรม ได้เช่นกัน

การประกันอุบัติเหตุและสุขภาพยังมีทางเลือกได้อีก เช่น การใช้เงินตัวเองซึ่งอาจจะต้องใช้เงินที่สะสมมาทั้งชีวิตไปกับการรักษา หรือการใช้ประกันสังคมซึ่งก็รักษา บริการ ให้ยา และมีห้องนอนรักษาพยาบาลตามที่ระบบประกันสังคมได้เตรียมไว้ให้

การประกันอุบัติเหตุและสุขภาพยังมีทางเลือกได้อีก เช่น การใช้เงินตัวเองซึ่งอาจจะต้องใช้เงินที่สะสมมาทั้งชีวิตไปกับการรักษา

ผลประโยชน์จากการเบิกค่ารักษาพยาบาลหรือ



ค่าชดเชยรายวันจึงเป็นสิ่งที่ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ได้มีโอกาสใช้ไม่มากนัก้อยู่แน่นอน นักวางแผนการเงินเมื่ออาชีพจึงมองเห็นว่าการประกันแบบสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุและสุขภาพ คือการป้องกันไม่ให้เกิดการวางแผนทางการเงินเกิดสะดุดเพราะกองทุนยามฉุกเฉินได้หายไปกับอุบัติเหตุหรือการเจ็บป่วย

และแม้แต่เดินหกล้ม (อาจเพราะเดินสะดุดกรรมตัวเอง) ก็ยังเจ็บป่วยได้ ดังนั้น คนเราจึงควรจะมีเกราะป้องกันความเสี่ยงเหล่านี้เอาไว้บ้าง โดยบริษัทประกันภัยได้ออกแบบสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุและสุขภาพเป็นทางเลือกให้ลูกค้าได้พิจารณาเวลาซื้อประกันชีวิตครับ

6 ช่วยในกรณีที่ถูกฟ้องล้มละลายขึ้นมา

คิดไปคิดมา ก็ดูเหมือนว่าเหตุผลของการทำประกันชีวิตนั้นมีมากมายหลายมุมมองเสียเหลือเกิน และมุมมองอันสุดท้ายนี้ก็ค่อนข้างจะพิเศษกว่าเหตุผลที่เล่าๆ มา เพราะทราบหรือไม่ว่า สำหรับคนล้มละลายแล้ว ถ้ามีทรัพย์สินหรือเงินเก็บไว้อยู่ ก็จะถูกบังคับคดีให้เอาไปชำระหนี้เสียทุกครั้ง แต่สำหรับกรมธรรม์ประกันชีวิตนั้นอาจจะขึ้นอยู่กับพิจารณาเป็นรายๆ ไป

เพื่อให้สามารถทำความเข้าใจกับเรื่องนี้ได้ง่ายขึ้น เราลองมาทำแบบทดสอบกันดูดีกว่า

ยกตัวอย่างเช่น นายเคน ได้ทำประกันชีวิตไว้กับบริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่ง จำนวนเงินเอาประกันภัย 500,000 บาท ส่งเบี้ยประกันภัยรายปี ปีละ 10,000 บาท โดยระบุให้นางหน้อยเป็นผู้รับประโยชน์ เมื่อส่งเบี้ยประกันมาได้ 3 ปี เป็นเงิน 30,000 บาท ปรากฏว่านายเคนได้เสียชีวิตลง และบริษัทได้จ่ายเงินให้นางหน้อยเป็นจำนวน 500,000 บาท

ถามว่าเจ้าหนี้ของนายเคน สามารถมาขอรับเงินชำระหนี้ได้เท่าไร

- ได้ทั้งหมดจำนวน 500,000 บาท
- ได้เฉพาะเบี้ยประกันที่ผู้เอาประกันภัยส่งไปแล้วเป็นจำนวน 30,000 บาท
- เจ้าหนี้ไม่มีสิทธิ์บังคับชำระหนี้เอากับจำนวนเงินเอาประกันภัยได้เลย เพราะจำนวนเงินเอาประกันภัยเป็นของนางหน้อยภรรยา ไม่ใช่ของนายเคนที่เป็นลูกหนี้
- ได้ไม่เกินครึ่งหนึ่ง คือ 250,000 บาทเท่านั้น

ตอบ : ข้อ ข. เพราะนายเคน ได้ระบุชื่อผู้รับผลประโยชน์ไว้ในกรมธรรม์ เจ้าหนี้จึงไม่สามารถมาแต่



เงินของผู้รับผลประโยชน์ได้ แต่ทั้งนี้ เจ้าหนี้มีสิทธิ์ทวงเงินในส่วนที่นายเคนได้ส่งเบี้ยประกันให้กับบริษัทเป็นจำนวน 30,000 บาทอยู่ เพราะนั่นเคยเป็นเงินของนายเคนมาก่อน ส่วนของผลประโยชน์ที่เกินเบี้ยประกันที่นายเคนเคยจ่ายไว้ได้จึงเป็นสิทธิ์ของผู้รับผลประโยชน์แต่เพียงผู้เดียวนั่นก็คือ 470,000 บาท (500,000 บาทที่เป็นวงเงินประกันชีวิต หักออกด้วย 30,000 บาทที่เป็นเบี้ยประกันภัยที่เคยจ่ายมา)

แต่ในทางกลับกัน ถ้านายเคนไม่ได้ระบุชื่อผู้รับประโยชน์เอาไว้ จะทำให้เจ้าหนี้สามารถยึดเงินเอาประกัน 500,000 บาทไปได้ทั้งหมด ดังนั้น ถ้ารู้ว่าตัวเองกำลังจะเป็นหนี้ ก็อย่าลืมเขียนชื่อผู้รับประโยชน์ลงในกรมธรรม์กันนะครับ


ส่วนสำหรับคนที่จะแต่งงานนั้น ปกติเขาจะใช้ทองเป็นสินสอด และมาระยะหลังๆ ก็มีโฉนดที่ดินหรือคอนโดฯ มากางกันให้เห็นเป็นสินสอดบ้าง ซึ่งถ้าหากว่าที่เจ้าบ่าวคนไหนได้อ่านเนื้อหาข้างบนจนเข้าใจแล้ว อยากเอาประกันชีวิตมาใช้เป็นสินสอดบ้างก็น่าจะเป็นความคิดที่ดีนะครับ เพราะผมว่ากรมธรรม์ประกันชีวิตนั้นดูมีค่ามันคงและสามารถจับต้องได้มากกว่าทรัพย์สินอย่างอื่นอีก ฮา...

สรุปได้ว่าเหตุผลสำคัญในการทำประกันชีวิตสามารถจัดได้เป็น 6 กลุ่ม ดังต่อไปนี้ คือ

1. เป็นการสร้างนิสัยของการออมที่เหมาะสม
2. เป็นการลงทุนระยะยาวที่หาไม่ได้จากการลงทุนชนิดอื่น
3. เป็นการให้ความคุ้มครองเพื่อช่วยแก้ปัญหาเรื่องเวลาและบรรเทาความสูญเสียทางการเงิน (Financial loss) ที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต
4. มีผลประโยชน์ทางด้านภาษี
5. สามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุและสุขภาพได้
6. ช่วยในกรณีที่ถูกฟ้องล้มละลายขึ้นมา

ข้อสงสัย

ก่อนจากกันในคราวนี้ ขอฝากทิ้งท้ายไว้ว่าการประกันชีวิตในสายตาของคนฮ่องกงและสิงคโปร์ หรือแม้กระทั่งในอเมริกานั้นถือว่าการประกันชีวิตเป็นเรื่องมีในการวางแผนทางการเงินระยะยาวสำหรับบั้นปลายในชีวิตของแต่ละคน และยิ่งผู้บริโภครู้เกี่ยวกับการประกันชีวิตมากเท่าไร ก็ยิ่งทำให้เห็นคุณค่าของกรมธรรม์ประกันชีวิตมากยิ่งขึ้นเท่านั้น บริษัทประกันชีวิตจึงถือว่าเป็นสถาบันการเงินอีกแห่งหนึ่งที่ค่าจูนสวัสดิภาพของคนในสังคมได้เช่นกัน

ประเทศไทยที่เป็นส่วนหนึ่งของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ก็คงต้องเตรียมความพร้อมเรื่องความรู้ของการทำประกันชีวิตให้กับประชาชน และตระหนักถึงช่องว่างระหว่างความคุ้มครองที่ตนเองมีอยู่กับความคุ้มครองที่เหมาะสม (Protection Gap) เพื่อเป็นหลักประกันทางการเงินสำหรับตนเองและครอบครัวหากมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเกิดขึ้น 

Entertainment

โดย พัชรินทร์ วณิชปรีชากุล (หนู่ย) Entertain@sawasdeeactuary.com

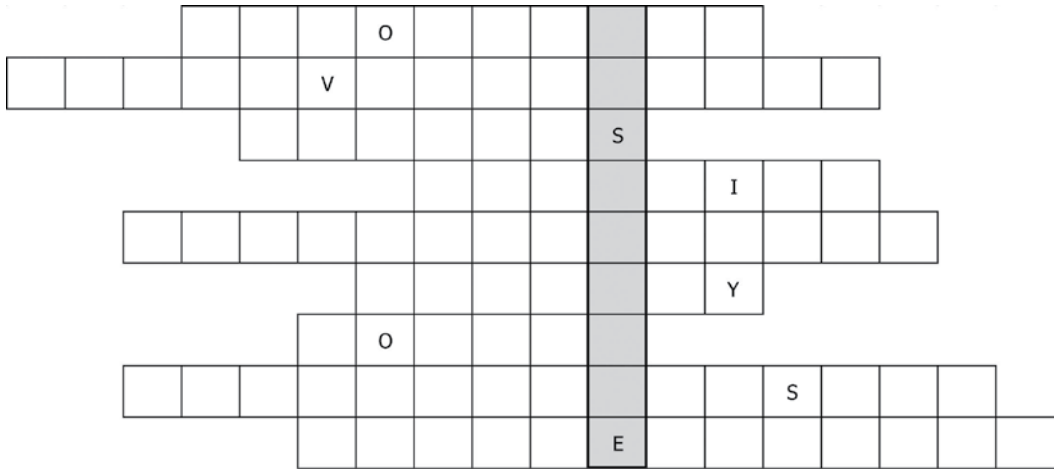
ซินเจียยู่อี่ ซินนี้ฮวดใช้ ขอให้ชาวสวัสดีแอคชัวร์ี่รายเงินทองตลอดปีนะคะ เพื่อนๆ คงตั้งหน้าตั้งตารอ
ร่วมสนุกกับเราแล้วใช่ไหมคะ เพื่อไม่เป็นการเสียเวลา ลุยกันเลยดีกว่าคะ

แต่ก่อนอื่น เรามาเริ่มต้นกับคำถามของ บก. ก่อนนะคะ

1. คุณมีเหตุผลอะไรในการเลือกซื้อประกันชีวิต และเพราะอะไร
2. หน่วยงานต่างประเทศที่คุณดูแลเกี่ยวกับแอสชูรี่ เรียกว่าอะไร และทำหน้าที่อะไรบ้าง
3. งาน AAC ที่ผ่านมา จัดขึ้นภายใต้แนวความคิดใด

ฉบับนี้ เรามาประลองสมองกันด้วย Cross word ที่เพื่อนๆ ต้องรู้จัก ด้วยคำศัพท์ง่ายๆ จากสวัสดี
แอสชูรี่คะ

กติกาบารยก ให้เพื่อน ๆ หากคำศัพท์ซึ่งจะซ่อนอยู่ในสวัสดีแอสชูรี่เล่มนี้ มาเติมในแนวนอน โดยเมื่อเติมครบแล้ว
จะได้ศัพท์คำใหม่ที่ซ่อนอยู่ในแนวตั้ง (ไฮไลท์สีเทา) ไม่งงกันใช่ไหมคะ พร้อมแล้ว ลุยกันเลย!!!



เพื่อนๆ ที่ตอบถูกต้อง รอลุ้นรับของรางวัลจากสวัสดีแอสชูรี่กันไปเลยคะ





Congratulations!

สำหรับเฉลยประจำฉบับที่ 38

1	F	2	8	B	D	A	C	4	E	G	5	3	6	9	7
A	9	5	3	8	E	F	6	7	C	1	D	4	G	2	B
6	7	E	C	3	5	G	4	9	8	2	B	A	D	F	1
B	4	G	D	7	2	1	9	3	A	6	F	8	E	C	5
7	6	F	B	G	9	D	3	1	2	E	4	5	A	8	C
8	3	1	4	2	C	E	A	5	G	D	7	B	9	6	F
E	2	D	5	F	8	4	B	C	6	A	9	7	1	G	3
9	A	C	G	6	1	7	5	8	F	B	3	2	4	D	E
5	C	7	6	4	G	2	E	F	1	8	A	D	B	3	9
D	8	4	1	9	F	6	7	2	B	3	E	C	5	A	G
3	G	9	A	5	B	8	D	6	4	7	C	1	F	E	2
2	E	B	F	A	3	C	1	D	9	5	G	6	8	7	4
F	D	3	7	E	A	B	8	G	5	4	2	9	C	1	6
4	1	A	2	C	6	5	G	E	3	9	8	F	7	B	D
G	5	8	9	1	7	3	F	B	D	C	6	E	2	4	A
C	B	6	E	D	4	9	2	A	7	F	1	G	3	5	8

สำหรับเกมส์นี้ไม่มีใครน้อยหน้ากันเลยคะ รอรับของรางวัลกันไปเลยนะคะ

โฉมหน้าผู้โชคดีที่ได้รับรางวัลจาก สวิสดีแอกเซอร์วี่



ร่วมสนุกและเป็น
ผู้โชคดีกับเราได้
ในฉบับต่อไปนะ:



มุมมองท้าย.....

ขอเปิดโอกาสให้เพื่อนๆ พี่ๆ น้องๆ
ที่มีคำถามหรือข้อสงสัยเกี่ยวกับ “แอกเซอร์วี่”

ส่งคำถามหรือข้อสงสัยของคุณมา เรามีคำตอบ

คำถามที่ได้รับเลือก จะได้รับ
“กระเป๋าผ้า Be An Actuary”
ฝากไว้แทนคำขอบคุณนะ:



We are best-in-class customer solution.

Our Service Strengths

- Extensive local expertise
- Ready reinsurance capacity
- Reinsurance risk management
- Unique underwriting advice
Training & consulting arrangement
- Innovative product ideas / Experience in new distribution channel / Full marketing services
- Accident & Health claim management service available with over 300 network hospital countrywide

ไทย
ประกัน
ชีวิต

ก็คิด เขียวข้าม ทุกชีวิต

เมื่อก่อนคิดว่า
ซื้อประกันไม่ทำไม ไม่ไ้ใช้
ซื้ออย่างอื่นดีกว่า
แต่ตอนนี้ต้องคิดใหม่

ไทยประกันชีวิต
ประกันสุขภาพ

โกลด์

นอนโรงพยาบาลทั้งป่วยและอุบัติเหตุ

เหมาจ่ายเป็น**ล้าน**

เบี้ยเริ่มต้นปีละ**หมื่นนิดๆ**

พร้อมรับบริการ “ไทยประกันชีวิตฮอตไลน์”

เคลื่อนย้ายผู้ป่วยฉุกเฉินทางการแพทย์ ฟรี ตลอด 24 ชั่วโมง**

ติดต่อตัวแทนไทยประกันชีวิต หรือ โทร. **1124**

หมายเหตุ : *ทำวงกรมไทยประกันชีวิตมี 2,000 บาท: อายุ 11-45 ปี และ 100 บาท: อายุ 11-30 ปี **บริการฟรีค่าส่งตัวผู้ป่วยกรณีฉุกเฉินที่ส่งไปรักษาในโรงพยาบาลเอกชน หรือ บริการรถพยาบาลฉุกเฉินแบบเหมาจ่าย โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า • ไทยประกันชีวิต ประกันสุขภาพโกลด์ เป็นบริการทางการแพทย์ ส่วนกรมธรรม์ประกันชีวิต สุขภาพพิเศษมีเงินคืน ประกันสุขภาพโกลด์ • ควรศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจ ย้ำว่าต้องตรวจสอบคุณสมบัติตามเงื่อนไขของกรมธรรม์ประกันชีวิต • ไทยประกันชีวิต ประกันสุขภาพโกลด์ • ลูกค้าที่มีถิ่นที่อยู่ต่างประเทศหรือมีคู่สมรสชาวต่างชาติสามารถซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตสุขภาพโกลด์ของประเทศไทย ที่จะมีใบโฉมและความสะดวกสบายเช่นเดียวกับลูกค้าที่อยู่ในประเทศไทยได้เช่นกัน