

Sawasdee Actuary

Vol 11 : Q109

ฉบับที่ 11 ประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2552



The Newsletter for Actuaries and Non-Actuaries

✧ Financial Crisis and Role of Actuary (2) ✧

✧ ALM for Non-Life Insurance Company ✧

✧ TAG (Thai Actuarial Gathering) Event ✧

✧ Interview an Actuary ✧ Exam Update ✧ Entertainment ✧



Hello from Editor!

ก่อนที่จะกล่าวสวัสดิ์กับผู้อ่านทุกท่าน ก็ต้องขอแสดงความขอบคุณจากใจจริงให้กับทีมงานสวัสดิ์แอกซ์วารีที่ช่วยกันดูแลเรื่องรูปเล่มและเขียนเรื่องราวขึ้นมาเล่าสู่กันฟัง พร้อมทั้งเว็บมาสเตอร์ที่สละเวลามาช่วยสร้างเว็บไซต์ให้ และที่ขาดไม่ได้เลยก็คือ SOAT ที่ช่วยออกค่าจัดพิมพ์ให้ตั้งแต่ฉบับที่ผ่านมา จนทำให้ “สวัสดิ์แอกซ์วารี” ที่ก้าวขึ้นสู่ปีที่ 3 ได้ถูกพัฒนาขึ้นมาเป็นรูปเล่มที่จับต้องกันได้ และกระจายสู่ชาวแอกซ์วารีและคนทั่วไปถึง 2,000 เล่ม ในฉบับที่แล้ว

ฉบับนี้ก็มาจบเนื้อหาในเรื่องบทบาทของแอกซ์วารีกับวิกฤตการณ์การเงินโลก ที่เกี่ยวกับสินเชื่อซับไพรม์แล้วก็โยงมาที่ธุรกิจประกันภัยกับ RBC (Risk Based Capital) ซึ่งเนื้อหาส่วนหนึ่งก็ได้เขียนลงให้กับเว็บไซต์ของ Thailand Securities Institute (TSI) ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยสำนวนที่ผมใช้ก็คงพยายามให้เป็นแบบที่เรียบง่ายที่สุดสามารถติชมกันเข้ามาได้นะครับ

แล้วก็ถัดมากับเนื้อหาเชิงลึกของ ALM สำหรับบริษัทประกันวินาศภัยที่ผมได้ไปไหว้วานให้พี่สุทิม ช่วยกันแปลเนื้อหาหลักๆ แต่เข้าใจง่ายออกมา ซึ่งก็ต้องขอแสดงความยินดีอีกครั้งกับ FSA คนใหม่อย่างพี่สุทิมครับ รับรองงานนี้คุณภาพคับ “สวัสดิ์แอกซ์วารี” ฉบับนี้แน่นอนครับ

หลังจากนั้นก็กลับมาแอบดูงานกิจกรรมการรวมพลแอกซ์วารีครั้งที่ 1 ที่ใช้ชื่อว่า TAG (Thai Actuarial Gathering) ที่เพิ่งผ่านมาเมื่อไม่นานมานี้ มาชมภาพในงานและติดตามกันว่าชาวแอกซ์วารีไปรวมพลกันทำอะไรบ้าง ในฉบับนี้กับ SOA Ambassador ซึ่งไว้จะพบกันอีกทีปีละหน แต่คงยังติดต่อกันได้ที่ SOA@sawasdeeaetuary.com ครับ

หลังจากจบงาน TAG ไปหมาดๆ ก็ได้สมาชิกใหม่มาเป็นกำลังเสริมให้กับ Interview an Actuary ที่คราวนี้ได้ไปสัมภาษณ์ CEO ที่เคยเป็นแอกซ์วารีมาก่อน รู้แบบนี้แล้ว รีบพลิกไปอ่านกันได้เลยครับ แล้วจะรู้ว่ามุมมองของผู้บริหารนั้นเค้ามองแอกซ์วารีว่าเป็นอย่างไร และควรจะพัฒนาไปในทิศทางใด

สำหรับผู้ที่สนใจเรื่องอาชีพของแอกซ์วารีหรือกำลังวางแผนที่จะสอบกันอยู่ ในฉบับนี้เราก็ยังคงตั้งใจให้กับ Exam Update ที่ได้มีคนสอบถามกันเข้ามามากขึ้นจนอยากจะขยายหน้ากระดาษเพิ่ม แต่อดใจไว้ก่อนครับ ทางทีมงานจะค่อยๆ รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการสอบและตอบให้

แล้วก็ปิดท้ายกันอีกครั้งกับคติปริศนาที่ให้ชาวแอกซ์วารีช่วยกันคิด ถ้าคิดได้ก็ลองส่งคำตอบกันเข้ามาดูครับ แล้วเราจะมิของรางวัลให้ พบกันใหม่ฉบับหน้า สวัสดิ์ครับ

พิเชฐ เจียรณณวิสิณ (ทอมมี่)

บรรณาธิการ และ SOA Ambassador สาขาประเทศไทย

ทีมงาน

- พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน FSA, FRM, MScFE
- สุทธิม ภัทรมาลัย FSA, MBA
- นวรัตน์ เกียรติวสกุล ASA
- กมลพรรณณ สุตโททอง
- ธัญลักษณ์ ศรีงาม
- วันวิสา มีทองมูล
- ณัฐพล วงศ์รัตนวิจิตร
- ปุณยวีร์ นภาลัย
- ศิริอำไพ ธรรมวิถิ
- อาทิตยา นาวาเจริญ

กลุ่มคนอ่าน

1. บุคคลทั่วไปที่สนใจเรื่องราวที่แอกซ์วรีคนไทยเขียนขึ้นมาเพื่อเล่าสู่กันฟัง ไม่ว่าจะเป็คนที่ทำงานร่วมกับแอกซ์วรี ผู้บริหารหรือพนักงานในธุรกิจประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัย
2. คนที่สนใจหรือเกี่ยวข้องกับแอกซ์วรี ไม่ว่าจะเป็นักเรียน นักศึกษา อาจารย์ หรือ แม้กระทั่งคนทั่วไปที่สนใจในอาชีพแอกซ์วรี
3. ผู้ที่กำลังสอบหลักสูตรของแอกซ์วรีระดับสากลจาก Society of Actuaries (SOA) ของอเมริกา
4. แอกซ์วรีคนไทยที่ทำงานอยู่ในองค์กรต่างๆ

วัตถุประสงค์

“สวัสดิ์แอกซ์วรี” เป็นวารสารที่พำขึ้นมาโดยแอกซ์วรีที่เป็นคนไทย เพื่อมุ่งส่งเสริมคนไทยในแวดวงธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับแอกซ์วรีในแง่มุมต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. เป็นสื่อที่รวบรวมองค์ความรู้และประสบการณ์ของแอกซ์วรีให้กับคนที่สนใจทั่วไป โดยมุ่งเน้นให้กับคนที่ไม่ได้เป็นแอกซ์วรีได้อ่านกัน
2. เป็นศูนย์กลางในการรวมกลุ่ม ติดต่อ และแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร ของคนไทยที่เป็น นักเรียน อาจารย์ นักวิชาการ ตลอดจนคนที่ทำงานในองค์กรต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับแอกซ์วรี เข้าด้วยกัน ทั้งนี้ ยังทำเพื่อเป็นแหล่งประชาสัมพันธ์ข่าวให้กับ 1) Society of Actuaries (SOA), 2) Society of Actuaries of Thailand (SOAT), และ 3) Insurance Premium Rating Bureau (IPRB) อีกด้วย

สารบัญ

ฉบับที่ 11/2552

04

Financial Crisis and Role of Actuary (2)

08

ALM for Non-Life Insurance Company

13

TAG (Thai Actuarial Gathering) Event

17

Interview with an Actuary

20

Exam Update for Actuarial Students

23

Entertainment Queen Camellia's Tragedy Part II

Financial Crisis and Role of Actuary (2)

พิเชฐ เจียรรมณีทวีสิน
FSA, FRM, MScFE

สมัยนี้คงไม่ต้องพูดถึงกันว่าการลงทุนในตลาดการเงินนั้นมันทำให้ใจแป้วแคไหน สมัยก่อนเรายังรู้ว่าการลงทุนต่างกับการพนันยังไง ถ้าพูดกันเป็นภาษาวิชาการก็จะบอกว่าการลงทุนคือการคาดหวังผลตอบแทนในอนาคตที่มากกว่าเงินที่ใส่ลงไปในวันนี้ แต่สำหรับการพนันนั้น เจ้ามือส่วนใหญ่จะกินเรียบ

พอลกลับมาถึงสถานการณ์ปัจจุบันก็เริ่มจะชักไม่แน่ใจกันซะแล้วว่าสองอย่างที่กล่าวมานั้นต่างกันอย่างไร

ว่ากันว่าในบ่อนคาสิโนยังสามารถให้แอดซัวร์คำนวณค่าความเสี่ยงหรือประมาณผลตอบแทนจากสถิติได้ แต่มันคงไม่สามารถใช้กับสิ่งที่เกิดในตลาดหลักทรัพย์ในสถานการณ์ที่เป็นอยู่อย่างนี้แน่นอนใช่แล้วครับ มันคือวิกฤติการเงินโลกที่กล่าวกันมาตั้งแต่ตอนที่แล้ว โดยเฉพาะพวกตราสารอนุพันธ์ที่เรียกกันว่า Credit Default Swaps (CDS) ที่มีมูลค่าอยู่ประมาณ 62,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯที่แช่อยู่ในตลาดการเงิน สิ่งเหล่านี้ยังไม่ได้คนกำกับดูแลหรือมีกฎหมายบังคับที่ออกมาบังคับเพียงพอ ไม่เหมือนกับในบ่อนคาสิโนที่ยังจะมีคนคอยกำกับดูแลอยู่ซะมากกว่า

พวก Swaps เหล่านี้เองที่นับวันก็ยิ่งเห็นได้ชัดว่ามันเป็นตัวที่ทำให้บริษัทยักษ์ใหญ่ในอเมริกาเกือบล้มครืนลงมาในพริบตาอย่างไม่น่าเชื่อ เรียกว่ายังทำให้ทุกคนงงๆ กันจนถึงตอนนี้ว่าสิ่งเหล่านี้มันเกิดขึ้นได้อย่างไร

ที่นี้ก็กลับมาที่ว่าทำไม CDS ถึงได้ก่อปัญหาได้ โดยเริ่มกันอย่างง่ายๆ จากการมาทำความเข้าใจกันอีกทีว่าอะไรคือ credit default swaps โดยเฉพาะคนที่ไม่มีพื้นประกันก็ลองมาฟังตัวอย่างต่อไปนี้เพื่อทำความเข้าใจมากยิ่งขึ้นครับ

สมมติว่ามีนักลงทุนรายใหญ่ได้ซื้อพันธบัตรจากบริษัท B แต่นักลงทุนได้กังวลว่าบริษัท B จะมีปัญญาจ่ายหนี้คืนให้เค้าได้ทั้งหมดหรือไม่ นักลงทุนรายนี้เลยหันไปหาบุคคลที่สาม ที่เป็นบริษัทประกันยักษ์ใหญ่ (สมมติว่าเป็น บริษัท A) และซื้อความ



คุ้มครองที่อยู่ในรูปแบบสัญญาของ Credit Default Swap บริษัท A ตกลงว่าจะจ่ายเงินให้นักลงทุนในมูลค่าเท่ากับมูลค่าของพันธบัตรในเหตุการณ์ที่บริษัท B ไม่สามารถชำระหนี้หรือเบี้ยหนี้ได้ (default)

และแน่นอนว่า Credit Default Swap ไม่ได้เป็นสัญญาที่ทำขึ้นฟรีๆ ทั้งนี้ทั้งนั้น บริษัทประกันภัยต้องเก็บเบี้ยขึ้นมา โดยส่วนใหญ่เบี้ยที่เก็บก็อยู่ในรูปอัตราร้อยละของมูลค่าของพันธบัตร (เหมือนเบี้ยประกันภัยที่อยู่ในรูปอัตราร้อยละของทุนประกัน)

Credit Default Swap จะว่าไปก็ไม่ได้ถูกกำกับดูแลแต่อย่างไร เพราะมันเป็นการซื้อขายที่อยู่ในรูปแบบที่เรียกว่า over the counter ซึ่งไม่ต้องผ่านตลาดหลักทรัพย์หรือกฎเกณฑ์ใดๆ แต่เสมือนกับคนสองคนเจรจาตกลงทำเงื่อนไขกันเองมากกว่า (ถ้าเราลองนึกถึงการซื้อขายของโดยตรงผ่านทางอินเทอร์เน็ตก็น่าจะนึกภาพออกได้ง่ายขึ้นครับ) และเมื่อสัญญาพวกนี้ไม่ได้ถูกจัดเข้าหมวดหมู่ของการกำกับดูแลการประกันภัย บริษัทที่ขาย CDS จึงไม่ต้องเก็บเงินทุน (required capital) สำหรับการขายสัญญาเหล่านี้เพื่อรองรับความเสี่ยงจากการสูญเสียที่ไม่ได้คาดว่าจะเป็นขึ้น (large unexpected loss) ซึ่งไม่เหมือนกับการขายประกันชีวิตและประกันวินาศภัยแต่อย่างไร

หันกลับมาเกี่ยวข้องกับ RBC (Risk Based Capital) กันอีกแล้ว เริ่มนึกภาพออกแล้วใช่ไหมครับว่าปัญหามันเกิดขึ้นตรงไหน

Credit Default Swap ได้ทำให้นักลงทุนทั้งหลายเบาใจ ฝ่ายหนึ่งคิดว่าเค้าได้ซื้อประกันไว้แล้วยังไงชะพันธบัตรที่ถือไว้ก็ได้เงินคืนอยู่ดี ส่วนอีกฝ่ายที่รับประกันให้กับพันธบัตร ก็คิดว่าพันธบัตรคงไม่ล้มง่าย ๆ อยู่แล้ว

พอช่วงราคามันที่ดันขึ้น ก็จะมีผู้คนแห่กันเข้ามากู้จำนองเพื่อซื้อต่างๆ ที่ไม่รู้ว่าจะมีปัญหาจ่ายไหวมั้ยในอนาคต อีกด้านหนึ่งของตลาดการเงินก็ไปหาเงินมาให้คนอื่นกู้โดยอาศัยเงินจากนักลงทุนอีกต่อหนึ่ง (สำหรับคนที่สอบแอดวอร์สจะทราบว่าสิ่งเหล่านี้ทำผ่านทางเครื่องมือการเงินที่เรียกว่า Mortgage - backed securities) และถ้าไม่ใช่เพราะพวกการกู้สินเชื่อเหล่านี้ได้มีการรับประกันโดยบริษัทรับประกัน พวกการปล่อยกู้ subprime mortgage ก็คงจะไม่ได้มีมากเท่านี้ เหตุการณ์ที่เป็นอย่างทุกวันนี้ก็คงไม่เกิดขึ้นแน่นอนครับ

พอราคามันที่ดันตกลงมา ราคาของ Mortgage - backed securities ก็ตกลงมาเป็นเงาตามตัวด้วย ทำให้เพิ่มโอกาสในการที่เบี้ยการชำระหนี้หรือผิดสัญญา (default) มากขึ้น เมื่อราคา Mortgage -

backed securities ตกลงมากกว่าค่าที่การันตีหรือรับประกันเอาไว้ คนที่ขาย Credit Default Swap เพื่อประกันให้กับ Mortgage - backed securities จึงต้องรับภาระเพื่อจ่ายส่วนต่างของราคาที่ตกลงมา เท่านั้นยังไม่พอครับ คนที่ซื้อ Credit Default Swap เพื่อประกันราคา Mortgage - backed securities นั้น ไปๆ มาๆ ไม่จำเป็นต้องซื้อ Mortgage - backed securities ไว้เสียเอง นึกอยากจะซื้อแค่ Credit Default Swap ก็ซื้อได้เลย ซึ่งถ้าพูดกันจริงๆ ก็หมายความว่านักลงทุนสามารถซื้อประกันของ Mortgage - backed securities ได้โดยไม่ต้องซื้อตัว Mortgage - backed securities ของมันเอง (เปรียบเหมือนกับอยากซื้อประกันรถยนต์ แต่ตัวรถยนต์นั้นเป็นของคนข้างบ้าน ซึ่งไม่ได้เกี่ยวข้องกับคนซื้อประกันฉบับนั้นเลย)

การทำแบบนี้จึงทำให้คนบางกลุ่มซื้อ Credit Default Swap เพื่อเก็งกำไรโดยหวังให้ราคา Mortgage - backed securities ตก (มันก็เหมือนกับเราไปซื้อประกันชีวิต แต่เป็นชีวิตของคนข้างบ้าน โดยคนซื้อสัญญาประกันชีวิตเป็นคนได้รับผลประโยชน์เอง พอคนข้างบ้านตาย คนซื้อประกันก็ได้เงิน)

และเมื่อตลาดนี้ไม่ได้ถูกกำกับดูแล ขนาดของประกัน Credit Default Swap เหล่านี้จึงใหญ่แบบชนิดที่คาดไม่ถึง (จำได้มั้ยครับว่าตลาดนี้ไม่ได้อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ที่มีตัวตน แต่อยู่ใน over the counter อีกต่างหาก)

จากการสำรวจในปี 2007 ได้พบว่าตลาด Credit Default Swap นี้มีมูลค่าประมาณถึง 62,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งมีค่าประมาณ 4 - 5 เท่าของ GDP ของสหรัฐอเมริกาในสมัยก่อนเลยทีเดียว!

เราลองมานึกดูว่าถ้ามีกรรมธรรม์ประกันที่มีทุนประกันรวมกันถึงมูลค่าถึง 62,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แล้วจะเป็นอย่างไร คงไม่มีใครที่คิดว่าจะต้องจ่ายทุน 62,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ พร้อมๆ กันเลยทีเดียว อันนี้คงไม่เข้าข่ายหลักการประกันด้วย และสำหรับฝั่งประกันภัยบ้านเราก็จะมีบริษัท

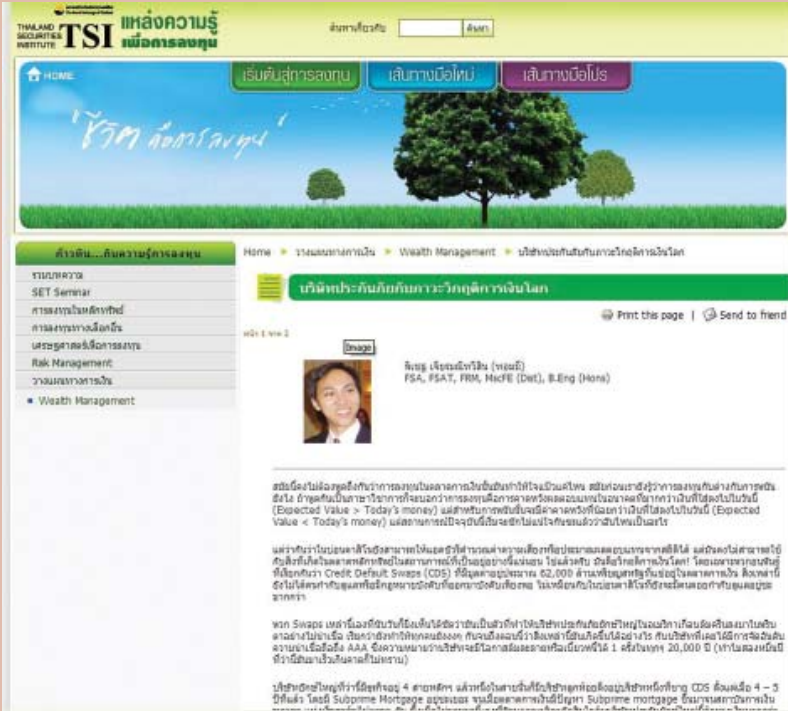
ประกันภัยต่อที่คอยรับเบี้ยเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงที่ล้มเป็นโดมิโน หรือทางศัพท์ในด้านประกันภัยจะเรียกว่า Catastrophe risk และความเสี่ยงประเภทนี้เป็นความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติซึ่งไม่ต้องนำพฤติกรรมของคนมาเกี่ยวข้องในการคำนวณในโมเดล

แต่เมื่อทุกอย่างเกิดขึ้นมาแล้ว และก็ทำให้กระทบกับสถาบันการเงินทั่วโลก ทำให้คนทั่วไปสูญเสียความมั่นใจในตลาดการเงิน จนมีคำถามเข้ามาว่าบริษัทประกันภัย (ทั้งวินาศภัยและประกันชีวิต) ซึ่งจัดว่าเป็นหนึ่งในสถาบันการเงินนั้นจะมีความเสี่ยงมากแค่ไหน ลูกค้ำที่ทำประกันภัยกับบริษัทจะสามารถได้เงินคืนหรือไม่ (หรือพูดในภาษาทางการที่ว่าบริษัทจะสามารถปฏิบัติตามข้อผูกมัดที่ได้เขียนไว้ในสัญญาได้หรือไม่) คำถามเหล่านี้ได้ถูกคนทั้งโลกตั้งคำถามอย่างต่อเนื่องและคอยจับตามองอยู่

แต่ถ้าเรามองกลับมาที่การดำเนินธุรกิจประกันภัยไม่ว่าจะเป็นประกันวินาศภัยหรือประกันชีวิตก็ตาม ก็จะทำให้เห็นว่าอุตสาหกรรมนี้จำเป็นต้องถูกกำกับดูแลอย่างเข้มงวดเนื่องจากมันเกี่ยวพันกับความอยู่รอดของสังคม (หรือจะเรียกว่า Social Security ก็ได้) และยามใดก็ตามที่บริษัทประกันภัยไม่สามารถชำระหนี้ที่เป็นข้อผูกมัดให้กับลูกค้าเมื่อเดือดร้อน ยามนั้นสังคมก็จะเกิดความวุ่นวายขึ้นตามมา

และเมื่อธุรกิจประกันภัยเป็นธุรกิจที่เฉพาะทางและซับซ้อนกว่าธุรกิจสถาบันการเงินอื่นๆ ลองนึกองค้การอาหารและยาดูสิครับ การจะเอาผลิตภัณฑ์ออกมาขายได้ ก็จะต้องผ่านการกำกับดูแลอย่างเข้มงวดจากภาครัฐก่อน กว่าที่จะเอามาขายออกสู่ท้องตลาดได้ สำหรับธุรกิจประกันภัย คนที่ทำวิจัยและค้นคว้าหาสูตรในการพัฒนาออกแบบประกันภัยก็คือ “แอกซ์วารี” และสำหรับบริษัทประกันภัยเอง ส่วนมากก็จะเป็นคนที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนผู้บริโภคมองอยู่ห่างๆ ซึ่งนั่นก็คือ “แอกซ์วารี” ซึ่งจะคอยติดต่อสื่อสารกับผู้กับกับดูแลธุรกิจประกันภัยอีกทอดหนึ่ง

บทบาทหนึ่งของแอกซ์วารีก็คือการดูแล “ความ



สามารถในการชำระหนี้ของบริษัท” ให้ดำรงอยู่ได้ ยิ่งถ้าเป็นสัญญาที่มีข้อผูกมัดระยะยาว ไม่ว่าจะเป็น 10 ปี หรือ 100 ปีก็ตาม แอคชัวรีจะต้องคอยจับตามอง คาดคะเนสถานะของบริษัท สถานะทางเศรษฐกิจ หรือแม้กระทั่ง วิวัฒนาการของโรคภัย (เช่น ไข้หวัดนก) หรือ การจลาจลต่างๆ เป็นต้น

และเมื่อเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจโลกขึ้นมา บริษัทรวมถึงสถาบันการเงินทุกแห่งก็จะเริ่มให้ความสำคัญกับ “เงินทุน” (Capital) มากยิ่งขึ้น ในธุรกิจประกันภัยเองก็ได้กำหนดการกำกับตัวเงินทุนเหล่านี้ในรูปแบบที่เรียกว่า risk based capital (RBC) สำหรับธุรกิจนี้โดยเฉพาะขึ้นมา ซึ่งทั่วทั้งโลกก็ได้มีการพัฒนาหลักการเหล่านี้ขึ้นมาอยู่เรื่อยๆ โดยมี แอคชัวรีเป็นแกนนำและคอยให้ความคิดเห็น

การจะสร้างความมั่นใจให้กับธุรกิจยิ่งขึ้นนั้น การกำหนดเงินทุนขั้นต่ำ (minimum required capital) นั้นจะต้องโปร่งใสและเด่นชัด บริษัทประกันภัยสามารถเอาตัวเลขออกมายืนยันได้ ส่วนอีกฝั่งหนึ่งก็ต้องขึ้นกับผู้บริโภคและคนทั่วไปว่าจะทำความเข้าใจกับตัวเลขเหล่านี้ได้อย่างไร

ทั้งนี้ทั้งนั้นเราคงจะต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจของตัวแอคชัวรีเอง ให้เข้าถึงบทบาทมากยิ่งขึ้น อธิบายและสื่อสารตัวเลขออกมาให้เป็นตัวโน้ตที่สามารถบรรเลงท่วงทำนองให้กับคนฟังได้เข้าใจได้โดยง่าย

ผมได้เขียนเนื้อหาเหล่านี้ลงไว้ที่เว็บไซต์ของ Thailand Securities Institute (TSI) ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สนใจอ่านรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ลิงค์ข้างล่างนี้ครับ

1. http://edu.tsi-thailand.org/index.php?option=com_content&task=view&id=782&Itemid=460
2. http://edu.tsi-thailand.org/index.php?option=com_content&task=view&id=827&Itemid=460



ALM for Non-Life Insurance Company

สุทิม ภัทรมาลัย
FSA



สวัสดิ์ครับ ผมมีแว่แต่่วนอยู่กับการทำงานช่วงสิ้นปี ก็เลยไม่ได้ร่วมแจมกับการเปลี่ยนแปลงโฉมครั้งใหญ่ของสวัสดิ์แอคชัวรี ฉบับที่แล้ว ภายใต้หัวเรือใหญ่ของน้องทอมมีคนเดิมที่ไฟแรงมากๆ และเสียดายอีกเช่นกันที่ไม่ได้ไปพบปะสังสรรค์เพื่อนๆ พี่ๆ น้องๆ แอคชัวรีในงาน TAG (Thai Actuarial Gathering) ที่จัดขึ้นเป็นครั้งแรกเมื่อปีที่แล้ว และในตอนนี้ก็ได้ออกมาเปิดบริษัทให้บริการปรึกษาทางด้านแอคชัวรีอย่างเต็มตัว ในขณะที่ยังมีเวลาที่ปลีกตัวจากงานที่เข้ามา ก็เลยคิดว่าจะมาเขียนเรื่องแบ่งปันกันให้อ่านกันบ้างก็น่าจะดีโดยผมได้ตั้งเฉพาะแนวคิดหลักๆ จากต้นฉบับของ Asset Liability Management for a Going Concern (โดย William H. Panning) และตัดการพิสูจน์สูตรที่ยากออก เริ่มเรื่องกันเลยครับ

โดยส่วนมากเวลากล่าวถึง ALM (Asset Liability Modelling, Asset Liability Management, Asset Liability Matching) มักคิดถึงเฉพาะธุรกิจประกันชีวิต เพราะลักษณะหนี้สินของธุรกิจประกันชีวิตเป็นหนี้สินระยะยาว ทำให้ต้องมีการวางแผนการลงทุนทางฝั่งสินทรัพย์ให้เหมาะสมกับทางฝั่งที่เป็นหนี้สิน ไม่เช่นนั้นอาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากการลงทุนได้ ถ้าบริษัทลงทุนในสินทรัพย์ที่มีระยะเวลาสั้นกว่าหนี้สิน ก็จะมีความเสี่ยงจากการลงทุนซ้ำกลับเข้าไปในตลาด (reinvestment risk) ซึ่งอาจจะทำให้ได้ผลตอบแทนที่ต่ำกว่าเป้าหมายการลงทุนเดิม หากบริษัทลงทุนในสินทรัพย์ที่มีระยะเวลายาวกว่าหนี้สิน ก็จะทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการต้องขายสินทรัพย์ก่อนที่จะครบกำหนด เพื่อนำมาหล่อเลี้ยงกระแสเงินสดขาออกของหนี้สิน (disintermediation risk)

ความสำคัญหรือวัตถุประสงค์ของ ALM เป็นการบริหารจัดการระดับความเสี่ยงที่เกิดจากอัตราดอกเบี้ย (interest rate risk) ที่บริษัทฯ เผชิญอยู่ บ่อยครั้งที่จะพบว่ามุ่งเน้นไปที่สินทรัพย์และหนี้สินที่มีอยู่ในปัจจุบันตามงบดุล ไม่ได้นับรวม

มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินจากธุรกิจที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยมักคิดตามมาตรฐานบัญชีในแง่ของ goodwill เท่านั้น หากมีการค้ำประกันถึงธุรกิจในอนาคตด้วย วิธีการกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยก็จะเป็นสิ่งที่ต้องให้ความสำคัญอย่างที่สุด การทำ ALM จะมีประโยชน์และท้าทายมากยิ่งขึ้น หากไม่มองเพียงว่าเป็นการลงทุนสินทรัพย์เพื่อให้สอดคล้องกับหนี้สินที่มีอยู่เท่านั้น

ALM มีขึ้นมาจากความเห็นพ้องต้องกันอยู่ 2 ประการ คือ 1) มูลค่าทางเศรษฐศาสตร์ที่แท้จริงของบริษัท คิดมาจาก มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินจากสินทรัพย์ (PV of Assets CF) หักด้วย มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินที่ไหลออกของหนี้สิน (PV of Liabilities CF) และ 2) จุดประสงค์หลักของ ALM คือการบริหารจัดการการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าที่แท้จริงของบริษัทตามข้อ 1 ที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

ก่อนการนำ ALM ไปประยุกต์ใช้นั้นควรต้องระวังในเรื่องต่างๆ ดังต่อไปนี้

การประเมินราคาสินทรัพย์: ราคาตลาดของสินทรัพย์ต้องสามารถหาได้ และสะท้อนถึงมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินในอนาคต และต้องระวังให้มากสำหรับการประเมินสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องต่ำ รวมถึงความไม่แน่นอนในการชำระหนี้ของลูกหนี้

การประเมินราคานี้สิน: มูลค่าทางเศรษฐศาสตร์ของหนี้สินนั้นเป็นราคาที่ทำให้บางคนยอมถือครองหนี้สิน ถ้าหนี้สินมีความเสี่ยงมาก ก็จะต้องจ่ายในราคาที่มากกว่าเพื่อให้บางคนยอมถือครองหนี้สินนั้น โดยสมมติว่าไม่มีทางที่จะหลีกเลี่ยงความเสี่ยงได้ การประเมินมูลค่าของหนี้สินบังคับให้ต้องพิจารณาทั้งกระแสเงินที่คาดหวัง และความแปรปรวนของกระแสเงินดังกล่าวควบคู่กันไปด้วย

การกำหนดอัตราดอกเบี้ย: การจัดการเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าบริษัทที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย ก็ต้องมีกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่จะนำมาใช้ โดยความคิดหลักอยู่ที่ Duration

ซึ่งเป็นการวัดการเปลี่ยนแปลงมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดว่าเปลี่ยนไปที่เปอร์เซ็นต์ ต่อการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยหนึ่งเปอร์เซ็นต์ โดยสมมติว่าความสัมพันธ์ระหว่างกันเป็นเส้นตรง แต่ก็ไม่เสมอไปที่กระแสเงินสดจะเปลี่ยนแปลงขนานไปกับอัตราดอกเบี้ย ดังนั้นควรพิจารณาถึงความสำคัญของการวัดและบริหารเกี่ยวกับ convexity การวิเคราะห์ถึงผลกระทบของรูปทรงของ yield curve และมีการปรับ duration ของหนี้สินสำหรับความเกี่ยวพันกันของอัตราดอกเบี้ยและอัตราเงินเพื่อ

การกำหนดสมดุลระหว่างผลตอบแทนและความเสี่ยง: จุดประสงค์ไม่ใช่การกำจัดความเสี่ยง แต่เป็นการทำให้แน่ใจว่าจะได้รับอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมสำหรับความเสี่ยงที่รับอยู่ สมมติว่าบริษัทมี duration ของสินทรัพย์ เท่ากับ 8 และ duration ของหนี้สินเท่ากับ 4 โดยปกติบริษัทก็จะลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยโดยลด duration ของสินทรัพย์ แต่อย่างไรก็ตามในสภาพแวดล้อมที่ yield curve เป็นขาขึ้น การลด duration ของสินทรัพย์ จะทำให้อัตราผลตอบแทนที่คาดหวังลดลง และสุดท้ายมูลค่าทางเศรษฐศาสตร์ของบริษัทก็จะลดลง ดังนั้นต้องหาจุดสมดุลให้ได้ซึ่งนี่ก็เป็นสิ่งที่ท้าทายอย่างหนึ่งสำหรับแอดควีรีเช่นกัน เพราะคนส่วนใหญ่ที่กำหนดกลยุทธ์การลงทุนอาจจะหลงกลติดกับไปกับการหวังผลในการเก็งกำไรจากสภาพแวดล้อมของการลงทุนแทนที่จะมุ่งเน้นกับการจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยงของกระแสเงินสดจึงต้องพิจารณาจากกระแสเงินสดทั้งบริษัท ไม่ใช่เฉพาะเจาะจงแต่สินทรัพย์หรือหนี้สินของธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งของบริษัท ถ้าต้องการบริหารมูลค่าทางเศรษฐศาสตร์ของบริษัท การบริหารความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยอย่างเดียวยังไม่เพียงพอ ต้องคำนึงถึงความเสี่ยงจากแหล่งที่มาอื่นๆด้วย (เช่น ความเสี่ยงจากการรับประกันภัย ความเสี่ยงจากการปฏิบัติงาน เป็นต้น)

ALM ไม่ใช่การบริหารสินทรัพย์: โดยส่วนใหญ่บริษัทประกันวินาศภัยจะมองหนี้สินที่มีอยู่

$$(N + k * L * e^{-sT}) * e^{sT} = L + (k * L * e^{-sT}) * e^{rT}$$

ณ เวลาเริ่มต้น (t = 0) ต้องนำเงินเบี้ยประกัน (N) และจำนวนเงินส่วนเกิน ($k * L * e^{-sT}$) มาลงทุนด้วยอัตราผลตอบแทน ณ ปัจจุบัน เป็นระยะเวลา T ปี (s)

เมื่อผ่านไป T ปี จำนวนเงินที่ลงทุนไว้จะต้องพอจ่ายความสูญเสีย (L) และจำนวนเงินส่วนเกินที่ลงทุนไว้ ($k * L * e^{-sT}$) ต้องได้อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (r)

เป็นสิ่งที่ให้มาในโจทย์ของ ALM แล้ว แคหาซื้อหรือลงทุนในสินทรัพย์เพื่อให้สอดคล้องกับหนี้สินดังกล่าว ซึ่งที่จริงแล้วจะมีประโยชน์หลายประการ ถ้ามองไปถึงว่าหนี้สินที่มีอยู่นั้นเปลี่ยนแปลงได้ เช่น การส่งประกันภัยต่อ การปรับสัดส่วนของธุรกิจ หรือหนี้สินที่เกิดจากการรับประกันภัย เป็นต้น

เศรษฐศาสตร์ของการประกันวินาศภัย

ธุรกิจประกันภัยนั้นมักจะขาดทุนสำหรับกรมธรรม์ปีแรก และสามารถทำกำไรได้ในปีต่ออายุนั้นก็เนื่องมาจากปีต่ออายุมีค่าใช้จ่ายในเรื่องการพิจารณารับประกันภัยและค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่ต่ำกว่า ผู้เอาประกันภัยที่อายุมากขึ้นจะระมัดระวังเรื่องอุบัติเหตุมากขึ้น ในแง่กำไรทางเศรษฐศาสตร์นั้น การต่ออายุกรมธรรม์มากขึ้นก็จะทำให้กำไรของบริษัทเพิ่มขึ้น แต่หลักการทางบัญชีนั้นจะรับรู้เฉพาะกระแสเงินสดในปีนั้นๆ โดยไม่รับรู้กำไรในอนาคต

เพื่อเป็นการทำให้ข้อสรุปชัดเจนมากยิ่งขึ้น จะไดยกตัวอย่างง่ายๆ แต่ข้อสรุปสามารถนำไปใช้ได้จริง โดยแสดงเป็นขั้นตอนดังนี้ 1) กำหนดเบี้ยประกันภัยและสินทรัพย์ที่ต้องการ 2) หลังจากนั้นนำไปรวมกับมูลค่าของธุรกิจที่จะเกิดในอนาคต และ 3) ผลกระทบจากภาวะการแข่งขันในตลาด

1) กำหนดเบี้ยประกันภัยและสินทรัพย์ที่ต้องการ

สูตรเพื่อหาเบี้ยประกันภัยที่ให้อัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมคือ $(N + k * L * e^{-sT}) * e^{sT} = L + (k * L * e^{-sT}) * e^{rT}$

โดยที่ N = เบี้ยประกันภัยสุทธิ (หลังหักค่าใช้จ่าย), L = ค่าคาดหวังของความสูญเสีย (บาท), T = เวลาที่เกิดความสูญเสีย, s = อัตราผลตอบแทน

ณ ปัจจุบันของพันธบัตรระยะเวลา T ปี, r = อัตราผลตอบแทนของการลงทุนก่อนหักภาษี และ k = อัตราเงินส่วนเกินสำหรับรองรับการเสียชีวิต นั่นคือเบี้ยประกันภัย $N = L * e^{-sT} * (1 - k + k * e^{(r-s)T})$

ตามปกติงบดุลของบริษัทประกันภัยจะประกอบด้วย สินทรัพย์ เท่ากับ หนี้สินหรือเงินสำรองประกันภัย บวกกับเงินส่วนเกินที่เผื่อไว้ (Asset = Reserve + k*Reserve หรือ $A = (1+k)*R$)

สำหรับงบดุลทางเศรษฐศาสตร์ มูลค่าปัจจุบันของเงินสำรอง $V(R) = \sum_{t=1}^T L e^{-sT}$ และมูลค่าทางตลาดของสินทรัพย์ $V(A) = A$ ส่วนมูลค่าเงินส่วนเกินทางเศรษฐศาสตร์เท่ากับ $V(A) - V(R)$ โดยแบ่งเป็นมูลค่าส่วนเกินที่เผื่อไว้ $k * V(R)$ และมูลค่าส่วนเกินที่ไม่ได้เผื่อไว้ $V(A) - V(R) - k * V(R) = V(A) - (1+k) * V(R)$ เพื่อให้มั่นใจว่ามูลค่าส่วนเกินที่ไม่ได้เผื่อไว้จะไม่เปลี่ยนแปลงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย แอคชัวรีต้องการ $V(A) * D(A) = (1+k) * V(R) * D(R)$ โดยที่ $D(A)$ คือ modified duration ของสินทรัพย์ และ $D(R)$ คือ modified duration ของเงินสำรองประกันภัย จากการ match duration ข้างต้น ถ้าสมมติว่าเงินสำรองประกันภัยมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของความสูญเสีย ($R > V(R)$) เราจะต้องการ $D(A) < D(R)$

2) มูลค่าของธุรกิจที่จะเกิดในอนาคต

ต่อไปจะพิจารณาถึงกระแสเงินสดในอนาคตซึ่งประกอบไปด้วย 2 ส่วนคือ กระแสเงินสดในอนาคตจากธุรกิจที่มีอยู่ (renewal business) และกระแสเงินสดในอนาคตจากธุรกิจใหม่ (new business) ในที่นี้ขอสมมติว่า การเพิ่มขึ้นของต้นทุนความสูญเสีย

ในอนาคตหักลบกับการเพิ่มขึ้นของเบี้ยประกันภัย
ในอนาคต

กำหนดอัตราความยั่งยืนหรืออัตราการต่ออายุ
กรมธรรม์จากปีหนึ่งไปข้างหน้าอีกปีเท่ากับ p ซึ่งคงที่
ตลอดทุกๆ ปี ($t = 1$ เป็น p , $t = 2$ เป็น p^2) มูลค่า
ปัจจุบันของการจ่ายความสูญเสียในอนาคตเป็น
 $V(FL)$, มูลค่าปัจจุบันของเบี้ยประกันภัยในอนาคต
เป็น $V(FP)$ นั่นคือมูลค่าปัจจุบันของการเก็บธุรกิจ
ปีต่ออายุในอนาคต $V(FR) = V(FP) - V(FL)$ มูลค่า
ของผู้ถือหุ้นหรือ S/H value = $V(A) - V(R) + V(FR)$
+ $V(NB)$ ในตารางข้างล่างนี้ เป็นการแสดงให้เห็น
ถึง อัตราส่วนของมูลค่าของผู้ถือหุ้นต่อมูลค่าทาง
บัญชี (the ratio of Shareholder value to Book
value) ในกรณีที่อัตราความยั่งยืน (p) และการ
จ่ายความสูญเสียที่เวลาต่างๆ (T) ที่แตกต่างกัน

กล่าวโดยสรุปคือมูลค่าปัจจุบันของธุรกิจใ
อนาคตนั้นเป็นสัดส่วนที่สำคัญยิ่งต่อมูลค่าของ
ผู้ถือหุ้นโดยรวม

ในข้อ 1) เราสนใจ $V(A) * D(A) = (1+k)*V(R)$
* $D(R)$ แต่ตอนนี้เราต้องสนใจพิจารณา

$V(A) * D(A) + V(FR) * D(FR) = (1+k)*V(R)$
* $D(R)$ โดยที่ $V(FR)$ นั้นได้รวมธุรกิจต่ออายุและ

ธุรกิจใหม่ $V(NB)$ ไว้ด้วยแล้ว $V(FR) > 0$ ต่อเมื่อ
บริษัทมีกำไร ดังนั้นหาก $D(FR) > 0$ ก็สามารถ
สรุปได้ว่า $D(A)$ จะน้อยกว่าแต่ก่อน หรือกล่าวอีกอย่าง
ได้ว่า ถ้ามูลค่าของธุรกิจในอนาคตเพิ่มค่าสมการ
ทางซ้ายมือ ในขณะที่ทางขวามือของสมการคงเดิม
นั่นก็หมายความว่า duration ของสินทรัพย์จะลด
ลงเพื่อหักลบกับการเพิ่มของมูลค่าธุรกิจในอนาคต

เนื่องจาก $V(FR) = V(FP) - V(FL)$ ดังนั้น
 $D(FR)$ จะสัมพันธ์กับ $D(FP)$ โดยเบี้ยประกันภัยใ
อนาคต (FP) แบ่งได้เป็น 2 ส่วนคือ เบี้ยประกันภัย
คงที่ (Nf) ไม่เปลี่ยนแปลงตามอัตราดอกเบี้ย และ
เบี้ยประกันภัยผันแปร (Nv) ที่จะเปลี่ยนแปลงตาม
อัตราดอกเบี้ย ถ้าให้ v เป็นสัดส่วนของเบี้ยที่ผันแปร
จะได้ $N = (1-v) * Nf + v * Nv$ ทำให้ $D(FP)$ จะต้อง
ถ่วงเฉลี่ยจาก $D(Nf)$ และ $D(Nv)$ ถ้าเบี้ยประกันภัย
ในอนาคต (FP) แปรผันกับอัตราดอกเบี้ยทั้งหมด
($v = 1$) จะทำให้ $D(A)$ จะต่ำกว่ากรณีปกติ แต่
หากเบี้ยประกันภัยในอนาคต (FP) ไม่แปรผันตาม
อัตราดอกเบี้ย ($v = 0$) จะทำให้ $D(A)$ สูงมากขึ้นกว่า
กรณีปกติ กรณีนี้แสดงให้เห็นว่าบริษัทไม่ควรจะ
แยกกลยุทธ์ทางการลงทุน (investment strategy)
ออกจากกลยุทธ์การกำหนดราคา (pricing strategy)

เวลาที่จ่าย ความสูญเสีย (ปี)	อัตราความยั่งยืน (p)			
	0%	85%	100%	110%
1	1.2	1.8	2.3	3.1
2	1.3	1.9	2.5	3.2
3	1.4	2.0	2.6	3.4
4	1.5	2.1	2.7	3.5
5	1.6	2.2	2.9	3.7
	มูลค่าทาง เศรษฐศาสตร์ของ บริษัทตามงบดุลใ ปัจจุบันเปรียบเทียบกับ มูลค่าทางบัญชี	สะท้อนถึงมูลค่า ของการรักษาธุรกิจ ที่มีอยู่ในอัตรา ร้อยละ 85	แสดงถึงผลของการ เพิ่มมูลค่าของบริษัท เพียงแคร์รักษาเบี้ย ประกันภัยให้คงที่ ตลอดทุกปี	มูลค่าทาง เศรษฐศาสตร์ของ บริษัทที่มีอัตรา การเติบโต ที่ร้อยละ 10

กลยุทธ์ราคาของบริษัท	ผลกระทบต่อ ALM ของธุรกิจในอนาคต (FR)	กลยุทธ์ราคาของบริษัทคู่แข่ง	
		เบี้ยประกันภัยไม่เปลี่ยนแปลงเมื่ออัตราดอกเบี้ยเปลี่ยนแปลง (w=0)	เบี้ยประกันภัยเปลี่ยนแปลงเมื่ออัตราดอกเบี้ยเปลี่ยนแปลง (w=1)
เบี้ยประกันภัยไม่เปลี่ยนแปลงเมื่ออัตราดอกเบี้ยเปลี่ยนแปลง (v=0)	$D(FR) < 0$ ติดลบจะต้องลงทุนเพื่อให้ $D(A)$ สูงขึ้น	ไม่มีผลกระทบเพิ่มเติม	$D(FR)$ เพิ่มขึ้น จะต้องลงทุนเพื่อให้ $D(A)$ ลดลง
เบี้ยประกันภัยเปลี่ยนแปลงเมื่ออัตราดอกเบี้ยเปลี่ยนแปลง (v=1)	$D(FR) > 0$ เป็นบวกจะต้องลงทุนเพื่อให้ $D(A)$ ลดลง	$D(FR)$ ลดลง จะต้องลงทุนเพื่อให้ $D(A)$ สูงขึ้น	ไม่มีผลกระทบเพิ่มเติม

3) ผลกระทบจากภาวะการแข่งขันในตลาด

ในความเป็นจริง การที่บริษัทจะรักษาฐานลูกค้าได้มากน้อยเพียงไรนั้นขึ้นอยู่กับข้อกำหนดราคาของบริษัทคู่แข่งในตลาด สมมติว่าบริษัทคู่แข่งใช้สัดส่วนของเบี้ยประกันภัยผันแปรเท่ากับ w (แทนที่จะเป็น v) และกำหนดให้ q เป็น elasticity ของอัตราการเติบโตของบริษัท (p) ต่อการเปลี่ยนแปลงของการเปรียบเทียบเบี้ยประกันภัยกับบริษัทคู่แข่ง ($Nrel$) ถ้าบริษัทคู่แข่งใช้กลยุทธ์การกำหนดราคาตรงกันข้ามกับบริษัท คือ $w = 0$ ในขณะที่บริษัทใช้ $v = 1$ และ สมมติว่า $q = 1$ (หมายความว่า ถ้าเบี้ยประกันภัยของบริษัทสูงกว่าคู่แข่ง 10% อัตราการเติบโตก็จะลดลง 10% ด้วย) จากการทดสอบพบว่า $D(A)$ จะสูงหรือเสี่ยงมากขึ้น ทำให้สรุปได้ว่ากลยุทธ์การลงทุนและการกำหนดราคาต้องทำให้สอดคล้องกัน และคำนึงถึงผลกระทบจากการแข่งขันซึ่งจะสะท้อนกลับไปสู่อัตราการเติบโตของบริษัท

สุดท้ายนี้ขอสรุปสิ่งที่อยากให้ได้จากบทความนี้

1. ALM ไม่ใช่เป็นเทคนิคที่ใช้ได้เฉพาะในธุรกิจประกันชีวิต แต่ธุรกิจประกันวินาศภัยหรือสถาบันการเงินอื่นๆ ก็สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้เช่นกัน
2. การกำหนดกลยุทธ์การลงทุน และการกำหนดเบี้ยประกันภัยควรจะมีการหารือให้ออกมาพร้อมกัน ถ้ามีการติดต่อสื่อสารหรือประชุมกันระหว่างฝ่ายลงทุนกับฝ่ายแอดชัวร์รี่น้อยจนเกินไปจะทำให้บริษัทสูญเสียโอกาสในการบริหารธุรกิจนี้

ทางที่ควรจะเป็น ทั้งนี้ทั้งนั้น ในปัจจุบันก็เริ่มมีแอดชัวร์รี่ทำงานอยู่ในฝ่ายกำหนดกลยุทธ์การลงทุนกันมากขึ้น ซึ่งทำให้การกำหนดเบี้ยประกันภัยกับการลงทุนเป็นไปในทิศทางเดียวกันมากขึ้น

3. การทำแผนธุรกิจของบริษัทนั้นมักจะกำหนดอัตราความเติบโตของบริษัท เพื่อให้ได้ส่วนแบ่งการตลาดที่คาดหวังไว้ แต่อยากให้อำนาจถึงภาวะการแข่งขัน สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่ส่งผลไปถึงการต่ออายุของกรมธรรม์ รวมไปถึงปัจจัยเสี่ยงในการกำหนดอัตราความเติบโตของบริษัทด้วย

4. ALM นั้นควรที่จะมองไปถึงมูลค่าของผู้ถือหุ้น ซึ่งต้องมองไปข้างหน้า รวมถึงมูลค่าของธุรกิจใหม่ตลอดจนกระแสเงินที่จะได้ในอนาคตของธุรกิจที่มีอยู่ของบริษัท ซึ่งหลักการ Fair Value ก็เริ่มเข้ามามีบทบาทมากยิ่งขึ้น

นับเป็นครั้งแรกที่ผมได้อ่านการนำแนวคิดเรื่อง ALM มาใช้กับธุรกิจประกันวินาศภัย เลยนนำมาฝากกัน แล้วพบกันใหม่ในโอกาสต่อไปครับ และหากท่านใดต้องการอ่านจากต้นฉบับ ก็สามารถอ่านได้จาก Asset Liability Management for a Going Concern by William H. Panning, Chapter 12 of The Financial Dynamics of the Insurance Industry, edited by Edward I. Altman and Irwin T. Vanderhoof

TAG (Thai Actuarial Gathering) Event

พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน
FSA, FRM, MScFE



เปิดงานกิจกรรมครั้งแรกสำหรับชาวแอกชูวารีกับงาน TAG ครั้งที่ 1 ซึ่งได้จัดขึ้นเมื่อวันที่ 17 ธันวาคม พ.ศ. 2551 ซึ่งก็คือไตรมาสที่ผ่านมานั่นเอง

และแล้วงานชุมนุมประจำปีของแอกชูวารีไทย (Thai Actuarial Gathering) ครั้งที่ 1 ก็เกิดขึ้นจากการร่วมมือกันของทุกฝ่ายระหว่าง SOA Ambassador รวมถึงทีมงานสวัสดิ์แอกชูวารี และสำนักงานอัตราระเบี่ยประกันวินาศภัย (IPRB) โดยมีแอกชูวารีไทยกว่า 50 ชีวิตมาพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน วัตถุประสงค์ของงานก็เพื่อส่งเสริมการสร้างเครือข่ายในหมู่แอกชูวารีคนไทยไม่ว่าจะเป็นด้านประกันชีวิตและประกันวินาศภัยรวมถึงสนับสนุนให้ผู้ที่กำลังสอบหรือสนใจที่จะเป็นแอกชูวารีได้มีโอกาสได้เจอกับแอกชูวารีรุ่นพี่ และเปิดโอกาสให้ได้จับกลุ่มกันเพื่อช่วยเหลือกันในการสอบในอนาคต

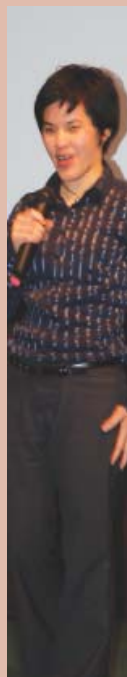




กิจกรรมในงานก็ได้เริ่มขึ้นตั้งแต่การลงทะเบียน
 หน่วยงานที่เปิดโอกาสให้ทุกคนได้พูดคุยกัน และ
 ทีมงานก็ได้จัดที่นั่งให้คนที่ไม่รู้จักกันได้มานั่งโต๊ะ
 เดียวกัน ซึ่งจากในภาพก็คงจะเห็นว่าภายในงาน
 มีโต๊ะเตรียมไว้ให้ 5 โต๊ะ และแต่ละโต๊ะก็จะมี
 แอคชูารีรุ่นพี่ รุ่นน้องทั้งจากสายวินาศภัยและ
 ประกันชีวิตมานั่งคลุกเคล้ากัน

จากนั้นจึงเริ่มเปิดงานโดยได้น้องอี (ธนิดา
 อนุสนธิ์อดิษฐ์) มาเป็นพิธีกรของงานร่วมกับผม และ
 ก็ได้ให้พี่สุชินมาเล่าเรื่องเกี่ยวกับบทบาทของการเป็น
 Chief Actuary ในบรรยาคาศที่เป็นกันเองแบบพี่ๆ
 น้องๆ

หลังจากนั้นเวลาที่ทุกคนรอคอยก็มาถึง นั่นก็คือ
 เวลากินและให้ทุกคนได้พูดคุยกันเอง ในช่วงระหว่าง
 งานก็มีการจับฉลากผู้โชคได้รับของรางวัลไปด้วย



แล้วก็มีแอดคัศจรรย์รุ่นน้องที่ผมวานมาให้ช่วยเล่าเรื่องในงานนี้โดยเฉพาะ โดยน้องอิกฐ์ (อิกฐ์ อภิรัตติวงศ์) ซึ่งได้ลาพักร้อนมาจากสิงคโปร์ ได้มาเล่าเรื่องบทบาทของแอดคัศจรรย์กับ Risk Management ส่วนน้องปุย (ทัชฌา อายาณะ) ซึ่งได้ลาพักร้อนมาจากญี่ปุ่น ได้มาเล่าเรื่องบทบาทของแอดคัศจรรย์ที่อยู่ในบริษัทที่ปรึกษา ทำให้ผมซึ่งมีโอกาสได้เห็นการเติบโตของน้องเหล่านี้ตั้งแต่ตอนที่ยังฝึกงานอยู่กับผม จนกระทั่งเดี๋ยวนี้ได้เติบโตขึ้นมาเป็นแอดคัศจรรย์อย่างเต็มตัว ทำให้อดชื่นชมและภูมิใจกับความสำเร็จของน้องอิกฐ์และน้องปุยไม่ได้จริงๆ

การจับฉลากผู้โชคดีก็มีการดำเนินต่อไป และก็ค้นด้วยการประกาศรางวัลให้กับผู้ที่สอบผ่านวิชาของ SOA ได้ในรอบปี 2008 ซึ่งมีมารับด้วยกันทั้งหมด 16 คน ก็ขอให้พยายามสอบกันต่อไปเพื่อมารับรางวัลใน TAG ครั้งถัดไปครับ

สุดท้ายนี้น้องณัฐ (ณัฐพล วงศ์รัตนวิจิตร) และน้องพาย (นวรรตน์ เกรียวสกุล) ก็ได้มาเล่าถึง Exam tips ในการสอบ ก่อนที่จะมาจับรางวัลใหญ่กัน และรางวัลนั้นก็มิได้มีตั้งแต่ที่ห้อยโทรศัพท์มือถือ เม้าล กระเป่า หรือ กาต้มน้ำร้อน จนกระทั่งถึงเครื่องเล่น MP3 ที่เป็นหมาตากัน และงานเลี้ยงก็เลิกคราด้วยการถ่ายรูปหมู่ที่ระลึกกัน

จบจากงาน TAG ครั้งนี้ ก็ทำให้สามารถหาสมาชิกใหม่เข้ามาช่วยทีมงานสวัสดิแอดคัศจรรย์ได้อีกต่างหาก และก็หวังว่า “สวัสดิแอดคัศจรรย์” จะช่วยเสริมสร้างเครือข่ายให้แอดคัศจรรย์คนไทยได้มีกิจกรรมร่วมกันต่อไปครับ

ขอขอบคุณทีมงานสวัสดิแอดคัศจรรย์ ที่ได้ช่วยดำเนินเรื่องตั้งแต่การจัดทำป้ายชื่อลงทะเบียนติดต่อสถานที่และอาหาร เครื่องคอมพิวเตอร์ รวมถึงสรรหาของรางวัลต่างๆ หรือ แม้กระทั่งช่างกล้องและคนยืนต้อนรับแขกหน้างาน



และที่ลืมไม่ได้เลยก็คือ คุณนิตยา พิริยธรรม วงศ์ (เลขาธิการสำนักงานอัตราเบี้ยประกันวินาศภัย) ที่ได้ให้การสนับสนุนอย่างเต็มที่ในงาน TAG ครั้งนี้ โดยค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งของงาน TAG ครั้งนี้ได้มาจากสำนักงานอัตราเบี้ยประกันวินาศภัย (IPRB - Insurance Premium Rating Bureau)

สำหรับรูปภาพของบรรยากาศจากในงาน และพิธีการรับรางวัลนั้นสามารถดูได้ที่เว็บไซต์ของเรา <http://www.sawasdeeaetuary.com/tag>

2008.html

แล้วพบกันในงาน TAG อีกครั้งในปลายปีนี้ กับกิจกรรมของ SOA Ambassador โดยสามารถติดต่อผมได้ที่ SOA@sawasdeeaetuary.com ครับ

SA

Interview an Actuary

ธัญลักษณ์ ศรีงาม (แนน)

ฉบับนี้เราได้รับเกียรติจากคุณอิโรชิ ทาเทอิชิ ประธานบริษัท มิลเลียไลฟ์อินชัวร์รันส์ (ประเทศไทย) มาพูดคุยกับเรา จากมุมมองของคนที่เคยทำงานในส่วนของแอกซ์วารี จนได้เต้าขึ้นมาเป็น CEO นั้น มีอะไรเล่าสู่กันฟังให้แอกซ์วารีรุ่นน้องๆ ในประเทศไทยกันบ้าง ต้องขอขอบคุณท่านไว้ ณ ที่นี้ด้วยครับ.....ทอมมี

คุณอิโรชิ ทาเทอิชิ ได้เริ่มเข้าทำงานที่ Tokio Marine and Fire Insurance เป็นที่แรกในส่วนของไอที 12 ปี หลังจากนั้น จึงได้รับมอบหมายหน้าที่ให้เข้าไปทำการศึกษาธุรกิจประกันชีวิต ในบริษัทประกันชีวิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ เป็นเวลา 2 ปี ซึ่งโดยหลักแล้วจะเข้าไปทำงานในส่วนของ Actuarial นอกจากนั้น ยังได้มีส่วนร่วมในการจัดตั้ง บริษัท The Tokio Marine Life (ปัจจุบันคือ Tokio Marine Nichido Life) ในญี่ปุ่นเมื่อปี ค.ศ. 1996 และ Sino Life ที่เซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน เมื่อปี ค.ศ. 2003

จากฉบับที่ผ่านมาๆ มา เราจะสัมภาษณ์เฉพาะคนที่ เป็น แอกซ์วารีเท่านั้น ฉบับนี้เราลองมาดูมุมมองต่างๆ ของประธาน บริษัทชาวญี่ปุ่นผู้ที่เคยมีประสบการณ์การทำงานในส่วนของ แอกซ์วารีต่อการประกันชีวิตในประเทศไทยและและงานทางด้านแอกซ์วารีกันดีกว่าค่ะ

1. จากประสบการณ์การทำงานในหลายๆ ส่วนของประกัน คุณคิดว่าอะไรเป็นสิ่งที่ท้าทายที่สุดในการที่จะประสบความสำเร็จ และทำให้งานสมบูรณ์มากขึ้น

งานที่ทำมากก็มีทั้งงานที่สนุกและงานที่ยากลำบาก ตอนที่ เป็นผู้จัดการฝ่ายรับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้า ก็มีหลายครั้งที่ต้อง ขอโทษลูกค้าเองโดยตรง ทำให้เข้าใจว่ากรณีไหนที่ลูกค้ารู้สึกไม่พอใจ ตอนที่ทำงานอยู่ฝ่ายไอที ก็ทำให้รู้ว่างานที่เราผิดพลาด อย่างหนึ่งนั้นเป็นการรบกวนลูกค้าอย่างมาก

นอกจากงานแล้ว จากประสบการณ์การทำงานที่ประเทศ ที่มี การเติบโตทางเศรษฐกิจโดดเด่น (หรือที่เรียกว่า BRICs) อย่าง ประเทศจีนและอินเดีย ไม่ใช่แค่ได้เรียนรู้ด้านวิถีชีวิต วัฒนธรรม



ศาสนา สิ่งแวดล้อมและอื่นๆ เท่านั้น แต่ได้เรียนรู้ความสำคัญของการได้ทำหลายสิ่งใหม่ๆ อีกด้วย ประธานบริษัทนั้นจำเป็นต้องเข้าใจในด้านต่างๆ อย่างกว้างขวาง การที่จะเคยมีประสบการณ์การทำงานทุกอย่างคงเป็นไปได้ ทว่าจะต้องสามารถนำเอาประสบการณ์จากการทำงานต่างๆ มาใช้ตัดสินใจได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว

นอกจากนี้ ถึงจะพูดเรื่องเดียวกันแต่สิ่งที่คนแต่ละคนรับรู้ก็ต่างกันไป บางคนอาจรับรู้ในด้านบวก ขณะที่บางคนอาจรับรู้ในด้านลบ การจะเอาความคิดแบบญี่ปุ่นใส่เข้าไปร้อยเปอร์เซ็นต์ก็คงเป็นไปได้ ความรู้ที่ได้จากการอ่านหนังสือก็ไม่ใช่ว่าจะนำมาใช้กับธุรกิจจริงๆ ในปัจจุบันได้ จำเป็นจะต้องเรียนรู้จากประสบการณ์แล้วปรับปรุงเปลี่ยนแปลงทัศนคติของตัวเองไปเรื่อยๆ

เนื่องจากผมเคยทำงานที่ประเทศอื่นนอกจากประเทศญี่ปุ่นมา ทำให้วิถีคิดของผมเป็นแบบประนีประนอม ถ้าพูดถึงบริษัทญี่ปุ่นแล้วอาจจะคิดว่า การดำเนินงานจะต้องเป็นแบบญี่ปุ่น แต่ว่าที่มิลเลียมิลที่นั่นบรรยากาศการทำงานแตกต่างออกไปโดยสิ้นเชิง

สำหรับตัวผมแล้ว ในเรื่องแอดชัวร์นั้นไม่ได้เป็นเรื่องทำตายของผม น่าจะเป็นเรื่องทำตายของลูกน้องผมมากกว่า เพราะว่าที่ประเทศไทยคนที่มีแบบกราวแบบแอดชัวร์แล้วเป็นประธานบริษัท ประกันนั้นคงมีอยู่ไม่มากนัก

ประธานบริษัทโดยทั่วไปแล้วเวลาดูสัญลักษณ์พวก Cx, Dx, Mx, Nx, Ix, qx ก็จะไม่ได้อึดใจอะไรต่อหรือก็ไม่อาจจะบอกว่า “เรื่องยากๆ ไม่เข้าใจ เอาเป็นว่าฝากด้วยละกันนะ” ทว่า สำหรับผมแล้ว ไม่มีการพูดอะไร

เช่นนั้นแน่ ฉะนั้นหากทางแอดชัวร์จะคุยกับผมจะต้องเตรียมเอกสารอย่างละเอียดตั้งนั้นคิดว่าพนักงานแอดชัวร์ของมิลเลียมิลที่อาจจะลำบากไม่ใช่แน่นอน

2. เปรียบเทียบสถานการณ์ของอุตสาหกรรมประกันชีวิตในญี่ปุ่นกับของไทยในขณะนี้ คุณมีความคิดเห็นอย่างไรต่อเรื่องนี้

ผมคิดว่าปัญหาของธุรกิจประกันในญี่ปุ่นไม่เหมือนกับของไทย ประกันชีวิตนั้นไม่สามารถนำเข้าหรือส่งออกได้อาจจะมีการอินชัวร์รันบ้างแต่เกินครึ่งเป็นธุรกิจภายในประเทศล้วนๆ ประเทศญี่ปุ่นนั้นเริ่มมีจำนวนประชากรลดลง จึงทำให้จำนวนลูกค้าลดลงอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งสถานการณ์เช่นนี้ สำหรับบริษัทประกันชีวิตแล้วจะอย่างไรให้บริษัทเติบโตต่อไปได้นั้นเป็นสิ่งที่ทุกบริษัทจะต้องคิดอย่างจริงจัง ส่วนในกรณีของไทยนั้น เป็นเพราะความนิยมในการทำประกันชีวิตต่ำและจำนวนประชากรที่กำลังเพิ่มขึ้น จึงทำให้สถานการณ์แตกต่างกับของญี่ปุ่นอย่างมาก

3. Annuity กำลังเข้ามาในประเทศไทย คุณคิดว่าประกันแบบนี้จะเป็นที่นิยมเช่นเดียวกับประเทศญี่ปุ่นหรือไม่

ประเทศไทยเองก็มีอายุขัยเฉลี่ยที่ยืนยาวขึ้นเช่นกัน และก็เปลี่ยนจากครอบครัวขยายมาเป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้น ทำให้ความจำเป็นในการเก็บออมเงินเพื่อตนเองเพิ่มสูงขึ้น ทว่าหากจะรอรัฐบาลให้กำหนดมาตรฐานและแจกเงินบำนาญก็คิดว่าเป็นเรื่องยาก ดังนั้นการเตรียมเงินหลังเกษียณด้วยตนเองจึงเป็นสิ่งจำเป็น คุณแจสำคัญที่จะส่งเสริมให้เป็นที่แพร่หลายก็คือการลดหย่อนภาษีพิเศษให้กับประกันแบบ Annuity

4. คุณคิดว่าธุรกิจประกันของไทยจะรับมือกับสถานการณ์เศรษฐกิจชะลอตัวในปัจจุบันอย่างไร

การจะเติบโตด้วยอัตราเท่าที่ผ่านมากคงเป็นเรื่องยาก ไม่ว่าจะอยู่ในอุตสาหกรรมใดก็ยากที่จะหนีพ้นจากอิทธิพลคลื่นของวงจรเศรษฐกิจ ตอนที่ขอเพิ่มเบี้ยประกันหลายๆ หรือขอขึ้นราคาของบริษัทนั้นก็อาจจะถูกทำเหมือนส้มชะเยอะ (ถูกเลื่อนจ่ายชะเยอะ) ฉะนั้นคิดว่าในช่วงเวลาอย่างนี้ควรจะปรับปรุงการทำงานให้ดีขึ้น หรือไม่ก็ทำคอมพลายแอนซ์ให้



แข็งขึ้นเพื่อให้บริษัทดำเนินต่อไปได้อย่างมั่นคง

5. คุณคิดว่าแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ ประกันชีวิตในประเทศไทยเป็นอย่างไร

คิดว่าคงได้รับผลกระทบวงจเศรษฐกิจบ้างใน ระยะสั้น ทว่าต่อไปธุรกิจประกันของไทยน่าจะเติบโต ขึ้นเรื่อยๆ ถ้าจะยกระดับมาตรฐานชีวิตของมนุษย์ ก็ จะมีความตั้งใจอย่างแรงกล้าที่จะรักษามาตรฐานชีวิต นั้นเอาไว้และสิ่งที่สามารถตอบโจทย์นั้นได้ก็คือประกัน บริษัทประกันยุคใหม่นั้นเกิดขึ้นที่ประเทศอังกฤษเมื่อ ประมาณ 250 ปีก่อน ทว่าเป็นที่นำเสียดายบริษัท นั้นได้ล้มละลายไปเมื่อปลายศตวรรษที่ 20 อย่างไร ก็ตามต้นแบบธุรกิจโดยพื้นฐานของบริษัทนั้นก็ ได้ถ่ายทอดต่อมายังบริษัทอีกหลายๆ บริษัทและใช้มา จนปัจจุบัน นั่นเป็นเพราะว่าการประกันชีวิตเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้สำหรับชีวิตมนุษย์ ผมจึงรู้สึกภาคภูมิใจ มากที่ได้ทำงานในธุรกิจนี้

6. คุณคิดว่าแอคชัวรีมีบทบาทอย่างไรต่อธุรกิจ ประกันชีวิต

ในปัจจุบันคอมพิวเตอร์ประสิทธิภาพสูงเป็นที่ แพร่หลาย ทำให้สามารถเชื่อมโยงข้อมูลตั้งแต่เมื่อ หนึ่งพันปีก่อนได้โดยสร้างสินาริโอขึ้นเหมือนสินาริโอ แล้วใช้กฎของ Monte Carlo และเมื่อใช้วิธีการนี้ ก็ อาจจะพูดได้ว่า 99.74% จะไม่ล้มละลาย และนี่ก็ เป็นสิ่งสำคัญสำหรับงานของแอคชัวรี

ทว่า ขอให้ลองดูสถานการณ์วิกฤตการเงินใน ตอนนี้ ทั้งที่คนที่หัวดีเรียนจบการเงินมาซึ่งก็คาดว่ ควรคำนวณความเสี่ยงได้อย่างถูกต้องแต่ก็ยังเกิด ปัญหาใหญ่ขนาดนี้ได้ นั่นเป็นเพราะอะไร

จริงๆ แล้ว ผมก็ไม่มีคำตอบสำหรับคำถามข้อนี้ ทว่า ผมอยากให้เห็นข้อผิดพลาด และพยายามตัดสินใจว่า สิ่งไหนเป็นอันตรายและสิ่งไหนปลอดภัย คอมพิวเตอร์ นั้นสามารถคำนวณออกมาได้อย่างถูกต้องก็จริง แต่ถ้า อินพุตผิด เอาที่พุกก็ยอมที่จะออกมาผิดด้วย ผู้ที่จะ ตัดสินใจได้ว่าอินพุตถูกหรือผิดมีเพียงมนุษย์เท่านั้น

มิฉะนั้น การบริหารงานของบริษัทคงดำเนินไป ในทิศทางที่ผิด

7. คุณคิดว่าแอคชัวรีสามารถทำงานอื่นนอกเหนือ จากประกันได้หรือไม่ คุณมีความคิดเห็นอย่างไร

นั่นคงขึ้นอยู่กับคำนิยามของคำว่า “แอคชัวรี” ถ้าให้คำนิยามคำว่า “แอคชัวรี” คือคนที่สามารถ สอบผ่านตัวเลขยากๆ ด้านประกันแล้วหลังก็การทำงานนอกธุรกิจประกันอาจจะยากละมั้ง ซึ่งนั่นก็ คงไม่ใช่ “แอคชัวรี” แต่เป็น “คอมพิวเตอร์” (คนที่ สามารถคำนวณได้อย่างถูกต้อง)

ทว่ามิใช่เช่นนั้น ถ้าพูดถึงคำนิยามของ “แอคชัวรี” ว่าเป็นคนที่มีความสามารถในการวิเคราะห์ตัวเลขที่คน จำนวนมากยอมแพ้และนำผลการวิเคราะห์นั้นมาเพิ่ม แรงมุมของระบบบัญชีและภาษีเข้าไป แล้วนำมาแนะนำ ให้เข้าใจได้อย่างง่ายๆ ว่ามีผลอย่างไรต่อธุรกิจของ บริษัท เป็นกรณีๆไป ซึ่งคนที่ทำเช่นนี้ได้แน่นอนว่า สามารถทำงานได้กับทุกธุรกิจ

เป็นที่น่าเสียดายแอคชัวรีในขณะนี้ได้รับอิทธิพล ของ Guild merchant ดังนั้นถ้าพยายามที่จะนำ เสนอความสามารถของพวกตน ให้เข้าใจได้ง่ายขึ้นก็ คงจะสามารถขยายสายการทำงานได้กว้างขึ้น



Mr. Hiroshi Tateishi

Graduated from the faculty of Engineering of the University of Tokyo in 1978 and joined at Tokio Marine and Fire Insurance Company.

Working at IT department for 12 years and transferred to a life insurance business preparatory office. Studied a life insurance business, mainly actuarial area, as a trainee at some domestic and foreign life insurance companies for two years.

Set up the Tokio Marine Life (currently Tokio Marine Nichido Life) in Japan in 1996 and Sino Life in Shanghai, China in 2003.

Be the president of Millea Life Insurance (Thailand) since December, 2006.

Exam Update for Actuarial Students

ณัฐพล วงศ์รัตนวิจิตร (ณัฐ)
บุญยวีร์ นภาลัย (วี)

สวัสดิ์แอกซ์วรีฉบับนี้ก็มาอัปเดตเรื่องเกี่ยวกับการสอบเพื่อให้ได้เป็นแอกซ์วรีอยู่เหมือนเดิม สำหรับคนที่สนใจรายละเอียดก็สามารถส่งคำถามกันเข้ามาได้ครับ ทางทีมงานจะรวบรวมคำถามและหาเนื้อเรื่องที่น่าสนใจมาลงให้ -- ทอมมี่

SOA เส้นทางสู่ความฝันของนักคณิตศาสตร์ ประกันภัย

ระดับขั้นของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยของ SOA สามารถแบ่งออกเป็นสามระดับ แสดงได้ตามลำดับดังนี้ครับ

ระดับแรก Candidate คือผู้ที่กำลังเริ่มสอบในระดับต้น

ระดับถัดมาคือ Associate หรือ ASA คือผู้ที่สอบผ่านไปได้ระดับหนึ่งแล้ว

ระดับสูงสุดคือ Fellow หรือ FSA คือผู้ที่สอบผ่านถึงระดับสูงสุด

สำหรับการจะได้เป็น ASA นั้น ผู้สอบจะต้องผ่านด่านอรหันต์ทองคำสามด่านใหญ่ๆ ก็คือ

- Validation by Educational Experience (VEE)
- Preliminary Exams
- Fundamentals of Actuarial Practice (FAP)

Validation by Educational Experience (VEE)

ฉบับนี้เราจะมาพูดถึง VEE ก่อน ขออ้างอิงถึงฉบับที่แล้วที่ VEE จะประกอบด้วย 3 วิชาหลักๆ คือ

1. VEE Economics
2. VEE Corporate Finance
3. VEE Applied Statistical Methods

หลายคนอาจจะเข้าใจว่าสามวิชานี้เป็น Prerequisites ของ Preliminary Exams รีเปล่า ซึ่งไม่ใช่ครับ ความจริงแล้ว VEE และ Preliminary Exams จะเป็นเอกเทศกัน นั่นคือจะสอบอะไรก่อนก็ได้ แต่จะส่งเสริมซึ่งกันและกัน ใครถนัดวิชาอะไร หรือ มหาวิทยาลัยมีวิชาไหนให้ลงหน่วยกิตเทียบได้ ก็เก็บแต้มทำกันไว้ก่อน

VEE เป็นวิชาพื้นฐานของธุรกิจ ซึ่งได้นำมาประยุกต์ใช้ในงาน Actuarial อย่างหลากหลาย การที่จะได้มาซึ่ง VEE นั้นจะมีสองวิธีการหลักๆ คือ

1. โอนหน่วยกิต ของวิชาที่เคยเรียน, SOA จะเปิดโอกาสให้นิสิตนักศึกษาที่เคยเรียนวิชาตามที่ระบุไว้ใน Website ของ SOA ซึ่งผู้สมัครที่มีระดับผลการเรียนเทียบเท่า B- ขึ้นไปสามารถผ่านได้เลย

ดังที่กล่าวได้ในฉบับที่แล้วว่า หลักสูตรของ มหาวิทยาลัยในประเทศไทย (จุฬาฯ และมทิดล) ในปัจจุบันสามารถโอน VEE ได้เพียงแค่หนึ่งตัว นั่นก็คือ VEE Applied Statistical Methods ส่วนอีกสองตัว (VEE Economics และ VEE Corporate Finance) นั้นยังเป็นที่เสียดายที่ยังไม่มี มหาวิทยาลัยใดที่ SOA ให้การยอมรับและสามารถโอนหน่วยกิตได้

ทั้งนี้ ถ้าหากมหาวิทยาลัยใดมีความต้องการให้นักเรียนที่จบออกมาจากสถาบันแล้วสามารถโอนวิชาของ VEE ได้ ก็สามารถยื่นเรื่องไปที่ SOA ได้โดยตรง โดยทาง SOA Ambassador (ทอมมี่) ยินดีที่จะช่วยเหลือเพื่อให้นักเรียนได้ก้าวสู่การเป็น ASA ได้เร็วยิ่งขึ้น มหาวิทยาลัยอาจจะเปลี่ยนแปลงหลักสูตร หรือวัตถุประสงค์รายวิชาให้สอดคล้องกับ Syllabus

ของ SOA มากยิ่งขึ้น เพื่อผลิตบุคลากรอย่าง แอคชัวรีตรงสู่ความต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้น

เมื่อพบว่ามียุทธศาสตร์ที่ครอบคลุมเนื้อหาของ VEE ในแต่ละวิชาได้ ขั้นตอนต่อไปคือการเสนอรายวิชาให้ทาง SOA อนุมัติ ซึ่งสามารถดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่เว็บไซต์ข้างต้น สำหรับเรื่องหลักฐานมีสองอย่างด้วยกันได้แก่ อย่างแรกคือรายละเอียดอย่างเป็นทางการทั้งของรายวิชารวมถึงวิชา requisites ทั้งหมดด้วย (Course/Experience Description) และอย่างที่สองคือ Syllabus หรือ Outline ของรายวิชานั้นๆ จากนั้นก็รวมทุกอย่างแล้วส่ง Mail ไปที่ Address ในใบสมัครครับ

สำหรับคนที่ไม่ได้จบสายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ มา หรือวิชาที่เรียนมาไม่เข้าข่ายที่จะโอนหน่วยกิตได้ ก็ไม่ต้องน้อยใจนะครับ เพราะว่ามีอีกหลายวิธีที่จะได้มาซึ่ง VEE แต่ก็ต้องมาจากการสอบ (เหมือนกับสอบเทียบ) ซึ่งจะขอยกไปกล่าวในฉบับถัดไป

Q&A

Q: การสอบ Exam P และ Exam FM มีวิชาอะไรที่ข้อ, สอบวิชาอะไรที่ชั่วโมง และเกณฑ์การให้คะแนน ได้เท่าไรจึงจะผ่านและได้เกรดอะไร

A: ทั้งสองวิชาจะมีข้อสอบ 30 ข้อและให้เวลาทำ 3 ชั่วโมงครับ สำหรับเดือนพฤศจิกายนที่ผ่านมา คะแนนผ่านคือ 63% สำหรับ Exam P และ 70% สำหรับ Exam FM ครับ

Q: ถ้าเกิดสอบผ่านข้อสอบ SOA ชัก 1 Exam แล้ว สามารถขอเงินค่าสอบคืนได้ไหมครับ แล้วต้องทำอย่างไร

A: ขึ้นอยู่กับนโยบายแต่ละบริษัทครับ โดยทั่วไปบริษัทจะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการสอบให้ ในกรณีที่ป็นนิสิตนักศึกษา ก็จะมีรางวัลจากทางสมาคมประกันชีวิตไทยด้วยครับ

รายละเอียดรายวิชาของ SOA มีดังนี้ครับ

VEE-Applied Statistical Methods	VEE-Corporate Finance	VEE-Economics
<p>Regression analysis</p> <ul style="list-style-type: none"> - Least square estimates of parameters - Single linear regression - Multiple linear regression - Hypothesis testing and confidence intervals in linear regression models - Testing of models, data analysis and appropriateness of models <hr/> <p>Time series/forecasting</p> <ul style="list-style-type: none"> - Linear time series models - Moving average, autoregressive and/or ARIMA models - Estimation, data analysis and forecasting with time series models - Forecast errors and confidence intervals 	<p>Corporate Finance</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definitions of key finance terms: stock company; capital structure - Key finance concepts: financing companies; characteristics and uses of financial instruments; sources of capital; cost of capital; dividend policy; personal and corporate taxation - Factors to be considered by a company when deciding on its capital structure and dividend policy - Impact of financial leverage and long/ short term financing policies on capital structure - Characteristics of the principal forms of financial instruments issued or used by companies, and the ways in which they may be issued - How a company's cost of capital relates to the investment projects the company wishes to undertake - Definitions of key finance terms: financial instruments-bond, stock, basic options (calls, puts); dividends; price to earnings ratio - Structure of a stock company and the different methods by which it may be financed - Calculate value of stocks - Measures of financial performance: balance sheet; income statement; statement of cash flows; financial ratios (e.g. leverage, liquidity, profitability, market value ratios); net present value: the payback, discounted payback models; internal rate of return and profitability index models - Assessment of financial performance using various measures: balance sheet; income statement; statement of cash flows, financial ratios (e.g. leverage, liquidity, profitability, market value ratios); net present value; the payback, discounted payback models; internal rate of return and profitability index models 	<p>Microeconomics</p> <ul style="list-style-type: none"> - Interaction between supply and demand in the provision of a product and the way in which equilibrium market prices are determined - Elasticity of demand and supply and the effects on a market of different levels of elasticity - How rational utility maximizing agents make consumption choices - How profit-maximizing firms make short run and long run production choices - Different types of competition, or lack of it, and the practical effect on supply and demand <hr/> <p>Macroeconomics</p> <ul style="list-style-type: none"> - Structure of public sector finances of an industrialized economy - GDP, GNP, and Net National Product. How these concepts are used in describing the economy and in making comparisons between countries, and their limitations - Propensity to save or to consume by the private sector or the corporate sector and how it affects the economy - Impact of fiscal and monetary policy and other forms of government intervention on different aspects of the economy, and in particular on financial markets - Role of exchange rates and international trade in the economy and the meaning of the term balance of payments - Major factors affecting the rate of inflation, the level of interest rates, the exchange rate, the level of unemployment, and the rate of economic growth in the economy of an industrialized country

(อ้างอิงจาก <http://www.soa.org/education/exam-req/edu-vee.aspx>)

Entertainment

Queen Camellia's Tragedy Part II

นันทนาการโดย :
 กมลพรรณ สุดโททอง (ตูน)
 อ้นธิกา สุดโททอง (ตาม)
 วันวิสา มีทองมูล (เจน)

และแล้วก็ผ่านมาถึงตอนที่ 2 ของคดีปริศนาที่ทีมงานสวัสดิ์แอกซัวร์ช่วยกันคิด ฉบับที่แล้วมีคนแอบแฉมาว่าคดีนี้สงสัยจะยากไป ต้องขอให้ FSA มาแก้ปริศนาให้ซะเอง ฉบับนี้เลยเอาเฉลยของตอนที่ 1 มาฝากไว้ตอนท้ายด้วย ถ้าอ่านจบแล้วช่วยกันส่งคำตอบให้กำลังใจกับทีมงานกันได้ตามสบายครับ ผมคอยเอาใจช่วยอยู่ห่างๆ

และถ้ายังหาใครตอบถูกไม่ได้ ทางทีมงานจะค่อยๆ แอบเขียนคำใบ้ไว้ที่เว็บไซต์ของเราเพิ่มขึ้นเป็นระยะๆ ที่ www.sawasdeeaetuary.com/game.html ยังไงก็แอบไปเปิดดูได้ครับ.....ทอมมี

ฉบับนี้ขอเสนอ...

Queen Camellia's Tragedy part II

เวลาผ่านไป 5 ชั่วโมงหลังจากพบศพชายนิรนาม เหล่าแอกซัวร์ยังคงตีความปริศนาที่เหลืออยู่อย่างคร่ำเคร่ง ในขณะที่เจ้าหน้าที่บนเรือต่างก็แยกย้ายกันตรวจห้องพักทุกห้อง เสียงระเบิดก็ดังขึ้นจากห้องพักทางทิศใต้ ตามมาด้วยเสียงกรีดร้องดังก้องทั่วทางเดิน

ทุกคนต่างรีบเร่งไปยังต้นเหตุ และภาพที่ปรากฏ ณ ห้องหมายเลข 1605 คือศิระะของหญิงสาว ผู้ซึ่งเป็นเลขอาของเจ้าของเรือควินคาเมเลีย ตั้งอยู่กลางห้อง ที่ผนังมีข้อความเขียนด้วยเลือด

“You've failed...”

กับตันเรือกันคนให้พ้นจากที่เกิดเหตุพร้อมกับเริ่มสำรวจสถานที่ สภาพภายในห้องไม่มีร่องรอยของการต่อสู้ มีเพียงกองเลือดจำนวนมากตรงบริเวณที่ศิระะวางอยู่ อีกทั้งต้นตอของเสียงระเบิดก็ไม่ปรากฏให้เห็น

“เธอถูกฆ่าในห้องพักของตนเอง... คนร้ายน่าจะเป็นคนที่เธอรู้จัก...” กับตันเรือตั้งข้อสังเกต พร้อมกับตรวจสอบสิ่งของภายในห้อง “คนร้ายต้องมีจุดประสงค์ไม่อย่างนั้นคงไม่ทิ้งเบาะแสของห้องพักไว้ให้”

และกับตันเรือก็พบนาฬิกาพกและกระดาษแผ่นหนึ่งจากใต้หมอนบนเตียง บนกระดาษมีข้อมูลตารางเวลาเดินทาง และลายมือเขียนไว้ว่า “To analog”

“คงเป็นรหัสอะไรซักอย่าง” หนึ่งในแอคชัวร์ของเราพูดขึ้นหลังจากที่พิจารณาของทั้งหมดที่กัปตันรวบรวมได้

Berlin	20:15:00
Moscow	18:30:00
Edinburgh	03:05:25
Osaka	03:00:00
Amsterdam	19:25:35
Miami	10:05:15
New York	13:00:00
Cape Town	02:10:25

“บางทีอาจจะเป็นรหัสตู้เซฟในห้องเธอก็ได้ครับ” กัปตันเรือให้ความเห็น “เธอขอให้เตรียมตู้เซฟไว้ด้วยเสมอตอนที่เดินทางไปกับเรื่อนะครับ”

เหล่าแอคชัวร์มองหน้ากันอย่างไม่เชื่อใจกันคนเสียชีวิตเพิ่มขึ้นอีก 1 คน คราวนี้พลาดไม่ได้อีกแล้ว...

ส่งคำตอบของเกมส์ในคดีนี้มาที่ Entertain@sawasdeeactuary.com

เฉลย : Queen Camellia's Tragedy part I

ห้องหมายเลข 1605

ข้อความในโทรศัพท์มือถือ

บรรทัดแรกอ่านได้ว่า Y∅∅∧∧ # = room #
 หมายความว่าตัวเลขด้านล่างเป็นค่าไขของ

หมายเลขห้อง

จะเห็นว่าข้อความในบรรทัดที่เหลือด้านล่างมีทั้งตัวเลขและตัวอักษร ถ้าพิจารณาจากร่องรอยที่เหลือคือไฟและลูกเต๋า จะได้ว่า ตัวอักษรที่อยู่ในข้อความเป็นตัวเลขบนไฟ ดังนั้นต้องถอดตัวอักษรทั้งหมดให้เป็นตัวเลข โดย A = 1, J = 11, Q = 12 และ K = 13 จะได้ตัวเลขชุดใหม่คือ

Y∅∅∧∧ #
 263412536
 131121141
 624353426
 121413161

และจากค่าไขที่ดูควบคู่กับลูกเต๋า ถ้าดูเฉพาะสีแดงหรือนั้นก็คือ เลข 1 ที่อยู่ในข้อความที่ถอดรหัสขึ้นแรกมาได้ จะพบว่า แถวแรกมีเลข 1 อยู่ 1 ตัว แถวที่ 2 มี 6 ตัว แถวที่ 3 มี 0 ตัวและแถวสุดท้ายมี 5 ตัว นั่นคือห้อง 1605 นั่นเอง แต่ทว่า คนร้ายนั้นก็กลายเป็นผู้เสียชีวิตซะเองในตอนที่ 2 นี้ คราวนี้ต้องขอให้คนอ่านมาช่วยกันไขคดีนี้ซะแล้ว

Y∅∅∧∧ #
 263412536 = 1
 131121141 = 6
 624353426 = 0
 121413161 = 5

ดาวนโหลดและติดตาม “สวัสดีแอคชัวร์” ได้ที่ www.sawasdeeactuary.com

ส่งคำตอบหรือแนะนำเกมส์ได้ที่ Entertain@sawasdeeactuary.com

ติดต่อบรรณาธิการได้ที่ Editor@sawasdeeactuary.com

ติดต่อ SOA Ambassador ได้ที่ SOA@sawasdeeactuary.com

