จดหมายข่าว

IPRB

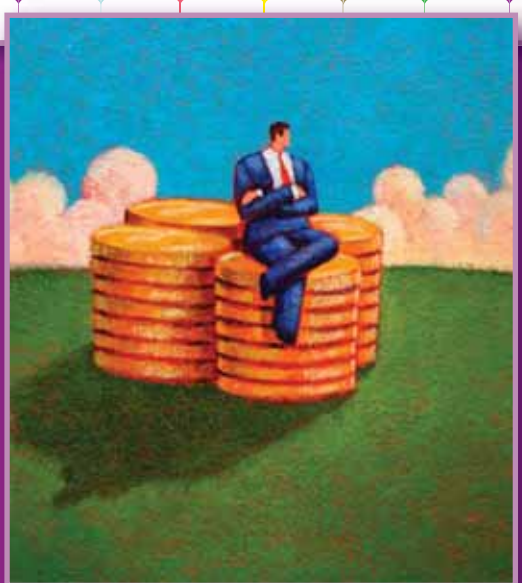
ฉบับที่ 16 เดือนกรกฎาคม-กันยายน 2552 ISSN 1905-1166

การประมาณการ
Monthly Loss Reserves

ประเภทของผลิตภัณฑ์ประกันภัย
ALR and Non-ALR products

การบริหารความเสี่ยงภายใต้อิทธิพล
ของ “ความโลภ”

RBC ยกที่ 2 ... Market Test Run



สำนักงานอัตราเบี้ยประกันวินาศภัย (IPRB) สร้างทุนความรู้ คู่การพัฒนาธุรกิจประกันวินาศภัย

From IPRB

สวัสดีค่ะท่านผู้อ่านทุกท่าน... จดหมายข่าว IPRB ฉบับนี้เรามีบทความพิเศษ (Special Scoop) เรื่อง การประมาณการ Monthly Loss Reserves ซึ่งได้หยิบยกประเด็นปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้จากวิธีการที่ Actuary หรือนักบัญชีในบ้านเราใช้คำนวณ

อีกหนึ่งบทความพิเศษ อยากให้ท่านผู้อ่านได้ลองมาทำความรู้จักกับ ประเภทของผลิตภัณฑ์ประกันภัย ALR and Non-ALR Products ซึ่งถ่ายทอดแบบเข้าใจได้ง่ายๆ จากผู้มีประสบการณ์ตรงในการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เน้นการคุ้มครองอุบัติเหตุและสุขภาพ

สำหรับคอลัมน์ Risk Management ติดตามเรื่อง การบริหารความเสี่ยงภายใต้อิทธิพลของ "ความโลภ" จะทำให้ทราบถึงสาเหตุของความล้มเหลวในการบริหารความเสี่ยง อันมาจากพฤติกรรมของผู้บริหารระดับสูง โดย "ความโลภ" ที่ว่านี้หมายถึงพฤติกรรมที่ผู้บริหารระดับสูงกำหนดกลยุทธ์และบริหารงาน ซึ่งทำให้องค์กรมีความเสี่ยงสูง โดยเจตนา อันอาจนำมาซึ่งความเสียหายต่อองค์กรได้

สำหรับคอลัมน์ Actuaries' Corner นั้นเช่นเคยยังติดตามเส้นทางสู่การเป็นนักคณิตศาสตร์ประกันภัยของคุณทอมมี่กับการให้คำ **"นิยามนิยม"** ของคำว่าแอคชัวรี พร้อมทั้งแนะนำ Chief Actuary ของ IPRB มาให้ได้รู้จักกัน ปิดท้ายด้วย RBC ยกที่ 2.. Market Test Run ในคอลัมน์ Hot Issue ค่ะ

สำนักงานอัตราเบี้ยประกันวินาศภัย (IPRB)

สารบัญ

ฉบับที่ 16 เดือนกรกฎาคม-กันยายน 2552

3 การประมาณการ Monthly Loss Reserves

7 ประเภทของผลิตภัณฑ์ประกันภัย ALR and Non-ALR Products

12 การบริหารความเสี่ยงภายใต้อิทธิพลของ "ความโลภ"

16 กลีบกุหลาบที่โหยหา...กว่าจะมาเป็นแอคชัวรี: ตอนที่ 4 - นิยามนิยม

19 RBC ยกที่ 2 ... Market Test Run

22 IPRB Publications

24 News Update

จดหมายข่าว IPRB

ISSN 1905-1166

จดหมายข่าว IPRB เป็นจดหมายข่าวราย 3 เดือน ซึ่งจัดทำโดย สำนักงานอัตราเบี้ยประกันวินาศภัย (IPRB) หน่วยงานอิสระที่จัดตั้งขึ้นตามแผนยุทธศาสตร์การประกันภัยแห่งชาติ เพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์ข้อมูลสารสนเทศของการประกันวินาศภัย และทำหน้าที่นำเสนอต้นทุนความเสียหายของการรับประกันภัยประเภทต่างๆ เพื่อให้การกำหนดเบี้ยประกันภัยเป็นธรรมต่อทุกฝ่าย

หากท่านผู้อ่านมีข้อคิดเห็น หรือคำแนะนำใดๆ เกี่ยวกับจดหมายข่าว IPRB กรุณาติดต่อ

ฝ่ายสื่อสารองค์กร

สำนักงานอัตราเบี้ยประกันวินาศภัย

ชั้น 14 สินธร ทาวเวอร์ อาคาร 2 เลขที่ 130

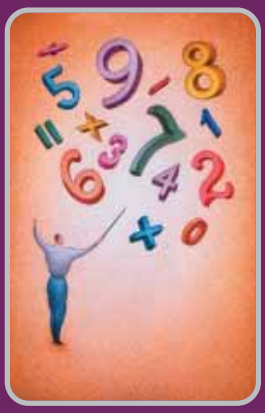
ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ 0-2651-4506-9 โทรสาร 0-2651-4510

Website: http://www.iprbthai.org

e-mail: iprb@iprbthai.org

บทความและความคิดเห็นในจดหมายข่าวฉบับนี้เป็นความคิดเห็นของผู้เขียนแต่ละบุคคล สำนักงานอัตราเบี้ยประกันวินาศภัยไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป



การประมาณการ Monthly Loss Reserves

สำนักงานอัตราเบี้ยประกันวินาศภัย

ปี 2551 เป็นปีแรกที่ธุรกิจประกันวินาศภัยได้เปลี่ยนมาใช้วิธีการทางคณิตศาสตร์ประกันภัยในการคำนวณเงินสำรองค่าสินไหมทดแทน (“เงินสำรอง”) โดย สำนักงาน คปภ. ได้กำหนดจำนวนเงินขั้นต่ำไว้ที่ร้อยละ 2.5 ของเบี้ยประกันภัยรับสุทธิ และทุกๆ ปีจากนี้ภาคธุรกิจมีหน้าที่จัดทำ *“รายงานประจำปีการคำนวณความรับผิดตามกรมธรรม์ประกันภัย”* และนำส่งสำนักงาน คปภ. ภายในวันที่ 31 พฤษภาคมของทุกปี เพื่อแสดงถึงระดับเงินสำรอง ณ สิ้นปีที่บริษัทประมาณการ รวมทั้งเปิดเผยรายละเอียดในเรื่องข้อมูลและวิธีการที่นำมาใช้ พร้อมทั้งดุลยพินิจต่างๆ ที่นำมาประกอบการคำนวณของนักคณิตศาสตร์ประกันภัยอีกด้วย

นอกจากนี้ ในช่วงระหว่างปีบริษัทประกันวินาศภัยยังจำเป็นต้องประมาณการเงินสำรองควบคู่ไปด้วยและนำเสนอตัวเลขไว้ในแบบรายงานทางการเงินต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะต้องนำส่งสำนักงาน คปภ. อีกเช่นกันในแต่ละเดือน

เนื่องจากการคำนวณดังกล่าวเป็นเรื่องใหม่ทางสำนักงาน คปภ. ได้ให้แนวทางในการประมาณการเงินสำรองของแต่ละเดือนไว้ ดังนี้

เงินสำรองค่าสินไหมทดแทน ณ สิ้นเดือน
= เงินสำรองค่าสินไหมทดแทน ณ สิ้นปีก่อนหน้า
- ค่าสินไหมทดแทนจ่ายสุทธิระหว่างปี
+ (เบี้ยประกันภัยที่ถือเป็นรายได้สุทธิระหว่างปี x อัตราค่าสินไหมทดแทน)

IBNR ณ สิ้นเดือน
= เงินสำรองค่าสินไหมทดแทน ณ สิ้นเดือน - ค่าสินไหมทดแทนค้างจ่ายสำหรับรายการความเสียหายที่ได้รับรายงานแล้ว (Case reserve) ณ สิ้นเดือน

โดยที่

เงินสำรองค่าสินไหมทดแทน ณ สิ้นปี	= เงินค่าสินไหมทดแทนค้างจ่ายสำหรับรายการความเสียหายที่ได้รับรายงานแล้ว (Case reserve) ณ สิ้นปี + IBNR
ค่าสินไหมทดแทนจ่ายสุทธิระหว่างปี	= จำนวนเงินค่าสินไหมทดแทนจ่ายสุทธิตั้งแต่มกราคมของปีปัจจุบันจนถึงวันที่ประมาณการ
เบี้ยที่ถือเป็นรายได้สุทธิระหว่างปี	= เบี้ยประกันภัยที่ถือเป็นรายได้สุทธิตั้งแต่มกราคมของปีปัจจุบันจนถึงวันที่ประมาณการ
อัตราค่าสินไหมทดแทน	= อัตราค่าสินไหมทดแทนของปีก่อนหน้า

การประมาณการเงินสำรองระหว่างปีด้วยวิธีการข้างต้นเป็นวิธีที่ทำได้ง่ายและรวดเร็ว และเข้าใจว่าปัจจุบันบริษัทประกันวินาศภัยใช้วิธีการดังกล่าวกันเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจาก สำนักงาน คปภ. ยอมรับ แต่อย่างไรก็ตาม จะเห็นได้ว่าสูตรการคำนวณดังกล่าวทำให้การประมาณการเงินสำรองอิงอยู่กับ 2 สมมติฐานหลัก คือ

1. เงินสำรองที่นักคณิตศาสตร์ประกันภัยคำนวณได้ ณ สิ้นปีก่อนหน้า มีความถูกต้องแม่นยำ

2. อัตราค่าสินไหมทดแทน (Loss Ratio) ของปีก่อนหน้าเท่ากันหรือใกล้เคียงกับปีปัจจุบัน

สำหรับสมมติฐานแรก หากพัฒนาการของค่าสินไหมทดแทน (Expected claim development) เลวร้ายกว่าที่บริษัทคาดการณ์ไว้ ก็จะทำให้ค่าสินไหมทดแทนจ่ายทั้งหมดสูงกว่าเงินสำรองที่ประมาณการไว้หรือมีเงินสำรองไม่เพียงพอนั่นเอง หรือหากเป็นไปในทางตรงกันข้าม คือ บริษัทตั้งเงินสำรองไว้สูงกว่าค่าสินไหมทดแทนที่จ่ายจริง แสดงให้เห็นว่าเงินสำรอง ณ สิ้นปีก่อนหน้าซึ่งเรานำมาใช้อ้างอิงในการประมาณการในปีปัจจุบัน ไม่ถูกต้องและไม่พร้อมที่จะถูกนำมาใช้อ้างอิงสำหรับการคำนวณโดยตรง

เช่นเดียวกันสำหรับสมมติฐานที่สองในเรื่องการใช้อัตราค่าสินไหมทดแทน (Loss Ratio) จากปีอุบัติเหตุปีสุดท้ายมาช่วยในการคำนวณ เราจะใช้เป็นข้อมูลอ้างอิงในการคาดการณ์เงินสำรองระหว่างปีได้ ก็ต่อเมื่อบริษัทไม่มีการเปลี่ยนแปลงที่มีนัยสำคัญทั้งในด้านนโยบายการรับประกันภัยหรือประสบการณ์ของค่าสินไหมทดแทนในปีปัจจุบัน ซึ่งอาจทำให้อัตราค่าสินไหมทดแทน (Loss Ratio) ที่แท้จริงของปีปัจจุบันเบี่ยงเบนไปจากปีก่อนหน้า ความเบี่ยงเบนที่อาจเกิดขึ้นย่อมทำให้การประมาณการเงินสำรองของบริษัทไม่ถูกต้อง

ดังนั้น หากจะใช้วิธีการคำนวณดังกล่าวให้ได้คำตอบที่ถูกต้องมากขึ้นสำหรับการประมาณการเงินสำรองระหว่างปี ผู้ที่ทำหน้าที่คำนวณจำเป็นต้องคำนึงถึงความถูกต้องของทั้งเงินสำรอง ณ สิ้นปีก่อนหน้า ซึ่งเมื่อเวลาผ่านไปอาจมิได้เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ และอัตราค่าสินไหมทดแทนอาจไม่สะท้อนภาพที่แท้จริง เรียกว่าต้องเหลียวซ้ายแลขวาดูหน้าดูหลังให้ดีก่อนนำมาใช้ ทั้งนี้เพื่อให้เงินสำรองที่ประมาณการได้ สามารถสะท้อนฐานะการเงินที่แท้จริงและลดโอกาสในการเกิดความผันผวนของระดับเงินสำรอง ณ สิ้นปี ซึ่งจะถูกคำนวณโดยวิธีการทางคณิตศาสตร์ประกันภัยแบบเต็มรูป

หน่วย: ล้านบาท

Line of Business	Loss Res EOY 2008 [1]	Paid Jan-Jun 2009 [2]	Ult. LR 2008 [3]	EP Jan-Jun 2009 [4]	Loss Res Jun 2009 [5] = [1]-[2]+[3]*[4]	Change in Res [6] = [5]-[1]	LR YTD [7] = ([2]+[6])/[4]
1. Fire	90	220	15%	1,130	44	(46)	15%
2. Marine	70	30	21%	270	97	27	21%
3. Compulsory Motor	60	80	32%	210	47	(13)	32%
4. Voluntary Motor	2,430	2,670	59%	4,880	2,650	220	59%
5. Industrial All Risks	**150**	**80**	**134%**	**170**	**298**	**148**	**134%**
6. Liability	120	20	58%	70	140	20	58%
7. Engineering	10	-	44%	50	32	22	44%
8. Health	**50**	**260**	**54%**	**350**	**(22)**	**(72)**	**54%**
9. Personal Accident	**160**	**350**	**39%**	**540**	**20**	**(140)**	**39%**
10.Other	190	120	49%	150	143	(47)	49%
Total	3,330	3,830	51%	7,820	3,450	120	51%

[1] เงินสำรองค่าสินไหมทดแทน ณ สิ้นปี 2008 แยกตามประเภทธุรกิจ
[2] ค่าสินไหมทดแทนจ่ายระหว่างมกราคม ถึง มิถุนายน 2009
[3] อัตราค่าสินไหมทดแทน (Loss Ratio) ของปี 2008
[4] เบี้ยประกันภัยที่ถือเป็นรายได้ระหว่างมกราคม ถึง มิถุนายน 2009
[5] เงินสำรองค่าสินไหมทดแทน ณ มิถุนายน 2008 ที่คำนวณได้
[6] การเปลี่ยนแปลงของเงินสำรอง ณ มิถุนายน เปรียบเทียบกับ ณ สิ้นปี 2008
[7] Loss Ratio ระหว่างมกราคม ถึง มิถุนายน 2009

ถ้าจะให้ชัดเจนว่าวิธีการนี้ใช้งานได้มากน้อยแค่ไหน และมีปัญหาอะไรเกิดขึ้นได้บ้างในสภาพการทำงานจริง ลองมาดูตัวอย่างจากกรณีศึกษาต่อไปนี้กัน

จากผลการคำนวณตามตารางข้างต้น แสดงให้เห็นถึงข้อจำกัดของวิธีการนี้อย่างชัดเจน ดังนี้

● หากพิจารณาที่การประกันสุขภาพ (Health), เงินสำรองที่คำนวณได้ติดลบ 22 ล้านบาท และต่ำกว่าตัวเลขเงินสำรอง ณ สิ้นปี 2008 ถึง 72 ล้านบาท เนื่องจากค่าสินไหมทดแทนที่จ่ายจริงของความเสียหายปีก่อนๆ สูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ ดังนั้น อัตราค่าสินไหมทดแทนที่ 54% ซึ่งนำมาใช้อ้างอิงในการคำนวณจึงเป็นตัวเลขที่ต่ำเกินจริง และส่งผลให้เราตั้งเงินสำรอง ณ สิ้นเดือนมิถุนายนไม่ถูกต้องหรือต่ำเกินจริงไปด้วย

● ปัญหาคล้ายๆ กันเกิดขึ้นกับการประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal Accident) เช่นกัน

● สำหรับ Industrial All Risks แล้ว อัตราค่าสินไหมทดแทนของปี 2008 สูงมากถึง 139% อันเนื่องมาจากการเกิดความเสียหายรายใหญ่ หากปีปัจจุบันบริษัทจะตั้งเงินสำรองโดยอ้างอิงอัตราค่าสินไหมทดแทนดังกล่าว เท่ากับเรากำลังมีสมมติฐานว่าจะมีความเสียหายใหญ่เกิดขึ้นอีกในปีปัจจุบัน ดังนั้น

ตัวเลขเงินสำรอง ณ เดือนมิถุนายน 2009 ที่คำนวณได้จึงสูงกว่าตัวเลข ณ สิ้นปี 2008 เป็นอย่างมาก ในกรณีนับว่าบริษัทประมาณการเงินสำรองเชิงอนุรักษ์มากเกินความจำเป็น

วิธีการที่ทางสำนักงาน คปภ. แนะนำนับเป็นทางเลือกที่ดีทางหนึ่ง ซึ่งทำให้การประมาณเงินสำรองในแต่ละเดือนทำได้ง่ายและรวดเร็ว แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ที่ทำหน้าที่ประมาณการควรระมัดระวังและมีการตรวจสอบผลการคำนวณทุกครั้ง ซึ่งเรามีคำแนะนำดังนี้

- ควรติดตามพัฒนาการของค่าสินไหมทดแทน (Claim development) ของปีปัจจุบันและปีก่อนหน้าแยกกัน
- ควรติดตามการเปลี่ยนแปลงของทั้งประมาณการค่าสินไหมทดแทนของความเสียหายที่ได้รับรายงานแล้ว (Case reserve) และ IBNR อย่างใกล้ชิดเพื่อให้เราเท่าทันต่อสถานการณ์การเปลี่ยนแปลง
- กรณีที่มีข้อมูลหรือตัวเลขผิดปกติในปีที่ผ่านมา ผู้ประมาณการเงินสำรองอาจจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจในการปรับสมมติฐานของอัตราค่าสินไหมทดแทน (Loss Ratio) ที่จะนำมาใช้ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบันให้มากที่สุด โดยไม่จำเป็นต้องยึดติดกับการนำอัตราค่าสินไหมทดแทนของปีที่ผ่านมามาใช้ในการคำนวณอีกต่อไป

ในกรณีตัวอย่างข้างต้น หากผู้ทำหน้าที่คำนวณพิสูจน์ได้ว่าตัวเลขค่าสินไหมทดแทนในปีก่อนหน้าของ Health and PA ดูถดถอยอย่างไม่ปกตินัก รวมทั้งการเกิดความเสียหายใหญ่ในกรณีของ Industrial All Risks ซึ่งเป็นเหตุการณ์ที่ไม่น่าจะไม่มีโอกาสเกิดขึ้นอีกในปีปัจจุบัน การปรับสมมติฐานเรื่องอัตราค่าสินไหมทดแทน (Loss Ratio Assumptions) สำหรับทั้งสามประเภทนี้จึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง

Line of Business	Loss Res EOY 2008 [1]	Paid Jan-Jun 2009 [2]	Ult. LR 2008 [3]	EP Jan-Jun 2009 [4]	Loss Res Jun 2009 [5] = [1]-[2]+[3]*[4]	Change in Res [6] = [5]-[1]	LR YTD [7] = ([2]+[6])/[4]
5. IAR	150	80	40%	170	138	(12)	40%
8. Health	50	260	**75%**	350	**52.5**	**0.5**	**75%**
9. PA	160	350	**65%**	540	**161**	**1**	**65%**

จากตารางข้างต้น อัตราค่าสินไหมทดแทนของ Industrial All Risks ได้ถูกปรับลดลงมาอยู่ที่ 40% หลังจากได้กระจายความเสียหายรายใหญ่ที่เกิดขึ้นให้กับปีอื่นๆ ด้วย หรือผู้ทำหน้าที่คำนวณอาจพิจารณาปรับข้อมูลโดยการหักรายการค่าสินไหมทดแทนรายใหญ่นั้นๆ ออกไป ก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่สามารถทำได้ ส่วน Health และ PA ก็เช่นกันเรามีความจำเป็นที่ต้องปรับอัตราค่าสินไหมทดแทนให้สูงขึ้นหลังจากที่มองเห็นความเบี่ยงเบนพัฒนาการของค่าสินไหมทดแทน (Claim development) ในปีก่อนๆ และหลังจากปรับสมมติฐานอัตราค่าสินไหมทดแทนแล้ว เงินสำรอง ณ สิ้นเดือนมิถุนายน 2009 ก็ดูสมเหตุสมผลมากขึ้น

ฉบับหน้าเราจะพาไปดูวิธีการกำจัดจุดอ่อนของวิธีการข้างต้นโดยนำเสนอวิธีการซึ่งเป็นทางเลือกในการประมาณการเงินสำรองค่าสินไหมทดแทนระหว่างปี พร้อมตัวอย่างประกอบอย่าพลาดติดตามนะคะ

ประเภทของผลิตภัณฑ์ประกันภัย

ALR and Non-ALR Products

พิเชฐ เจียรมณีทวีสิน (ทอมมี่)* *FSA, FRM*

เนื่องจากผมเคยได้รับมอบหมายให้พัฒนาและออกแบบประกันที่เน้นการคุ้มครองอุบัติเหตุและสุขภาพอยู่หลายภูมิภาคอยู่บ่อยๆ (โดยเฉพาะในแถบเอเชียและยุโรปเป็นส่วนใหญ่) จึงพอทำให้เห็นภาพและคุ้นเคยกับการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้กับบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัยอยู่บ้าง ซึ่งก็ถือว่าโชคดีที่ได้มีโอกาสได้มาสัมผัสงานในหลายๆ ประเทศในส่วนงานนี้

คราวนี้จึงอยากลองหยิบยกหัวข้อที่น่าสนใจและดูเหมือนจะไม่ค่อยมีคนกล่าวถึงกัน (หรือไม่เคยเห็นกันในตำรา) มาลองเขียนดูบ้าง ทั้งจากประสบการณ์ตรงและจากความรู้รอบๆ โต๊ะ และถึงแม้หัวข้อคราวนี้ อาจจะดูเหมือนยากสำหรับคนที่ไม่ได้เป็นแอคชัวรี แต่ผมก็ยังอยากจะลองเอามาเล่าสู่กันฟังในภาษาแบบง่ายๆ และจะกลั่นมาเฉพาะส่วนที่คิดว่าน่าจะเป็น ประโยชน์กับคนทั่วไปจริงๆ (ซึ่งกว่าจะเริ่มลงมือเขียนได้ ก็ปาดเหงื่อไปหลายรอบ และคิดอยู่หลายตลบว่า ควรจะเริ่มต้น จากจุดไหนก่อนดี ถึงจะเข้าใจได้ง่ายที่สุด)

“ถ้าจบจากเนื้อหาตรงนี้แล้ว อาจจะอยากออกแบบผลิตภัณฑ์ในรูปแบบ ALR (Active Life Reserve) ขึ้นมาบ้างก็ได้”

เรื่องราวคราวนี้เป็นเรื่องเกี่ยวกับการแบ่งประเภทของผลิตภัณฑ์หรือแบบประกันภัยในมุมมองแอคชัวรีครับ ซึ่งบางคนมีคำตอบอยู่ในใจแล้วว่าแบบประกันวินาศภัยก็คงจะแบ่งได้ตามชนิดของการเอาประกันภัยหรือสิ่งที่คุ้มครอง เช่น รถยนต์ เรือ ไฟ บ้าน ทรัพย์สิน หรือแม้กระทั่งการประกันอุบัติเหตุและสุขภาพ เป็นต้น โดยการแบ่งหมวดหมู่ในลักษณะแบบนี้ ก็เป็นที่นิยมอยู่ไม่น้อย เพราะสะดวกและสื่อสารได้ง่าย แต่บางทีก็ไม่สามารถบ่งบอกถึงลักษณะผลิตภัณฑ์ได้อย่างแท้จริง อย่างแอคชัวรียังต้องถามต่อว่า “แล้วผลิตภัณฑ์ตัวนี้เป็นแบบ Active

* *Tommy Pichet FSA, FIA*, FSAT, FRM, MBA, MscFE (Dist), B.Eng (Hons)*
Regional Actuarial Manager, Marketing Actuarial Department, American Int’l Company, Hong Kong

Life Reserve (ตั้งเงินสำรองเหมือนกับแบบประกันชีวิต) หรือ Non-Active Life Reserve (ไม่ต้องตั้งเงินสำรอง ให้เหมือนกับแบบประกันชีวิต)" ควบคู่กันไปด้วย โดยผลิตภัณฑ์ทั้งสองประเภท นี้จะมีความแตกต่างกันอย่างมาก ถ้าได้เข้าใจในหลักการนี้ก็เชื่อว่าน่าจะมีประโยชน์เป็นอย่างมากในการออกแบบประกันแบบใหม่ๆ รวมถึงการบริหารจัดการความเสี่ยงของแบบประกันแต่ละแบบครับ

เกริ่นมาได้ซักระยะหนึ่ง และอาจจะทำให้เกิดความฉงนกันมากขึ้นว่าท้ายที่สุดแล้ว Active Life Reserve (ALR) กับ Non-Active Life Reserve (Non-ALR) คืออะไร แล้วมันจะไปช่วยอะไรในธุรกิจของเราได้บ้าง เราลองค่อยๆ มาทำความความรู้จักกัน แล้วก็อย่าเพิ่งเปิดข้ามไปไหน (เดี๋ยวคนเขียนน้อยใจ) เพราะเรากำลังจะทำความเข้าใจในหลักการแล้วว่า ALR Product กับ Non-ALR product มันคืออะไร แล้วทำไมแอคชัวรีถึงแบ่งแบบประกันออกมาเป็น 2 แบบนี้

สำหรับแอคชัวรีแล้ว งานที่ต้องรับผิดชอบหลักๆ ในการออกแบบประกันภัยก็คือการกำหนดราคาและการตั้งเงินสำรอง ซึ่งเป็นเรื่องที่หลีกเลี่ยงหนีกันไม่ได้ เพราะการตั้งเงินสำรองจะมีผลกระทบกับการกำหนดราคา ของแบบประกัน และการกำหนดราคาก็อาจจะมีผลกับการตั้งเงินสำรอง (ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับหลักการในการตั้งเงินสำรอง ซึ่งถ้าใช้การคำนวณแบบ Gross Premium Valuation ก็จะมีผลเกี่ยวเนื่องกับการกำหนดราคาสินค้าด้วย)

ซึ่งผลิตภัณฑ์ในธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทยส่วนใหญ่จะถูกออกแบบให้อยู่ในรูป Non-ALR (Non-Active Life Reserve) เนื่องจากการพัฒนาออกแบบได้ง่ายและระบบการจัดการข้อมูลไม่ได้ซับซ้อนนัก แต่ถ้าจบจากเนื้อหาตรงนี้แล้ว อาจจะอยากออกแบบผลิตภัณฑ์ในรูปแบบ ALR (Active Life Reserve) ขึ้นมาบ้างก็ได้ครับ และงานนี้อาจต้องเพิ่มกำลังอัตราของแอคชัวรีเข้ามาช่วยออกแบบกันอีกแรง

แบบประกันภัยแบบ Non-Active Life Reserve

เริ่มกันที่การออกแบบประกันภัยในรูปแบบ Non-Active Life Reserve กันก่อน เพราะเป็นรูปแบบที่คุ้นเคยกันดีอยู่แล้วสำหรับคนทั่วไป กล่าวคือ การออกแบบประกันแบบนี้ส่วนใหญ่จะเป็นแบบที่มีสัญญาความคุ้มครองแบบปีเดียวจบ และก็หมายความว่าบริษัทจะกำไรหรือขาดทุนก็จะพอรู้ได้ตอนสิ้นสุดสัญญา (ทั้งนี้ก็แล้วแต่กรณีไปว่าจะต้องมีการตั้งเงินสำรองเพื่อจ่ายสินไหมทดแทน (Claim reserve) มากน้อยแค่ไหน ซึ่งก็ขึ้นกับแบบสัญญาที่คุ้มครอง ยกตัวอย่างเช่น ถ้าคุ้มครองการเจ็บป่วยแบบทุพพลภาพ (Disability) ก็ต้องตั้งเยอะกว่าการคุ้มครองจากการเกิดอุบัติเหตุ (Accident) เป็นต้น)

> *"Non-Active Life Reserve นั้น ถ้าจะกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ การตั้งเงินสำรองแบบปีต่อปี (หรือแบบปีเดียวจบ)"*

Non-Active Life Reserve นั้น ถ้าจะกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ การตั้งเงินสำรองแบบปีต่อปี (หรือแบบปีเดียวจบ) ทำให้รู้กำไรหรือขาดทุนได้ แบบปีชนปีเลยทีเดียว ซึ่งในภาษาของนักบริหารก็จะเรียกธุรกิจแบบนี้ว่า เป็นธุรกิจแบบ Cash Cow เพราะว่าธุรกิจแบบ Non-Active Life Reserve นั้น เป็นตัวปั๊มกระแสเงินสด รวมทั้งผลกำไรให้กับบริษัท ได้เป็นอย่างดี (เหมือนขายสบู่หรือยาสีฟัน ที่พอจะรู้ว่าจะมีผลกำไรเท่าไร เมื่อขายไป)

> "ธุรกิจแบบ Non-Active Life Reserve นั้นเป็นตัวปั๊มกระแสเงินสด"

แต่การที่แบบประกันจะเข้าเงื่อนไขในรูปแบบ Non-Active Life Reserve ให้ได้นั้น เราก็ต้องมาพิจารณาให้ถี่ถ้วนก่อนว่าลักษณะรายรับและรายจ่ายของแบบประกันนั้น เอื้ออำนวยให้เราออกแบบประกันภัยในลักษณะนี้ได้หรือไม่

วิธีการดูง่ายๆ เลยก็คือ แบบประกันภัยนั้นๆ จะต้องมีรายจ่ายในแต่ละปีเป็นสัดส่วนคงที่กับรายรับในแต่ละปี ซึ่งแปลเป็นไทยก็หมายความว่า แบบประกันภัยนั้นๆ จะต้องมี 1) สินไหมทดแทนที่จะจ่ายออกไป แต่ละปีจะต้องเป็นสัดส่วนกับเบี้ยประกันภัยที่รับเข้ามาในแต่ละปี (หมายความว่า Loss Ratio ของแต่ละปีจะต้องมีค่าคงที่), และ 2) ระยะเวลาการจ่ายเบี้ย จะต้องเท่ากับระยะเวลาของความคุ้มครอง (ฟังดูเหมือนง่าย แต่คงจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไปในภายหลัง ว่าทำไมถึงต้องมีเงื่อนไขที่สองอยู่ด้วย)

แต่การที่เราจะไปบังคับให้แบบประกันมี Loss Ratio คงที่นั้นก็คงเป็นเรื่องยากชะเหลือเกิน (เพราะใครจะไปห้ามไม่ให้ผู้เอาประกันเบิกค่าสินไหมทดแทนได้) การกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยก็คงไม่ใช่การดูแค่ว่า ควรจะต้องราคาเท่าไร หากแต่ต้องมองว่าเบี้ยประกันภัยนั้นจะคงที่ในปีต่ออายุหรือสามารถมีสิทธิ์เพิ่มขึ้นได้หรือไม่ (ถ้าเบี้ยประกันภัยเป็นแบบการันตี ก็หมายความว่าบริษัทไม่สามารถขึ้นเบี้ยประกันในอนาคตได้)

ซึ่งปัจจัยที่จะทำให้มี Loss Ratio คงที่นั้นมีมากมายเหลือเกิน แอคชัวรีจึงต้องดูทั้งลักษณะชนิดของความคุ้มครองว่าจะเป็นอย่างไร และทิศทางในการกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยในสัญญานั้นจะทำอย่างไรจึงจะทำให้อยู่ในรูปแบบ Non-Active Life Reserve ได้

ยกตัวอย่างเช่น คนส่วนใหญ่จะมีโอกาสเกิดอุบัติเหตุได้เท่าๆ กัน (ในช่วงอายุ 20 ปี ถึง 60 ปี เป็นต้น) ดังนั้นแอคชัวรีก็สามารถออกแบบให้ใช้เบี้ยประกันภัยที่เท่าๆกันทุกปี (อีกทั้งยังเท่ากันทุกช่วงอายุไม่ว่าจะเป็นชายหรือหญิง ทั้งนี้ก็คงต้องดูว่ามีขั้นอาชีพที่มีความเสี่ยงในขั้นเดียวกัน) แบบประกันที่คุ้มครอง อุบัติเหตุ (หรือ Personal Accident) ส่วนใหญ่ จึงเป็นแบบ Non-Active Life Reserve ซึ่งมีสัญญาแบบปีต่อปี และมีสิทธิ์ต่ออายุได้เรื่อยๆ (อย่างที่เรียกว่า Yearly Renewal Term)

ถ้าเรามายกตัวอย่างการคุ้มครองสิ่งอื่นๆ ไม่ว่าจะ บ้าน รถ เรือ หรือทรัพย์สิน เราก็คงต้องมาดูปัจจัยเหล่านี้ด้วยเป็นต้น

“เคยคิดมั๊ยว่าถ้าต้องการออกแบบประกันที่ระยะเวลาการจ่ายเบี้ยสั้นกว่าระยะเวลาความคุ้มครองแล้ว บริษัทจะต้องพิจารณาถึงเรื่องใดบ้าง”

แต่ถ้าเรามาลองดูตัวอย่างของการคุ้มครองการเจ็บป่วยจากโรคร้ายแรง (Critical illness) กันดูบ้าง เราจะเห็นได้ว่าอัตราการเจ็บป่วยของคนเราจะมีความน่าจะเป็นที่สูงขึ้นเรื่อยๆ ตามอายุ ดังนั้นค่าเฉลี่ยของการจ่ายค่าสินไหมทดแทนในแต่ละปีก็จะมีค่าสูงขึ้นเรื่อยๆ เช่นกัน ถ้าแอคชัวรีกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยให้วิ่งสูงขึ้นเรื่อยๆ ให้ตามค่าสินไหมทดแทน ก็จะทำให้ Loss Ratio (อัตราการจ่ายสินไหมทดแทนต่อเบี้ยประกันภัย) มีค่าคงที่และก็ทำให้แบบประกันนี้มีรูปแบบเป็นแบบ Non-Active Life Reserve ได้ แต่ถ้าลองคิดตามดูดีๆ แล้วก็จะเห็นว่าค่าเฉลี่ยของค่าสินไหมทดแทนของคนที่สูงอายุนั้นก็เกือบจะเท่าๆ กับตัวทุนประกันแล้ว (ให้ลองนึกถึงคนอายุ 99 ปี แล้วซื้อประกันการคุ้มครองการเจ็บป่วยจากโรคร้ายแรงดู) ถ้าบวกค่าสินไหมทดแทนที่เป็นต้นทุนเข้ากับค่าใช้จ่ายต่างๆ แล้วก็รับรองได้ว่าเบี้ยประกันภัยคงจะแพงกว่าทุนประกันภัยแน่นอน (ซึ่งก็ไม่มีใครจะมาซื้อ เป็นอันว่าหมดสิทธิ์ออกแบบประกันให้คนที่มีอายุสูงๆ กันพอดี)

ตัวอย่างข้างบนคงจะทำให้พอมองเห็นภาพออกว่าแบบประกันแบบ Non-Active Life Reserve มีข้อจำกัดอย่างไรแต่ก่อนที่จะมาสรุปข้อดีและข้อเสีย เรามาทำความเข้าใจแบบประกันแบบ Active Life Reserve ดูกันบ้างครับ

แบบประกันภัยแบบ Active Life Reserve

และก็คงไม่ใช่เป็นเรื่องที่ผิด ถ้าจะบอกว่าอะไรที่ไม่เข้าข่าย Non-Active Life Reserve เราก็จะ

เรียกว่า Active Life Reserve ที่เราเรียกชื่อแบบนี้ก็เพราะว่าเราต้องมานั่งตั้งค่าเงินสำรองในรูปแบบที่เราตั้งให้กับแบบประกันชีวิตหรือแบบประกันที่มีสัญญาระยะยาวๆ (ไม่สามารถจบได้ภายใน 1 ปี)

แบบประกันที่เป็นแบบ Active Life Reserve จะต้องตั้งเงินสำรองให้ค้างไว้นานมากกว่า 1 ปี เพราะว่ารายรับและรายจ่าย ในแต่ละปีนั้นไม่ได้เป็นสัดส่วนที่คงที่กัน ยกตัวอย่างเช่น การคุ้มครองการเจ็บป่วยจากโรคร้ายแรง (Critical illness) ที่ออกแบบให้เก็บ เบี้ยประกันภัยคงที่ ซึ่งจะเห็นว่า การที่รายจ่าย (ค่าสินไหมทดแทน) วิ่งสูงขึ้นไปเรื่อยๆ แต่เบี้ยประกันยังคงเท่าเดิมอยู่นั้น บริษัทจะนำมาคิดการขาดทุนกำไรแบบปีต่อปีเหมือนแบบ Non-Active Life Reserve ไม่ได้ แต่แอคชัวรีจะต้องคำนวณการตั้งเงินสำรองไว้ล่วงหน้า(เก็บเบี้ยประกันภัยให้มากกว่าค่าสินไหมทดแทนในปีต้นๆ เพื่อให้พอเอาไปจ่ายให้กับค่าสินไหมทดแทนในปีท้ายๆ ก่อนหมดสัญญา) เพื่อปรับแต่งให้ผลประกอบการในแต่ละปีดูเหมาะสมด้วย เพราะถ้าไม่มีการกำหนดการตั้งเงินสำรองอย่างชัดเจนจะกลายเป็นว่าบริษัทได้มีกำไรมากมายในปีแรกๆ (เบี้ยสูงกว่าค่าสินไหมมากๆ) แต่จะมีผลขาดทุนในปีหลังๆ (เบี้ยต่ำกว่าค่าสินไหม) ผลก็คือบริษัทส่วนใหญ่จะเอาแต่ขายๆๆ เพื่อให้ดูมีผลกำไรมาก แล้วพอถึงเวลาที่เบี้ยต่ำว่า สินไหมทดแทน (หรือเรียกได้ว่า ขาดทุน) ก็จัดการปิดบริษัทชะ การตั้งเงินสำรองให้เหมาะสมและถูกต้อง จึงเป็นบทบาทหนึ่งที่สำคัญไม่แพ้การออกแบบประกันภัยเลย ซึ่งการออกแบบประกันภัยในแต่ละแบบนั้น ก็ต้องคำนึงถึงหลักการในการตั้งเงินสำรองเอาไว้ด้วยเช่นกัน

ดั้งนั้นการออกแบบประกันแบบนี้ จึงเป็นการตั้งเงินสำรองแบบที่ไม่ใช่ปีชนปี แต่ต้องตั้งค้างไว้จนกว่าจะครบกำหนดสัญญา และเมื่อเป็นอย่างนี้บริษัทก็คงจะไม่เก็บเงินสำรองที่ตั้งไว้เหล่านั้นใส่ไว้ในตุ่มเฉยๆ แต่ควรจะนำเอาไปลงทุนเพื่อให้เกิดดอกออกผลขึ้นมา ซึ่งจะลงทุนอย่างไรนั้น ก็ขึ้นกับระดับความเสี่ยงจากการลงทุนของบริษัทที่จะรับได้ (และถ้ามีการกำหนดกรอบของ Risk-Based Capital ขึ้นมาแล้ว บริษัทก็คงจะต้องระมัดระวังถึงกลยุทธ์จากการจัดการเงินสำรองที่ตั้งเอาไว้จาก Active Life Reserve ให้มากขึ้น)

ความต่างในการคิดผลกำไรของแบบประกันภัยทั้งสองแบบ

และเมื่อแยกแยะแบบประกันภัยทั้งสองแบบกันได้บ้างแล้วยังมีอีกประเด็นหนึ่งที่คงต้องเน้นย้ำกันในที่นี้ก็คือวิธีการคิดผลกำไรของแบบประกันแบบ Active Life Reserve นั้นจะต่างกับแบบ Non-Active Life Reserve โดยสิ้นเชิง ถ้าจะกล่าวให้เฉพาะเจาะจงก็คือ

1. การคำนวณผลกำไรของแบบประกันภัยแบบ Non-Active Life Reserve นั้นจะสามารถหาได้จากการคำนวณ Loss Ratio เอา (ซึ่ง Loss Ratio ในที่นี่ก็เปรียบเสมือนต้นทุนของสินค้าที่ในภาษาทางบัญชีเค้าเรียกว่า Cost of Good Service (COGS) นั่นเอง) ยกตัวอย่างเช่น แอคชัวรีได้หยิบแบบประกันภัยตัวหนึ่งขึ้นมาศึกษาแล้วพบว่ามี Loss Ratio เท่ากับ 60% ก็หมายความว่า ทุกๆ 100 บาทที่เป็นรายรับของบริษัทนั้น สินค้าของบริษัทจะมีต้นทุนเป็น 60 บาท (เหมือนขายสบู่ไป ก้อนหนึ่งราคา 100 บาท บริษัทก็จะรู้ว่ามีต้นทุนของวัตถุดิบอยู่ที่ 60 บาท) และเมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายของบริษัท (สมมติว่า 30 บาท) ก็จะทำให้บริษัทคำนวณผลกำไรได้ 10 บาท (100 -60 -30 = 10 บาท) ซึ่งตัวอย่างนี้เป็นแค่ตัวอย่างคร่าวๆ เพราะความยากมันอยู่ตรงที่การหา Loss Ratio ที่ต้องอาศัยสถิติเชิงประยุกต์มาคำนวณ (ไม่เหมือนกับต้นทุนวัตถุดิบของอุตสาหกรรมอื่น)

2. การคำนวณผลกำไรของแบบประกันภัยแบบ Active Life Reserve นั้นจะไม่สามารถเอา Loss Ratio มาใช้ได้ เพราะต้นทุนของสินค้าไม่ได้เกี่ยวเนื่องกับรายรับที่รับเข้ามา (Loss Ratio ในแต่ละปี

ไม่คงที่) และเพราะที่การคำนวณนี้ไม่สามารถหาแบบปีต่อปีได้ เราจึงต้องคำนวณโดยใช้วิธีการคาดคะเนกระแสเงินสดในอนาคตจนกว่าจะครบกำหนดสัญญาหรือจนกว่าจะสิ้นสุดระยะเวลาของการให้ต่ออายุของกรมธรรม์ (เราเรียกวิธีการนี้ว่า cash flow projection ที่ต้องประมาณรายรับรายจ่ายให้ได้ในแต่ละปี) ซึ่งการจะคาดคะเนการจ่ายสินไหมทดแทนในอนาคตในแต่ละปีให้ได้นั้น จำเป็นต้องอาศัยสถิติและความน่าจะเป็นอย่างมากในการคำนวณและสร้างโมเดลให้เป็นรูปเป็นร่างขึ้นมา และถ้าต้องการทราบรายละเอียดมากกว่านี้ อาจจะต้องลองถามจากแอคชัวรีอาวุโสข้างๆ ตัวเอา หรือไม่ก็ลองเขียนมาถามกันดูได้ครับ

บทส่งท้าย

ทั้งบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัยต่างก็ต้องพิจารณาแบบประกันของตัวเองในรูปแบบ Active Life Reserve และ Non-Active Life Reserve กันทั้งนั้น แบบประกันชีวิตส่วนใหญ่จะเป็นแบบ Active Life Reserve ยกเว้นแบบที่เป็น Term ที่คุ้มครอง แค่ชีวิตและจ่ายเบี้ยแบบปีต่อปี (Yearly Renewal Term) ที่เป็นแบบ Non-Active Life Reserve ซึ่งบริษัทสามารถต่ออายุการคุ้มครองไปได้ไม่ตลอดชีวิต(เนื่องจากเบี้ยประกันชีวิตของคนสูงอายุจะแพงมากจนสูงกว่าทุนประกันชีวิตซะเอง)

“บริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัยต่างก็ต้องพิจารณาแบบประกันของตัวเองในรูปแบบ Active Life Reserve และ Non-Active Life Reserve กันทั้งนั้น”

ส่วนสัญญาเพิ่มเติม (rider) นั้นส่วนใหญ่ก็จะเป็นแบบ Non-Active Life Reserve ยกเว้นแบบที่คุ้มครองการเจ็บป่วยร้ายแรง (Critical Illness) ซึ่งก็รวมถึงแบบประกันที่คุ้มครองมะเร็งด้วยที่ต้องออกแบบให้เป็นแบบ Active Life Reserve

สำหรับบริษัทประกันวินาศภัยเองก็จะออกแบบ Non-Active Life Reserve ให้เห็นกันซะส่วนใหญ่ แต่ในปัจจุบันที่สภาวะการแข่งขันในตลาดสูง ก็ทำให้มีการออกแบบที่เป็นแบบ Active Life Reserve เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งแบบประกันที่คุ้มครองประกันอุบัติเหตุหรือการคุ้มครองประกันสุขภาพที่นับวันก็ออกแบบให้ซับซ้อนมากยิ่งขึ้น และแบบประกันแบบ Active Life Reserve ที่ไม่ว่าจะเป็นการคืนเบี้ยหรือดัดแปลงออกแบบประกันให้เหมาะสมกับสภาวะตลาดต่างๆ ก็เริ่มเป็นที่นิยมแพร่หลายในแถบยุโรปและเอเชีย รวมทั้งช่องทางการจัดจำหน่ายอื่นๆ เช่น Bancassurance และ Direct Marketing เป็นต้น

“แบบประกันแบบ Active Life Reserve ที่ไม่ว่าจะเป็นการคืนเบี้ยหรือดัดแปลงออกแบบประกันให้เหมาะสมกับสภาวะตลาดต่างๆ ก็เริ่มเป็นที่นิยมแพร่หลายในแถบยุโรปและเอเชีย”

ที่กล่าวมาทั้งหมดก็คงจะเห็นว่าการจัดการบริหารแบบประกันแบบ Active Life Reserve นั้นจะต่างกับ Non-Active Life Reserve อยู่พอสมควร ดังนั้นถ้าจะสามารถจัดการกับแบบประกันเหล่านี้ได้เหมาะสมนั้น บริษัทหรือผู้บริหารคงต้องให้ความสำคัญกับการออกแบบประกันภัยตั้งแต่ต้นให้มากขึ้น ทั้งนี้คงจะต้องพิจารณาปัจจัยอย่างอื่น ไม่ว่าจะเป็นเรื่องกฎหมายรองรับระบบบัญชี ระบบข้อมูล ทีมงานฝ่ายขาย หรือแม้แต่กระทั่งทีมงานในการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

ก็หวังว่าเนื้อหาในฉบับนี้จะเข้มข้นและเป็นประโยชน์แก่ผู้อ่านทั่วไปไม่มากก็น้อยครับ และถ้ามีคำถามก็ส่งกันเข้ามาได้ที่....

Editor@sawasdeeactuary.com ครับ

การบริหารความเสี่ยง ภายใต้อิทธิพลของ “ความโลภ”

ดร.ชญานิน เกิดผลงาม *

ในจดหมายข่าวฉบับที่แล้ว เราได้กล่าวถึงเหตุการณ์วิกฤตการณ์ทางการเงินแฮมเบอร์เกอร์ที่เริ่มต้นขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกา และลุกลามขยายตัวจนกลายเป็นวิกฤตเศรษฐกิจทั่วโลก ซึ่งรวมถึงประเทศไทยด้วย โดยสาเหตุของวิกฤตการณ์ครั้งนี้ที่เป็นที่กล่าวถึงกันมากที่สุดสาเหตุหนึ่ง คือ ความล้มเหลวในการบริหารความเสี่ยงอันเกิดจากกระบวนการและข้อจำกัดของเครื่องมือที่ใช้ในการบริหารความเสี่ยง เช่น โมเดลการคำนวณความเสี่ยงที่ไม่ครอบคลุมทุกปัจจัยความเสี่ยง และการจัดอันดับความน่าเชื่อถือของบริษัทที่ออกตราสารหนี้ เป็นต้น

ในฉบับนี้ เราจะกล่าวถึงสาเหตุของความล้มเหลวในการบริหารความเสี่ยงอันมาจากพฤติกรรมของผู้บริหารระดับสูงที่สามารถพบได้ในการบริหารงานทั่วไป และส่งผลต่อการตัดสินใจในการบริหารงาน ซึ่งพฤติกรรมดังกล่าวนี้เป็นปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวของการบริหารความเสี่ยงขององค์กร เพราะผู้บริหารระดับสูงเป็นผู้กำหนดกลยุทธ์ขององค์กรและเป็นผู้ทำการตัดสินใจเรื่องสำคัญต่างๆ โดยเราจะกล่าวเน้นในประเด็นเกี่ยวกับ สาเหตุของพฤติกรรมด้าน “ความโลภ” ของผู้บริหารระดับสูง โดย “ความโลภ” ที่ว่านี้ หมายถึงพฤติกรรมที่ผู้บริหารระดับสูงกำหนดกลยุทธ์และบริหารงาน ซึ่งทำให้องค์กรมีความเสี่ยงสูงโดยเจตนา อันอาจนำมาซึ่งความเสียหายต่อองค์กรได้

* *เจ้าหน้าที่ชำนาญการ ฝ่ายวางแผนและพัฒนาระบบการกำกับ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)*

1. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

ก่อนอื่น เรามาเริ่มต้นกันที่คำว่า ระดับความเสี่ยงที่องค์กรยอมรับได้ (Risk Appetite) ซึ่งหลายท่านคงคุ้นเคยจากประกาศสำนักงาน คปภ. เรื่องมาตรฐานขั้นต่ำในการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัทประกันภัย ที่กำหนดให้บริษัทประกันภัยมีนโยบายบริหารความเสี่ยง และมีการระบุ Risk appetite ขององค์กร เนื่องจาก Risk appetite หมายถึง ระดับความเสี่ยงในเชิงกว้าง ซึ่งองค์กรเต็มใจที่จะยอมรับ ดังนั้น Risk appetite จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพิจารณากำหนดกลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงและกลยุทธ์ต่างๆ ในการดำเนินงานของผู้บริหาร หรืออาจกล่าวได้ว่า องค์กรที่มี Risk appetite สูง อาจตีความได้ว่า กลยุทธ์ที่ใช้ในการบริหารงานและดำเนินงานขององค์กรสามารถนำมาซึ่งความเสี่ยงต่อความเสียหาย/ผลกำไรในระดับสูงขององค์กร ในทางกลับกัน หากองค์กรมี Risk appetite ต่ำ ก็อาจตีความได้ว่า กลยุทธ์ที่ใช้ในการบริหารงานและดำเนินงานสามารถนำมาซึ่งความเสี่ยงต่อความเสียหาย/ผลกำไรในระดับต่ำเช่นกัน

การกำหนดระดับ Risk appetite นั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง เช่น ฐานะทางการเงินขององค์กร ความสามารถที่จะรับความเสี่ยงขององค์กร ทัศนะของผู้บริหาร และสภาวะในตลาด เป็นต้น ในที่นี้ เราจะกล่าวถึงเฉพาะ “ความโลภ” ของผู้บริหารที่ส่งผลต่อการกำหนดกลยุทธ์ในการบริหารงาน โดยความเสี่ยงที่ผู้บริหารจะกำหนดกลยุทธ์ในการบริหารงานผิดพลาดและนำมาซึ่งความเสียหายต่อองค์กรนั้น เรียกว่า ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

จากเหตุการณ์วิกฤตการณ์ทางการเงินที่ผ่านมาบ่งชี้ว่าบริษัทประกันภัยหลายแห่ง ไม่ได้คำนึงอย่างเพียงพอ ว่าความเสี่ยงทางการเงินนั้น ล้วนมาจากความเสี่ยงด้านกลยุทธ์เป็นสำคัญ เนื่องจากกลยุทธ์ในการดำเนินงาน ขององค์กรเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบของความเสี่ยงทุกด้านขององค์กร ตัวอย่าง เช่น จากวิกฤตการณ์ทางการเงินของบริษัท AIG ส่วนหนึ่งมาจากการที่ ผู้บริหารมี Risk appetite ของความเสี่ยงด้านเครดิตสูง หรือมี “ความโลภ” สูง จึงมีการลงทุนใน Collaterized Debt Obligation (CDO) และ Credit Default Swaps (CDS) จำนวนมาก ทั้งๆ ที่มีสัญญาณล่วงหน้าถึงความเสี่ยงด้านเครดิตอันเกิดจากการถือตราสารอนุพันธ์ดังกล่าว แต่ผู้บริหารของบริษัท AIG เลือกที่จะไม่สนใจข้อมูลดังกล่าวและยังตัดสินใจลงทุน เนื่องจากต้องการผลตอบแทนสูง (“ความโลภ”) ส่งผลให้เมื่อเกิดวิกฤต Subprime ขึ้น บริษัท AIG จึงประสบความเสียหายอย่างรุนแรง

2. สาเหตุของพฤติกรรม “ความโลภ” ของผู้บริหารความเสี่ยง

2.1 แรงจูงใจจากการจ่ายผลตอบแทนแก่ผู้บริหาร

การให้ผลตอบแทน (Compensation) แก่ผู้บริหาร มักขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานขององค์กร เช่น ผลตอบแทนในรูปของโบนัสจะพิจารณาจากผลกำไรขององค์กร เป็นต้น การให้ผลตอบแทนแก่ผู้บริหารโดยพิจารณาจากความสามารถในการทำกำไรนั้น ทำให้ผู้บริหารมีแรงจูงใจที่จะบริหารงานโดยต้องการรับความเสี่ยงมากขึ้น (หรือมี Risk appetite สูงขึ้น) ตามหลักของ “High risk, High return” และมีแรงจูงใจ ที่จะบริหารงานให้องค์กรมีผลกำไรในระยะสั้น มากกว่าในระยะยาว เพื่อผู้บริหารจะได้รับโบนัสซึ่งขึ้นอยู่กับผลกำไรระยะสั้นเป็นการตอบแทน อย่างไรก็ตาม ผลกำไรที่ได้มาในระยะสั้นอาจนำมาซึ่งความเสียหายต่อองค์กรในระยะยาวได้ ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือ วิกฤตการณ์ Subprime ซึ่งเกิดจากการที่สถาบันการเงินในสหรัฐอเมริกามีการให้สินเชื่อคุณภาพด้อย (Subprime Loan) เพราะ

ต้องการ ขยายพอร์ตสินเชื่อ โดยไม่ได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิตอย่างเพียงพอ ทำให้สถาบันการเงิน มีความเสี่ยงด้านเครดิตสูง ดังนั้น ถึงแม้ว่าสถาบันการเงินสามารถขยายพอร์ตสินเชื่อได้ตามเป้าหมาย และมีผลกำไรระยะสั้น แต่ในระยะยาวแล้ว เมื่อลูกหนี้ Subprime ไม่สามารถหาเงินมาชำระหนี้ได้ ทำให้สถาบันการเงินหลายแห่งต้องประสบภาวะล้มละลาย

2.2 ความกลัวที่จะสูญเสียงาน

เนื่องจากผู้ถือหุ้นถือเป็นเจ้าของบริษัท และถือเป็นนายจ้างของผู้บริหารระดับสูง และสิ่งที่ผู้ถือหุ้นคาดหวังจากผู้บริหารระดับสูง คือ การบริหารงานให้บริษัทมีผลกำไร เพื่อผู้ถือหุ้นจะได้รับเงินปันผลจากผลกำไรขององค์กร ดังนั้น ผู้บริหารระดับสูงจึงถูกกดดันให้บริหารงานเพื่อให้บริษัทมีกำไรมากที่สุด เพราะหากผลการดำเนินงานของบริษัทไม่ดี ก็อาจทำให้ผู้บริหารถูกไล่ออกได้

ด้วยความกลัวที่จะสูญเสียงาน ผู้บริหารจึงอาจกำหนดกลยุทธ์และบริหารงานที่ทำให้องค์กรมีความเสี่ยงสูง เพื่อให้การบริหารงานบรรลุเป้าหมายที่ผู้ถือหุ้นพึงพอใจ ถึงแม้ว่าจะมีความเสี่ยงที่บริษัทจะประสบภาวะขาดทุนสูงด้วยเช่นกัน ตัวอย่างเช่น ผู้บริหารของบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง ต้องการให้บริษัทมีอัตราการเติบโตของเบี้ยประกันภัยที่ 20% อย่างไรก็ตาม เนื่องจากตลาดมีการแข่งขันสูง ทำให้ผู้บริหารตัดสินใจลดเบี้ยประกันภัย เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งของตลาด และเพื่อให้บรรลุเป้าหมายการเติบโตที่ 20% ได้ โดยหวังว่าจะนำเบี้ยประกันภัยที่ได้มาไปลงทุนที่มีความเสี่ยงสูง เพื่อนำผลตอบแทนจากการลงทุนที่ได้มาชดเชยส่วนขาดทุนซึ่งเกิดจากการรับประกันภัย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการลงทุนที่มีความเสี่ยงสูง นอกจากจะสามารถให้ผลตอบแทนที่สูงแล้ว ยังอาจนำมาซึ่งผลขาดทุนที่สูงด้วยเช่นกัน และหากการลงทุนประสบภาวะขาดทุน ก็จะส่งผลให้บริษัทประกันภัยแห่งนั้นประสบภาวะขาดทุนทั้งด้านการรับประกันภัย และการลงทุน ซึ่งส่งผลต่อฐานะการเงินของบริษัทประกันภัยอย่างมากได้

2.3 การมองโลกในแง่ดี (Optimistic)

การที่ผู้บริหารยอมรับความเสี่ยงที่อยู่ในระดับสูงอาจมิได้เกิดจากการจงใจให้องค์กรมีความเสี่ยงเพื่อแลกกับผลตอบแทนที่จะได้จากการรับความเสี่ยง แต่เกิดจากการมองโลกในแง่ดีของผู้บริหารเอง ตัวอย่างของการมองโลกในแง่ดีของผู้บริหารซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งให้เกิดวิกฤตการณ์แฮมเบอร์เกอร์ คือ การซื้อขายตราสารอนุพันธ์ CDS ซึ่งมีความเสี่ยงสูงและให้ผลตอบแทนสูง จึงทำให้เกิดการซื้อขายเพื่อเก็งกำไรกันเป็นจำนวนมาก โดยผู้บริหารตัดสินใจลงทุนใน CDS จำนวนมากเพื่อพยายามกอบโกยผลกำไรให้มากที่สุดถึงแม้จะทราบถึงความเสี่ยงเป็นอย่างดี แต่อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารอาจคิดว่าการที่ไม่กอบโกยผลกำไรในเศรษฐกิจขาขึ้นเช่นนี้เป็นการโง่ และมองโลกในแง่ดีว่า เหตุการณ์ฟองสบู่แตกจะไม่เกิดในยุคการบริหารของตน หรืออาจไม่เกิดขึ้นเลย ทำให้สถาบันการเงินหลายแห่งประสบปัญหาทางการเงินเมื่อเกิดวิกฤต Subprime ขึ้น

3. การบริหารจัดการพฤติกรรม “ความโลภ” ของผู้บริหาร

เมื่อ CEO ของบริษัททราบถึงพฤติกรรม “ความโลภ” ของผู้บริหารแล้ว จะสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงอันเกิดจากพฤติกรรมดังกล่าวได้อย่างไร ในที่นี้ เรานำเสนอวิธีการที่น่าสนใจในการบริหารจัดการ ดังนี้

3.1 การบริหารความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

ในปัจจุบัน เครื่องมือในการวัดความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ยังไม่พัฒนามากนัก ทำให้ยังไม่มีกรอบแนวคิดที่ชัดเจนเพื่อช่วยในการวิเคราะห์และตัดสินใจอย่างไร

ก็ตาม CEO สามารถช่วยผู้บริหารโดยทำการตรวจทานความเหมาะสมของแนวคิดของผู้บริหารที่ส่งผลต่อการตั้งสมมติฐานของความเสี่ยงต่างๆ และ CEO ควรสั่งการให้

- มีการวิเคราะห์ความเหมาะสมของโมเดลและกลยุทธ์ขององค์กรเป็นประจำ โดยมุ่งเน้นเรื่องการระบุและติดตามแนวโน้มของความเสี่ยงที่ส่งผลต่อผลการดำเนินงานขององค์กร

- ประเมินความเหมาะสมของกลยุทธ์ต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อควบคุมความผันผวนของผลการดำเนินงาน และปรับปรุงการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน

- ประเมินความน่าจะเป็นที่แผนธุรกิจจะล้มเหลว

- จัดทำแผนไว้ล่วงหน้าในกรณีที่องค์กรประสบปัญหาทางการเงิน หรือเงินกองทุนขององค์กรลดลงอย่างมาก แผนดังกล่าวควรระบุถึงประเด็นต่างๆ เช่น การจัดสรรเงินทุน การเปลี่ยนขีดจำกัดต่างๆ (Limits) การทำความเข้าใจกับหน่วยงานกำกับ เป็นต้น

- กำหนดให้ผู้บริหารต้องมีวินัยในการบริหารงาน อาทิเช่น บริหารงานด้วยความรอบคอบ (Prudence) และให้ความสำคัญกับผลประโยชน์ขององค์กรทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

3.2 สร้างแรงจูงใจระยะยาว

เนื่องจากสาเหตุหนึ่งของพฤติกรรม “ความโลภ” เกิดจากโครงสร้างการให้ผลตอบแทนต่อผู้บริหาร (Compensation structure) ซึ่งมุ่งเน้นที่ผลกำไรระยะสั้น อันเป็นแรงจูงใจให้ผู้บริหารต้องการที่จะให้องค์กรรับความเสี่ยงเพื่อผลตอบแทนที่สูง ดังนั้น การจัดการความเสี่ยงอันเกิดจาก “ความโลภ” จึงอาจทำได้โดยการกำหนดการจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้บริหาร โดยมุ่งเน้นที่ผลการดำเนินงานระยะยาวขององค์กรมากกว่าจะเป็นผลการดำเนินงานระยะสั้น

3.3 ระบบควบคุมภายในและตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิภาพ

ระบบควบคุมภายในและตรวจสอบภายในเป็นเครื่องมือหนึ่งที่ช่วยให้มั่นใจได้ว่าผู้บริหารได้ทำการบริหารงานอย่างเหมาะสม โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ขององค์กรเป็นสำคัญ ดังนั้น การมีระบบควบคุมภายในและตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิภาพจะช่วยให้ผู้บริหารบริหารงานอย่างเหมาะสม และสอดคล้องกับกลยุทธ์และแผนงานขององค์กร

4. บทสรุป

เมื่อพฤติกรรม “ความโลภ” ของผู้บริหาร เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้องค์กรมีความเสี่ยงด้านกลยุทธ์สูงขึ้น และส่งผลให้ความเสี่ยงด้านต่างๆ สูงขึ้นตามไปด้วย อันเห็นได้อย่างชัดเจนจากวิกฤตการณ์ทางการเงินโลกที่ผ่านมาแต่ยังไม่ผ่านไป ดังนั้น การเข้าใจและบริหารจัดการ “ความโลภ” ของผู้บริหารจึงเป็นสิ่งจำเป็น และผู้บริหารเองสามารถบริหารจัดการ “ความโลภ” ด้วยตนเองได้หากมีความรู้เท่าทันแรงจูงใจและพฤติกรรมของตนเอง ทำให้การบริหารความเสี่ยงอย่างรอบคอบและมี “สติ” สามารถประสบความสำเร็จได้

กลีบกุหลาบที่โหยหา...
กว่าจะมาเป็นแอคทัวรี : ตอนที่ 4
นิยามนิยม

"MyTom"

ช่วงที่รอเรียกสัมภาษณ์อยู่นั้น ผมก็ได้เสาะหาความหมายที่แท้จริงของการเป็นแอคชัวรี สมัยนั้นมีแค่เพียงไม่กี่เว็บไซต์ที่กล่าวถึงแอคชัวรี แต่ที่ควานหามาทั้งหมด ผมชอบคำนิยามที่เป็นที่นิยมกันดังต่อไปนี้ครับ

"Actuaries are experts in assessing the financial impact of tomorrow's uncertain events. They enable financial decisions to be made with more confidence by: 1) Analyzing the past, 2) modeling the future, 3) assessing the risks involved, and 4) communicating what the results mean in financial terms" จาก http://www.actuaries.org.nz/

แอคชัวรีเป็นผู้เชี่ยวชาญในการประเมินผลกระทบทางด้านการเงินของความไม่แน่นอนในอนาคต โดยทำให้การตัดสินใจทางด้านการเงินเป็นไปด้วยความมั่นใจมากยิ่งขึ้นด้วยการ

- วิเคราะห์ "อดีต"
- จำลอง "อนาคต"
- ประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง
- สื่อสารถึงผลลัพธ์ที่ออกมา ในความหมายทางด้านการเงิน

ส่วนคำนิยามของเมืองผู้ดีก็สั้นๆ กระทัดรัดกินใจว่า "Actuaries are problem solvers, business analysts, consultants and financial risk assessors who look at past and present information, to develop and communicate a picture of the future" จาก http://www.actuaries.org.uk/careers ซึ่งถ้าให้แปลเป็นไทยก็คงได้ความหมายประมาณว่า "แอคชัวรีคือนักแก้ปัญหา นักวิเคราะห์ธุรกิจ ที่ปรึกษา และผู้ที่ประเมินความเสี่ยงทางการเงิน ซึ่งมองลงไปที่อดีตและข้อมูลในปัจจุบัน เพื่อที่จะสร้างและสื่อสารภาพของอนาคต"

โดยส่วนตัวแล้วผมชอบสโลแกนที่สั้นๆ จำง่ายๆ แต่แปลเป็นไทยไม่ออก ซึ่งประโยคนี้คลอบคลุมทุกอย่างที่กล่าวมาตั้งแต่ต้นเลยครับ นั่นก็คือ "Actuaries Make Financial Sense of the Future" โดยฟังดูแล้วก็สมเหตุสมผลดีครับ

ซึ่งจากนิยามข้างต้นที่กล่าวมาทั้งหมดแล้ว ผมก็อดสงสัยไม่ได้ว่า แอคชัวรีต่างกับนักบัญชี (Accountant) นักเศรษฐศาสตร์ (Economist) หรือแม้กระทั่งนักทำนายอนาคต (Futurist) อย่างไร

สิ่งเหล่านี้ก็คงเคยเป็นคำถามสำหรับคนหลายๆ คน รวมถึงแอคชัวรีบางคนเสียด้วยซ้ำ จากประสบการณ์การทำงานสายอาชีพนี้มาเกือบทศวรรษ ผมก็ขอบังอาจสรุปอย่างคร่าวๆ ว่านักบัญชีคือผู้ที่จัดทำเรื่องราวในอดีตให้ออกมาเป็นตัวเลขในปัจจุบัน (เช่น งบการเงิน, งบกำไรขาดทุน, งบกระแสเงินสด, และอื่นๆ) แต่แอคชัวรีคือผู้ที่ประเมินเรื่องราวในอนาคตให้ออกมาเป็นตัวเลขในปัจจุบัน ซึ่งเรื่องของอนาคตนั้นเป็นเรื่องที่ไม่แน่นอนทำให้แอคชัวรีจำเป็นที่จะต้องเข้าใจพื้นฐานทางศาสตร์วิชาแขนงอื่นๆ ด้วย อย่างขงเบ้งยังดูดาวกับดูดินฟ้าอากาศได้เพื่อเอาไว้ใช้กำหนดกลยุทธ์กับจัดการบริหารกระบวนทัพฉันใด แอคชัวรีที่ดีก็ต้องเข้าใจเรื่องกฎหมาย สภาพเศรษฐกิจ สภาพสังคม มองการณ์ไกล และมีความรู้รอบนอกตำราฉันนั้น

แล้วสิ่งที่ขาดเสียไม่ได้เลยสำหรับการที่เป็นแอคชัวรีก็คือการมีนิสัยใฝ่รู้ ขวนขวายหาสิ่งใหม่ๆ ใส่ตัวอยู่เสมอ เพราะความรู้นั้นเรียนกันยังไงก็ไม่หมด ส่วนนิสัยการสอดรู้นั้นไม่เกี่ยวกัน อันนี้คงขึ้นกับนิสัยส่วนตัวของแต่ละคนมากกว่าครับ

และเมื่อผมเห็นนิยามของแอคชัวรีเหล่านี้เข้าก็เลยไม่แปลกใจที่ทำไมบริษัทประกันชีวิตถึงต้องการแอคชัวรีใจจะขาดนั่นก็คงเป็นเพราะแอคชัวรีเป็นหนึ่งในฟันเฟืองสำคัญของบริษัทเหล่านี้ที่ช่วยกำหนดทิศทางและวางแผนกลยุทธ์ให้บริษัทดำเนินงานไปได้ตามมาตรฐานสากลอย่างมืออาชีพ และเมื่อลองค้นคว้าไปต่อดูแล้วก็เห็นได้ชัดว่าแอคชัวรีนั้นเป็นสิ่งที่จำเป็นสำหรับบริษัทหรือองค์กรต่างๆ ที่ต้องจำลอง “อนาคต” และ "สิ่งที่ไม่แน่นอน" ให้ขึ้นมาเป็นต้นทุนหรือตัวเลขขึ้น บริษัทเหล่านั้นไม่ว่าจะเป็นบริษัทประกันวินาศภัยที่ประกันบ้าน รถยนต์ ที่ดินหรือทรัพย์สิน ไปจนถึงหน่วยงานรัฐบาลที่ดูแลกองทุนประกันสังคม กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ หรือแม้กระทั่งโรงพยาบาลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกันสุขภาพ ก็ล้วนแต่ต้องมีแอคชัวรีอยู่ในองค์กรกันทั้งนั้น แต่สิ่งเหล่านี้ยังไม่เกิดในประเทศไทยเพราะว่าจำนวนบุคลากรยังขาดแคลนอยู่

ประกอบกับวิชาการสอบของแอคชัวรีระดับมาตรฐานสากลโลกนั้นมีความยากยิ่งกว่าหลักสูตรวิชาชีพในแขนงอื่นหลายเท่านัก

สุดท้ายผมถือว่าหน้าที่ของแอคชัวรีรุ่นเฟลโล่อย่างผมก็คือการช่วยกันยกระดับมาตรฐานของความสามารถรวมทั้งปริมาณจำนวนคนที่เข้ามาสู่สายอาชีพนี้ให้สามารถช่วยกันพัฒนาอุตสาหกรรมในประเทศให้เติบโตทัดเทียมกับประเทศอื่นๆ ได้ ถึงแม้ว่าฝันนี้จะยังคงไม่เป็นจริงในเร็ววัน แต่สักวันเราคงจะไปถึงจุดนี้ได้

ว่าแต่ว่าเรื่องราวในตอนนี้ยังคงเป็นการรอสัมภาษณ์อยู่ไม่ได้ไปไหนเลย ตอนต่อไปคงจะเข้าช่วงจังหวะการสัมภาษณ์งานแล้วล่ะครับ

ตบท้ายด้วยคำนิยามของแอคชัวรีของอเมริกาหรือที่เรียกว่า The Society of Actuaries (SOA) อันนี้เค้าก็เขียนเอาไว้ดีเหมือนกันว่า “An actuary is a business professional who analyzes the financial consequences of risk. Actuaries use mathematics, statistics and financial theory to study uncertain future events, especially those of concern to insurance and pension programs. They evaluate the likelihood of those events, design creative ways to reduce the likelihood and decrease the impact of adverse events that actually do occur.”

Andrew Leung, FIAA ... เขามาแล้ว

สวัสดีค่ะท่านผู้อ่านทุกท่าน...จดหมายข่าวฉบับนี้ IPRB ขออนุญาตใช้พื้นที่เล็กๆ ในการแนะนำสมาชิกใหม่ของเรา ให้ท่านผู้อ่านได้รู้จักกันค่ะ เขาเป็นสมาชิกที่ IPRB รอคอย อุตสาหกรรมประกันวินาศภัยรอคอย และเราใช้เวลากว่า 1 ปี ในการค้นหา

คุณ Andrew Leung ร่วมงานกับ IPRB ในตำแหน่ง Chief Actuary ตั้งแต่ 15 มิถุนายน 2552 ที่ผ่านมา เขาเป็นทรัพยากรกลางของธุรกิจประกันวินาศภัยอย่างแท้จริง และการเข้ามาของเขามีภารกิจใหญ่รออยู่แล้วล่วงหน้า ก็คือ การเตรียมความพร้อมให้แก่ตลาดประกันวินาศภัยในการเข้าสู่ระบบการดำรงเงินกองทุนตามความเสี่ยง หรือ RBC ในปี 2554 โดยมุ่งเน้นในงานเทคนิคที่เกี่ยวข้องทั้งหมด

ก่อนหน้าที่จะร่วมงานกับ IPRB คุณ Andrew เป็น Actuary ที่ทำงานในธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศออสเตรเลียนานนับ 10 ปี เขาเคยทำงานกับ Calliden Group ในตำแหน่ง Manager - Actuarial Services และ Pricing and Portfolio Manager เขายังเคยร่วมงานกับ QBE Insurance Australia ในตำแหน่ง Actuary และเริ่มงานแรกโดยการเป็น Actuarial Analyst ที่ Tillinghast-Towers Perrin (Australia) โดยความรับผิดชอบและประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมาทำให้คุณ Andrew มีความเชี่ยวชาญทั้งในด้าน Pricing, Reserving, Reinsurance Modeling และ Portfolio Management

คุณ Andrew เป็นสมาชิกระดับ Fellow ของ Institute of Actuaries of Australia ตั้งแต่ปี ค.ศ. 2001 เขาสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทด้าน Applied Statistics และระดับปริญญาตรีด้านเศรษฐศาสตร์ สาขา Actuarial Studies จากมหาวิทยาลัย Macquarie University ประเทศออสเตรเลีย และยังพ่วงด้วยอนุปริญญาด้าน Applied Finance and Investment จาก Securities Institute of Australia อีกด้วย

"I endeavor to strengthen the analytical capability and actuarial expertise in IPRB and assist it to play a pivotal role in the modernization of Thai insurance industry while maintaining an open and constructive dialogue with the stakeholders so that we can go move forward with the same objective in mind."

คุณ Andrew มีความมุ่งมั่นอย่างสูงที่จะเป็นแรงหนึ่งในการร่วมพัฒนาอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยไทย ในภาวะที่ภาวะแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจอยู่ในช่วงเวลาของการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ และหลายอย่างอยู่ในจุดเริ่มต้น แน่นอนว่าในอีกด้านหนึ่งก็เป็นความท้าทายสำหรับตัวเขาเองเลยทีเดียว IPRB หวังเป็นอย่างยิ่งเช่นกันที่จะได้เห็นทีม IPRB ที่แข็งแกร่งพร้อมที่จะเป็นหน่วยสนับสนุนให้ทุกฝ่ายเดินหน้าไปพร้อมๆ กันได้อย่างแข็งแรง อันจะนำมาซึ่งความมั่นคงของธุรกิจประกันวินาศภัยในระยะยาว

RBC ยกที่ 2 ... Market Test Run

คณะทำงาน RBC สมาคมประกันวินาศภัย

ฉบับนี้เราจะพาท่านเกาะติดความคืบหน้า เรื่อง กรอบการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk - Based Capital: RBC) ซึ่งจะนำมาใช้เป็นกฎเกณฑ์ในการกำกับดูแลฐานะทางการเงินของบริษัทประกันภัย และจะเริ่มมีผลบังคับใช้ตามกฎหมายตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 เป็นต้นไป ทั้งนี้ความคืบหน้าระหว่างเดือนเมษายน ถึง กรกฎาคม 2552 ดำเนินมาตามลำดับดังนี้

■ **เมษายน 2552** - ทาง คปภ. ได้ขอความร่วมมือให้บริษัทประกันภัยเสนอความคิดเห็นต่อรายงานที่ปรึกษาฉบับที่ 1 (First Consultation Paper) และได้สิ้นสุดไปแล้วตั้งแต่เมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2552 ที่ผ่านมา

■ **พฤษภาคม 2552** - คปภ. ได้ขอความร่วมมือให้บริษัทประกันวินาศภัยทุกบริษัทแสดงความเห็นต่อร่างประกาศกฎหมายว่าด้วยการประเมินราคาทรัพย์สินและหนี้สินของบริษัทประกันภัย โดยมีการแก้ไขเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายว่าด้วยการลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันภัย ซึ่งอนุญาตให้บริษัทประกันภัยสามารถลงทุนในสลากออมทรัพย์ ตราสารอนุพันธ์ และลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ได้ และเพื่อให้หลักเกณฑ์ในการประเมินราคามีความชัดเจนขึ้นและเป็นการปรับบางส่วนเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการวัดมูลค่ายุติธรรมตามหลักเกณฑ์การดำรงเงินกองทุนตามความเสี่ยงที่จะมีผลบังคับใช้ในปี 2554

■ **มิถุนายน 2552**

● คณะทำงานฯ ได้ข้อสรุปเบื้องต้นของค่าความเสี่ยง (Risk Margin) ทางด้านสินทรัพย์ ซึ่งได้แก่ ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาและอัตราดอกเบี้ย (Market Risk & Interest Rate Risk) และความ เสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk) เพื่อนำมาใช้ในการทำ Market Test Run ในช่วงปลายเดือนกรกฎาคม 2552 นี้

● สำหรับความเสี่ยงด้านประกันภัย (Insurance Risk) นั้น เนื่องจากทั้งค่าเผื่อความผันผวน (Provision for Adverse Deviation) ของเงินสำรองทางเทคนิคและค่าความเสี่ยง (Risk Margin) สำหรับคำนวณเงินกองทุนที่ทางที่ปรึกษานำเสนอแก่คณะทำงานมีความผันผวนสูงมาก คณะทำงานฯ ได้มีมติให้ IPRB ศึกษาอีกครั้งโดยจัดเก็บข้อมูลจากบริษัทประกันวินาศภัยใหม่ โดย IPRB ได้ดำเนินการและนำส่งรายงานผลการศึกษา Non-Life Insurance Liability Risk Margins ให้แก่ผู้เกี่ยวข้องเป็นที่เรียบร้อยแล้ว (ท่านที่สนใจสามารถอ่านรายงานดังกล่าวได้ที่ www.iprbthai.org) ทั้งนี้เพื่ออำนวยให้ที่ปรึกษากำหนดค่าเผื่อความผันผวนของเงินสำรองทางเทคนิค และค่าความเสี่ยงสำหรับคำนวณเงินกองทุนที่เหมาะสมต่อไป

■ **กรกฎาคม 2552**

● ที่ปรึกษานำเสนออัตราค่าความเสี่ยงที่จะนำมาใช้ในช่วงการทดสอบไว้ใน Parameters Paper และพร้อมกันได้ออก Actuarial Guidance Notes สำหรับ Actuary ด้วย

● คปภ. ได้จัดประชุมชี้แจงกระบวนการทำ Market Test Run ระหว่าง 20 ก.ค. - 15 ก.ย. 52 พร้อมกับให้คำอธิบายการใช้ template ที่ใช้ในการคำนวณเงินกองทุน

ถึงตรงนี้ ผู้อ่านคงมีคำถามว่า แล้วจะเดินกันต่ออย่างไรและจะต้องทำอะไร เมื่อไหร่ เราจึงขอนำเสนอกำหนดการของกิจกรรมหลักๆ ภายใต้โครงการ RBC นับจากนี้เป็นต้นไปจนถึงปี 2553 ไว้ ณ ที่นี้เลยดังนี้

วันที่	กิจกรรม
30 มิถุนายน 2552	IPRB นำส่งรายงานผลการศึกษา Non-Life Insurance Liability Risk Margins
10 กรกฎาคม 2552	ที่ปรึกษาโครงการนำส่งค่าความเสี่ยง (Risk Margin) สำหรับการประกันวินาศภัยต่อ คปภ.
15 กรกฎาคม 2552	● คณะทำงาน RBC และคปภ.ประชุมเพื่อสรุปเรื่องค่าความเสี่ยง (Risk Margin) ที่จะใช้ใน Market Test Run ทั้งหมด ● ที่ปรึกษาโครงการนำเสนอคณะทำงาน 1. คำแนะนำสำหรับ Market Test Run 2. ร่างแนวทางปฏิบัติสำหรับนักคณิตศาสตร์ประกันภัย 3. การปรับปรุงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และ 4. Template สำหรับการคำนวณ RBC
17 กรกฎาคม 2552	สัมมนาและอบรมการใช้ Template สำหรับคำนวณเงินกองทุน
20 กรกฎาคม 2552	เริ่ม Market Test Run สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัย (เฉพาะบริษัทที่สมัครใจเข้าร่วม)
15 กันยายน 2552	บริษัทประกันวินาศภัย นำส่งผลการทำ Market Test Run ต่อคปภ.
30 กันยายน 2552	● ที่ปรึกษาและคปภ. สรุปผลการทำ Market Test Run ● ที่ปรึกษานำเสนอรายงานที่ปรึกษาฉบับที่ 2 (The 2nd Consultation Paper)
5 ตุลาคม 2552	ประชุม Steering Committee
7 ตุลาคม 2552	นำเสนอรายงานที่ปรึกษาฉบับที่ 2 ต่อภาคธุรกิจ โดยที่ปรึกษา และ คปภ.
6 พฤศจิกายน 2552	ปิดรับความคิดเห็นต่อรายงานที่ปรึกษาครั้งที่ 2 จากภาคธุรกิจ
30 พฤศจิกายน 2552	ที่ปรึกษา สรุปความคิดเห็นต่อรายงานที่ปรึกษาครั้งที่ 2 จากภาคธุรกิจ
20 ธันวาคม 2552	ที่ปรึกษานำส่ง - ร่างกฎเกณฑ์เรื่องการดำรงเงินกองทุนตามความเสี่ยง - แนวทางปฏิบัติสำหรับนักคณิตศาสตร์ประกันภัยฉบับสมบูรณ์ - กฎเกณฑ์และการจัดการที่จะนำไปสู่การปฏิบัติตามเกณฑ์การดำรงเงินกองทุนตามความเสี่ยง
มกราคม - มีนาคม 2553	● คปภ. แจ้งวัตถุประสงค์และความต้องการในการทำ Parallel Run ต่อภาคธุรกิจ ● คปภ. จัดทำรายงานที่ปรึกษาฉบับที่ 2 ชุดสุดท้าย รวมทั้งกฎเกณฑ์และการปฏิบัติตามเกณฑ์การดำรงเงินกองทุนตามความเสี่ยงเป็นภาษาไทย และแจกจ่ายให้ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง
1 เมษายน 2553	ภาคธุรกิจทำ Parallel Run โดยใช้ข้อมูลปี 2552
30 มิถุนายน 2553	กำหนดส่งรายงานเงินกองทุนตามความเสี่ยงครั้งที่ 1 ต่อคปภ.

หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้

RBC Corner โฉมใหม่

IPRB พร้อมเปิดให้บริการระบบข้อมูลข่าวสารด้านการพัฒนากรอบการดำรงเงินกองทุนตามความเสี่ยง (Risk-Based Capital หรือ RBC) ซึ่งเป็นบริการข้อมูลสารสนเทศผ่านระบบอินเทอร์เน็ตที่ IPRB มุ่งมั่นจัดทำขึ้น เพื่อเป็นเครื่องมือในการสร้างความเข้าใจ แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจทั่วไป ซึ่งเข้าถึงได้ง่ายและใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ท่านที่สนใจสามารถเข้าไปใช้งานได้ โดยคลิ๊กเข้าไปดูรายละเอียดได้จาก Banner : RBC Corner ในเว็บไซต์ www.iprbthai.org

ภายในบรรจุไปด้วยกรอบเนื้อหาที่น่าสนใจ ซึ่งประกอบด้วย

- RBC Helpdesk: ช่องทางการสื่อสารที่หลากหลายทั้งในรูปแบบของ
  - Call Center: 0 2651 4506-9 กด 1
  - E-mail: rbc_helpdesk@iprbthai.org
  - Webboard: ร่วมตั้งกระทู้ในหน้ากระดานสนทนาง่ายๆ เพียงลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมเป็นสมาชิกกับ RBC Corner
- What's New: เกาะติดสถานการณ์ RBC อย่างใกล้ชิด รวมทั้งร่วมย้อนดูเส้นทางการเดินทางของโครงการ RBC
- FAQ: หากคุณมีคำถาม เราก็มีคำตอบ... ไขข้อข้องใจ ในทุกเรื่องของ RBC
- RBC Library: คลังความรู้เรื่อง RBC สามารถคลิ๊กดาวน์โหลดเอกสารสำคัญได้

ด้วยความมุ่งมั่นและตั้งใจ เราขอเชิญชวนทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ใช้ประโยชน์จากช่องทางการสื่อสารต่างๆ ที่จะเอื้อให้ทุกคนได้เข้าถึง เข้าใจ และปฏิบัติได้จริง

โปรโมชั่นพิเศษ
สื่อ/สิ่งพิมพ์ IPRB

Package 1

หนังสือ การคำนวณเงินสำรองค่าสินไหมทดแทน
(Loss Reserving)
ปกติราคา 150 บาท

Best Seller

หนังสือ ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการคำนวณอัตราเบี้ยประกันภัย
(Introduction to Ratemaking)
ปกติราคา 79 บาท

โปรโมชั่นพิเศษ --> พิเศษกว่านั้น ... ซื้อ 2 เล่มนี้
ปกติราคา 229 บาท
เหลือเพียง **190** บาท
หรือซื้อ 10 ชุดขึ้นไป สมนาคุณ**ฟรี !** อีก 1 เล่ม

Package 2

หนังสือ ต้นทุนความเสียหายอ้างอิงของการประกันอัคคีภัย ปี 2550
ฉบับสมบูรณ์ ปกติราคา 200 บาท

หนังสือ ต้นทุนความเสียหายอ้างอิงของการประกันอัคคีภัย ปี 2550
ฉบับเจ้าหน้าที่พิจารณารับประกันภัย ปกติราคา 50 บาท

โปรโมชั่นพิเศษ --> พิเศษสุดๆ...
เมื่อ ซื้อทั้ง 2 เล่ม ปกติราคา 250 บาท
ลดเหลือเพียง 150 บาท เท่านั้น ! (มีจำนวนจำกัด)
หรือ สั่งซื้อทั้ง 2 เล่ม จำนวน 10 ชุด ขึ้นไป

รับฟรี!

หนังสือ ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการคำนวณอัตราเบี้ยประกันภัย
(Introduction to Ratemaking) **เพิ่มอีก 1 เล่ม**

Package 3

หนังสือ ต้นทุนความเสียหายอ้างอิงของการประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน ปี 2551 *ฉบับเจ้าหน้าที่พิจารณารับประกัน* ปกติราคา 60 บาท

ซีดี-รอม ต้นทุนความเสียหายอ้างอิงของการประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน ปี 2551 *ฉบับสมบูรณ์* ปกติราคา 160 บาท

โปรโมชั่นพิเศษ --> ซื้อ 2 ชิ้น ปกติ 220 บาท
พิเศษสุดคุ้ม... ซื้อ 2 ชิ้น จ่ายราคาเดียวเพียง 170 บาท

สั่งซื้อมากกว่า 1 Package รับฟรี! อีก 1 ชิ้น เลือกได้ตามใจคุณ..
ตั้งแต่ วันนี้ - 30 กันยายน นี้ เท่านั้น!!

วิธีการชำระเงินและรับหนังสือ

☐ **โอนเงินเข้าบัญชี** สมาคมประกันวินาศภัย
บัญชีกระแสรายวัน เลขที่บัญชี 049-3-01998-5
ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาถนนวิทยุ
พร้อมแฟกซ์หลักฐานการโอนเงินและแจ้งการสั่งซื้อมาที่...
ฝ่ายสื่อสารองค์กรสำนักงานอัตราเบี้ยประกันวินาศภัย
โทรสาร 02 651 4510 สำนักงานฯ จะจัดส่งใบเสร็จรับเงินไปให้พร้อมกับหนังสือ/ซีดี-รอมที่สั่งซื้อ

ท่านต้องการรับหนังสือ/ซีดี-รอม โดยให้จัดส่งทาง.....

☐ **ไปรษณีย์ลงทะเบียน**
*** สำนักงานฯ คิดค่าใช้จ่ายในการจัดส่งเพิ่มเติม ***หน่วยละ 30 บาท***

☐ **Mailbox ของสมาคมประกันวินาศภัย**
*** กรณีนี้***ไม่มีค่าใช้จ่าย***ในการจัดส่งเพิ่มเติม

☐ **เงินสด** ชำระเงินด้วยตนเองและรับหนังสือ/ซีดี-รอมที่ *ฝ่ายบริหารสำนักงาน สำนักงานอัตราเบี้ยประกันวินาศภัย อาคารสินธร อาคาร 2 ชั้น 14 130 ถ.วิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330*
(แผนที่สำนักงานฯ: http://www.iprbthai.org/new/contactus.aspx)

☐ **เงินสด** ชำระเงินด้วยตนเองและรับหนังสือ/ซีดี-รอมที่ *ฝ่ายบริหาร-ส่วนงานบริการ สมาคมประกันวินาศภัย อาคารสมาคมฯ ชั้น 1 223 ซอยร่วมฤดี ถ.วิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพ 10330*
(แผนที่สมาคมฯ: http://www.thaigia.com/contact.html)

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่.....

ฝ่ายสื่อสารองค์กร โทรศัพท์ 02-651-4506-9 ต่อ 128 อีเมลล์ iprb@iprbthai.org

“ความเป็นเลิศประกันภัยไทย”
ก้าวย่างใหม่...ยิ่งใหญ่กว่าเดิม

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้ย้ายที่ทำการไปยังสำนักงานแห่งใหม่ใจกลางเมือง บนถนนรัชดาภิเษก... ยิ่งใหญ่ กว้างขวาง เดินทางสะดวกสบาย พร้อมให้บริการได้มากกว่าเดิม...

สำนักงานแห่งใหม่นี้ตั้งอยู่เลขที่ 22/79 ถนนรัชดาภิเษก แขวงจันทรเกษม เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 ซึ่งได้เตรียมช่องทางในการสื่อสารไว้มากมาย ที่หมายเลข....

- โทรศัพท์ 0-2515-3999
- โทรสาร 0-2513-1466 หรือ
- บริการสายด่วนประกันภัย 1186 ที่พร้อมตอบทุกข้อสงสัยทุกรายละเอียด
- บริการข้อมูลสารสนเทศผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ที่เว็บไซต์ www.oic.or.th