

IPRB

ฉบับที่ 17 เดือนตุลาคม-ธันวาคม 2552

ISSN 1905-1166



Monthly IBNR case study # 2

ลักษณะเงื่อนไขและประโยชน์ของการออกแบบ
ประกันภัยประเภทต่างๆ
(Design the ALR and the Non ALR product)

มุมมองในอนาคตที่มีต่อเงินกองทุนตามความเสี่ยง
(Risk Based Capital) ตามแนวทางสากล

RBC ยกที่ 3 ... Market Testing





From IPRB

สวัสดีค่ะท่านผู้อ่านทุกท่าน... จดหมายข่าว IPRB ฉบับนี้เรามีบทความพิเศษ (Special Scoop) เรื่อง Monthly IBNR case study # 2 ที่จะแนะนำให้ผู้อ่านได้รู้จักวิธีการคำนวณในการประมาณการเงินสำรอง ซึ่งจะช่วยให้สามารถวิเคราะห์ถึงผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของเงินสำรองของอุบัติเหตุก่อนหน้าและเงินสำรองที่เพิ่มขึ้นของอุบัติเหตุปัจจุบันได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

อีกหนึ่งบทความพิเศษที่ต่อเนื่องจากฉบับที่แล้ว เจาะลึกกับลักษณะเงื่อนไขและประโยชน์ของการออกแบบประกันภัยประเภทต่างๆ (Design the ALR and the Non ALR product) ซึ่งจะสามารถนำแนวคิดที่ได้ไปประยุกต์กับแบบประกันวินาศภัยได้หลากหลายแบบ

ส่วนในคอลัมน์ประจำ Risk Management พบกับมุมมองในอนาคตที่มีต่อเงินกองทุนตามความเสี่ยง (Risk Based Capital) ตามแนวสากล รู้จักความซับซ้อนในการบริหาร RBC และหลักการทั่วไปของกรอบทางการเงิน (Financial Framework)

สำหรับคอลัมน์ Actuaries' Corner นั้น คุณพิเชฐ เจริญฉวีวิสิณ เล่าถึงการเข้ารับการ "สัมภาษณ์" งานในตำแหน่งนักคณิตศาสตร์ประกันภัย พร้อมปิดท้ายด้วย ยกที่ 3 ... Market Testing ในคอลัมน์ Hot Issue ค่ะ

สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย (IPRB)

สารบัญ

ฉบับที่ 17 เดือนตุลาคม-ธันวาคม 2552

- 3** Monthly IBNR case study # 2
- 5** ลักษณะเงื่อนไขและประโยชน์ของการออกแบบประกันภัยประเภทต่างๆ (Design the ALR and the Non ALR product)
- 9** มุมมองในอนาคตที่มีต่อเงินกองทุนตามความเสี่ยง (Risk Based Capital) ตามแนวทางสากล
- 12** กลยุทธ์หลายที่โยกหา...กว่าจะมาเป็น แอคชูารี: ตอนที่ 5 - สัมภาษณ์
- 15** RBC ยกที่ 3 ... Market Testing

จดหมายข่าว

IPRB

ISSN 1905-1166

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

หากท่านผู้อ่านมีข้อคิดเห็น หรือคำแนะนำใดๆ เกี่ยวกับจดหมายข่าว IPRB กรุณาติดต่อ

ฝ่ายสื่อสารองค์กร

สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัย

ชั้น 14 สินธร ทาวเวอร์ อาคาร 2 เลขที่ 130

ถนนวิทย์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

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

Website: <http://www.iprbthai.org>

e-mail: iprb@iprbthai.org

บทความและความคิดเห็นในจดหมายข่าวฉบับนี้เป็นความคิดเห็นของผู้เขียนแต่ละบุคคล สำนักงานอตราเบี้ยประกันวินาศภัยไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป



Monthly IBNR case study # 2

Andrew Leung, FIAA*

ในจดหมายข่าวฉบับที่แล้วเราได้อธิบายถึงวิธีการคำนวณเงินสำรองสำหรับความเสียหายที่เกิดขึ้นแล้ว แต่ยังไม่ได้รับรายงานรายเดือน (Monthly IBNR) ซึ่งสำนักงาน คปภ. อนุญาตให้นำมาใช้ในการคำนวณรวมทั้งได้แสดงให้เห็นถึงข้อจำกัดของวิธีการนั้นในสถานการณ์ต่างๆ และสิ่งที่เราพึงต้องระมัดระวัง

ฉบับนี้เราจะแนะนำให้ผู้อ่านรู้จักวิธีการคำนวณอีกวิธีหนึ่งซึ่งปรับปรุงจากวิธีการของสำนักงาน คปภ. และปัจจุบันวิธีการนี้ก็เป็นที่เลือกหนึ่งที่นักคณิตศาสตร์ประกันภัยใช้ในการประมาณการเงินสำรองส่วนนี้ โดยวิธีการที่ปรับปรุงใหม่นี้ เราต้องสามารถแยกความเสียหายที่เกิดขึ้นระหว่างปีอุบัติเหตุปัจจุบันและปีอุบัติเหตุก่อนหน้าได้ ตามมาดูกันทีละขั้นตอนเลยนะครับ

ขั้นแรก คำนวณ IBNR สำหรับปีอุบัติเหตุก่อนหน้า (Prior Years IBNR)

ซึ่งประกอบด้วย IBNR จากปีอุบัติเหตุเก่าหลายๆ ปี โดยการคำนวณจะคิดจากเงินสำรองที่จัดสรรไว้ ณ ลิ้นปีที่แล้ว หักด้วยค่าความเสียหายที่จ่ายแล้ว (Paid claim) และค่าประมาณการความเสียหาย (Case estimate) สำหรับลินใหม่ทดแทนของปีอุบัติเหตุก่อนหน้า จากข้อมูลในตารางด้านล่าง IBNR ของปีอุบัติเหตุก่อนหน้าสำหรับการประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ เท่ากับ $174.4 - 103.3 - 52.0 = 19.1$ อย่างไรก็ตาม ควรมีการทบทวนเงินสำรองที่จัดสรรไว้ ณ ลิ้นปีที่ผ่านมามีด้วยว่าเหมาะสมหรือไม่ และหากมีปรับปรุงตัวเลขเงินสำรองนั้น การคำนวณส่วนนี้ก็ต้องนำตัวเลขที่ปรับปรุงแล้วมาใช้

ประเภทการประกันภัย	Prior Years Claims			
	Res Last Yr	Paid This Yr	Case This Yr	IBNR
1. อัคคีภัย	6.3	5.6	0.6	0.1
2. ทางทะเลและขนส่ง	111.9	37.6	78.5	(4.3)
3. รถ-โดยข้อบังคับแห่งกฎหมาย	145.2	41.6	103.3	0.3
4. รถ-โดยความสมัครใจ	174.4	103.3	52.0	19.1
รวม	437.7	188.2	234.4	15.1

* Andrew Leung, FIAA, Chief Actuary, The Insurance Premium Rating Bureau (IPRB)

ขั้นที่สอง คำนวณ IBNR สำหรับปีอุบัติเหตุปัจจุบัน (Current Year IBNR)

เริ่มต้นเราจะต้องประมาณการค่าอัตราส่วนความเสียหายสมบูรณ์ (Ultimate Loss Ratio) สำหรับปีอุบัติเหตุปัจจุบัน ข้อมูลตามตัวอย่างนี้ ใช้วิธีหาค่าเฉลี่ย 12 เดือน (Rolling 12 Months Average) และใช้ดุลยพินิจเพิ่มเติมประกอบการหาอัตราส่วนความเสียหายดังกล่าว ส่วนวิธีการที่สำนักงาน คปภ. เห็นชอบให้ใช้นั้น ใช้อัตราส่วนความเสียหายสมบูรณ์ (Ultimate Loss Ratio) ของปีอุบัติเหตุปีที่ผ่านมา ในการประมาณการตัวเลขรายเดือนในปีปัจจุบัน ประเด็นสำคัญจึงอยู่ที่บริษัทต้องประมาณการความเสียหายที่คาดการณ์ของปีนี้ได้อย่างเหมาะสม

หลังจากได้อัตราส่วนความเสียหายสมบูรณ์สำหรับปีอุบัติเหตุปัจจุบันแล้ว เรานำมาใช้คำนวณหา IBNR โดยเรานำ อัตราส่วนความเสียหายสมบูรณ์นั้น มาประมาณการค่าความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นทั้งหมด (Ultimate Claim) ของปีอุบัติเหตุปัจจุบัน โดยนำเบี้ยประกันภัยที่ถือเป็นรายได้คูณด้วยอัตราความเสียหายสมบูรณ์ หลังจากนั้นหักด้วยค่าความเสียหายที่จ่ายแล้ว (Paid claim) และค่าประมาณการความเสียหาย (Case estimate) สำหรับสินไหมของปีอุบัติเหตุปัจจุบัน ก็จะได้เงินสำรอง IBNR จากข้อมูลในตารางด้านล่าง IBNR ของปีอุบัติเหตุปัจจุบันสำหรับรถยนต์ภาคสมัครใจ จึงเท่ากับ $473.9 \times 60\% - 166.7 - 97.6 = 20.0$

ประเภทการประกันภัย	Current Year Claims				
	NEP	Ult LR	Paid	Case	IBNR
1. อัคคีภัย	110.5	20.0%	15.2	5.2	1.6
2. ทางทะเลและขนส่ง	641.2	15.0%	42.5	80.0	(26.3)
3. รถ-โดยข้อบังคับแห่งกฎหมาย	455.6	35.0%	102.9	65.6	(9.1)
4. รถ-โดยความสมัครใจ	473.9	60.0%	166.7	97.6	20.0
รวม	1,681.1		327.3	248.4	(13.8)

ดังนั้นเงินสำรอง IBNR ทั้งหมดจะเท่ากับผลรวมของ IBNR จากปีอุบัติเหตุปัจจุบันและ IBNR จากปีอุบัติเหตุก่อนหน้า

นอกจากการคำนวณตามขั้นตอนข้างต้นแล้ว นักคณิตศาสตร์ประกันภัยจำเป็นต้องมีกระบวนการติดตามความเหมาะสมของอัตราส่วนความเสียหายสมบูรณ์ของปีปัจจุบันและเงินสำรองที่จัดสรรไว้

ณ สิ้นปีที่แล้ว เป็นรายไตรมาสอีกด้วย

การปรับปรุงวิธีการคำนวณที่บริษัทได้ดำเนินการไปนั้น ทำให้ผลการคำนวณ IBNR ถูกต้องมากยิ่งขึ้น และยังทำให้สามารถวิเคราะห์ถึงผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของเงินสำรองของปีอุบัติเหตุก่อนหน้า และเงินสำรองที่เพิ่มขึ้นของปีอุบัติเหตุปัจจุบันได้ชัดเจนอีกด้วย

ประเภทการประกันภัย	Current IBNR	Prior IBNR	Total IBNR
1. อัคคีภัย	1.6	0.1	1.7
2. ทางทะเลและขนส่ง	(26.3)	(4.3)	(30.6)
3. รถ-โดยข้อบังคับแห่งกฎหมาย	(9.1)	0.3	(8.8)
4. รถ-โดยความสมัครใจ	20.0	19.1	39.1
รวม	(13.8)	15.1	1.4





ลักษณะเงื่อนไขและประโยชน์ ของการออกแบบประกันภัยประเภทต่างๆ (Design the ALR and the Non ALR product)

พิเชษฐ เจียรรมณีทวีสิน (ทอมมี่) FSA, FRM*

ครั้งที่แล้วนั้น เราได้ทราบกันถึงรูปแบบการออกแบบประกันภัยไม่ว่าจะเป็น ALR (Active Life Reserve) Product หรือ Non ALR (Non Active Life Reserve) Product แล้วก็ขอแจกแจงอีกครั้งว่าแบบประกันแบบไหนที่ใช้ Loss Ratio ซึ่งก็คือการใช้รายจ่าย (loss) ทหารด้วยรายรับ (premium) แล้วสมมติว่าได้ค่าออกมาเกือบคงที่ทุกๆ ปีนั้นก็หมายความว่าแบบนั้นเข้าข่ายแบบประกันแบบ Non ALR (Non Active Life Reserve) Product ซึ่งจะมีการกำหนดราคาเบี้ยประกันและคำนวณผลกำไรได้แบบปีชนปี ทำให้ปีเดียวก็พอรู้ผลแล้วว่ากำไรหรือขาดทุน

ในทางตรงกันข้าม การออกแบบประกันชีวิตหรือประกันวินาศภัยที่ไม่สามารถกำหนดแบบปีต่อปีได้ (เช่น เบี้ยต้องคงที่ แต่ต้นทุนกลับต้องสูงขึ้นเรื่อยๆ ทุกๆ ปี) แอคชูว์รี่ก็ต้องกำหนดราคาเบี้ยประกันภัยให้มีค่าสูงเพื่อไว้หนอยในตอนแรก เพื่อเป็นเงินสำรองกรรมธรรมไว้เพื่อต้นทุนการจ่ายค่าสินไหมที่จะต้องสูงขึ้นไปกว่าเบี้ยประกันภัยที่เก็บมาในปีหลังๆ นั่นเองแบบประกันภัยเหล่านี้จะถูกเรียกว่า ALR product (Active Life Reserve product) และที่ถูกต้องเรียกว่า

ก็เพราะว่าแอคชูว์รี่จำเป็นต้องตั้งเงินสำรองที่มีลักษณะเหมือนกับแบบประกันชีวิตถึงแม้ว่าแบบประกันภัยที่ออกแบบนั้นจะเป็นแบบประกันวินาศภัยก็ตาม

เอาเป็นว่า แบบประกันไหนก็ตามที่ไม่สามารถคำนวณแบบปีชนปี หรือ ปีต่อปี ได้ก็จะโดนเหมารวมว่าเป็นแบบ ALR (Active Life Reserve) กันโดยส่วนใหญ่ครับ และการที่ฝ่ายการตลาดหรือฝ่ายขายต้องการที่จะออกแบบประกันให้โดนใจกับลูกค้ามากขึ้นนั้น บริษัทก็อาจต้องขยับมามองการออกแบบประกันประเภท ALR (Active Life Reserve) กันดูบ้าง ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบประกันมะเร็งหรือโรคร้ายแรงต่างๆ หรือการที่เก็บเบี้ยประกันภัยเป็นระยะที่สั้นกว่าระยะเวลาความคุ้มครอง รวมทั้งแนวคิดแปลกแหวกแนวที่อาจจะให้มีแบบประกันที่มีการสะสมทรัพย์และคืนเบี้ยประกันภัยทั้งหมดเมื่อครบกำหนดสัญญาในอีก 10-20 ปีข้างหน้า เหล่านี้เป็นต้น ซึ่งข้อดีก็คงจะเป็นการเพิ่มอัตราความยั่งยืนของกรรมธรรม์ อีกทั้งลูกค้ายังมีสิทธิ์ได้รับเงินสดคืนจากแบบกรรมธรรม์ด้วยก็ได้

ทั้งนี้ทั้งนั้น การออกแบบเหล่านี้จำเป็นต้องวิเคราะห์ถึงวัตถุประสงค์ของบริษัท รวมทั้งความ

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

เป็นไปได้จากทีมงานต่างๆ ไม่ว่าจะฝ่ายพิจารณา รับประกัน ฝ่ายกฎหมาย หรือแม้กระทั่งคณะกำกับดูแล ในประเทศที่เรากำลังจะออกแบบประกันภัยเหล่านั้น ให้เค้าอยู่ แต่ในที่สุดแล้วผมคิดว่าคนที่ จะกำหนดว่า จะให้ไฟเขียวหรือไม่ก็คงจะอยู่ที่ความต้องการของผู้ บริโภคครับ เพราะที่ใดมีช่องทางทางธุรกิจ ที่นั้น ย่อมสามารถสร้างระบบและคนให้ตามได้อยู่แล้ว (เพียงแต่ต้องใช้เวลากับต้นทุนมากพอที่จะคุ้มค่าหรือไม่ กับรายรับที่ได้มา) และสมัยที่เรียนเรื่องการตลาดนั้น จะมีคนคอยเตือนอยู่เสมอว่า “Business always

drives system, but system can't drive business”

ดังนั้นการจะออกแบบประกันภัยที่ซับซ้อนออกมา หนึ่งตัวก็คงต้องพิจารณาถึงความเป็นไปได้ของ โครงการไม่ว่าจะเป็นด้านการตลาด (ว่าจะขายได้มั๊ย) ทางเทคนิค (ว่าจะทำได้รีเปล่า) และด้านการเงิน (ว่าจะคุ้มหรือไม่) ก่อนครับ

เรามาสรุปรูปแบบจริงจังก่ออีกครึ่งหนึ่งว่า ลักษณะ และเงื่อนไขที่เป็นแบบ ALR (Active Life Reserve) กับ Non ALR (Non Active Life Reserve) นั้น เป็นอย่างไร และแตกต่างกันอย่างไร

ลักษณะและเงื่อนไขของ Non-Active Life Reserve

- | | |
|---|--|
| 1. สินไหมทดแทน (claim) ที่จะจ่ายออกไปแต่ละปี จะต้องเป็นสัดส่วนกับเบี้ยประกันภัย (premium) ที่รับเข้ามาในแต่ละปี | (จะได้กล่าวต่อไป) |
| 2. Loss Ratio คงที่จนครบกำหนดสัญญา (maturity) | 8. พัฒนาและออกแบบ (design and develop) ได้ง่ายและเร็ว |
| 3. ระยะเวลาการจ่ายเบี้ย (premium paying period) จะต้องเท่ากับระยะเวลาของความคุ้มครอง (coverage period) | 9. ค่าใช้จ่ายในการจัดการกรมธรรม์ไม่สูง (policy administration and policy service) |
| 4. เงินสำรองกรมธรรม์ (policy reserve) จะหมดไปภายในปีนั้น แล้วก็ตั้งขึ้นใหม่ทุกๆ ปี | 10. มีความเสี่ยงน้อย เนื่องจากมีความยืดหยุ่นในการเพิ่มเบี้ยประกันภัยได้ในอนาคต |
| 5. ไม่มีมูลค่าเวรคืนเงินสด (cash surrender value) จากเงินสำรองกรมธรรม์ | 11. เน้นการจัดการในเรื่องเงินสำรองสำหรับค่าสินไหมทดแทน (claim reserve) มากกว่า เงินสำรองสำหรับกรมธรรม์ (policy reserve) |
| 6. เห็นผลประกอบการชัดเจนได้ในแต่ละปี (เนื่องจากเบี้ยประกันภัย สินไหมทดแทน เงินสำรองกรมธรรม์ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ จะกำหนดได้แน่นอนในแต่ละปี) | 12. เน้นความสำคัญกับการพิจารณารับประกัน (underwriting) มากกว่าการลงทุนจากเงินสำรอง (investment on policy reserve) ดังนั้น การจัดการความเสี่ยงจึงจะต้องเน้นหนักทางด้าน Liability risk ไปพร้อมๆ กับความเสี่ยงตัวอื่นๆ ด้วย |
| 7. ใช้ Loss Ratio approach ในการคำนวณหากำไร | |

แล้วเมื่อทำความเข้าใจเบื้องต้นกันมาพอสมควรแล้ว เราก็มาดูกันจริงๆ ดิกว่าเราจะใช้สิ่งเหล่านี้ มาพัฒนาธุรกิจของบริษัทกันได้อย่างไร ซึ่งหนึ่งในคำตอบเหล่านั้นก็คือการออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยให้สนใจและสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้ดียิ่งขึ้น ยกตัวอย่างจากประสบการณ์ที่ผ่านมามี ด้านการออกแบบประกันอุบัติเหตุและสุขภาพ เช่น

1. แบบคุ้มครองสุขภาพสำหรับผู้สูงอายุ (senior market)

เนื่องจากค่าสินไหมทดแทนในปีหลังๆ จะมีค่าสูงจนเกือบจะเท่ากับทุนประกันภัย และเมื่อบวกกับ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ของบริษัทแล้วก็จะทำให้เบี้ยประกันภัยมีค่าสูงกว่าทุนประกันภัยได้ เมื่อเราต้องการ ออกแบบให้เป็นรูปแบบของ Non-Active Life

ลักษณะและเงื่อนไขของ Active Life Reserve

1. สินไหมทดแทน (claim) ที่จะจ่ายออกไปแต่ละปี จะไม่เป็นสัดส่วนกับเบี้ยประกันภัย (premium) ที่รับเข้ามาในแต่ละปี
2. ไม่จำเป็นต้องหา Loss Ratio ในแต่ละปีเพราะ Loss Ratio จะไม่คงที่
3. ระยะเวลาการจ่ายเบี้ย (premium paying period) ไม่จำเป็นจะต้องเท่ากับระยะเวลาของความคุ้มครอง (coverage period)
4. เงินสำรองกรมธรรม์ (policy reserve) จะไม่หมดไปภายในปีนั้น แล้วก็ต้องขึ้นใหม่ทุกๆ ปี
5. มีมูลค่าเวรคืนเงินสด (cash surrender value) จากเงินสำรองกรมธรรม์ อีกทั้งความยั่งยืนกรมธรรม์ จะสูงกว่าแบบ Non-Active Life Reserve
6. การคำนวณหาผลประกอบการแต่ละปีจะต้องนำเงินสำรองกรมธรรม์ที่เปลี่ยนไปในแต่ละปีมาคิดด้วย การจะรู้ผลประกอบการที่แน่นอนนั้นก็ต้องเป็นตอนที่ครบกำหนดสัญญา (ซึ่งอาจหมายถึง 50 ปีข้างหน้าก็ได้)
7. ใช้ Cash Flow projection approach ในการคำนวณหากำไร (จะได้กล่าวต่อไป)
8. ใช้เวลาในการพัฒนาและออกแบบ (design and develop) เพราะต้องประมาณค่ารายรับและรายจ่ายในอนาคตจนกว่าจะครบกำหนดสัญญา อีกทั้งยังต้องสร้างโมเดลในการคาดคะเนผลกำไรในอนาคตให้ที่ดีด้วย
9. ค่าใช้จ่ายในการจัดการกรมธรรม์ (policy administration and policy service) สูงกว่าแบบ Non-Active Live Reserve เพราะต้องสำรองเงิน (ทั้งเรื่องเงินกู้กรมธรรม์ มูลค่าเวรคืนเงินสด การลงทุน และเรื่องอื่นๆ)
10. ไม่มีความสามารถหรือความยืดหยุ่นในการเพิ่มเบี้ยประกันภัยได้ในอนาคต กรมธรรม์อาจจะการันตีเบี้ยประกันภัย ซึ่งจะต้องพิจารณาเรื่องการจัดการความเสี่ยงลักษณะนี้ด้วย
11. เน้นการจัดการในเรื่อง เงินสำรองสำหรับกรมธรรม์ (policy reserve) มากกว่า เงินสำรองสำหรับค่าสินไหมทดแทน (claim reserve)
12. เน้นความสำคัญกับการลงทุนจากเงินสำรอง (investment on policy reserve) มากกว่า การพิจารณารับประกัน (underwriting) ดังนั้น การจัดการความเสี่ยงจึงจะต้องเน้นหนักทางด้าน Asset Liability Management ไปพร้อมๆ กับ Credit Risk ด้วย

“เอาเป็นว่า แบบประกันไหนก็ตามที่ไม่สามารถคำนวณแบบปีชนปี หรือ ปีต่อปี ได้ก็จะโดนเหมารวมส่วนใหญ่ว่าเป็นแบบ Active Life Reserve”

Reserve แต่ถ้าบริษัทออกแบบให้เก็บเบี้ยประกันภัยให้คงที่ตั้งแต่วันแรกที่ออกกรมธรรม์และปล่อยให้เงินสำรองสะสมเอาไว้ ก็จะสามารถจับตลาดลูกค้ากลุ่มนี้ไว้ได้ แต่แน่นอนว่าการที่กำหนดเบี้ยประกันคงที่นั้นก็ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงเช่นกัน (เว้นเสียแต่ว่าในสัญญาจะระบุให้เพิ่มเบี้ยในอนาคตได้)

2. แบบประกันที่ระยะเวลาการจ่ายเบี้ยสั้นกว่าระยะเวลาคุ้มครอง (limited pay หรือ short pay)
ยกตัวอย่างเช่นแบบประกันภัยที่จ่ายเบี้ยแค่ 3 ปี แต่คุ้มครองถึง 10 ปี เป็นต้น แบบประกันเหล่านี้จะมีเบี้ยเก็บเข้ามาสูงกว่าการจ่ายเงินสินไหมทดแทน

ในช่วงปีแรกๆ เรียกได้ว่าจะต้องมีเงินสำรองกรมธรรม์ตั้งเอาไว้อยู่แล้ว หน้าซ้ำการที่มีระยะเวลาความคุ้มครองที่ยาวกว่าระยะเวลาการชำระเบี้ยก็หมายถึงการที่จะต้องมานั่งจับตาดูว่าสิ่งที่เราจะคุ้มครองจะอยู่ได้นานถึงแค่ไหน (ไม่ว่าจะคุ้มครองชีวิตคนหรือสิ่งของก็ตาม) ซึ่งก็ทำให้ไม่พ้นกับการที่ต้องออกแบบประกันในรูปแบบ Active Life Reserve

3. แบบประกันที่คืนเบี้ยหรือเงินบางส่วนให้ (return of premium or return of cash)
แบบประกันในสมัยหลังๆ นี้ ส่วนใหญ่จะผสมรูปแบบของการสะสมทรัพย์ไปด้วย ซึ่งประเทศใน

แถบเอเชียและยุโรปจะนิยมซื้อแบบที่เน้นความคุ้มครองแต่ก็จะได้รับการคืนเบี้ยเมื่อครบกำหนดสัญญาไปด้วย ซึ่งก็เห็นไม่พ้นที่จะเป็นผลิตภัณฑ์ในแบบ Active Life Reserve

4. แบบประกันที่เพิ่มทุนประกันให้ทุกปี แต่เบี้ยยังคงที่ (increasing SA with level premium)

ถ้าทุนประกันภัยในตัวผลิตภัณฑ์เพิ่มสูงขึ้นทุกปี (การจ่ายค่าสินไหมทดแทนก็จะสูงขึ้น) แต่เบี้ยยังเก็บไว้คงที่ แบบประกันเหล่านี้ก็ควรจะออกแบบให้เป็น Active Life Reserve เช่นกัน ตัวอย่างที่อาจจะเห็นได้ก็คือการออกแบบประกันที่ให้ทุนสูงขึ้นเพื่อรองรับภาวะเงินเฟ้อที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า ทุกคนก็ต่างรู้ว่าอัตราเงินเฟ้อเป็นสิ่งที่ทำให้หนักเศรษฐกิจและนักลงทุนทั่วโลกวิตกกันอยู่จากประสบการณ์ที่ผ่านมาในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้นจะเห็นได้ว่าประเทศที่มีอัตราเงินเฟ้อสูง ก็จะมีลูกค้าที่อยากซื้อแบบประกันที่ออกแบบเพื่อรองรับอัตราเงินเฟ้อด้วย (เช่น ประเทศเวียดนาม เป็นต้น)

5. แบบประกันที่สามารถต่ออายุได้ทุกปี แต่เบี้ยคงที่ (Yearly Renewal Term with flat premium)

หลายคน (รวมทั้งแอกชัวร์บางคน) จะคิดว่าแบบประกันที่ต่ออายุทุกปี (Yearly Renewal Term) นั้นจะเป็นผลิตภัณฑ์ในหมวด Non-Active Life Reserve แต่ในความเป็นจริงแล้ว เมื่อได้มาจับแบบประกันบางตัวในหมวดของประกันสุขภาพ เช่น การรักษาตัวในโรงพยาบาล (Hospital & Surgery) ในบางประเทศก็ดังจะเห็นได้ว่าต้องจัดการบริหารแบบประกันเหล่านี้ให้อยู่ในรูปแบบ Active Life Reserve ทั้งนี้ก็ต้องขึ้นอยู่กับรูปแบบในตัวประกันนั้นๆเอง ถ้าเราสามารถชี้แจงและตรวจสอบได้ว่า Loss Ratio ของแบบประกันที่ออกแบบมานั้นจะคงที่ได้ เราก็หยิบยกไปให้เป็น Non-Active Life Reserve ได้ การศึกษาสถิติและกำหนดพื้นฐานของอัตราเบี้ยประกัน

จึงเป็นสิ่งสำคัญในการออกแบบประกันภัยเหล่านี้

6. แบบประกันที่รวมเอาความคุ้มครองหลายๆรูปแบบมาใส่ไว้รวมกัน

เท่าที่ผ่านมาก็จะมีตัวอย่างให้เริ่มเห็นหรือมีแนวคิดที่จะพัฒนาออกมาสู่ท้องตลาด โดยจับรวมความคุ้มครองไม่ว่าจะเป็น ชีวิต อุบัติเหตุ สุขภาพ หรือสิ่งต่างๆ เข้ามารวมกันไว้ แล้วก็ประกอบกับส่วนที่เป็นเงินคืน ไม่ว่าจะเป็นสะสมทรัพย์ คืนเบี้ย หรือ เงินจ่ายคืนจากประสบการณ์ที่ผ่านมาของตัวกรมธรรม์ในรูปแบบของ no claim bonus ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้จะช่วยในการกระจายความเสี่ยงไม่ว่าจะเป็น anti selection หรือ moral hazard หรือ แม้แต่ อัตราดอกเบี้ยที่ผันผวนในตลาด สิ่งเหล่านี้ในส่วนตัวแล้วผมเรียกมันว่า natural hedge ของตัวแบบประกันเอง

ในความเป็นจริงแล้วเราสามารถนำแนวคิดเหล่านี้ไปประยุกต์กับแบบประกันวินาศภัยได้อีกหลายแบบ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นก็คงจะต้องขึ้นอยู่กับปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น ความต้องการของผู้บริโภค ช่องทางการจัดจำหน่าย การจัดวางระบบบัญชี และระบบฐานข้อมูลต่างๆ เป็นต้น

ในท้ายที่สุดนี้ ผมก็จะต้องขอจบเรื่องลักษณะการออกแบบประกันภัยแบบต่างๆ ไว้เพียงเท่านี้ ขอฝากอีกนิดให้กับชาวแอกชัวร์อีกหน่อยว่า คำว่า ALR (Active Life Reserve) นั้นสามารถค้นหาเพิ่มเติมได้จากตำราทั่วไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากตำราของการสอบระบบมาตรฐานแบบอังกฤษและของอเมริกาครับ และก็หวังว่าเนื้อหาในฉบับนี้จะเข้มข้นกว่าฉบับที่แล้วและเป็นประโยชน์แก่ผู้อ่านทั่วไปไม่น้อย (เช่นเดิม) ครับ และถ้ามีคำถามก็ส่งกันเข้ามาได้ที่ Editor@sawasdeeactuary.com ครับ





มุมมองในอนาคตที่มีต่อเงินกองทุนตามความเสี่ยง (Risk Based Capital) ตามแนวทางสากล

ดร.ชญานิน เกิดผลงาม *

เป็นที่ทราบกันดีว่าในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า สำนักงาน คปภ. จะนำเงินกองทุนตามความเสี่ยง (Risk Based Capital: RBC) มาใช้ในการกำกับบริษัทประกันภัย แนวทางของ RBC ที่จะนำมาเริ่มใช้นี้เป็นแบบจำลองมาตรฐาน (Standardized approach) ซึ่งกำหนดค่ามาตรฐานให้กับอัตราค่าความเสี่ยง (Risk charge) ของแต่ละความเสี่ยง กล่าวคือ บริษัทประกันภัยจะต้องใช้อัตราค่าความเสี่ยงเดียวกันทุกบริษัท ถึงแม้ว่าแท้จริงแล้วแต่ละบริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ต่างกัน ทั้งนี้ ค่ามาตรฐานของอัตราค่าความเสี่ยงจะกำหนดแยกกันสำหรับบริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันภัย โดยพิจารณาจากภาพรวมของธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย

อย่างไรก็ตาม ทิศทางของกรอบ RBC ในระดับสากลในอนาคตกำลังมุ่งไปสู่การคำนวณเงินกองทุนที่สะท้อนถึงความเสี่ยงเฉพาะของแต่ละบริษัทมากยิ่งขึ้น ตัวอย่างเช่น Solvency II ได้เสนอให้มีการใช้แบบจำลองภายใน (Internal Model) ซึ่งเป็นตัวแบบการคำนวณเงินกองทุนโดยพิจารณา

จากความเสี่ยงของบริษัทเอง ซึ่งการใช้ตัวแบบภายในนี้ เป็นความพยายามที่จะประเมินเงินกองทุนทางเศรษฐศาสตร์ (Economic Capital) หรือเงินกองทุนที่บริษัทต้องดำรงไว้เพื่อรองรับความเสี่ยงและเพื่อบรรลุเป้าหมายของความเข้มแข็งทางการเงินของบริษัท

ความซับซ้อนในการบริหาร RBC

ความซับซ้อนในการบริหาร RBC หลักๆ แล้วมี 3 อย่างด้วยกัน

1. ความท้าทายด้านความรู้และเทคโนโลยี

การบริหาร RBC จะต้องมีการรวบรวมแนวคิดและข้อมูลต่างๆ ให้เพียงพอในการบริหาร RBC ในความเสี่ยงแต่ละความเสี่ยง นอกจากนี้ผู้บริหารความเสี่ยงยังต้องเข้าใจประเด็นสำคัญของความเสี่ยงทุกตัวของบริษัท เพื่อให้สามารถตัดสินใจในการบริหาร RBC ได้อย่างเหมาะสม

2. ความครอบคลุมและสอดคล้องกัน

กรอบการบริหาร RBC จะต้องครอบคลุมความเสี่ยงทั้งหมดที่บริษัทมี และครอบคลุมความ

* เจ้าหน้าที่ชำนาญการ ฝ่ายวางแผนและพัฒนาระบบการกำกับ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)

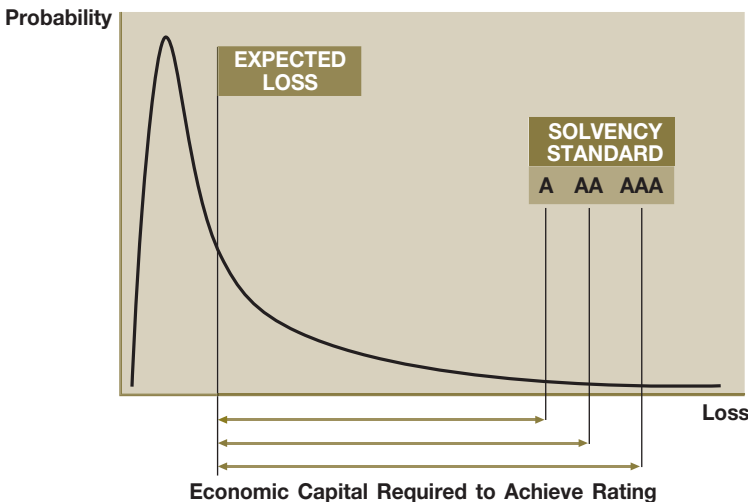
เสี่ยงภัยโดยรวมของบริษัท ดังนั้น การบริหาร RBC จะต้องพิจารณากิจกรรมและการดำเนินงานของ ธุรกิจทั้งหมด (Business function) นอกจากนี้ ยังต้องได้รับความร่วมมือและประสานงานกันระหว่าง ทุกหน่วยธุรกิจของบริษัท

3. การประเมินความเสี่ยงจากมุมมองของผู้มีส่วนได้เสียต่างๆ

ถึงแม้ว่าการประเมินความเสี่ยงจะเน้นที่การมองในเชิงเศรษฐศาสตร์ แต่ต้องไม่ลืมว่า RBC ในมุมมองของหน่วยงานกำกับ บริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถือ และบริษัทประกันภัยเองก็เป็นตัวแปรสำคัญในการพิจารณากรอบ RBC และหากว่ากลุ่มบริษัทประกันภัย (Insurance Group) มีบริษัทลูกในหลายประเทศซึ่งมีกรอบ RBC ที่แตกต่างกัน การบริหาร RBC จึงต้องพิจารณาถึงมุมมองของหน่วยงานกำกับในแต่ละประเทศที่เกี่ยวข้อง ทำให้การบริหาร RBC มีความซับซ้อนยิ่งขึ้น

เนื่องจากการบริหาร RBC มีผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลายฝ่ายเข้ามาเกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น การบริหาร RBC ในมุมมองของผู้จัดการความเสี่ยง (Risk Manager) จะขึ้นอยู่กับความชอบในการเสี่ยง (Risk preference) ของเขาเอง และมุมมองของหน่วยงานกำกับซึ่งต้องการมั่นใจว่าบริษัทประกันภัยมีเงินกองทุนที่เพียงพอและสามารถชำระภาระผูกพันที่บริษัทมีต่อผู้เอาประกันภัยได้ ในขณะที่บริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถือจะมองไปที่ความสามารถในการชำระหนี้ได้เต็มตามจำนวนหรือตามเวลาที่กำหนดไว้ ดังนั้น การหาข้อสรุปของประเด็นต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ RBC ให้สอดคล้องกันระหว่างทุกฝ่ายจึงเป็นเรื่องที่ทำทนายอย่างมาก อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน มีแนวโน้มให้เห็นว่าความไม่สอดคล้องนี้จะลดลงได้ในอนาคต กล่าวคือ หน่วยงานกำกับมีแนวโน้มที่จะปรับมุมมองมาเป็นเชิงเศรษฐศาสตร์ และสอดคล้องกับกฎหมายและการกำกับ (เช่น Solvency II) และบริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถือมี

Defining Economic Capital



แนวโน้มที่จะปรับทัศนคติเกี่ยวกับวิธีการในการวัด และบริหารความเสี่ยงที่เป็นลักษณะเฉพาะของ ธุรกิจประกันภัย

หลักการทั่วไปของกรอบทางการเงิน (Financial Framework)

Nikolaus Von Bomhard ประธานกรรมการบริหารของบริษัท Munich Re และนาย Clemens Frey ที่ปรึกษาหน่วยการบริหารความเสี่ยงของบริษัท Munich Re ได้เสนอหลักการสำหรับการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ (Solvency) เกี่ยวกับการวัดและการจัดการ RBC ที่สอดคล้องกันระหว่างหน่วยงานกำกับ บริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถือ และบริษัทประกันภัย ดังนี้

1. การกำกับเชิง Solvency ที่สอดคล้องกันระหว่างหน่วยงานกำกับทั่วโลก

กรอบทางการเงินไม่ควรก่อให้เกิดการตีความหมายที่แตกต่างกัน ดังนั้น การกำกับเชิง Solvency ทั่วโลกจึงควรต้องสอดคล้องกัน แต่กรอบทางการเงินนี้ยังคงต้องสอดคล้องกับเกณฑ์ต่างๆ ที่ใช้ในการพิจารณาจัดอันดับความน่าเชื่อถือและแนวปฏิบัติที่ดีด้วย

2. ความโปร่งใส

การกำกับและการจัดอันดับความน่าเชื่อถือที่โปร่งใสจะทำให้อุตสาหกรรมเข้าใจถึงหลักเกณฑ์ต่างๆ ของหน่วยงานกำกับและบริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถือ และยังช่วยให้ตลาดสามารถเข้าถึงข้อมูลและแนวปฏิบัติที่ดี นอกจากนี้ ความโปร่งใยังก่อให้เกิดวินัยทางตลาด (Market Discipline) อีกด้วย

3. การประเมินความเสี่ยงพอของเงินกองทุน

การประเมิน Solvency ควรจะต้องเพียงพอ กับความเสี่ยงและขึ้นอยู่กับความเสี่ยงภัยของ

บริษัทแต่ละบริษัท การนำหลักการนี้มาใช้จะช่วยให้เกิดเสถียรภาพและความเชื่อมั่นในตลาด เนื่องจากการประเมินความเสี่ยงควรจะเป็นไปตามความเสี่ยงเฉพาะของแต่ละบริษัท ดังนั้น ความเสี่ยงที่ประเมินได้จะสามารถใช้เป็นสัญญาณเตือนถึงฐานะของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4. มุมมองเชิงเศรษฐศาสตร์

การพิจารณา Solvency และการจัดอันดับความน่าเชื่อถือควรยึดมุมมองเชิงเศรษฐศาสตร์ โดยการพิจารณาจาก Total Balance Sheet Approach ซึ่งเป็นการประเมินระดับเงินกองทุนโดยพิจารณาจากสินทรัพย์และหนี้สินซึ่งเป็นองค์ประกอบในงบดุล การมอง Solvency ในเชิงเศรษฐศาสตร์เป็นกฎเกณฑ์สำคัญของกรอบทางการเงินในอนาคต นอกจากนี้ ยังมีมาตรฐานบัญชี IFRS และบริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถือซึ่งประเมินความมั่นคงของบริษัทในปัจจุบัน ถึงแม้ว่าวัตถุประสงค์ของ IFRS และบริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถือจะแตกต่างกัน แต่เชื่อว่าการในอนาคต มาตรฐานของทั้งสองจะสอดคล้องกันมากขึ้น

บทสรุป

หลักการต่างๆ ของกรอบทางการเงิน เช่น ความโปร่งใส ความเพียงพอของเงินกองทุน และมุมมองทางเศรษฐศาสตร์ จะเป็นพื้นฐานที่ดีในการสร้างระบบการเงินในอนาคต นอกจากนี้ ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย อาทิเช่น หน่วยงานกำกับทั่วโลก บริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถือ และบริษัทประกันภัยเอง จะเป็นส่วนสำคัญในการกำหนดกรอบ RBC ที่สอดคล้องกันในอนาคตอันใกล้





กลับกุหลาบที่โหยหา...

กว่าจะมาเป็นแอกชัวร์ : ตอนที่ 5

สัมภาษณ์

“MyTom”

ทั้งๆ ที่ตั้งแต่เกิดมาก็ไม่เคยรู้เรื่องกับเค้าเลยว่าประกันชีวิตคืออะไร แล้วก็ไม่เคยมีประกันชีวิตกับเค้าซะด้วย แต่เพราะเป็นคนรุ่นใหม่จิตใจเปิดกว้างก็เลยอยากลองไปสัมภาษณ์งานดู เพราะไหนๆ ก็มีความคิดสนใจเรื่องของแอกชัวร์มาเป็นทุนอยู่แล้ว ซึ่งบริษัทที่ผมไปสัมภาษณ์งานนั้นก็ไม่ใช่บริษัทอื่นใดที่ไหนเลย แต่เป็นบริษัทต่างชาติยักษ์ใหญ่ของไทยที่มีชื่อคุ้นเคยกันมานานในวงการประกันชีวิต นั่นก็คือบริษัทไอเอไอ โดยมาถึงตรงนี้ ผมก็คงปฏิเสธไม่ได้ว่าที่แห่งนี้เป็นจุดตั้งต้นที่หล่อหลอมผมให้เป็นแอกชัวร์ที่ดีมาจนถึงทุกวันนี้

หลายคนคงจะสงสัยว่าแล้วปกติเค้าสัมภาษณ์ตำแหน่งงานแอกชัวร์กันอย่างไรบ้างสำหรับคนที่ไม่เคยมีประสบการณ์ทางด้านนี้มาก่อน หน้าซำก็ไม่ได้จบทางด้านนี้มาเลย ดูๆ ไปแล้วมันไม่น่าจะไปได้ออ

แต่เปล่าครับ เวลาที่ใช้ในการสัมภาษณ์พูดคุยกันมากกว่า 3 ชั่วโมงนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นการสร้างการเข้าใจกันมากกว่า คือถ้าจะพูดให้ชัดก็คือ ต่างฝ่ายต่างศึกษากันว่าอีกฝ่ายหนึ่งต้องการอะไร พูดง่ายๆ ว่ามันก็คงยุ่งๆ กันทั้งสองฝ่าย ทางฝ่ายนายจ้างก็ต้องการรู้เรื่องราวของคนที่มาสมัครเพื่อที่จะดูว่าคนเหล่านี้เหมาะและมีแววที่จะไปถึงดวงดาวได้หรือไม่ เปรียบเสมือนกับการคัดเลือกตัวศิษย์สำนักเล้าหลินเพื่อที่จะไปฝึกคัมภีร์อหังรหังทำอะไรทำนองนั้น คำถามที่ถามมานั้นเป็นเชิงลึกถึงลึกมาก ยกตัวอย่างเช่น ผมมีวิธีการอ่านหนังสือในสมัยเรียนมหาวิทยาลัยอย่างไรถึงได้เกรดสูงสุด หรือไม่ก็ ผมมีงานอดิเรกอย่างไร ทำไม่ถึงชอบอ่านหนังสือแล้วหลังจากอ่านหนังสือจบแล้วรู้สึกอย่างไรบ้าง จนถึงคำถามประมาณว่าคุณมีแผนหรือยัง กะแต่งงานเมื่อไร แล้วคิดว่าความหมายของชีวิตคืออะไร - ว่าไปนั่น

แต่อย่าเพิ่งตกใจไปนะครับ อันนี้ก็แล้วแต่เป็นกรณีไป ขึ้นกับคนสัมผัสแล้วก็ความคาดหวังที่มีไว้นั่นเอง ผมก็แปลกใจอยู่เหมือนกันว่า ทำไมถึงมีคำถามแบบนี้ด้วย แต่นั่นก็เพื่อการคัดคนเพื่อให้แน่ใจว่าเค้าจะได้คนที่คิดว่าใช่จริงๆ โดยภาพรวมแล้วเค้าต้องการวัดใจว่าเรามีความอดทนกับความมุ่งมั่นเพื่อพร้อมที่จะทุ่มเทเวลามากแค่ไหน เพราะเค้าก็เตือนเอาไว้ก่อนว่าการสอบเพื่อที่จะให้เป็นแอดชัวร์ขึ้นเฟลโลว์ในสมัยนั้นจะต้องใช้เวลาเป็นทศวรรษกันทีเดียว บางคนสอบจนแก่หรือขึ้นคานไปก็มี ดังนั้นเค้าจึงต้องหาคนที่เหมาะสม ไม่เช่นนั้นก็เหมือนกับเป็นการทำลายชีวิตส่วนตัวของคนๆ หนึ่งไปเปล่าๆ

การสอบแต่ละครั้งเป็นการสอบแข่งขันกับคนที่สมัครสอบแอดชัวร์พร้อมๆ กันทั่วโลก ซึ่งก็หมายความว่ามันเป็นหนึ่งในสมรภูมิรบที่มีไว้ให้คนที่เก่งทางด้านวิชาแต่ละหมวดมาแข่งกัน ถ้าแข่งคณิตศาสตร์โอลิมปิกมันก็แข่งแค่วิชาเดียว แต่การสอบแอดชัวร์นี่เป็นการสอบในหลายหมวดหมู่วิชา เรียกว่าเป็นมารารอนหรือไตรกรีฑาโอลิมปิกซะก็ว่าขึ้น ส่วนผลสอบก็ใช้วิธีการตัดเกรดคล้ายๆ กับการประเมินการสอบโทเฟล (TOFEL) แปลว่ายังมีคนเก่งเข้ามาสอบแข่งกันมากเท่าไร โอกาสที่จะสอบผ่านก็ยากยิ่งขึ้นเท่านั้น แล้วคอนอเมริกา หรือแม้กระทั่งคนจีนที่เค้าเรียนด้านสายวิทย์-คณิตกันมาสำหรับคนที่ได้คะแนนในการสอบเอนทรานซ์สูงๆ ส่วนใหญ่เค้าจะเลือกเรียนแอดชัวร์เป็นคณะอันดับหนึ่ง ส่วนคณะวิศวกรรมศาสตร์นั้น น่าเสียดายที่ไม่ได้เป็นคณะที่ยอดฮิตเหมือนที่เมืองไทยเราฮิตกัน

ข้อสอบที่ใช้ก็เป็นภาษาอังกฤษที่เป็นมาตรฐานสากลของโลก คอนอเมริกาจึงไม่มีปัญหา ส่วนคนจีนก็ขยันชะเหลือเกิน ท่องจำหนังสืออย่างกับท่องพจนานุกรม เราจึงเห็นว่าคนไทยที่สอบกว่าจะผ่านไปมาได้แต่ละขั้นนั้นต้องใช้ความพยายามจนผมร่วงไป

มากแค่ไหนยังไม่มีเวลาได้นับเลย

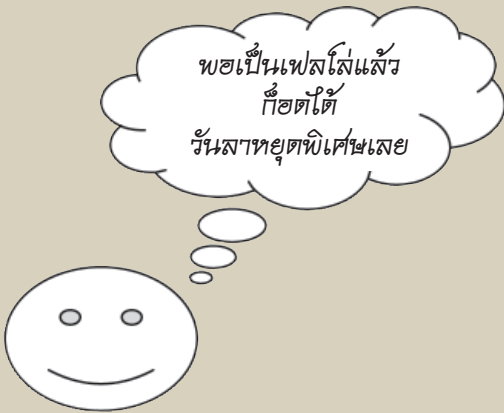
พอใจตกลงไปถึงตาตุ่ม ก็มาฟังถึงสิ่งที่ทำลายให้จิตใจอีกเพิ่มขึ้นมาบ้างเพราะว่ามันยากอย่างนี้นี่เอง ตามหลักบรรทัดฐานสำหรับคนที่เตรียมตัวสอบวิชาแอดชัวร์นั้น ปกติบริษัทต่างๆ จะสนับสนุนสิ่งต่อไปนี้ให้กับแอดชัวร์ของตัวเอง

ข้อแรกเลยก็คือวันหยุดอ่านหนังสือ เพราะว่าต้องบ้าพลังอ่านแบบว่ามีสองตาก็ยังไม่พอ ยังต้องเอาฝั่งซ้ายเข้ามาช่วย พอช่วงใกล้สอบบริษัทก็จะให้วันหยุดพิเศษให้ไปอ่านหนังสือ ซึ่งก็ขึ้นกับวิชาหรือคอร์สที่ลงทะเบียนว่ามันเป็นระดับไหน ถ้าระดับยากหน่อยก็หยุดเยอะหน่อยที่ว่าหยุดเยอะนี้ก็ไปเข้าไปถึง 21 วันทำงาน หรือเกือบเท่ากับหนึ่งเดือนเต็มๆ ซึ่งเงินเดือนก็ยังคงได้ตามปกติ เสมือนหนึ่งบริษัทจ้างให้ไปสอบยังงัยงั้น แต่ที่แน่ๆ ก็คือ มันเป็นบรรทัดฐานของสังคมแอดชัวร์ที่บริษัททั่วโลกเค้าทำกันครับ

ข้อสองก็คือการลงทะเบียนสอบแต่ละครั้ง ค่าสมัครสอบนั้นจะเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐซึ่งแปลงเป็นเงินไทยแล้วก็แพงลากเลือดทีเดียว อาจจะถูกอยู่ราวๆ 6 พัน ถึง 4 หมื่นบาท แล้วแต่วิชาหรือคอร์สที่ลงว่าเป็นระดับไหนอีกเหมือนกัน แต่รวมเบ็ดเสร็จแล้วกว่าจะจบเป็นเฟลโลว์ได้ บริษัทคงต้องจ่ายค่าสอบอย่างน้อยเป็นแสนๆ บาทต่อเฟลโลว์หนึ่งคน นี่ยังไม่รวมค่าหนังสือและตำราสอบในแต่ละวิชา ซึ่งกว่าจะเป็นเฟลโลว์ได้ก็จะมี Text book เต็มตู้มากกว่า 40 เล่มครับ ถ้าเอาไว้หนุนหัวก็คงคอหัก เอาเป็นว่าหนังสือเหล่านี้ก็ได้รับการสนับสนุนจากบริษัทเช่นเดียวกัน

เมื่อมีวันหยุดให้อ่าน กับส่งสอบให้ฟรีๆ ข้อถัดมาก็คือหลังจากที่หน้าดำคร่ำเครียดกับการอ่านหนังสือจนปวดหลังหรือผมร่วงไปจบเทอม คราวนี้ก็ต้องรอลุ้นดูผลสอบ ซึ่งถ้าสามารถ(หรือบังเอิญก็ไม่ว่ากัน) สอบผ่านในแต่ละคอร์สได้ บริษัทจะปรับ

เงินเดือนขึ้นให้ในเดือนนั้นทันทีเลย ถ้าเอาเฉลี่ยๆ ก็คงจะเป็นคอร์สละห้าพันบาทในระดับต้นๆ ถ้าระดับท้ายๆ ก็คงได้คอร์สละเจ็ดแปดพันจนถึงหมื่นกว่าบาทขึ้นไป เบ็ดเสร็จแล้วกว่าจะได้เป็นเฟลโล่ก็มีการปรับแล้วปรับอีก อ่านหนังสือและทุ่มเทอย่างแสนสาหัส กว่าจะรู้ตัวเงินเดือนก็คงน่าเกินแสนละครับ แต่ทั้งนี้พลังที่ยิ่งใหญ่มากกับความรับผิดชอบที่ใหญ่ยิ่ง ยิ่งสออบได้มาก บริษัทก็คาดหวังที่จะให้ทำงานในระดับที่ต้องทำทลายความสามารถมากขึ้น การที่จะรับหน้าที่ที่สูงขึ้นจะต้องพร้อมทั้งความสามารถและจิตใจที่ทุ่มให้กับงานเช่นเดียวกันกับงานในอาชีพอื่นๆ นะครับ



เพราะฉะนั้นไม่ว่าจะทำงานอาชีพไหนก็ตาม ผมเห็นว่าทัศนคติในการทำงานจึงเป็นสิ่งสำคัญ ถ้าเราสามารถมีวิสัยทัศน์ที่ไกลออกไปแล้วทำให้เราสามารถเลือกในสิ่งที่ตลาดต้องการ ซึ่งก็หมายความว่าสิ่งนั้นได้สร้างประโยชน์ให้กับเศรษฐกิจและสังคมอยู่แล้ว ยิ่งถ้ามาคิดว่างานของแอกซ์ชัวร์นี่คือการสร้างและพัฒนาสินค้าประกันภัยที่มีคุณภาพเพื่อคนในสังคมแล้วละก็ คิดดูสิครับว่าสิ่งนี้เป็นสิ่งที่น่าภาคภูมิใจแค่ไหน ยิ่งถ้าไม่ว่าทำงานใดๆ ไปด้วยใจรักและมีความสุขกับมัน ผมก็เชื่อว่าค่าตอบแทนที่ได้จากงานของเราแต่ละอย่างนั้นไม่น่าจะวัดได้

ออกมาเป็นตัวเงินหรือตัวเลข เพราะงานที่ทำทลายสติปัญญาและสร้างความภูมิใจแบบนี้มันได้สร้างผลตอบแทนที่เป็นคุณค่าทางด้านจิตใจที่สูงกว่าตัวเงินอีก

แถมท้ายด้วยเกร็ดเล็กเกร็ดน้อยในวงการครับ จากการทำเป็นแอกซ์ชัวร์ได้เกือบทศวรรษ จะเห็นว่าข้อดีของการเป็นแอกซ์ชัวร์อีกอย่างหนึ่งก็คือ แอกซ์ชัวร์ที่ยังสออบไม่จบหรือยังไม่ได้เป็นเฟลโล่ เราจะเรียกว่านักเรียนแอกซ์ชัวร์ (Actuarial student) ถึงแม้ว่าจะมีรอยตีนกามาเยี่ยมเยียนแค่นั้นก็ตามเราก็กังให้เกียรติคนที่ยังสออบอยู่ว่าเป็น “นักเรียน” ดังนั้นก็จะเป็นหน้าที่ของเฟลโล่ที่จะคอยสนับสนุนหรือทำงานแทนพวกนักเรียนให้ในช่วงที่เค้าได้วันลาหยุดพิเศษเพื่อไปสออบอยู่



หัดฝัน.... แล้วจะรู้ว่าโลกนี้นั้นน่าอยู่





RBC ยกที่ 3 ... Market Testing

คณะทำงาน RBC สมาคมประกันวินาศภัย

โครงการพัฒนากรอบการดำรงเงินกองทุนตามความเสี่ยง (Risk-Based Capital Framework) กำลังอยู่ในช่วงเข้มข้นเลยทีเดียว ในช่วงเดือนสิงหาคม ถึง กันยายน 2552 นับว่าเป็นช่วงเวลาที่สำคัญที่สุดช่วงหนึ่งของโครงการ เนื่องจากบริษัทประกันภัยได้มีโอกาสร่วมทดสอบกรอบ RBC เพื่อสามารถประเมินผลกระทบและความเหมาะสมของหลักเกณฑ์และวิธีการคำนวณเงินกองทุนตามกรอบ RBC โดยผลจากการทดสอบที่ผ่านมา สำนักงาน คปภ. จะใช้ประกอบการพิจารณาปรับปรุงกรอบการกำกับดังกล่าว และนำมาใช้ในการเชื่อมโยง (Parallel Run) ในปี 2553 ก่อนที่จะมีการใช้จริงตามกฎหมายในปี 2554

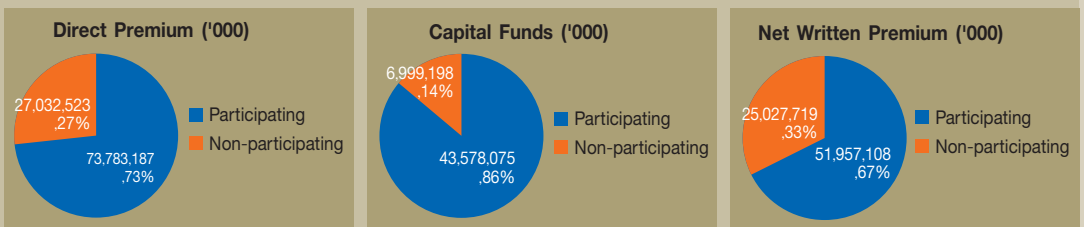
ในการทดสอบที่ผ่านมา บริษัทประกันวินาศภัยที่สมัครใจเข้าร่วมการทดสอบอย่างเป็นทางการมีจำนวนทั้งสิ้น 33 บริษัท นอกจากนี้ ยังมีบริษัทที่เข้าร่วมการทดสอบอย่างไม่เป็นทางการในภายหลังอีกกว่า 30 บริษัท โดยสมาคมประกันวินาศภัย สำนักงานอัตรเบี้ยประกันวินาศภัย (IPRB) และ บริษัทสำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด ได้ร่วมกันจัดอบรมเชิงปฏิบัติการ การใช้คู่มือ Market Testing และแนวทางในการกรอกข้อมูลใน

แบบฟอร์มต่างๆ เพื่อให้การทดสอบของบริษัทบรรลุผลตามวัตถุประสงค์ โดยระหว่างที่บริษัทอยู่ระหว่างการทดสอบ IPRB ซึ่งทำหน้าที่เป็น Helpdesk คอยให้ความคำแนะนำและตอบคำถามต่างๆ

หลังจากการทดสอบสิ้นสุดลง IPRB ได้ทำหน้าที่รวบรวมข้อมูลจากการทดสอบ วิเคราะห์ และรายงานผลการวิเคราะห์ให้คณะกรรมการสมาคมประกันวินาศภัยทราบในวันที่ 6 ตุลาคม 2552 ในขณะที่ทุกบริษัทที่เข้าร่วมการทดสอบ ก็ได้ร่วมกันสรุปประเด็นปัญหาและแสดงความคิดเห็นอย่างกว้างขวางในหลายประเด็น เพื่อเป็นข้อมูลให้สมาคมประกันวินาศภัยนำเสนอต่อ สำนักงาน คปภ. ในการประชุม Steering Committee วันศุกร์ที่ 9 ตุลาคม 2552 โดยผลของการทดสอบโดยสรุป มีดังนี้

IPRB ได้รับข้อมูลจากบริษัทประกันวินาศภัยรวมทั้งสิ้น 48 บริษัท ซึ่งถือว่าครอบคลุมธุรกิจประกันวินาศภัยเป็นส่วนใหญ่ ไม่ว่าจะพิจารณาจากเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง เงินกองทุนของบริษัท หรือ เบี้ยรับประกันภัยสุทธิ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 73 ร้อยละ 86 และร้อยละ 67 ของทั้งหมด ตามลำดับ ดังแสดงในภาพด้านล่าง

Market share of the 48 participating companies



The 48 companies whose results have been gathered represents:

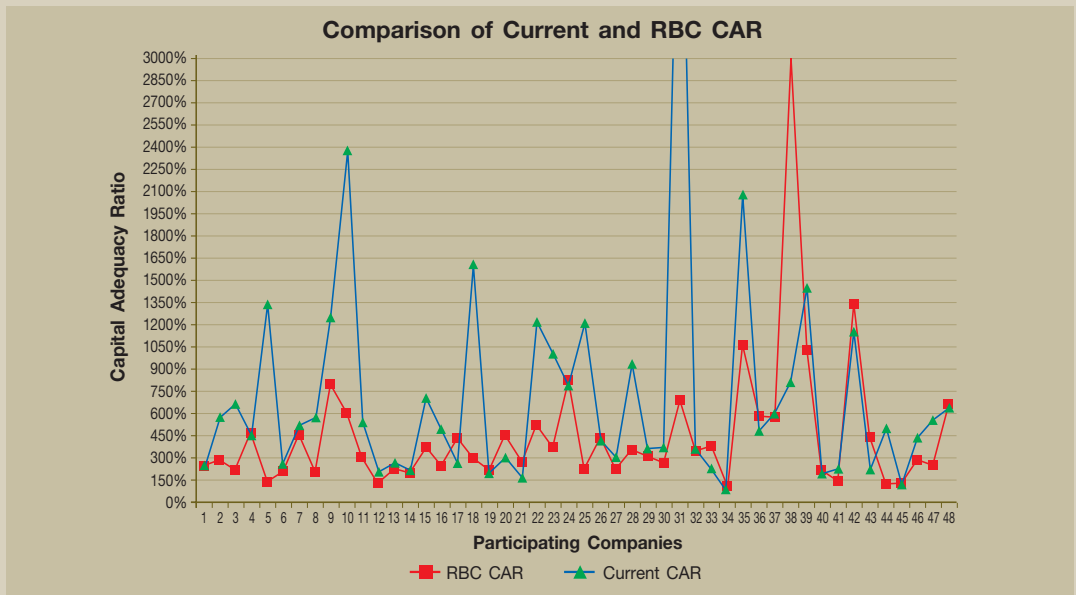
- ▶ 73% of the industry's 2007 direct premium
- ▶ 86% of its' capital funds
- ▶ 67% of its' net written premium

ผลจากตารางด้านล่าง แสดงให้เห็นว่าค่ากลางของ อัตราความเพียงพอของเงินกองทุน (Median Capital Adequacy Ratio) ของ 48 บริษัทภายใต้กรอบการดำรงเงินกองทุนปัจจุบันอยู่ที่ 530% และลดลงเหลือ 303% หลังจากนำหลักเกณฑ์และวิธีการคำนวณเงินกองทุนตามกรอบ RBC มาใช้ โดยไม่มีบริษัทใดสอบตกหรือมีอัตราความเพียงพอของเงินกองทุนต่ำกว่า 100% ตามที่กฎหมายกำหนด ซึ่งเรียกได้ว่าดีเกินกว่าความคาดหมายของหลายฝ่าย แต่อย่างไรก็ตาม เรามีข้อสังเกตว่าการประเมินมูลค่าสินทรัพย์และหนี้สินตามกรอบ RBC อาจยังไม่ถูกต้องครบถ้วน ตัวอย่างเช่น หลายบริษัทยังมิได้ทำประมาณการ

ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี (Deferred Tax) และเงินสำรองสวัสดิการลูกจ้าง (Employee Benefit Reserve) และใส่ข้อมูลลงในแบบฟอร์ม นอกจากนี้การคำนวณค่าประมาณการที่ดีที่สุดของความรับผิดด้านสินไหมทดแทน (Best Estimate of Claim Liabilities) และความรับผิดด้านเบี้ยประกันภัย (Premium Liabilities) โดยวิธีทางคณิตศาสตร์ประกันภัย อาจยังมีความเบี่ยงเบนหรือคลาดเคลื่อนได้ค่อนข้างมากจากหลายสาเหตุ ด้วยเหตุดังกล่าวอาจทำให้ผลที่แท้จริงของอัตราความเพียงพอของเงินกองทุน อาจแตกต่างจากการทดสอบนี้ได้อย่างมีนัยสำคัญ และจำเป็นต้องติดตามอย่างใกล้ชิดในการทำ Parallel Run ในปี 2553

อัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน (Capital Adequacy Ratio)

	Current Regime			RBC Regime
	Total	Non Participating	Participating	Participating
# companies	69	22	48	48
Min	53%	53%	83%	102%
Median	364%	213%	530%	303%
Mean	632%	364%	758%	450%
Max	5,294%	1,945%	5,294%	3,140%



ท่านผู้อ่านสามารถติดตามความเคลื่อนไหวของการพัฒนากรอบ RBC อย่างต่อเนื่อง ได้จากหลายช่องทาง ทั้งจากจดหมายข่าว IPRB ฉบับต่อๆ ไป และจาก

www.iprbthai.org ซึ่งเราจะติดตามความเคลื่อนไหวมารายงานให้ทราบอย่างต่อเนื่อง

