INFOPRESS

ประกันรับจบ ครบทุกความเสี่ยง

ปกป้องทุกสิ่งที่สร้างและรัก ไม่ให้พังจากทุกเหตุไม่คาดฝัน



ไม่ว่าคุณจะเป็นมนุษย์เงินเดือน ฟรีแลนซ์ เจ้าของธุรกิจ หรือรุ่นใหญ่เตรียมเกษียณ...
นี่คือคัมภีร์เล่มเดียวที่จะการันตีว่าแผนการเงินของคุณจะไม่มีวัน **"ล้มทั้งยืน"**
ไม่ว่าจะเกิดวิกฤตสุขภาพหรือเหตุไม่คาดฝันใด ๆ ในชีวิต

กวิน สุวรรณตระกูล | ปวินท์ ชินพฤทธิวงศ์

Contents

01 ประกัน เครื่องมือวิเศษที่ไม่มีใครอยากได้

ประกันชีวิต เกราะป้องกัน ความเสี่ยงที่ทุกคนต้องการ 2
จุดยืนของประกัน “มั่นคง ไม่ใช่ร่ำรวย” 4
การเข้าใจผิดที่ว่า “ยิ่งไม่มีเงิน ยิ่งไม่ทำประกัน” 6
ความแตกต่างระหว่างความเสียหายทางการเงิน 7
ประกันซื้อ “ทางเลือกที่ดีกว่า” และ “เวลา” 9
อคติเพราะไม่ชอบ ไม่เชื่อในประกัน 12

02 ประกัน เพื่อนร่วมทางชีวิต

ความเสี่ยงอยู่รอบตัวเราตลอดเวลา 16
วัยเด็ก เสี่ยงจากโรคระบาดยอดฮิตและชีวิตขาดคนดูแล 18
วัยรุ่น ความเสี่ยงจากอุบัติเหตุและการค้นหาตัวตน 20
วัยเริ่มต้นทำงาน ปกป้องรายได้เป็นเรื่องสำคัญ 22
วัยสร้างครอบครัว ภาระการดูแลสามรุ่น (Sandwich Generation) 24
วัยเตรียมเกษียณและวัยเกษียณ สุขภาพและความมั่งคั่ง 28

03 ประกันชีวิต ปกป้องรายได้ สร้างกองมรดก

ว่าด้วยเรื่องของประกันชีวิต 32
แนวคิดที่ 1 ปกป้องความเสี่ยงจากการจากไปก่อนวัยอันควร 33
แนวคิดที่ 2 ส่งมอบมรดก 38
อยากทำประกันชีวิตมีแบบไหนให้เลือกบ้าง 45
กลยุทธ์การจัดความคุ้มครองชีวิตตามงบประมาณ 59

ประกันสะสมทรัพย์ การออมที่พร้อมรับรองทุกเป้าหมาย 04

ประกันสะสมทรัพย์ 63
ผลประโยชน์ของประกันสะสมทรัพย์ 65
ประโยชน์ที่เหนือกว่าการลดหย่อนภาษี 71

สิทธิประกันสุขภาพพื้นฐาน VS ประกันสุขภาพ 05

สิทธิประกันสุขภาพพื้นฐานในประเทศไทย 76
วางแผนรับมือค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล 81
ค่าชดเชยรายได้รายวัน 96
ข้อควรรู้ในการรักษาพยาบาล 101

ประกันโรคร้ายแรง รับมือโรคภัยก่อนสายเกินแก้ 06

ประกันโรคร้ายที่จ่ายเป็นเงินก้อน 113
ประกันโรคร้ายแรงที่จ่ายชดเชยตามจำนวนวันที่เข้าโรงพยาบาล 115

ประกันอุบัติเหตุ ป้องกันได้เมื่อภัยมา 07

คำจำกัดความของ “อุบัติเหตุ” 118
ประเภทของประกันอุบัติเหตุ 120

ประกันทุพพลภาพ ร่างกายหยุดทำงาน รายได้ต้องไม่หยุดตาม 08

ประกันทุพพลภาพ 128
ค่าใช้จ่ายที่ต้องเจอ 130
ประกันทุพพลภาพช่วยเราได้ 134

09 ประกันบำนาญ เกษียณแล้วอย่าให้รายได้เกษียณตาม

ประกันบำนาญ 137
ลักษณะของประกันบำนาญ 140
จะเกิดอะไรขึ้นถ้าบังเอิญทำประกันบำนาญแล้วตายไว 142
จะเกิดอะไรขึ้นถ้าบังเอิญไม่ทำประกันบำนาญแล้วเงินหมดก่อนตาย 143

10 ประกันควบการลงทุน ความคุ้มครองที่มาพร้อมผลตอบแทน

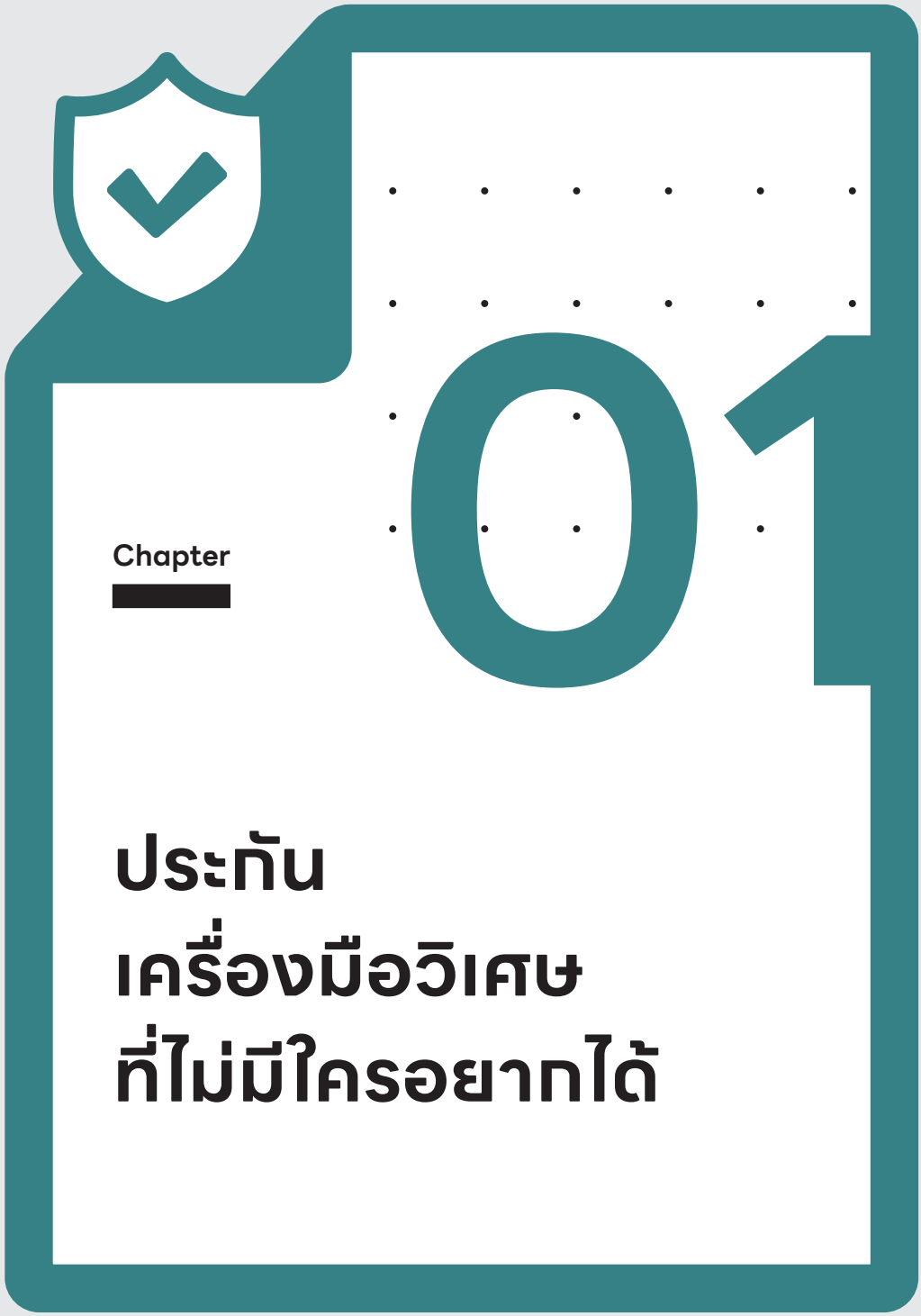
ประกันควบการลงทุน (Unit Linked) 147
Unit Linked ประกันที่ยืดหยุ่น และโอกาสรับผลตอบแทน 152

11 จ่ายไม่ไหว ออมไม่ได้ ให้ประกันทำแทน

แบบที่ 1 ประกันการชำระเบี้ยแทนผู้ปกครองในกรณีที่ผู้ปกครองทำให้บุตรหลาน 155
แบบที่ 2 ประกันที่ชำระเบี้ยแทนผู้เอาประกัน 158

12 คนเราไม่ได้เหมือนกัน Lifestyle ต่าง ประกันต่าง

โสดสายลุย 162
ครอบครัวสายซัปพอร์ต 164
รุ่นใหญ่ใจเก๋า 166
นักธุรกิจส่งต่อทายาท 168
พนักงานเงินเดือน 170
ฟรีแลนซ์ 172



Chapter

01

ประกัน
เครื่องมือวิเศษ
ที่ไม่มีใครอยากได้

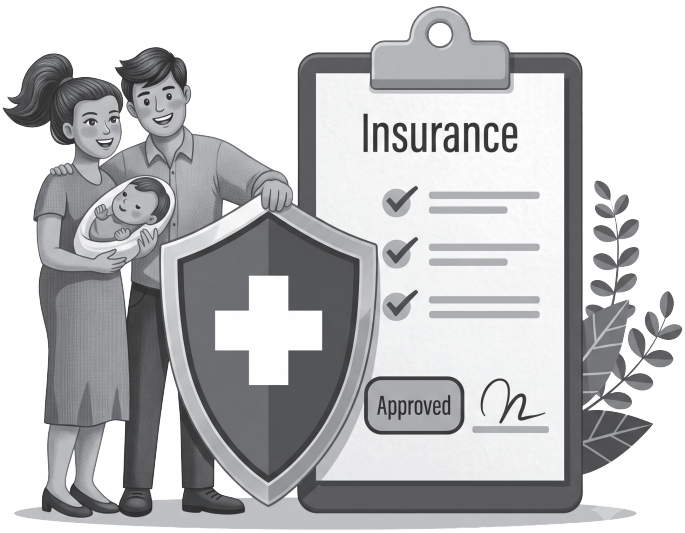
ประกันชีวิต เกราะป้องกัน ความเสี่ยงที่ทุกคนต้องการ

จำได้ว่าช่วงสงกรานต์ปี 2567 บริษัทประกันที่ผมทำงานด้วยมีแคมเปญแจกประกันอุบัติเหตุฟรีให้กับคนไทย ตอนเริ่มต้นแคมเปญ บริษัทให้สิทธิประกันอุบัติเหตุ 100,000 สิทธิ์ มีความคุ้มครองการเสียชีวิตจากอุบัติเหตุ 100,000 บาท พอประกาศแคมเปญเพียงไม่กี่วัน ประกันทั้ง 100,000 สิทธิ์ก็แจกหมด และบริษัทต้องเพิ่มสิทธิอีกหลายครั้ง จนช่วงหลัง ๆ แทบจะเป็นวัฒนธรรมในการแจกประกันอุบัติเหตุในช่วงสงกรานต์และปีใหม่กันไปแล้ว

น่าแปลกใจมาก ๆ หากมีคนนำประกันมาแจกให้ฟรี ๆ ทุกคนต่างก็อยากได้ และพร้อมใจกันกรอกข้อมูลเพื่อรับความคุ้มครองอย่างล้นหลาม เพราะลึก ๆ แล้วทุกคนทราบดีว่า **ประกันชีวิตเป็นสิ่งที่ดีและสำคัญ เพราะช่วยคุ้มครองความเสี่ยงให้กับเราได้** สำหรับคนส่วนใหญ่ที่ยังไม่ได้ร่ำรวย การมีประกันจะช่วยปกป้องคุ้มครองความมั่นคงทางการเงินของเราได้เป็นอย่างดี ดียิ่งกว่าสิ่งศักดิ์สิทธิ์ใด ๆ เสียอีก

ลองนึกภาพวันที่เราเจ็บป่วยและต้องใช้เงินรักษาพยาบาลซึ่งปัจจุบันมีราคาสูงมาก ระหว่างยันต์กันจนกับประกัน เราจะเลือกอะไร เดิมพันกันได้เลยว่าคนส่วนใหญ่จะเลือกเอาประกันมาแทนยันต์กันจน ช่วยจ่ายค่ารักษาพยาบาลแน่นอน

ch01.indd 2 18/11/2569 BE 10:46



ความจริงที่ซ่อนอยู่ในใจของทุกคนคือ

เราต่างก็รู้ว่าประกันชีวิตมีความสำคัญ เพราะมันคือทางรอดเดียวที่ช่วยให้เรามีเงินใช้ในวันที่ชีวิตไม่เป็นไปตามแผน ไม่ว่าจะเป็นค่ารักษาพยาบาลที่แพงลิบลิ่ว หรือเงินทุนก้อนสุดท้ายสำหรับคนที่คุณรักที่ต้องใช้ชีวิตอยู่ต่อไป

ch01.indd 3 18/11/2569 BE 10:46

จุดยืนของประกัน “มั่นคง ไม่ใช่ร่ำรวย”

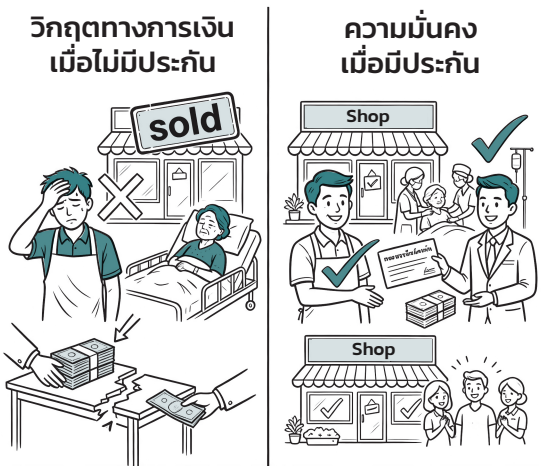
เวลาที่ตัวแทนประกันไปขายประกัน ข้อโต้แย้งยอดฮิตที่ต้องเจอเป็นประจำ คือ “เฮียว่าเฮียเอาเงินที่จะทำประกันไปหมุนธุรกิจเฮียดีกว่า” ส่วนตัวผมเห็นว่าความคิดดังกล่าวไม่ผิด แต่อาจไม่ถูกต้องตามหลักการวางแผนการเงินนัก จนวันหนึ่งผมเห็นประกาศขายร้านนวดเพื่อสุขภาพที่ทำกำไรได้เดือนละเกือบแสนบาท แต่ต้องยอมขายร้านในราคา 6-7 แสนบาท เพื่อเอาเงินไปรักษาคุณแม่ที่ป่วยด้วยโรคมะเร็ง เนื่องจากต้องทำการรักษาโดยด่วน และความเร่งด่วนนั้นสิทธิการรักษาพยาบาลขั้นพื้นฐานของรัฐให้ไม่ได้

หากย้อนเวลากลับไป ผมเชื่อว่าเจ้าของร้านนวดท่านนั้นคงอยากทำประกันสักฉบับเอาไว้ให้กับคุณแม่เขาเป็นแน่ อย่างน้อย ๆ การยอมจ่ายเบี้ยประกันหลักหมื่น ก็ยังดีกว่าจ่ายค่ารักษาเองหลักล้าน และไม่ต้องทำให้ตัวเองเสียธุรกิจที่ลงแรงสร้างมากับมืออีกด้วย

หากเปรียบเทียบประกันเป็นการสร้างบ้าน ประกันคงเปรียบเสมือนเสาหลักทางการเงิน ที่คอยค้ำจุนไม่ให้แผนการเงินของเราล้มไม่เป็นท่า หากเจอกับเหตุไม่คาดคิด โดยเฉพาะสำหรับเสาหลักของครอบครัวที่คอยหาเงินเข้าบ้าน หากพวกเขาเสียชีวิตหรือต้องหยุดงานลงไป รายได้ของครอบครัวก็หยุดตาม

ch01.indd 4 18/11/2569 BE 10:46

ประกันจะเป็นตัวช่วยคอยคุ้มครองเงินของครอบครัว หรือเป็นแหล่งเงินทุนให้คนที่อยู่ข้างหลังสามารถใช้ชีวิตต่อได้ ส่วนผู้ที่มีฐานะร่ำรวย ประกันก็ช่วยป้องกันไม่ให้พวกเขาต้องกลับไปอยู่ในสถานะที่ยากจน ประกันจึงช่วยให้ชีวิตเรามั่นคง แบบที่เรียกได้ว่า **“เจ็บช่วย ป่วยให้ จากไปไม่เดือดร้อน”** หากมองจากประโยชน์ที่แท้จริงแล้ว ประกันจึงนับเป็นสิ่งที่จำเป็นทางการเงินอย่างแรก ๆ และอาชีพตัวแทนประกันชีวิตก็ควรเป็นที่ต้องการ แต่ความเป็นจริงกลับตรงข้าม เพราะคนจำนวนไม่น้อยมักหลีกเลี่ยงการพูดคุยกับตัวแทนประกันชีวิตไปเสียอย่างนั้น



ประกันชีวิตไม่ใช่เครื่องมือที่จะทำให้คุณร่ำรวยในพริบตา แต่เป็นเครื่องมือที่จะรับรองว่าไม่ว่าชีวิตจะเกิดอะไรขึ้น คุณจะไม่ต้อง “ล้มทั้งยืน” และคนข้างหลังคุณจะสามารถใช้ชีวิตต่อได้อย่างมั่นคง

ch01.indd 5 18/11/2569 BE 10:46

การเข้าใจผิดที่ว่า “ยิ่งไม่มีเงิน ยิ่งไม่ทำประกัน”

หนึ่งในสาเหตุหลักที่คนไม่ทำประกันคือ **“ความไม่รู้ไม่เข้าใจ”** ไม่รู้ว่าประกันช่วยอะไรเราได้บ้าง แทนที่คนส่วนใหญ่จะมองความคุ้มครองหลักล้านหรือหลายล้านที่จะได้เมื่อเกิดเหตุไม่คาดฝัน กลับมองว่าเบี้ยประกันเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่อยากจ่าย แถมยังเข้าใจผิดว่าประกันนั้นมีราคาแพงและไม่คุ้มค่า แต่แท้จริงแล้วประกันมีความจำเป็นต่อชีวิต และราคาไม่แพงเมื่อเทียบกับผลประโยชน์ที่ได้รับในการคุ้มครองความเสี่ยง นอกจากนี้ประกันยังช่วยให้เราสามารถวางแผนการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะประกันช่วยในเรื่องดังนี้

- จ่ายค่ารักษาพยาบาลตอนป่วย
- ชดเชยเงินให้ตอนหยุดงาน
- จ่ายค่าตกใจตอนเป็นโรคร้ายหรือพิการ
- เป็นค่าเลี้ยงดูยามแก่เฒ่า
- เปลี่ยนเป็นเงินออมเพื่อลดหย่อนภาษี

หนึ่งในความไม่รู้ไม่เข้าใจที่ตัวแทนประกันเจอบ่อยอย่างหนึ่งและอันตรายต่อแผนการเงินของเรามาก ๆ คือความคิดที่ว่า **“ไม่มีเงินเลยไม่ทำประกัน ขอเอาเงินไปลงทุนให้งอกเงยก่อน”** แต่ในมุมของการวางแผนการเงินประโยคนี้กลับตรงข้าม เพราะ **“ยิ่งไม่มีเงิน ยิ่งต้องทำประกัน เนื่องจากเงินของเรางอกเงยได้ไม่เร็วพอ”**

ch01.indd 6 18/11/2569 BE 10:46

ความแตกต่างระหว่าง ความเสียหายทางการเงิน

ขอยกตัวอย่างลูกค้าที่ผมดูแล 2 คน เพื่อเน้นย้ำว่า “ยิ่งไม่มีเงิน ยิ่งต้องทำประกัน” เนื่องจากช่วงนี้กฎหมายการปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลเริ่มมีผลบังคับแล้ว จึงขอสมมติชื่อเป็นเฮียกู้กับเฮียพร้อม

เฮียกู้มีรายได้ปีละ 600,000 บาท ขณะที่เฮียพร้อมมีรายได้ปีละ 6,000,000 บาท หากทั้งสองคนต้องเข้ารับการรักษาพยาบาลและใช้เงิน 300,000 บาท เท่ากัน ค่ารักษาพยาบาลนี้จะคิดเป็น 50% ของรายได้เฮียกู้แต่คิดเป็นเพียง 5% ของรายได้ของเฮียพร้อมเท่านั้น

	รายได้ต่อปี	ค่ารักษาพยาบาล	ผลกระทบของค่ารักษาต่อรายได้ (%)
เฮียกู้	600,000	300,000	50%
เฮียพร้อม	6,000,000	300,000	5%

จะเห็นได้ว่าค่าใช้จ่ายในการรักษาของทั้งสองคนเท่ากัน แต่ผลกระทบทางการเงินที่เกิดขึ้นกับทั้งสองคนไม่เท่ากัน โดยเฮียกู้ได้รับผลกระทบที่รุนแรงกว่าเฮียพร้อมมาก ๆ แต่ที่น่าสนใจกว่าคือ ในวันที่ทั้งสองมีกำลังทรัพย์พอที่จะทำประกันได้ เฮียกู้กลับไม่ยอมทำประกัน ในขณะที่เฮียพร้อมที่มีเงินเยอะกว่ามาก ๆ กลับเลือกที่จะเตรียมประกันไว้ในยามจำเป็น

ch01.indd 7 18/11/2569 BE 10:46

เราลองมาดูกรณีที่ทั้งเฮียกู้และเฮียพร้อมทำประกันดูบ้าง ลูกค้าทั้งสองคนเป็นผู้ชายทั้งคู่และอายุ 43 ปีเหมือนกัน มีเบี้ยประกัน 44,000 บาท สำหรับค่ารักษาพยาบาลแบบเหมาจ่ายวงเงิน 5 ล้านบาท ทั้งคู่เกิดป่วยแต่มีประกันจ่ายค่ารักษาให้ทั้งหมด

	รายได้ต่อปี	เบี้ยประกัน	ผลกระทบของเบี้ยประกันต่อรายได้	ค่ารักษาพยาบาล	ผลกระทบของค่ารักษาต่อรายได้ กรณีจ่ายเอง
เฮียกู้	600,000	44,000	7.3%	300,000	50%
เฮียพร้อม	6,000,000	44,000	0.73%	300,000	5%

หากเฮียกู้ยอมทำ จ่ายเบี้ยประกันไม่ถึง 10% ของรายได้ ก็สามารถปกป้องความมั่งคั่ง ไม่ต้องเสียเงินค่ารักษาเอง ส่วนในมุมมองของเฮียพร้อม การจ่ายเบี้ยประกัน 44,000 บาท กลับยิ่งดูคุ้มค่ามากขึ้นกว่าเดิม เพราะคิดเป็นเพียงไม่ถึง 1% ของรายได้ต่อปีเลยด้วยซ้ำ และในชีวิตจริงยอดค่ารักษา 300,000 บาท เป็นตัวเลขที่พบได้ทั่วไป ส่วนตัวของผมเองเคยพบลูกค้าเคลมสินไหมสูงถึง 1 ล้านบาท สำหรับการผ่าตัดรักษาลิ้นหัวใจรั่ว ซึ่งหากเป็นเฮียกู้ขึ้นมาอาจถึงขั้นต้องหยิบยืมเงินคนอื่นมารักษาตัวเองเลยด้วยซ้ำ

ch01.indd 8 18/11/2569 BE 10:46

ประกันซื้อ “ทางเลือกที่ดีกว่า” และ “เวลา”

มีอยู่ครั้งหนึ่งผมไปพบลูกค้าที่สามารถหาเงินได้ต่อปีถึง 8 หลัก ซึ่งผมเรียกเขาว่า อาซ้อ ตามแบบฉบับคนไทยเชื้อสายจีน เมื่อผมขอให้อาซ้อทำประกัน กลับได้รับคำปฏิเสธ อาซ้อบอกว่าประกันสุขภาพไม่จำเป็นกับเขา เพราะถ้าป่วยเขาจะใช้สวัสดิการรักษาพยาบาลของรัฐ วันนั้นผมเลยขอเล่าประสบการณ์จริง ๆ จากการพาลูกค้าเข้ารักษาตัวตามสิทธิสวัสดิการของรัฐให้อาซ้อฟังเกี่ยวกับการเจ็บป่วยฉุกเฉินของลูกค้าผมคนหนึ่ง

ผมจำได้ว่าวันนั้นเป็นวันเสาร์ตอนเย็น ระหว่างที่ผมกำลังทานอาหารเย็นกับน้อง ๆ ในทีมงาน ผมได้รับโทรศัพท์จากลูกค้าของผม ปลายสายพูดกลับมาว่า “พี่รู้สึกแน่นหน้าอก เจ็บนม ไปหาหมอโรงพยาบาลรัฐมา น่าจะเป็นมะเร็ง หมอเจาะชิ้นเนื้อไปตรวจเดือนก่อน นี่หมอบอกว่าน่าจะเป็นมะเร็ง ขอนัดทำ CT Scan เดือนหน้า เสร็จแล้วอีกประมาณ 1 เดือนถึงได้นัดทำการรักษา” ด้วยเหตุที่ลูกค้ามีประกัน ผมจึงทำการสวดภาณยักษ์ไปยกใหญ่ว่ามีประกันจะไปรอสิทธิอีก 2 เดือนทำไม จากนั้นจึงขออนุญาตพาลูกค้าไปโรงพยาบาลเอกชน

จากเดิมที่โรงพยาบาลรัฐต้องรอถึง 2 เดือน วันนั้นที่โรงพยาบาลเอกชนลูกค้าผมได้ทำ CT Scan และทราบผล พร้อมเริ่มการรักษาภายในวันนั้นเลย ลองนึกภาพถ้าต้องรอ 2 เดือน ก้อนมะเร็งเราจะโตขึ้นอีกขนาดไหน โชคดีมาก ๆ ที่วันนั้นอาซ้อเลือกทำประกัน เพราะอีก 5 ปีต่อมา อาซ้อก็ตรวจพบมะเร็งเต้านม

ch01.indd 9 18/11/2569 BE 10:46

เหมือนกันและได้ใช้ประกันในการรักษาตัวในโรงพยาบาลที่มีคุณภาพการรักษาและการบริการที่ดี แถมยังสามารถเริ่มต้นการรักษาได้อย่างรวดเร็วและทันท่วงที

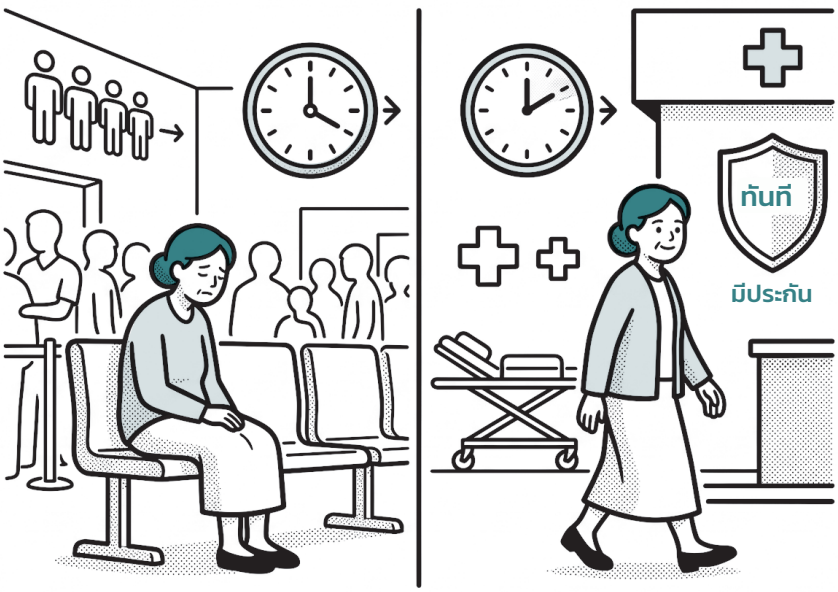
เหตุที่เล่ามาเสียยาวเพราะอีกเหตุผลหนึ่งที่คนมักไม่ทำประกัน คือ **"ไม่ได้นึกถึงทางเลือกที่ดีกว่า"** ในวันที่ยังไม่เกิดเหตุ การทำประกันสุขภาพเป็นทางเลือกที่ทำให้เราสามารถเข้าถึงการรักษาได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้การทำประกันสุขภาพยังทำให้เราหรือคนรักมีทางเลือกในการรักษาที่ดีกว่า

สองปีก่อน ลูกค้าผมเกิดเหตุเอ็นไขว้หน้าที่เข่าฉีก เข้าโรงพยาบาลเพื่อทำการรักษา หมอถามว่ามีสิทธิประกันของตัวเองไหมหรือใช้สิทธิประกันสังคม ลูกค้าถามว่าต่างกันอย่างไร หมอเลยแจ้งว่าหากมีสิทธิประกันของตัวเองจะสามารถใช้วัสดุที่ดีขึ้นหรือเทคนิคการผ่าตัดที่ดีขึ้น ลองนึกภาพการผ่าตัดที่สามารถเลือกได้ระหว่างวิธีธรรมดาราคา 300,000 บาท แต่ต้องพักฟื้น 5 วัน กับการผ่าตัดส่องกล้องราคา 500,000 บาท ที่เจ็บน้อยกว่าและฟื้นตัวเร็วกว่า สามารถออกมาทำงานได้ภายใน 2 วัน เราจะเลือกแบบไหน

หรือในกรณีที่ป่วยเป็นมะเร็งอย่างกรณีแรก หากใช้สิทธิบัตรทองอาจต้องรอถึง 2 เดือนเพื่อเริ่มการรักษา แต่หากใช้สิทธิประกันสุขภาพ เราอาจสามารถวินิจฉัยและเริ่มการรักษาได้ทันทีภายใน 1 วัน การจัดสรรเงินมาซื้อประกันจึงสำคัญเพื่อให้เราได้ดูแลตนเองและคนที่รักได้อย่างดี

ch01.indd 10 18/11/2569 BE 10:46

ประกันซื้อ “ทางเลือกที่ดีกว่า” และ “เวลา”



ประกันชีวิตไม่ได้ขายแค่ความคุ้มครองทางการเงิน แต่ขาย **“ทางเลือก”** และ **“เวลา”** คุณจะเลือกที่จะรอการรักษา 2 เดือน หรือจะเลือกเริ่มการรักษาได้ทันทีภายใน 1 วัน ? ในภาวะวิกฤต เวลาและการเข้าถึงทางเลือกที่ดีที่สุดคือสิ่งที่ประเมินค่าไม่ได้

ch01.indd 11 18/11/2569 BE 10:46

อคติเพราะไม่ชอบ ไม่เชื่อในประกัน

บางคนเลือกที่จะไม่ทำประกันด้วยเหตุผลง่าย ๆ คือ “ไม่ชอบ” ความไม่ชอบประกันมาจากหลายสาเหตุ เช่น

- ไม่ชอบผลิตภัณฑ์เพราะผลตอบแทนต่ำกว่าหุ้น
- ไม่ชอบการถูกตามตื๊อจากตัวแทน
- รู้สึกว่าซื้อประกันเป็นการแช่งตัวเอง
- รู้สึกว่าประกันจะโกงเงินเรา

เกือบ 20 ปีก่อนสมัยที่ผมเริ่มทำงานใหม่ ๆ รายได้ถึงขั้นที่ต้องเสียภาษีประมาณ 15% ตอนนั้นผมประกาศหาตัวแทนประกันบนเฟซบุ๊ก เพื่อหาประกันที่ผลตอบแทนดีที่สุด เพื่อเปรียบเทียบกับการลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาว (Long-term Equity Fund) หรือ LTF ปรากฏว่ามีตัวแทนประกันหลายคนที่นัดคุยกับผม คำถามหนึ่งที่ผมจะถามตัวแทนในตอนนั้นคือ อยากได้ผลตอบแทนสูง ๆ ตัวแทนประกันส่วนใหญ่จึงเสนอประกันสะสมทรัพย์มาให้ ซึ่งพอได้เอามาคำนวณแล้วพบว่าผลตอบแทนที่บริษัทประกันเสนอมาแต่ละตัวไม่ถึง 3% ซึ่งน้อยกว่าผลตอบแทนคาดหวังของ LTF ในขณะนั้นมาก ๆ ตอนนั้นจึงเลือกทำประกันสะสมทรัพย์เพื่อลดหย่อนภาษีไปกับตัวแทนประกันที่สวยที่สุด

ch01.indd 12 18/11/2569 BE 10:46

เมื่อมองย้อนกลับไปรู้สึกเสียดายมาก ๆ ที่ตัวเองยึดติดกับผลตอบแทนมากกว่าการป้องกันความเสี่ยง ทำให้ลืมมองประกันแบบอื่น ๆ ที่ใช้ป้องกันความเสี่ยง โชคดีมากที่ช่วงที่ผ่านมาไม่ได้มีการเจ็บป่วยหรือเสียชีวิต เพราะเงินเก็บได้จากการลงทุนในขณะนั้นคงจะไม่พอจ่ายค่ารักษาพยาบาลหากเป็นมะเร็งหรือโรคอื่น ๆ ที่มีค่ารักษาหลักแสนหรือหลักล้าน และพ่อแม่ก็คงไม่มีคนดูแลหากเราเสียชีวิตไปก่อน

หลายคนอาจเป็นเหมือนผมที่ไม่อยากทำประกันเพราะนำผลตอบแทนไปเปรียบเทียบกับการลงทุนในสินทรัพย์อย่างหุ้นและกองทุนรวม แต่การเปรียบเทียบประกันกับหุ้นหรือกองทุนรวมโดยเน้นที่ผลตอบแทนเพียงอย่างเดียวอาจไม่ยุติธรรม เพราะ**ประกันไม่ได้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผลตอบแทนสูงสุด แต่ถูกออกแบบมาเพื่อถ่ายโอนความเสี่ยง** หน้าที่ของประกันคือการแบ่งเบาภาระ ไม่ได้ทำให้รวยในพริบตา แต่ทำให้ **“ไม่ล้มทั้งยืน”** ในเวลาที่เดือดร้อนและต้องใช้เงินก้อนใหญ่

สาเหตุสำคัญอีกอย่างหนึ่งคือ “ความไม่เชื่อ” ในอุตสาหกรรมประกัน ผมเองเกิดในครอบครัวที่เป็นคนจีน จำได้ว่าแรก ๆ ที่ทำงานในฐานะตัวแทนประกันชีวิต คุณพ่อและคุณแม่ค่อนข้างไม่เห็นด้วยเป็นอย่างมาก เนื่องจากในอดีตอาจมีข่าวการปฏิเสธการเคลมหรือการฉ้อโกงของตัวแทนประกันให้ได้ยินบ่อยครั้ง คุณพ่อและคุณแม่กลัวว่าลูกจะเสียเครดิต แต่ปัจจุบันอุตสาหกรรมประกันมีการพัฒนาขึ้น มีการควบคุมกำกับดูแลที่เข้มงวดทั้งภายในบริษัทประกันเอง โดยมีการทำระบบชำระเงินที่สามารถจ่ายผ่านบริษัทได้โดยตรง ไม่ต้องเอาเงินสดให้กับตัวแทนเหมือนแต่ก่อน หรือภายนอกบริษัทคือ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ทำให้ตัวประกันมีความน่าเชื่อถือมากขึ้น

ch01.indd 13 18/11/2569 BE 10:46

ประกันชีวิตคือเครื่องมือทางการเงินที่พิเศษที่สุด เพราะมันสามารถ **“เสกเงินขึ้นมาใช้”** ได้ในวันที่เรามีความจำเป็นต้องใช้เงินอย่างเร่งด่วน โดยไม่ต้องรอการสะสมหรือการลงทุน จงมองประกันในฐานะเครื่องมือที่ช่วยให้คุณมั่นใจว่าไม่ว่าความเสี่ยงใดจะมาถึง คุณจะมีเงินสำรองฉุกเฉินก้อนใหญ่พร้อมใช้งานทันที

ch01.indd 14 18/11/2569 BE 10:46

วางแผนรับมือค่าใช้จ่าย ในการรักษาพยาบาล

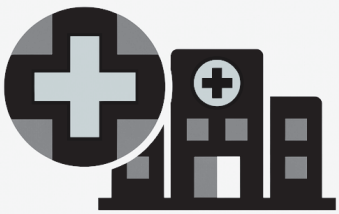
ทุกคนก็คงจะทราบอยู่แล้วว่าเวลาที่เรามีความจำเป็นจะต้องเข้ารักษาตัวในโรงพยาบาล โดยเฉพาะการรักษาตัวเป็นผู้ป่วยในของโรงพยาบาลเอกชน เราจะต้องพบกับค่าใช้จ่ายที่สูงมาก และยิ่งเราเป็นโรคที่ซับซ้อนหรือเกิดโรคร้ายแรง ยิ่งต้องใช้เวลารักษาในโรงพยาบาลเป็นเวลานาน ค่าใช้จ่ายอาจสูงจนถึงหลักแสนหลักล้าน แต่ถ้าเรามามองถึงเรื่องค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเมื่อเจ็บป่วยแล้ว มันยังมีค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ซ่อนอยู่นอกจากค่ารักษาพยาบาลอีก โดยเราอาจแบ่งค่าใช้จ่ายเมื่อเจ็บป่วยออกเป็น 2 ก้อน ได้แก่

1) ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในโรงพยาบาล เช่น ค่ารักษา ค่าหมอ ค่ายา ค่าผ่าตัด ฯลฯ เป็นค่าใช้จ่ายทางตรงในการเข้ารับบริการ ค่าใช้จ่ายนี้มักจะเป็นค่าใช้จ่ายที่มีราคาสูง ต่อรองไม่ได้ และควรเตรียมพร้อมเอาไว้หากต้องเข้ารับการรักษา

2) ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนอกโรงพยาบาล เช่น ค่าเดินทาง ค่าเสียโอกาสในการทำมาหากิน ค่าปรับปรุงที่พักอาศัยกรณีที่จะต้องมาพักฟื้นที่บ้าน ค่าอาหารพิเศษ ค่าจ้างคนมาดูแล ฯลฯ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่หลายคนอาจจะไม่ได้นึกถึงมาก่อน แต่ก็เป็นค่าใช้จ่ายที่สำคัญเช่นเดียวกัน

ch05.indd 81 18/11/2569 BE 10:46

ค่าใช้จ่ายทางตรง



เกิดขึ้นภายในโรงพยาบาล
เพื่อการรักษาโดยตรง
(เช่น ค่าแพทย์, ค่ายา,
ค่าห้องผ่าตัด)



ค่าใช้จ่ายทางอ้อม



ค่าใช้จ่ายแฝงนอกโรงพยาบาล
ที่เกิดขึ้นระหว่างพักฟื้น
(เช่น ค่าเดินทาง, ค่าอาหารพิเศษ,
ค่าจ้างคนดูแล)



ผมมีโอกาสได้วางแผนการเงินให้น้องสาวคนหนึ่ง อายุประมาณ 28 ปี หลังจากที่สอบถามข้อมูลและวางแผนการเงินเสร็จ พบว่าน้องมีเฉพาะประกันกลุ่มของบริษัท ในแผนการเงินจึงเสนอให้ดำเนินการปิดความเสี่ยงด้วยประกันสุขภาพและประกันโรคร้าย ด้วยความที่น้องเป็นตัวแทนจำหน่ายยา รายได้ส่วนหนึ่งมาจากค่าคอมมิชชัน จึงเสนอให้น้องทำประกันชดเชยรายได้ไว้ด้วย อย่างน้อย ๆ หากป่วยเข้าโรงพยาบาล ไม่สามารถทำงานได้ ยังสามารถมีเงินชดเชยรายได้เอาไว้แทนค่าคอมมิชชัน

ch05.indd 82 18/11/2569 BE 10:46

ก่อนที่จะตัดสินใจทำประกัน น้องสาวถามคำถามหนึ่งมาว่า “หนูอายุยังน้อย สุขภาพดีมาตลอด ตรวจสุขภาพทุกปีไม่มีค่าเลือดผิดปกติเลย อัลตราซาวด์ช่องท้องและทรวงอกทุกอย่างก็ปกติดี หนูคิดว่าหนูไม่ป่วย จำเป็นต้องทำประกันด้วยเหรอคะ”

วันนั้นผมยืนยันอย่างหนักแน่นว่าน้องจำเป็นต้องมีประกันสุขภาพ ด้วยความไว้ใจน้องจึงตัดสินใจทำประกัน

หลังจากทำประกันไปได้ประมาณ 1 ปี กับอีก 10 เดือน ผมได้รับโทรศัพท์จากน้องว่าน้องมีอาการปวดท้อง อยากไปตรวจที่โรงพยาบาล ด้วยประสบการณ์ที่ผ่านมาผมจึงบอกกับน้องไปว่า

“ปวดท้องหากหมอให้เป็นผู้ป่วยใน สามารถนอนโรงพยาบาลได้เลยนะพี่คิดว่าเคลมไม่น่ามีปัญหาอะไร”

สามวันผ่านไป ผมยังไม่เห็นมีการส่งเรียกร้องสินไหมเข้ามา (ปกติปวดท้องธรรมดานอนรักษาตัวในโรงพยาบาลไม่น่าเกิน 3 วัน) จึงเอะใจและโทรหาน้องปรากฏว่าน้องตรวจเจอถุงน้ำในช่องท้องและต้องทำการผ่าตัดเอาถุงน้ำออก จากนั้นจึงพักรักษาตัวในโรงพยาบาลต่อไปอีกราว ๆ 5 วัน

ผมมีโอกาสไปเยี่ยมน้องในช่วงประมาณวันที่ 5 น้องบอกว่าน่าจะใกล้ได้ออกจากโรงพยาบาลแล้ว เนื่องจากแผลเริ่มแห้งและท่อระบายน้ำที่เจาะไว้ก็ไม่มีน้ำออกมาแล้ว ทำให้ผมค่อนข้างเบาใจ และคิดว่าอีก 1-2 วัน น้องจะได้ออกจากโรงพยาบาล

ch05.indd 83 18/11/2569 BE 10:46

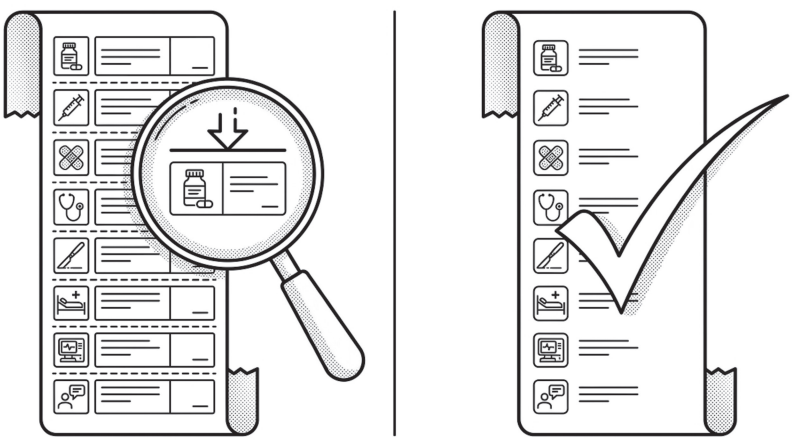
แต่เหตุการณ์ไม่เป็นดังคาด หลังจากที่ผมไปเยี่ยมปรากฏว่าแผลด้านในยังไม่แห้งและมีน้ำไหลออกมาอีก หมอจึงทำการตรวจเพิ่มเติม พบว่ามีถุงน้ำเพิ่มขึ้นอีกบริเวณใกล้ปอด หมอจึงต้องทำการรักษาต่อจนแล้วเสร็จ สรุปการรักษาทั้งหมดกินเวลาประมาณ 28 วัน ประกันจ่ายค่ารักษารวมเกือบ ๆ 1 ล้านบาท ให้ทั้งหมด และมีค่าชดเชยรายได้อีก 58,000 บาท

วันที่ออกจากโรงพยาบาลน้องโทรมาขอบคุณ และบอกกับผมว่าดีใจมาก ๆ ที่ได้ทำประกันฉบับนี้เอาไว้ เพราะหากไม่มีประกันฉบับนี้ เงินที่เก็บมาคงไม่เพียงพอที่จะจ่ายค่ารักษาพยาบาล แถมการที่น้องต้องนอนโรงพยาบาลถึง 28 วัน หากไม่มีค่าชดเชยรายได้ก็อาจทำให้น้องหมุนเงินที่ใช้จ่ายในเดือนถัดไปไม่ทัน

จะเห็นได้ว่าการวางแผนเรื่องสุขภาพจึงควรจะต้องเตรียมพร้อมให้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้ง 2 อย่าง คือ ค่ารักษาพยาบาลที่จ่ายค่ารักษาพยาบาลแทนเรา และค่าชดเชยรายได้ที่หายไปในวันที่เราต้องหยุดงาน

ประกันสุขภาพจะมีความคุ้มครองที่ควรทราบเบื้องต้นอยู่ 2 ประเภทคือ

ประกันสุขภาพแบบแยกจ่าย **ประกันสุขภาพแบบเหมาจ่าย**



ch05.indd 84 18/11/2569 BE 10:46

โสดสายลุย

สำหรับใครที่ตั้งใจมีชีวิตเป็นโสด รักการท่องเที่ยวผจญภัย ตั้งใจอยู่ตัวคนเดียวไปตลอด อยากมีชีวิตที่เป็นอิสระ ไม่ต้องห่วงใครข้างหลัง แต่ก็พึ่งพาตัวเองได้ไม่ต้องมีใครมาห่วง และพาตัวเองไปสู่เป้าหมายที่ต้องการ หัวใจสำคัญของการทำประกันคือ “การดูแลตัวเองให้ได้โดยไม่เป็นภาระของคนรอบข้าง” ควรให้ความสำคัญกับประกันต่อไปนี้

- **ประกันสุขภาพ** ควรเริ่มทำเป็นอันดับแรก โดยวางแผนเก็บเงินให้เพียงพอสำหรับค่าเบี้ยไปตลอดชีวิต ผ่านประกันควบการลงทุนหรือประกันสะสมทรัพย์ที่มีระยะเวลาคุ้มครองยาวไปตลอดชีวิต
- **ประกันอุบัติเหตุ (PA)** เป็นสิ่งสำคัญที่ขาดไม่ได้สำหรับสายลุย เพื่อใช้ครอบคลุมค่ารักษาพยาบาลต่อเนื่องหลังจากใช้สิทธิประกันสุขภาพในครั้งแรกไปแล้ว
- **ประกันชดเชยรายได้** ควรมีค่าชดเชยการบาดเจ็บจากอุบัติเหตุ (AI) และค่าชดเชยรายวันกรณีเป็นผู้ป่วยใน เพื่อให้ยังมีรายได้แม้ต้องนอนโรงพยาบาล
- **ประกันโรคร้ายแรงและทุพพลภาพ** แนะนำให้มีทุนประกันประมาณ 1-2 ล้านบาท แบบจ่ายเงินก้อน เพื่อนำมาใช้ดูแลตนเองหรือใช้ชีวิตเมื่อตรวจพบโรคร้าย หรือใช้จ้างผู้ดูแลหากต้องทุพพลภาพติดเตียง
- **การวางแผนเกษียณ** ผ่านการเก็บเงินในประกันสะสมทรัพย์หรือประกันบำนาญ ซึ่งให้ประโยชน์ในการลดหย่อนภาษีของเราด้วย

ch12.indd 162 18/11/2569 BE 10:47

โสดสายลุย



ความคุ้มครองอุบัติเหตุ



ความคุ้มครองทุพพลภาพ



เงินสด

ความคุ้มครอง
ชีวิต





สะสมทรัพย์
หรือบำนาญ

ความคุ้มครอง
สุขภาพ





ค่าชดเชยรายได้

ความคุ้มครองโรคร้าย



ch12.indd 163 18/11/2569 BE 10:47

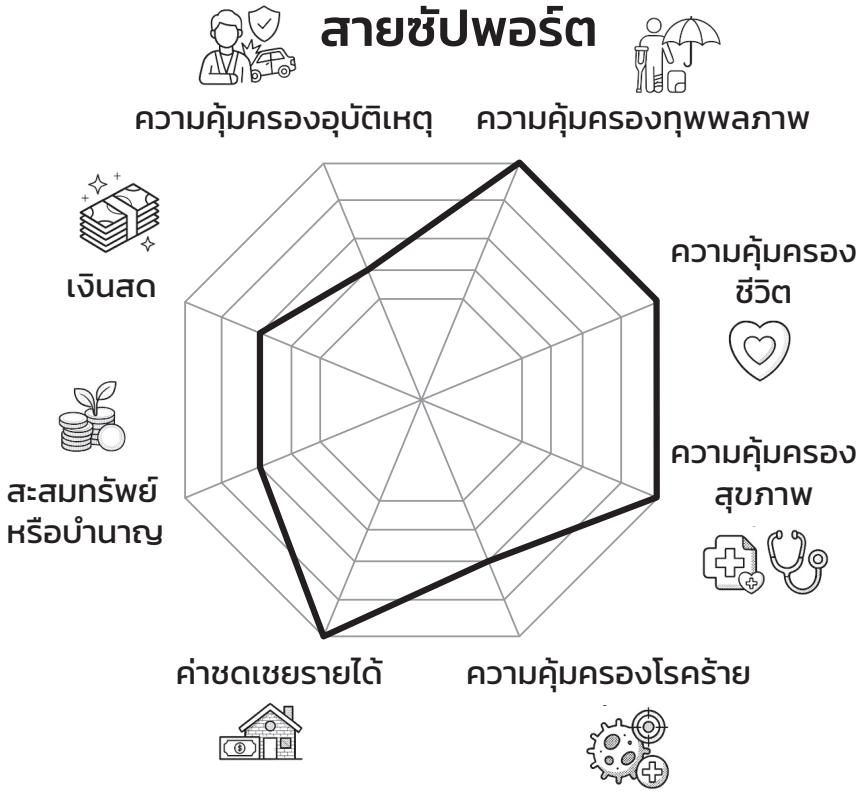
ครอบครัวสายซัปพอร์ต

คนมีครอบครัวที่ต้องดูแล เป็นเสาหลักของบ้าน อยากให้ทุกคนในครอบครัวมีความมั่นคงทางการเงิน พอร์ตประกันของคุณต้องเน้นที่ “การปกป้องรายได้และรักษากระแสเงินสด” ควรมีประกันอย่างน้อยดังนี้

- **ประกันสุขภาพ** ทำไว้เป็นพื้นฐานเพื่อบริหารและรักษากระแสเงินสดในแต่ละเดือนไม่ให้หมดไปกับค่ารักษาพยาบาลหากเกิดการเจ็บป่วยกะทันหัน หากเป็นไปได้ให้ทำประกันสุขภาพไว้ให้กับสมาชิกในครอบครัวทุกคนด้วยเลย
- **ประกันโรคร้ายแรงและทุพพลภาพ** ควรมีทุนประกันสูงเพียงพอสำหรับการชำระหนี้สินที่มีอยู่ทั้งหมด และต้องครอบคลุมค่าเลี้ยงดูครอบครัวได้อย่างน้อย 5 ปี เพื่อให้คนข้างหลังมีเวลาตั้งตัวหรือปรับเปลี่ยนบทบาทหน้าที่ในบ้านได้ทัน
- **ค่าชดเชยรายวัน** ควรทำให้ครอบคลุมเท่ากับรายได้เฉลี่ยที่คุณหาได้ในแต่ละวัน เพื่อไม่ให้รายได้ขาดหายไปเมื่อต้องพักรักษาตัวในโรงพยาบาล
- **ประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองรายได้** อาจใช้ประกันแบบตลอดชีพหรือประกันควบการลงทุน เพื่อสร้างหลักประกันว่าคนข้างหลังจะอยู่ได้หากเกิดเหตุไม่คาดฝันกับคุณ
- **การออมและการส่งต่อ** ใช้ประกันบำนาญเพื่อไม่ให้เป็นภาระของลูกหลานในอนาคต และพิจารณาทำประกันเพื่อส่งต่อมรดกตามความเหมาะสม จบ Sandwich Generation ในรุ่นเรา ไม่ต้องส่งภาระต่อไปให้รุ่นลูกรุ่นหลาน

ch12.indd 164 18/11/2569 BE 10:47

ครอบครัว
สายซัปพอร์ต



ch12.indd 165 18/11/2569 BE 10:47

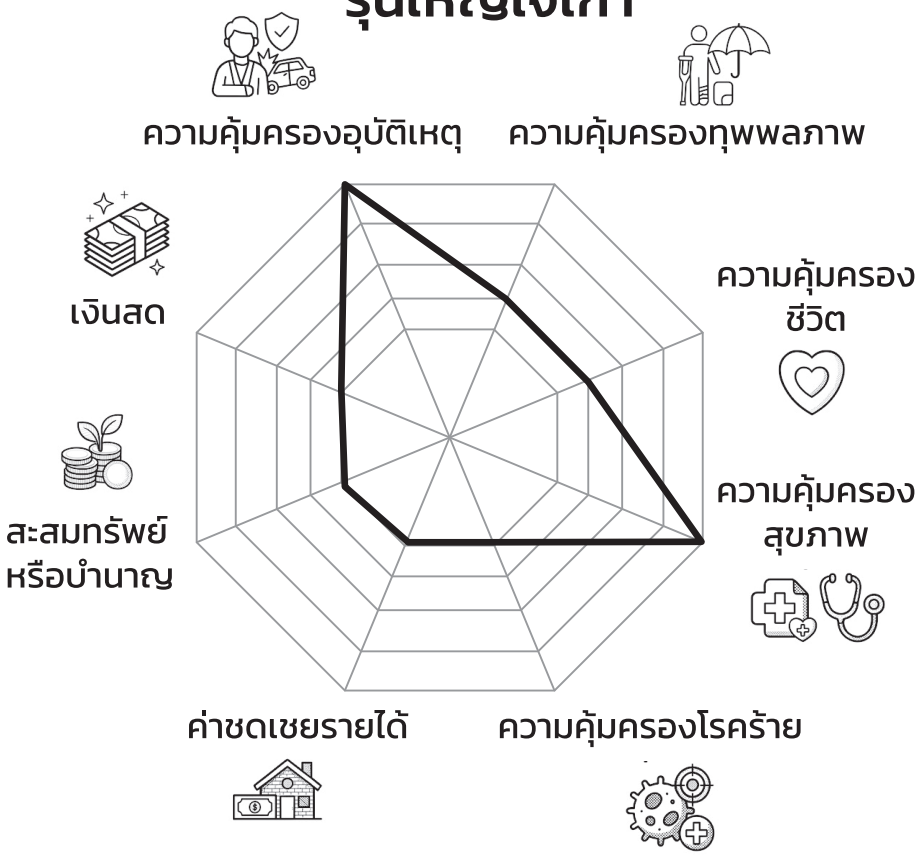
รุ่นใหญ่ใจเก๋า

กลุ่มคนอายุ 50 เข้าสู่วัยเกษียณ มีเงินเก็บเผื่อเกษียณแล้วจำนวนหนึ่ง ต้องมุ่งเน้นในการดูแลรักษาสุขภาพของตัวเองมากขึ้นเพื่อรักษาเงินเกษียณที่สะสมไว้ การจัดประกันในวัยนี้จะเน้นไปที่ “การปกป้องเงินเกษียณและการปรับความคุ้มครองให้เหมาะกับความเสี่ยงตามวัย” ควรให้ความสำคัญกับประกันต่อไปนี้

- **ประกันสุขภาพ** ยังคงมีความสำคัญสูงสุดเพื่อปกป้องเงินฝากที่สะสมมาไม่ให้หมดไปกับการเข้าโรงพยาบาลในวัยสูงอายุ แม้เบี้ยประกันอาจจะสูงขึ้นก็ตาม
- **ปรับเปลี่ยนประกันโรคร้ายแรง** เนื่องจากเบี้ยประกันโรคร้ายแรงแบบจ่ายเงินก้อนจะสูงมากในวัยนี้ หากไม่สามารถชำระเบี้ยประกันได้ อาจพิจารณาลดสัดส่วนลงและเปลี่ยนไปใช้ประกันโรคร้ายแรงที่จ่ายตามวันที่เข้ารักษาแทน เพื่อลดภาระทางการเงิน
- **เพิ่มประกันอุบัติเหตุ (PA/AI)** วัยนี้มีความเสี่ยงสูงจากการพลัดตกหกล้มซึ่งอาจรุนแรงถึงขั้นกระดูกหัก การมีประกันอุบัติเหตุจะช่วยครอบคลุมความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นนี้ได้ดีกว่า และยังได้ค่าชดเชยเมื่อเกิดอุบัติเหตุอีกด้วย
- **ลดภาระคุ้มครองรายได้** หากลูกหลานดูแลตัวเองได้แล้ว สามารถลดทุนประกันชีวิตในส่วนของการคุ้มครองรายได้ลง เพื่อนำเงินไปใช้ชีวิตหรือออมเพื่อการเกษียณเพิ่มเติม แต่ควรคงส่วนที่เป็นมรดกไว้
- **สิทธิประโยชน์ภาษี** ทบทวนแผนเกษียณและใช้ประกันบำนาญเพื่อลดหย่อนภาษีในช่วงปีท้าย ๆ ของการทำงาน

ch12.indd 166 18/11/2569 BE 10:47

รุ่นใหญ่ใจเก๋า



ch12.indd 167 18/11/2569 BE 10:47