



Bulletin

วารสารสมาคมนักวางแผนการเงินไทย ฉบับที่ 1 ปี 2560

- Regulatory Sandbox
กับธุรกิจบริการทางการเงินและการลงทุน
- ทำไม Asset Allocation จึงไม่ประสบความสำเร็จ
- การหักลดหย่อนภาษีเงินบริจาคเพื่อการศึกษา

จับสัญญาณ Tactical Asset Allocation





สวัสดีท่านผู้อ่านทุกท่านครับ พบกับวารสาร TFPA Bulletin ฉบับแรกของปี 2560

ตั้งแต่ช่วงต้นปีที่ผ่านมา ทุกท่านคงมีความสุขกับการใช้เวลาอยู่กับครอบครัว และคนที่คุณรักในการเฉลิมฉลองเทศกาลต่างๆ ทั้งวันปีใหม่ วันตรุษจีน และวันวาเลนไทน์ ซึ่งน่าจะต้องมีการใช้จ่ายเงินอยู่พอสมควรนะครับ สิ่งสำคัญที่อยากฝากถึงท่านผู้อ่านคือ อย่าลืมวางแผนการเงินอย่างต่อเนื่องเพื่อสุขภาพทางการเงินที่ดีของทุกท่านนะครับ

ในยุคปัจจุบันที่ Fintech หรือนวัตกรรมทางการเงินเข้ามามีบทบาทต่ออุตสาหกรรมบริการทางการเงินอย่างมีนัยสำคัญ หน่วยงานกำกับดูแลได้ให้ความสำคัญอย่างมากต่อเรื่องดังกล่าว The Interview ฉบับนี้ จะทำให้ท่านได้รู้จักกับโครงการทดสอบและพัฒนาวัตกรรมการนำเทคโนโลยีใหม่มาสนับสนุนการให้บริการทางการเงิน (Regulatory Sandbox) จากคุณศิริธิดา พนมวัน ณ อยุธยา ผู้ช่วยผู้ว่าการ สายนโยบายระบบการชำระเงินและเทคโนโลยีทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย และคุณประวาลี สุคนธมาน ผู้ช่วยเลขาธิการ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

โดย TFPA Bulletin ฉบับนี้ได้้นำเรื่อง Asset Allocation มาให้ท่านได้ศึกษาและทำความรู้จัก ทั้งในมุมมองของกลยุทธ์การจัดสัดส่วนการลงทุนเพื่อกระจายความเสี่ยงแบบ Tactical Asset Allocation ในคอลัมน์ Cover Story และสาเหตุที่ทำให้การทำ Asset Allocation ไม่ประสบความสำเร็จมากนัก ซึ่งติดตามได้ในคอลัมน์ How To Guide

สำหรับท่านที่มีคำถามว่าการหักลดหย่อนภาษีเงินบริจาคเพื่อการศึกษา นั้นมีเงื่อนไขอย่างไรบ้าง มาไขข้อข้องใจในประเด็นนี้ได้ ในคอลัมน์ Q&A และปิดท้ายด้วยข้อมูล Infographic จับตาการลงทุนปี 2560 ทั้งในตราสารทุน ตราสารหนี้ และสินทรัพย์อื่นๆ เช่น ทองคำ น้ำมัน และโครงสร้างพื้นฐานและอสังหาริมทรัพย์ ในภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก

ขอให้ทุกท่านมีความสุขกับสาระความรู้ใน TFPA Bulletin ฉบับนี้ นะครับ แล้วพบกันใหม่ฉบับหน้าครับ

สาระ ล้ำซ้ำ
นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

CFP® CERTIFIED FINANCIAL PLANNER™



are trademarks owned outside the U.S. by Financial Planning Standards Board Ltd. Thai Financial Planners Association is the marks licensing authority for the CFP marks in Thailand, through agreement with FPSB.

ที่ปรึกษา

สาระ ล้ำซ้ำ

นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

เรืองวิทย์ นันทากวีวัฒน์ CFP®

อุปนายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

วิบูรณ์ ธาธาภิรักษ์ไชติ CFP®

กรรมการและที่ปรึกษาศาสนาสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

จิราพร ศุภวรรณ CFP®

ที่ปรึกษา บริษัท ยูโรครีเอชั่น จำกัด

ทองบรรณฉัตร

เสกสรร ไตรวิวัฒน์ CFP®

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ

บลจ. บัวหลวง

ณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

พิชญา ชุนทรพิสัย CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

งามจิตร สิงหนุต CFP®

ผู้อำนวยการ Product and

Communication CIO Office

บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์

นโรดม วาณิชชอุติ CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

รองผู้อำนวยการ ฝ่ายวางแผน

และให้คำปรึกษาทางการเงินส่วนบุคคล

บมจ.ธนาคารกสิกรไทย

ศึกษา รัตมีประภา CFP®

Private Banking บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์

ศักดิ์ สรรพปัญญาวงศ์ CFP®

ผู้ก่อตั้งและวิทยากรประจำเว็บไซต์

A-Academy.Net

ราชันย์ ตันติจินดา CFP®

ผู้เชี่ยวชาญงานพัฒนาการให้คำปรึกษา

ลูกค้าบุคคลอาวุโส บมจ. ธนาคารกสิกรไทย

ชาติชาย มีสุขไช CFP®

กรรมการผู้จัดการ บจ. ซีเอ็มเอสเค

อรรถพร พรหมแก้วงาม CFP®

VP Relationship Manager บมจ. ธนาคารกรุงเทพ

นิภาพันธ์ พูนเสถียรทรัพย์ CFP®

ที่ปรึกษาการเงินอิสระ

บริษัท โปรฟิต โปรเฟสชั่นแนล

สมาชิกร / ประธานงานสื่อโฆษณา

0 2009 9393



Thai Financial Planners Association
สมาคมนักวางแผนการเงินไทย

ชั้น 6 อาคารตลาดหลักทรัพย์

เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง

เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ 0 2009 9393 โทรสาร 0 2247 7479

www.tfpa.or.th

www.facebook.com/ThaiFinancialPlanners

สมาชิกสมาคม





สมาคมนักวางแผนการเงินไทยร่วมงานแถลงข่าว การจัดงาน SET in the City กรุงเทพมหานคร 2017

คุณสาระ ล่ำซำ นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทยเข้าร่วมงานแถลงข่าวการจัดมหกรรมการลงทุนครบวงจรแห่งปี ครั้งที่ 12 SET in the City กรุงเทพมหานคร 2017 เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2560 สมาคมฯ ได้เข้าร่วมงานดังกล่าวมาอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 7 มุ่งส่งเสริมให้คนไทยมีความรู้ความเข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญของการวางแผนการเงินเพื่อสร้างอิสรภาพทางการเงิน และสร้างความพร้อมเมื่อยามเกษียณ



ในปีนี้ สมาคมฯ ได้จัดกิจกรรม Financial Planning Clinic เปิดโอกาสให้ผู้สนใจเข้ารับคำปรึกษาเรื่องการวางแผนการเงินแบบรายบุคคลจากนักวางแผนการเงิน CFP โดยไม่มีค่าใช้จ่าย และร่วมลุ้นรับของที่ระลึกจากสมาคมฯ ระหว่างวันที่ 23-26 มีนาคม 2560 ณ โซน Wealth Coaching รอยัลพารากอน ฮอลล์ ชั้น 5 สยามพารากอน ผู้สนใจเข้าร่วมกิจกรรมลงทะเบียนได้ที่ www.tfpa.or.th/set2017

รัฐสภาประเทศออสเตรเลียผ่านกฎหมายให้การรับรองนักวางแผนการเงิน

รัฐสภาออสเตรเลียพิจารณาให้ความเห็นชอบ Corporations Amendment (Professional Standards of Financial Advisers) Bill 2016 ซึ่งจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2560 ได้กำหนดคำว่า “นักวางแผนการเงินและที่ปรึกษาทางการเงิน” ไว้ในกฎหมายและสามารถใช้คำดังกล่าวกับบุคคลที่มีใบอนุญาตตามที่กำหนดเท่านั้น ดังนั้น หากบุคคลใดๆ ในประเทศออสเตรเลียอ้างว่าตนเป็นนักวางแผนการเงินโดยไม่มีคุณสมบัติตามที่กำหนด จะถือว่าฝ่าฝืนกฎหมาย นับเป็นการยกระดับมาตรฐานวิชาชีพและระดับความรู้ความสามารถของนักวางแผนการเงินในประเทศออสเตรเลีย ทั้งนี้ กฎหมายได้กำหนดมาตรฐานสำหรับบุคคลที่เป็นนักวางแผนการเงิน ได้แก่ วุฒิกฎการศึกษา ประสบการณ์การทำงาน การสอบ การพัฒนาคุณวุฒิวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง และจรรยาบรรณในฐานะนักวางแผนการเงิน สมาคมนักวางแผนการเงินออสเตรเลีย ในฐานะผู้มีส่วนในการส่งเสริมการยกระดับมาตรฐานวิชาชีพนักวางแผนการเงินเพื่อประโยชน์ของผู้บริโภค และผลักดันร่างกฎหมายดังกล่าว ให้ความเห็นว่า นับจากนี้เป็นต้นไป ประชาชนสามารถมั่นใจได้ว่าบุคคลในประเทศออสเตรเลียที่เรียกตนเองว่าเป็นนักวางแผนการเงิน ถือเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ มีประสบการณ์ และยึดมั่นในจรรยาบรรณอย่างเคร่งครัดเช่นเดียวกับนักวางแผนการเงิน CFP ซึ่งถือเป็นบุคคลที่ได้รับความเชื่อมั่นและไว้วางใจจากประชาชน

กิจกรรม “Money & Life Talk” by CFP Professionals ครั้งที่ 2/2560

สมาคมนักวางแผนการเงินไทย กำหนดจัดกิจกรรม “Money & Life Talk” by CFP Professionals ครั้งที่ 2/2560 มุ่งส่งเสริมความรู้ความเข้าใจเรื่องการวางแผนการเงินแก่ประชาชนและนักลงทุน โดยนักวางแผนการเงิน CFP รับฟังการบรรยายเรื่อง “รู้ภาษี มีภาษี ดีกว่า” โดยคุณสาธิต บวรสันติสุทธิ์ และการเสวนาในหัวข้อ “เทคนิคบริหารภาษีบุคคล สไตล์นักวางแผนการเงิน” โดยคุณรัตนาวดี อนุสรณ์วงศ์ชัย คุณราชนีย์ ตันติจินดา และคุณนิพิพิพรรณ ไกวิทวณิชกานนท์ พร้อมกิจกรรมบริการให้คำปรึกษาการวางแผนการเงินแบบรายบุคคล ในวันพฤหัสบดีที่ 30 มีนาคม 2560 เวลา 13.00-17.00 น. ณ หอประชุมศุภกรีย์ แก้วเจริญ ชั้น 3 อาคารบี ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ลงทะเบียนเข้าร่วมกิจกรรมผ่านทางเว็บไซต์สมาคมฯ www.tfpa.or.th

กิจกรรม CFP Professional Forum ครั้งที่ 15 หัวข้อ “เตรียมตัวให้พร้อม กับโครงสร้างภาษีเงินได้ บุคคลธรรมดาและ นิติบุคคลปี 2560”

พบกับการบรรยายในหัวข้อ “เตรียมตัวให้พร้อมกับการโครงสร้างภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและนิติบุคคลปี 2560” โดย อาจารย์ชินภัทร วิสุทธิแพทย์ Partner บริษัทสำนักงานกฎหมายสยามซิตี้ จำกัด กับกิจกรรม CFP Professional Forum ครั้งที่ 15 ในวันอังคารที่ 18 เมษายน 2560 เวลา 13.30 - 17.00 น. ณ หอประชุมศุภกรีย์ แก้วเจริญ ชั้น 3 อาคารบี ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นักวางแผนการเงิน CFP ที่ปรึกษาการเงิน AFPT และสมาชิกนิติบุคคลของสมาคมฯ ลงทะเบียนเข้าร่วมงานผ่านทางเว็บไซต์สมาคมฯ www.tfpa.or.th

Regulatory Sandbox

กับธุรกิจบริการทางการเงิน และการลงทุน



สำหรับผู้บริหารท่านแรกๆ ที่ให้เกียรติให้สัมภาษณ์กับเราในเรื่องนี้คือ คุณสิริธิดา พนมวัน ณ อยุธยา ผู้ช่วยผู้อำนวยการ สายนโยบายระบบการชำระเงินและเทคโนโลยีทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)

เหตุใด ธปท. จึงได้จัดให้มีโครงการ Regulatory Sandbox

ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ธปท. ได้ติดตามพัฒนาการของเทคโนโลยีซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันของประชาชนมากขึ้นตามลำดับ ที่เห็นชัดเจนคือ ยอดการซื้อโทรศัพท์สมาร์ทโฟนมีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง การให้บริการต่างๆ ผ่านสมาร์ทโฟนก็มีเพิ่มขึ้นรวมทั้งการให้บริการทางการเงินที่มีพัฒนาการของรูปแบบและความสะดวกรวดเร็วโดยนำเทคโนโลยีมาช่วย หรือที่เรียกกันว่า FinTech ซึ่ง ธปท. ได้เล็งเห็น

FinTech หรือนวัตกรรมทางการเงินนั้น แม้ว่าจะเป็นที่รู้จักกันในประเทศไทยในเวลาไม่นานนัก แต่ต้องยอมรับว่าเป็นสิ่งใหม่และส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงวงการการเงินของประเทศเป็นอย่างมาก ซึ่งหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องได้ให้ความสำคัญกับนวัตกรรมการเงินเหล่านั้น TFPA Bulletin ฉบับนี้จึงได้มีโอกาสสัมภาษณ์มุมมองผู้บริหารจากธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ซึ่งกำกับดูแลธุรกิจตลาดเงินและสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ซึ่งกำกับดูแลธุรกิจตลาดทุน เกี่ยวกับแนวทางการเข้าร่วมทดสอบและพัฒนาวัตกรรมการนำเทคโนโลยีใหม่มาสนับสนุนการให้บริการทางการเงิน (Regulatory Sandbox)

ถึงความสำคัญที่หน่วยงานกำกับดูแลอย่าง ธปท. จะปรับตัวให้ทันต่อพัฒนาการและส่งเสริมให้เกิดนวัตกรรมด้าน FinTech ดังกล่าว จึงได้มีการจัดตั้งสายงานใหม่ชื่อว่า สายงานระบบการชำระเงินและเทคโนโลยีทางการเงินเพื่อรองรับพัฒนาการด้านระบบการชำระเงินและด้าน FinTech โดยมีฝ่ายงานที่รับผิดชอบ 3 ฝ่าย ได้แก่ (1) ฝ่ายนโยบายระบบการชำระเงิน เพื่อดูแลด้านพัฒนาการระบบการชำระเงิน การออกนโยบายและกฎเกณฑ์รวมทั้งการกำกับตรวจสอบระบบการชำระเงินให้มีเสถียรภาพ รวมทั้งปัจจุบันได้ดูแล 2 โครงการภายใต้แผนยุทธศาสตร์ National e-Payment จากทั้งหมด 5 โครงการ คือ โครงการ PromptPay และโครงการขยายการใช้บัตรแทนเงินสด (2) ฝ่ายเทคโนโลยีทางการเงิน เพื่อสนับสนุนให้เกิดนวัตกรรมทางการเงิน การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลายที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า การเข้าถึงบริการทางการเงินได้สะดวกขึ้น และมีกฎเกณฑ์ที่เหมาะสมกับสภาพการณ์และรูปแบบทางการเงินที่เปลี่ยนแปลงไป และ (3) ฝ่ายตรวจสอบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อให้ระบบเทคโนโลยีของสถาบันการเงินมีความมีความมั่นคงปลอดภัย สอดรับกับภัยคุกคามทางด้านไซเบอร์ต่างๆ ให้ผู้ใช้บริการมีความมั่นใจ

โดยที่ Fintech เป็นการค้นคิดนวัตกรรมทางการเงินรูปแบบใหม่ๆ ผู้คิดค้นมีความต้องการที่จะทดสอบ และเข้าใจกฎเกณฑ์การกำกับดูแลทางการเงินเพื่อให้การพัฒนาผลิตภัณฑ์สามารถ

ดำเนินการจนสามารถออกใช้จริงได้อย่างถูกต้อง ธปท. จึงได้ออกแนวปฏิบัติเพื่อให้ผู้สนใจเข้ามาติดต่อสมัครเข้าทดสอบผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นที่มาของ Sandbox นั้นเอง

นวัตกรรมประเภทไหนที่สามารถเข้าร่วมโครงการ Regulatory Sandbox และจะได้รับประโยชน์อย่างไร

การเข้าร่วมทดสอบใน Sandbox ต้องมีอย่างน้อย 3 องค์ประกอบ ได้แก่ (1) เกี่ยวข้องกับธุรกรรมที่อยู่ในขอบเขตการกำกับดูแลของ ธปท. (2) เป็นนวัตกรรมใหม่ (3) มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ และสามารถพัฒนาเพื่อให้บริการได้ในวงกว้าง หรือแก้ Pain (ปัญหาของผู้ใช้บริการ) บางอย่างที่ได้ประโยชน์ร่วมกันหลายฝ่าย เช่น การเพิ่มประสิทธิภาพหรือลดขั้นตอนกระบวนการทำงาน เป็นต้น ซึ่งจะเป็นหรือไม่เป็นรูปแบบ Application ก็ได้ และไม่จำเป็นต้องเกี่ยวข้องกับธุรกรรมการกู้ยืมเงิน หรือธุรกรรมการชำระเงินก็ได้ รวมถึงจะเป็นสถาบันการเงินหรือไม่ก็ได้ เพียงต้องเกี่ยวข้องด้านการเงินภายใต้ความดูแลของ ธปท.

โดย ธปท. ได้แบ่งผู้เข้าร่วมโครงการเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) กลุ่มที่มีแนวคิดริเริ่มด้านนวัตกรรม แต่ยังไม่มั่นใจว่าจะพัฒนาอย่างไร กลุ่มนี้จะได้รับการสนับสนุนให้เข้าร่วมกลุ่มหรือชุมชนที่เรียกว่า Community เช่น สมาคมฟินเทคแห่งประเทศไทย เพื่อให้มีการแลกเปลี่ยนความรู้หรืออาจเสาะหา Co-Founder เพื่อมาร่วมกันพัฒนานวัตกรรมดังกล่าว (2) กลุ่มที่พัฒนานวัตกรรมจนเริ่มมี

คุณสิริธิดา พนมวัน ณ อยุธยา
ผู้ช่วยผู้ว่าการ สายนโยบาย
ระบบการชำระเงิน
และเทคโนโลยีทางการเงิน
ธนาคารแห่งประเทศไทย



ผลิตภัณฑ์/บริการ ซึ่งกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ต้องการนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด ซึ่งก็ต้องการคำแนะนำต่างๆ และการทดสอบเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าว ดังนั้น Sandbox หรือสนามทดลอง จะมีการกำหนดขอบเขตของปัจจัยแวดล้อมจำกัดผู้ใช้บริการหรือลูกค้าที่ร่วมการทดสอบในวงจำกัด โดย ธปท. และเจ้าของนวัตกรรม จะร่วมติดตามผลการทดสอบไปด้วยกันจนสิ้นสุดโครงการ โดยผู้เข้าร่วมโครงการจะมีการรายงานผลส่งให้ ธปท. เพื่อติดตามความคืบหน้าเป็นประจำทุกเดือน และจะมีเจ้าหน้าที่จาก ธปท. ดูแลและให้คำแนะนำเพื่อร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่างๆ รวมทั้งที่เกี่ยวข้องกับกฎเกณฑ์ จนกว่าจะพร้อมที่ออกสู่ตลาดจริง ซึ่งกรณีทั่วไปคาดว่าจะใช้เวลาในสนามทดลองนี้ประมาณ 6 เดือน - 1 ปี แต่หากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความซับซ้อน มีความจำเป็นต้องใช้เวลานานกว่านั้น ก็จะพิจารณาขยายเวลาเป็นกรณีไป และหากนวัตกรรมไหนเป็นประโยชน์แก่ประชาชนทั่วไป แต่อาจไม่สามารถพัฒนาหรือดำเนินการได้จริงเพราะอุปสรรคด้านกฎเกณฑ์ที่ไม่ทันสมัย ธปท. ก็จะพิจารณาความเหมาะสมเพื่อปรับปรุงกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของ ธปท. ให้ยืดหยุ่นทันสมัยขึ้น เพื่อเอื้ออำนวยให้นวัตกรรมนั้นๆ มีโอกาสถูกพัฒนา และออกสู่ตลาดได้

ธปท. ได้มีการประกาศแนวปฏิบัติเรื่อง Sandbox ตั้งแต่ปลายเดือน ธ.ค. 2559 ที่ผ่านมามีผู้สนใจสอบถามเข้าร่วมทดสอบจำนวนหลายราย และก็มีผู้ยื่นสมัครแล้ว ซึ่งอยู่ระหว่างการพิจารณา ก่อนหน้านั้นได้ทำการเปิดรับฟังความคิดเห็นจากประชาชนในช่วงเดือน ก.ย. 2559 ที่ผ่านมา เพื่อนำมาปรับปรุงเป็นแนวปฏิบัติ เรื่องแนวทางการเข้าร่วมทดสอบและพัฒนานวัตกรรมที่นำเทคโนโลยีใหม่มาสนับสนุนการให้บริการทางการเงิน (Regulatory Sandbox) ดังกล่าว

โครงการนี้ มีส่วน ในการหาผู้ให้เงินทุน (VC : Venture Capital) ให้เจ้าของนวัตกรรมหรือไม่

ธปท. ไม่ได้มีการสนับสนุนด้านทุนหรือเกี่ยวข้องกับการจัดหา VC แต่โดยรูปแบบของโครงการนั้น ธปท. จะมีการประชาสัมพันธ์นวัตกรรมที่เข้าร่วมโครงการ รวมถึงให้การสนับสนุนต่างๆ เพื่อให้ให้นวัตกรรมที่เข้าร่วมโครงการมีโอกาสที่จะใช้งานได้จริงและออกสู่ตลาด ผู้บริโภคต่อไป ดังนั้นเชื่อว่าโครงการนี้จะมี VC ที่จะได้รับข้อมูลหรือติดตามนวัตกรรมในโครงการ ซึ่งแน่นอนว่าจะเพิ่มโอกาสในการจับคู่กันระหว่างเจ้าของนวัตกรรมและผู้ให้เงินทุนต่อไป

นอกจากโครงการ Sandbox แล้ว มีโครงการอื่น เพื่อสนับสนุนนวัตกรรม ทางการเงินอีกหรือไม่


ธปท. ได้มีการดำเนินการ 2 ส่วนหลัก ได้แก่ (1) สนับสนุนให้มีการคิดและพัฒนา นวัตกรรมใหม่ๆ ตามที่ได้กล่าวไป และ (2) การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านระบบการชำระเงิน เพื่อให้ประเทศพร้อมรองรับการพัฒนาบริการทางการเงินและนวัตกรรมทางการเงินที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ได้แก่ การพัฒนาด้านระบบความปลอดภัย และกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ยกตัวอย่างเช่น กระบวนการตรวจสอบความถูกต้องของบุคคล หรือที่เรียกกันว่า KYC (Know Your Customer) ที่อนาคตกระบวนการนี้จะสะดวกมากขึ้น ลดความซ้ำซ้อนในการดำเนินการ เช่น ผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องเดินทางไปสถาบันการเงินเพื่อดำเนินการก็ได้ แต่จะดำเนินการผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์แทน หรือที่เรียกว่า e-KYC นั่นเอง ซึ่งจะเป็นความร่วมมือกับหน่วยกำกับดูแลอื่นๆ ภายในประเทศ เช่น สำนักงานคณะกรรมการกำกับ

หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ที่กำกับดูแลตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ที่กำกับดูแลธุรกิจประกันภัย และสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลอุปกรณ์และเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับนวัตกรรมการเงิน เช่น โทรศัพท์สมาร์ทโฟน เป็นต้น

ความคาดหวังของ ธปท. สำหรับโครงการ Regulatory Sandbox นี้

ความคาดหวังของ ธปท. คือ อยากให้มีนวัตกรรมทางการเงินใหม่ๆ มาเข้าสมัครในโครงการ โดยไม่ได้เน้นที่จำนวนของนวัตกรรม แต่เน้นที่คุณภาพ อยากให้เกิดการเรียนรู้ซึ่งกันและกันระหว่างเจ้าของนวัตกรรมด้วยตนเอง และกับ ธปท. ด้วย เพื่อประโยชน์ของระบบการเงินของสังคมและประเทศต่อไป

มีสิ่งใดที่อยากฝากถึง นักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT

อยากให้มีการศึกษาและนำนวัตกรรมทางการเงินใหม่ๆ เช่น การนำเสนอข้อมูล ให้คำปรึกษา หรือเปรียบเทียบผลตอบแทนของทางเลือกการลงทุนต่างๆ มาใช้ประกอบการให้คำปรึกษาและการให้บริการลูกค้ามากขึ้น รวมถึงการให้ความสำคัญกับการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลด้วย เพราะนวัตกรรมทางการเงินบางอย่างแม้จะเป็นประโยชน์แต่ก็อาจมาพร้อมความเสี่ยงเช่นเดียวกัน 

เห็นทุกโอกาส เข้าถึงทุกการ ลงทุน

หุ้น อนุพันธ์ ทอง กองทุนรวม ประกันภัย

มหกรรมการลงทุนครบวงจรแห่งปี
23-26 มีนาคม 60
10.00 - 20.00 น.
รอยัล พารากอน ฮอลล์
ชั้น 5 สยามพารากอน
(23 มี.ค. 60 เปิดให้เข้าชมงาน 12.00 น.)

เมื่อการลงทุน จะเป็นเรื่องจำเป็นกับชีวิตต่อจากนี้
ปรับโฟกัสของคุณให้ดี มองให้เป็น เห็นโอกาสสู่ความมั่งคั่ง

• **โอกาส** สร้างเงินล้าน ออมทุกเดือนด้วยการลงทุน
มือใหม่ เริ่มต้นด้วย #investnow starter
โปรแกรมวางแผนลงทุน สร้างพอร์ตเพื่ออนาคต

• **โอกาส** วางแผน สร้างอิสรภาพทางการเงิน
พบกับปรึกษามืออาชีพ แบบตัวต่อตัว

• **โอกาส** เกษียณอย่างสุขใจ มั่งคั่งได้ในอนาคต

• **โอกาส** ที่เทคโนโลยีช่วยให้การลงทุนง่ายขึ้น
ตอบใจยกคนลงทุนยุคดิจิทัล พบนวัตกรรม
การลงทุน ครบที่สุดของวงการ พร้อม Showcase
& Workshop การใช้เครื่องมือลงทุน โปรแกรม
ซื้อขาย จากโบรกเกอร์และกลุ่ม Fin-Tech

• **เข้าถึง** องค์กรชั้นนำในตลาดเงิน ตลาดทุน
ครบถ้วนที่สุดกว่า 100 องค์กร อาทิ บริษัทจดทะเบียน
บริษัทหลักทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน
ธนาคาร ประกันภัย ฯลฯ

• **เข้าถึง** ทุกทางเลือกการลงทุน ครบวงจรที่สุดแห่งปี
หุ้น - อนุพันธ์ - ทอง - กองทุนรวม - ประกันภัย

• **เข้าถึง** ข้อมูลหุ้น แบบเจาะลึก จัดสรรมาพิเศษเพื่อนานนี้
กับหุ้นโอกาสใหม่ Thailand 4.0 เติบโตรับเศรษฐกิจยุคใหม่

พลาดไม่ได้ ที่สุดของสัมมนาการลงทุนแห่งปี
เนื้อหาเข้มข้น จากกูรูชื่อดัง กว่า 50 หัวข้อ ตลอด 4 วัน

พิเศษสำหรับผู้ลงทะเบียนล่วงหน้า
www.set.or.th/setinthecity
รับเลย...หนังสือ เผยเคล็ดลับพิชิตการลงทุน
(จำนวนจำกัด)



THE INTERVIEW

ดร. ชชาติชาย มีสุขโข CFP®
นโรโตม วาณิชชิตี CFP®
นิภาพันท์ พูนเสถียรทรัพย์ CFP®
ศักดา สรรพปัญญาวงศ์ CFP®

คุณประภาณี สุคนธมาน ผู้ช่วยเลขาธิการ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์

**ความแตกต่างระหว่าง
โครงการ Regulatory
Sandbox (ต่อไปนี้จะขอ
เรียกว่า Sandbox) และ
Independent Investment
Advisor/ Independent LBDU
(ต่อไปนี้จะขอเรียกว่า
IIA/ILBDU) คืออะไร**

โครงการ Sandbox หากแปลตรงตัวจะหมายถึง กระบะทรายที่ใช้ในการทดลองทำกิจกรรมอะไรบางอย่างที่ยังไม่รู้ว่าจะมีผลลัพธ์อย่างไร ซึ่งเปรียบเทียบกับได้กับการเปิดพื้นที่ให้การประกอบธุรกิจที่เป็นเรื่องใหม่ในตลาดทุนได้ทดสอบแนวคิดการให้บริการกับผู้บริโภคจริงในกลุ่มเล็กๆ โดยยังไม่ต้องได้รับใบอนุญาต แต่ให้อยู่ภายใต้การติดตามของผู้ดูแล

ขณะที่โครงการเกี่ยวกับ IIA/ILBDU¹ เป็นการให้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจด้านที่ปรึกษาการลงทุน (IA) และตัวแทนขายหน่วยลงทุน (LBDU) แก่ผู้ประกอบการที่มี “ความเป็นอิสระ” จากผู้ออกผลิตภัณฑ์ โดยจะมีการผ่อนปรนกฎระเบียบบางข้อเพื่อสนับสนุนให้มีผู้ประกอบการด้านนี้มากขึ้น เนื่องจากต้องการส่งเสริมให้เกิดการบริการแบบให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นหลัก (Putting Investor First)

**กรอบ กติกา และ
กำหนดเวลาของทั้ง
2 โครงการเป็นอย่างไร**

ทั้ง 2 โครงการ เริ่มต้นมีผลวันที่ 1 มีนาคม 2560 พร้อมกัน แต่ในรายละเอียดมีความแตกต่างกันดังต่อไปนี้

Sandbox เปิดโอกาสให้กับธุรกิจที่มีแนวคิดใหม่ (Innovation) ที่ไม่เคยมีในประเทศไทย ในด้านที่ปรึกษาการลงทุน (Investment Advisory - IA) ด้านการจัดการกองทุนส่วนบุคคล (Private Fund - PF) และสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ได้ทดลองประกอบธุรกิจ โดยให้นำเสนอโครงการกับสำนักงาน ก.ล.ต. เพื่อพิจารณา ซึ่งถ้าโครงการได้รับอนุมัติ ก็จะสามารถทดสอบโครงการตามข้อเสนอ เป็นเวลาไม่เกิน 1 ปี แต่หากทดสอบยังไม่เสร็จก็อาจมาขอให้พิจารณาขยายเวลาทดสอบ โดยการสมัครเข้าโครงการ Sandbox สามารถทำได้ตลอดเวลา โดยไม่มีกำหนด

ส่วน IIA/ILBDU เป็นโครงการผ่อนปรนกฎระเบียบให้ผู้ประกอบธุรกิจปัจจุบันและรายใหม่ด้านที่ปรึกษาการลงทุนอิสระ (Independent Investment Advisory - IIA) และธุรกิจด้านตัวแทนขายหน่วยลงทุน (LBDU) ที่มีความเป็นอิสระ (Independent) จากผู้ออกตราสาร (Issuers) ไม่เก็บรักษาทรัพย์สินลูกค้าเป็นระยะเวลา 18 เดือน (นับจากวันที่ 1 มีนาคม 2560) ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ยื่นขอใบอนุญาตทั้ง 2 ประเภทนี้ ในช่วงระยะเวลา 18 เดือนนี้ รวมถึงที่มี



¹ ตรงนี้ขอเน้นว่า IA กับ LBDU ที่เข้า scheme นี้คือผู้ประกอบการที่เป็นอิสระ จึงอยากใช้ IIA และ ILBDU

ใบอนุญาตอยู่แล้ว สามารถขอประกอบธุรกิจใกฎระเบียบที่ได้รับการผ่อนปรนมากขึ้นบางเรื่อง เช่น ทุนจดทะเบียน และการดำรงเงินกองทุนที่ลดลง ระบบงานด้าน compliance / ด้าน IT security ที่ผ่อนปรนตามลักษณะธุรกิจ เป็นต้น โดยกฎระเบียบในด้านคุณภาพการให้บริการแก่ลูกค้ายังคงเดิม โดยที่หลังจาก 18 เดือน อาจจะมีการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบอีกครั้งอย่างถาวรเพื่อความเหมาะสม

ขอบเขตการทำงานและการนำเสนอสินค้าทางการเงินภายใต้โครงการทั้ง 2 โครงการ ทำได้ถึงระดับใด

Sandbox มีเงื่อนไขสำคัญในเรื่องการเป็นนวัตกรรม (innovative financial services) โดยไม่จำเป็นต้องเป็น FinTech เท่านั้นและไม่จำเป็นต้องมีลูกค้าอยู่แล้ว แต่มีการกำหนดกรอบและขอบเขตในการทดสอบ รวมทั้งผลลัพธ์ที่คาดหวังจากการนำนวัตกรรมนั้นมาทดสอบอย่างชัดเจน (small scale) เช่น จำนวนลูกค้า ประเภทลูกค้า จำนวนเงินลงทุนรวมของลูกค้าทั้งหมด รวมถึงต้องมีการกำหนดแผนรองรับการทดสอบหรือวิธีดูแลจัดการลูกค้าหากครบกำหนดเวลาการทดลองให้บริการแล้วไม่สามารถให้บริการต่อได้ด้วยเหตุผลใดก็ตาม (Exit Strategy) และตลอดระยะเวลาที่อยู่ในโครงการนั้น ลูกค้าจะต้องรับทราบว่าเป็นการทดสอบ มีการเซ็นรับทราบและยินยอม รวมทั้งมีการตกลงวิธีดำเนินการหากเกิดความเสียหายจากการทดสอบ

ส่วน IIA/ILBDU เป็นการประกอบธุรกิจภายใต้การขอรับใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจในทุก 2 ด้านตามปกติที่มีอยู่แล้วคือ การให้คำปรึกษาและการเป็นตัวแทนขายหน่วยลงทุน การประกอบธุรกิจนั้นสามารถทำได้โดยไม่มีกรอบเรื่องจำนวนลูกค้าเหมือนกับ

Sandbox ส่วนเรื่องรายละเอียดในการทำงานของผู้ประกอบการแต่ละรายซึ่งอาจจะไม่เหมือนกัน เช่น โครงสร้างการคิดค่าบริการ/ค่านายหน้า ความซับซ้อนของระบบงาน การใช้ข้อมูลประกอบการวิเคราะห์เพื่อบริการลูกค้า นั้น สำนักงาน ก.ล.ต. จะพิจารณาให้ผู้ประกอบธุรกิจมีระบบงานที่เข้มงวดมากน้อยแตกต่างกันไปตามความเหมาะสมของรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) แต่ยังคงอยู่ในกรอบของกฎระเบียบเดียวกัน

การทำงานในฐานะนักวางแผนการเงินหรือที่ปรึกษาการเงินอิสระ ควรเข้าร่วมโครงการใด

สามารถเข้าร่วมได้ทั้ง 2 โครงการ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับลักษณะการให้บริการว่าเป็นการทำธุรกิจที่เป็นรูปแบบใหม่ที่ไม่มีมาก่อนในประเทศไทย หรือเป็นการให้บริการที่เป็นอิสระ ยกตัวอย่างเช่น การให้บริการวางแผนการเงินแบบเป็นกลางแบบของคร่อม (โดยไม่ได้มีเครื่องมือหรือระบบการทำงานใหม่ๆ) ไม่นับว่าเป็นนวัตกรรม ในกรณีนี้จะไม่เข้าเกณฑ์ของ Sandbox แต่ก็สามารถสมัครโครงการ IIA/ILBDU เพื่อขอรับใบอนุญาต โดยมีกฎระเบียบบางเรื่องที่ผ่อนปรนลงได้ หากได้แสดงถึงการเป็นอิสระจาก issuers และเป็นการให้บริการที่ยึดประโยชน์ของลูกค้าเป็นหลัก

การมีคุณวุฒิวิชาชีพ นักวางแผนการเงิน CFP สามารถใช้อ้างอิงสำหรับบุคลากรที่ทำงานให้คำแนะนำ หรือวางแผนการเงินการลงทุนได้หรือไม่

คุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP มีส่วนของการวิเคราะห์เพื่อวางแผน

การเงินให้ลูกค้า จึงเป็นส่วนสำคัญของธุรกิจด้านการให้คำปรึกษา และในกรณีที่มีการวางแผนการเงินนั้นมีการแนะนำไปถึงการลงทุนในหลักทรัพย์รายตัว ไม่ว่าจะเป็นหุ้น หุ้นกู้ หรือหน่วยลงทุน นักวางแผนการเงิน CFP จึงจำเป็นต้องได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และสังกัดบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตเป็นที่ปรึกษาการลงทุนจากสำนักงาน ก.ล.ต. ด้วย

กฎเกณฑ์เรื่องความจำเป็นต้องมีนักวิเคราะห์สำหรับใบอนุญาตประกอบธุรกิจที่ปรึกษาการลงทุน มีรายละเอียดอย่างไร

ธุรกิจที่ปรึกษาการลงทุนเป็นธุรกิจที่มีการแนะนำหรือให้คุณค่าในหลักทรัพย์ จึงมีผู้ให้บริการใน 2 ลักษณะคือ นักวิเคราะห์หลักทรัพย์และผู้แนะนำการลงทุน/ผู้วางแผนการลงทุน (ที่แนะนำไปจนถึงการลงทุนในหลักทรัพย์รายตัวด้วย) ตามกฎเกณฑ์กำหนดไว้เป็นหลัก การว่า ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องมีบุคลากรที่เหมาะสมกับการทำธุรกิจ ซึ่งสำหรับบุคลากรในธุรกิจที่ปรึกษาการลงทุน ก็มักจะเรียกรวมว่านักวิเคราะห์ โดยคุณวุฒินักวางแผนการเงิน CFP ก็เป็นคุณสมบัติหนึ่งที่คล้ายๆ กับ CFA CISA ที่สามารถมาขอความเห็นชอบเป็นนักวิเคราะห์ได้ โดยต้องมีคุณสมบัติอื่นประกอบ

เอกสารต่างๆ ที่ต้องใช้ ในการเข้าร่วมโครงการ มีอะไรบ้าง

สำหรับ Sandbox ส่วนที่สำคัญที่จะต้องนำมาเสนอให้กับสำนักงาน ก.ล.ต. เพื่อพิจารณา คือ แผนธุรกิจซึ่งประกอบด้วย ลักษณะ/กรอบการทดสอบ/สภาพ

แวดล้อมของการให้บริการ การบริหารจัดการความเสี่ยง และข้อร้องเรียน รวมถึง Exit Strategy ซึ่งจะมีหน่วยงานที่ดูแลด้านนี้โดยเฉพาะ (ฝ่ายส่งเสริมเทคโนโลยีทางการเงิน) มาให้ความสะดวกและประเมินเงื่อนไขต่างๆ เพื่อที่จะอนุญาตให้เริ่มการทดสอบในสภาพแวดล้อมและเงื่อนไขที่กำหนดไว้อย่างชัดเจน เช่น จำนวนลูกค้า จำนวนเงินของลูกค้าที่อยู่ในการให้บริการ เป็นต้น

ในกรณีของ IIA/ILBDU ผู้ที่สนใจสามารถใช้ออกสารประกอบการสมัครใบอนุญาตทั้ง 2 ประเภทตามปกติที่มีอยู่ใน website ประกอบกับรายละเอียดของการให้บริการ เพื่อให้สำนักงาน ก.ล.ต. ได้พิจารณาว่าระบบงานที่บริษัทเตรียมให้บริการแก่ลูกค้าเหมาะสมกับ business model หรือไม่ เช่น หากบริษัทเน้นการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์วิเคราะห์ความต้องการลงทุนของลูกค้า ก็จะทำให้ความสำคัญแก่ความน่าเชื่อถือของโปรแกรม การรักษาความปลอดภัยด้าน IT แต่ถ้านำเสนอให้บุคคลไปพบ/ให้คำแนะนำแก่ลูกค้า ก็จะต้องเน้นในด้านความน่าเชื่อถือของคนที่ออกไปติดต่อกับลูกค้า การควบคุมคุณภาพการให้คำแนะนำ เป็นต้น

แนวคิดของทั้ง 2 โครงการ มีต้นแบบมาจากที่ไหน ผลลัพธ์เป็นอย่างไร

Sandbox มีการเริ่มต้นโครงการในต่างประเทศ เช่น อังกฤษ ออสเตรเลีย สิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกาเป็นหลัก พร้อมกับประเทศไทย ซึ่งก็ยังไม่ทราบผลลัพธ์ว่าประสบความสำเร็จมากน้อยแค่ไหน ส่วน IIA/LBDU นั้นเป็นแนวทางของสำนักงาน ก.ล.ต. ที่ต้องการให้ผู้ลงทุนได้รับประโยชน์สูงสุดจากคำแนะนำที่เป็นอิสระ

ความคาดหวังของโครงการนี้คืออะไร

สำหรับ Sandbox หวังว่าจะเกิดนวัตกรรมใหม่ที่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาพัฒนาการให้บริการในตลาดทุน และเป็นประโยชน์ต่อผู้ลงทุนไทย ส่วน IIA/ILBDU หวังว่ากฎระเบียบต่างๆ ที่ผ่อนปรนจะเอื้อให้การให้บริการที่ค้ำึงถึงลูกค้าเป็นหลักเติบโตได้มากขึ้น มีบทวิเคราะห์จาก IIA เพิ่มเติมและครอบคลุมมากขึ้น รวมถึงข้อร้องเรียนจากประชาชนน้อยลง โดยในระหว่างนี้สำนักงาน ก.ล.ต. จะพยายามปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์ที่ยังเป็นอุปสรรคให้รองรับรูปแบบการประกอบธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป และสนับสนุนให้เกิดบริการที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ลงทุนต่อไป

สถานะของทั้ง 2 โครงการ ในปัจจุบันเป็นอย่างไร

มีผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมโครงการละประมาณ 20 ราย ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายใหม่ๆ การอนุมัติแต่ละโครงการนั้นจะเกิดขึ้นหลังวันที่ 1 มีนาคม 2560

มีแนวทางการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนที่มีโอกาสเกี่ยวข้องกับโครงการทราบอย่างไร

การประชาสัมพันธ์ผ่านสมาคม ชมรมผู้ประกอบการ เช่น สมาคมนักวางแผนการเงินไทย สมาคมฟินเทคประเทศไทย สมาคมบริษัทหลักทรัพย์ สมาคมบริษัทจัดการ จะช่วยให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรง นอกจากนี้ผู้ที่สนใจสามารถหาข้อมูลเกี่ยวกับ Sandbox และ IIA/ILBDU ได้ที่ www.sec.or.th หรือติดต่อกับฝ่ายส่งเสริมเทคโนโลยีทางการเงิน (ฝ่าย FinTech)

ระบบการทำงานร่วมกันระหว่างสำนักงาน ก.ล.ต. กับผู้เข้าร่วมโครงการเป็นอย่างไร

จะมีการทำงานกันอย่างใกล้ชิดในเรื่องของการรับฟังปัญหาอุปสรรค รวมทั้งการเชิญเข้าร่วมแสดงความคิดเห็น หากต้องมีการพิจารณาปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์ใหม่ๆ เนื่องจากสำนักงาน ก.ล.ต. มีนโยบายเปิดรับและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการปัจจุบันและรายใหม่นำนวัตกรรมมาใช้สร้างสรรคบริการรูปแบบใหม่ๆ มาให้บริการต่อผู้ลงทุน





Creating Product-Market Fit with Lean Startup



ชวยศ ป้อมคำ (แมน)
CEO Lean Startup Thailand

ผู้นำแนวคิดด้าน Lean Startup มาสร้างนวัตกรรม
ที่ตอบโจทย์ตลาดด้วยทรัพยากรจำกัด
และวิทยากรด้านการสร้างนวัตกรรม ในมหาวิทยาลัย
หน่วยงานรัฐ และองค์กรธุรกิจ

เรียนรู้เรื่อง “สิน” ทำน้อย แต่ได้ผลตรงใจลูกค้า



วันพุธที่ 22 มีนาคม 2560
เวลา 18.00 – 21.00 น.

ณ หอประชุมศุกรีย์ แก้วเจริญ ชั้น 3
อาคาร B ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

* สำหรับผู้ลงทะเบียนแต่ไม่มาเข้ารับการอบรมตามที่ตกลง ผู้จัดงานฯ ขอตัดสิทธิ์การส่งข่าวงานอบรมในครั้งต่อไป

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ :

ผู้ประกอบการ Startup หรือ SME ที่เริ่มต้นทำธุรกิจ
นิสิตนักศึกษาและผู้สนใจเป็นผู้ประกอบการ Startup

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

SET Contact Center

Ins. 0-2009-9999

อีเมล : SETContactCenter@set.or.th



จับสัญญาณ

Tactical Asset Allocation

หัวใจสำคัญของการลงทุนคือ การกระจายความเสี่ยง เป็นการแบ่งเงินไปลงทุนในสินทรัพย์ที่เคลื่อนไหวในทิศทางตรงกันข้ามกัน และหลีกเลี่ยงการกระจุกตัวในสินทรัพย์ใดสินทรัพย์หนึ่ง หรือหมวดธุรกิจใดธุรกิจหนึ่ง มีวัตถุประสงค์เพื่อลดความเสี่ยงโดยรวมของพอร์ตการลงทุน หรืออีกนัยหนึ่งคือ ป้องกันมิให้ผลตอบแทนจากการลงทุนเกิดภาวะสุดโต่งคือ ดีก็ดีมาก แย่ก็แย่มาก (ผันผวนมาก) ทว่ายังคงได้รับผลตอบแทนที่ดีในระยะยาว

แนวคิดสำหรับนักลงทุนในการกระจายความเสี่ยงของพอร์ตการลงทุนคือการแบ่งสัดส่วนเงินไปลงทุนในสินทรัพย์แต่ละประเภทตามระดับความสามารถและความเต็มใจในการยอมรับความเสี่ยง และข้อจำกัดของนักลงทุน สัดส่วนของเงินลงทุนในแต่ละสินทรัพย์จะเป็นตัวกำหนดอัตราผลตอบแทนและความเสี่ยงที่คาดหวัง

กลยุทธ์การจัดสัดส่วนการลงทุนแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ Strategic Asset Allocation – SAA (การจัดสรรสินทรัพย์ลงทุนในระยะยาว) เป็นการกำหนดโครงสร้างหลักของพอร์ตการลงทุนให้สอดคล้องกับระดับการยอมรับความเสี่ยง คำนึงถึงความสำคัญของเป้าหมาย และระยะเวลาในการลงทุน โดยมีสมมติฐานว่าปัจจัยด้านข้อมูลส่วนบุคคล และภาวะตลาดจะมีเสถียรภาพในระยะยาว เช่น เป้าหมายการลงทุนระยะ 10 ปี จัดพอร์ตความเสี่ยงปานกลาง อาจกำหนดให้ลงทุนในหุ้นร้อยละ 50 ของเงินลงทุนและส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 50 ลงทุนในตราสารหนี้ตลอดช่วงเวลาของการลงทุน และมีการปรับสมดุลของพอร์ตการลงทุน (re-balance) ปีละ 1 – 2 ครั้งเมื่อพอร์ตการลงทุนมีสัดส่วนเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมเนื่องจากการ

ปรับตัวของหุ้นและตราสารหนี้ สามารถพิจารณาได้ว่าเป็นกลยุทธ์แบบซื้อแล้วถือ (buy and hold)

กลยุทธ์แบบที่ 2 คือ Tactical Asset Allocation - TAA เป็นการจัดสรรสินทรัพย์ลงทุนในระยะสั้นตามภาวะตลาด คาดหวังว่าการปรับสัดส่วนการลงทุนจะสามารถสร้างผลตอบแทนต่อความเสี่ยงที่เพิ่มสูงขึ้น ในการกำหนดสัดส่วนการลงทุนแบบ SAA ควรมีการกำหนดสัดส่วนในการปรับพอร์ตแบบ TAA เพื่อความยืดหยุ่นของสัดส่วนการลงทุนในสภาพแวดล้อมที่แตกต่างกัน เช่น ในการจัดพอร์ตความเสี่ยงปานกลางข้างต้นที่ลงทุนในหุ้น : ตราสารหนี้ในสัดส่วน 50 : 50 อาจมีการกำหนดให้ปรับสัดส่วนการลงทุน +/- 10 จากสัดส่วนปกติ เช่น เมื่อนักลงทุนคาดการณ์ว่าหลังจากที่ตลาดหุ้นปรับตัวอย่างอ่อนแอในปีก่อนและมีแนวโน้มที่จะฟื้นตัวขึ้นในปีหน้า นักลงทุนอาจปรับสัดส่วนการลงทุนให้เป็น 60 : 40 เพื่อให้ได้ประโยชน์จากการคาดการณ์ว่าตลาดหุ้นจะฟื้นตัวขึ้น หรือปรับลดสัดส่วนการลงทุนในหุ้นลงหากคาดการณ์ในทิศทางตรงกันข้าม การจับภาวะตลาดได้ถูกต้องจึงมีส่วนสำคัญในการสร้างผลตอบแทนต่อความเสี่ยงที่เพิ่มสูงขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการปรับพอร์ตแบบ TAA



สัญญาณบอก Tactical Asset Allocation

รูปแบบที่ 1 Equity Premium

ดร. สมจินต์ ศรไพศาล ได้อธิบายแนวทางการทำ TAA ในหนังสือจัดทัพลงทุนเพื่อให้เหมาะกับภาวะตลาดในช่วงนั้นๆ โดยพิจารณาความถูกต้องและความแพงของแต่ละตลาด คล้ายกับการพิจารณาเลือกซื้อผลไม้ตามฤดูกาลว่า หากเราสามารถเลือกซื้อได้ถูกต้องตามฤดูกาล จะได้ผลไม้ที่ทั้งรสชาติดีและราคาไม่แพง เมื่อนำมาพิจารณาจัดสรรสัดส่วนการลงทุนก็ควรนำผลตอบแทนที่คาดหวังของแต่ละทางเลือกของการลงทุนมาเปรียบเทียบกัน หากคาดว่าตลาดใดจะให้ผลตอบแทนที่ดีกว่า ก็ให้เพิ่มสัดส่วนการลงทุน และลดสัดส่วนการลงทุนในตลาดที่คาดว่าจะให้ผลตอบแทนต่ำกว่า ในเอกสารนี้จะปรับปรุงข้อมูลจากหนังสือจัดทัพลงทุนให้เป็นปัจจุบัน และนำเสนอเฉพาะการเปรียบเทียบตลาดหุ้นและตลาดตราสารหนี้ ท่านที่สนใจรายละเอียดเพิ่มเติมสามารถศึกษากลยุทธ์แบบ Equity premium ได้จากหนังสือจัดทัพลงทุน

เกณฑ์ที่ใช้พิจารณา TAA

ตลาดหุ้นพิจารณาจาก Earning Yield ใช้ส่วนกลับของอัตราส่วน P/E forward เช่น หาก P/E มีค่า 15 เท่า Earning Yield จะเท่ากับ 1/15 หรือร้อยละ 6.67 นั่นหมายถึงว่ายิ่งอัตราส่วน P/E มีค่ามาก Earning Yield จะต่ำ แสดงว่าตลาดหุ้นมีราคาแพง ในขณะที่ตลาดตราสารหนี้พิจารณาจากอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลอายุ 10 ปี พิจารณาเปรียบเทียบ Equity Premium คำนวณหา Earning Gap ด้วยการนำเอา Yield ของตลาดหุ้นลบกับ Yield ของตลาดตราสารหนี้ และพิจารณาว่า Gap อยู่ในระดับใดเพื่อจัดสรรน้ำหนักการลงทุนดังแสดงในตาราง



Equity Premium (Earning Gap)	มุมมองต่อตลาดหุ้น	การปรับสัดส่วนการลงทุน
มากกว่าร้อยละ 8	ราคาถูก มีโอกาสให้ผลตอบแทนสูง	เพิ่มสัดส่วนการลงทุนในหุ้น
อยู่ในช่วงร้อยละ 4 – 8	มีโอกาสให้ผลตอบแทนปกติ	คงสัดส่วนการลงทุน
น้อยกว่าร้อยละ 4	ราคาแพง มีโอกาสให้ผลตอบแทนต่ำ	ลดสัดส่วนการลงทุนในหุ้น

ผลการศึกษา

ตารางแสดงผลตอบแทนจากข้อมูลในอดีตปี ค.ศ. 2000 - 2016

Year	SET P/E	SET E/P	10 Yrs Bond Yield	พรีเมียมหุ้น (E/P-Bond Yield)	สัดส่วนการลงทุนในหุ้น	ผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้น (ปลายปี)
2000	14.9	6.71%	7.91%	-1.20%	ลดการลงทุน	-43.15%
2001	5.6	17.86%	5.51%	12.35%	เพิ่มการลงทุน	15.20%
2002	4.9	20.41%	4.74%	15.67%	เพิ่มการลงทุน	20.51%
2003	6.9	14.49%	3.54%	10.95%	เพิ่มการลงทุน	120.52%
2004	14.0	7.14%	5.17%	1.97%	ลดการลงทุน	-11.10%
2005	9.4	10.64%	4.84%	5.80%	เท่าเดิม	10.43%
2006	9.6	10.46%	5.47%	4.99%	เท่าเดิม	-0.72%
2007	8.1	12.35%	5.45%	6.90%	เท่าเดิม	30.40%
2008	12.6	7.92%	4.94%	2.98%	ลดการลงทุน	-44.12%
2009	7.0	14.27%	2.69%	11.58%	เพิ่มการลงทุน	68.89%
2010	12.7	7.89%	4.34%	3.55%	ลดการลงทุน	45.60%
2011	14.5	6.88%	3.77%	3.11%	ลดการลงทุน	3.28%
2012	12.3	8.13%	3.33%	4.8%	เท่าเดิม	14.09%
2013	13.7	7.30%	3.52%	3.78%	ลดการลงทุน	-3.67%
2014	11.6	8.63%	3.93%	4.85%	เท่าเดิม	18.71%
2015	15.7	6.37%	2.60%	3.77%	ลดการลงทุน	-11.10%
2016	14.51	6.89%	2.51%	4.38%	เท่าเดิม	23.43%

ผลการศึกษาพบว่าเมื่อ Equity Premium เพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 8 (หุ้นมีราคาถูก) มีโอกาสที่ตลาดหุ้นจะปรับตัวเพิ่มขึ้นในปีนั้น ดังเช่นในปี ค.ศ. 2001–2003 และปี ค.ศ. 2009 ในขณะที่เมื่อ Equity Premium ปรับตัวลดลงต่ำกว่าร้อยละ 4 (หุ้นมีราคาแพง) มีโอกาสที่ตลาดหุ้นจะปรับตัวลดลงหรือให้ผลตอบแทนน้อยกว่าการลงทุนในตราสารหนี้ดังเช่นในปี ค.ศ. 2000 ปี ค.ศ. 2004 ปี ค.ศ. 2008 ปี ค.ศ. 2013 และปี ค.ศ. 2015

เมื่อนำการใช้ Equity Premium ไปประยุกต์กับพอร์ตการลงทุนแบบปานกลาง โดยลงทุนในหุ้นร้อยละ 50 และตราสารหนี้ร้อยละ 50 ปรับสมดุล (rebalancing) ปีละ 1 ครั้ง พบว่าการปรับเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในหุ้นเป็นร้อยละ 60 ในปีที่มีสัญญาณของ Earning Yield มากกว่าร้อยละ 8 และปรับลดสัดส่วนการลงทุนในหุ้นเป็นร้อยละ 40 ในปีที่มีสัญญาณของ Earning Yield น้อยกว่าร้อยละ 4 จะสามารถสร้างผลตอบแทนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 10.45 ของพอร์ตสัดส่วนแบบ 50:50 เป็นร้อยละ 12.2 ดังแสดงในตารางด้านล่าง



Year	SET	Bond*	% Stock	% Bond	Port Return	% Stock	% Bond	Port Return
1999	36.27%	7.77%	50%	50%	22.02%	50%	50%	22.02%
2000	-43.15%	14.28%	50%	50%	-14.44%	40%	60%	-8.69%
2001	15.20%	8.33%	50%	50%	11.77%	60%	40%	12.45%
2002	20.51%	10.18%	50%	50%	15.35%	60%	40%	16.38%
2003	120.52%	-2.49%	50%	50%	59.02%	60%	40%	71.32%
2004	-11.10%	2.88%	50%	50%	-4.11%	40%	60%	-2.71%
2005	10.43%	-0.23%	50%	50%	5.10%	50%	50%	5.10%
2006	-0.72%	5.48%	50%	50%	2.38%	50%	50%	2.38%
2007	30.40%	7.58%	50%	50%	18.99%	50%	50%	18.99%
2008	-44.12%	18.78%	50%	50%	-12.67%	40%	60%	-6.38%
2009	68.89%	-4.18%	50%	50%	32.36%	60%	40%	39.66%
2010	45.60%	5.75%	50%	50%	25.68%	40%	60%	21.69%
2011	3.28%	5.61%	50%	50%	4.45%	50%	50%	4.45%
2012	39.80%	3.31%	50%	50%	21.55%	50%	50%	21.55%
2013	-3.67%	2.14%	50%	50%	-0.77%	40%	60%	-0.18%
2014	18.71%	9.37%	50%	50%	14.04%	50%	50%	14.04%
2015	-11.10%	5.09%	50%	50%	-3.01%	40%	60%	-1.39%
2016	23.43%	1.61%	50%	50%	12.51%	50%	50%	12.52%
เฉลี่ย	11.20%	5.72%			10.45%			12.20%



ข้อสังเกตจากการศึกษา

การศึกษานี้ใช้ระยะเวลาในการปรับพอร์ตปีละ 1 ครั้งในช่วงสิ้นปี ผลตอบแทนที่ใช้ในการศึกษาเป็นดัชนีของสินทรัพย์ (หุ้น : ดัชนีตลาดหลักทรัพย์วงเงินปันผล ตราสารหนี้ : ดัชนีพันธบัตรรัฐบาล) ไม่รวมค่าธรรมเนียมในการซื้อขายและค่าธรรมเนียมในการบริหารจัดการกองทุน และพิจารณา Equity Premium ของสินทรัพย์ในประเทศเพียง 2 ประเภทเท่านั้น

เกณฑ์ที่ใช้พิจารณา TAA

สินทรัพย์ที่ใช้ในการศึกษามีจำนวน 5 สินทรัพย์หลักได้แก่ หุ้นสหรัฐ (ดัชนี S&P 500) ตราสารหนี้ (พันธบัตรรัฐบาลอายุ 10 ปี) หุ้นต่างประเทศ (ดัชนี MSCI EAFE) อสังหาริมทรัพย์ (ดัชนี NAREIT) และสินค้าโภคภัณฑ์ (ดัชนี Goldman Sachs Commodity) ทำการพิจารณาเป็นรายเดือนว่าจะถือครองสินทรัพย์นั้นก็ต่อเมื่อราคา ณ สิ้นเดือนอยู่ในระดับสูงกว่าเส้น moving average 10 เดือน หากราคา ณ สิ้นเดือนอยู่ต่ำกว่าเส้น moving average 10 เดือน ให้ขายสินทรัพย์นั้นมาเพื่อถือครองเงินสด (ตัวเงินคลังอายุ 90 วัน) และกลับมาถือครองสินทรัพย์นั้นอีกครั้งเมื่อราคาปิดรายเดือนปรับตัวขึ้นสูงกว่าเส้น moving average 10 เดือน



ผลการศึกษาปี ค.ศ. 1973 – 2012

	Buy and Hold	TAA
Return	9.92%	10.48%
Volatility	10.28%	6.99%
Sharpe (5.41%)	0.44	0.73
Max Drawdown	-46.00%	-9.54%
Inflation CAGR	4.30%	4.30%

รูปแบบที่ 2 Quantitative Approach (Crossing Indicator)

Mebane Faber ให้แนวทางการทำ TAA ในหนังสือ IVY Portfolio: How to Invest Like a Top Endowments and Avoid Bear Markets และในเอกสาร A Quantitative Approach to TAA ได้ระบุว่า นักลงทุนโดยทั่วไปอาจจะไม่สามารถสร้างผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้น (Alpha) ให้แก่พอร์ตการลงทุนได้เช่นเดียวกับนักลงทุนสถาบัน เนื่องจากข้อจำกัดในด้านการใช้เครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงแบบ hedge fund อย่างไรก็ตาม นักลงทุนสามารถบริหารความเสี่ยงและจับจังหวะตลาดเพื่อสร้างผลตอบแทนต่อความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นด้วยการหลีกเลี่ยงการปรับตัวลดลงอย่างรุนแรงโดยอาศัยการจับสัญญาณทางเทคนิคอย่างง่ายด้วย moving average 10 เดือน

จากผลการศึกษาพบว่ากลยุทธ์แบบ Crossing Indicator สามารถปรับลดค่าความผันผวนลงจากร้อยละ 10.28 เหลือเพียงร้อยละ 6.99 และสามารถหลีกเลี่ยงการปรับตัวลดลงอย่างรุนแรง (Max Drawdown) จากร้อยละ 46 เหลือเพียงร้อยละ 9.54 Mebane Faber ได้ชี้ให้เห็นว่าความผันผวนที่รุนแรง (high volatility) เป็นปัจจัยที่ทำให้ผลตอบแทนทบต้นในระยะยาวลดลง หากสามารถหลีกเลี่ยงการปรับตัวลดลงอย่างรุนแรง

จะสามารถสร้างผลตอบแทนแบบทบต้นที่ดีในระยะยาว

นอกจากนี้ ยังได้ศึกษาการเปลี่ยนสัญญาณจากเส้น moving average 10 เดือน มาเป็นเส้น moving average 3, 6, 9 และ 12 เดือนดังแสดงในตารางด้านล่าง ผลการศึกษาพบว่าสามารถควบคุมความเสี่ยงได้เช่นกัน ผู้อ่านสามารถศึกษาเพิ่มเติมได้จาก https://papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=962461

ตารางแสดงผลการศึกษาเมื่อเปลี่ยนเส้นสัญญาณ moving average 3, 6, 9 และ 12 เดือน

	Buy & Hold	3M SMA	6M SMA	9M SMA	12M SMA
Return	9.92%	9.54%	10.30%	10.73%	10.59%
Volatility	10.28%	6.92%	6.83%	6.89%	7.09%
Sharpe (5.41%)	0.44	0.60	0.72	0.77	0.73
Max Drawdown	-46.00%	-17.42%	-9.76%	-10.31%	-14.09%

ข้อสังเกตจากการศึกษา

การศึกษานี้มีได้มีวัตถุประสงค์เพื่อหาสัดส่วนของการลงทุนที่ดีที่สุด (Optimum portfolio) ทว่าเพื่อศึกษาแนวทางในการบริหารความเสี่ยงด้วยสัญญาณทางเทคนิคพื้นฐานในการถือครองหรือไม่ถือครองสินทรัพย์เสี่ยงโดยใช้ราคาปิด ณ สิ้นเดือนของแต่ละเดือนเป็นตัวบ่งชี้ อัตราผลตอบแทนเป็นรูปสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ไม่รวมค่าธรรมเนียมในการซื้อขายและค่าธรรมเนียมในการบริหารจัดการกองทุน

รูปแบบที่ 3 Historical Repeat Itself

ในแต่ละปีสถาบันการเงินหลายแห่งจะแสดงผลตอบแทนของสินทรัพย์ประเภทต่างๆ ดังแสดงในตารางด้านล่าง ผู้เขียนเคยได้รับคำแนะนำจาก Steve Kehoe CFP® เมื่อครั้งฝึกงานในปี ค.ศ. 2001 ว่าหากพิจารณาดูผลตอบแทน

ของสินทรัพย์ในช่วงปี ค.ศ. 1985 – 2000 จะพบว่าสินทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนดีถึงดีที่สุดในมักจะปรับตัวอย่างยอดเยี่ยมต่อเนื่องกันหลายปี ในทางตรงกันข้ามสินทรัพย์ใดที่ให้ผลตอบแทนต่ำถึงต่ำที่สุดในมักจะปรับตัวอย่างยอดเยี่ยมต่อเนื่องหลายปีเช่นกัน เมื่อผู้เขียนลองมองย้อนหลังไป 15 ปีนับจากปัจจุบัน ก็พบรูปแบบของผลตอบแทนจากสินทรัพย์ในลักษณะเดียวกัน เช่น การปรับตัวอย่างยอดเยี่ยมของ Emerging Market และ REITs ในปี ค.ศ. 2003 – 2007 หรือหุ้น Large Cap ในปี ค.ศ. 2013 – 2015 และในทางขาลง เช่น Cash และ Fixed Income ในปี ค.ศ. 2003 – 2006 หรือ Commodity ในปี ค.ศ. 2012 – 2015 ดังนั้น หากมีสมมติฐานว่าสินทรัพย์ใดที่ให้ผลตอบแทนดีมาในปีที่ผ่านมา ควรพิจารณาเพิ่มสัดส่วนการลงทุน และสินทรัพย์ใดที่ให้ผลตอบแทนต่ำมาก ควรพิจารณาหลีกเลี่ยงการลงทุน การศึกษา TAA จึงใช้ผลตอบแทนในปีก่อนหน้าเป็นสัญญาณในการปรับเพิ่มหรือลดสัดส่วนการลงทุน

2002 - 2016																	
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Ann.	Vol.
Comdty.	EM Equity	REITs	EM Equity	REITs	EM Equity	Fixed Income	EM Equity	REITs	REITs	REITs	REITs	Small Cap	REITs	REITs	Small Cap	REITs	EM Equity
25.9%	56.3%	31.6%	34.5%	35.1%	39.8%	5.2%	79.0%	27.9%	8.3%	19.7%	38.8%	28.0%	2.8%	21.3%	10.8%	23.8%	
Fixed Income	Small Cap	EM Equity	Comdty.	EM Equity	Comdty.	Cash	High Yield	Small Cap	Fixed Income	High Yield	Large Cap	Large Cap	Large Cap	High Yield	EM Equity	REITs	
10.3%	47.3%	26.0%	21.4%	32.6%	16.2%	1.8%	59.4%	26.9%	7.8%	19.6%	32.4%	13.7%	1.4%	14.3%	9.8%	22.6%	
High Yield	DM Equity	DM Equity	DM Equity	DM Equity	DM Equity	Asset Alloc.	DM Equity	EM Equity	High Yield	EM Equity	DM Equity	Fixed Income	Fixed Income	Large Cap	High Yield	Small Cap	
4.1%	39.2%	20.7%	14.0%	26.9%	11.6%	-25.4%	32.5%	19.2%	3.1%	18.6%	23.3%	6.0%	0.5%	12.0%	9.2%	20.1%	
REITs	REITs	Small Cap	REITs	Small Cap	Asset Alloc.	High Yield	REITs	Comdty.	Large Cap	DM Equity	Asset Alloc.	Asset Alloc.	Cash	Comdty.	Small Cap	DM Equity	
3.8%	37.4%	18.3%	12.2%	18.4%	7.1%	-26.9%	28.0%	16.8%	2.1%	17.9%	14.9%	5.2%	0.0%	11.8%	8.5%	19.2%	
Cash	High Yield	High Yield	Asset Alloc.	Large Cap	Fixed Income	Small Cap	Small Cap	Large Cap	Cash	Small Cap	High Yield	Small Cap	DM Equity	EM Equity	Asset Alloc.	Comdty.	
1.7%	32.4%	13.2%	8.1%	15.8%	7.0%	-33.8%	27.2%	15.1%	0.1%	16.3%	7.3%	4.9%	0.4%	11.6%	6.9%	19.0%	
Asset Alloc.	Large Cap	Asset Alloc.	Large Cap	Asset Alloc.	Large Cap	Comdty.	Large Cap	High Yield	Asset Alloc.	Large Cap	REITs	Cash	Asset Alloc.	REITs	Large Cap	Large Cap	
-5.9%	28.7%	12.8%	4.9%	15.3%	5.5%	-35.6%	26.5%	14.8%	-0.7%	16.0%	2.9%	0.0%	-2.0%	8.6%	6.7%	15.9%	
EM Equity	Asset Alloc.	Large Cap	Small Cap	High Yield	Cash	Large Cap	Asset Alloc.	Asset Alloc.	Small Cap	Asset Alloc.	Cash	High Yield	High Yield	Asset Alloc.	DM Equity	High Yield	
-6.0%	26.3%	10.9%	4.6%	13.7%	4.8%	-37.0%	25.0%	13.3%	-4.2%	12.2%	0.0%	0.0%	-2.7%	8.3%	5.8%	11.7%	
DM Equity	Comdty.	Comdty.	High Yield	Cash	High Yield	REITs	Comdty.	DM Equity	DM Equity	Fixed Income	Fixed Income	EM Equity	Small Cap	Fixed Income	Fixed Income	Asset Alloc.	
-15.7%	23.9%	9.1%	3.6%	4.8%	3.2%	-37.7%	18.9%	8.2%	-11.7%	4.2%	-2.0%	-1.8%	-4.4%	2.6%	4.6%	11.0%	
Small Cap	Fixed Income	Fixed Income	Cash	Fixed Income	Small Cap	DM Equity	Fixed Income	Fixed Income	Comdty.	Cash	EM Equity	DM Equity	EM Equity	DM Equity	Cash	Fixed Income	
-20.5%	4.1%	4.3%	3.0%	4.3%	-1.6%	-43.1%	5.9%	6.5%	-13.3%	0.1%	-2.3%	-4.5%	-14.6%	1.5%	1.3%	3.5%	
Large Cap	Cash	Cash	Fixed Income	Comdty.	REITs	EM Equity	Cash	Cash	EM Equity	Comdty.	Comdty.	Comdty.	Comdty.	Cash	Comdty.	Cash	
-22.1%	1.0%	1.2%	2.4%	2.1%	-15.7%	-53.2%	0.1%	0.1%	-18.2%	-1.1%	-9.5%	-17.0%	-24.7%	0.3%	1.2%	0.8%	

ที่มา : JPM Guide to market 2016

เกณฑ์ที่ใช้ในการทำ TAA

Double the Winner พิจารณาว่าสินทรัพย์ใดให้ผลตอบแทนดีที่สุดในปีก่อนหน้า ให้เพิ่มน้ำหนักการลงทุนสินทรัพย์นั้นในปีถัดไป เช่น ในปีแรกแบ่งการลงทุนออกเป็น 8 ส่วนเท่าๆ กันและกระจายการลงทุนในทุกสินทรัพย์ ในปีถัดไปให้แบ่งการลงทุนออกเป็น 9 ส่วนเริ่มต้นโดยกระจายการลงทุน 1 ส่วนไปยังทุกสินทรัพย์ และเพิ่มอีก 1 ส่วนให้แก่สินทรัพย์ที่มีผลตอบแทนดีที่สุดในปีก่อนหน้า (Double the winner) เพื่อให้ผู้ชนะในปีที่ผ่านมาได้สัดส่วนการลงทุนมากกว่าสินทรัพย์อื่นเท่าตัว

Avoid the Loser ในทางตรงกันข้าม พิจารณาว่าสินทรัพย์ใดที่ให้ผลตอบแทนต่ำที่สุด ให้หลีกเลี่ยงการลงทุนในสินทรัพย์นั้นในปีถัดไป (Avoid the Loser) และกระจายสัดส่วนการลงทุนไปยังสินทรัพย์อื่นเท่ากัน เช่น ในปีแรกแบ่งการลงทุนออกเป็น 8 ส่วนเท่าๆ กัน

และกระจายการลงทุนในทุกสินทรัพย์ในปีถัดไปให้แบ่งการลงทุนออกเป็น 7 ส่วนไม่ลงทุนในสินทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนต่ำที่สุดในปีที่ผ่านๆ มา


Double the Winner + Avoid the Loser พิจารณาเพิ่มน้ำหนักสินทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนดีที่สุดในปีก่อนหน้า และหลีกเลี่ยงการลงทุนในสินทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนต่ำที่สุดในปีก่อนหน้าไปพร้อมกัน เช่น ในปีแรกแบ่งการลงทุนออกเป็น 8 ส่วนเท่าๆ กันและกระจายการลงทุนในทุกสินทรัพย์ ในปีถัดไปให้แบ่งการลงทุนออกเป็น 8 ส่วนไม่ลงทุนในสินทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนต่ำที่สุดในปีที่ผ่านๆ มา แบ่ง 7 ส่วนไปลงทุนในสินทรัพย์ที่เหลือ และเพิ่มน้ำหนักอีก 1 ส่วนให้แก่สินทรัพย์ที่ได้ผลตอบแทนดีที่สุดในปีก่อนหน้า

Double the Loser ตรงกันข้ามกับ Double the Winner คือ ให้ปรับเพิ่มสัดส่วนการลงทุนของสินทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนต่ำที่สุดในปีที่ผ่านๆ มา

ขึ้นเป็นร้อยละ 5.9 ต่อปี มีมูลค่าของเงินลงทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.2 เมื่อประยุกต์กลยุทธ์แบบ Double the Winner และ Avoid the Loser พร้อมกันช่วยเพิ่มผลตอบแทนขึ้นเป็นร้อยละ 6.1 ต่อปีและมูลค่าของพอร์ตการลงทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 12 ในขณะที่กลยุทธ์ Double the Loser กลับให้ผลตอบแทนน้อยกว่าการลงทุนแบบ Buy & Hold โดยให้ผลตอบแทนร้อยละ 4.9 ต่อปี มูลค่าพอร์ตการลงทุนลดลงร้อยละ -7 ผลการศึกษากลยุทธ์ History Repeat Itself แสดงให้เห็นว่าแนวโน้มการปรับตัวขึ้นหรือลงของสินทรัพย์ที่มีระยะเวลายาวนานกว่า 1 ปี สามารถนำมาประยุกต์ใช้เป็นสัญญาณในการทำ TAA ได้เช่นกัน

ข้อสังเกตจากการศึกษา

เนื่องจากข้อมูลที่แสดงเป็นข้อมูลรายปี ดังนั้นจึงมิได้มีการคำนวณค่าความผันผวน (Volatility) และค่าการปรับตัวลงมากที่สุด (Max Drawdown) อัตราผลตอบแทนที่แสดงเป็นดัชนีของสินทรัพย์ ไม่รวมค่าธรรมเนียมในการซื้อขายและค่าธรรมเนียมในการบริหารจัดการกองทุนในรูปสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ

การศึกษา TAA ทั้ง 3 รูปแบบ มิได้มีเป้าหมายเพื่อที่จะเอาชนะตลาดโดยการซื้อที่จุดต่ำสุด หรือขายที่จุดต่ำสุด ทว่าเป็นแนวทางของการปรับสัดส่วนของการกระจายความเสี่ยงตามปัจจัยภายนอกและภาวะตลาดที่คาดการณ์ เมื่อพิจารณาการศึกษาเป็นจำนวนมากในต่างประเทศ พบว่าเป็นการยากที่การบริหารพอร์ตการลงทุนในเชิงรุก (active investment management) จะสามารถเพิ่มมูลค่าได้อย่างแท้จริงในระยะยาว ดังนั้น หัวใจสำคัญของการลงทุนยังคงเป็นการกระจายความเสี่ยงของการลงทุนให้สอดคล้องกับระดับความสามารถ และความเต็มใจในการยอมรับความเสี่ยง และข้อจำกัดของนักลงทุน 

ผลการศึกษาปี ค.ศ. 2001 – 2015

	Annualized Return	Ending Value	% Different
Diversify	5.3%	2,295,512	-
Double the Winner	5.6%	2,386,394	4.0%
Avoid the Loser	5.9%	2,507,291	9.2%
DW + AL	6.1%	2,570,166	12.0%
Double the Loser	4.9%	2,133,909	-7.0%



การศึกษาด้วยเงินลงทุนเริ่มต้น 1,000,000 บาท พบว่าหากกระจายความเสี่ยงไปเท่ากันทุกสินทรัพย์ และปรับสมดุลของสัดส่วนการลงทุนให้กลับมาเท่าเดิมทุกปี ผลตอบแทนเฉลี่ยทบต้นต่อปีเท่ากับร้อยละ 5.3 ในขณะที่แนวทางการทำ TAA แบบ Double the Winner (of last year) ให้ผลตอบแทนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 5.6 และมีมูลค่าของเงินลงทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 ในขณะที่กลยุทธ์แบบ Avoid the Loser ให้ผลตอบแทนเพิ่ม

ทำไม Asset Allocation จึงไม่ประสบความสำเร็จ

เชื่อว่าเพื่อนๆ นักวางแผนการเงินและท่านผู้อ่านที่สนใจเรื่องการเงินการลงทุน คงเคยได้ยินคำกล่าวที่ว่า “Asset Allocation คือ การตัดสินใจที่มีอิทธิพลมากที่สุดต่อผลการดำเนินงานของพอร์ตการลงทุนในระยะยาว” ส่วนจะมีผลมากแค่ไหนนั้น ก็อยู่ที่ว่าเราอ้างอิงจากงานวิจัยงานไหน โดยงานวิจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุดงานหนึ่ง ชื่อ “Determinants of Portfolio Performance” โดย Gary Brinson, Randolph Hood และ Gilbert Beebower พบว่า Asset Allocation มีบทบาทต่อผลตอบแทนการลงทุนระยะยาวถึงกว่า 91.5% ขณะที่การคัดเลือกหลักทรัพย์ (Securities Selection) และการจับจังหวะลงทุน (Market Timing) นั้นมีบทบาทน้อยกว่ามากอย่างเทียบกันไม่ได้

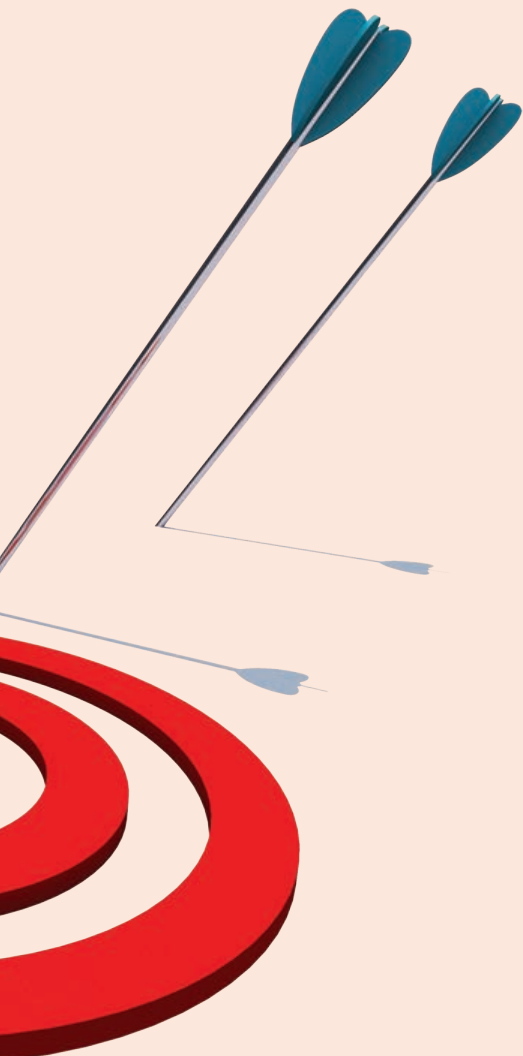
ซึ่งนั่นก็เป็นเหตุให้แวดวงการลงทุนทั่วโลกต่างก็ให้ความสำคัญกับการทำ Asset Allocation หรือที่เรียกแบบไทยๆ ว่า “การจัดพอร์ต” เป็นอย่างมาก แต่ในทางปฏิบัติแล้ว ผมคิดว่า ยังมีความเข้าใจหลายประการที่ทำให้การทำ Asset Allocation ไม่ประสบความสำเร็จมากนัก และเหล่านี้คือสิ่งที่ผมสงสัยเหตุแห่งความล้มเหลวดังกล่าว

1. ไม่รู้ว่า Asset Allocation ที่จริงแล้วคืออะไร

จากประสบการณ์ที่ได้มีโอกาสพูดคุยทั้งกับผู้ลงทุนและผู้แนะนำการลงทุนในสถาบันการเงินหลายๆ แห่ง (ผ่านงานฝึกอบรม) หลายๆ ครั้งก็ทำเอาผมตกใจจนแทบหงายหลังไปเหมือนกัน เพราะความเข้าใจเรื่อง Asset Allocation แตกต่างกันไปมาก ส่วนใหญ่จะรู้จักชื่อ แต่ไม่รู้เหตุผลและกระบวนการ คำแนะนำอะไรก็กลายเป็นการจัดพอร์ตไปเสียทุกเรื่อง บางคนถึงขั้นเข้าใจว่าการจัดพอร์ตก็คือ การทำ Pie Chart ด้วยซ้ำ หนักหนอยกก็เข้าใจว่าการจัดพอร์ตคือ การเสนอขายผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ พอเปิดอ่านพอร์ตดูถึงกับตกใจ เพราะเต็มไปด้วยกองทุน IPO ที่เพิ่งเสนอขายไปทั้งสิ้น

2. กระจายความเสี่ยงไม่เหมาะสม

ยกตัวอย่างเช่น การกระจายการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างๆ มากเกินไปจนดูแลไม่ไหว และไม่รู้ว่าทำไมจึงต้องกระจายการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างๆ มากขนาดนั้น หรือกระจายการลงทุนในหลักทรัพย์ที่หลากหลายจริง แต่ไม่ได้ประสิทธิผลในการกระจายความเสี่ยงเท่าที่ควร เพราะหลักทรัพย์เหล่านั้นมีปัจจัยเสี่ยง (Risk Factors) เดียวกัน เช่น ถือหุ้นหลายตัวแต่อยู่ใน Sector เดียวกัน หรือถือกองทุนหลายกอง หลายบริษัท ซึ่งลงทุนในสินทรัพย์เดียวกัน เป็นต้น



3. พอร์ตไม่สอดคล้องกับเป้าหมายการลงทุน

แม้ผู้ลงทุนจะกระจายความเสี่ยงไปในสินทรัพย์ต่างๆ ด้วยความเข้าใจที่ถูกต้องแล้ว แต่ก็อาจจะไม่สอดคล้องกับเป้าหมายการลงทุนของตน อาทิ ไม่รู้ว่าควรได้อัตราผลตอบแทนเท่าใดจึงบรรลุเป้าหมาย เลยเป็นเหตุให้ไม่รู้ด้วยว่าพอร์ตปัจจุบันที่ลงทุนอยู่นี้เหมาะสมหรือไม่ หรืออีกตัวอย่างหนึ่งเช่น การเลือกลงทุนในพอร์ตที่มีอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังต่ำกว่าผลตอบแทนขั้นต่ำที่จำเป็นต่อได้ เพราะเลือกจากคะแนนความเสี่ยงจากแบบประเมินสำเร็จรูปเพียงอย่างเดียว โดยไม่ได้รับคำแนะนำแบบเฉพาะเจาะจง หรือกรณีนี้ที่แย่ไปกว่านั้นคือ การลงทุนโดยไม่มีเป้าหมายที่ชัดเจนตั้งแต่ครั้งแรก

4. จัดพอร์ตแล้วติดตามไม่เป็น ไม่มองภาพรวม

ต่อให้ผ่านด่านทั้ง 3 ข้อก่อนหน้ามาได้ ก็อาจมาตกม้าตายหลังจากที่สร้างพอร์ตไปแล้วเพราะติดตามไม่เป็น ซึ่งหลักๆ ก็เกิดจากการเน้นมองแยกส่วน ไม่มองภาพรวม เนื่องจากในการทำ Asset Allocation ซึ่งมีกระจายการลงทุนในหลายสินทรัพย์/หลักทรัพย์นั้น ย่อมเป็นไปได้ยากที่ทุกหลักทรัพย์ที่ลงทุนจะมีกำไรพร้อมกันทั้งหมดหรือมีกำไรเท่ากันทั้งหมด ดังนั้น ในแต่ละช่วงเวลา พอร์ตการลงทุนจะมีทั้งพระเอกซึ่งมีกำไรงดงามตัวร้ายที่มีกำไรน้อยหรือขาดทุนหนัก รวมทั้งตัวประกอบที่ก็พอมีกำไรอยู่บ้าง แต่ไม่เด่น หากเน้นมองรายตัว ก็อาจเกิดการตัดสินใจบางอย่างที่ส่งผลให้ Asset Allocation บิดเบี่ยงไปจากที่ควรจะเป็น เช่น การขายหลักทรัพย์ที่มีกำไร เอามาซื้อตัวที่ขาดทุน หรือการทุ่มเงินใหม่ไปในตัวที่มีกำไร โดยไม่สนใจสัดส่วนของพอร์ตที่ควรจะเป็นและขาดเหตุผลรองรับที่ดีพอ ทำไปทำมาก็อาจจะเกิดเหตุการณ์ “พอร์ตแตก” คือ เริ่มอยากจะเลือกลงทุนเป็นรายหลักทรัพย์มากกว่าที่จะกระจายการลงทุนในหลักทรัพย์หลายๆ ประเภท

5. เลือกตัวเปรียบเทียบไม่เหมาะสม

ธรรมชาติของพอร์ตการลงทุนที่มีการกระจายความเสี่ยง โดยเฉพาะกรณีที่มีการกระจายหลายสินทรัพย์ (Multi-Asset Portfolio) นั้น ในปีที่ตลาดหุ้นเป็นขาขึ้น พอร์ตของเราก็มักจะมีผลตอบแทนแพ้การลงทุนในหุ้นล้วนๆ (เนื่องจากการแบ่งเงินบางส่วนไปลงทุนในสินทรัพย์อื่น) หากปีนั้นเราเอาผลตอบแทนไปเทียบกับหุ้นก็อาจรู้สึกแย่มากในทางกลับกันในปีที่ตลาดหุ้นแย่หรือมีวิกฤติ พอร์ตของเราก็มักจะพลอยขาดทุนไปด้วย หากเรานำผลขาดทุนที่ได้ไปเทียบกับตัวเลือกการลงทุนอื่นๆ เช่น เงินฝาก พันธบัตรที่ทั้งลงทุนง่ายกว่า แกรมปีนยังมีกำไรมากกว่าพอร์ตที่เราตั้งใจจัดอย่างซับซ้อน ก็ทำให้เสียกำลังใจได้เช่นกัน

ดังนั้น เมื่อจัดพอร์ตแล้ว ในการวัดผลก็ควรมีตัวเทียบเคียงที่เหมาะสม เพื่อประเมินว่าผลลัพธ์ที่เราได้นั้นดีหรือไม่อย่างไร ซึ่งก็เป็นเรื่องยาก เพราะในบ้านเรานั้น แม้จะมีการให้คำแนะนำการลงทุนเป็นพอร์ต แต่ก็มีสถาบันการเงินเพียงไม่กี่แห่ง ที่มีการจัดทำ Benchmark ให้สอดคล้องกับ Asset Allocation ของพอร์ตจริงๆ (ส่วนใหญ่ก็ยังเน้นเทียบกับดัชนี) ส่งผลให้ในปีที่สถานการณ์การลงทุนไม่ดี ลูกคาก็จะรู้สึกว่าพอร์ตไม่ประสบความสำเร็จ แต่หากเทียบเคียงกับ Portfolio Benchmark ที่เหมาะสม อาจจะพบว่า แม้ขาดทุนแต่ก็ขาดทุนน้อยกว่า Benchmark ที่ความเสี่ยงพอๆ กันมากก็เป็นได้



ทำไมต้องรู้จักสาเหตุเหล่านี้

Asset Allocation จะรับมือกับผลต่อผลตอบแทนการลงทุนในระยะยาวได้ ผู้ลงทุนเองก็ต้อง “ยืนระยะ” อยู่ได้เป็นระยะเวลาที่ยาวนานพอ กว่าที่ประโยชน์ของ Asset Allocation จะแสดงผล ดังนั้น จึงเป็นหน้าที่ของพวกเราในฐานะนักวางแผนการเงิน ที่จำเป็นจะต้องรู้ซอกโหว่ ซึ่งมีโอกาสจะเป็นเหตุให้ผู้รับคำปรึกษาไขว่เขวไปจากแนวทางที่เหมาะสม เพื่อจะได้นำไปอธิบายและให้ความรู้เพื่อป้องกันไว้ ดีกว่าที่จะไปอธิบายเมื่อเกิดปัญหาขึ้น ซึ่งผู้รับคำปรึกษาอาจไม่พร้อมจะรับฟังก็เป็นได้



การหักลดหย่อนภาษีเงินบริจาค เพื่อการศึกษา

Q : มาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนการศึกษา โดยลดหย่อนภาษีได้ 2 เท่าของบุคคลธรรมดาที่มีเงินไขอย่างไรกันแน่ ทำไมบางครั้งกรมสรรพากรให้สิทธิหักลดหย่อนเงินบริจาคเพื่อการศึกษาเพียงเท่าเดียว

A : เมื่อวันที่ 19 เมษายน 2559 คณะรัฐมนตรีได้ต่ออายุมาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนการศึกษาเพิ่มเติม ทำให้สิทธิการลดหย่อนภาษีดังกล่าวมีผลไปจนถึงสิ้นปี 2561 โดยสาระสำคัญคือ การให้สิทธิบุคคลธรรมดาที่บริจาคเงินแก่สถานศึกษาของราชการและเอกชนโดยไม่รวมโรงเรียนนอกระบบที่กระทรวงศึกษาธิการให้ความเห็นชอบซึ่งสามารถตรวจสอบรายชื่อได้จากเว็บไซต์กรมสรรพากร (<http://www.rd.go.th/publish/28654.0.html>) สามารถนำเงินบริจาคไปลดหย่อนภาษีได้ 2 เท่า แต่ต้องไม่เกินร้อยละ 10 ของเงินได้ทั้งหมดที่ได้รับหลังจากหักค่าใช้จ่ายและค่าลดหย่อนอื่นตามกฎหมายแล้ว

สำหรับบุคคลธรรมดาที่เสียภาษีจะคุ้นเคยกับการนำหลักฐานเงินบริจาคให้สถานศึกษาไปใช้ลดหย่อนภาษีกันเป็นอย่างดี เพราะสามารถใช้ลดหย่อนได้สูงถึง 2 เท่า มากกว่าเงินบริจาคประเภทอื่นๆ แต่ก็มีหลายครั้งที่ภายหลังยื่นภาษีกับกรมสรรพากรแล้ว ปรากฏว่าบางครั้งกรมสรรพากรระบุว่าเงินบริจาคสามารถนำมาลดหย่อนภาษีได้เพียง 1 เท่า สาเหตุเพราะเป็นการบริจาคเพื่อการศึกษาจริง แต่ไม่เป็นไปตามรายละเอียดของเงื่อนไขที่กำหนดไว้

หลักการนำเงินบริจาคเพื่อการศึกษาไปใช้สิทธิลดหย่อนได้ 2 เท่าสำหรับบุคคลธรรมดา ได้แก่


- 1) บริจาคเป็นเงินได้อย่างเดียว การบริจาคเป็นทรัพย์สินไม่สามารถลดหย่อนได้
- 2) เป็นสถานศึกษาของราชการ หรือองค์การของรัฐบาล โรงเรียนเอกชนที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายว่าด้วยโรงเรียนเอกชน หรือสถาบันอุดมศึกษาเอกชนที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายว่าด้วยสถาบันอุดมศึกษาเอกชน หรือโครงการที่กระทรวงศึกษาให้ความเห็นชอบ ได้แก่ สถานศึกษาตามโครงการพระราชดำริ สถานศึกษาตามนโยบายที่จะระดมพลังเพื่อเร่งรัดปรับปรุงคุณภาพ สถานศึกษาที่รองรับพัฒนาเด็กด้อยโอกาส เด็กพิการ ทั้งนี้ต้องเป็นสถานศึกษาที่มีรายชื่อตามที่กระทรวงศึกษาธิการประกาศกำหนด

3) เป็นการบริจาคที่ระบุวัตถุประสงค์ชัดเจนว่าเป็นค่าใช้จ่ายสำหรับรายการดังต่อไปนี้

(1) จัดหาหรือจัดสร้างอาคาร อาคารพร้อมที่ดิน หรือที่ดินให้แก่สถานศึกษา เพื่อให้ประโยชน์ทางการศึกษา

(2) จัดหาวัสดุอุปกรณ์เพื่อการศึกษา แบบเรียน ตำรา หนังสือทางวิชาการ สื่อ และเทคโนโลยีเพื่อการศึกษา ตลอดจนวัสดุอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาให้แก่สถานศึกษา ตามที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนด

(3) จัดหาครู อาจารย์ หรือผู้ทรงคุณวุฒิทางการศึกษา หรือเป็นทุนการศึกษา การประดิษฐ์ การพัฒนา การค้นคว้า หรือการวิจัย สำหรับนักเรียน นิสิต หรือนักศึกษาของสถานศึกษา ทั้งนี้ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขที่อธิบดีกรมสรรพากรประกาศกำหนด

4) มีหลักฐานจากสถานศึกษาที่พิสูจน์ได้ว่าเป็นการบริจาคเงินตามรายการที่กระทรวงศึกษาธิการกำหนด หรือนั่นคือต้องมีใบเสร็จของสถานศึกษาที่กระทรวงศึกษาธิการเห็นชอบด้วย เพราะการออกใบเสร็จลักษณะนี้จะทำให้เงินบริจาดดังกล่าวเข้าสู่ระบบอย่างถูกต้อง การเบิกจ่ายเพื่อใช้จ่ายต้องเป็นไปตามระเบียบของกรมบัญชีกลาง โดยมีสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินตรวจสอบการใช้จ่ายเงินได้ 

จับตาการลงทุนปี 2560 สินทรัพย์ไหนรุ่ง สินทรัพย์ไหนร่วง

ดร. ฉัตรพงศ์ วัฒนจิรัฐ AFPT™

สหรัฐฯ

Neutral

คาดเศรษฐกิจปีนี้จะเติบโต 2.3% เป็นผลจากนโยบายปรับลดภาษีและการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน แต่ยังคงมีความเสี่ยงว่าจะสามารถดำเนินนโยบายได้ตามที่วางไว้หรือไม่ และราคาหุ้นใกล้เต็มมูลค่า

ไทย

Neutral

คาดกำไรบริษัทจดทะเบียนโต 4% ได้แรงหนุนจากเศรษฐกิจที่ยังเติบโตต่อเนื่องตามการใช้จ่ายภาครัฐและการท่องเที่ยว ขณะที่เงินดอลลาร์แข็งค่าอาจทำให้เงินทุนไหลออก มองเป้าดัชนีที่ 1,570 จุด

อินเดีย

Neutral

เศรษฐกิจเติบโตกว่า 7% ได้รับแรงหนุนจากการปรับโครงสร้างภาษี GST การปรับเพิ่มค่าแรงขั้นต่ำ แนวโน้มการปรับลดอัตราดอกเบี้ย แต่มีความน่าสนใจน้อยลงเพราะราคาหุ้นเริ่มแพง

ยุโรป

Neutral or Negative

ภาวะดอกเบี้ยต่ำ แนวโน้มค่าเงินอ่อน และราคาน้ำมันต่ำช่วยหนุนผลประกอบการ แต่ความไม่แน่นอนทางการเมืองจากกรณี Brexit และการเลือกตั้งในหลายประเทศอาจกดดันให้ตลาดหุ้นปรับตัวลง

ตราสารหนี้โลก

ราคาตราสารหนี้ได้รับรู้ผลจากทิศทาง การปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยสหรัฐฯ ไปบ้างแล้ว และอัตราดอกเบี้ยสหรัฐฯ ปรับเพิ่มแบบค่อยเป็นค่อยไป ส่วนเอเชีย ยังคงนโยบายผ่อนคลายนโยบายการเงิน ทำให้การลงทุนในตราสารหนี้ ประเภท High Yield ของสหรัฐฯ และเอเชีย มีความน่าสนใจมากขึ้น

จีน

Neutral

เศรษฐกิจเติบโตสูงกว่า 6% ราคาหุ้นยังคงซื้อขายในระดับต่ำ แต่ต้องจับตาดูนโยบายการค้าระหว่างจีนและสหรัฐฯ รวมทั้งปัญหาหนี้รัฐบาลท้องถิ่น และภาวะฟองสบู่อสังหาริมทรัพย์

ญี่ปุ่น

Positive or Neutral

ได้รับแรงหนุนจากนโยบายผ่อนคลายนโยบายการเงิน แนวโน้มค่าเงินอ่อน การบริโภคในประเทศที่ขยายตัว แต่ต้องติดตามผลกระทบเชิงลบจากนโยบายด้านการค้าของสหรัฐฯ

ตราสารหนี้ไทย

Neutral or Negative

แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยไทยในระดับทรงตัว และความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก ทั้งจากนโยบายสหรัฐฯ การเมืองในยุโรป และเงินหยวนอ่อนค่า ทำให้ความต้องการตราสารหนี้ยังมีอยู่ แต่ต้องระวังจังหวะการปรับขึ้นดอกเบี้ยสหรัฐฯ ที่อาจทำให้เกิดการโยกย้ายเงินลงทุน

อาเซียน

Positive or Neutral

เศรษฐกิจขยายตัวดี จากนโยบายภาครัฐและการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน แต่อาจโดนผลกระทบจากนโยบายด้านการค้าของสหรัฐฯ ประกอบกับราคาน้ำมันในภูมิภาคไม่ได้ถูกเมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยที่ผ่านมา

ทองคำ

Neutral

ความผันผวนจากนโยบายการค้า ปัญหาการเมืองในหลายภูมิภาค ช่วยหนุนความต้องการทองคำ อย่างไรก็ตาม อาจได้รับผลกระทบด้านลบจากแนวโน้มเงินดอลลาร์แข็งค่า มองกรอบราคาปีนี้อยู่ที่ 1,100-1,250 ดอลลาร์ต่อออนซ์

น้ำมัน

Negative

ราคาน้ำมันมีเสถียรภาพมากขึ้นจากการบรรลุข้อตกลงของกลุ่มประเทศผู้ผลิตน้ำมัน แต่หากการผลิตปริมาณการผลิตไม่เป็นไปตามคาด และเศรษฐกิจโลกได้รับผลกระทบจากนโยบายการค้าของสหรัฐฯ ราคาน้ำมันมีโอกาสร่วงลง มองกรอบราคาปีนี้อยู่ที่ 50-60 ดอลลาร์ต่อบาร์เรล

โครงสร้างพื้นฐานและอสังหาริมทรัพย์

Positive

ได้แรงหนุนจากสภาพคล่องในตลาด และนโยบายสหรัฐฯ ซึ่งเตรียมใช้จ่ายลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่ดี การปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยของสหรัฐฯ อาจทำให้มีเงินไหลออก รวมทั้งปัญหาการเมืองภูมิภาคกดดันความต้องการอสังหาฯ ในอังกฤษและยุโรป

ที่มา: ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ: เนื้อหาในบทความนี้มีไว้เพื่อวัตถุประสงค์ทางการลงทุน และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้แนะนำการลงทุนกับลูกค้า เนื้อหาดังกล่าวเป็นการสรุปมุมมองการลงทุนจากบทวิเคราะห์ที่รวบรวม โดยสรุปใจความสำคัญและแจกแจงเป็นกลุ่มตามมุมมองที่บทวิเคราะห์ระบุไว้

กำหนดการสอบหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP®

สมาคมวางแผนการเงินไทย

รับสมัครสอบ
ครั้งที่ 1
จ. 30 ม.ค. ถึง
ส. 3 มี.ค. 60

รับสมัครสอบ
ครั้งที่ 2
จ. 20 มี.ค. ถึง
ส. 28 เม.ย. 60

รับสมัครสอบ
ครั้งที่ 3
จ. 15 พ.ค. ถึง
ส. 16 มิ.ย. 60

รับสมัครสอบ
ครั้งที่ 4
จ. 17 ก.ย. ถึง
ส. 25 ส.ค. 60

รับสมัครสอบ
ครั้งที่ 5
จ. 11 ก.ย. ถึง
ส. 20 ต.ค. 60

ฉบับที่ 1 พื้นฐานการวางแผนการเงิน ภาษี และจรรยาบรรณ

ครั้งที่ 1	ครั้งที่ 2	ครั้งที่ 3	ครั้งที่ 4	ครั้งที่ 5
อา. 19 มี.ค. 60 09.00-12.00 น.	อา. 14 พ.ค. 60 09.00-12.00 น.	อา. 2 ก.ค. 60 09.00-12.00 น.	อา. 10 ก.ย. 60 09.00-12.00 น.	อา. 5 พ.ย. 60 09.00-12.00 น.

ฉบับที่ 2 การวางแผนการลงทุน

ครั้งที่ 1	ครั้งที่ 2	ครั้งที่ 3	ครั้งที่ 4	ครั้งที่ 5
อา. 19 มี.ค. 60 13.30-16.30 น.	อา. 14 พ.ค. 60 13.30-16.30 น.	อา. 2 ก.ค. 60 13.30-16.30 น.	อา. 10 ก.ย. 60 13.30-16.30 น.	อา. 5 พ.ย. 60 13.30-16.30 น.

ฉบับที่ 3 การวางแผนการประกันภัย และการวางแผนเพื่อวัยเกษียณ

ครั้งที่ 1	ครั้งที่ 2	ครั้งที่ 3	ครั้งที่ 4	ครั้งที่ 5
ส.18 มี.ค. 60 13.30-16.30 น.	-	ส. 1 ก.ค. 60 13.30-16.30 น.	-	ส. 4 พ.ย. 60 13.30-16.30 น.

ฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1 การวางแผนภาษีและมรดก

ครั้งที่ 1	ครั้งที่ 2	ครั้งที่ 3	ครั้งที่ 4	ครั้งที่ 5
ส.18 มี.ค. 60 13.30-15.00 น.	-	ส. 1 ก.ค. 60 13.30-15.00 น.	-	ส. 4 พ.ย. 60 13.30-15.00 น.

ดูรายละเอียดและสมัครสอบได้ที่ www.tfpa.or.th

ฉบับที่ 4 ส่วนที่ 2 การจัดทำแผนการเงิน

	ครั้งที่ 1	ครั้งที่ 2	ครั้งที่ 3	ครั้งที่ 4
รับสมัคร	จ. 30 ม.ค. 60 ถึง ส. 17 ก.พ. 60	จ. 10 เม.ย. 60 ถึง ส. 5 พ.ค. 60	จ. 3 ก.ค. 60 ถึง ส. 28 ก.ค. 60	จ. 2 ต.ค. 60 ถึง ส. 27 ต.ค. 60
รับโจทย์	ส. 24 ก.พ. 60 09.00-16.00 น.	ส. 12 พ.ค. 60 09.00-16.00 น.	ส. 4 ส.ค. 60 09.00-16.00 น.	ส. 3 พ.ย. 60 09.00-16.00 น.
ส่งแผนการเงิน	พ. 15 มี.ค. 60 09.00-16.00 น.	พ. 31 พ.ค. 60 09.00-16.00 น.	พ. 23 ส.ค. 60 09.00-16.00 น.	พ. 22 พ.ย. 60 09.00-16.00 น.
เสนอแผนการเงิน	ส. 25 มี.ค. 60 09.00-17.00 น.	ส. 10 มิ.ย. 60 09.00-17.00 น.	ส. 2 ก.ย. 60 09.00-17.00 น.	ส. 2 ธ.ค. 60 09.00-17.00 น.



Financial Planning Symposium 2017

Global Experiences in Financial Planning & Advice

Friday, 21 April 2017 | 8.30AM to 5.30PM
Securities Commission, Kuala Lumpur

10 CPE
SIDC

10 CE
FPAM

8 CPD
FIMM

6 CPD
MFPC

5 CEP
FPSB India

Introduction

This Symposium is a gathering of key players and practitioners in the global financial planning profession.

There will be 5 interesting panels covering relevant and important topics in financial planning.

The moderators and panellists are carefully selected to share their vast experience, knowledge, and opinions on the profession.

This will give a good insight to practitioners who wants to enhance and escalate their practice.

Target Participants

- ❖ Practising Financial Planners
- ❖ Financial Advisor Representatives
- ❖ Insurance / Takaful Advisers
- ❖ Regulators
- ❖ Academicians / Educators
- ❖ Other Financial Professionals

PANEL	TOPIC
1	Building a Profession in a Product Regulation Environment: The Global View
2	The Future Financial Planning Practice – Big Firm, Independent Practice or Both?
3	Fintech and the Future of Financial Planning – Financial Planners & Robo Advisors
4	Islamic Financial Planning & Wealth Management – Importance & Relevance today
5	Running a Family Office – The Inside Story

Price & Registration

Types	Price per pax (RM) (inclusive of 6% GST)	
	FPAM Member	Public
Group Rate (minimum 3 pax)*	300	318
Early Bird (Register by 3 rd April 2017)	318	350
Normal	350	400

Register online via the “Log In” button at <http://www.fpam.org.my>.

*For Group Rate, please complete the attached Registration Form and email to FPAM at events@fpam.org.my.

For enquiries, contact Soo Ching at 03-7954 9500.

Cancellation / Refund Policy

Fees are not refundable. Replacement of delegate(s) is acceptable before 10th April 2017.

Registration is confirmed only upon receipt of proof of payment

Sponsors



The Financial Planning Symposium 2017 is brought to you by:



Revolving Programme

Time	Agenda		
7.50AM	Registration & Light Refreshment		
8.50AM	Opening Address Mr Ismitz Matthew de Alwis , President, <i>Financial Planning Association of Malaysia (FPAM)</i>		
8.55AM	Keynote Address En. Zainal Izlan Zainal Abidin , Managing Director of Development & Islamic Markets, <i>Securities Commission Malaysia (SC)</i>		
9.05AM	Global Address Ms Pamela Packard , Chairperson, <i>Financial Planning Standards Board (FPSB)</i>		
9.15AM	PANEL 1 : Building a Profession in a Product Regulation Environment: The Global View		
	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> Moderator: Rajen Devadason, Licensed Financial Planner, <i>Manulife Asset Management</i> </td> <td style="vertical-align: top;"> Panelists: 1. <u>European View</u>: Paul Grimes, CEO, <i>FPSB Ireland</i> 2. <u>Canadian Story</u>: Dawn Hawley, Chairperson, <i>Financial Planning Standards Council (FPSC)</i> 3. <u>South Africa Story</u>, the FPSB regulatory engagement strategy: Gerhardt Meyer, Board member, <i>FPSB</i> </td> </tr> </table>	Moderator: Rajen Devadason , Licensed Financial Planner, <i>Manulife Asset Management</i>	Panelists: 1. <u>European View</u> : Paul Grimes , CEO, <i>FPSB Ireland</i> 2. <u>Canadian Story</u> : Dawn Hawley , Chairperson, <i>Financial Planning Standards Council (FPSC)</i> 3. <u>South Africa Story</u> , the FPSB regulatory engagement strategy: Gerhardt Meyer , Board member, <i>FPSB</i>
Moderator: Rajen Devadason , Licensed Financial Planner, <i>Manulife Asset Management</i>	Panelists: 1. <u>European View</u> : Paul Grimes , CEO, <i>FPSB Ireland</i> 2. <u>Canadian Story</u> : Dawn Hawley , Chairperson, <i>Financial Planning Standards Council (FPSC)</i> 3. <u>South Africa Story</u> , the FPSB regulatory engagement strategy: Gerhardt Meyer , Board member, <i>FPSB</i>		
10.30AM	Tea Break		
11.00AM	PANEL 2 : The Future Financial Planning Practice – Big Firm, Independent Practice or Both?		
	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> Moderator: Mark O'Dell, Group CEO, <i>Manulife Holdings Bhd</i> </td> <td style="vertical-align: top;"> Panelists: 1. Barry Horner, CEO, <i>Paradigm Norton</i> 2. Neil Kendall, Managing Director, <i>Tupicoffs</i> 3. Nancy Kistner, Managing Director, <i>Bank of America Private Wealth Management</i> </td> </tr> </table>	Moderator: Mark O'Dell , Group CEO, <i>Manulife Holdings Bhd</i>	Panelists: 1. Barry Horner , CEO, <i>Paradigm Norton</i> 2. Neil Kendall , Managing Director, <i>Tupicoffs</i> 3. Nancy Kistner , Managing Director, <i>Bank of America Private Wealth Management</i>
Moderator: Mark O'Dell , Group CEO, <i>Manulife Holdings Bhd</i>	Panelists: 1. Barry Horner , CEO, <i>Paradigm Norton</i> 2. Neil Kendall , Managing Director, <i>Tupicoffs</i> 3. Nancy Kistner , Managing Director, <i>Bank of America Private Wealth Management</i>		
12.15PM	PANEL 3 : Fintech and the Future of Financial Planning – Financial Planners & Robo Advisors		
	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> Moderator: Dinesh Virik, Managing Director, <i>Novagni Analytics & Advisory</i> </td> <td style="vertical-align: top;"> Panelists: 1. Neil Kendall, Chairman, <i>Financial Planning Association of Australia</i> 2. Godfrey Nti, CEO, <i>Financial Planning Institute of South Africa</i> 3. Ulf Mannhardt, Director, <i>PLANEJAR - Associação Brasileira de Planejadores Financeiros</i> </td> </tr> </table>	Moderator: Dinesh Virik , Managing Director, <i>Novagni Analytics & Advisory</i>	Panelists: 1. Neil Kendall , Chairman, <i>Financial Planning Association of Australia</i> 2. Godfrey Nti , CEO, <i>Financial Planning Institute of South Africa</i> 3. Ulf Mannhardt , Director, <i>PLANEJAR - Associação Brasileira de Planejadores Financeiros</i>
Moderator: Dinesh Virik , Managing Director, <i>Novagni Analytics & Advisory</i>	Panelists: 1. Neil Kendall , Chairman, <i>Financial Planning Association of Australia</i> 2. Godfrey Nti , CEO, <i>Financial Planning Institute of South Africa</i> 3. Ulf Mannhardt , Director, <i>PLANEJAR - Associação Brasileira de Planejadores Financeiros</i>		
1.30PM	Lunch		
2.30PM	PANEL 4 : Islamic Financial Planning & Wealth Management – Importance & Relevance today		
	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> Moderator: Puan Sharifatul Hanizah, CEO, <i>Securities Industry Development Corporation (SIDC)</i> </td> <td style="vertical-align: top;"> Panelists: 1. Sani Hamid, Director, <i>Financial Alliance Pte Ltd</i> 2. Tri Djoko Santoso, Chairman, <i>FPSB Indonesia</i> 3. Catherine Khoo, Licensed Financial Planner, <i>CWA</i> </td> </tr> </table>	Moderator: Puan Sharifatul Hanizah , CEO, <i>Securities Industry Development Corporation (SIDC)</i>	Panelists: 1. Sani Hamid , Director, <i>Financial Alliance Pte Ltd</i> 2. Tri Djoko Santoso , Chairman, <i>FPSB Indonesia</i> 3. Catherine Khoo , Licensed Financial Planner, <i>CWA</i>
Moderator: Puan Sharifatul Hanizah , CEO, <i>Securities Industry Development Corporation (SIDC)</i>	Panelists: 1. Sani Hamid , Director, <i>Financial Alliance Pte Ltd</i> 2. Tri Djoko Santoso , Chairman, <i>FPSB Indonesia</i> 3. Catherine Khoo , Licensed Financial Planner, <i>CWA</i>		
3.45PM	Tea Break		
4.00PM	PANEL 5 : Running a Family Office – The Inside Story		
	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> Moderator: Haji Abdul Aziz Peru, CEO, <i>as-Salihin Trustees</i> </td> <td style="vertical-align: top;"> Panelists: 1. Mari Emmanouilides, CEO, <i>Taler Group</i> 2. Dr Mohar Yusof, Head of Family Office & Islamic Financial Planning Unit, <i>Blueprint Planning</i> </td> </tr> </table>	Moderator: Haji Abdul Aziz Peru , CEO, <i>as-Salihin Trustees</i>	Panelists: 1. Mari Emmanouilides , CEO, <i>Taler Group</i> 2. Dr Mohar Yusof , Head of Family Office & Islamic Financial Planning Unit, <i>Blueprint Planning</i>
Moderator: Haji Abdul Aziz Peru , CEO, <i>as-Salihin Trustees</i>	Panelists: 1. Mari Emmanouilides , CEO, <i>Taler Group</i> 2. Dr Mohar Yusof , Head of Family Office & Islamic Financial Planning Unit, <i>Blueprint Planning</i>		

Disclaimer: FPAM reserves the right to change the speaker(s), date(s) and to cancel the programme. We also reserve the right to make alternative arrangements without prior notice should it be necessary to do so.

Speakers' Profile



Paul Grimes, CFP
CEO, FPSB Ireland
Ireland

Paul Grimes is the principal of Grimes International and CEO of Financial Planning Standards Board Ireland Ltd. In his more than 25 years of experience in the financial services arena, he has worked with institutions and clients in Australia, Europe, the Middle East, Africa, Asia and the U.S.

He lectures in financial planning and has been featured in a number of professional publications. He is the current chairperson of FPS's European Forum.



Neil Kendall, CFP
Chairman, FPA of
Australia
Australia

Neil Kendall is the Managing Director of Tupicoffs, an independent financial planning practice. Mr. Kendall has more than 14 years experience advising high net worth clients and wealthy families. He was the Australian Financial Planner of the Year in 2006 and runner-up in 2009.

Mr. Kendall was elected to the board of the Financial Planning Association (FPA) five years ago and is chairman of the FPA Board.



Dawn Hawley, CFP
Chairperson,
Financial Planning
Standards Council
(FPSC)
Canada

Dawn Hawley is a salaried financial planner with the Angus Watt Group-National Bank Financial in Edmonton, Alberta.

She has more than 35 years of experience in the legal and financial services industry. Her current volunteer roles include FPSC, executive member of STEP Edmonton, member of the Estate Planning Council.



Nancy Kistner, CFP
Board Member
United States

Nancy A. Kistner is a managing director and wealth planning solutions market director at U.S. Trust, Bank of America Private Wealth Management.

She currently serves as the chair of the CFP Board's Women's Initiative and on the board of The Coalition for Debtor Education which is based at Fordham Law School. Her term on the FPSB Board of Directors ends on 31 March 2019.



Gerhardt Meyer, CFP
Board Member
South Africa

Gerhardt Meyer is the legal executive for the Personal Finance division of Old Mutual South Africa. He is responsible for a national team of legal advisors, based across South Africa.

Mr. Meyer currently serves on and chairs the Regulations Advisory Panel to the FPSB, and his term on the FPSB Board of Directors ends on 31 March 2020.



Godfrey Nti, CFP
CEO, Financial
Planning Institute of
South Africa
South Africa

Godfrey Nti joined the Financial Planning Institute of Southern Africa (FPI) in 2005 as financial manager. He was promoted to COO in 2008 and later as CEO.

Before joining FPI, Mr. Nti was the financial director of De Montfort University South Africa for 4 years. He is also a member of CIMA.



Barry Horner, CFP
Board Member
United Kingdom

Barry Horner, CFP, is the chief executive for Paradigm Norton and is included in the top 20 of 'The Most Influential Financial Advisers in the UK'.

Together with the 46-strong Paradigm team, he has built one of the foremost respected and multi-award winning UK financial planning practices.

Speakers' Profile



Ulf Mannhardt, CFP
Director, PLANEJAR -
Associação Brasileira
de Planejadores
Financeiros
Brasil

Ulf Mannhardt has over 35 years of professional experience within the Brazilian, German and international financial markets. He is currently an independent specialist in transnational financial planning and structuring.

In 2000, he was a cofounder of PLANEJAR - Associação Brasileira de Planejadores Financeiros, which was formerly known as *Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros (IBCPF)*, the Brazilian Institute for Certification of Financial Professionals, and served as director and president from 2010 to 2013. He now serves as international liaison.



**Catherine Khoo,
CFP, IFF**
Licensed Financial
Planner, CWA
Malaysia

Catherine Khoo is a CWA Certified Financial Planner and a licensed Capital Market Services Representative of CIMB-Principal Asset Management Berhad.

She has over 10 years of experience in the financial services industry as an insurance agent, unit trust consultant and professional estate planner including Islamic estate planning.

She has been actively writing financial articles for Personal Money and a Mandarin weekly Magazine.



Sani Hamid, CFP
Director, Financial
Alliance Pte Ltd
Singapore

Sani Hamid heads the Financial Alliance Islamic Wealth Advisory (FAiWA) division within Financial Alliance.

He has more than 20 years of working experience, having worked for companies such as BNP Peregrine Securities and Standard & Poor's. He appears regularly on CNBC and Channel News Asia.



**Mari
Emmanouilides,
CFP**
Board Member
Brazil

Mari Emmanouilides, CFP, is the executive director and CEO of Taler Group, an independent multi-family office based in São Paulo, Brazil.

Ms. Emmanouilides is a member of IBCPF and has a bachelor's in law from Mackenzie Presbyterian University (Brazil). She sits on the FPSB Board of Directors.



**Tri Djoko Santoso,
CFP**
Chairman, FPSB
Indonesia
Indonesia

Tri Djoko, CFP, is an independent commissary of PT Takaful Keluarga, a Shariah compliance life insurance company in Indonesia and the principal of LN Consulting, a financial advisor firm specializing in estate planning in Jakarta.

He has 30 years of sales and marketing experience, serving multinational companies in Indonesia, ie IBM Indonesia, and Prudential Indonesia.



**Dr Mohar Yusof,
CFP**
Head of Family Office
& Islamic Financial
Planning Unit at
Blueprint Planning
Malaysia

Dr Mohar has over 20 years of entrepreneurial and managerial experience gained in start-ups and growing businesses coupled with scholarly and professional work in the fields of family business, entrepreneurship, business strategy, family office solutions and financial planning.

He is also the second generation of a family business and advising family-run firms in areas related to their ownership, business and family dimensions.

Moderators' Profile



Rajen Devadason, CFP

Licensed Financial Planner, Manulife Asset Management Malaysia

Rajen is a professional speaker, with corporate clients for seminar and workshops included, among others, Bank Negara Malaysia's AKPK, British American Tobacco, Citibank, and others. With his prior experience as a journalist, he has published numerous books.

Rajen is also the CEO of RD WealthCreation Sdn Bhd.



Sharifatul Hanizah, CFP

CEO, Securities Industry Development Corporation (SIDC)

Puan Sharifatul Hanizah has almost 30 years of experience in the financial services industry. She is a Fellow of the Financial Services Institute of Australasia and a CFP certificant.

Prior to her appointment as CEO of SIDC in August 2016, her most recent role was as the CEO of Muamalat Invest Sdn Bhd (MISB) where she successfully led an impressive twenty-fold increase in AUM from RM120 million to RM3 billion during her four-year tenure.

She was also the immediate past President of FPAM.



Mark O'Dell, LLU, ChFC

Group CEO/ Executive Director, Manulife Holdings Bhd Malaysia

Mark O'Dell is a 37 year veteran of the life insurance industry, including 22 years in Asia. He is a past president of the Financial Planning Association of Singapore as well as The Life Insurance Association (LIA).

Currently, Mark serves as Group CEO/Executive Director for Manulife Holdings Berhad (MHB). A Malaysia public listed company, MHB's principal businesses include life, health insurance, unit trusts and pensions.



Haji Abdul Aziz Peru Mohamed

CEO, as-Salihin Trustee Bhd Malaysia

Aziz Peru was Ambank Group's Former Senior General Manager. Prior to this, he held various roles of responsibilities in his almost 30 years with Maybank. During his years in the industry, he was appointed Chairman of the Rules Committee of the Association of Banks of Malaysia.

He is an Independent Non-Executive Director of a few subsidiaries within the RHB Group, including the latest RHB Islamic International Asset Management Berhad.



Dinesh Virik, CFP

Managing Director, Novagni Analytics & Advisory Malaysia

Dinesh's career commenced in Normandy over 17 years ago where he gained experience in corporate finance. In 2004, he moved to the development of Normandy's wealth management business.

Dinesh currently spearheads the establishment of Novagni's investment advisory and consultancy business. He is also a CMSRL holder in Investment Advice.

REGISTRATION FORM – FPAM GLOBAL FINANCIAL PLANNING SYMPOSIUM 2017

21 April 2017 (Friday) | 8.30AM – 5.30PM | Securities Commission, Kuala Lumpur

**To be eligible for Group Rate, each delegate in the group must complete the Registration Form and make a bundle submission*

Name (Dr / Mr / Mrs / Ms / Mdm): As per NRIC / Passport

NRIC / Passport No.: _____ FPAM Membership No.: _____

Email address: _____ CMSRL Licence No.: _____

(valid email address is needed for confirmation of registration)

Mobile No.: _____ Telephone No.: _____

Company Name: _____

Address: _____

Designation: _____

PRICE (Please ✓ whichever applicable)

✓	ITEM	Price per pax (RM) (inclusive of 6% GST)
	FPAM Member Early Bird (by 3 rd April 2017)	318
	FPAM Member Normal Rate	350
	Public Early Bird (by 3 rd April 2017)	350
	Public Normal Rate	400
	Group FPAM Member Rate (Minimum 3 pax) *	300
	Group Public Rate (Minimum 3 pax) *	318

MODE OF PAYMENT (Please ✓ whichever applicable)

CASH / ONLINE / ATM TRANSFER

Please bank into **FPAM's Alliance Bank A/C 1210 9001 0005 395** and email or fax a copy of payment receipt / bank-in slip to us

CHEQUE

Please issue the cheque payable to **Financial Planning Association of Malaysia**.

Address: Unit 305, Block A, Phileo Damansara I, Jalan 16/11, off Jalan Damansara, 46350 Petaling Jaya, Selangor.

Cheque No.: _____ **Amount: RM** _____

CREDIT CARD

Charge my credit card: Visa Mastercard Amex Diners

Cardholder's Name: _____

Credit card No.: _____ - _____ - _____ - _____ **Expiry date:** ____ / ____

Amount: RM _____ *(We will process and charge your credit card upon receipt of this form)*

Cardholder's Signature: _____ **Date:** _____

Early Bird Special – By 3rd April 2017

EMAIL: events@fpam.org.my **OR FAX:** +603 7954 9400

Cancellation Refund Policy : Fees are not refundable. Replacement of delegate(s) is acceptable before 10th April 2017.

The Financial Planning Symposium 2017 is brought to you by:

