



Bulletin

วารสารสมาคมนักวางแผนการเงินไทย ฉบับที่ 3 ปี 2560

- carpool ประกันรถ P2P ขับดีมีเงินคืน
- การวางแผนหลังเกษียณ...วิน พรหมแพทย์, CFA
- จริงหรือ...ที่รายจ่ายคงที่ไม่สามารถปรับลดได้
- ประเด็นที่หลายคนอาจไม่แน่ใจเกี่ยวกับ...เงื่อนไข RMF

วางแผนจัดการเงิน สำหรับคนวัยเกษียณ





ประเทศไทยกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างเต็มรูปแบบในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า เนื่องจากคนไทยมีอายุขัยมากขึ้น ดังนั้นการใช้ชีวิตช่วงหลังเกษียณอย่างมีความสุขจึงเป็นสิ่งสำคัญที่คนทุกคนพึงปรารถนา แต่การใช้ชีวิตหลังเกษียณอย่างมีความสุขนั้นจำเป็นต้องมีเงินเพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นและต้องไม่เป็นภาระของลูกหลาน ซึ่งการทำให้ได้แบบดังกล่าวจะต้องมีการวางแผนทางการเงินหลังเกษียณเป็นอย่างดี

วารสาร TFPA Bulletin ฉบับนี้จึงภูมิใจนำเสนอสาระความรู้เกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินช่วงหลังเกษียณผ่านคอลัมน์ Cover Story ที่กล่าวถึงการ

วางแผนการจัดการเงินสำหรับคนวัยเกษียณ เพื่อการลงทุน และเพื่อการวางแผนสำรองเงินสำหรับค่าใช้จ่ายด้านรักษาพยาบาลหลังเกษียณอายุ และวิธีการกำหนดจำนวนเงินเป้าหมายสำหรับวัยเกษียณ นอกจากนี้ยังมีคอลัมน์ The Interview ที่ได้รับเกียรติจากคุณวิน พรหมแพทย์, CFA ประธานเจ้าหน้าที่การลงทุน บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนซีไอเอ็มบี-พรินซิเพิล จำกัด ให้สัมภาษณ์ถึงข้อมูลภาพรวมของการเกษียณอายุของประเทศไทย และเครื่องมือทางการเงินสำหรับการวางแผนเตรียมเกษียณเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ตลอดจนทัศนคติเกี่ยวกับการวางแผนเกษียณของคนวัยต่างๆ การจัดพอร์ตลงทุนเพื่อเป้าหมายช่วงวัยเกษียณ และระบบการออมเพื่อวัยเกษียณต่างๆ ของประเทศไทย

นอกจากนี้ยังมีคอลัมน์ How to Guide ที่กล่าวถึงการปรับลดค่าใช้จ่ายที่เป็นแบบคงที่ เช่น ค่างวดและเงินผ่อนชำระค่าน้ำค่าน้ำประปา ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย การเดินทาง และวิถีชีวิต รวมถึงค่าเบี้ยประกันต่างๆ และมีคอลัมน์ New Product ที่อัปเดตความรู้เรื่องประกันรถยนต์แนวใหม่ที่ชื่อว่า "Carpool" ที่ผู้เอาประกันสามารถเลือกกลุ่มคนมาร่วมแชร์ความเสี่ยงจากการขับรถได้ และมีโอกาสได้รับเงินคืนหรือส่วนลดเบี้ยประกันสำหรับคนที่ขับรถดี

ปิดท้ายด้วยคอลัมน์ Q & A โดยฉบับนี้เป็นประเด็นคำถามเกี่ยวกับเงื่อนไขการลงทุนในกองทุน RMF และมีข้อมูล Infographic สรุปประเภทของสินทรัพย์ที่ไม่สามารถยึดหรืออายัดได้

สุดท้ายนี้หากท่านมีข้อแนะนำประการใด สามารถส่งคำแนะนำมาได้ที่อีเมล infor@tfpa.or.th เพื่อเป็นแนวทางสำหรับการทำวารสารฉบับต่อไปครับ

สาระ ลำซ่า
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 ลำซ่า

นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

เรืองวิทย์ นันทากิวัฒน์ CFP®

อุปนายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

วิบูรณ์ ธาธาภิรมย์ชาติ CFP®

กรรมการและที่ปรึกษาสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

จิราพร ศุภวรรณ CFP®

ที่ปรึกษา บริษัท ยูโรเคีไอเอ็น จำกัด

กองบรรณาธิการ

เสกสรร ไทวิวัฒน์ CFP®

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ

บลจ. บัวหลวง

ณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

พิชญา ชุณหวิทย์ CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

งามจิตร สิงหนุต CFP®

ผู้อำนวยการ Product and

Communication CIO Office

บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์

นโรดม วาณิชชิต CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

ฉัตรพงศ์ วัฒนจิรัฎฐ์ AFPT™

รองผู้อำนวยการ ฝ่ายวางแผน

และให้คำปรึกษาทางการเงินส่วนบุคคล

บมจ.ธนาคารกสิกรไทย

ศึกษา รัตมีประภา CFP®

Private Banking บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์

ศักดา สรรพปัญญาวงศ์ CFP®

ผู้ก่อตั้งและวิทยากรประจำเว็บไซต์

A-Academy.Net

ราชันย์ ตันติจินดา CFP®

ผู้เชี่ยวชาญงานพัฒนาการให้คำปรึกษา

ลูกค้าบุคคลอาวุโส บมจ. ธนาคารกสิกรไทย

ชาติชาย มีสุขใจ CFP®

กรรมการผู้จัดการ บจ. ซีเอ็มเอสเค

อรรถพร พรหมแก้วงาม CFP®

VP Relationship Manager บมจ. ธนาคารกรุงเทพ

นิภาพันธุ์ พูนเสถียรทรัพย์ CFP®

ที่ปรึกษาการเงินอิสระ

บริษัท โปรฟิต โปรเฟสชั่นแนล

สมาชิก / ประสานงานสื่อโฆษณา

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




เปิดรับลงทะเบียนงานสัมมนา

TFPA Wealth Management Forum 2017

สมาคมวางแผนการเงินไทยขอเชิญเข้าร่วมงานสัมมนา TFPA Wealth Management Forum 2017 รับฟังข้อมูลภาพรวมแนวโน้มเศรษฐกิจปี 2561 การบริหารความมั่งคั่งในครอบครัว (Family Wealth Management) กฎหมายเกี่ยวกับการจัดการทรัพย์สิน รวมถึงการลงทุนทางเลือก (Alternative Investment) ผ่านการบรรยายและการอภิปรายกลุ่ม ในวันพุธที่

4 ตุลาคม 2560 เวลา 08.30 – 16.30 น. ณ ห้องนภาลัย บอลรูม โรงแรมดุสิตธานี

ลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาได้ที่ www.goo.gl/GVHmEj ตั้งแต่วันนี้ - วันที่ 18 กันยายน 2560 ค่าธรรมเนียมสัมมนา (รวม VAT) สำหรับสมาชิกสมาคมฯ 2,728.50 บาท และบุคคลทั่วไป 3,210 บาท 



WORLD
FINANCIAL
PLANNING
DAY

TFPA Wealth Management Forum 2017



4 ตุลาคม 2560 08.30 - 16.30 น.

ณ ห้องนภาลัย บอลรูม โรงแรมดุสิตธานี



ค่าธรรมเนียมสัมมนา (รวม VAT)


• บุคคลทั่วไป 3,210 บาท • สมาชิกสมาคมฯ (ลด 15%) 2,728.50 บาท

กำหนดปิดรับลงทะเบียน: วันที่ 18 กันยายน 2560

สนับสนุนโดย



กิจกรรม Financial Planning Clinic ในงาน Future Wealth and Luxury Expo 2017

นักวางแผนการเงิน CFP อาสาสมัครให้คำปรึกษาวางแผนการเงินส่วนบุคคลในกิจกรรม Financial Planning Clinic ครอบคลุมด้านการวางแผนการลงทุน การวางแผนประกันชีวิต การวางแผนเพื่อวัยเกษียณ การวางแผนภาษีและมรดก แก่ผู้เข้าร่วมงาน Future Wealth and Luxury Expo 2017 มหกรรมการลงทุนเพื่อความมั่งคั่งในอนาคต เมื่อวันที่ 18 - 20 สิงหาคม 2560 ที่ผ่านมา ณ รอยัลพารากอน ฮอลล์ ชั้น 5 สยามพารากอน 





กิจกรรมเสวนา “คิดดี มี..ตั้งค์” จังหวัดนครปฐม

เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2560 คุณณรงค์ศักดิ์ พิริยะพงศ์ นักวางแผนการเงิน CFP ตัวแทนจากสมาคมนักวางแผนการเงินไทยให้เกียรติเป็นวิทยากรในกิจกรรมเสวนา “คิดดี มี..ตั้งค์” ให้ความรู้เรื่องการวางแผนการเงินแก่นักเรียนนักศึกษาในจังหวัดนครปฐม เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันด้านการเงินเมื่อต้องก้าวเข้าสู่ชีวิตการทำงาน กิจกรรมดังกล่าวจัดโดยเครือข่ายธนาคารไทยร่วมกับหน่วยงานภาคีเครือข่ายในจังหวัดนครปฐม มีวัตถุประสงค์เพื่อรณรงค์และปรับทัศนคติ พร้อมปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้คนไทยลด ละ เลิก 4 พฤติกรรมไม่พึงประสงค์ (ฟุ้งเฟ้อ ชู้โกง มั่งง่าย และไร้สติ) ภายใต้ชื่อ “อย่าให้ใครว่าไทย” 🇹🇭



สมาคมนักวางแผนการเงินไทย ร่วมเป็นคณะกรรมการตัดสินโครงการแข่งขัน YFS 2017

คุณณัฐพงษ์ อภินันท์กุล กรรมการสมาคมนักวางแผนการเงินไทย และคุณมนต์ชัย เปี่ยมพงศ์สุข ผู้อำนวยการสมาคมร่วมเป็นคณะกรรมการตัดสินการแข่งขันรอบชิงชนะเลิศ รางวัล SET Investment Star และรางวัล Muang Thai Life Assurance Star ในโครงการแข่งขัน Young Financial Star Competition 2017 ซึ่งสมาคมฯ ได้ให้ความสนับสนุนโครงการดังกล่าวอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 15 โดยมอบทุนสำหรับการอบรมและการสอบหลักสูตรการวางแผนการเงินแก่ผู้ชนะการแข่งขัน 🇹🇭



การสัมมนา “เจาะลึกโครงสร้าง IC License ใหม่ที่นักวางแผนการเงินไม่ควรพลาด”

สมาคมฯ ได้รับเกียรติจากคุณกุลพล ตรีคุปต์ เจ้าหน้าที่บริหารอาวุโส ฝ่ายนโยบายธุรกิจจัดการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. และคุณศิริพงษ์ ไพศาลคงทวี ผู้อำนวยการ ฝ่ายพัฒนาความรู้ผู้ประกอบการวิชาชีพ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ร่วมบรรยายในกิจกรรม CFP Professional Forum ครั้งที่ 17 หัวข้อ “เจาะลึกโครงสร้าง IC License ใหม่ที่นักวางแผนการเงินไม่ควรพลาด” ครอบคลุมภาพรวมและผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างบุคลากรในธุรกิจตลาดทุน คุณสมบัติของผู้ขอความเห็นชอบเป็นบุคลากร กรณีผู้วางแผนการลงทุนและการใช้คุณวุฒิจากวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ในการขึ้นทะเบียน License ต่างๆ ซึ่งมีนักวางแผนการเงิน CFP ที่ปรึกษาการเงิน AFPT และบุคลากรของบริษัทสมาชิกนิติบุคคลของสมาคมฯ รวม 214 คน ให้ความสนใจเข้าร่วมฟังการบรรยาย เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2560 ณ หอประชุมศุภกรีย์ แก้วเจริญ อาคารตลาดหลักทรัพย์ฯ 🇹🇭

เทรดทองคำเป็นดอลลาร์ได้แล้ววันนี้ ที่ **TFEX**

เริ่ม 4 ก.ย. 60

พร้อมขยายเวลาเทรดทองคำล่วงหน้า
ถึงเที่ยงคืน



TFEX Gold-D

มีตีใหม่ของการเทรด ทอง 99.99% มาตรฐานสากล

ซื้อขายเป็นดอลลาร์ ชำระราคาเป็นบาท

สร้างโอกาสทำกำไรสไตล์ฟิวเจอร์ส

รับ-ส่งมอบทองคำจริงได้เมื่อครบอายุสัญญา

สนใจซื้อขาย Gold-D หรือศึกษารายละเอียดเพิ่มเติม ติดต่อโบรกเกอร์ TFEX
หรือ SET Contact Center 0 2009 9999 หรือ www.TFEX.co.th

โปรดทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน

COVER STORY

ดร.ฉัตรพงศ์ วัฒนจิรัฐ AFPT™
เสกสรร โตวิวัฒน์ CFP®
นโรดม วาณิชชิตี, CFP®

วางแผนจัดการเงิน... สำหรับคนวัยเกษียณ



ปริมาณประชากรผู้ที่อยู่ในวัยเกษียณกำลังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง' ทั้งในเชิงจำนวนรายและสัดส่วนเทียบกับโครงสร้างประชากรของประเทศ ส่งผลให้การวางแผนการเงินหลังเกษียณเป็นอีกเรื่องหนึ่ง ที่ได้รับความสนใจมากขึ้น การทำความเข้าใจรูปแบบการดำเนินชีวิตและข้อจำกัดของคนกลุ่มนี้ จะช่วยนำไปสู่การจัดทำแผนการเงินที่ครอบคลุมความต้องการโดยทั่วไปได้



การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรของสังคมไทย

สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล ประเมินว่าในแต่ละปีคนไทยที่เข้าสู่วัยเกษียณมีจำนวนประมาณ 4 แสนรายต่อปี จะผลักดันให้สัดส่วนประชากรไทยอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไปเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 13.2 ในปี 2553 เป็นร้อยละ 19.1 ในปี 2563 (ตารางที่ 1) การที่มีสัดส่วนประชากรวัยเกษียณถึงหนึ่งในห้าของประเทศนี้เอง จะทำให้สังคมไทยกลายเป็นสังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ หรือ Complete Aged Society ในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า

เรื่องนี้เป็นเรื่องสำคัญของผู้ที่อยู่ในวัยเกษียณแล้ว เนื่องจากสาเหตุหนึ่งของการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรนี้มาจากสภาพการณ์ที่คนในสังคมไทยแต่งงานช้าลงเมื่อเทียบกับคนในรุ่นก่อน ส่วนผู้ที่แต่งงานแล้ว บางส่วนก็ไม่ต้องการมีบุตรหรือมีบุตรไม่เกิน 2 คนต่อครอบครัว ประกอบกับแนวโน้มค่าครองชีพที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็นปัจจัยกดดันให้คนรุ่นลูกจัดสรรเงินให้กับบิดามารดาได้น้อยลง สิ่งนี้ทำให้เสาหลักค้ำจุนผู้สูงอายุต้นหนึ่งซึ่งเรียกว่า ระบบอุปถัมภ์ของครอบครัว (Familial Support) อ่อนแอ ดังนั้นทิศทางสังคมผู้สูงอายุจึงเป็นสัญญาณเตือนว่าผู้ที่อยู่ในวัยเกษียณจำเป็นต้องพึ่งพาเงินของตนเองเป็นหลัก

ตารางที่ 1 จำนวนประชากรไทยที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป ปี พ.ศ. 2553 - 2563

ปริมาณผู้มีอายุตั้งแต่ 60 ปี	2553	2555	2557	2559	2561	2563
จำนวนประชากร (พันคน)	8,408	9,122	9,926	10,783	11,679	12,622
สัดส่วนเทียบประชากรทั้งประเทศ (%)	13.2	14.2	15.3	16.5	17.8	19.1

ที่มา: รายงานการคาดประมาณประชากรของประเทศไทย พ.ศ. 2553-2583 จัดทำเมื่อ กุมภาพันธ์ 2556



1 บทความนี้ให้นิยามคำว่า "วัยเกษียณ" หมายถึงช่วงอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป

ช่วงชีวิตของผู้ที่เกษียณแล้ว มีความแตกต่างกัน

แนวคิดการวางแผนการเงินที่ผ่านมามักแบ่งช่วงชีวิตเป็น วัยเริ่มต้นทำงาน วัยสร้างครอบครัว วัยมั่นคง และวัยเกษียณ โดยสะท้อนระดับรายได้และค่าใช้จ่าย สินทรัพย์และหนี้สิน รวมทั้งเป้าหมายการเงินที่คล้ายคลึงกัน เพื่อช่วยให้นักวางแผนการเงินได้ใช้เป็นแนวทางในการกำหนดคำแนะนำการเงินที่เหมาะสมได้ง่าย

อย่างไรก็ดี แนวคิดนี้มีข้อจำกัดสำคัญตรงที่มองว่าผู้อยู่ในวัยเกษียณมีลักษณะร่วมเพียงรูปแบบเดียว ทั้งที่ขอบเขตอายุของคนวัยดังกล่าวกินระยะเวลาประมาณ 20 ถึง 25 ปี ซึ่งนานกว่าช่วงวัยอื่นๆ ก่อนเกษียณเสียด้วยซ้ำ นอกจากนี้ ในทางปฏิบัติพบว่ารูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้ที่เพิ่งเกษียณนั้นมีความใกล้เคียงกับผู้ที่อยู่ในวัยมั่นคง มากกว่าผู้ที่เกษียณไปเป็นเวลานานแล้ว² ดังนั้น การจะให้คำแนะนำด้านการเงินจึงควรคำนึงถึงลักษณะของช่วงชีวิตในวัยเกษียณ ซึ่งอาจแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มดังนี้

ช่วงเกษียณระยะต้น (Initial phase) ครอบคลุมอายุ 60 ถึง 65 ปี คนในช่วงนี้ยังคงมีความสามารถในการประกอบอาชีพได้เหมือนช่วงก่อนเกษียณ บางส่วนได้รับการต่ออายุการทำงาน ว่าจ้างให้เป็นที่ปรึกษา หรือเริ่มต้นกิจการขนาดเล็กตามที่ตนเองสนใจ ช่วงวัยนี้มักมีเงินออมคงเหลือเยอะที่สุดเนื่องจากเป็นเงินที่เก็บสะสมมาเป็นระยะเวลายาวนานอีกทั้งยังไม่มีความจำเป็นใช้จ่ายในด้านสุขภาพเท่าใดนัก อย่างไรก็ตาม หากปราศจากการวางแผนการเงินแล้ว เงินออมอาจจะหมดลงได้ง่ายเนื่องจากการมีเวลามากขึ้น มักทำให้คนในช่วงนี้สนใจใช้จ่ายเพื่อนันทนาการ เช่น การเดินทางท่องเที่ยว กีฬา และงานอดิเรก ซึ่งอาจกระทบต่อเงินสำหรับใช้จ่ายในช่วงต่อไป

ช่วงเกษียณระยะกลาง (Middle Phase) ครอบคลุมอายุ 66 ถึง 70 ปี ความสามารถในการหารายได้จะลดลงอย่างมาก ค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมนันทนาการลดลง แต่ค่ารักษาพยาบาลมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตามลักษณะกายภาพที่เปลี่ยนแปลงไป ส่วนค่าใช้จ่ายด้านการดำรงชีพทั่วไปจะยังคงสูงอยู่ เพราะยังคงเป็นผู้เลือกการใช้ชีวิต การกินอยู่ของตนเองได้

ช่วงเกษียณระยะปลาย (Latter Phase) ครอบคลุมอายุ 71 ปีขึ้นไป เป็นช่วงวัยสุขภาพพออย่างแท้จริง หลายท่านมีปัญหาสุขภาพแสดงออกมาอย่างชัดเจน การจดจำต่างๆ และกำลังวังชาลดลงอย่างเด่นชัด ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพและผู้ดูแลจะเป็นสัดส่วนที่สูงมาก หากมีลูกหลานดูแลจะลดปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายไปได้มาก การเตรียมพร้อมด้านการเงินช่วงสุดท้ายนี้จึงจะต้องเตรียมไว้สำหรับเรื่องสุขภาพและการว่าจ้างผู้ดูแลเป็นหลัก

การวางแผนลงทุนหลังเกษียณ

เนื่องจากช่วงชีวิตหลังเกษียณสามารถแบ่งเป็นรูปแบบย่อยหลายแบบ ทำให้คำแนะนำเพื่อวางแผนการเงินมีความแตกต่างกันได้ โดยในเรื่องการลงทุนนั้น แนวคิดแบบเดิมมักกำหนดสมมติฐานว่าผู้ที่เกษียณแล้ว ควรลงทุนเฉพาะสินทรัพย์ปลอดภัยความเสี่ยงอย่าง การฝากออมทรัพย์ หรือสินทรัพย์ความเสี่ยงต่ำ เช่น ตราสารหนี้ระยะสั้น หรือพันธบัตร ด้วยเหตุว่าต้องคำนึงถึงการปกป้องเงินก่อนสุดท้าย เป็นสำคัญ

อย่างไรก็ดี จากการแบ่งช่วงชีวิตจะพบว่ากลุ่มที่อยู่ในช่วงเกษียณระยะต้นยังคงสร้างรายได้ด้วยตนเอง (Human Capital) ลดการพึ่งพาแหล่งเงินสะสม (Financial Capital) ได้ จึงลดทอนความจำเป็นของการปกป้องเงินสะสมลงได้บ้าง นอกจากนี้ เงินสะสมที่มีอยู่ก็ไม่ได้จะถูกนำไปใช้ทั้งหมดในระยะสั้น บางส่วนเป็นเงินที่จะนำไปใช้ในอีก 5 ปี 10 ปีข้างหน้าหรือนานกว่านั้น ซึ่งก็ยังคงเหมาะสมกับการลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยงที่มักให้ผลตอบแทนสูงในระยะยาว ซึ่งน่าจะเหมาะสมกว่าการแนะนำให้ปรับการลงทุนเป็นแบบความเสี่ยงต่ำทั้งหมด ซึ่งมักสร้างผลตอบแทนน้อยกว่าอัตราเงินเฟ้อ และส่งผลกระทบต่อเงินออมด้วยค่าลง

การวางแผนการเงินในช่วงชีวิตนี้จึงควรให้ความสำคัญกับการกำหนดงบประมาณใช้จ่าย เพื่อกันเงินไว้รองรับการเข้าสู่ช่วงเกษียณระยะกลางเป็นหลัก ซึ่งนักวางแผนการเงินสามารถใช้หลักวางแผนเกษียณเข้ามาประยุกต์ได้ (อ่านเพิ่มเติมเรื่อง การกำหนดจำนวนเงินเป้าหมายสำหรับวัยเกษียณ) เมื่อเข้าสู่ช่วงเกษียณระยะกลาง จึงลดสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยงลง และควรคำนึงถึงสัดส่วนการถือครองสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องเพิ่มมากขึ้น เพื่อเพิ่มสภาพคล่องสำรองเผื่อใช้ยามฉุกเฉินในด้านค่ารักษาพยาบาลต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้โดยไม่ทันตั้งตัว

การวางแผนค่าใช้จ่าย ด้านการรักษาพยาบาล หลังเกษียณอายุ

ค่ารักษาพยาบาลในช่วงวัยเกษียณนั้น ถือเป็นรายจ่ายที่ไม่สามารถปฏิเสธได้ เนื่องจาก ร่างกายที่ทรุดโทรมลงเรื่อยๆ ซึ่งรายจ่ายส่วนนี้ จะเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ตามวัยที่เพิ่มขึ้น ทั้งจากการเจ็บป่วยตามสภาพร่างกาย และจากอัตราเงินเพื่อด้านค่ารักษาพยาบาลที่สูงถึง 8% ต่อปี การวางแผนการเงินสำหรับคนวัยเกษียณจึง ไม่อาจละเลยประเด็นนี้ได้

การซื้อประกันสุขภาพและโรคร้ายแรง ก็นับเป็นวิธีการหนึ่งที่สามารถแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายด้านค่ารักษาพยาบาลหลังจากเกษียณอายุได้ อย่างไรก็ตาม การซื้อประกันสุขภาพและโรคร้ายแรง ก็ยังมีข้อจำกัดเช่นเดียวกัน ได้แก่ อายุการรับประกันที่อาจจะสิ้นสุดสัญญา ก่อนผู้เกษียณจะเสียชีวิต รวมถึงเบี้ยประกันที่มีการปรับเพิ่มขึ้นตามอายุ ซึ่งจะสูงมากเมื่ออายุมากขึ้น หรือแม้ว่าจะเป็นแบบประกันที่มีการจ่ายเบี้ยคงที่ก็ตาม ความคุ้มครองที่เคยซื้อไว้ ตั้งแต่ในอดีต ก็อาจจะไม่เพียงพอต่อค่ารักษาพยาบาลในขณะนั้นแล้ว

ดังนั้น การวางแผนจึงควรเริ่มต้นจากการซื้อประกันสุขภาพและโรคร้ายแรงตั้งแต่ช่วงวัยทำงาน ในขณะที่สุขภาพยังแข็งแรงไม่มีโรคประจำตัว ด้วยระดับการชำระเบี้ยที่เหมาะสม และในขณะเดียวกันก็วางแผนเตรียมเงินเป็นกองทุนค่าใช้จ่ายเพื่อการรักษาพยาบาล โดยถือเป็นอีกหนึ่งเป้าหมายสำหรับวัยเกษียณอายุ เมื่อถึงวันที่เกษียณอายุ จึงมาพิจารณาอีกทีว่า กองทุนที่เตรียมไว้เพื่อการรักษาพยาบาลนี้ เพียงพอต่อการรักษาพยาบาลต่อไปหรือไม่ ถ้าเพียงพอก็อาจจะตัดสินใจยกเลิกประกันสุขภาพและโรคร้ายแรง เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายเรื่องเบี้ยประกันที่ต้องจ่ายออกไป แต่ถ้าไม่เพียงพอก็สามารถนำเงินจากกองทุนที่เตรียมไว้ แบ่งชำระค่าเบี้ยประกันต่อไป เพื่อยังคงความคุ้มครองไว้ แบ่งเบาภาระค่ารักษาพยาบาลที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตต่อไป

การกำหนดจำนวนเงินเป้าหมายสำหรับวัยเกษียณ

บทบาทของนักวางแผนการเงินคือ การช่วยลูกค้าระบุจำนวนเงินที่เพียงพอต่อการใช้จ่ายในวัยเกษียณเพื่อให้มีคุณภาพชีวิตตามที่ประสงค์ แนวคิดการกำหนดจำนวนเงินเป้าหมายที่นิยมใช้โดยทั่วไปคือ อัตราทดแทนเงินได้ (Income Replacement Rate) วิธีนี้ใช้ระดับรายได้ในปัจจุบันหรือเดือนสุดท้ายก่อนเกษียณเป็นตัวอ้างอิง โดยมักกำหนดสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของรายได้ก่อนเกษียณ

ข้อดีของวิธีนี้คือ กำหนดจำนวนเงินที่ผันแปรไปตามระดับรายได้ ซึ่งสะท้อนถึงรูปแบบการใช้ชีวิตของปัจเจกบุคคล อย่างไรก็ตาม วิธีนี้มักใช้ได้กับผู้มีรายได้จากเงินเดือนซึ่งระดับของรายได้ค่อนข้างคงที่และอัตราการเปลี่ยนแปลงของรายได้ในแต่ละปีพอจะกำหนดเป็นสมมติฐานได้ แต่ไม่สามารถใช้ได้กับผู้มีรายได้ไม่แน่นอน เช่น ผู้ประกอบอาชีพอิสระหรือผู้มีรายได้ชั่วคราว หรือผู้มีรายได้ในระดับสูงกว่าปกติ เช่น ผู้ประกอบการประเภทเจ้าของคนเดียว เนื่องจากจะทำให้ตัวเลขจำนวนเงินเป้าหมายสูงเกินไป

อีกวิธีหนึ่งที่เป็นทางเลือกในการกำหนดจำนวนเงินเป้าหมาย คือ การอิงจากระดับการใช้จ่ายที่น่าจะเป็นในวัยเกษียณ ดังเช่นกรณีของ The Association of Superannuation Funds of Australia ได้กำหนดจำนวนเงินที่เป็นเกณฑ์รายได้ต่อปีสำหรับผู้เกษียณแล้วไว้ 2 ระดับคือ ระดับพื้นฐานจำนวนประมาณ 22,000 ดอลลาร์ออสเตรเลียต่อปี หรือประมาณ 660,000 บาทต่อปี และระดับเกษียณสบายประมาณ 42,000 ดอลลาร์ออสเตรเลียต่อปี หรือประมาณ 1.26 ล้านบาทต่อปี ทำให้เห็นเป้าหมายเงินออมของเราได้ชัดเจนมากกว่าการกำหนดเป็นสัดส่วนเงินเทียบกับรายได้ก่อนเกษียณ


ในส่วนของประเทศไทยนั้น ธนาคารกสิกรไทยได้ริเริ่มจัดทำแบบสำรวจในชื่อ K-Expert Retirement Living Standard ในปี 2557 โดยเป็นการสอบถามกลุ่มผู้มีอายุ 61 ถึง 80 ปี จำนวน 200 ราย ผลการสำรวจนี้นำไปสู่การกำหนดระดับค่าใช้จ่ายในช่วงเกษียณว่าควรมีเงินรองรับไว้เดือนละ 15,000 บาทเพื่อที่จะดำรงชีวิตได้อย่างไม่ลำบาก หากนำตัวเลขนี้มาใช้ประเมินจำนวนเงินที่ควรมี ณ อายุ 60 ปี จะพบว่าควรมีเป้าหมายในอายุดังกล่าวจำนวน 6 ล้านบาท (ยังไม่รวมค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพ)





ค่าใช้จ่ายสำหรับช่วงวัยหลังเกษียณหลักๆ จะมีอยู่ด้วยกัน 5 ประเภท ได้แก่ (1) ค่าใช้จ่ายประจำวัน เช่น ค่าอาหาร ของกินของใช้ภายในบ้าน เสื้อผ้าและการแต่งกาย เป็นต้น (2) ค่าใช้จ่ายที่อยู่อาศัย เช่น ค่าน้ำค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต เคเบิลทีวี ซื่อเครื่องใช้ไฟฟ้าและการซ่อมแซม เป็นต้น (3) ค่าใช้จ่ายรถยนต์ เช่น ค่าน้ำมัน ทางด่วน ประกันรถยนต์ และ ค่าบำรุงรักษารถยนต์ เนื่องจากผู้สูงอายุก็ยังต้องใช้รถหรือมีรถยนต์ต้องดูแลรักษา (4) ค่าใช้จ่ายเพื่อสุขภาพ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเพื่อการออกกำลังกาย อาหารเสริม และการตรวจสุขภาพ แต่ไม่ได้รวมค่ารักษาพยาบาลกรณีโรคภัยแรง ซึ่งนั่นหมายความว่าผู้ที่อยู่ในกลุ่มเสี่ยงต้องเตรียมค่าใช้จ่ายดังกล่าวเพิ่มขึ้น และ (5) ค่าใช้จ่ายเพื่อนันทนาการ ได้แก่ การเดินทางท่องเที่ยวต่างประเทศและในประเทศ รวมทั้งการทานอาหารนอกบ้าน

จะเห็นได้ว่า นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพโรคภัยแรงและโรคประจำตัวที่ควรมีการวางแผนการเงินไว้เป็นการเฉพาะสำหรับแต่ละบุคคลแล้ว สัดส่วนที่สูงที่สุดสำหรับวัยเกษียณคือ ค่าใช้จ่ายอุปโภคบริโภคประจำวัน คิดเป็นเกือบครึ่งหนึ่งของค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือน

ค่าใช้จ่ายในด้านนันทนาการ เช่น การทานอาหารนอกบ้าน และการท่องเที่ยวมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เพราะหากพิจารณาพฤติกรรมการใช้ชีวิตของคนที่กำลังเปลี่ยนแปลงไปตามการพัฒนาของเทคโนโลยีในยุค Digitalization การขยายตัวของชุมชนเมืองยุค Urbanization ที่ทำให้วิถีชีวิตของคนในเมืองต่างๆ ทั่วโลกมีความต้องการใกล้เคียงกัน โดยเฉพาะกลุ่มชนชั้นกลางที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นไม่ว่าจะเป็นกลุ่ม Gen X และ Gen Y รวมถึงกลุ่ม Baby Boomer ช่วงปลาย ซึ่งมีพฤติกรรมลอกเลียนแบบ จะมีอัตราการใช้จ่ายเพื่อซื้อหาความสุขตอบสนองความสะดวกรสบายในวิถีชีวิตประจำวันมากขึ้น ดังนั้น การตั้งเป้าหมายเรื่องค่าใช้จ่ายสำหรับวางแผนการเงินหลังเกษียณสำหรับกลุ่ม Gen X และ Gen Y จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องนำข้อกังวลและการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ร่วมพิจารณาด้วย 

ตารางที่ 2 สัดส่วนค่าใช้จ่ายของ
คนวัยเกษียณเทียบกับก่อนเกษียณ

ประเภทค่าใช้จ่าย*	วัยเกษียณ (อายุ 60-80 ปี)
ประจำวัน	44%
อยู่อาศัย	24%
นันทนาการ	11%
สุขภาพ**	4%
การเดินทาง	17%
รวมค่าใช้จ่ายต่อปี	100%

ที่มา: ธนาคารกสิกรไทย

หมายเหตุ: *ประเภทค่าใช้จ่ายแสดงโดยเทียบระดับปัจจุบัน
ไม่ได้ปรับมูลค่าเงินเพื่อ

**ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสุขภาพ ไม่รวมค่ารักษาพยาบาล
อื่นเนื่องจากโรคภัยแรง

Carpool ประกันรถ P2P

ขับดีมีคืนเงิน

พูดถึงหลักการพื้นฐานของการประกันภัย ผู้อ่านทุกท่านจะทราบว่ามันคือการเฉลี่ยความเสี่ยงหรือการเฉลี่ยความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นนั่นเอง ซึ่งค่าใช้จ่ายในการคุ้มครองความเสี่ยงของแต่ละเหตุการณ์นั้นมีความแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับโอกาสในการเกิดและความเสียหายเมื่อเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว



อย่างไรก็ตาม เมื่อวิเคราะห์สถิติการเคลมสินไหมทดแทนจะพบว่า สินไหมดังกล่าวเกิดจากคนส่วนน้อยเท่านั้น แต่กลับมีอัตราความเสียหายค่อนข้างสูง ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการคุ้มครองหรือเบี้ยประกันโดยรวมที่ผู้เอาประกันต้องจ่ายสูงขึ้น อย่างกรณีของประกันภัยรถยนต์พบว่า จากผู้เอาประกันประมาณ 10 ราย ซึ่งเป็นผู้ขับรถโดยประมาท (มีการเคลมสินไหมอย่างน้อยปีละ 1 ครั้งติดต่อกัน) และความเสียหายเฉลี่ยที่เกิดขึ้นคิดเป็น 3 เท่าของเบี้ยประกันภัย ส่งผลให้ผู้เอาประกันที่ขับรถดีต้องแบกรับค่าเบี้ยประกันรถยนต์แพงกว่าที่ควรจะเป็นถึง 30%

ดังนั้น หากเราสามารถแยกกลุ่มคนที่มีแนวโน้มเสี่ยงหรือมีพฤติกรรมไม่ดีออกจากผู้เอาประกันทั้งหมดได้ ก็จะสามารถลดโอกาสในการเคลมค่าเสียหายลง ซึ่งจะช่วยทำให้เบี้ยประกันเพื่อความคุ้มครองกลุ่มผู้เอาประกันที่มีพฤติกรรมดีลดลงตามไปด้วย

หากการจะแยกกลุ่มเสี่ยงอย่างคนขับรถประมาทออกมาและสร้างกลุ่มผู้ขับรถดีขึ้นมาไม่ใช่เรื่องง่ายนัก

แต่ด้วยเทคโนโลยีที่พัฒนาอย่างรวดเร็ว รวมถึงข้อมูลที่มากขึ้นและเครื่องมือสื่อสารที่เรียกได้ว่าเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวันในยุคปัจจุบัน ทำให้เราสามารถเข้าถึงกลุ่มคนที่มีความชอบเหมือนกัน พฤติกรรมคล้ายกัน มารวมอยู่ด้วยกัน ผ่าน Social network ทำให้การสร้างกลุ่มคนขับรถดีไม่ยากอีกต่อไป

Carpool ประกันรถยนต์แนวใหม่

Carpool มองเห็นโอกาสข้างต้น จึงได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันรถยนต์รูปแบบใหม่ ที่ผู้เอาประกันสามารถเลือกกลุ่มคนมาร่วมแชร์ความเสี่ยงจากการขับรถได้ โดยกลุ่มผู้ขับรถดีจะได้เงินคืนสูงสุดถึง 30% ของเบี้ยประกัน และยังได้รับส่วนลดประวัติดีอีก 20-50% ของเบี้ยประกัน รวมถึงความคุ้มครองเพิ่มเติมเป็นพิเศษ

มาถึงตรงนี้ผู้อ่านคงเริ่มสนใจกันแล้วว่า Carpool ทำงานอย่างไรถึงสามารถสร้างกลุ่มคนขับรถดีและมีคืนเงินได้

How it works!

เมื่อคุณซื้อกรมธรรม์จาก Carpool ทางบริษัทจะกันเงินส่วนหนึ่งที่เรียกว่า Carpool Bonus เอาไว้ 30% ของเบี้ยประกันภัยสุทธิที่ชำระ เช่น หากคุณจ่ายเบี้ยประกันภัยสุทธิ 10,000 บาท บริษัทจะกันเงิน Carpool bonus ไว้จำนวน 3,000 บาท

หลังจากที่สมัครทำประกันแล้ว คุณสามารถเลือกเข้ากลุ่มหรือตั้งกลุ่มส่วนบุคคลของตนเองผ่านช่องทาง Web application โดยที่คุณสามารถชักชวนเพื่อนผ่านทาง Facebook, LINE หรือช่องทางอื่นได้ นอกจากนี้แล้วเพื่อให้คุณสามารถคัดเลือกเพื่อนที่ขับรถดีเข้ามาอยู่ในกลุ่ม คุณสามารถตั้งเงื่อนไขของกลุ่มได้ เช่น เพศ อายุ รุ่นรถ คุณสมบัติ เป็นต้น ทั้งนี้ สมาชิกแต่ละรายไม่จำเป็นต้องเข้าร่วมในเวลาเดียวกัน เพียงแต่จำเป็นต้องมีจำนวนสมาชิก 5 คนหรือมากกว่า เพื่อที่จะมีสิทธิ์ได้รับ Carpool bonus เมื่อสิ้นปีกรมธรรม์

หลังจากที่คุณสร้างหรือเข้ากลุ่มเรียบร้อยแล้ว Carpool bonus ของคุณจะถูกนำไปรวมกับสมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่ม

ตัวอย่าง

คนขับ 1 (คุณ)	= 3,000 บาท
คนขับ 2	= 3,500 บาท
คนขับ 3	= 3,500 บาท
คนขับ 4	= 3,000 บาท
คนขับ 5	= 3,000 บาท
Carpool bonus (ของกลุ่ม)	= 16,000 บาท

ในกรณีที่ไม่มีกรมธรรม์เกิดขึ้นภายในรอบปีกรมธรรม์เลย คุณจะได้รวมเงินคืนเท่ากับ Carpool bonus หรือ 3,000 บาท

แต่หากสมาชิกในกลุ่มเกิดอุบัติเหตุและมีการเคลมเกิดขึ้น ค่าเคลมจะหักจาก Carpool bonus ของสมาชิกทุกคนในกลุ่ม ณ เวลาที่เกิดเคลม ตามสัดส่วน เช่น หากสมาชิกมีเคลมจำนวน 4,000 บาท Carpool bonus ของกลุ่มจะเหลือ 12,000 บาท (16,000 – 4,000) ค่าเคลมจะถูกหักจากสมาชิกแต่ละคน ซึ่งคิดจากสัดส่วนของเบี้ยประกันสุทธิที่จ่ายเทียบกับทั้งกลุ่ม

คนขับ 1 (คุณ)	3,000 – 750	= 2,250 บาท
คนขับ 2	3,500 – 875	= 2,625 บาท
คนขับ 3	3,500 – 875	= 2,625 บาท
คนขับ 4	3,000 – 750	= 2,250 บาท
คนขับ 5	3,000 – 750	= 2,250 บาท
Carpool bonus (ของกลุ่ม)	16,000 – 4,000	= 12,000 บาท

หลังจากนั้นหากภายในปีกรมธรรม์ไม่มีกรมธรรม์เพิ่มเติม คุณจะได้รับเงินคืนจำนวน 2,250 บาท แต่หากมีการเคลมในจำนวนที่เกินกว่า 12,000 บาท หรือสูงกว่า Carpool bonus ของกลุ่มทางบริษัทประกันภัยจะเป็นผู้รับผิดชอบส่วนต่างนั้นให้ โดยที่คุณไม่จำเป็นต้องชำระเงินเพิ่มเติมใดๆ

ทั้งนี้เมื่อครบหนึ่งปี หากสมาชิกในกลุ่มมีเหตุการณ์ขับรถที่ไม่ดีมีการเคลมเป็นประจำ คุณสามารถเปลี่ยนกลุ่มที่ตนเองอยู่ได้

เปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ประกันรูปแบบอื่น

จากรูปแบบประกันชั้นดีมีเงินคืนของ Carpool มีความน่าสนใจอย่างมากเมื่อเทียบกับการทำประกันรถยนต์แบบปกติ เพราะนอกจากจะช่วยคุ้มครองคนขับรถให้กับบริษัทประกันภัยซึ่งเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายให้กับผู้ที่ขับรถไม่ดี และนำเงินบางส่วนกลับคืนให้ผู้เอาประกันที่ขับรถดีแล้ว การสร้างกลุ่มคนขับรถดียังช่วยลดการสูญเสียชีวิตและทรัพย์สินบนท้องถนน และสร้างคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้นอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ผู้เอาประกันควรพิจารณาแบบประกันที่เหมาะสมกับตนด้วย เพราะปัจจุบันมีประกันแบบใหม่มากขึ้น เช่น ประกันแบบจ่ายเมื่อใช้ (Pay per use: PPU) คือจะใช้เมื่อไรก็สามารถเปิดใช้ความคุ้มครองได้ หรือจ่ายตามระยะทาง (Pay per mile: PPM) ซึ่งจะเหมาะกับผู้ที่ใช้น้อย ช่วยให้ผู้ไม่ต้องจ่ายค่าประกันมากเกินไป เป็นต้น

แนวโน้มในอนาคต

การเกิดขึ้นของ Social network การเข้าถึงเครื่องมือสื่อสาร การพัฒนาแอปพลิเคชันรูปแบบใหม่ และวิถีการบริโภคแบบแบ่งปัน (Sharing economy) ทำให้การใช้ชีวิตของคนเราเปลี่ยนแปลงไป ความเสี่ยงบางอย่างที่เคยมี อาจลดลงไป แต่มีความเสี่ยงใหม่ๆ เกิดขึ้น บริษัทประกันเองก็ทราบถึงความต้องการที่เปลี่ยนไปนี้ และพยายามเข้าถึงข้อมูลทั้งผ่านทาง Smart device รวมถึง Social network ของลูกค้า เพื่อให้สามารถคาดการณ์ความต้องการความคุ้มครองของบุคคล ช่วยให้สามารถนำเสนอทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว ตรงจุดและเฉพาะกลุ่มมากขึ้น



THE INTERVIEW

ดร. ชาติชาย มีสุขโข CFP®
ราชันย์ ตันติจินดา CFP®



การวางแผน หลังเกษียณ

วิน พรหมแพทย์, CFA
ประธานเจ้าหน้าที่การลงทุน
บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน
ซีไอเอ็มบี-พริ้นซิเพิล จำกัด

การวางแผนการเงินเพื่อเกษียณอายุนั้น ถือเป็นเป้าหมายที่คนแทบทุกคนต้องให้ความสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนผ่านเครื่องมือภาคสมัครใจหรือสวัสดิการต่างๆ ก็ตาม ทว่าภาพรวมของการเกษียณอายุของประเทศไทยเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ณ ปัจจุบันเป็นอย่างไรนั้น จะมีสักกี่คนที่จะทราบ วารสาร TFP Bulletin ฉบับนี้ จึงได้รับเกียรติจากคุณวิน พรหมแพทย์, CFA ประธานเจ้าหน้าที่การลงทุนบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนซีไอเอ็มบี-พรินซิเพิล จำกัด ในการให้สัมภาษณ์ในเรื่องนี้



ภาพรวมของคนเกษียณอายุ/วางแผนเตรียมเกษียณในประเทศไทย เทียบกับประเทศอื่นๆ เป็นอย่างไร

ประเทศไทยมีคนวัยทำงานประมาณ 38 ล้านคน ซึ่งแบ่งเป็นกลุ่มที่มีนายจ้างเพียง 18 ล้านคน ที่เหลือคือกลุ่มที่ไม่มีนายจ้างอีกประมาณ 20 ล้านคน ส่วนใหญ่ยังไม่มีสวัสดิการชราภาพทั้งจากกองทุนประกันสังคม หรือกองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.) แม้ว่ากองทุนเหล่านี้จะเปิดโอกาสให้แรงงานนอกระบบ สมัครเป็นสมาชิกก็ตาม อีกทั้งในส่วนของพนักงานเอกชนจำนวน 12 ล้านคน มีเพียง 3 ล้านคนเท่านั้น ที่เป็นสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ แต่ก็เชื่อว่าคนกลุ่มนี้จะมีเงินเพียงพอสำหรับวัยเกษียณ เพราะหากพิจารณาจากมูลค่ากองทุน ณ ปัจจุบันแล้ว พบว่าคนกลุ่มนี้มีเงินออมเฉลี่ยเพียงประมาณคนละ 300,000 บาทเท่านั้น ซึ่งถือว่าเป็นจำนวนที่ยังไม่เพียงพอกับการใช้จ่ายหลังเกษียณ อีกทั้งจากข้อมูลที่มีพบว่าจากพนักงานของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ มีพนักงานเพียง 2% เท่านั้นที่ปัจจุบันมีเงินจากกองทุนประกันสังคมและกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เพียงพอกับค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือนในสัดส่วนไม่น้อยกว่า 50% ของเงินเดือนตนเอง (Replacement Ratio)

อีกทั้งสวัสดิการด้านชราภาพของประเทศไทยนั้น ยังถือว่ามีครอบคลุมกลุ่มคนที้น้อยกว่าหลายๆ ประเทศ เช่น ประเทศสิงคโปร์ ซึ่งเหตุผลหนึ่งอาจเป็น

เพราะว่าสวัสดิการหรือกองทุนต่างๆ ของประเทศไทยถูกจัดตั้ง

ด้วยวัตถุประสงค์และช่วงเวลาที่ตั้งกัน ทำให้ยังขาดความเชื่อมโยงและความครอบคลุมที่เพียงพอ



เครื่องมือทางการเงินของประเทศไทย เทียบกับประเทศอื่น รวมถึงเครื่องมือในอุดมคติที่อยากให้มีการวางแผนเตรียมเกษียณ และจัดการการเงินหลังเกษียณ

เครื่องมือทางการเงินในประเทศไทยนั้น ยังสามารถพัฒนาได้อีกมาก เช่นกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ อยากสนับสนุนให้เป็นการออมภาคบังคับแทนภาคสมัครใจเหมือนในปัจจุบัน รวมถึงรูปแบบในการเลือกนโยบายการลงทุนด้วย เนื่องจากปัจจุบัน แม้อายุหรืออายุจะเปิดโอกาสให้สมาชิกเลือกนโยบายการลงทุนของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพได้ (Employee Choice) แต่สมาชิกส่วนใหญ่ก็ยังไม่สามารถตัดสินใจเลือกนโยบายที่เหมาะสมกับตนเองได้ อีกทั้งเมื่อเปิดโอกาสให้สับเปลี่ยนนโยบายได้ บางคนก็มักสับเปลี่ยนนโยบายผิดเวลา เนื่องจากไม่มีประสบการณ์ลงทุนที่มากพอ เมื่อหุ้นขึ้นก็ปรับเป็นแบบเสี่ยงสูง เมื่อหุ้นลงก็เปลี่ยนเป็นแบบเสี่ยงต่ำ ทำให้ได้ต้นทุนที่สูง อีกทั้งแม้จะเปิดให้เลือกแล้ว แต่สมาชิกส่วนใหญ่ก็ยังเลือกแบบลงทุนตราสารหนี้และกองทุนที่มีนโยบายการลงทุนหุ้นนั้นส่วนใหญ่ก็ยังคงมีนโยบายการลงทุนในหุ้นไม่เกิน 15% ของเงินลงทุนเท่านั้น

ปัจจุบันประเทศไทยเริ่มมีการใช้รูปแบบ Target Date Fund เหมือนในหลายๆ ประเทศ ซึ่งเป็นรูปแบบที่จะปรับเปลี่ยนสัดส่วนการลงทุนให้สอดคล้องกับช่วงอายุของสมาชิก ยกตัวอย่างเช่น สหรัฐอเมริกา คนเริ่มต้นทำงานจะกำหนดสัดส่วนการลงทุนในหุ้นสูงถึง 90% และจะปรับลดลงจนถึง 25% เมื่อถึงวัยใกล้เกษียณ โดย Target Date Fund ในสหรัฐอเมริกามีการเติบโตสูง จากข้อมูลล่าสุดมีมูลค่าสูงถึง 800,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (USD) และมีสมาชิก 20 ล้านคนจากคนทำงาน 100 ล้านคน ส่วนประเทศอินเดียในช่วงระยะเวลา 1 ปีหลังจัดตั้งกองทุน มีมูลค่ากองทุนเติบโตเป็น 500,000 ล้านบาท (THB)

ทั้งนี้ บลจ. ซีไอเอ็มบี พรินซิเพิล เป็นบริษัทจัดการลงทุนแห่งแรกและแห่งเดียวที่นำ Target Date Fund มาให้บริการในประเทศไทย โดยได้เรียนรู้ Know-how จากบริษัท Principal Financial Group ซึ่งเป็นบริษัทแม่ และได้จัดทำแผนลงทุนสมดุลตามอายุ (Target Date) ที่เหมาะสมกับคนไทย ซึ่งหากสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพเลือกแผนนี้ ตั้งแต่วันแรกที่ทำงานถึงเกษียณ จะคาดหวังอัตราผลตอบแทนเฉลี่ย 7% ต่อปี รวมถึงยังองงกก็ใช้รูปแบบ Target Date เป็นรูปแบบตั้งต้นให้กับสมาชิกทุกคนที่เข้ากองทุน ซึ่งหากสมาชิกไม่เลือกหรือเปลี่ยนแปลงรูปแบบการลงทุนก็จะใช้รูปแบบ Target Date ไปตลอดอายุสมาชิกกองทุน ซึ่งจะส่งผลลัพธ์ที่ดีในระยะยาว



ทัศนคติหรือความคิดเห็นเกี่ยวกับการวางแผนเกษียณของคนวัยเริ่มต้นทำงาน วัยใกล้เกษียณ วัยหลังเกษียณ มีความต่างกันอย่างไร

คนรุ่นใหม่ ๆ ที่อายุยังน้อย มักไม่สนใจที่จะเก็บเงินเพื่อการเกษียณอย่างเป็นระบบ แต่มักจะมุ่งเน้นไปเรื่องการออกรวยหรือเพิ่มความมั่งคั่งในระยะเวลานั้นๆ ทำให้มีโอกาสตกเป็นเหยื่อการลงทุนที่มีความเสี่ยงสูงจนเกินไป หรือการถูกหลอกหลวงได้ เช่น การลงทุนในเงินตราต่างประเทศ (FOREX)

วัยใกล้วัยเกษียณ จะเริ่มตระหนักถึงเรื่องวางแผนเกษียณ แต่ส่วนใหญ่ก็จะยากที่จะวางแผนให้ได้ตามเป้าหมายแล้ว เพราะข้อจำกัดด้านระยะเวลา อีกทั้งคนวัยนี้ควรมีการวางแผนป้องกันความเสี่ยงด้านสุขภาพให้เพียงพอด้วย หรือบางคนอาจวางแผนว่าเมื่อเกษียณแล้วจะเลือกจ่ายประกันสังคมต่อ ตามมาตรา 39 (ผู้ประกันตนโดยสมัคร) เพื่อให้มีสวัสดิการด้านสุขภาพที่ครอบคลุม

วัยหลังเกษียณเป็นช่วงที่ต้องระมัดระวังเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายที่มากกว่าที่คาดไว้ โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายเพื่อการรักษาพยาบาลในช่วงบั้นปลายชีวิต อีกทั้งคนวัยนี้มักมีความเสี่ยงที่จะเป็นเป้าหมายที่จะถูกหลอกหลวงหรือชักชวนให้ลงทุนในทางเลือกที่ไม่เหมาะสมได้ง่าย จึงต้องระมัดระวังที่จะนำเงินเก็บก้อนสุดท้ายของชีวิตไปลงทุนในทางเลือกที่มีความเสี่ยงสูงเกินไป

มีประเด็นใดเกี่ยวกับการจัดการเงินหลังเกษียณ ที่คนวัยทำงานหรือคนที่เตรียมวางแผนมักคาดไม่ถึง

จากประสบการณ์โดยตรงคือ ค่ารักษาพยาบาล ของคุณแม่ของตนเองที่เคยเบิกค่ารักษาพยาบาลได้เนื่องจากมีบุตรทำงานในหน่วยงานภาครัฐ แต่เมื่อตนได้เปลี่ยนมาทำงานภาคเอกชน สวัสดิการเดิมก็จะหมดไป และด้วยคุณแม่ที่อายุมากแล้ว ก็ไม่สามารถซื้อประกันสุขภาพได้ ทำให้ต้องมีค่าใช้จ่ายการรักษาพยาบาลเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ คนที่เคยทำงานกับบริษัทที่มีประกันกลุ่มให้ เมื่อเกษียณอายุแล้วถ้าไม่มีประกันสุขภาพส่วนตัว ก็จะมีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้เพิ่มขึ้นด้วย



การจัดพอร์ตลงทุนเพื่อเป้าหมายการเกษียณควรคำนึงถึงเรื่องอะไรบ้าง

การจัดพอร์ตจะต้องคำนึงถึงผลตอบแทนที่เพียงพอ ตามสัดส่วนการลงทุนที่เหมาะสมในแต่ละช่วงอายุ และควรลงทุนอย่างต่อเนื่อง มีระเบียบวินัย มีการจัดสัดส่วนการลงทุนในต่างประเทศบ้าง เนื่องจากหุ้นไทยมีความผันผวนสูง หากสามารถลงทุนในต่างประเทศได้ จะเป็นการกระจายและลดความเสี่ยงลงได้ ซึ่งหากมีการลงทุนในต่างประเทศ แนะนำให้ลงทุนในต่างประเทศไม่เกิน 50% และควรทำ Tactical Asset Allocation รวมถึง Rebalancing เนื่องจากข้อมูลในอดีตที่ผ่านมาแสดงให้เห็นว่า เมื่อดำเนินการอย่างเหมาะสมจะทำให้มีอัตราผลตอบแทนที่สูงขึ้นได้ ซึ่งโดยส่วนตัวแล้วตนเองก็ลงทุนแบบออมก่อนนำมาตั้งแต่วัยทำงานใหม่ ๆ โดยให้เวลากับการจัดการพอร์ตของตัวเองปีละไม่กี่ชั่วโมง ใช้หลักการ Dollar Cost Average ซึ่งหากทำอย่างมีวินัยและต่อเนื่อง จะช่วยตัดการใช้อารมณ์ในการตัดสินใจลงทุนได้ อีกทั้งหากใครได้มีโอกาสเป็นสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพแล้ว แนะนำให้มีสัดส่วนการลงทุนในหุ้นที่เพียงพอที่จะสร้างผลตอบแทนในระยะยาว โดยเฉพาะกลุ่มคนที่อายุยังน้อย



อุปสรรคสำคัญใดบ้างที่มีผลต่อเป้าหมายการเกษียณ

ที่พบบ่อยคือการต้องการรวยเร็ว ทำให้ลงทุนเน้นผลตอบแทนที่สูง ซึ่งมักมีความเสี่ยงสูงและทำให้มีโอกาสถูกหลอกหลวงได้ง่าย รวมถึงการใช้จ่ายมากเกินไปจนเกินตัว เช่น การซื้อของใช้ต่างๆ ด้วยการผ่อน 0% ผ่านบัตรเครดิต สำหรับคนที่ทำงานอิสระ ก็อาจยังไม่มีสวัสดิการเก็บออมเพื่อวัยเกษียณ ทำให้การวางแผนยากยิ่งขึ้น

💡 **ความคิดเห็นเกี่ยวกับระบบการออมเพื่อวัยเกษียณต่างๆ ของประเทศไทย**

1) กองทุนประกันสังคม

กองทุนประกันสังคมของประเทศไทยในส่วนของเงินชราภาพนั้น มีอัตราเงินสะสมฝั่งลูกจ้างและอัตราเงินสมทบฝั่งนายจ้าง ฝั่งละ 3% ของรายได้ ซึ่งถือว่าเป็นอัตราที่ค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับหลายๆ ประเทศ อีกทั้งการกำหนดอายุเกษียณที่ 55 ปี ก็ถือว่าเป็นอัตราที่ค่อนข้างเร็วกว่าประเทศอื่นๆ อย่างประเทศกลุ่มยุโรปและอเมริกาค่อนข้างกำหนดอายุเกษียณไว้เกินกว่า 60 ปีทั้งสิ้น ซึ่งการที่กองทุนประกันสังคมกำหนดอายุเกษียณไว้ค่อนข้างเร็ว ก็เพราะในช่วงที่เริ่มจัดตั้งกองทุนนั้น ผู้เกี่ยวข้องสมัยนั้นก็คาดไม่ถึงว่าคนไทยจะมีอายุขัยเฉลี่ยที่สูงขึ้นอย่างเช่นปัจจุบัน จึงอยากให้มีการปรับเพิ่มเงินสมทบและยืดเวลาเกษียณอายุออกไป ซึ่งเข้าใจว่าอาจจะต้องใช้เวลานานเนื่องจากมีข้อจำกัดหลายด้าน อีกทั้งเท่าที่ทราบหน่วยงานภายในที่ดูแลเรื่องการลงทุนอาจยังมีข้อจำกัดอยู่บ้างในบางเรื่อง สำหรับเงินบำนาญชราภาพจากกองทุนประกันสังคมนั้น ถือเป็นสิ่งดีและสอดคล้องกับพฤติกรรมการเงินของประชากรส่วนใหญ่ของไทย แต่ก็ต้องพิจารณาถึงความเหมาะสมของอัตราเงินสะสมและสมทบให้สอดคล้องกับอายุขัยที่สูงขึ้นด้วย

2) กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (PVD)

อยากให้สมาชิกเพิ่มขึ้นอีก 9 ล้านคนเพื่อให้ครอบคลุมพนักงานภาคเอกชนทั้งหมด และอยากให้มีนโยบายการลงทุนที่หลากหลายขึ้น เช่น Target Date Fund เพื่อลดปัญหาและความเสี่ยงที่ทำให้สมาชิกมีเงินไม่เพียงพอที่จะบรรลุเป้าหมายการลงทุนเพื่อการเกษียณอายุ

3) กองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ (RMF)

อยากให้กองทุนมีขนาดใหญ่ขึ้น มีจำนวนกองทุนเพิ่มขึ้น และอยากให้ผู้ที่เกี่ยวข้องช่วยกันสื่อสารกับผู้ลงทุนให้เข้าใจว่า RMF และ LTF ควรใช้เป็นเครื่องมือเก็บออมเพื่อการเกษียณ ส่วนสิทธิประโยชน์ทางภาษีเป็นเพียงผลพลอยได้ โดยอาจจะจัดให้สัดส่วนของหุ้นอยู่ใน LTF ที่เหลือเป็น RMF

โดย RMF นั้น มีโอกาสสร้างผลการดำเนินงานได้สูงกว่ากองทุนรวมทั่วไป เนื่องจากเงินในกองทุนสามารถคงการลงทุนระยะยาวได้ โดยไม่ต้องสำรองเงินสดเพื่อสภาพคล่องมากนัก ทำให้การบริหารกองทุนทำได้มีประสิทธิภาพมากกว่า รวมถึงอยากสนับสนุนแนวคิดเรื่องการจัดกอง RMF เป็น 1 กองทุน แล้วกระจายไปกองทุนอื่นๆ เหมือนในรูปแบบของ Umbrella Funds

4) กองทุนการออมแห่งชาติ

อยากให้มีความสนใจสมาชิกมากขึ้น เพื่อให้ครอบคลุมคนวัยทำงานที่ยังไม่มีสวัสดิการชราภาพ ซึ่งปัจจุบันกองทุนนี้มีสมาชิกเพียงหลักแสนเท่านั้น

💡 **อยากฝากหรืออยากเห็นบทบาทนักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT เกี่ยวกับการเกษียณอายุของคนไทยในเรื่องใดบ้าง**

อยากให้ช่วยผลักดันให้เกิดการออมเงินเพื่อการเกษียณ และแนะนำลูกค้าให้มีการลงทุนเป็นพอร์ต ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อลูกค้ามากกว่าการเสนอเป็นรายกองทุน 🇹🇹



HOW TO GUIDE

ศักดา สรรพปัญญาวงศ์ CFP®

ผู้ก่อตั้ง A-Academy และ Avenger Planner



จริงหรือ... ที่รายจ่ายคงที่ ไม่สามารถ ปรับลดได้



ผมขอเริ่มต้นบทความนี้ ด้วยวรรคทองอมตะของ Henry Ford ผู้ก่อตั้ง Ford Motor ที่กล่าวว่า “Whether you think you can or whether you think you can’t, you’re right” หรือแปลไทยว่า “ไม่ว่าคุณจะคิดว่าคุณสามารถหรือไม่ได้ คุณก็ถูกทั้งนั้น”

นั่นเพราะ “ความเชื่อ กำหนดการกระทำ” หากเราเชื่ออย่างใดอย่างหนึ่งเสียแล้ว การตัดสินใจที่จะ “ทำ” หรือ “ไม่ทำ” อย่างใดอย่างหนึ่ง ก็จะถูกกำหนดไปตามความเชื่อของเรา เช่น สมัยที่มนุษย์เชื่อว่าโลกนี้แบน ก็แทบไม่มีใครกล้าแล่นเรือออกไปกลางมหาสมุทรอันไกลโพ้นเพื่อสำรวจดินแดนใหม่ๆ เพราะกลัวว่าเรือจะแล่นไปจนตกขอบโลกในที่สุด ครั้นเมื่อความเชื่อนั้นเปลี่ยนไป การแล่นเรือออกสำรวจดินแดนใหม่ๆ ก็กลายเป็นเรื่องธรรมดาสามัญไป

สำหรับการวางแผนการเงินส่วนบุคคลนั้น ความเชื่อที่ว่า “รายจ่ายคงที่ ไม่สามารถปรับลดได้” ก็เป็นความเชื่อหนึ่งที่ฝังคู่มือ มีเหตุผล แต่หากเชื่อแบบนั้นเสียสนิทใจแล้ว ก็อาจทำให้นักวางแผนการเงินพลาดโอกาสในการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษา สามารถลดรายจ่ายและเพิ่มกระแสเงินสดสุทธิ เพื่อนำเงินที่ประหยัดได้ ไปแก้ปัญหาหรือไปใช้เพื่อการบรรลุเป้าหมายอื่นๆ ที่สำคัญเร่งด่วนไปอย่างน่าเสียดาย

ในบทความนี้เราจะมาพิจารณา “ความเป็นไปได้” กันครับว่า รายจ่ายคงที่ใดบ้างที่สามารถปรับลดลงได้ แต่ก่อนอื่นผมอยากให้คุณท่านได้ทราบเหตุผลและความจำเป็นของการปรับลดรายจ่ายคงที่กันก่อนครับ

ทำไมต้องลดรายจ่ายคงที่?

จากประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาแก่บุคคลทั่วไปของผม ซึ่งส่วนใหญ่ผู้รับคำปรึกษานั้นไม่ได้เป็นผู้ที่มีความมั่งคั่งสูงนัก ผมพบว่าผู้รับคำปรึกษาจำนวนมากประสบปัญหาคล้ายๆ กัน นั่นคือ ไม่มีกระแสเงินสดเหลือเพียงพอเพื่อดำเนินการตามเป้าหมายต่างๆ และที่รุนแรงกว่าคือ ไม่พอสำหรับใช้ชำระค่านี้อิน และพวกเขาส่วนใหญ่ก็ได้พยายามประหยัด โดยลดรายจ่ายผันแปร จนแทบจะไม่สามารถลดได้อีกแล้ว บางคนถึงขั้นปิดแอร์นอนเพื่อประหยัดแม้จะเพียงเล็กน้อย ซึ่งไม่เพียงพอต่อการแก้ปัญหาที่เผชิญอยู่ ครั้นเมื่อแนะนำให้หารายได้เพิ่ม ก็มีน้อยรายที่สามารถทำได้

นั่นทำให้ผมเริ่มต้องคิดหาวิธีที่แตกต่างไปจากเดิม แล้วก็ได้พบว่ารายจ่ายคงที่บางรายการ ถ้าพยายามจะลดจริงๆ ก็พอทำได้ บางรายการทำได้ง่าย บางรายการทำได้ยาก บางรายการทำแล้วกระทบวิถีชีวิตและจิตใจของผู้รับคำปรึกษาอย่างมาก แต่หากมันเป็นหนทางที่ช่วยให้เขาออกจากปัญหา และมีชีวิตที่ดีขึ้นได้ในระยะยาว ก็ถือเป็นความรับผิดชอบของเราที่ต้องแนะนำ

รายจ่ายคงที่ประเภทไหนที่สามารถปรับลดได้?



ค่าเช่าและเงินผ่อนชำระคิน หนี้สินต่างๆ

รายจ่ายคงที่กลุ่มนี้มักมีสัดส่วนค่อนข้างใหญ่เมื่อเทียบกับรายจ่ายทั้งหมดของผู้รับค่าปรึกษา โดยเฉพาะท่านที่เป็นชนชั้นกลาง อาจมีทั้งที่เป็นค่าเช่าบ้าน ค่าเช่ารถ ค่าเช่าสินค้าส่วนบุคคล และเงินผ่อนชำระคินหนี้สินอื่นๆ รวมกัน การหาทางเลือกในการ Re-Finance หนี้สินเหล่านี้ย่อมมีเหตุผลและระมัดระวัง เช่น การเปลี่ยนไปกู้กับสถาบันการเงินใหม่ที่คิดอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า การขยายระยะเวลาการชำระหนี้ให้ยาวขึ้นเพื่อให้ค่าเช่าขั้นต่ำลดลงหรือการกู้เงินเพิ่มหากหลักทรัพย์ที่ใช้เป็นหลักประกันเดิมมีราคาประเมินที่สูงขึ้นเพื่อนำเงินที่ได้เพิ่มไปปิดหนี้ก้อนอื่นที่อัตราดอกเบี้ยและค่าเช่าสูงกว่า ส่งผลให้ลดกระแสเงินสดจ่ายโดยรวมได้ เป็นต้น



ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย การเดินทาง และวิถีชีวิต


การปรับลดค่าใช้จ่ายกลุ่มนี้มักเกี่ยวข้องกับการปรับรูปแบบการใช้ชีวิตซึ่งมักทำได้ยากและมีผลทำให้คุณภาพชีวิตของผู้รับค่าปรึกษาลดลงได้ในระยะสั้น ถือเป็น “ยาแรง” ที่ต้องเลือกแนะนำเมื่อมีความจำเป็นสมควรจริงๆ เช่น การย้ายที่อยู่อาศัยจากบ้านหลังใหญ่มาหลังเล็ก การเปลี่ยนจากบ้านซื้อเป็นบ้านเช่า การเปลี่ยนจากบ้านที่เช่าคนเดียวเป็นแชร์ค่าเช่า การเลือกที่จะอยู่อาศัยในบ้านเดิมกับพ่อแม่เพื่อประหยัดค่าเช่า/ค่าเช่ารถ การเปลี่ยนจากรถใหญ่เป็นรถเล็ก จากรถมือหนึ่งเป็นรถมือสอง จากใช้รถส่วนตัวมาเป็นการใช้ระบบขนส่งสาธารณะ ซึ่งรายจ่ายหลายรายการมักผูกโยงเข้าด้วยกัน เช่น การเลือกอาศัยในบ้านขนาดใหญ่ซึ่งมักอยู่รอบนอกตัวเมือง มักมากับค่าน้ำมันเชื้อเพลิงที่สูงขึ้นและค่าทางด่วนที่ต้องจ่ายเป็นประจำ หากตัดสินใจย้ายมาเช่าคอนโดอยู่ใกล้ที่ทำงาน อาจช่วยประหยัดได้ทั้งค่าเช่า/ค่าเช่าบ้าน ค่าเดินทาง และค่าทางด่วนที่ต้องจ่ายประจำได้มาก

เบี้ยประกันต่างๆ

ในหลายกรณีที่ผู้รับค่าปรึกษาทำประกันไว้ไม่เหมาะสม เช่น เลือกแบบประกันผิดประเภท หรือทำประกันไว้มากเกินไป ก็ยังสามารถใช้สิทธิ์ต่างๆ อาทิ มูลค่าชดเชยเวลา มูลค่าเงินสำเร็จ หรือกระทั่งใช้มูลค่าเงินเวนคืนเพื่อปรับแบบประกันให้ถูกต้องเหมาะสมมากขึ้น หรือในกรณีที่มีปัญหาหนี้สินรุนแรงและจำเป็นต้องใช้กระแสเงินสดอย่างมาก เพื่อแก้ปัญหาหนี้สิน อาจจำเป็นต้องเลือกรับความเสี่ยงไว้เองชั่วคราวหนึ่งเพื่อนำเงินไปชำระคินหนี้ก้อน เป็นต้น

ลดได้แล้วได้อย่างไร?

จากตัวอย่างรายจ่ายคงที่ 3 กลุ่มข้างต้น จะเห็นว่าหากปรับลดรายจ่ายเหล่านี้ลงได้ จะสามารถช่วยประหยัดและเพิ่มกระแสเงินสดได้ค่อนข้างมาก ซึ่งอาจมากกว่าการพยายามปรับลดรายจ่ายผันแปรเพียงอย่างเดียว และที่สำคัญเงินที่ประหยัดได้นั้น จะมีลักษณะค่อนข้างคงที่ตามวิธีการที่ใช้ในการปรับไปด้วย นั่นคือจะไม่ใช่เป็นการประหยัดเพียงไม่กี่เดือน เช่น หาก Re-Finance ลดค่าเช่ารถได้ หรือย้ายมาเช่าบ้านใกล้ที่ทำงานมากขึ้น ก็จะสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายได้อย่างต่อเนื่องไปทุกๆ เดือน ไม่เหมือนกับการพยายามประหยัดด้วยการลดค่าใช้จ่ายผันแปร เช่น ลดค่าใช้จ่ายการทานอาหารนอกบ้าน ซึ่งอาจไม่แน่นอนเสมอไปว่าจะสามารถลดได้ต่อเนื่องทุกเดือน

อย่างไรก็ตาม ต้องอย่าลืมว่าการตัดสินใจทุกอย่างย่อมมีทั้งด้านดี ด้านร้าย โดยเฉพาะกรณีที่แนะนำให้ลูกค้าตัดสินใจอะไรที่กระทบต่อคุณภาพชีวิตหรือจิตใจมาก ๆ นั้น นักวางแผนการเงินก็ควรที่จะต้องพิจารณาให้ถี่ถ้วน บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพียงเพื่อให้ทุกท่านได้พิจารณาความเชื่อเกี่ยวกับ “รายจ่ายคงที่” ว่ามันอาจจะสามารถปรับเปลี่ยนได้ แทนที่จะคำนวณสรุปง่าย ๆ เพียงเพราะมันถูกเรียกว่าค่าใช้จ่าย “คงที่” 



Q&A

ดร. ชชาติชาย มีสุขไช CFP®

ประเด็นที่หลายคน อาจไม่แน่ใจเกี่ยวกับ ...เงื่อนไข RMF



? เงินได้พึงประเมินซึ่งต้องเสียภาษีเงินได้ แต่มีสิทธิเลือกเสียภาษีไม่ต้องนำมารวมคำนวณภาษีเงินได้กับเงินได้อื่นในการยื่นแบบแสดงรายการเสียภาษีเงินได้ประจำปี เช่น ดอกเบี้ย เงินปันผล (รวมถึงเครดิตภาษีเงินปันผล) เงินได้ที่นายจ้างจ่ายให้ครั้งเดียวเพราะออกจากรางาน เงินได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ที่ได้มาทางมรดกหรือรับโดยเสน่หา นำมาเป็นฐานคำนวณจำนวนเงินสูงสุดของการซื้อ RMF (15%) ได้หรือไม่?

A ได้

? เงินได้ที่ไม่สามารถนำมาเป็นฐานคำนวณ จำนวนเงินสูงสุดของการซื้อ RMF ได้แก่อะไรบ้าง?

A เงินได้ที่มีกฎหมายกำหนดให้ตัวเงินได้ที่ได้รับนั้นได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้ ส่วนมากจะกำหนดอยู่ในมาตรา 42 เช่น รางวัลจากการถูกสลากกินแบ่งของรัฐบาล การขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ การขายหน่วยลงทุนในกองทุนรวม

? เงื่อนไขการ ขาย RMF แล้วไม่ถูกเก็บภาษีย้อนหลัง เป็นอย่างไร?

A ถิ่นหน่วยลงทุนไม่น้อยกว่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่ซื้อ RMF ครั้งแรก ขณะที่ขายมี อายุไม่ต่ำกว่า 55 ปีบริบูรณ์ โดยได้ซื้อหน่วยลงทุนมาแล้วไม่น้อยกว่าปีละ 1 ครั้งและต้อง ไม่ระงับการซื้อหน่วยลงทุนเป็นเวลาเกินกว่า 1 ปีติดต่อกัน

กรณีถือ RMF ไม่น้อยกว่า 5 ปี และมีอายุไม่ต่ำกว่า 55 ปีบริบูรณ์ และซื้อ RMF มาทุกปีหรืออย่างน้อยปีเว้นปีแล้ว

? ไม่ซื้อ RMF อีกต่อไป ได้หรือไม่?

A ได้

? ขาย RMF บางส่วน ได้หรือไม่?

A ได้

? การขาย RMF บางส่วน ส่งผลให้การซื้อ RMF เพิ่มเติมจะ ต้องเริ่มต้นนับระยะเวลาลงทุนใหม่ไปอีก 5 ปี จึงจะขายได้ใช่หรือไม่?

A ใช่

? เงื่อนไขของ RMF ที่ซื้อ ก่อนวันที่ 1 มีนาคม 2551 ต่างกับเงื่อนไขในปัจจุบันอย่างไร?

A กำหนดให้ถือ RMF ไว้ 5 ปี นับแต่วันที่ซื้อ RMF ครั้งแรก โดยใน ขณะขาย RMF อายุอาจจะยังไม่ถึง 55 ปี บริบูรณ์ก็ได้

? ซื้อ RMF ตั้งแต่ก่อนวันที่ 1 มีนาคม 2551 เป็นประจำทุกปี จนถึงปี 2560 (เกิน 5 ปีแล้วนับตั้งแต่วันที่ลงทุนครั้งแรก) แต่อายุยังไม่ถึง 55 ปีบริบูรณ์ ถ้าขาย RMF ทั้งหมด ผิดเงื่อนไขหรือไม่?

A การขายทั้งหมดจะส่งผลให้ ส่วนที่ซื้อหลังวันที่ 1 มีนาคม 2551 เป็นการขายแบบผิดเงื่อนไข เนื่องจาก ผู้ลงทุนอายุไม่ถึง 55 ปีบริบูรณ์ แต่ ถ้าขายเฉพาะส่วนที่ซื้อก่อนวันที่ 1 มีนาคม 2551 จะไม่นับว่าผิดเงื่อนไข

? การทำผิดเงื่อนไขแล้วต้อง เสียภาษีย้อนหลัง 5 ปี หมายความว่าอย่างไร?

A คือการนำค่าลดหย่อน RMF ที่ใช้สิทธิไปแล้ว ไปคิดคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของปีที่ใช้สิทธิไปแล้วใหม่ (ตัดค่าลดหย่อน RMF ออกไป) ทำให้ต้องเสียภาษีเพิ่มเติมของปีภาษีนั้น ทั้งนี้ ต้องยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาเพิ่มเติม เป็นรายปีภาษี โดย จำนวนย้อนหลังไป 5 ปี เช่น ทำผิดเงื่อนไขปี 2560 จะต้องยื่นแบบปรับปรุงเพื่อชำระภาษีเพิ่มเติมของปี 2555-2559 (ต้องยื่น 5 ฉบับ) ภายในวันที่ 31 มีนาคม ปี 2561 (ปีถัดจากปีที่ทำผิดเงื่อนไข)

? การเสียภาษีเพิ่มเติมย้อนหลัง 5 ปี จากการทำผิดเงื่อนไข จะต้องเสียค่าปรับ (เงินเพิ่ม) หรือไม่?

A ไม่ต้อง หากยื่นแบบฯ ภายในวันที่ 31 มีนาคม ของปีถัดจากปีที่ทำผิดเงื่อนไข

? หากยื่นแบบฯ ภายหลังจากวันที่กำหนด ต้องเสียค่าปรับ (เงินเพิ่ม) อย่างไร?

A ต้องรับผิด เสียเงินเพิ่มในอัตรา ร้อยละ 1.5 ต่อเดือนหรือเศษของเดือน นับแต่วันที่พ้นกำหนดยื่นแบบฯ ของ ปีที่ใช้สิทธิลดหย่อน RMF จนถึงวันที่ชำระภาษีเพิ่มเติม

กรณีซื้อ RMF ปี 2559 เป็นปีแรก นำไปหักลดหย่อนภาษีของปี 2559 ทำให้เสียภาษี 55,000 บาท (ถ้าไม่ลดหย่อน RMF จะเสียภาษี 75,000 บาท) ต่อมาปี 2560 ขาย RMF ไป

? ถ้ามีการยื่นแบบฯ เพิ่มเติม ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2561 จะต้องชำระภาษีเพิ่มเท่าใด?

A ชำระภาษีเพิ่มอีก 20,000 บาท จากส่วนต่างระหว่าง 75,000 และ 55,000 (ไม่ต้องเสียเงินเพิ่มหรือค่าปรับ)

? ถ้ายื่นแบบฯ ภายหลังจากวันที่ 31 มีนาคม 2561 เช่น วันที่ 2 เมษายน 2561 จะต้องชำระภาษีเพิ่มเท่าใด?

A จะต้องชำระภาษีเพิ่ม 20,000 บาท และ ค่าปรับเงินเพิ่มอีก 1.5% ของ 13 เดือน โดยเริ่มต้นนับจากวันที่ 1 เมษายน 2560 (เนื่องจากเป็นวันถัดจากวันสุดท้ายที่ต้องยื่นแบบฯ ของรายได้ปี 2559) จนถึงวันที่ 2 เมษายน 2561 คิดเป็น 12 เดือน และ เศษของเดือน รวมเป็น 13 เดือน ทำให้ต้องเสียเงินเพิ่มอีก $1.5\% \times 13 \times 20,000 = 3,900$ บาท

? การขาย RMF เมื่อผู้ลงทุนเสียชีวิตหรือทุพพลภาพ ขณะที่ยังไม่เข้าเงื่อนไข เช่น อายุไม่ครบ 55 ปีบริบูรณ์ จะต้องเสียภาษีย้อนหลังหรือไม่?

A ไม่ต้อง

เรียบเรียงจาก บทความพิเศษ “ซื้อ RMF อย่างไร จึงจะนำลดหย่อนภาษีและไม่ถูกเก็บภาษีย้อนหลัง” โดย ชุมพร เสนไสย ในวารสาร ธรรมนิติ ฉบับเอกสารภาษีอากร เดือนพฤศจิกายนและธันวาคม 2559

INFOGRAPHIC

ณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP®

ทรัพย์สิน (ตามมาตรา 301)

1. เครื่องนุ่งห่มหัตถ์บนอน เครื่องใช้ในครัวเรือน เครื่องใช้สอยส่วนตัวที่มีราคาประมาณรวมกัน **ไม่เกินประเภทละสองหมื่นบาท**
2. สัตว์ สิ่งของ เครื่องมือ เครื่องใช้ ในการประกอบอาชีพ หรือวิชาชีพที่จำเป็นในการเลี้ยงชีพของลูกหนี้ ที่มีราคาประมาณรวมกัน **ไม่เกินหนึ่งแสนบาท**
3. สัตว์ สิ่งของ เครื่องใช้ และอุปกรณ์ที่จำเป็นต้องใช้ทำหน้าที่ช่วยหรือแทนอวัยวะของลูกหนี้ตามคำพิพากษา
4. ทรัพย์สินที่มีลักษณะเป็นของส่วนตัวโดยแท้
5. ทรัพย์สินที่โอนกันไม่ได้ตามกฎหมาย

เงิน (ตามมาตรา 302)

1. เบี้ยเลี้ยงชีพซึ่งกฎหมายกำหนดไว้
2. เงินรายได้เป็นคราวๆ ซึ่งบุคคลภายนอกได้ยกให้เพื่อเลี้ยงชีพจำนวน **ไม่เกินเดือนละสองหมื่นบาท**
3. เงินเดือน ค่าจ้าง บำนาญ บำเหน็จ เบี้ยหวัด หรือรายได้อื่นในลักษณะเดียวกันของข้าราชการ เจ้าหน้าที่ หรือลูกจ้างในหน่วยงานราชการ
4. เงินเดือน ค่าจ้าง บำนาญ ค่าชดใช้ เงินสงเคราะห์หรือรายได้อื่นในลักษณะเดียวกันของพนักงาน ลูกจ้างในหน่วยงานอื่นๆ ที่มีใช้หน่วยงานราชการ เป็นจำนวนรวมกัน **ไม่เกินเดือนละสองหมื่นบาท**
5. บำเหน็จหรือค่าชดเชยหรือรายได้อื่นในลักษณะเดียวกันของพนักงาน ลูกจ้างในหน่วยงานอื่นๆ ที่มีใช้หน่วยงานราชการ **เป็นจำนวนไม่เกินสามแสนบาท**
6. เงินฌาปนกิจสงเคราะห์ที่ลูกหนี้ ได้รับอันเนื่องมาจากความตายของบุคคลอื่นเป็นจำนวนตามที่จำเป็นในการดำเนินการฌาปนกิจศพ ตามฐานะของผู้ตายที่เจ้าพนักงานเห็นสมควร

พระราชบัญญัติแก้ไขเพิ่มเติมประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง (ฉบับที่ 30) พ.ศ. 2560



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.
ส่งแผน การเงิน	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.
เสนอแผน การเงิน	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.

