



BULLETIN

วารสารสมาคมนักวางแผนการเงินไทย ฉบับที่ 4 ประจำปี 2561

- Infographic: Composition of Wealth per Adult
- How To: พิธีกร พ่อบ้าน นักสืบ
สวมบทบาทเพื่อเก็บข้อมูลการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ
- Q&A: การใช้ประกันชีวิตและประกันสุขภาพ เพื่อลดหย่อนภาษี



TFPA WEALTH MANAGEMENT FORUM 2018



Future of Global Wealth Management

ในช่วงเดือนตุลาคมที่ผ่านมา สมาคมนักวางแผนการเงินไทยได้รับเกียรติให้เป็นเจ้าภาพการประชุม FPSB Global Members Meeting 2018 ครั้งที่ 21 ที่กรุงเทพมหานคร ซึ่งครั้งนี้มีผู้บริหารจากสมาคมนักวางแผนการเงินจาก 26 ประเทศเดินทางมาประชุมร่วมกัน และสมาคมฯ ได้ถือโอกาสนี้เรียนเชิญผู้บริหารของ Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB) ที่เข้าร่วมการประชุมครั้งนี้ร่วมเป็นวิทยากรเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์การปฏิบัติงานในฐานะนักวางแผนการเงิน CFP ในงานสัมมนา TFPA Wealth Management Forum 2018 ซึ่งเป็นงานสัมมนาที่สมาคมฯ จัดต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี

ทั้งนี้ เนื่องจากเนื้อหาของงานสัมมนาดังกล่าวมีความน่าสนใจ และสามารถนำมาประยุกต์ใช้เป็นแนวทางอ้างอิงสำหรับการปฏิบัติงานในประเทศไทย ดังนั้นเพื่อให้เป็นประโยชน์กับนักวางแผนการเงิน และผู้ปฏิบัติงานในอุตสาหกรรมการเงินและการประกันภัยที่ไม่ได้เข้าร่วมงานสัมมนาดังกล่าว คอลัมน์ "Cover Story" ในวารสาร TFPA Bulletin ฉบับนี้ จึงได้นำเสนอและสรุปสาระสำคัญของการบรรยายและการอภิปรายกลุ่มในงานสัมมนาดังกล่าวในแต่ละหัวข้อ ได้แก่ Financial Planning: Global Business Models, พระราชบัญญัติทรัสต์เพื่อการจัดการทรัพย์สินส่วนบุคคล, Cross-Border Wealth Management และ Case Study for Independent Financial Planner

หลังจากนั้นต่อกับคอลัมน์ "Infographic" นำเสนอภาพรวมความมั่งคั่งสุทธิและองค์ประกอบของความมั่งคั่งของประชากรในต่างประเทศที่เผยแพร่ใน Global Wealth Report 2018 ซึ่งจัดทำโดย Credit Suisse ส่วนคอลัมน์ "How To" ฉบับนี้ จะอธิบายถึงวิธีหรือเทคนิคการเก็บรวบรวมข้อมูลของผู้เข้ารับคำปรึกษาอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งถือเป็นกระบวนการเริ่มต้นของการวางแผนการเงินที่สำคัญ และปิดท้ายฉบับนี้ด้วยคอลัมน์ "Q&A" อธิบายรายละเอียด



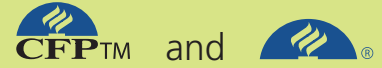
หลักเกณฑ์และเงื่อนไขของกรมสรรพากร เรื่องวิธีการเพื่อลดหย่อนภาษีเงินได้จากเบี้ยประกันชีวิตและเบี้ยประกันสุขภาพที่ถูกต้อง ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปีภาษี พ.ศ. 2561 เป็นต้นไป

สุดท้ายนี้ ผมในฐานะนายกสมาคมนักวางแผนการเงิน ขอถือโอกาสดังกล่าวส่งท้ายปีเก่า ต้อนรับปีใหม่นี้ อวยพรให้ท่านผู้อ่านทุกท่านมีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรง ปราศจากโรคภัยไข้เจ็บ และมีสุขภาพทางการเงินที่มั่นคงตลอดไปครับ

สาระ ล้ำชา

นายกสมาคม
นักวางแผนการเงินไทย

**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 ล้ำชา

- นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย
- เรืองวิทย์ นันทากิวัฒน์ CFP[®]**
- ที่ปรึกษาคณะกรรมการสมาคมนักวางแผนการเงินไทย
- วีรธรณ ธาธาภิรักษ์ชาติ CFP[®]**
- อุปนายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย
- จิราพร คุสุวรรณ CFP[®]**
- ที่ปรึกษา บริษัท ยูโรครีเอชั่น จำกัด
- ทองบรรณาธิการ**
- เสกสรร โตวิวัฒน์ CFP[®]**
- ผู้เชี่ยวชาญกรรมการผู้จัดการ
- บลจ. บัวหลวง
- ณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP[®]**
- นักวางแผนการเงินอิสระ
- พิชญา ชูทรัพย์ CFP[®]**
- นักวางแผนการเงินอิสระ
- งามจิตร์ สิงหนุต CFP[®]**
- ผู้อำนวยการ Product and Communication CIO Office
- บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์
- นโรดม วาณิชชุตติ CFP[®]**
- นักวางแผนการเงินอิสระ
- ฉัตรพงศ์ วัฒนจิรัฎฐ์ AFPT[™]**
- ผู้อำนวยการฝ่ายบริการสมาชิก
- กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ
- ศึกษา รัศมีประภา CFP[®]**
- Private Banking บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์
- ศักดิ์ดา สรรพปัญญาวงศ์ CFP[®]**
- ผู้ก่อตั้งและวิทยากรประจำเว็บไซต์
- A-Academy.Net
- ราชันย์ ดินดีจินดา CFP[®]**
- ผู้เชี่ยวชาญงานพัฒนาการให้คำปรึกษา
- ลูกค้าบุคคลอาวุโส บมจ. ธนาคารกสิกรไทย
- ชาติชาย มีสุขไช CFP[®]**
- กรรมการผู้จัดการ บจ. ซีเอ็มเอสเค
- อรรถพร พรมแก้วงาม CFP[®]**
- VP Relationship Manager บมจ. ธนาคารกรุงเทพ
- นิภาพันท์ พูนเสถียรทรัพย์ CFP[®]**
- ที่ปรึกษาการเงินอิสระ
- บริษัท โปรฟิต โปรเฟสชั่นแนล
- อรรถธรณ์ บัวประทุม CFP[®]**
- ผู้อำนวยการอาวุโส
- บลจ. บัวหลวง
- ธชธร สมใจวงษ์ CFP[®]**
- นักวางแผนการเงินอิสระ
- สมาชิก / ประธานงานสื่อโฆษณา**
- 0 2009 9393

สมาชิกสมาคม



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

รายการ Money & Life Talk by CFP® Professionals

สมาคมนักวางแผนการเงินไทยได้รับเกียรติจากนักวางแผนการเงิน CFP มาร่วมสนทนาในรายการ Money & Life Talk by CFP® Professionals ได้แก่ คุณณณมล บุญสนอง ร่วมสนทนาในหัวข้อ “วางแผนชีวิต

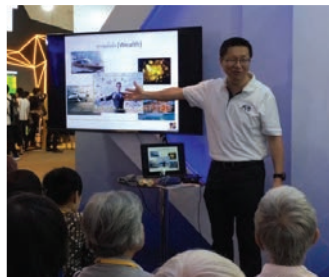


สไตล์ ส.ว.” เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2561 และคุณธรร สมใจวงษ์ ร่วมสนทนาในหัวข้อ “องค์กรกับการวางแผนการเงินให้พนักงาน” เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2561 สมาคมฯ เผยแพร่รายการดังกล่าวทุกสัปดาห์ที่ 2 และ 4 ของเดือน ทาง TFPA Facebook Fanpage, LINE@cfpthailand และ ภูมิภาคกับอีก เรื่องลงทุน Facebook Fanpage

กิจกรรม Financial Planning Clinic ภายใต้ธีม “วางแผนการเงิน ร่วมบุญสภากาชาดไทย”

สมาคมนักวางแผนการเงินไทยจัดกิจกรรม Financial Planning Clinic ให้บริการคำปรึกษาทางการเงินกับผู้เข้าร่วมงานมหกรรมการลงทุน SET in the City กรุงเทพมหานคร 2018 ซึ่งจัดขึ้นในระหว่างวันที่ 15 - 18 พฤศจิกายน 2561 ณ รอยัลพารากอน ฮอลล์ ชั้น 5 สยามพารากอน

ในปีนี้มีสมาคมฯ จัดกิจกรรมดังกล่าว ภายใต้ Theme “วางแผนการเงิน ร่วมบุญสภากาชาดไทย” โดยให้ผู้สนใจ



ร่วมบริจาคเงินจำนวน 500 บาท ให้สภากาชาดไทย เพื่อรับสิทธิรับคำปรึกษาทางการเงินแบบรายบุคคลจากนักวางแผนการเงิน CFP มีผู้ให้ความสนใจเข้าร่วมกิจกรรม จำนวน 80 คน จากนักวางแผนการเงิน CFP อาสา จำนวน 43 คน ยอดเงินบริจาคทั้งสิ้น 42,800 บาท

นอกจากนี้ นักวางแผนการเงิน CFP จำนวน 4 ท่าน คือ คุณธรร สมใจวงษ์ คุณณณกรศักดิ์ พิริยะพงศ์ คุณวรพจน์ เกตุอร่าม และคุณสุรกิจ พิทักษ์ภากร ได้ร่วมเป็นวิทยากรให้ความรู้ในหัวข้อ “การบริหารความมั่งคั่งในอนาคตด้วยการประกันภัย” ณ บูธของสำนักงาน คปภ. ในงานมหกรรมการลงทุนดังกล่าว



เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2561 ที่ผ่านมา สมาคมนักวางแผนการเงินไทยได้จัดงานสัมมนา TFWA Wealth Management Forum 2018: Future of Global Wealth Management ซึ่งได้รับเกียรติจากวิทยากรทั้งในประเทศและต่างประเทศ นำเสนอมุมมองในประเด็นต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารความมั่งคั่ง อาทิ รูปแบบการประกอบธุรกิจให้บริการวางแผนการเงินในแต่ละภูมิภาคทั่วโลก พระราชบัญญัติทรัสต์เพื่อการจัดการทรัพย์สินส่วนบุคคล Cross-Border Wealth Management รวมถึงอาชีพนักวางแผนการเงินอิสระ โอกาสและข้อจำกัดการให้บริการวางแผนการเงิน คอลัมน์ Cover Story ฉบับนี้ ขอนำสรุปสาระสำคัญจากงานสัมมนาดังกล่าวมาฝากท่านผู้อ่านซึ่งหวังว่าจะเป็นประโยชน์กับทุกท่าน



ผู้ร่วมอภิปราย:

- Mr. Barry Horner, CFP
FPSB Board Chairperson (United Kingdom)
- Mr. Gerhardt Meyer, CFP
FPSB Board Chairperson-elect (South Africa)
- Ms. Ana Claudia Akie Utumi, CFP
FPSB Board Member (Brazil)
- Ms. Kimmis Pun, CFP
FPSB Board Member (Singapore)

ผู้ดำเนินการอภิปราย

- คุณเรืองวิทย์ นันทาภิวัฒน์ CFP® ที่ปรึกษาคณะกรรมการ
สมาคมนักวางแผนการเงินไทย

สรุปความ โดย

- คุณณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP®
- คุณธชธร สมใจวงษ์ CFP®

การให้บริการวางแผนการเงินได้รับความนิยมกันมากขึ้น และมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมถึงประเทศไทยเองก็เช่นกันที่คนเริ่มหันมาให้ความสำคัญกับการวางแผนการเงิน เพราะนอกจากจะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงจุด และแก้ไขปัญหาการขาดผลิตภัณฑ์การเงินที่ไม่เหมาะสม แต่ด้วยสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจและสังคม พัฒนาการทางการเงินที่แตกต่างกัน ทำให้การให้บริการวางแผนการเงินในแต่ละประเทศต่างกันด้วย ซึ่งในหัวข้อ Financial Planning: Global Business Models นี้จะทำให้เราเข้าใจธุรกิจวางแผนการเงินในแต่ละประเทศว่ามีที่มาอย่างไร ครอบคลุมถึงบริการใด และมีการคิดค่าบริการอย่างไรบ้าง เพื่อเป็นตัวอย่างในการนำไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับธุรกิจของท่านได้

การเริ่มต้นของวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ในแต่ละประเทศ และมุมมองต่ออนาคตของอาชีพนักวางแผนการเงินในอนาคต

การเริ่มต้นวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ในบราซิลช่วงแรกประสบกับปัญหาหลายประการเหมือนประเทศอื่นทั้งในเรื่องของการเก็บค่าธรรมเนียมและการเปลี่ยน

พฤติกรรมจากงานที่เน้นการขายผลิตภัณฑ์มาเป็นการวางแผนการเงิน จุดเริ่มต้นที่ช่วยให้การวางแผนการเงินได้รับการยอมรับ

มากขึ้นมาจากอุตสาหกรรมธนาคารที่ต้องการนำเสนอบริการวางแผนการเงิน และการที่สมาคมนักวางแผนการเงินของบราซิลเข้าเป็นพันธมิตรกับสมาคมวิชาชีพที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในบราซิลคือ สมาคมวาณิชธนกิจ (Association of Investment Bank) ที่ช่วยกันผลักดันให้เกิดการรับรู้ถึงความจำเป็นและความสำคัญของการวางแผนการเงินแบบมืออาชีพในการให้บริการแก่ผู้รับคำปรึกษาด้วยการให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับเป้าหมายทางการเงิน ในขณะที่ความสนใจจากวิชาชีพอื่นก็มีส่วนสนับสนุนการเติบโตของจำนวนนักวางแผนการเงิน CFP ของบราซิลด้วยเช่นกัน เช่น วิชาชีพกฎหมายที่สามารถนำเสนอการวางแผนการเงินให้กับผู้รับคำปรึกษาควบคู่ไปกับการให้บริการด้านกฎหมาย ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนให้วิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ของบราซิลมีการเติบโตจากหลายสายอาชีพ

ในส่วนของแอฟริกาใต้ ในช่วงแรกการให้บริการของนักวางแผนการเงิน CFP เกิดขึ้นในวงจำกัด เนื่องจากประเทศมีพื้นที่กว้างและมีสัดส่วนประชากรที่มีเงินออมเงินลงทุนไม่มากนัก งานวางแผนการเงินของนักวางแผนการเงิน CFP จึงเกี่ยวข้องกับการอธิบายผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่อาจเข้าใจได้ยากสำหรับคนทั่วไปให้เข้าใจได้ง่าย ทั้งในเรื่องของเงินฝาก ประกันภัย การลงทุน ทั้งนี้ นักวางแผนการเงิน CFP ในแอฟริกาได้ร่วมกับหน่วยงานกำกับดูแลในการ



อธิบายให้ผู้รับคำปรึกษาได้เข้าใจความแตกต่างของคำแนะนำในรูปแบบที่เป็นการขายผลิตภัณฑ์ (Advice) และการให้คำแนะนำแผนการเงินในรูปแบบของการให้บริการที่ไม่เกี่ยวข้องกับการขายผลิตภัณฑ์ (Planning) และส่งเสริมให้ชาวแอฟริกาใต้เข้าถึงการบริการวางแผนการเงินได้มากขึ้น

ในด้านประเทศพัฒนาแล้วอย่างสหราชอาณาจักรและสิงคโปร์ ที่มีการเข้าถึงบริการทางการเงินในระดับสูง นักวางแผนการเงิน CFP ให้ความสำคัญกับการบริหารความมั่งคั่งและการบรรลุเป้าหมายให้กับผู้รับคำปรึกษาเพื่อสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาว การบริการของนักวางแผนการเงิน CFP ใช้หลักวิชาการเป็นพื้นฐานของการวางแผนการเงินเป็นการเรียนรู้และพัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่อง โดยมีเป้าหมายสำคัญคือ การให้ผู้รับคำปรึกษาและครอบครัวบรรลุเป้าหมายแบบองค์รวม และสื่อสารไปยังผู้รับคำปรึกษา รวมไปถึงคนทั่วไปให้เข้าใจว่าการมีแผนการเงินที่ดีจะส่งผลดีต่อการดำเนินชีวิต

นักวางแผนการเงิน CFP ทั่วโลกมีพื้นฐานการศึกษาและอาชีพที่หลากหลายทั้งจากในอุตสาหกรรมการเงินและนอกอุตสาหกรรมการเงิน เช่นเดียวกับในประเทศไทย ทว่าในธุรกิจวางแผนการเงินในไทยส่วนใหญ่ยังไม่สามารถเก็บค่าธรรมเนียมในการให้คำปรึกษาได้ พัฒนาการและประสบการณ์ในประเทศอื่นเป็นอย่างไร

ในสิงคโปร์การให้บริการแก่ผู้รับคำปรึกษากลุ่มที่มีรายได้สูง (Private Banking) เน้นในเรื่องคุณค่าของบริการที่นำเสนอด้วยการบริหารต้นทุนการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ ในช่วงที่ผ่านมา เริ่มมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของการเก็บค่าธรรมเนียมโดยเฉพาะกลุ่มธนาคารจากยุโรปที่เปลี่ยนจากรูปแบบคอมมิชชันตามมูลค่าการซื้อขาย (Commission based) มาเป็นแบบค่าธรรมเนียมในการให้คำปรึกษา* (Fee based) ด้วยความก้าวหน้าอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีที่สามารถใช้ทดแทนคนในงานด้านการขายได้ สถาบันการเงินจึงให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรให้สร้างมูลค่าเพิ่มแก่ลูกค้าด้วยการวางแผนการเงิน หรือธนาคารบางแห่งอาจให้บริการแบบผสมร่วมกับเทคโนโลยี Robo Advisor รวมไปถึงหน่วยงานกำกับดูแลที่สนับสนุนการเก็บค่าธรรมเนียมการให้คำปรึกษาและออกกฎระเบียบให้เปิดเผยรายละเอียดของรายได้ส่วนอื่นที่ได้รับจากการให้คำปรึกษาหรือการแนะนำผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ทั้งในรูปแบบของคอมมิชชันและการคืนเงินแบบ kick-back เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาได้ทราบข้อมูลที่ครบถ้วนและเป็นการปกป้องผลประโยชน์ของผู้รับคำปรึกษา และมีแนวโน้มว่าผู้ให้บริการวางแผน



การเงินจะเปลี่ยนมาใช้รูปแบบการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจากการให้คำปรึกษาเพิ่มขึ้น ในขณะที่งานขายผลิตภัณฑ์บางประเภทที่ไม่มี ความซับซ้อนและไม่ต้องการคำแนะนำมาก จะขายผ่านเว็บไซต์ เช่น ประกันภัยรถยนต์

(* ค่าธรรมเนียมในการให้คำปรึกษา หรือ Fee based ในเอกสารนี้หมายถึงการเก็บค่า แกรมเนียมโดยคิดจากมูลค่าทรัพย์สินภายใต้ การบริหารจัดการ – AUM)

ในส่วนของแอฟริกาใต้ หน่วยงานกำกับดูแลให้ความสำคัญกับการเปิดเผยข้อมูลของรายได้ที่นักวางแผนการเงินได้รับและมีการกำหนดเพดานของ รายได้จากค่าคอมมิชชัน แต่เดิมผู้รับคำปรึกษามักจะมีปัญหาว่าค่าใช้จ่าย แพงและไม่รู้ว่าเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากอะไร การเปิดเผยข้อมูลว่า นักวางแผนการเงินได้รายได้จากการให้คำปรึกษาเท่าใด และได้รับค่า คอมมิชชันจากการขายในจำนวนเท่าใด ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจถึงการ บริหารวางแผนการเงินมากขึ้น นักวางแผนการเงินในแอฟริกาใต้ มีมุมมองว่ารายได้ค่าคอมมิชชันมีการเกิดขึ้นเป็นครั้งๆ ต่าง ไปจากค่าธรรมเนียมการให้คำปรึกษาที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลดีมากกว่าต่อการดำเนินธุรกิจบริการวางแผนการเงิน

ในขณะที่สหราชอาณาจักร ตั้งแต่ปี ค.ศ. 2012 มีการ ทบทวนกฎเกณฑ์การกำกับดูแลในอุตสาหกรรมการเงิน ครั้งใหญ่ มีการสนับสนุนนักวางแผนการเงินอิสระที่เน้น คุณภาพของการให้คำปรึกษาแบบสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ ผู้รับคำปรึกษา ซึ่งมีรูปแบบของรายได้จากทั้งค่าธรรมเนียม การให้คำปรึกษาและค่าคอมมิชชัน โดยโครงสร้างของรายได้ ที่ได้รับจะต้องมีความโปร่งใส ให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจว่าตนเองต้องจ่าย ค่าใช้จ่ายใดและได้รับอะไรกลับมาจากค่าใช้จ่ายเหล่านั้น การแข่งขันใน ตลาดจึงแข่งกันที่คุณภาพของการให้บริการและความเป็นอิสระในการให้ คำแนะนำผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เหมาะสมกับเป้าหมายของผู้รับคำปรึกษา นักวางแผนการเงินได้ใช้ความพยายามอย่างมากในการสื่อสารกับลูกค้าว่า คุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP มีส่วนสำคัญในการช่วยให้ นักวางแผนการเงินส่งมอบคุณค่าจากการวางแผนการเงินให้กับผู้รับคำปรึกษา

ในบราซิลก็เคยเผชิญปัญหาที่ว่าผู้รับคำปรึกษาไม่เห็นคุณค่าของคำ แนะนำจากนักวางแผนการเงินอิสระ และไม่รับทราบถึงค่าใช้จ่ายแฝงที่เกิดขึ้นในการรับบริการจากสถาบันการเงิน ต่อมาเกิดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ 2 ประการที่ช่วยให้อุตสาหกรรมมีพัฒนาการมากขึ้น ประการแรกคือ ผู้ ควบคุมกฎระเบียบได้สนับสนุนให้มีการเปิดเผยจำนวนรายได้ที่สถาบันการ เงินหรือนักวางแผนการเงินได้รับจากผู้รับคำปรึกษา ทั้งในส่วนของรายได้ รับส่วนแบ่งรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ และค่าคำปรึกษาที่เรียกเก็บเพิ่ม เดิม เมื่อผู้รับคำปรึกษาได้รับข้อมูลที่ชัดเจนก็สามารถรับรู้ถึงคุณค่าของคำ แนะนำที่ได้รับจากนักวางแผนการเงิน ประการที่สองคือ การให้บริการแบบ open platform ของนักวางแผนการเงินอิสระ ซึ่งแต่เดิมสถาบันการเงินมัก จะขายผลิตภัณฑ์ของตัวเอง เมื่อเกิด open platform ขึ้น นักวางแผนการเงิน สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มของการให้คำแนะนำด้วยการเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ ของแต่ละแห่งให้ผู้รับคำปรึกษาได้ตัดสินใจ และสามารถอธิบายคุณค่าของ การวางแผนการเงินให้ผู้รับคำปรึกษาได้เข้าใจมากขึ้น



ในรอบ 10 ปีที่ผ่านมา สภาพแวดล้อม ของธุรกิจวางแผนการเงินมีการ เปลี่ยนแปลงไปมาก ผู้ร่วมอภิปรายมี มุมมองต่อธุรกิจในอนาคตอย่างไร

พัฒนาการอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยี ในปัจจุบัน ส่งผลให้ผู้รับคำปรึกษามีการ เปลี่ยนแปลงความต้องการอย่างรวดเร็วเช่น กัน ในเรื่องของ การลงทุน ผู้รับคำ ปรึกษาต้องการ มีทางเลือกใน การลงทุนที่หลากหลาย มากขึ้น รวมไปถึง การ ลงทุนในสินทรัพย์ ดิจิทัล เช่น Crypto currency



ซึ่งยังไม่ได้ ถูกกำกับดูแล อย่างเป็นทางการในบางประเทศ นักวางแผนการเงิน CFP จึงต้อง พัฒนาตัวเองให้ทันกับเทคโนโลยี และเรียนรู้ผลิตภัณฑ์การเงิน รวมไปถึงกฎระเบียบใหม่ๆ อยู่เสมอเพื่อสามารถให้คำแนะนำ ที่เหมาะสมแก่ผู้รับคำปรึกษา นอกจากนี้ ยังมีมีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องของ การส่งมอบความมั่งคั่งจากรุ่นสู่รุ่น ความมั่งคั่ง จำนวนมากทั่วโลกกำลังถูกโอนถ่ายให้กับรุ่น ลูกหลานที่มีอายุน้อย ทักษะในด้านการสื่อสาร และการดูแลผู้รับคำปรึกษาจะต้องปรับเปลี่ยน ไปตามกลุ่มของผู้รับคำปรึกษา

ในสมัยก่อน ผู้ใช้บริการวางแผนการเงิน อาจเป็นกลุ่มคนมีเงินที่เกษียณแล้ว ต้องการ วางแผนการใช้เงินหลังเกษียณ และดูแล ครอบครัว ปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงของ เทคโนโลยี และการส่งต่อความมั่งคั่งไปสู่อีกรุ่น ส่งผลให้มีความหลากหลายของผู้รับคำปรึกษา เพิ่มมากขึ้น ผู้ให้บริการควรจับคู่ให้นักวางแผน การเงินมีอายุหรือมีแนวคิดใกล้เคียงกันกับ ผู้รับคำปรึกษา เช่น ควรให้คนรุ่นใหม่ให้บริการ แก่คนรุ่นใหม่ด้วยกัน สะท้อนถึงความจำเป็น ในการจัดเตรียมทีมงานนักวางแผนการเงินที่ ประกอบด้วยกลุ่มคนจากช่วงอายุที่แตกต่างกัน และมีประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญที่หลากหลาย ในขณะที่ธุรกิจวางแผนการเงินควร เปิดมุมมองให้กว้างขึ้นสำหรับการให้บริการ

แก่คนรุ่นใหม่ที่สนใจความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี และอาจไม่ต้องการติดต่อพูดคุยเป็นเวลานาน เพราะสามารถเข้าไปค้นหาข้อมูลและทำการซื้อขายได้เองผ่าน Platform ทางโทรศัพท์เคลื่อนที่ ดังนั้น ธุรกิจวางแผนการเงินควรมีการลงทุนเพื่อพัฒนา Platform ให้รองรับความต้องการของผู้รับคำปรึกษาที่หลากหลายและไม่ใช่นั่นเพียงเรื่องของการลงทุน หรือเรื่องการประกันเพียงเรื่องใดเรื่องหนึ่ง แต่ต้องเป็นการให้บริการวางแผนการเงินแบบองค์รวมที่ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาบรรลุเป้าหมายตลอดทั้งช่วงชีวิต และไม่ได้เฉพาะเจาะจงไปเพียงเรื่องเงิน แต่ต้องรวมถึงเรื่องของการออมทรัพย์ สังคม และสิ่งแวดล้อมตามความสนใจของผู้รับคำปรึกษา

ในการให้บริการกับคนรุ่นใหม่ที่ต้องการความรวดเร็ว และมีมุมมองในระยะสั้นกว่ากระบวนการวางแผนการเงินที่เน้นการบริหารตลอดช่วงชีวิต ผู้ร่วมอภิปรายรับมือกับความต้องการของคนรุ่นใหม่อย่างไร


กระบวนการวางแผนการเงินสำหรับคนในแต่ละรุ่นไม่มีความแตกต่างกัน เริ่มต้นด้วยการทำความเข้าใจกับผู้รับคำปรึกษา เก็บข้อมูลตั้งเป้าหมาย แต่สำหรับคนรุ่นใหม่กระบวนการเหล่านี้ต้องทำให้สะดวก เข้าใจได้ง่าย ไม่มีความซับซ้อน และให้คนรุ่นใหม่ด้วยกันคุยกัน จะมีความเข้าใจกันมากกว่า อย่างไรก็ตาม นักวางแผนการเงินกับผู้รับคำปรึกษาอาจมีมุมมองที่แตกต่างกันในบางประเด็น เช่น การถือครองประเภทของสินทรัพย์ (คนรุ่นใหม่ชอบลงทุนอสังหาริมทรัพย์หรือสินทรัพย์ทางการเงินที่จับต้องได้ คนรุ่นใหม่ชอบลงทุนเพื่อสร้างประสบการณ์) ก็ไม่ควรนำมุมมองของคนรุ่นหนึ่งไปยึดเหนี่ยวให้กับคนอีกรุ่นหนึ่ง ผู้รับคำปรึกษาอายุน้อยมักจะมีภาระเปลี่ยนแปลงความต้องการอย่างรวดเร็ว ในบางครั้งอาจมองปัจจัยเสี่ยงไม่รอบด้าน ในจุดนี้นักวางแผนการเงินสามารถช่วยในการวางแผนจัดการความเสี่ยงอย่างเหมาะสม เช่น การแยกบัญชีรับความเสี่ยงสูงมากออกจากบัญชีการลงทุนในเป้าหมายหลัก หรือการกำหนดดวงเงินสำหรับการลงทุนที่มีความเสี่ยงสูง และทุกครั้งควรพิจารณาการลงทุนที่สามารถกำหนดตัวชี้วัดความเสี่ยงได้ ไม่ใช่เป็นการลงทุนที่มีความ

เสี่ยงแบบสุ่ม การแสดงให้เห็นให้ผู้รับคำปรึกษาเห็นความสำคัญของการวางแผนทั้งระยะสั้น ระยะกลางและระยะยาวจะสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้รับคำปรึกษาและครอบครัว

นักวางแผนการเงินจะมีส่วนช่วยเพิ่มความรู้ทางการเงินให้แก่สังคมได้อย่างไร

หลายประเทศในตลาดเกิดใหม่ยังมีปัญหาเกี่ยวกับการออมในระดับต่ำและความสะดวกในการเข้าถึงตลาดการเงิน นักวางแผนการเงินสามารถช่วยให้คนทั่วไปได้เห็นคุณค่าของการบริหารจัดการเรื่องการเงินตลอดทุกช่วงชีวิต การเริ่มให้ความรู้ อาจเริ่มจากคนใกล้ชิด เช่น เพื่อน และขยายออกไปสู่สังคมโดยรวม หรือการเน้นให้ความรู้แก่นักเรียน นักศึกษาได้เข้าใจถึงพื้นฐานการวางแผนการเงิน ความรู้ที่จะสื่อออกไปต้องสามารถเข้าถึงได้ง่าย ไม่ซับซ้อน และสามารถอาศัยเทคโนโลยีในการนำเสนอ การร่วมมือกับหน่วยงานกำกับดูแลหรือบุคคลที่มีชื่อเสียงก็สามารถช่วยให้เข้าถึงกลุ่มคนได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ นักวางแผนการเงินสามารถรวมกลุ่มกันทำกิจกรรมอาสาทั้งในเรื่องของการให้ความรู้และสร้างแผนการเงิน เพื่อให้กลุ่มคนที่ยังมีปัญหาหรือมีความเข้าใจด้านการเงินไม่ดีพอ สามารถบริหารจัดการด้านการเงินได้เหมาะสมมากขึ้น

ผู้ร่วมอภิปรายวัดความสำเร็จของอาชีพนักวางแผนการเงินอย่างไร

ความสำเร็จในอาชีพนักวางแผนการเงินอาจมองได้ 3 ระดับ ระดับแรกเป็นการวัดตามสินทรัพย์ภายใต้การบริหารโดยรวม (AUM) ของบริษัทเราเมื่อเทียบกับขนาดของตลาด การวัดแบบนี้จะช่วยให้มองเห็นว่าเรามีส่วนแบ่งการตลาดเท่าไร การเติบโตในแต่ละปีของเราขยายตัวหรือหดตัว ระดับที่สองเป็นการวัดจากจำนวนเงินที่ผู้รับคำปรึกษาให้เราบริหารเทียบกับจำนวนเงินที่มีทั้งหมด แน่นอนว่าผู้รับคำปรึกษาไม่ได้ให้เราบริหารเงินทั้งหมดที่มีอยู่ การวัดสัดส่วนจำนวนเงินที่ผู้รับคำปรึกษาให้เราบริหารบอกเป็นนัยถึงความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์ระหว่างนักวางแผนการเงินกับผู้รับคำปรึกษา และการบริหารจัดการทั้งในเรื่องของการสร้างการปกป้อง การสะสม และการส่งต่อความมั่งคั่งเป็นอย่างดี สามารถส่งผลกระทบต่อผู้รับคำปรึกษาและครอบครัว ระดับที่สามเป็นการวัดที่ไม่เกี่ยวข้องกับตัวเงิน เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดของความสำเร็จคือ การสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาว และการสร้างผลกระทบในด้านบวกตลอดทั้งชีวิตที่ช่วยเปลี่ยนแปลงให้ผู้รับคำปรึกษามีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น เป็นการแสดงคุณค่าและการวัดความสำเร็จของการวางแผนการเงินที่มีความหมายต่อทั้งตัวเราและผู้รับคำปรึกษา 





วิทยากร:

- คุณชนิดา สิลานันท์กุล ที่ปรึกษากฎหมายและทนายความ บริษัท เบเคอร์ แมค เคนซี

สรุปความโดย

- ดร. ชาดิชาย มีสุขโข CFP®

ทรัสต์ เกิดจากการที่ผู้ก่อตั้งทรัสต์ (เจ้าของทรัพย์สิน) เข้าทำสัญญากับ Trustee ให้เข้ามาดูแลทรัพย์สินและถือกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน ไม่ใช่เพื่อประโยชน์ของ Trustee เอง แต่เพื่อผู้รับประโยชน์ตามที่เจ้าของทรัพย์สินระบุไว้

อาจเปรียบเทียบได้ว่า ทรัสต์มีลักษณะคล้ายกับกรรมธรรม์ประกันภัยที่มีบริษัทประกันทำหน้าที่เป็น Trustee โดยเจ้าของกรรมธรรม์ได้มีการกำหนดผู้รับผลประโยชน์ไว้

ผู้ก่อตั้งทรัสต์ เรียกว่า Settlor (หรือ Grantor ในประเทศอเมริกา) ต้องมีการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้แก่ Trustee ทำให้ Trustee เป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์ที่แท้จริงเพื่อบริหารจัดการทรัพย์สินให้แก่ผู้รับผลประโยชน์ (Beneficiaries) ตามที่ได้ตกลงทำสัญญากัน ซึ่ง Settlor อาจเป็นผู้รับผลประโยชน์เองหรือนำสมาชิกในครอบครัว มาเป็นผู้รับประโยชน์ด้วยก็ได้

ทรัสต์ สามารถแบ่งได้เป็นหลายประเภท เช่น

ทรัสต์ที่เพิกถอนได้ (Revocable Trust) หมายถึง สัญญาที่มีการยกเลิกได้ตลอดเวลา และเมื่อยกเลิกแล้ว ทรัพย์สินและเงินได้ของทรัสต์จะกลับคืนสู่ผู้ก่อตั้ง

ทรัสต์ที่เพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable Trust) ซึ่งมักจะเกิดจากกลุ่มบุคคลที่ต้องการปกป้องทรัพย์สินบางอย่างเป็นมรดกให้ลูกหลานได้เก็บเกี่ยวผลประโยชน์เท่านั้น โดยไม่ต้องการให้ทรัพย์สินเปลี่ยนมือ และต้องการรักษาอำนาจการควบคุมไว้

Discretionary Trust ซึ่ง Trustee มีดุลพินิจในการจัดสรรทรัพย์สินและเงินได้จากทรัสต์ให้แก่ผู้รับผลประโยชน์

Non-Discretionary / Fixed Trust ซึ่ง Trustee ต้องแจกจ่ายผลประโยชน์ตามที่กำหนดไว้ในสัญญา เช่น ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (REIT) ที่มีการจ่ายผลประโยชน์ตามสัดส่วนการลงทุน

ตราสารจัดตั้งทรัสต์ (Trust Deed) ระบุประเด็นสำคัญหลายอย่าง เช่น ผู้ก่อตั้ง Trustee และผู้รับผลประโยชน์จาก Trustee เจตนาในการก่อตั้งและประเภทของทรัสต์ รวมถึงอายุของสัญญา ซึ่งข้อจำกัดของอายุสัญญานั้นอาจแตกต่างกันตามกฎหมายในแต่ละประเทศ เช่น ประเทศสิงคโปร์ กำหนดให้ Trust มีอายุยาวนานได้สูงสุด 100 ปีเท่านั้น ขณะที่บางประเทศอาจไม่กำหนดข้อจำกัดของอายุสัญญา

นอกจาก Trust Deed แล้ว เอกสารที่สำคัญอีกอย่างที่เกี่ยวข้องคือ หนังสือแสดงความประสงค์ของผู้ก่อตั้งทรัสต์ (Letter of Wishes) ซึ่งเป็นเอกสารที่ผู้ก่อตั้งทรัสต์มีถึง Trustee เพื่อให้ทราบถึงความประสงค์ของผู้ก่อตั้งทรัสต์ ในการดำเนินการต่างๆ โดย Letter of Wishes ไม่มีผลผูกพันตามกฎหมาย และไม่มีผลผูกพันให้ Trustee ต้องปฏิบัติตาม แต่เพื่อให้ Trustee ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินการโดยยังคงความยืดหยุ่นไว้ ซึ่ง Trustee มักจะให้เคารพต่อ Letter of Wishes ถึงแม้ว่าไม่มีผลผูกพันตามกฎหมายก็ตาม

ประเด็นที่ควรพิจารณาในการวางแผนการจัดการทรัพย์สิน ได้แก่

ประเด็นที่ไม่เกี่ยวข้องกับภาษี ประกอบด้วย วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งทรัสต์ เช่น ต้องการให้ความช่วยเหลือทางการเงินกับผู้รับ

ผลประโยชน์ ต้องการให้การกุศล ต้องการเป็นมรดกให้ครอบครัว ต้องการปกป้องทรัพย์สินจากการฟ้องร้อง การล้มละลาย รวมถึงการพิจารณาลักษณะทรัพย์สินที่เอื้อและไม่เอื้อต่อการก่อตั้งทรัสต์

ตัวอย่างข้อดีของการจัดตั้งทรัสต์สำหรับเป้าหมายในการจัดการมรดก คือ การที่ผู้รับมรดกไม่ต้องขอคำสั่งศาลในการโอนทรัพย์สิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าผู้ก่อตั้งมีทรัพย์สินในหลายประเทศ การต้องไปขอคำสั่งศาลที่ประเทศต่างๆ นั้นอาจยุ่งยาก เช่น ทรัพย์สินลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ที่ฮ่องกงอาจเป็นหุ้นของบริษัทจดทะเบียนที่หมู่เกาะ Cayman ก็เป็นได้

ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับภาษี ประกอบด้วย เรื่องภาษีมรดก การแจกจ่ายผลประโยชน์จากกองทรัสต์ สถานะทางภาษีของผู้รับผลประโยชน์ และหน้าที่ในการรายงานภาษี

ปัจจุบัน ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ห้ามการจัดตั้งทรัสต์ขึ้นในประเทศไทย เว้นแต่ จะเป็นการจัดตั้งเพื่ออุทธรณ์ในตลาดหุ้น แต่ในต่างประเทศมีการจัดตั้งได้ ทำให้ผู้ที่มีทรัพย์สินในประเทศไทยมีโอกาสที่จะโอนทรัพย์สินไปต่างประเทศเพื่อก่อตั้งทรัสต์ แต่มีข้อจำกัดตามกฎหมายไทย เช่น การโอนเงินสดในประเทศไทยไปยัง Trustee โดยตรงจะต้องขออนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทย และการโอนหุ้นของบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทยให้แก่ Trustee หรือบริษัทต่างประเทศจะมีข้อจำกัดการถือหุ้นของคนต่างด้าว และข้อจำกัดในการถือครองที่ดิน

ด้วยเหตุนี้ สมาคมบริษัทหลักทรัพย์ธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารพาณิชย์ จึงได้ร่วมกันเสนอต่อรัฐบาลให้มี พ.ร.บ. ทรัสต์ เพื่อการจัดการทรัพย์สินส่วนบุคคล ซึ่งในขณะนี้ คณะรัฐมนตรีได้เห็นชอบในหลักการแล้ว กำลังรอการพิจารณาในชั้นกฤษฎีกาและสภานิติบัญญัติแห่งชาติต่อไป

เกี่ยวกับ ร่าง พ.ร.บ. ที่อยู่ในกระบวนการนั้น การกำหนดทรัพย์สินที่สามารถโอนให้ทรัสต์ได้ยังคงเปิดกว้าง อาจจะไม่มีการกำหนดประเภท หรือแรกเริ่มอาจจะจำกัดเป็น

Financial Asset ก่อน เนื่องจากเป็นเรื่องใหม่มากสำหรับประเทศไทย โดยที่ต้องพิจารณาเรื่องความพร้อมของ Trustee ประกอบด้วย

ส่วนผู้ที่จะเป็น Trustee กำหนดให้จะต้องมี License ที่เห็นชอบโดยสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. ซึ่งอาจจะเป็นบริษัทลูกของธนาคารพาณิชย์ หรือบริษัทหลักทรัพย์ และอาจมีการอนุญาตให้ไม่จำเป็นต้องถือหุ้นถึง 99% เพื่อเปิดโอกาสให้หา Partners ในการทำธุรกิจ Trustee ได้ โดยกฎหมายได้ระบุไว้ว่าเงื่อนไขต่างๆ สำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. สามารถประกาศเพิ่มเติมได้ในอนาคต

ประเด็นเรื่องการเสียภาษี ยังคงต้องมีการหารือเพิ่มเติมกับกรมสรรพากร แต่ในทางปฏิบัติ โดยทั่วไปแล้ว เป็นไปได้ 3 รูปแบบ คือ

แบบที่ 1 การกำหนดให้ทรัสต์เป็นหน่วยภาษี ซึ่งจะต้องระบุให้ชัดเจนว่า หน่วยภาษีนั้นจะเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล และอาจจะต้องพิจารณาเรื่องความเป็นธรรมในกรณีที่ Settlor เป็นนิติบุคคล และ Beneficiary เป็นบุคคลธรรมดา รูปแบบนี้เป็นแนวทางที่รัฐบาลมักจะเห็นชอบเนื่องจากความโปร่งใส โดยผู้ที่เหมาะสมในการรับผิดชอบเรื่องการชำระภาษีคือ Trustee เนื่องจากมีข้อมูลทั้งหมดเกี่ยวกับผลประโยชน์ของทรัพย์สิน ส่งผลให้ Trustee ต้องมีความพร้อมในเรื่องนี้ด้วย

แบบที่ 2 ไม่ถือว่าทรัสต์เป็นหน่วยภาษี จะเก็บภาษีจากผู้รับประโยชน์เมื่อได้รับการแจกจ่ายผลประโยชน์จากกองทรัสต์ โดยการแจกจ่ายผลประโยชน์จะต้องหักภาษี ณ ที่จ่าย ซึ่งภาษีหัก ณ ที่จ่ายสามารถเครดิตภาษีได้สำหรับผู้รับประโยชน์ แต่อาจก่อให้เกิด Tax Deferral หรือการเลื่อนชำระภาษีไปเรื่อยๆ ได้ ตราบใดที่ทรัสต์ไม่ได้มีการแจกจ่ายผลประโยชน์

แบบที่ 3 คือ ทรัสต์ไม่มีสถานะเป็นหน่วยภาษี (Pass-through entity) ผู้รับประโยชน์มีหน้าที่เสียภาษีเงินได้สำหรับผลประโยชน์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากกองทรัสต์ตามสัดส่วนของตนเอง ผู้รับประโยชน์เสียภาษีเงินได้ตามสถานะของตนเอง (บุคคลธรรมดา/นิติบุคคล) ไม่จัดเก็บภาษีจากการแจกจ่ายผลประโยชน์ (เพื่อมิให้เกิดภาษีซ้ำซ้อน)

ในปัจจุบันเนื่องจากทรัสต์ยังไม่มีกฎหมายรองรับ ทำให้มีการจัดตั้ง Family Holding Company เพื่อบริหารจัดการทรัพย์สิน และบริษัทเหล่านี้อาจต้องมีการเปลี่ยนรูปแบบเป็นทรัสต์ได้เมื่อกฎหมายเสร็จสมบูรณ์

ร่าง พ.ร.บ. จึงได้มีการระบุว่า Settlor สามารถเป็นบริษัทจำกัดได้ ซึ่งเป็นเรื่องพิเศษมากเพราะส่วนใหญ่ในต่างประเทศ ผู้ก่อตั้งจะต้องเป็นบุคคลธรรมดาเท่านั้น อย่างไรก็ตาม หากมีการนำไปใช้ในทางที่ผิดวัตถุประสงค์อาจทำให้สัญญาเป็นโมฆะได้ ส่วนกรรมการโอนทรัพย์สิน โดยทั่วไปนั้นต้องเสียภาษี แต่รัฐบาลหรือกรมสรรพากร อาจออกกฎหมายมาลดหรือยกเว้นภาษีเพื่อเป็นการส่งเสริม

จากกรณีศึกษา พบว่าการจัดตั้งทรัสต์ส่วนใหญ่ไม่ใช่เหตุผลทางภาษี แต่เป็นการส่งต่อธุรกิจหรือการจัดการมรดก เช่น เจ้าของทรัพย์สินเป็นผู้ประกอบธุรกิจหลักโดยที่ครอบครัวไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้อง จึงมีการจัดตั้งทรัสต์เพื่อเป็นการรวบรวมอำนาจในการบริหารจัดการแล้วแจกจ่ายผลประโยชน์ให้กับสมาชิกในครอบครัว โดยป้องกันไม่ให้ทรัพย์สินกระจายออกไปจากการขายหุ้นหรือทรัพย์สิน หรืออาจให้ทรัสต์เป็นเครื่องมือในการบริหารกองทุนเพื่อสมาชิกในครอบครัวและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อต้องการความโปร่งใส





ผู้ร่วมอภิปราย:

- **ดร. ธัชกร เตียตระกูล** หัวหน้าฝ่ายที่ปรึกษาการลงทุนส่วนบุคคลและการลงทุนหลักทรัพย์ต่างประเทศ บริษัทหลักทรัพย์ ทยวนต้า (ประเทศไทย) จำกัด
- **คุณวีระอนงค์ จิระนคร ภูตระกูล** รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบุคคลธนกิจ ธนาคารซีทีบีแบงก์ ประเทศไทย
- **คุณปริชญ์ พานิชภักดิ์** กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัทหลักทรัพย์ ซี แอล เอส เอ (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้ดำเนินการอภิปราย:

- **คุณณัฐพงษ์ อภินันท์กุล** กรรมการ สมาคมนักวางแผนการเงินไทย
- สรุปความ โดย
- **คุณเสกสรร ไตวิวัฒน์ CFP®**

สถานการณ์การลงทุนปัจจุบันมีความผันผวนมากขึ้น มีปัจจัยเสี่ยงเกิดขึ้นมากมาย เช่น นโยบายสงครามการค้า ค่าเงินตลาดเกิดใหม่ การขึ้นดอกเบี้ยของ FED, US bond Yield ที่เพิ่มขึ้น และปัจจัยที่น่ากลัวที่สุด ที่ให้ความเห็นเป็นเสี่ยงเดียวกันคือ ทรัมป์ แล้วในสถานการณ์แบบนี้ การลงทุนในต่างประเทศ ยังน่าสนใจอยู่หรือไม่

คุณปริชญ์ เชื้อเรื่องการกระจายความเสี่ยง ยิ่งในสถานะที่คาดการณ์ผลตอบแทนยากขึ้นเรื่อยๆ เช่นนี้

“ปัญหาที่เกิดขึ้นคือ ความไม่พอใจเรื่องทุนนิยม ที่ความมั่งคั่งกระจุกตัว เราเริ่มเห็นแนวทางผู้นำโลกที่มองเรื่องนี้แตกต่างจากเดิม เริ่มมีนโยบายการเมืองใหม่ๆ ที่แตกต่างไปจากแต่ก่อน ทำให้นักวิเคราะห์คาดการณ์ยากขึ้น”

คุณปริชญ์ จึงมองว่าการไปลงทุนต่างประเทศ เป็นกลยุทธ์ที่จำเป็นต้องมี แม้ประเทศไทยตอนนี้จะมีเสถียรภาพมากก็ตาม

สำหรับภูมิภาคที่น่าสนใจ คุณปริชญ์มองว่าสหรัฐน่าสนใจ ปัจจุบันโมเดลการลงทุนใหม่ๆ ไม่สนใจภูมิภาค ไม่ดูรายประเทศ แต่สนใจ sector base



เช่น developed market sector, emerging market sector, technology sector เป็นต้น

“ในตลาดที่โคคดีมากๆ อย่างอินเดีย พอมีปัญหาจะทำให้เรามองเห็นหุ้น หรือ sector ที่โดดเด่นได้ง่ายขึ้น”

ด้าน**กฎระเบียบ ข้อกฎหมาย** ของการพนักการลงทุนไปยังต่างประเทศ **ดร.ธัชกร** อธิบายว่าปัจจุบันง่ายขึ้นมาก กฎหมายเปิดช่องไว้มาก เช่น ลงทุนผ่านกองทุนรวมเพื่อลงทุน

ในต่างประเทศ (FIF) ของ บลจ.

ต่างๆ หรือใช้บริการ บล. ซึ่งพาไป

ลงทุนตรงในหุ้นรายตัว ในธนบัตร

หรือกองทุนรวมในต่างประเทศ

ซึ่งเรื่องภาษีของการลงทุน

โดยตรงที่เกิดขึ้นในต่างประเทศ

ก็ขึ้นอยู่กับประเทศที่ไปลงทุน

สำหรับการเสียภาษีเงินได้ในไทย

ขึ้นอยู่กับการนำเงินได้นั้นกลับ

เข้ามาในประเทศเมื่อใด หากนำ

เงินได้กลับเข้ามาหลังจากปีปฏิทินที่เกิดเงินได้

ก็ไม่มีภาระภาษีในไทย

ส่วนเรื่อง**ค่าธรรมเนียมค่าบริการ**จะมีความซับซ้อนและรายละเอียดมากกว่าการลงทุนในไทย ซึ่งนักลงทุนไทยคุ้นเคยกับค่าธรรมเนียมที่ไม่สูงมากนัก แต่การไปลงทุนต่างประเทศจะมีค่าใช้จ่ายต่างๆ มากขึ้น เช่น

ค่า custodian fee ที่นักลงทุนไทยไม่คุ้นเคย หรือค่าโอนเงิน เช่น การโอนเงินไปเวียดนาม อาจจะคิดเป็นจำนวนร้อยละของเงินที่โอน ไม่ใช่คิดต่อการโอนเป็นครั้ง ดังนั้น ต้องศึกษาเรื่องค่าธรรมเนียมต่างๆ ให้ดี อีกประเด็นที่ควรระมัดระวังสำหรับการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศคือ เรื่องการจัดการมรดก เนื่องจากใช้เวลาค่อนข้างนานในการรับรองเอกสารทางกฎหมายในกรณีที่เจ้าทรัพย์เสียชีวิต และทายาทต้องการอ้างสิทธิในสินทรัพย์ลงทุนของเจ้าทรัพย์ นักลงทุนสามารถพิจารณาการจัดตั้งทรัสต์หรือการใช้บัญชีร่วม

ในด้านการรายงานการทำธุรกรรม มี 2 รูปแบบ คือ บริษัทหลักทรัพย์ (บล.) หรือบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน (บลจ.) จะเป็นคนทำรายงานส่งธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) แทนนักลงทุน ส่วนนักลงทุนที่เป็น qualify investor ธปท. เปิดให้ลงทุนผ่านสถาบันไทย หรือไปลงทุนตรงเองก็ได้ นักลงทุนมีหน้าที่ทำรายงานเป็นรายไตรมาสส่ง แต่ถ้าเป็นผู้ที่มี wealth สูง มักจะมีบิล. คอยให้บริการ

คุณวีระอนงค์ อธิบายว่าการอนุญาตให้ตัวแทนสามารถให้บริการด้านลงทุนในต่างประเทศได้ ถือเป็น การเปิดโลกให้นักลงทุนไทย สิ่งสำคัญคือ ทำให้เกิดการลงทุนในต่างประเทศที่หลากหลาย ซึ่งก่อนหน้านี้มีเพียง FIF เท่านั้น ซึ่งมีข้อจำกัดและไม่น้อย หลังอนุญาต ทำให้มีทางเลือก



มากมาย สามารถไปลงทุนในสกุลเงินนั้นๆ ได้โดยตรง และเมื่อมีทางเลือกมากขึ้น การบริหารในรูปแบบพอร์ตการลงทุนจึงมีความสำคัญมากขึ้น โดยเฉพาะการลงทุนระยะยาว การทำแบบ total diversification เหมาะสมที่สุด

นอกจากนี้ คุณวีระอนงค์ยังเสริมอีกว่า ในเรื่องการรายงาน นอกจากรายงานกับ ธปท. แล้ว ยังมีเรื่อง FATCA และอื่นๆ ที่นักลงทุนไม่ถนัด ถ้าใช้บริการผ่านสถาบันจะมีการดูแลเรื่องต่างๆ เหล่านี้ให้

“ในวันที่เราเริ่มต้น ควรเริ่มผ่านสถาบันจะดีกว่าไปลงทุนเอง เพราะกฎหมายต่างๆ ในต่างประเทศ มีความแตกต่างและยุ่งยากมาก”

คุณปริญญา เล่าว่าช่วง 3 - 5 ปีหลัง เริ่มมีนักลงทุนไทยทั้งบุคคลและบริษัทขนาดใหญ่ สนใจไปลงทุนต่างประเทศมากขึ้น และนักลงทุนจีนก็มาลงทุนในไทยมากขึ้น เกิดการหาพันธมิตร เพื่อจะลงทุนในประเทศไทย

ดร. ธัชกร มองเรื่องการไปลงทุนในต่างประเทศคือ diversification ที่เป็นส่วนสำคัญใน asset allocation ถ้าไม่ใช่ผู้ชำนาญจริงๆ ไม่แนะนำให้เป็นการลงทุนระยะสั้นมากๆ ถือว่าเสี่ยงมาก และสถาบันที่ดูแลนักลงทุนกลุ่มนี้ที่มีเครือข่ายต่างประเทศ ก็จะพยายามใช้ความเชี่ยวชาญของพันธมิตรในประเทศนั้นๆ เพราะเชื่อว่าข้อมูลที่ดีพอสำคัญอย่างมาก และนอกจากกำไรขาดทุนจากทรัพย์สินที่ไปลงทุนแล้ว ยังมีกำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งนักลงทุนไทยต้องมองให้ลึกขึ้น โดยเฉพาะอัตราแลกเปลี่ยนระยะสั้นๆ มีความเสี่ยงสูง และอาจจะมีต้นทุนในการซื้อขายสูงด้วย ควรมองเป้าหมายระยะยาวด้วย diversification และ asset allocation



การที่จะพาลูกค้าไปลงทุนต่างประเทศของสถาบัน คุณวีระอนงค์เล่าว่าจะต้องมีพันธมิตร จำเป็นต้องคัดสรร และมีทางเลือกให้ครบ ทั้งในแง่ asset และกองทุน และสำคัญคือ สถาบันต้องมองภาพรวมของพอร์ตลูกค้า การใช้ tools ต่างๆ จะช่วยให้เห็นว่า asset allocation ไปทางไหน แบบไหน และ tools ที่ดีควรตอบโจทย์ได้มากขึ้น ไม่ใช่แค่ระยะยาว แต่สามารถ support แผนเฉพาะส่วนหรือเป้าหมายย่อยๆ ของลูกค้าได้

“สถาบันจำเป็นต้องหาพันธมิตรที่เชี่ยวชาญ บุคลากรต้องมีความพร้อม มีความรู้ ความสามารถ ไม่ใช่แค่เชี่ยวชาญการขาย และต้องให้ความสำคัญกับ ethic”

คุณปริญญา ยอมรับว่าเมื่อมี FinTech ในรูปแบบปัจจุบัน อุตสาหกรรมการเงินได้รับผลกระทบอย่างชัดเจน มีการใช้ algorithm มากขึ้น ข้อมูลที่ถูกป้อนเข้าไปโดยคนกำหนดเกณฑ์ต่างๆ ข้อมูลถูกย่อยประมวล เครื่องมือจะเรียนรู้ไปเรื่อยๆ เมื่อมีการประมวลข้อมูลที่เข้ามาเรื่อยๆ ตอนนี้การลงทุนระยะสั้นๆ ถ้าลงทุนเองจะยากขึ้น เพราะคนมีอารมณ์ และสู้ความไวของระบบไม่ได้

อนาคต การใช้บล็อกเชน (Blockchain) และดิจิทัล จะมีส่วนต่อการลงทุนมากขึ้น และมีความหลากหลาย ไม่จำกัดเฉพาะตลาดหุ้น หรือสิ่งที่เห็นอยู่ในวันนี้ โดยเฉพาะสิ่งที่น่ากังวลคือ สินทรัพย์ต่างๆ ไปในทิศทางเดียวกัน เป็นเรื่องที่น่าคิด

“เมื่อการพัฒนาไปเร็วมาก เกณฑ์ปัจจุบันที่ตามไม่ทันโปรแกรม ทำให้เกิดลึกลับ เพราะมันเร็วมาก สิ่งที่เกิดขึ้น คือ strategy หรือการทำผิดกฎ ด้วยวัตถุประสงค์สี่เทา”

ช่วงท้ายวิทยากรทั้ง 3 ท่าน ฝากข้อคิดไว้ว่า

ควรให้ความสำคัญกับงานวิจัยที่เป็นโกลด์สแตนด์ดาร์ด และควรอ่านข้อมูล และงานวิจัยจากต้นทาง อย่าอ่านจากตัวกลาง เพราะไม่รู้ว่ามีข้อมูลถูกแปลงแต่งเติมแค่ไหน การไปลงทุนต่างประเทศ จำเป็นต้องรู้ให้ลึก รู้จริง ในการแนะนำลูกค้า นักวางแผนการเงิน CFP ควรต้องทำการบ้านให้มาก ถ้าไม่รู้ก็ต้องหาข้อมูลให้รู้จริงว่าลูกค้าต้องการอะไร อะไรที่เหมาะสมหรือไม่เหมาะสม หลักสำคัญของการแนะนำลูกค้าคือ ลูกค้าต้อง win

Case Study for Independent Financial Planner



ผู้ร่วมอภิปราย:

- คุณเจษฎา สุขทิศ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร FINNOMENA และนายกสมาคมฟินเทคประเทศไทย
- คุณนโรดม วาณิชชฤดี ที่ปรึกษาคณะกรรมการบริษัท พอสสิเบิลเวลท์ แอดไวเซอร์ เซอร์วิส จำกัด
- คุณศักดิ์ดา สรรพปัญญาวงศ์ นักวางแผนการเงิน CFP® และผู้ร่วมก่อตั้ง Avenger Planner
- คุณสุจารี จันทร์สว่าง กรรมการผู้จัดการ บริษัทหลักทรัพย์นายหน้าซื้อขายหน่วยลงทุน เวลท์ รีพับลิค จำกัด

ผู้ดำเนินการอภิปราย

- คุณสุวภา เจริญยิ่ง อุปนายก สมาคมนักวางแผนการเงินไทย
- สรุปความ โดย
- คุณพิชญา ชุันททรัพย์ CFP®
 - คุณอรพรรณ บัวประทุม CFP®

การทำอาชีพนักวางแผนการเงิน หรือที่ปรึกษาการเงิน และเก็บเงินค่าปรึกษาจากลูกค้านั้น เป็นเรื่องท้าทาย เพราะลูกค้าส่วนใหญ่ไม่พร้อมจ่ายเงินค่าคำปรึกษา การอภิปรายในหัวข้อนี้จะได้เรียนรู้ประสบการณ์จากผู้ร่วมอภิปราย 4 ท่านที่ไม่ได้ทำงานในสถาบันการเงิน แต่สามารถประสบความสำเร็จและมีรายได้จากการให้บริการปรึกษาการเงิน

คุณเจษฎา สุขทิศ ก่อนที่จะจัดตั้งบริษัทของตนเอง เคยทำงานในสายจัดการกองทุนมาโดยตลอด เมื่อมาถึงจุดหนึ่ง มองเห็นโอกาสในตลาด โดยเฉพาะนักลงทุนจำนวนมาก ยังเข้าไม่ถึงบริการการวางแผนทางการเงิน จึงจัดตั้ง FINNOMENA ขึ้นมา โดยจดทะเบียนเป็นบริษัทหลักทรัพย์นายหน้าซื้อขายหน่วยลงทุน (บลน.) ทำให้สามารถเป็นนายหน้าที่จัดจำหน่ายกองทุนรวมได้ โดยสร้างระบบ Fund Supermart และทำระบบ Omnibus Account ซึ่งจะทำให้ลูกค้าสามารถซื้อขายกองทุนได้หลาย บลจ. ได้โดยเซ็นเอกสารเพียงชุดเดียว นอกจากนี้ FINNOMENA ยังมีโมเดลการลงทุนแนะนำ และสามารถซื้อขายได้หลายวิธี ในเร็ว ๆ นี้ลูกค้าจะสามารถเปิดบัญชีผ่าน Application โดยไม่ต้องใช้กระดาษ



อีกต่อไป ปัจจุบันมีลูกค้าที่เปิดบัญชี 4,000 กว่าราย และมีทรัพย์สินภายใต้การดูแลประมาณ 5,500 ล้านบาท

สิ่งที่ FINNOMENA ให้ความสำคัญมี 3 อย่าง ได้แก่

1. Content ให้ความรู้ผ่าน Multi Media Platform และอัปเดตเรื่องการลงทุนผ่านช่องทาง Live ต่างๆ ซึ่งมีคนเข้าถึง Content ของ FINNOMENA มากกว่าล้านคนทุกสัปดาห์ทำให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น และจากการสำรวจพบว่า FINNOMENA ถือเป็นแบรนด์ที่นักลงทุนอยากลองมาใช้บริการปรึกษาการลงทุน จัดพอร์ตการลงทุน

2. Investment Platform สามารถส่งคำสั่งซื้อขายได้หลากหลายรูปแบบ ทั้งแบบส่งเอกสารผ่านโทรศัพท์ และส่งผ่านระบบออนไลน์

3. Advice ที่เป็นอิสระจากผู้ออกตราสารเนื่องจาก ไม่ได้เป็นผู้ออกตราสารเอง ทำให้มีอิสระในการเลือก ยกตัวอย่าง เช่น IPO ตัวใหม่ เป็นกองทุนหรือเป็นอะไร

ก็มองไปที่ตัว Product จริงๆ ว่าดีหรือไม่ดี และให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้อย่างเป็นกลางที่สุด

ในอนาคตจะพัฒนาให้สามารถแนะนำได้ทั้งกองทุนรวม หุ้น (Social Trading Platform) Peer to Peer Lending และประกันชีวิต

FINNOMENA มีการแบ่งระดับการบริการลูกค้า อย่างนักลงทุนที่มีพอร์ตหลักหลาย

ร้อยล้าน เรียกว่า FPB หรือ FINNOMENA Private Banking กลุ่มนี้เราจะต้องเข้าไปพบ และช่วย ออกแบบพอร์ตการลงทุนแบบเฉพาะให้ได้ มี Report ดูทาง Application ได้ หากเป็นกลุ่ม ลูกค้ำที่มีพอร์ต 3-10 ล้านบาท จะใช้ทั้ง เทคโนโลยีและคนช่วยกันดูแล โดยจะโทรศัพท์ ติดต่อลูกค้าเดือนละ 1-2 ครั้ง เพื่อทำการปรับ พอร์ต ส่วนกลุ่ม Mass ที่มียอดเงินลงทุนน้อย ลงมา จะบริการผ่านช่องทางออนไลน์เป็นหลัก

ปัจจุบัน บริษัทเปิดรับ Independent Investment Planner โดยสามารถใช้ Platform การจัดพอร์ตการลงทุนตาม Model ที่ Investment Committee กำหนด เพื่อดูแล ลูกค้าของตนเองได้

FINNOMENA เป็น Fintech Startup ทำให้ ต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง และต้องระดมทุน จาก Venture Capital ปัจจุบันมีทีมงานรวมกัน กว่า 70 คน เฉพาะสายเทคโนโลยีมีมากกว่า 20 คน ค่าแรงสูงมาก รวมแล้วสูงกว่า 7 หลัก ต่อเดือน ตอนนี้อยู่ไม่ถึงจุดที่มี Economy of Scale ซึ่งยังต้องสู้ต่ออีกมาก

ปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ประสบความสำเร็จคือ ต้องสร้าง Culture ให้ 70 คนตื่นตอนเช้าแล้วอยาก มาทำงาน แล้วไม่มีความรู้สึก TGIF (Thanks God It's Friday) จะมีแต่ Thanks God It's Monday

อีกประเด็นคือ Reality จาก ประสบการณ์ทำงานในองค์กร บางครั้งเราพูดความจริงกันไม่ได้ แต่ความจริงคือความจริง อย่างเช่น งานอันนี้ ออกมาไม่ได้ มันคือความจริง วันนี้คุณมาสาย มีคน 20 คน รอคุณมาครึ่งชั่วโมง นี่ก็คือ ความจริง เวลาเราประชุมเราต้องแยกให้ออก ระหว่าง R สองตัวคือ Reality กับ Relationship เราจะพูดว่า Reality ถ้าเราคำนึงถึงความสัมพันธ์ แคร่กัน แต่วันนี้เราเอาความจริงมาพูดเพื่อจะ ทำให้ทุกอย่างเดินหน้าไปข้างหน้าได้

คุณสุจารี จันทรสว่าง บลน. เวลท์ รีพับลิค จำกัด เปิดให้บริการเดือนสิงหาคม 2560 จุดเด่น คือประสบการณ์ของผู้บริหาร โดยผู้ร่วมก่อตั้ง เคยทำงานกับบริษัทหลักทรัพย์ จัดการกองทุน (บลจ.) มามากกว่า 20 ปี ปัจจุบัน บลน. เวลท์ รีพับลิค จำกัด มีพนักงาน 5 คน ดูแลลูกค้าประมาณ 100 กว่าราย ยอดเงิน ลงทุนรวม 3,000 ล้านบาท

โมเดลธุรกิจชัดเจน เน้นกลุ่มลูกค้า High Net Worth (HNW) เป็นหลัก ในแง่โครงสร้าง ผู้ถือหุ้น คุณสุจารีเป็น Founder โดยบริษัท มีทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท เป็นระบบเปิด

เผยชื่อหรือ Selling Agent ซึ่งจะมีความซับซ้อนน้อยกว่าระบบ Omnibus และ เนื่องจากธุรกิจนี้ Margin ต่ำมาก ดังนั้น เรื่องคนเป็นเรื่องใหญ่ อะไรที่ไม่ดีต้องตัดออก ข้อดีของการทำงานที่ บลจ. ที่เป็น Joint Venture กับต่างประเทศ ทำให้รู้หลักเกณฑ์ และวิธีการทำงาน สวมวิญญาณ Startup ทำทุกอย่าง ตั้งแต่ แม่บ้าน ถึง MD เพราะ ตอนนี้เป็นเจ้าของธุรกิจ มีความสุขจากการทำงานที่แท้จริง

บลน. เวลท์ รีพับลิค จำกัด มีจุดเด่นในเรื่องการลงทุนในต่างประเทศ และการลงทุนที่หลากหลาย จากประสบการณ์การทำงานกับ บลจ.ต่างประเทศมาตลอด ทำให้รู้วิธีการทำงานของต่างชาติ และได้คุยกับ Fund Manager โดยตรง เมื่อมาทำ บลน. เวลาทำ due diligence กอง ก็จะไปฟังเองทุกครั้ง ตอนนี่ Fund Manager เมืองนอกมีจำนวนมาก เมื่อก่อนขายครั้งเดียวก็จบกันไป แต่ทุกวันนี้ นักลงทุนไทย สนใจลงทุนเพิ่มมากขึ้น บางกองทุนขายได้เป็นแสนล้านบาท

ส่วนใหญ่ลูกค้าที่ดูแลอยู่ เน้นการลงทุนระยะยาว จึงเน้นการลงทุนในหุ้นเป็น หลัก เช่น กองทุน Global Equity Fund ซึ่งเมื่อก่อนมี Aberdeen แต่ปัจจุบัน มีหลาย เจ้ามากขึ้น ทุกวันนี้ กองทุนชั้นนำอย่าง Wellington JPMorgan ซึ่งเป็น Global Firm ที่ใหญ่มาก บินมาตลอด หน้าที่คือเข้าไปรับฟัง และดูรายละเอียดกองทุน เปรียบ เทียบ และนำเสนอให้ลูกค้า

ลูกค้าของบริษัทเป็น HNW เวลาที่คุยกับลูกค้าครั้งแรก จะคุยว่าเงินก้อนนี้แบ่ง มา ลูกค้าระดับพันล้านอาจแบ่งมาแค่ 30 ล้านบาท ก็เป็นแค่เงินส่วนหนึ่งของลูกค้า ดังนั้น ในเรื่องความผันผวนตรงนี้ ถ้ากลุ่มลูกค้าเป็น HNW มันจะไม่ได้เป็นประเด็น มากนัก แต่ก็ต้องมีการสื่อสารผ่านช่องทางไลน์ โทรศัพท์ สามารถสื่อสารกับลูกค้า ได้ตลอด เพราะจำนวนลูกค้าไม่ได้มีมาก ทำให้มีความใกล้ชิดกัน

หลักสำคัญของธุรกิจคือ การเป็น RM (Relationship Manager) ที่ดี ลูกค้าจะมาก็เพราะเรา ลูกค้าจะไปก็เพราะเรา และตรงนี้เป็น จุดแข็งหลายๆ ของบริษัท

เข้าใจว่าหลายท่านเป็นนักวางแผนการเงิน การที่จะเลือกไปอยู่ Platform ไหนก็ต้องพิจารณาให้ดี เพราะมี Pain Point หลายจุด อาชีพนี้ เป็นอาชีพที่ดี แต่การเข้าไปสังกัดที่ไหน อะไร อย่างไร จะมีประเด็น ที่ต้องศึกษา ส่วน Model การทำธุรกิจแต่ละที่ก็จะแตกต่างกันไป การทำงานก็จะแตกต่างกัน เพราะฉะนั้นต้องกลับมาประเมินตัวเอง ประเมินบริษัทที่จะเข้าไปอยู่ด้วยว่าไปด้วยกันได้หรือไม่

คุณศักดิ์ สรรพปัญญาวงศ์ ผมเคยทำงาน ใน บลจ. ทหารไทย ประมาณ 4-5 ปี ระหว่างที่ทำงาน ได้ทำเพจให้ความรู้เรื่องการเงินชื่อ A Academy ปัจจุบัน ขึ้นปีที่ 9 แล้ว เป็นเพจที่สอนเรื่องการวางแผนการเงิน ล้วนๆ มีทั้งบทความและวิดีโอ หลังออกจากงาน ได้เคยทำงานด้านประกันเป็นระยะเวลาหนึ่ง และมา ทำงานด้านการให้ความรู้เรื่องการวางแผนการเงิน และ เมื่อปี 2560 ได้ร่วมกันจัดตั้ง Avenger Planner กับ Co-Founder อีก 2 คน มีบริการเดียวคือ วางแผน การเงินแบบองค์รวม โมเดลของ Avenger Planner ไม่ใช่การจ้างงาน แต่เป็น ลักษณะ Partnership โดยปัจจุบัน มีนักวางแผนการเงินจำนวน 29 คน อีก 33 คน อยู่ระหว่างการเก็บชั่วโมงสะสมประสบการณ์

รายได้ของ Avenger Planner มาจากนักวางแผนการเงินที่ Active เพราะเขา ต้องจ่ายเงินให้เราเพื่อแลกกับ Know How ในการทำงานวางแผนการเงิน ที่สำคัญ คือ นักวางแผนการเงินไม่ต้องหาลูกค้าเอง แต่เดือนนักวางแผนการเงินสามารถ บอกว่าต้องการลูกค้ากี่ราย บริษัทสามารถส่งลูกค้าให้ได้ โดยปกติ นักวางแผน การเงิน 1 คน จะรับดูแลลูกค้าใหม่ 4-5 รายต่อเดือน ดังนั้น นักวางแผนการเงิน ประมาณ 20 คน จะรับลูกค้าได้ประมาณ 100 รายต่อเดือน แต่ในความเป็นจริง ไม่เป็นเช่นนั้น เพราะนักวางแผนการเงินแต่ละคน Manage Efficiency ได้ต่างกัน บางคนเริ่มของดรับงาน บางคนรับลูกค้าได้แค่เดือนละ 1 รายเท่านั้น



สำหรับค่าใช้จ่ายที่คิดจากลูกค้าจะเป็นแบบ Commission Based ไม่มีค่าที่ปรึกษาเพราะโมเดลนี้จ่ายต่อการให้ลูกค้าทำตามแผนมากกว่า ซึ่งบริษัทจะได้ Fee Sharing จากกองทุนต่างๆ รวมถึงรายได้จากประกันด้วย ตอนนี้บริษัทมีรายได้จากสมาชิกและรายได้จาก Fee Sharing ยังไม่มากเพียงพอสำหรับจ่ายค่าออฟฟิศซึ่งไม่สูงมากนัก ปัจจุบัน มีเงินที่บริษัทดูแลอยู่ประมาณ 1,100 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าของ Avenger Planner เน้น Non-High Net Worth เฉลี่ยลูกค้าต่อเคสจะมีทรัพย์สินต่ำกว่า 1 ล้านบาท

ผมเชื่อมั่นว่า Avenger Planner เป็นที่มั่นวางแผนการเงินอิสระที่เปิดเผยข้อมูลมากที่สุด เปิดเผยความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ค่าธรรมเนียมทุกอย่าง เปิดเผยกระบวนการคัดเลือกรักวางแผนการเงิน หลักการในการรับลูกค้าชัดเจน

ในสถานการณ์ที่ราคาหลักทรัพย์ผันผวนแบบนี้ เนื่องจากให้บริการวางแผนการเงิน ไม่ใช่ Investment House ดังนั้น Focus คือ ทำอย่างไรให้ลูกค้า continue แผนต่อ ลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในระยะเริ่มลงทุน สิ่งที่ยังกังวลคือ การถูกขัดกลางทาง ถามว่าตอนนี้ทำอย่างไร ทำอย่างนั้นได้หรือยัง อันนี้ขอได้หรือยัง สุดท้ายนักวางแผนการเงินจะรับมือกับสถานการณ์แบบนี้ไม่ไหว เราทำงานวางแผนระยะยาว ดังนั้นจึงจัดพอร์ตแบบ Strategic Asset Allocation (SAA) และควรจะต้องยึดมั่นในระดับหนึ่ง หากพอร์ตเปลี่ยงพลั่วไปอาจจะต้องเติมเพื่อให้ Allocation เป็นตามที่กำหนดไว้ ซึ่งโดยปกติมีทบทวนปีละครั้ง แต่ถ้าเกิดมีประเด็นที่รุนแรงจริงๆ ก็มีระบบ Newsletter ที่จะแจ้ง ตั้งแต่เปิดบริษัทมาก็เพิ่งเคยส่งเพียงครั้งเดียว

การ Handle ยากหรือง่าย อยู่ที่การคุยกับลูกค้าในวันแรก Avenger Planner เน้นคุยเรื่องความเสี่ยงให้ลูกค้าทราบ เพราะเวลาติดลบ 10% ลูกค้าจะถามว่าคืออะไรไม่เข้าใจ ดังนั้น ต้องอธิบายว่าเงินที่ลงทุนอาจมีกรณีที่เสียหายได้ เช่น วิกฤตนี้ อาจจะขาดทุนประมาณนี้ ต้องสื่อสารว่ารับได้หรือไม่ ในบางกรณีที่ลูกค้ารับไม่ได้ จะต้องให้ความรู้และให้ลูกค้าพยายามทำตามแผน เช่น เงินส่วนที่กันไว้ปลอดภัย เงินส่วนระยะสั้นเราจัดการหมดแล้ว ถ้าเราไม่ลงทุนในส่วนตรงนี้ ก็ไม่รู้จะทำอย่างไรให้ตอบโจทย์เกษียณได้

คุณนโรดม วาณิชชิตติ บริษัท พอสสิเบิลเวลท์ แอดไวเซอร์ เซอร์วิส จำกัด เป็นการรวมตัวกันของตัวแทนประกัน ทำให้เวลาไปพบลูกค้าจะคิดวามาขายประกัน การเปลี่ยน nature จากตัวแทนประกันให้มาเป็นนักวางแผนการเงินนั้น ทำเพียงลำพังคนเดียวไม่ได้ ต้องทำเป็นทีม จึงเกิดการรวมตัวกันของประกันหลายๆ ทีม เพื่อทำให้ทำงานแบบที่ปรึกษาการเงินได้จริงๆ ปัจจุบันมีทีมงานประมาณ 24 คน มีนักวางแผนการเงิน CFP 3 ท่าน บริษัทเปิดดำเนินการมาแล้ว 3 ปี มีลูกค้าหลักพันราย ทรัพย์สินภายใต้การบริหารมีประมาณ 1,000 ล้านบาท มีทุนประกันรวมประมาณ 2,000 ล้านบาท เบี้ยประกันรวมประมาณ 200 ล้านบาท

ผมเริ่มเข้ามาในสายการวางแผนการเงินจากการขายประกัน พอดีช่วงนั้นไม่มีเงินจ่ายค่าเบี้ย จึงสมัครเป็นตัวแทนประกันทำได้ประมาณ 1 ปี ก็สามารถเคลียร์หนี้ได้หมด แต่ก็รู้สึกว่อาชีพนี้ไม่เหมาะกับเรา วันหนึ่งได้ไปฟังวิทยากรจากสิงคโปร์บอกว่าตัวแทนประกันชีวิตที่สิงคโปร์ไม่มีแล้ว ทุกคนเปลี่ยนเป็นนักวางแผนการเงิน พอเปลี่ยนแนวทางการทำงานมาวางแผนการเงินจริงๆ รายได้ก็ไม่มาก เพราะเราวางแผนบนพื้นฐานของทฤษฎี ตามความจำเป็นของลูกค้า เราไม่ได้ขายบนความสามารถจ่ายของลูกค้า



บริษัท พอสสิเบิลเวลท์ แอดไวเซอร์ เซอร์วิส จำกัดขายแผนให้บริษัทเป็นหลัก โดยเสนอการทำ Training ก่อน เข้าไปให้ความรู้ที่ถูกต้องแก่ลูกค้า ถ้าหากผู้เรียนสนใจ สามารถเซ็นเอกสารขอรับค่าปรึกษา ครั้งแรกจะให้คำแนะนำโดยไม่มีค่าใช้จ่าย หลังจากนั้นจึงจะคิดค่าใช้จ่าย ซึ่งโดยส่วนใหญ่ ในจำนวนลูกค้า 10 รายชื่อ จะสามารถเข้าไปวางแผนต่อได้ 3 ราย ซึ่งลูกค้า 3 รายนี้ จะซื้อผลิตภัณฑ์การเงินที่หลากหลาย บางรายให้วางแผนให้จนถึงการทำพินัยกรรม การวางแผนภาษี SME บัญชี เขียนธรรมนูญครอบครัว แผนการเงินที่ขายได้แพงที่สุดคือ 200,000 บาท ต่อการวางแผนเพียงอย่างเดียว ทั้งนี้ รายได้ของบริษัท 95% มาจากค่า Commission Base และอีก 5% เป็นรายได้จากการวางแผน ตัวบริษัทไม่ได้มีกำไรมาก แต่รายได้รวมของทีมงานทั้งหมดประมาณ 40 ล้านบาท สามารถ Handle กับค่าใช้จ่ายแต่ละเดือนได้

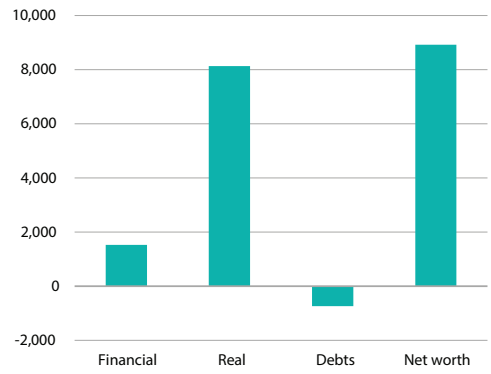
ตอนเริ่มทำบริษัท การนำตัวแทนมารวมกัน ความยากคือ ต้องเปลี่ยน mindset จากนักขาย เป็นนักวางแผนการเงิน ดังนั้น ถ้าวันนี้ขอประสบความสำเร็จในการเป็นที่ปรึกษาการเงินอิสระ ถ้ามาจากสายประกันต้องมั่นใจก่อนว่าพร้อมที่จะทำงานในเชิงวางแผนจริงหรือไม่ เพราะรายได้จะลดลงหากมาจากสายอาชีพอื่น การเป็นนักวางแผนการเงิน ตอนนี้ไม่ใช่ว่าสอบผ่านหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP แล้วจะเป็นได้ คุณยังขาดอีกหลายอย่างเพื่อไปพูดให้ลูกค้าฟัง อธิบายให้ลูกค้าฟังอย่างไรให้เข้าใจ

ในส่วนของการทำงาน บริษัทให้ความสำคัญกับเรื่องของความสุข ไม่เคยบอกว่าเดือนนี้ต้องมียอดเท่าไร แต่ละคนต้องมีเป้าหมายส่วนตัว เป้าหมายที่ทำให้แต่ละคนมีความสุขได้ แต่ละคนมีความสุขไม่เหมือนกัน ถ้าตอนนี้ทุกคนมีความสุข บริษัทก็ได้ วันนี้อย่าจะทำอะไรก็ตาม เป้าหมายควรจะต้องสะท้อนสิ่งที่เราต้องการจริงๆ ไม่ใช่เป้าหมายที่คนอื่นใส่ให้เรา

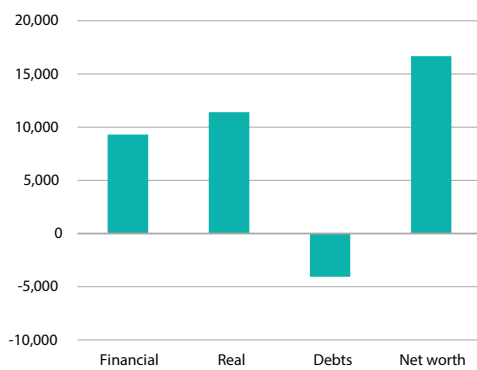
“ถึงแม้ว่าทุกท่านจะไม่ได้มี Back up เป็นสถาบันการเงินใหญ่โต แต่ดูแลเม็ดเงินหมื่นล้านด้วยพลังกำลังของท่านเอง อาชีพนักวางแผนการเงินหรือที่ปรึกษาการเงินอิสระ เป็นเรื่องที่ทำได้ และทำกันมาในระยะเวลาคแค่ 2 - 3 ปีเท่านั้น อยากให้ทั้ง 4 ท่านเป็นแรงบันดาลใจให้เราทุกคน และ Key Success Factor ไม่ได้มีอะไรมากไปกว่าเราทำให้ชีวิตลูกค้าเราให้ดีขึ้น” คุณสุภา เจริญยิ่ง

Composition of WEALTH Per Adult

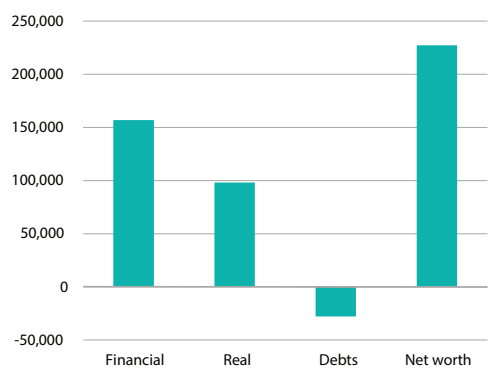
Indonesia



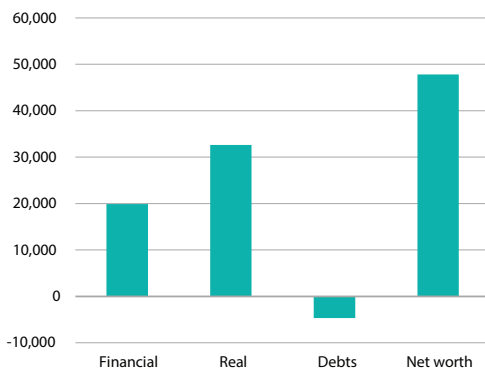
Brazil



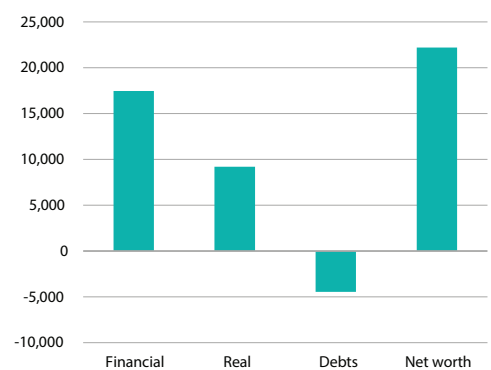
Japan



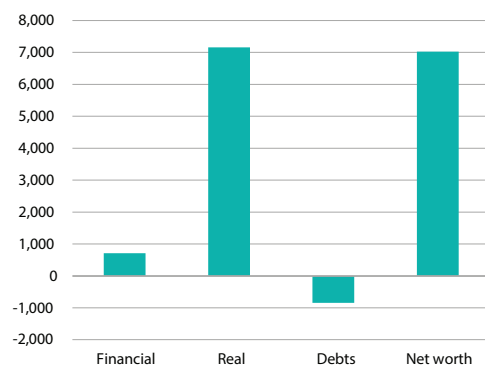
China



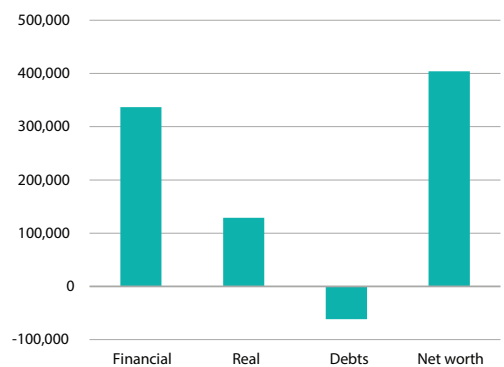
South Africa



India



United States



ที่มา: James Davies, Rodrigo Lluberas and Anthony Shorrocks, Credit Suisse Global Wealth Databook 2018

พิธีกร พ่อบ้าน นักสืบ

สวมบทบาทเพื่อเก็บข้อมูลการเงิน อย่างมีประสิทธิภาพ



การเก็บข้อมูลทางการเงินของผู้ขอรับคำปรึกษา เป็นส่วนที่สำคัญที่สุดแต่ในทางปฏิบัติเรามีข้อจำกัดและอุปสรรคมากมายที่ทำให้เราไม่สามารถได้ข้อมูลการเงินที่ถูกต้องและครบถ้วนตามวัตถุประสงค์ในการวางแผนการเงิน เมื่อเราเริ่มศึกษาการวางแผนการเงินจากหลักการ เช่น รายรับ รายจ่าย ทรัพย์สิน หนี้สิน เวลาที่เราวางแผนการเงิน เราก็เอาลิสต์รายการแบบที่เราเรียนมา เดินเข้าไปถามแบบตรงๆ ซึ่งข้อมูลเหล่านั้นบางที่ผู้ขอรับคำปรึกษาก็นึกตัวเลขไม่ออก หรือบางทีก็ไม่สะดวกที่จะเปิดเผยข้อมูลแบบตรงๆ ผลที่ได้ก็คือได้ข้อมูลที่ไม่ถูกต้อง และทำให้การวางแผนไม่ถูกต้องตามไปด้วย การเก็บข้อมูลจึงเป็นเรื่องที่ต้องผสมผสานทั้งศาสตร์และศิลป์ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ต้องการจริงๆ และตัวของผู้ขอรับคำปรึกษาไม่รู้สึกล้ออัดมากเกินไป

ในเมื่อขั้นตอนการเก็บข้อมูลเป็นเหมือนการเปิดฉากที่ต้องสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า นักวางแผนการเงินอาจจะต้องสวมบทบาทต่างๆ เพื่อให้เก็บข้อมูลของผู้ขอรับคำปรึกษาให้ได้ครบถ้วนที่สุด

งานพิธีกร...

เริ่มต้นวางแผนการเงินไม่ใช่เรื่องเงิน แต่เป็น...หุ

ถ้าจะให้เห็นภาพก็คือ การสมมุติตัวเองเป็นพิธีกรรายการหนึ่ง แล้วสัมภาษณ์ลูกค้าด้วยความกระตือรือร้นพร้อมกับการโยนคำถามปลายเปิด ลักษณะเช่นนี้คือสิ่งที่เรียกว่า “การฟังเชิงรุก” ซึ่งเป็นเทคนิคหนึ่งที่จะช่วยในการกระชับความสัมพันธ์ได้เป็นอย่างดี เพราะโดยธรรมชาติ คนเราชอบที่จะพูดเรื่องของตัวเอง เรื่องที่ตัวเองภาคภูมิใจให้คนอื่นฟัง นักวางแผนการเงินสามารถใช้โอกาสนี้ในการทำความรู้จักกับลูกค้า สร้างสัมพันธภาพ และเก็บข้อมูลของลูกค้าไปพร้อมๆ กัน แน่นอนว่านอกเหนือจากเทคนิคนี้ นักวางแผนการเงินต้องสร้างความน่าเชื่อถือให้กับตัวเองด้วย ไม่ว่าจะเป็นการแต่งกาย มารยาท บุคลิก รวมถึงการสร้าง personal brand ที่สั่งสมมา (การใช้ social media สื่อวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือ นิตยสาร หรือการให้เครดิตของผู้ที่แนะนำมาให้)

งานพ่อบ้าน...

จัดระเบียบข้อมูลการเงิน จุดเริ่มต้นของการเก็บข้อมูลที่ดี

จากเว็บไซต์ <https://www.kitces.com> มีบทความหนึ่งที่พูดถึงการเก็บข้อมูลทางการเงินของลูกค้ำ โดยมีใจความว่า หากเราเสียเวลาในการพบครั้งแรกเพื่อการจัดระเบียบข้อมูลการเงินของลูกค้ำ จะทำให้การวางแผนการเงินทำได้อย่างราบรื่นตลอดไป โดยวิธีการทำนั่นก็คือ การให้ลูกค้ำเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการเงินของตัวเองทั้งหมดลงในกล่องเอกสารที่มีช่องแยกประเภทเรียบร้อย ไม่ว่าจะ เป็นสมุดบัญชีเงินฝาก กรมธรรม์ประกันภัย/ประกันชีวิต โฉนดที่ดิน สลิปเงินเดือน สัญญา กู้ยืม หนังสือแสดงการผ่อนชำระค่านีสิน หนังสือหักภาษี ณ ที่จ่าย พันยกรวม รวมทั้งจัดระเบียบข้อมูลการเงินที่อยู่ในรูปบัญชีออนไลน์ เช่น หุ้น กองทุนรวม ให้สามารถเรียกตรวจสอบได้ง่ายๆ ประโยชน์เพิ่มเติมของการจัดระเบียบข้อมูลคือ ตัวของลูกค้ำจะไม่รู้สึกอึดอัด เพราะแทนที่จะเข้าไปถามตัวเลขตรงๆ ซึ่งทำให้ตัวลูกค้ำรู้สึกอึดอัด แต่เปลี่ยนเป็นการช่วยลูกค้ำจัดระเบียบการเงินตัวเอง ทำให้ลูกค้ำรู้สึกว่าตัวของตัวเอง นักวางแผนการเงินไปอยู่ในฝั่งเดียวกับลูกค้ำแทน



นักสืบ...

ช่วยลูกค้ำตามร่องรอย ข้อมูลรายจ่าย

ต้องยอมรับว่าตัวเลขหนึ่งที่ค่อนข้างยากในการเก็บข้อมูลก็คือ รายจ่าย โดยเฉพาะลูกค้ำที่ไม่ได้มีงบบันทึกรายจ่าย เราอาจจะต้องช่วยลูกค้ำเป็นนักสืบหาตัวเลขรายจ่าย ถ้าเป็นหลักฐานการจ่ายเงินจำพวกใบเสร็จรับเงินต่างๆ หากลูกค้ำเก็บไว้ก็สามารถช่วยให้เราเก็บข้อมูลรายจ่ายได้ หรือเทคนิคหนึ่งที่ใช้ได้ก็คือ การให้ลูกค้ำเก็บข้อมูลการใช้จ่ายจากบัตรเครดิตในแต่ละเดือน และบางธนาคารจะมีการแจ้งสรุปยอดรายปีและแบ่งประเภทของการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตของลูกค้ำมาให้ ก็จะช่วยในการตรวจสอบรายจ่ายของลูกค้ำได้เช่นกัน

นอกจากนี้ เราสามารถช่วยลูกค้ำสืบหารายจ่ายได้จากความสนใจงานอดิเรก พฤติกรรมการดูแลสุขภาพ เช่น เมื่อพูดคุยกับลูกค้ำแล้วทราบว่าลูกค้ำชอบดูหนังในโรงหนัง เราก็สามารถถามความถี่ในการชมและนำมาคำนวณตัวเลขค่าใช้จ่ายได้หรือเราทราบว่าลูกค้ำใช้รถยนต์ยี่ห้อใด เราสามารถช่วยลูกค้ำในการหาข้อมูลเพื่อคำนวณเบี้ยประกัน หรือค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษารถยนต์ได้

แต่ถ้าจะให้ดีที่สุดก็คือ แนะนำให้ลูกค้ำทำบัญชีรายรับรายจ่าย โดยในปัจจุบันนี้ มีแอปพลิเคชันในมือถือมากมายที่ช่วยให้เราสามารถเก็บข้อมูลรายรับรายจ่ายได้ง่ายและรวดเร็ว

การเริ่มต้นติดกระดุมเม็ดแรกที่ต้อง ย่อมทำให้การติดกระดุมเม็ดต่อไปถูกต้องไปด้วย การวางแผนการเงินที่ดีจึงต้องเริ่มต้นด้วยหลักความคิดที่เป็นระบบ แต่ในขณะเดียวกันเรื่องการเงินส่วนบุคคลก็คือ เรื่องของมนุษย์ ซึ่งต้องใช้ศิลปะเข้ามาผสมผสาน นักวางแผนการเงินที่ดีจะเป็นผู้ที่ใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์เข้ามาผสมผสานกัน ซึ่งทั้งหมดนี้ก็เพื่อให้ตัวของผู้ขอรับคำปรึกษา สามารถบรรลุเป้าหมายการเงินได้ด้วยความสุขอยู่ทุกๆ ขณะนั่นเอง 📊

ข้อมูลอ้างอิง

หนังสือ เทคนิคในมุมมอง ด้วยการฟัง ไม่ใช่การพูด โดย ทะนิโมะเตะ ยูกะ สำนักพิมพ์ วีเลิร์น
<https://www.cfp.net/for-cfp-professionals/professional-standards-enforcement/current-standards-of-professional-conduct/compliance-resources/frequently-asked-questions/financial-planning>
<https://www.truefinancialplanning.com/posts/gathering-quantitative-financial-planning-data>
<https://www.kitces.com/blog/get-organized-meeting-alternative-to-financial-planning-data-gathering-meeting/>



การใช้ประกันชีวิต และประกันสุขภาพ เพื่อลดหย่อนภาษี

จากประกาศอธิบดีกรมสรรพากร เกี่ยวกับภาษีเงินได้ (ฉบับที่ 315) เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ และวิธีการเพื่อการยกเว้นภาษีเงินได้ สำหรับเงินได้เท่าที่ผู้มีเงินได้จ่ายเป็นเบี้ยประกันภัย สำหรับการประกันสุขภาพของผู้มีเงินได้ซึ่งกำหนดไว้ดังนี้

I

การยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับเงินได้เท่าที่ผู้มีเงินได้จ่ายเป็นเบี้ยประกันภัย สำหรับการประกันสุขภาพของผู้มีเงินได้ ต้องเป็นการจ่ายเบี้ยประกันภัยจากเงินได้ที่ได้รับ ซึ่งต้องนำมารวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ให้แก่บริษัทประกันชีวิตหรือบริษัทประกันวินาศภัยที่ประกอบกิจการในราชอาณาจักร

II

การประกันสุขภาพตามข้อ 1 ให้หมายถึง

- (1) การประกันภัยที่ให้ความคุ้มครองเกี่ยวกับการรักษาพยาบาลอันเกิดจากการเจ็บป่วย และการบาดเจ็บ การชดเชยการทุพพลภาพและการสูญเสียอวัยวะ เนื่องจากการเจ็บป่วยหรือบาดเจ็บ
- (2) การประกันภัยอุบัติเหตุเฉพาะที่ให้ความคุ้มครองเกี่ยวกับการรักษาพยาบาล การทุพพลภาพ การสูญเสียอวัยวะ และการแตกหักของกระดูก
- (3) การประกันภัยโรคร้ายแรง (Critical Illnesses)
- (4) การประกันภัยการดูแลระยะยาว (Long Term Care)

III

ผู้มีเงินได้ต้องแจ้งความประสงค์ที่จะใช้สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้ต่อบริษัทประกันชีวิต หรือบริษัทประกันวินาศภัยที่ได้เอาประกันไว้ ทั้งนี้ สำหรับการันใช้สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้ตั้งแต่ปีภาษี 2561 เป็นต้นไป

สำหรับในปีภาษี 2560 การันใช้สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้ ผู้มีเงินได้ต้องมีใบเสร็จรับเงิน หรือหนังสือรับรองจากบริษัทประกันชีวิตหรือบริษัทประกันวินาศภัย ซึ่งต้องมีข้อความอย่างน้อย ดังต่อไปนี้

- (1) ชื่อนามสกุล และเลขประจำตัวประชาชนของผู้เอาประกันภัย ซึ่งเป็นผู้มีเงินได้ และจ่ายเบี้ยประกันจากเงินได้นั้น
- (2) ชื่อ ที่อยู่ และเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากรของผู้รับประกันภัย
- (3) จำนวนเบี้ยประกันภัย สำหรับการประกันสุขภาพตามข้อ 2
- (4) จำนวนเงินที่มีสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้

IV

บริษัทประกันชีวิตหรือบริษัทประกันวินาศภัยที่ได้รับแจ้งความประสงค์ตามข้อ 3 วรรคหนึ่งต้องส่งข้อมูลของผู้เอาประกันด้วยข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ตามรูปแบบข้อมูล (Format) ที่มีรายการอย่างน้อยตามที่แนบท้ายประกาศนี้ ด้วยวิธีการที่กำหนดทางเว็บไซต์ของกรมสรรพากร <http://www.rd.go.th>

การแจ้งและการส่งข้อมูลตามวรรคหนึ่ง ให้แจ้งภายในวันที่ 7 มกราคมของปีถัดไป เว้นแต่อธิบดีจะกำหนดเป็นอย่างอื่น



นั้นก็แปลว่า หากผู้มีเงินได้ต้องการใช้สิทธิลดหย่อนจากเบี้ยประกันสุขภาพ ต้องแจ้งความประสงค์กับบริษัทประกันชีวิตหรือประกันวินาศภัยที่ได้เอาประกันภัยไว้ โดยที่บริษัทประกันดังกล่าวก็ต้องส่งข้อมูลของผู้เอาประกันให้แก่สรรพากรด้วย หากไม่แจ้งความประสงค์ ก็จะไม่สามารถนำเบี้ยประกันสุขภาพมาลดหย่อนภาษีได้

สิ่งที่เกิดขึ้น คือ ทางบริษัทประกันได้ส่งแบบฟอร์มทั้งในรูปกระดาษ และแบบ online ให้ลูกค้าได้แจ้งความประสงค์มาได้พักใหญ่ๆ แล้ว ซึ่งในแบบฟอร์มจะมีให้เลือกว่าต้องการส่งข้อมูลเฉพาะบางกรมธรรม์ (ที่มีสัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ) หรือส่งข้อมูลของทุกกรมธรรม์ให้สรรพากรแล้วมันต่างกันอย่างไรละ ผู้เขียนขอแสดงความเห็น ดังนี้

V

การได้รับยกเว้นภาษีเงินได้ตามประกาศนี้ ให้ผู้มีเงินได้นำเงินได้ที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้ ไปคำนวณหักจากเงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40 แห่งประมวลรัษฎากร เมื่อได้หักค่าใช้จ่าย ตามมาตรา 42 ทวิ ถึงมาตรา 46 แห่งประมวลรัษฎากรแล้ว

ข้อควรพิจารณาในการส่งข้อมูล (ในความเห็นของผู้เขียน)

1. หากไม่ต้องการใช้สิทธิประกันสุขภาพในการลดหย่อนภาษี เราไม่อยู่ในข่ายที่ต้องส่งข้อมูล ก็ไม่ต้องแสดงความประสงค์
2. หากมีกรมธรรม์หลายฉบับ ควรแจ้งความประสงค์เฉพาะฉบับที่มีประกันสุขภาพที่เราต้องการใช้สิทธิลดหย่อนจากประกันสุขภาพนั้นเท่านั้น ส่วนกรมธรรม์ประกันชีวิตฉบับอื่นๆ ที่ไม่มีสัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ ไม่ต้องแสดงความประสงค์


นอกจากนี้ ขอเพิ่มเติมข้อควรระวังในการใช้ประกันชีวิตเพื่อลดหย่อนภาษีในกรณีที่เวนคืนกรมธรรม์ก่อน 10 ปี ซึ่งได้มีข้อหารือเลขที่ กค 0702/9655 เรื่อง ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา กรณีการยกเว้นภาษีสำหรับเงินได้ที่จ่ายเป็นเบี้ยประกันชีวิต สรุปได้ว่า

“กรณีที่ผู้มีเงินได้เวนคืนกรมธรรม์ประกันชีวิต หรือยกเลิกกรมธรรม์ประกันชีวิตก่อนครบกำหนดเวลาสิบปี โดยไม่จ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตตามเงื่อนไขในกรมธรรม์ต่อไปนั้น ไม่ถือเป็นการจ่ายเบี้ยประกันภัยสำหรับกรมธรรม์ประกันชีวิตที่มี กำหนดเวลาตั้งแต่สิบปีขึ้นไป ตามหลักเกณฑ์ข้อ 2 ของประกาศอธิบดีกรมสรรพากร เกี่ยวกับภาษีเงินได้ ฉบับที่ 172 ลงวันที่ 30 ธันวาคม พ.ศ. 2551 หากผู้มีเงินได้ใช้สิทธิยกเว้นภาษี สำหรับเงินได้ที่จ่ายเป็นเบี้ยประกันชีวิตไปแล้ว จึงอยู่ในบังคับที่ต้องปฏิบัติตามความในข้อ 5 ตามประกาศอธิบดีกรมสรรพากร ฉบับดังกล่าว ที่จะต้องยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาเพิ่มเติมเพื่อเสียภาษีเงินได้เพิ่มเติมของปีภาษีที่ได้ใช้สิทธิยกเว้นภาษีสำหรับเงินได้ที่จ่ายเป็นเบี้ยประกันชีวิตไปแล้วพร้อมเงินเพิ่ม ตามมาตรา 27 แห่งประมวลรัษฎากร”

VI

ประกาศนี้ให้ใช้บังคับสำหรับเงินได้พึงประเมินประจำปี พ.ศ. 2560 ที่จะต้องยื่นรายการใน พ.ศ. 2561 เป็นต้นไป



ดังนั้น ในการวางแผนการเงินให้ลูกค้า จึงต้องมีความระมัดระวังเป็นอย่างมากในการให้คำแนะนำกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการเวนคืนกรมธรรม์ เพราะนอกจากลูกค้าจะเสียประโยชน์ในสิ่งที่ควรได้รับจากกรมธรรม์แล้ว ยังจะเสียสิทธิยกเว้นภาษีสำหรับเงินได้ที่จ่ายเป็นเบี้ยประกันชีวิต และเสียเงินเพิ่มอีกด้วย 

ห้องเรียน นักลงทุน ปี 62

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

SET

หลักสูตรอบรมสัมมนาสำหรับ **มือใหม่** และ **มือโปร**

มือใหม่.. อยากเรียนรู้พื้นฐาน
วางแผนการเงินการลงทุนง่ายๆ ตามสไตล์คุณ

ฟรี!

- การวางแผนการเงิน (4 หลักสูตร)
- หลักการลงทุน (2 หลักสูตร)
- การลงทุนในหุ้น (4 หลักสูตร)
- การลงทุนในผลิตภัณฑ์อื่นๆ (2 หลักสูตร)

มือใหม่.. อยากเรียนรู้แบบเข้มข้น
เลือกหุ้นเป็น เทรดหุ้นได้

สูตรสำเร็จลงทุนหุ้น
เกิร์นมือใหม่สู่มือโปร

กับหลักสูตร
**INTENSIVE
TURN PRO**

มือโปร.. อยากเรียนรู้ **เชิงลึก**
พร้อมฝึกปฏิบัติวิเคราะห์แบบรู้สึก รู้จริง

- **Turn Pro 1**
การวิเคราะห์หลักทรัพย์ (7 หลักสูตร)
- **Turn Pro 2**
การวิเคราะห์รายอุตสาหกรรม (5 หลักสูตร)
- **Turn Pro 3**
การวิเคราะห์ทางเทคนิค (2 หลักสูตร)

พิเศษ!!
รับส่วนลดสูงสุด **20%**
เมื่อสมัคร Turn Pro 1+2+3



3 ขั้นตอนง่ายๆ สู่เส้นทาง
นักลงทุนคุณภาพ

1



สแกน QR Code
เพื่อลงทะเบียนหลักสูตร

2



เรียนรู้แบบ Step by Step
และทบทวนความรู้ก่อนลงทุนจริง

3



ลงทุนอย่างมั่นใจ