



MAGAZINE

วารสารสมาคมนักวางแผนการเงินไทย ฉบับที่ 2 • ประจำปี 2564



แค่ออมเงินและลงทุน ตามระบบหลักประกันเพื่อการเกษียณ ก็เกษียณได้สบายใจ?

How To: จัดทัพรับมือก่อนเกษียณ แบบสมดุลตามอายุ

The Interview: การตลาดแนวใหม่ กับการเข้าถึงลูกค้าที่ใช้ในโลกดิจิทัลสำหรับการสร้างสังคมการวางแผนการเงิน

Q&A: วิกฤตโควิด...ชวนให้คิดทำประกันสุขภาพ

Infographic: ผลกระทบของการเพิ่มขึ้นของอัตราเงินเฟ้อ และอัตราผลตอบแทนที่แท้จริงของสหรัฐอเมริกา

MESSAGE

สมาคมที่วางแผนการเงินไทย มีแนวคิดและก่อตั้งขึ้นจากความร่วมมือร่วมใจของสมาชิกผู้ร่วมก่อตั้ง ที่เล็งเห็นประโยชน์ของบริการวางแผนการเงินที่จะมีต่อประชาชนและอุตสาหกรรมการเงินของประเทศไทย การดำเนินงานของสมาคมฯ ตลอดระยะเวลากว่า 10 ปีที่ผ่านมา ได้พัฒนาและก้าวหน้าขึ้นเป็นลำดับ อันเป็นผลจากการสนับสนุนและการได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีของสมาชิกสมาคมฯ ซึ่งถือเป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญ

เป็นที่น่ายินดีที่ปัจจุบันสมาคมฯ มีสมาชิกเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ ความสามารถ ศักยภาพ และมุมมองใหม่ๆ โดยในปี 2564 นี้ ผมจึงมีแนวคิดที่อยากขอเชิญชวนนักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT เข้ามามีส่วนร่วมกับการดำเนินงานของสมาคมฯ เพิ่มมากขึ้น โดยร่วมมือริเริ่มและทำงานร่วมกันเพื่อผลักดันเรื่องที่จะเป็นประโยชน์ต่อสมาชิก ต่อสมาคมฯ และต่อวิชาชีพนักวางแผนการเงิน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการสร้างธุรกิจการวางแผนการเงิน การเพิ่มจำนวนนักวางแผนการเงิน CFP หรือการเสริมสร้างศักยภาพของนักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT ภายใต้งาน "เพราะไม่มีใครรู้ว่าแท้ที่จริงแล้วเราต้องทำอะไร ถ้าไม่ใช่คนที่อยู่หน้างาน" ผมจึงเชื่อว่าการเปิดพื้นที่ให้สมาชิกได้เข้ามามีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนสมาคมฯ ทั้งในรูปแบบของบุคคล หรือกลุ่มบุคคล จะเห็นผลลัพธ์เชิงประจักษ์ได้มากกว่าการขับเคลื่อนโดยสมาคมฯ เพียงลำพัง สมาคมฯ ในฐานะสมาคมวิชาชีพ ยินดีร่วม และสนับสนุนอย่างเต็มที่ เพื่อให้กิจกรรมที่สมาชิกริเริ่ม และดำเนินการบรรลุผลตามที่ต้องการ


สำหรับวารสาร TFPA Magazine ฉบับนี้ สมาคมฯ และกองบรรณาธิการมีความยินดีที่ได้ต้อนรับนักวางแผนการเงิน CFP ที่เป็นนักเขียนใหม่ ที่ได้สละเวลาค้นคว้าข้อมูล เขียนบทความ อย่างมุ่งมั่นตั้งใจ เพื่อแบ่งปันความรู้และสาระดีๆ แก่ท่านผู้อ่าน ประกอบด้วย คุณกษิต สวรรณอำไพ, คุณสกา เวชมงคลกร, และคุณณภัชชา พงศ์วิวัฒน์กิจกุล โดยเนื้อหาสาระในแต่ละคอลัมน์ยังคงความน่าสนใจเหมือนที่ผ่านมา



สุดท้ายนี้ ผมขอเชิญชวนท่านสมาชิกเข้ามามีส่วนร่วม ช่วยกันผลักดันและสร้างสรรค์กิจกรรมใหม่ๆ กับทางสมาคมฯ เพื่อให้คุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT ตลอดถึงสมาคมฯ เป็นที่รู้จักในวงกว้างต่อไป หากท่านมีกิจกรรมหรือไอเดียดีๆ ผมขอเชิญชวนท่านมาร่วมลงมือทำให้แนวคิดดีๆ ของท่านเกิดผลเป็นรูปธรรม โดยท่านสามารถแชร์ได้ที่อีเมล info@tfpa.or.th สมาคมฯ ยินดีและเต็มใจที่จะเป็นส่วนหนึ่งในการผลักดันไอเดียของท่านต่อไปครับ

วศิน วัฒนวรกิจกุล
นายกสมาคมที่วางแผนการเงินไทย

CFP®,
CERTIFIED FINANCIAL
PLANNER™,

CFP™ and 

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

วศิน วัฒนวรกิจกุล CFP®
นายกสมาคมที่วางแผนการเงินไทย
เรืองวิทย์ นันทากิวัฒน์ CFP®
ที่ปรึกษาคณะกรรมการสมาคม
นักวางแผนการเงินไทย
วิวรรณ ธราหิรัญโชติ CFP®
ที่ปรึกษาคณะกรรมการสมาคม
นักวางแผนการเงินไทย

กองบรรณาธิการ

งามจิตร สิงหนุต CFP®
VP, Wealth Academy
ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
ชาติชาย มีสุขโข CFP®
กรรมการผู้จัดการ บจ. ซีเอ็มเอสเค
ณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP®
นักวางแผนการเงินอิสระ
ธชธร สมใจวงษ์ CFP®
นักวางแผนการเงินอิสระ
นโรดม วาณิชชิตี CFP®
นักวางแผนการเงินอิสระ
นิภาพันท์ พูนเสถียรทรัพย์ CFP®
ที่ปรึกษาการเงินอิสระ
บริษัท โปรฟิต โปรเฟสชั่นแนล จำกัด
พิชญา ชุณหวิทย์ CFP®
นักวางแผนการเงินอิสระ
ราชันย์ ตันติจินดา CFP®
ผู้เชี่ยวชาญงานพัฒนา
และการให้คำปรึกษาลูกค้าอาวุโส
บมจ. ธนาคารกรุงไทย
เสกสรร ไตวิวัฒน์ CFP®
ผู้เชี่ยวชาญกรรมการผู้จัดการ
บลจ. บัวหลวง
อรรถพร พรหมแก้วงาม CFP®
VP, Trade Services
บมจ. ธนาคารกรุงเทพ
จักรพงษ์ วัฒนจิรัฏฐ์
ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ
บริษัท สตางค์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด

สมาชิก / ประธานงานสื่อโฆษณา
0 2009 9393

สมาชิกสมาคม



Thai Financial Planners Association
สมาคมที่วางแผนการเงินไทย

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

CFP® PROFESSIONAL TALK

EP.01

COVID คิดไม่ออก

บอคนักวางแผนการเงิน CFP®

16 มิถุนายน 2564

สมาคมนักวางแผนการเงินไทย SET Thailand

รายการ CFP® Professional Talk

สมาคมนักวางแผนการเงินไทยเผยแพร่รายการใหม่ล่าสุด CFP® Professional Talk ส่งเสริมให้ประชาชนตระหนักถึงความสำคัญของการวางแผนการเงินและกระตุ้นให้เริ่มลงมือวางแผนการเงินเพื่อเป้าหมายทางการเงินบรรลุผล โดยใน EP. แรก “COVID คิดไม่ออก บอคนักวางแผนการเงิน CFP®” ได้รับเกียรติจากนักวางแผนการเงิน CFP คุณเสกสรร โตวิวัฒน์ และคุณพิชญา ชุันททรัพย์ มาร่วมพูดคุยเพื่อหาคำตอบกับ 5 คำถามคาใจ วางแผนการเงินอย่างไรให้มีประสิทธิภาพในยุค COVID-19 ดำเนินรายการโดยคุณวรรณ ตินะลา เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2564 เวลา 18.00 น. ทางออนไลน์ที่ Facebook สมาคมนักวางแผนการเงินไทย และ SET Thailand และ YouTube: www.youtube.com/ThaiFinancialPlanners



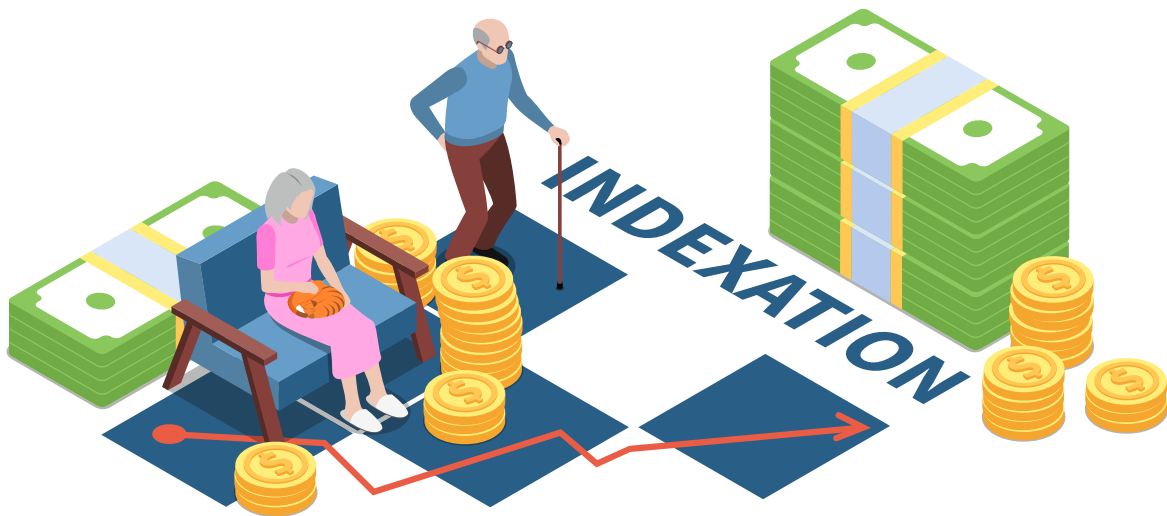
งดการทดสอบหลักสูตร การวางแผนการเงิน CFP ครั้งที่ 3/2564

ด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) ที่ยังคงดำเนินอยู่ในปัจจุบัน เพื่อเป็นการเฝ้าระวังและป้องกันการแพร่ระบาดของ COVID-19 สมาคมนักวางแผนการเงินไทย ขอแจ้งงดการทดสอบหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP ครั้งที่ 3/2564 (ข้อสอบฉบับที่ 1 - ข้อสอบฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1) ซึ่งมีกำหนดจัดการสอบในวันที่ 3 และ 4 กรกฎาคม 2564 ศึกษารายละเอียดการงดการทดสอบเพิ่มเติมได้ที่ <https://bit.ly/2TqVhNo>

กิจกรรม CFP® Professional Forum ครั้งที่ 2/2564

เมื่อวันที่ 21 พฤษภาคม 2564 ที่ผ่านมา สมาคมนักวางแผนการเงินไทย จัดกิจกรรม CFP® Professional Forum ครั้งที่ 2/2564 ในหัวข้อ “ทางเลือก ทางรอด การลงทุนปี 2564” ทางออนไลน์ผ่านระบบ Zoom Meetings ได้รับเกียรติจาก ดร.วิน อุดมรัชตวนิชย์ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เคทีพีเอสที โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) และคุณณัฐพล คำภาเครือ นักกลยุทธ์การลงทุนและผู้อำนวยการอาวุโส แผนกวิเคราะห์การลงทุน บริษัทหลักทรัพย์ หยวนต้า (ประเทศไทย) จำกัด มาร่วมให้คำแนะนำเกี่ยวกับแนวโน้มทิศทางการลงทุนสำหรับช่วงที่เหลือของปี 2564 ทั้งในแง่ของปัจจัยที่จะส่งผลต่อทิศทางการลงทุน และกลยุทธ์ในการลงทุน ดำเนินการเสวนาโดย คุณโสภา ฉันทารุณ มีสมาชิกสมาคมฯ เข้าร่วมกิจกรรมจำนวน 546 คน

แค่ออมเงินและลงทุน ตามระบบหลักประกันเพื่อการเกษียณ ก็เกษียณได้สบายใจ?



ตามที่ทราบโดยทั่วไปว่าประเทศไทยได้เข้าสู่การเป็นสังคมสูงอายุ ดังนั้นการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเกษียณจึงมีความจำเป็นและสำคัญ การเตรียมความพร้อมดังกล่าวมีความหมายครอบคลุมทั้งในส่วนของความพร้อมของร่างกาย สุขอนามัย ทางเลือกของการใช้ชีวิตเมื่อเข้าสู่วัยชรา จิตใจ และความพร้อมทางการเงินเพื่อให้มีเพียงพอสำหรับการใช้จ่ายเมื่อยามเกษียณ สิ่งที่กำลังมาทั้งหมดเป็นประเด็นปัญหาที่ได้รับความสนใจจากองค์กรระหว่างประเทศ ทั้งในส่วนของธนาคารโลก และองค์การแรงงานระหว่างประเทศ (International Labour Organization) ที่มีการกำหนดกรอบแนวคิดของระบบหลักประกันเพื่อรองรับการเข้าสู่สังคมสูงอายุ โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ผู้สูงอายุมีมาตรฐานการดำรงชีวิตในปัจจุบันปลายภายหลังเกษียณที่ดี

บทความนี้จะนำเสนอรายละเอียดแนวคิดระบบหลักประกันเพื่อการเกษียณของธนาคารโลก และเทียบเคียงกับระบบหลักประกันเพื่อการเกษียณในกรณีของประเทศไทย รวมถึงการศึกษารายละเอียดผ่านกรณีศึกษาถึงความเพียงพอทางการเงินเพื่อการเกษียณหากมีการเตรียมการทางการเงินตามระบบหลักประกันเพื่อการเกษียณตามมาตรการของภาครัฐในกรณีของประเทศไทย

ระบบหลักประกันเพื่อการเกษียณ ของประเทศไทย ตามนโยบาย หลายเสาหลัก (multi-pillar) ของธนาคารโลก

ธนาคารโลกได้กำหนดกรอบแนวคิดเกี่ยวกับระบบบำนาญ เพื่อลดปัญหาของประชากรในแต่ละประเทศที่มีเงินไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพหลังเกษียณ และเป็นการลดภาระค่าใช้จ่ายของภาครัฐเพื่อให้สามารถนำเงินดังกล่าวไปพัฒนาประเทศในด้านอื่น ๆ ได้ ดังนั้นทางธนาคารโลกจึงได้กำหนดรูปแบบการออมทั้งภาคบังคับและภาคสมัครใจเพิ่มเติม และการจัดให้มีสวัสดิการต่าง ๆ เพื่อรองรับการใช้ชีวิตหลังเกษียณตามทฤษฎีเสาหลัก 5 ต้น ดังนี้

Pillar 0 เป็นระบบสวัสดิการขั้นพื้นฐาน มีวัตถุประสงค์เพื่อการคุ้มครองความยากจนยามชราภาพ โดยมีลักษณะเป็นระบบช่วยเหลือทางสังคม (Social assistance) ไม่ต้องมีการจ่ายเงินสมทบ สำหรับระบบหลักประกันกลุ่มนี้ในประเทศไทยแบ่งออกได้เป็นสวัสดิการภาครัฐที่ประกอบด้วย **เบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ และระบบบำนาญข้าราชการแบบเดิม** สวัสดิการภาคเอกชน ได้แก่ **เงินชดเชยการเลิกจ้างตาม พรบ. คุ้มครองแรงงาน** ซึ่งทั้งหมดมีรายละเอียดพอสังเขปดังนี้

- **เบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ** อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ กลุ่มเป้าหมายคือ คนไทยอายุ 60 ปีขึ้นไปที่ไม่ได้รับบำนาญข้าราชการของรัฐ ซึ่งการจ่ายเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ จะเป็นแบบขั้นบันไดตามช่วงอายุ จ่ายเป็นรายเดือนต่อเดือนจนกว่าจะเสียชีวิต เดือนละ 600 – 1,000 บาท ตามอายุของผู้รับเบี้ยยังชีพ

- **ระบบบำนาญข้าราชการแบบเดิม** อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง กลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการ โดยสามารถแบ่งเป็นระบบบำนาญข้าราชการสำหรับ (1) ทหารและข้าราชการพลเรือน (2) ข้าราชการกรุงเทพมหานคร และ (3) ข้าราชการส่วนท้องถิ่น สำหรับรูปแบบผลประโยชน์กรณีเป็นข้าราชการที่อายุราชการตั้งแต่ 10-25 ปี ได้รับบำนาญ และกรณีข้าราชการที่อายุราชการตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป หรืออายุครบ 50 ปีบริบูรณ์ จะเลือกรับบำนาญหรือบำนาญได้

- **เงินชดเชยการเลิกจ้างตามพรบ. คุ้มครองแรงงาน** อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน เป็นไปตามพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน ที่กำหนดให้ลูกจ้างหรือพนักงานเอกชนที่ทำงานติดต่อกันครบ 120 วันขึ้นไป เมื่อถูกเลิกจ้างแบบไม่มีความผิด หรือไม่ได้ลาออกเองอย่างสมัครใจ รวมถึงการเกษียณอายุตามที่นายจ้างและลูกจ้างตกลงกัน หรือตามที่นายจ้างกำหนดไว้ จะได้รับค่าชดเชยในลักษณะเงินก้อนจากนายจ้าง ตั้งแต่ 30 วันถึง 400 วัน ของค่าจ้างอัตราสุดท้าย ขึ้นอยู่กับอายุงาน

Pillar 1 เป็นระบบบำนาญภาคบังคับที่กำหนดผลประโยชน์ที่จะได้รับหลังเกษียณ มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความสม่ำเสมอในการบริโภค คุ้มครองความยากจนยามชราภาพ โดยมีการจ่ายเงินเข้ากองทุน ซึ่งอาจมาจากนายจ้าง ลูกจ้างหรือภาครัฐ โดยภาครัฐมีหน้าที่เป็นผู้บริหารกองทุนเป็นระยะเวลาต่อเนื่องจนเกษียณ โดยผู้ส่งเงินสมทบจะได้รับผลประโยชน์ตามที่กำหนดล่วงหน้าเมื่อเกษียณ (Defined benefit system) สำหรับตัวอย่างระบบบำนาญกลุ่มนี้ในประเทศไทย ได้แก่ กองทุนประกันสังคมกรณีชราภาพ

- กองทุนประกันสังคม กรณีชราภาพ ตามมาตรา 33 อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงแรงงาน กลุ่มเป้าหมายคือ พนักงานเอกชน ลูกจ้างชั่วคราวส่วนราชการ เจ้าหน้าที่รัฐที่ไม่ใช่ข้าราชการ สำหรับเงื่อนไขการเกิดสิทธิ/ประโยชน์ทดแทน มีรายละเอียดดังนี้

- + กรณีบำนาญชราภาพ สิทธิจะเกิดเมื่อ (1) จ่ายเงินสมทบมาแล้วไม่น้อยกว่า 180 เดือน ไม่ว่าจะระยะเวลาจะติดต่อกันหรือไม่ก็ตาม (2) มีอายุครบ 55 ปีบริบูรณ์ และ (3) ความเป็นผู้ประกันตนสิ้นสุดลง โดยผู้ประกันตนจะได้รับเงินบำนาญชราภาพเป็นรายเดือน โดยอัตราบำนาญชราภาพที่ผู้ประกันตนได้รับ จะปรับตามระยะเวลาการจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนตามสูตรการคำนวณของสำนักงานประกันสังคม

- + กรณีบำนาญชราภาพ สิทธิจะเกิดเมื่อ (1) จ่ายเงินสมทบไม่ครบ 180 เดือน (2) มีอายุครบ 55 ปีบริบูรณ์ หรือเป็นผู้ทุพพลภาพ หรือตาย และ (3) ความเป็นผู้ประกันตนสิ้นสุดลง โดยผู้ประกันตนจะได้รับเงินบำนาญชราภาพตามสูตรการคำนวณของสำนักงานประกันสังคม



Pillar 2 เป็นระบบบำนาญภาคบังคับที่กำหนดจำนวนเงินสะสมเข้ากองทุนเพื่อรองรับการเกษียณ (defined contribution system) มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความสม่ำเสมอในการบริโภค ค้ำครองความยากจนยามชราภาพด้วยวิธีการมีบำนาญแบบขั้นต่ำ โดยผู้ออมสามารถเลือกนโยบายการลงทุนเองได้ และสามารถเลือกรูปแบบการรับเงินเมื่อเกษียณได้เป็นแบบเงินก้อนหรือเงินงวดรายเดือน สำหรับตัวอย่างระบบบำนาญกลุ่มนี้ในประเทศไทย ได้แก่ กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (กบข.) กองทุนบำเหน็จบำนาญแห่งชาติ (กบช.) กองทุนสงเคราะห์ครูและครูใหญ่โรงเรียนเอกชน

- **กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (กบข.)** อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง กลุ่มเป้าหมายคือ ข้าราชการที่เข้ารับราชการตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม 2540 และข้าราชการระบบเดิมที่ขอเข้าเป็นสมาชิก กบข. สำหรับรูปแบบผลประโยชน์ประกอบด้วย 2 ส่วนคือ บำเหน็จซึ่งคำนวณจะมาจากเงินเดือนเดือนสุดท้ายคูณเวลาราชการ รวมกับเงินสะสม เงินสมทบและผลประโยชน์ของเงินดังกล่าว บำนาญคือ เงินเดือนเฉลี่ย 60 เดือนสุดท้ายคูณเวลาราชการหารด้วย 50 (แต่ไม่เกินร้อยละ 70 ของเงินเดือนเฉลี่ย) รวมกับเงินสะสม เงินสมทบ เงินชดเชยเงินประเดิม (ถ้ามี) และผลประโยชน์ของเงินดังกล่าว

- **กองทุนบำเหน็จบำนาญแห่งชาติ (กบช.)** อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง กลุ่มเป้าหมายคือ แรงงานในระบบที่มีอายุระหว่าง 15–60 ปี ที่ครอบคลุมตั้งแต่ลูกจ้างเอกชน ลูกจ้างชั่วคราวส่วนราชการ พนักงานราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ และเจ้าหน้าที่องค์การมหาชนที่ไม่เป็นสมาชิก กบข. และไม่มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โดยผลประโยชน์ที่ได้รับ สมาชิกกองทุนสามารถเลือกรับเป็นบำนาญ 20 ปี หรือบำเหน็จ (เงินก้อน) เมื่ออายุครบ 60 ปีบริบูรณ์ โดยคณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2564 อนุมัติหลักการร่างพระราชบัญญัติกองทุนบำเหน็จบำนาญแห่งชาติ ตามที่กระทรวงการคลังเสนอ และอยู่ระหว่างการตรวจพิจารณาโดยสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา

- **กองทุนสงเคราะห์ครูและครูใหญ่โรงเรียนเอกชน** อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกองทุนสงเคราะห์กระทรวงศึกษาธิการ กลุ่มเป้าหมายคือ ผู้อำนวยการ ครูและบุคลากรทางการศึกษาของโรงเรียนในระบบ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนสำรองเลี้ยงชีพ และเป็นหลักประกันทางการเงินให้กับครอบครัวเมื่อออกจากงาน ผลประโยชน์จะเป็นลักษณะเงินก้อน โดยจะได้รับ 2 ส่วนคือ (1) เงินสะสมและดอกผล และ (2) เงินสมทบของโรงเรียนและกระทรวงฯ แต่ไม่รวมดอกผล

Pillar 3 ระบบบำนาญภาคสมัครใจที่กำหนดจำนวนเงินสะสมเพื่อรองรับการเกษียณ มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความสม่ำเสมอในการบริโภค โดยผู้ออมจะได้รับเงินสะสมพร้อมผลตอบแทนหลังเกษียณ ซึ่งผู้ออมสามารถเลือกนโยบาย รูปแบบการลงทุนได้เอง โดยภาคเอกชนเป็นผู้จัดตั้งและบริหารจัดการเงินออม สำหรับตัวอย่างระบบบำนาญกลุ่มนี้ในประเทศไทย ได้แก่ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (PVD) กองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ (RMF) กองทุนการออมแห่งชาติ และประกันชีวิตแบบบำนาญ

- **กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (PVD)** อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) กลุ่มเป้าหมายคือ พนักงานเอกชน รัฐวิสาหกิจ ผลประโยชน์ที่ได้รับ จะเป็นเงินก้อนในจำนวนเท่ากับเงินสะสม เงินสมทบจากนายจ้าง และผลประโยชน์ตอบแทน

- **กองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ (RMF)** อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงาน ก.ล.ต. เช่นกัน กลุ่มเป้าหมายคือ บุคคลทั่วไปที่ต้องการออมเงินเพื่อการเกษียณ ผลประโยชน์ที่ได้รับคือ จำนวนเงินสะสม และผลตอบแทนของเงินดังกล่าว

- **กองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.)** อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง กลุ่มเป้าหมายคือ ผู้มีอายุไม่ต่ำกว่า 15 ปีบริบูรณ์ และไม่เกิน 60 ปีบริบูรณ์ และไม่เป็นผู้ประกันตนตามกฎหมายว่าด้วยประกันสังคม สมาชิกกองทุน กบช. โดยผลประโยชน์ที่ได้รับคือ เงินบำนาญหรือเงินดำรงชีพซึ่งมาจากการสะสมของผู้ออมและเงินสมทบจากภาครัฐ รวมถึงผลตอบแทนจากการนำเงินสะสมไปลงทุนต่อในช่วงระหว่างนั้น

- **ประกันชีวิตแบบบำนาญ** อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กลุ่มเป้าหมายคือ บุคคลทั่วไปที่ต้องการออมเงินเพื่อการเกษียณ โดยผู้ทำประกันจะได้รับเงินตามเงื่อนไข ยกตัวอย่างเช่น กรณีทำประกันชีวิตแบบบำนาญ ก็จะได้รับเงินบำนาญหลังเกษียณ แต่หากผู้ทำประกันเลือกจะรับเงินก้อน ก็สามารถเลือกทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ได้เช่นกัน



Pillar 4 Non-Financial เป็นระบบที่ใช้ทรัพย์สินอื่นและการเข้าถึงสวัสดิการต่าง ๆ เพื่อรองรับการใช้ชีวิตหลังเกษียณ สำหรับประเทศไทย ได้แก่ สินเชื่อผู้สูงอายุโดยมีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน (Reverse Mortgage) และกองทุนระบบการดูแลระยะยาวด้านสาธารณสุขสำหรับผู้สูงอายุที่มีภาวะพึ่งพิง (LTC)

- **สินเชื่อผู้สูงอายุโดยมีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน (Reverse Mortgage)** อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย เป็นสินเชื่อที่ให้แก่ผู้สูงอายุโดยมีที่อยู่อาศัยที่เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้กู้ และปลดภาระหนี้มาเป็นหลักประกัน ซึ่งผู้กู้สามารถเลือกวิธีการรับเงินสินเชื่อดังกล่าวในลักษณะเงินก้อน หรือทยอยรับจนกว่าผู้กู้เสียชีวิต หรือจนกว่าครบกำหนดอายุสัญญาสินเชื่อตามเงื่อนไขที่ตกลงไว้ โดยในระหว่างที่สัญญามีผลบังคับใช้นั้น ผู้กู้สามารถอาศัยอยู่ในที่อยู่อาศัยของตนเองที่นำมาเป็นหลักประกันได้ และไม่ต้องชำระเงินต้นหรือดอกเบี้ยจนกว่าผู้กู้จะเสียชีวิตหรือจนกว่าจะครบกำหนดอายุสัญญาสินเชื่อแล้วแต่กรณี และเมื่อผู้กู้เสียชีวิตหรือครบกำหนดอายุสัญญา สถาบันการเงินจะบังคับหลักประกันดังกล่าวมาเพื่อชำระหนี้ทั้งหมด

- **กองทุนระบบการดูแลระยะยาวด้านสาธารณสุขสำหรับผู้สูงอายุที่มีภาวะพึ่งพิง (Long Term Care)** อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ (สปสช.) กลุ่มเป้าหมายคือคนไทยที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป ซึ่งเป็นผู้สูงอายุที่มีภาวะพึ่งพิงที่บ้านหรือในชุมชน โดยรูปแบบผลประโยชน์คือ บริการทางการแพทย์และสังคม เช่น การบริการด้านสาธารณสุขและฟื้นฟูสมรรถภาพ ได้แก่ (1) บริการตรวจคัดกรอง ประเมินความต้องการดูแล (2) บริการดูแลที่บ้าน บริการสร้างเสริมสุขภาพและป้องกันโรค และ (3) บริการกายภาพบำบัด การพยาบาล และอุปกรณ์ช่วยเหลือทางการแพทย์ การบริการด้านสังคม ได้แก่ (1) การช่วยเหลือในชีวิตประจำวัน (2) สุขภาวะ และ (3) การปรับปรุงสภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ให้เหมาะสม เป็นต้น

การคำนวณความเพียงพอของการออมและลงทุนเพื่อการเกษียณ

หากพิจารณาจากระบบหลักประกันเพื่อการเกษียณของประเทศไทยที่อ้างอิงนโยบายหลายเสาหลัก (multi-pillar) ของธนาคารโลกตามที่กล่าวมา จะพบว่าทั้งระบบการออมภาคบังคับ และภาคสมัครใจเพื่อการเกษียณนั้นรัฐบาลส่งเสริมให้กลุ่มเป้าหมายมีส่วนร่วมในการออมเพื่อการเกษียณ โดยมีมาตรการทางภาษีเป็นเครื่องจูงใจในการออมในรูปแบบของการกำหนดให้เงินออมบางส่วนถือเป็นรายได้ที่รับยกเว้นไม่ต้องเสียภาษี หรือการนำเงินออมมาหักเป็นค่าลดหย่อน อย่างไรก็ตามประเด็นสำคัญที่ควรพิจารณาต่อไปก็คือ การออมเพื่อการเกษียณภายใต้กรอบการออมดังกล่าวจะทำให้มีเงินเพียงพอสำหรับใช้ในวัยเกษียณหรือไม่ เพื่อหาคำตอบสำหรับประเด็นคำถามดังกล่าว คณะผู้เขียนได้กำหนดกรณีศึกษาขึ้นมาและคำนวณหาความเพียงพอของเงินเพื่อใช้ในวัยเกษียณ โดยกำหนดให้จำนวนเงินที่ควรมีสำหรับใช้ในวัยเกษียณควรมีประมาณร้อยละ 70 ของเงินเดือนในปีสุดท้ายก่อนเกษียณอายุ และให้เริ่มเก็บออมเพื่อการเกษียณเมื่ออายุ 30 ปี กำหนดให้กรณีศึกษามีรายได้เดือนละ 50,000 บาท เกษียณเมื่ออายุ 60 ปี อายุขัยอยู่ที่ 85 ปี อ้างอิงตามอายุขัยเฉลี่ยของประชากรไทยปี 2564 เพศชายอยู่ที่ 73.5 ปี เพศหญิงอยู่ที่ 80.5 ปี โดยเป็นข้อมูลอายุคาดเฉลี่ยเมื่อแรกเกิด พ.ศ. 2553-2562 จากสำรวจประชากร มหาวิทยาลัยมหิดล (ฉบับเดือนมกราคม 2564) ซึ่งเป็นอายุขัยเฉลี่ยที่คาดการณ์ ณ ปัจจุบัน ดังนั้นประมาณการไปในอนาคตที่วิทยาการทางการแพทย์พัฒนามากกว่าที่เป็นอยู่ ณ ปัจจุบัน ทำให้อายุขัยเฉลี่ยเพิ่มสูงขึ้นทุกปี ในที่นี้จึงขอกำหนดสมมติฐานอายุขัยเฉลี่ยอยู่ที่ 85 ปี และกำหนดสมมติฐานให้อัตราผลตอบแทนหลังภาษีของการลงทุนก่อน และหลังเกษียณอยู่ที่เฉลี่ยร้อยละ 6.5 และร้อยละ 5 ตามลำดับ อัตราการเพิ่มของรายได้เฉลี่ยร้อยละ 4 และอัตราการเพิ่มของค่าใช้จ่ายกลางของกรอบเป้าหมายเงินเพื่อทั่วไปสำหรับระยะปานกลางในช่วงร้อยละ 1-3 ที่ธนาคารแห่งประเทศไทย โดยคณะกรรมการนโยบายการเงิน และรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังเห็นชอบร่วมกัน)



การพิจารณาเริ่มจากการคำนวณได้ว่าเงินเดือน 50,000 บาท ณ ปัจจุบันจะเพิ่มเป็น 162,170 บาท ในปีสุดท้ายก่อนเกษียณ เมื่อคิดทบต้นด้วยอัตราการเพิ่มของรายได้ร้อยละ 4 เป็นระยะเวลา 30 ปี และจำนวนเงินที่คาดว่าจะใช้เมื่อเกษียณจะอยู่ที่เดือนละ 113,519 บาท หรือปีละประมาณ 1,362,228 บาท (ร้อยละ 70 ของเงินเดือนในปีสุดท้ายก่อนเกษียณ) ดังนั้นเพื่อให้มีจำนวนเงินที่พอเพียงสำหรับใช้จ่ายในยามเกษียณไปจนถึงอายุ 85 ปี จำนวนเงินรวมที่ต้องเตรียมไว้ ณ วันเกษียณ จะเท่ากับ 24,579,148 บาท ภายใต้ข้อสมมติฐานของอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนหลังเกษียณที่ปรับด้วยอัตราการเพิ่มของค่าใช้จ่ายอยู่ที่ร้อยละ 2.9

ทั้งนี้ ณ วันที่เกษียณอายุ ตัวอย่างกรณีศึกษาจะได้รับเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงานหลังเกษียณจำนวน 2,044,052 บาท (อายุงานมากกว่า 20 ปี จะได้รับเงินชดเชยในอัตรา 400 วันของค่าจ้างอัตราสุดท้าย) และในระหว่างการเกษียณอายุจะได้รับเงินบำนาญจากกองทุนประกันสังคมกรณีชราภาพเดือนละ 6,375 บาท หรือปีละประมาณ 76,500 บาท รวมกับเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุไปจนเสียชีวิต ซึ่งเงินบำนาญกับเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุดังกล่าวเมื่อคิดลดเป็นมูลค่า ณ วันที่เกษียณอายุด้วยอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนหลังเกษียณที่เฉลี่ยร้อยละ 5 จะมีมูลค่าเท่ากับ 1,090,508 บาท และ 112,270 บาทตามลำดับ ดังนั้น มูลค่าเงินทุนเพื่อการเกษียณที่ต้องการสุทธิ ณ วันที่เกษียณ จะเท่ากับ 21,332,318 บาท

เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของการมีเงินเพื่อการเกษียณจำนวน 21,332,318 บาท โดยเริ่มลงทุนอย่างสม่ำเสมอเป็นประจำทุกเดือนตั้งแต่ปัจจุบันที่ผลตอบแทนจากการ

ลงทุนเฉลี่ยร้อยละ 6.5 ตามที่กำหนด จะต้องเริ่มลงทุนในปีแรกเท่ากับ 158,206 บาท หรือลงทุนสม่ำเสมอเดือนละประมาณ 13,184 บาท และต้องลงทุนเพิ่มในปีต่อไปอีกร้อยละ 4 ทุกปี ตามอัตราการเพิ่มของรายได้ จากการคำนวณจะเห็นได้ว่า จำนวนเงินที่ต้องออมและลงทุนเพื่อการเกษียณในแต่ละเดือนคิดเป็นประมาณร้อยละ 26.4 ของรายได้ในแต่ละเดือน หากพิจารณาเปรียบเทียบกับกรอบแนวคิดการเกษียณของไทยที่มีมาตรการทางภาษีเป็นเครื่องจูงใจในการออมซึ่งประกอบด้วยกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ หรือกองทุนการออมแห่งชาติ และกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ (RMF) ที่กำหนดเพดานการออมได้สูงสุดถึงร้อยละ 30 ของรายได้รวม (กรณีของกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ) แต่ต้องไม่เกิน 500,000 บาท ก็มีความเป็นไปได้ที่จะมีเงินเพียงพอสำหรับการเกษียณตามที่ต้องการ กล่าวโดยสรุปก็คือ กรณีที่มีรายได้เฉลี่ยเดือนละประมาณ 50,000 บาท หรือปีละประมาณ 600,000 บาท การเก็บออม และลงทุนตามระบบหลักประกันเพื่อการเกษียณให้เต็มกรอบวงเงินร้อยละ 30 หรือ 500,000 บาท นอกจากจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีแล้ว ยังช่วยให้มีเงินเพียงพอสำหรับใช้ในวัยเกษียณคิดเป็นประมาณร้อยละ 70 ของรายได้ต่อเดือนในปีสุดท้ายก่อนเกษียณ

อย่างไรก็ตามจากผลการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนไทยในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2562 โดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับรายได้ ค่าใช้จ่าย ภาวะหนี้สิน และทรัพย์สินของครัวเรือน ตลอดจนลักษณะที่อยู่อาศัยจากครัวเรือนตัวอย่างในทุกจังหวัดทั่วประเทศ ทั้งในเขตเทศบาลและนอกเขตเทศบาล พบว่าครัวเรือนทั่วประเทศมีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 26,371 บาท และมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยเดือนละ 21,236 บาท โดยเป็นค่าใช้จ่ายเฉลี่ยที่จำเป็นต้องใช้ในการยังชีพ ที่ไม่รวมการสะสมทุน เช่น ซื้อบ้าน/ที่ดิน และเงินออม หรือค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือนคิดเป็นประมาณร้อยละ 80 ของรายได้เฉลี่ย ดังนั้นจึงอาจจะอนุมานได้ว่าความสามารถในการออมและลงทุนโดยเฉลี่ยของครัวเรือนทั่วประเทศเฉลี่ยจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 20 ของรายได้ ซึ่งต่ำกว่าประมาณการจำนวนเงินที่ต้องออมเพื่อการเกษียณที่ประมาณร้อยละ 26.4 ของรายได้ นอกจากนี้หากครัวเรือนดังกล่าวมีภาระในเรื่องของการผ่อนชำระหนี้เงินกู้ซื้อบ้าน/ที่ดิน หรือรถยนต์เพิ่มขึ้นมา จะทำให้ความสามารถในการออมและลงทุนเพื่อการเกษียณลดลงต่ำกว่าร้อยละ 26.4 มากขึ้นไปอีก ถึงแม้ว่าจะมีเงินสมทบจากกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ หรือกองทุนบำเหน็จบำนาญแห่งชาติที่ได้รับจากนายจ้างโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 3 เข้ามาช่วยก็ตาม




คณะผู้เขียนจึงมีข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายของการออมและลงทุนเพื่อการเกษียณตามที่ต้องการ ควรมีการดำเนินการดังนี้

- ให้เริ่มออมเพื่อการเกษียณแต่เนิ่นๆ สม่ำเสมอ และออมเพิ่มขึ้นให้มากกว่าอัตราการเพิ่มของรายได้เมื่อรายได้เพิ่มมากขึ้น และมีวินัยในการออม และลงทุน
- จัดพอร์ตการลงทุนให้มีระดับความเสี่ยงของพอร์ตการลงทุนที่สอดคล้องกับอายุ หรือระยะเวลาการลงทุน กล่าวคือ การเริ่มลงทุนแต่เนิ่นๆ ทำให้มีระยะเวลาการลงทุนที่นานก่อนถึงวันเกษียณอายุ ดังนั้นพอร์ตการลงทุนเพื่อการเกษียณสามารถลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยง เช่น หุ้น ได้มากโดยเปรียบเทียบกับสินทรัพย์อื่นที่มีความเสี่ยงต่ำกว่า และปรับพอร์ตให้มีความเสี่ยงลดลงเมื่อเข้าใกล้ช่วงเกษียณอายุ จะช่วยให้ผลตอบแทนโดยเฉลี่ยของพอร์ตในระยะยาวปรับเพิ่มสูงขึ้น โดยที่ความเสี่ยงยังอยู่ในระดับที่เหมาะสมโดยเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทน ซึ่งจะช่วยให้โอกาสในการบรรลุเป้าหมายเพื่อการเกษียณตามที่ต้องการ
- ในส่วนของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ กรณีที่นายจ้างมีสวัสดิการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพควรสมัครเป็นสมาชิกกองทุนเพื่อสิทธิในการรับเงินสมทบในส่วนของนายจ้าง และควรตั้งค่าเริ่มต้น (set default) ของพอร์ตกองทุนสำรองเลี้ยงชีพให้เหมาะสมกับอายุหรือระยะเวลาการลงทุนเพื่อโอกาสในการรับอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม
- กองทุนสำรองเลี้ยงชีพควรเปิดโอกาสให้สมาชิกสามารถปรับเปลี่ยนนโยบายการลงทุนได้ในแต่ละปี และปรับเปลี่ยนได้มากกว่าปีละหนึ่งครั้ง เพื่อให้สมาชิกมีความ

คล่องตัวในการปรับเปลี่ยนนโยบายการลงทุนที่สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เป็นอยู่ ณ ขณะนั้น การกำหนดให้สมาชิกสามารถปรับเปลี่ยนนโยบายการลงทุนได้เพียงปีละครั้งเป็นข้อจำกัดทำให้สมาชิกไม่กล้าที่จะเปลี่ยนนโยบายการลงทุนให้ความเสี่ยงของพอร์ตเพิ่มสูงขึ้นเพื่อโอกาสในการรับผลตอบแทนที่สูงขึ้นในกรณีที่ตลาดหุ้นมีการปรับตัวลดต่ำลงอย่างมากเนื่องจากเกรงว่าหากตัดสินใจผิดจะต้องอยู่กับพอร์ตการลงทุนดังกล่าวไปอีกอย่างน้อยหนึ่งปีจึงจะสามารถปรับแก้ไขพอร์ตให้มีความเสี่ยงลดลง เป็นต้น

- กฎหมายควรกำหนดให้เงินสมทบขั้นต่ำของนายจ้างจากกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ หรือกองทุนบำเหน็จบำนาญแห่งชาติ ควรเพิ่มจากร้อยละ 2-3 เป็นร้อยละ 5 เพื่อช่วยเพิ่มโอกาสในการบรรลุเป้าหมายของการมีเงินออมเพิ่มการเกษียณอย่างเพียงพอ และสร้างแรงจูงใจในการทำงานของลูกจ้าง

- พิจารณาเพิ่มอายุเกษียณตามที่กฎหมายกำหนดจาก 60 ปี เป็น 62-65 ปี เนื่องจากความก้าวหน้าทางการแพทย์ในปัจจุบันและในอนาคตช่วยให้คนมีอายุขัยเฉลี่ยที่ยืนยาวขึ้นโดยความพร้อมทางกายภาพและกำลังปัญญา ยังอยู่ในวัยที่ยังสามารถทำงานต่อไปได้ นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาอายุเกษียณตามที่กฎหมายกำหนดของประเทศอื่นประกอบ พบว่าโดยส่วนใหญ่มีการขยายอายุเกษียณเพิ่มมากกว่า 60 ปี ดังจะเห็นได้จากการสำรวจในปี 2018 ขององค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organisation for Economic Co-operation and Development: OECD) ในกลุ่มประเทศสมาชิก (ปัจจุบันมีจำนวน 37 ประเทศทั่วโลก) พบว่าสำหรับบุคคลที่ประกอบอาชีพผสมบุรณและเข้าสู่ตลาดแรงงานเมื่ออายุ 22 ปี จะมีอายุเกษียณตามปกติโดยเฉลี่ย 63.5 ปีสำหรับผู้หญิง และ 64.2 ปีสำหรับผู้ชาย การขยายอายุเกษียณให้ผลทั้งในส่วนของระยะเวลาการเก็บออมและลงทุนที่นานขึ้น รวมทั้งเป็นการลดภาระทางการคลังของภาครัฐในด้านสวัสดิการทางการเงินเพื่อการดูแลผู้สูงอายุที่ยังมีศักยภาพในการดูแลตนเองอีกด้วย 

หมายเหตุ: บทความนี้เป็นกรวางแนวทางการศึกษาเบื้องต้น โดยผู้สนใจสามารถศึกษาเพิ่มเติมได้ในมิติที่แตกต่างกันไป เช่น ระดับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างที่ต่างกันไป กรณีที่เป็นข้าราชการ เงินบำนาญที่ได้รับในแต่ละเดือนจะมีภาระภาษีที่ต้องนำมาร่วมพิจารณาด้วย หรือผลกระทบจากการนำภาษีที่ได้รับสิทธิลดหย่อนภาษีกลับมาลงทุนเพิ่ม เป็นต้น



จัดทัพรับมือก่อนเกษียณ “แบบสมดุลตามอายุ”



การจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุน (Asset Allocation) ให้เหมาะสม นับเป็นเรื่องสำคัญสำหรับการลงทุนเพื่อเตรียมความพร้อมด้านการเงินให้กับชีวิตหลังเกษียณอายุ ที่ไม่ว่าผู้ลงทุน หรือนักวางแผนการเงินหรือที่ปรึกษาการเงินของผู้ลงทุนต่างต้องตระหนักอยู่เสมอ เพราะการจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุนที่เหมาะสมนั้นคือปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพในการสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนของสินทรัพย์เพื่อการเกษียณ ในสัดส่วนที่มากถึงร้อยละ 94 ของผลตอบแทนทั้งหมด¹ ในขณะที่การคัดเลือกสินทรัพย์ (Asset Selection) หรือการจับจังหวะลงทุนตามภาวะตลาด (Market Timing) นั้นถือเป็นปัจจัยส่งผลน้อยกว่าอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ ด้วยสถานการณ์ความเสี่ยงในการลงทุนที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาอย่างเป็นพลวัต ประกอบกับระยะเวลาที่ยาวนานในการถือครองสินทรัพย์จนกว่าจะถึงเป้าหมายสำหรับการเกษียณอายุ ทำให้ผู้ลงทุนไม่สามารถหลีกเลี่ยงความจำเป็นที่จะต้องประยุกต์ใช้หลักของการจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุนในระยะยาว ให้เข้ามามีส่วนช่วยในการบริหารความเสี่ยงของการลงทุนไปพร้อมกับความเสี่ยงในด้านอื่น ๆ ในชีวิตที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดระยะเวลาจนถึงวันที่เกษียณอายุจากการทำงาน เพราะหากลงทุนด้วยความเสี่ยงที่ต่ำเกินไป ก็อาจจะทำให้ผู้ลงทุนสูญเสียโอกาสในการสร้างผลตอบแทนที่สูงขึ้นได้ ซึ่งอาจส่งผลให้มีสินทรัพย์ไม่เพียงพอต่อการใช้จ่ายหลังเกษียณในทางตรงกันข้าม หากลงทุนด้วยความเสี่ยงที่สูงเกินกว่าที่ยอมรับได้แล้ว ก็อาจเพิ่มโอกาสในการสูญเสียเงินต้น และอาจทำให้ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายในการเตรียมเงินเพื่ออรรถประโยชน์ต่าง ๆ ในอนาคตหลังจากเกษียณไปแล้ว

เรียกได้ว่า “เสี่ยงสูงไปก็ไม่ได้ เสี่ยงต่ำไปก็ไม่ได้” แล้วระดับความเสี่ยงที่เหมาะสมและพอดีกับการลงทุนเพื่อการเกษียณนั้น เท่าไหร่กันจึงจะเรียกว่า “พอดี” ได้? สัดส่วนแบบไหนถึงจะเรียกได้ว่า “เหมาะสม” กันแน่?

จากประเด็นนี้ จึงก่อให้เกิดแนวคิดในการแก้ปัญหาดังกล่าว ด้วยการใช้ปัจจัยด้าน ‘อายุ’ ของผู้ลงทุนในการกำหนดกลยุทธ์การบริหารระดับความเสี่ยงในการลงทุนระยะยาว ผ่านการจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งอ้างอิงจากงานวิจัยหลายชิ้น² ที่สนับสนุนแนวคิดที่ว่า ขณะที่กำลังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของชีวิตวัยทำงาน เมื่อเก็บออมเงินได้แล้ว ก็ควรจะนำไปลงทุนเพื่อการเกษียณในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูง ในสัดส่วนที่สูงกว่าสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงต่ำด้วยก่อน แล้วทยอยปรับสัดส่วนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูงลดลงตามอายุที่มากขึ้น เพื่อสร้างสมดุลของผลตอบแทนและความเสี่ยงโดยรวม เพราะในทางทฤษฎีแล้ว ด้วยอายุที่มากขึ้น จะทำให้ทุนมนุษย์ (Human Capital) หรือขีดความสามารถและทักษะในการทำงานนั้นลดลงไป เป็นผลให้ความสามารถในการหารายได้ลดลงตามไปด้วย จึงจำเป็นที่จะต้องมีการชดเชยความเสี่ยงนี้ด้วยการลดความเสี่ยงในสินทรัพย์ที่ลงทุนเพื่อเตรียมไว้สำหรับใช้สอยหลังการเกษียณอายุด้วยเช่นกัน³ และในทางปฏิบัติ ผู้ลงทุนก็ควรต้องลดระดับความเสี่ยงของการลงทุนลง เมื่อชีวิตกำลังก้าวเข้าสู่ช่วงก่อนวัยเกษียณ เพื่อลดโอกาสในการสูญเสียเงินต้นจากความผันผวนของราคาสินทรัพย์ที่เตรียมไว้สำหรับใช้จ่ายหลังจากเกษียณอายุ

¹ Gary P. Brinson, L. Randolph Hood, & Gilbert L. Beebower. (1986). Determinants of Portfolio Performance. Financial Analysts Journal, 42(4), 39-44.

² Viceira, L. (2001). Optimal Portfolio Choice for Long-Horizon Investors with Nontradable Labor Income. The Journal of Finance, 56(2), 433-470.

³ Cocco, J., Gomes, F., & Maenhout, P. (2005). Consumption and Portfolio Choice over the Life Cycle. The Review of Financial Studies, 18(2), 491-533.

⁴ Idzorek, T. (2008). Lifetime Asset Allocations: Methodologies for Target Maturity Funds. Ibbotson Associates Research Report.

โดยหนึ่งในหลัก Rule-of-Thumb ที่มีจะถูกหยิบยกมาใช้อธิบายกันแบบง่าย ๆ สำหรับการกำหนดสัดส่วนในการจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุนแบบสมดุลตามอายุ ก็คือหลัก “ร้อยละอายุ” หรือการนำเอาเลข 100 ไปลบด้วยอายุของผู้ลงทุนและหารด้วย 100 ให้ออกมาเป็นตัวเลขร้อยละ เพื่อเป็นสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูง เช่น ตราสารทุน หรือตราสารทางเลือกอื่น ๆ ตัวอย่างเช่น หากผู้ลงทุนอายุ 30 ปี สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูงก็อาจจะอยู่ที่ราวร้อยละ 70 ของพอร์ตการลงทุน หรือเมื่อผู้ลงทุนเกษียณอายุที่ 60 ปี สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูงก็อาจจะอยู่ที่ราวร้อยละ 40 ของพอร์ตการลงทุน เป็นต้น แต่วิธีนี้อาจใช้เป็นเพียงการยกตัวอย่างเพื่อสร้างความเข้าใจ ส่วนการนำไปประยุกต์ใช้จริงนั้น ยังมีปัจจัยอื่นที่จะต้องพิจารณาเพิ่มเติมด้วย เช่น ความสามารถและความเต็มใจในการรับความเสี่ยง เป็นต้น

ทำให้ในปัจจุบัน มีหลากหลายบริษัทจัดการลงทุนทั่วโลกที่ค้นคว้าวิจัยในเชิงประจักษ์และพัฒนารูปแบบการจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุนตามแนวคิดที่เรียกว่า “Glide Path Investment” หรือ “Life Path Investment” ซึ่งเป็นแนวคิดในการปรับสมดุลของสัดส่วนการลงทุนในแต่ละประเภทสินทรัพย์ตามปัจจัยด้านอายุของผู้ลงทุน โดยแผนการลงทุนที่สร้างขึ้นตามแนวคิดนี้ จะมีกลไกการปรับลดความเสี่ยงในการลงทุนแบบ “อายุน้อยเสี่ยงมาก อายุมากเสี่ยงน้อย” ด้วยการลดสัดส่วนสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูงลงเป็นระยะตามอายุที่มากขึ้น ตามแผนการปรับสัดส่วนที่แต่ละบริษัทจัดการเป็นผู้ออกแบบไว้ ยกตัวอย่างเช่น Vanguard Target Retirement ของ Vanguard⁴ หรือ SmartRetirement® ของ J.P. Morgan⁵ และ LIFE PATH® ของ BlackRock⁶ และสำหรับประเทศไทยในปัจจุบันนี้ หลาย ๆ หน่วยงานที่มีส่วนในการบริหารจัดการ

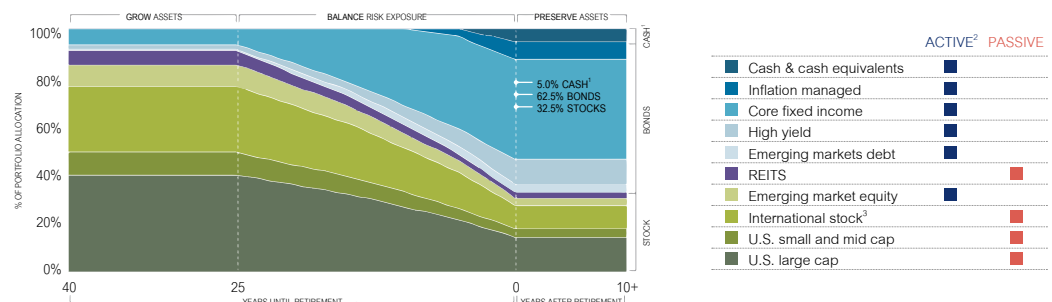
ลงทุนเพื่อการเกษียณ ก็มีแผนการลงทุนที่สร้างขึ้นตามแนวคิดนี้ให้ผู้ลงทุนได้เลือกมากขึ้นเรื่อย ๆ ตัวอย่างเช่น แผนสมดุลตามอายุของกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ⁷ และแผนสมดุลตามอายุของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพที่บริหารโดยบริษัทจัดการลงทุนในไทย เพื่อสร้างทางเลือกในการลงทุนใหม่ ๆ ที่จะช่วยลดภาระของผู้ลงทุนในการปรับสัดส่วนการจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุน ให้ผู้ลงทุนไม่ต้องสลับสับเปลี่ยนแผนการลงทุนด้วยตนเอง และช่วยลดความลังเลหรือไม่แน่ใจว่าแผนการลงทุนนั้นเหมาะสมกับตนเองหรือไม่ ซึ่งเหมาะสำหรับผู้ลงทุนที่เพิ่งเริ่มต้นเป็นสมาชิกของกองทุนหรือยังไม่มีความรู้ในการลงทุนที่มากเพียงพอ โดยหลาย ๆ บริษัทจัดการลงทุนมักนำเสนอแผนสมดุลตามอายุเป็นแผนมาตรฐานเริ่มต้น (Default Plan) สำหรับสมาชิกกองทุนรายใหม่

จากข้อมูลของแผนการลงทุนส่วนใหญ่ที่รวบรวมมาได้โดยเฉลี่ยแล้ว สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูง ที่แนะนำสำหรับผู้ลงทุนที่อยู่ในช่วงวัยเริ่มต้นทำงาน จะกำหนดให้อยู่ในช่วงร้อยละ 80-90 เพื่อเปิดรับโอกาสในการสร้างผลตอบแทนที่สูง และจะค่อย ๆ ลดสัดส่วนดังกล่าวลงเรื่อย ๆ เพราะยังมีระยะเวลาและมีเงินลงทุนเพิ่มเข้าไปอย่างต่อเนื่อง ระหว่างช่วงวัยกลางคนจนถึงก่อนอายุเกษียณ และเมื่อถึงอายุเกษียณพอดี ก็จะมีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูงอยู่ที่ราวร้อยละ 30-40 เพื่อมุ่งเน้นการรักษาเงินต้นให้มากขึ้น และคงสัดส่วนนั้นไว้ในช่วงหลังจากเกษียณอายุหรือลดลงไปบ้างตามความเสี่ยงที่ยอมรับได้ และลักษณะของสินทรัพย์ที่เลือกลงทุนเอง ก็จะมีการปรับเปลี่ยนจากสินทรัพย์ที่มุ่งเน้นการเติบโตของเงินลงทุนในช่วงก่อนเกษียณอายุ เป็นสินทรัพย์ที่มุ่งเน้นผลตอบแทนจากดอกเบี้ยหรือเงินปันผลในช่วงหลังเกษียณอายุ ดังตัวอย่างในภาพประกอบ

ภาพที่ 1 แผนการลงทุนแบบสมดุลตามอายุ

SmartRetirement® ของ J.P.Morgan Asset Management

EDUCATED GLIDE PATH BLENDING BOTH ACTIVE AND PASSIVE INVESTMENTS



⁴ Vanguard. (2019). Vanguard's approach to target-date funds. Vanguard Research Paper.

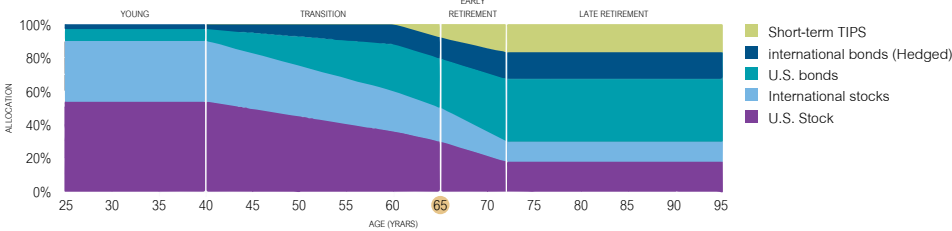
⁵ JPMorgan Chase & Co. (2020). JPMorgan SmartRetirement® Funds. Target Date Strategies. Target Date Strategies | J.P. Morgan Asset Management. (n.d.). <https://am.jpmorgan.com/us/en/asset-management/adv/investment-strategies/retirement-solutions/target-date-strategies/>.

⁶ LifePath Target Date Funds - DC. BlackRock. (n.d.). <https://www.blackrock.com/us/individual/financial-professionals/defined-contribution/lifepath-target-date-funds>.

⁷ แผนสมดุลตามอายุ. (n.d.). <https://www.gpf.or.th/thai2019/2Member/main.php?page=8&lang=th&menu=investplan>.

ภาพที่ 2 แผนการลงทุนแบบสมดุลตามอายุ Vanguard Target Retirement ของ Vanguard

GLIDE PATH FOR VANGUARD TARGET-DATE FUNDS




Notes: Figure assumes that a particular fund was selected based on a projected target retirement age of 65. TIPS = Treasury Inflation Protected Securities (see discussion of TIPS later in the text).
Source: Vanguard. <http://www.vanguard.com/pdfs/167.pdf>

สำหรับกรณีนี้ที่ผู้รับคำปรึกษาของนักวางแผนการเงิน หรือที่ปรึกษาการเงิน มีพอร์ตการลงทุนเพื่อการเกษียณโดยกระจายการถือครองไปในสินทรัพย์หลากหลายรูปแบบ เช่น ถือครองทั้งกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการหรือกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ทั้งกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ (RMF) กองทุนรวมเพื่อการออม (SSF) หรือหลักทรัพย์เพื่อการลงทุนอื่น ๆ ไปพร้อม ๆ กัน หากไม่ได้มีการบันทึกข้อมูลการลงทุนในแต่ละสินทรัพย์โดยละเอียด และนำมาคำนวณรวมกัน ประกอบกันเป็นพอร์ตเดียวเพื่อให้สะท้อนถึงผลตอบแทนและความเสี่ยงโดยภาพรวมแล้ว ก็อาจส่งผลให้เมื่อพิจารณาและวิเคราะห์ภาพรวมของพอร์ตการลงทุนเพื่อการเกษียณจากทุกประเภทสินทรัพย์ ผู้รับคำปรึกษาก็อาจกำลังแบกรับความเสี่ยงที่มากเกินไปหรือน้อยเกินความเหมาะสมอยู่ก็เป็นได้ ดังนั้นนักวางแผนการเงินหรือที่ปรึกษาการเงิน สามารถประยุกต์นำเอาหลักการจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุนแบบสมดุลตามอายุนี้ มาใช้ประกอบการให้คำแนะนำด้านการวางแผนการลงทุนเพื่อการเกษียณแก่ผู้รับคำปรึกษา ด้วยการประเมินผลตอบแทนจากการลงทุนและความเสี่ยงในภาพรวมของพอร์ตการลงทุน วิเคราะห์สัดส่วนการลงทุนที่แบ่งตามประเภทสินทรัพย์ ปรับสัดส่วนการถือครองและจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุนใหม่ ให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องตามหลักการลงทุนแบบสมดุลตามอายุ พร้อมทั้งหมั่นตรวจทานและปรับปรุงคำแนะนำให้เหมาะสมอยู่เป็นระยะเมื่อผู้ลงทุนมีอายุมากขึ้น

ทั้งนี้ แม้ว่าการจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุนแบบสมดุลตามอายุจะมีข้อดีอยู่หลายประการดังที่ได้กล่าวมา แต่ก็อาจมีข้อด้อยอยู่บ้าง เมื่อพิจารณาเพิ่มเติมด้วยปัจจัยความเสี่ยงด้านอื่น ๆ นอกเหนือจากปัจจัยด้านอายุ โดยตัวอย่างจากงานวิจัยชิ้นหนึ่ง⁸ ที่ศึกษาเกี่ยวกับการสูญเสียความสามารถในการจับจ่ายใช้สอย อันเนื่องมาจากรูปแบบการจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุนในระยะยาว ประกอบกับปัจจัยความเสี่ยงด้านการขาดแคลนรายได้อันเนื่องมาจากการถูกเลิกจ้าง ซึ่งผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่า กลยุทธ์ในการจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุนแบบ

สมดุลตามอายุที่บริษัทจัดการส่วนใหญ่นำเสนอโดยที่ไม่ได้พิจารณาความเสี่ยงจากการถูกเลิกจ้าง จะทำให้เงินที่ผู้ลงทุนเตรียมไว้เป็นค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคต่อปี ลดลงไปร้อยละ 8.6 (หรือร้อยละ 2.9 สำหรับแผนลงทุนแบบ “ร้อยละอายุ”) โดยเฉลี่ยตลอดระยะเวลาที่ผู้ลงทุนยังมีชีวิตอยู่ และอาจทำให้ผู้ลงทุนต้องเพิ่มสัดส่วน

ของการลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูง เพื่อมุ่งหวังผลตอบแทนจากการลงทุนที่มากขึ้น ให้เพียงพอต่อการมาช่วยชดเชยค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคที่ลดลงไป อันเป็นผลมาจากความเสี่ยงของการขาดรายได้จากการถูกเลิกจ้าง เป็นต้น (ซึ่งแน่นอนว่า จะตามมาด้วยความเสี่ยงในการลงทุนที่มากขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้) และนอกจากตัวอย่างของปัจจัยเสี่ยงที่ได้กล่าวมานี้ ก็ยังมีปัจจัยอื่น ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อแผนการลงทุนเพื่อการเกษียณได้อีก เช่น ลักษณะของภาวะเศรษฐกิจและการลงทุนที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละยุคสมัย อายุเกษียณของผู้ลงทุนที่แตกต่างกันออกไปตามสายอาชีพ หรือแม้กระทั่งความเต็มใจในการรับความเสี่ยงที่มากกว่าหรือน้อยกว่าค่าเฉลี่ยของผู้ลงทุนทั่วไป

โดยสรุปแล้วจะเห็นได้ว่า การจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุนแบบสมดุลตามอายุ เป็นหนึ่งในประเด็นสำคัญที่นักวางแผนการเงินหรือที่ปรึกษาการเงินไม่ควรลืมหยิบยกขึ้นมาประกอบการให้คำแนะนำในการวางแผนการลงทุนเพื่อการเกษียณ หรืออาจใช้เป็นแผนมาตรฐานเริ่มต้นในทุกครั้งที่ให้คำแนะนำแก่ผู้รับคำปรึกษา เพราะเมื่อผู้รับคำปรึกษายังมีอายุไม่มากนัก ก็เท่ากับว่ายังมีระยะเวลาอีกหลายสิบปีจนกว่าจะเกษียณอายุ ยังมีทั้งโอกาสในการสร้างผลตอบแทนที่สูงขึ้นและโอกาสที่จะผิดพลาด ให้ปรับพอร์ตแก้มือได้อยู่ แต่เมื่อระยะเวลาผ่านไปผ่านพ้นไปแล้ว ต้นทุนทางเวลาที่ลดหายไปแบบไม่หวนคืนกลับมา ก็ทำให้โอกาสต่าง ๆ นั้นก็จะลดหายไปด้วยเช่นกัน ดังนั้น เพื่อเป็นการใช้โอกาสที่ผู้รับคำปรึกษามีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด การวิเคราะห์และพิจารณาแผนการลงทุนที่มีความเหมาะสมกับผู้รับคำปรึกษาอย่างละเอียดรอบคอบมากขึ้นในหลาย ๆ มุมมอง จึงเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถบรรลุแผนการเกษียณของตนเองได้ตามเป้าหมายทางการเงินที่ตั้งไว้ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการในการอุปโภคบริโภคหลังเกษียณอายุ และสร้างความสุขของชีวิตหลังเกษียณได้ ท่ามกลางภาวะสังคมสูงวัยที่ไทยกำลังเผชิญอยู่ทั้งในปัจจุบันนี้และอนาคต 

⁸ Baglioni, F. C., Fugazza, C., & Nicodano, G. (2021). Life-cycle welfare losses from rules-of-thumb asset allocation. *Economics Letters*, 198, 109655.

การตลาดแนวใหม่ กับการเข้าถึงลูกค้าที่ใช้ในโลกดิจิทัล สำหรับการสร้างสังคมการวางแผนการเงิน

สถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด 19 เป็นตัวเร่งให้เกิดรูปแบบวิถีการใช้ชีวิตใหม่ในทุกๆ ด้าน รวมถึงการทำงานร่วมกันระหว่างนักวางแผนการเงิน ที่ปรึกษาการเงิน และผู้รับคำปรึกษา และส่งผลให้การทำตลาดออนไลน์เข้ามามีความสำคัญอย่างมาก

กองบรรณาธิการได้มีโอกาสสัมภาษณ์ ผศ.ดร. เอกก์ ภัทรธนกุล กูรูการตลาดและอาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เกี่ยวกับแนวคิด และเทคนิคในการทำตลาดออนไลน์สำหรับสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าได้อย่างยั่งยืน รวมถึงสร้างความตระหนักให้เห็นความสำคัญของการวางแผนการเงิน เพื่อช่วยผลักดันให้ผู้รับคำปรึกษาลงมือวางแผนการเงินได้อย่างประสบความสำเร็จ



การใช้การตลาดออนไลน์เพื่อช่วยให้คนไทย
เริ่มตระหนักถึงความสำคัญของ
การวางแผนการเงิน และลงมือวางแผน
ควรเริ่มต้นอย่างไร และมีกลยุทธ์แบบไหน
ที่จะนำไปสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน

A การวางแผนการเงินถือเป็นเรื่องค่อนข้างใหม่
สิ่งสำคัญคือต้องเริ่มจากแนวคิด และทัศนคติที่ถูกต้อง
เกี่ยวกับเรื่องนี้คือ เริ่มจากความคิดที่ว่า จะเน้นการสร้าง
ประโยชน์ให้กับผู้รับคำปรึกษาในการที่จะสามารถใช้ชีวิตใน
รูปแบบที่ดีขึ้นตามที่พวกเขาต้องการ แทนที่จะเป็นการคิดค้น
ผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ๆ เพื่อมาตอบโจทย์ความต้องการ
และมุ่งหวังด้านการสร้างผลกำไรเป็นลำดับต้นๆ

การกำหนดแนวทางการตลาดจึงต้องเริ่มจากการสร้าง
การตระหนักรู้ (Awareness) และการให้ความรู้ (Knowledge)
ไม่ว่าจะเป็นเรื่องความสำคัญของการวางแผนการเงินที่เป็น
ส่วนหนึ่งของการใช้ชีวิต การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ความสำคัญ
ของการเตรียมเงินสำหรับช่วงชีวิตที่อาจไม่สามารถทำงานได้
สิ่งต่างๆ เหล่านี้ไม่ใช่เป็นเพียงเรื่องที่ต้องมีเพื่อชีวิตที่ดีขึ้น
แต่เป็นสิ่งที่จำเป็นต้องทำ เพราะจำเป็นต่อชีวิต

เนื่องด้วยในปัจจุบัน ผู้บริโภคในทุกช่วงวัยใช้เวลา
ออนไลน์มากขึ้น การตลาดออนไลน์จึงมีส่วนสำคัญในเรื่อง
ดังกล่าว

การตลาดออนไลน์มีหลายรูปแบบและหลากหลาย
platform มีช่องทาง social media ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Twitter,
Facebook, Instagram, LINE, TikTok, website เป็นต้น ซึ่ง
แต่ละช่องทางก็มีกลุ่มตลาดที่ไม่เหมือนกัน และมีลักษณะ
การสื่อสารที่แตกต่างกันออกไป

หากพิจารณาจาก 2 องค์ประกอบหลักคือ “สื่อ” และ
“สาร” เราต้องแบ่ง “สาร” ที่จะสื่อออกไปในแต่ละช่องทางให้ดี

สารต่างๆ เช่น ภาพ และข้อความที่ใช้ในสื่อรูปแบบ
หนึ่ง ไม่สามารถใช้ได้ดีในอีกสื่อหนึ่งได้ เช่น ภาพที่ใช้ได้ดีบน

Facebook จะไม่สามารถ
นำมาใช้บน Twitter ได้ อะไร
ที่เป็นทางการมากๆ บน
Twitter จะไม่ถูก Retweet
หรือหากจะใช้ TikTok ต้อง
เน้นความสนุกสนาน ส่วนถ้า
หากจะเน้นความครบถ้วน
และเป็นทางการก็ต้องใช้
website



นักวางแผนการเงินจะมีวิธีการอย่างไร
ในการหากลุ่มลูกค้าที่ใช่และเหมาะกับตัวเอง
รวมถึงการสร้าง Personal Branding เพื่อสร้าง
ความแตกต่าง และการทำการตลาดออนไลน์
ให้เติบโตได้ในระยะยาวจะมีวิธีการอย่างไร

A แนะนำให้ทำ 2 ข้อคือ การเลือกกลุ่มเป้าหมายที่
แตกต่าง และให้ focus ที่ละกลุ่ม อย่าอยู่หลายกลุ่มพร้อมกัน

ข้อแรกคือ การเลือกกลุ่มเป้าหมายให้แตกต่าง โดยเลือก
จาก lifestyle หรือความสนใจที่เรามีความสนใจใกล้เคียงกัน
แทนที่จะใช้เกณฑ์ด้านอายุ อาชีพ และระดับรายได้ เพราะ
lifestyle จะเป็นกำหนดรูปแบบการใช้เงิน ตัวอย่างเช่น กลุ่ม
คนที่รักและดูแลสุขภาพ กลุ่มคนที่ชอบสินค้าแบรนด์เนม
ให้เลือก lifestyle ที่คนอื่นเข้ามาเป็นคู่แข่งได้ยาก สิ่งสำคัญคือ
ต้องเริ่มจากกลุ่มเป้าหมายที่ชัด เหมือนเรากำลังตกปลาใหญ่
ในบ่อที่สวยงาม แต่แต่ละคนต้องเลือกบ่อของตัวเอง จากความ
ถนัด ความเชี่ยวชาญจนเกิดเป็นกลยุทธ์ที่สร้างขึ้นเพื่อกลุ่ม
เป้าหมายของเราจริงๆ

ไม่มีความจำเป็นที่นักวางแผนการเงินจะไปสร้างกลุ่ม
ใหม่ๆ ขึ้นมาเพิ่มเติม แต่สิ่งที่ควรทำคือ การเข้าไปเป็นสมาชิก
เป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มที่มีความสนใจเรื่องใดเรื่องหนึ่งร่วมกัน
อยู่แล้ว เข้าไปคุยกับ Group Admin และปรึกษาเพื่อหา
แนวทางที่เหมาะสมร่วมกัน

ข้อที่สองคือ อย่าอยู่หลายกลุ่ม ให้อยู่ที่ละกลุ่ม และโฟกัส

กำหนดกิจกรรมที่จะจัดขึ้นสำหรับกลุ่มเป้าหมายนั้นๆ
แล้วจึงพิจารณาว่าจะแทรกความรู้เรื่องการเงิน
เข้าไปได้อย่างไร ทำให้เป็นเรื่องง่ายในการเข้าใจและเข้าถึง
กลุ่มเป้าหมาย โดยเน้นช่วยแก้ปัญหาทางการเงินต่างๆ
ที่อาจจะยังเป็นปัญหาของพวกเขา ให้ความรู้พวกเขาว่าทำไม
ต้องวางแผนการเงิน การวางแผนการเงินจะช่วยแก้ไขปัญห
อะไรได้บ้างและอย่างไร โฟกัสลงไปในเรื่องนั้นๆ เช่น การ
วางแผนการเกษียณอายุ การวางแผนภาษี การวางแผนการ
ศึกษาบุตร เป็นต้น

การเริ่มจากกลุ่มลูกค้าที่มีความเฉพาะ ไม่เหมือนใคร ก็
จะนำไปสู่กิจกรรมที่มีความเฉพาะเช่นเดียวกัน

อีกแนวทางหนึ่งคือ การใช้เครื่องมือของการตลาด
ออนไลน์ เช่น Function Re-Targeting ในการเลือกกลุ่ม
ลูกค้าเป้าหมายที่มีความสนใจในเรื่องต่างๆ เลือกตามกิจกรรม
ที่เขาสนใจ และเครื่องมือเหล่านี้จะช่วยกำหนดหาลูกค้าตาม
เป้าหมายตามที่เราต้องการ

การตลาดแบบ Referral Marketing ในโลกออนไลน์ สามารถทำได้หรือไม่ ถ้าจะหาศูนย์อิทธิพลบนโลกออนไลน์ เพื่อสร้างให้เกิดกระแสที่คนอยากหันมาเข้าใจ เรื่องการวางแผนการเงินมากขึ้น มีคำแนะนำอย่างไร

A การบอกต่อหรือ Referral Marketing เช่น ให้คนที่มีชื่อเสียงใช้และบอกต่อ หรือสร้างกระแสในเรื่องนั้นๆ ให้เกิดขึ้นและให้เกิดการบอกต่อในโลกออนไลน์สามารถทำได้มากกว่าในโลกออฟไลน์ เนื่องจากสามารถใช้เทคโนโลยีระบบและเครื่องมือทำการตลาดในการยิงโฆษณาไปหา กลุ่มเพื่อนของพวกเขาได้อีกหลายทอด เป็นการตลาดแบบ Lookalike Audience หรือ Friend get Friends ที่สามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ในด้านของรูปแบบเนื้อหา ควรจัดทำอย่างไร เพื่อให้คนได้เห็นและตระหนักถึงความสำคัญ และจำเป็นของการวางแผนการเงิน

A แนะนำว่าควรทำในลักษณะการสร้าง Customer Journey ไล่ให้เห็นเป็นภาพว่า ปัญหาในชีวิตมีอะไรบ้าง และเราในฐานะที่ปรึกษา นักวางแผนการเงิน จะสามารถช่วยแก้ปัญหาเข้าได้อย่างไร อุดรอยรั่วในจุดไหนได้บ้าง

อย่าเริ่มจากการขายสินค้า แต่ให้เริ่มจากสิ่งที่เป็นปัญหาที่แท้จริงของเขา ก่อน พังสิ่งที่ลูกค้าพูด สิ่งที่เป็นปัญหา ฝึกการตั้งคำถามที่ดี รับฟังอย่างตั้งใจ แล้วจึงนำเสนอวิธีแก้ ตัวอย่างเช่น First Jobber จะอยากออกเดทกับคนที่เขาชอบ ปัญหาที่กลุ่มนี้เจอจะไม่ใช่ว่าเรื่องการเงินเพื่อการเกษียณ แต่จะเป็นการอยากจะทำอะไร แต่ยังไม่มีความพร้อมไม่ว่าจะเป็นโอกาสพิเศษนั้น หรือแม้แต่การใช้เงินเดือนชนเดือน และได้รับโทรศัพท์จากพ่อแม่ โทรมาขอให้โอนเงินไปให้ เขาจะจัดการเรื่องเหล่านี้ได้อย่างไร

จะมีวิธีการเอาชนะใจลูกค้า หรือ คนที่มีกำแพงในใจกับสิ่งที่เราอยากเสนอ หรือแนะนำได้อย่างไร ควรใช้การตลาดแนวไหน ในการเข้าถึง และเข้าหากลุ่มลูกค้าประเภทนี้

A การทำการตลาดที่ดี คือ ทำให้ลูกค้ามาขอซื้อ รู้สึกอยากมาซื้อเอง มากกว่าที่เราไปขอให้เขามาช่วยซื้อ

ให้ความรู้ ข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับลูกค้า จนกระทั่งลูกค้า สอบถามเองว่า จะซื้อได้จากที่ไหน และพยายามหาทางซื้อจากเรา ให้นึกถึงรูปแบบการทำการตลาดของคลินิกเสริมความงาม ที่กระตุ้นให้เกิดอารมณ์อยากสวย และให้มีความรู้สึกอยากเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จนตัดสินใจทำอะไรบางอย่างตามคำแนะนำ

กรณีนี้ที่นักวางแผนการเงินต้องการให้คำปรึกษาในเรื่องซึ่งคนส่วนใหญ่ไม่ค่อยให้ความสำคัญ เช่น เรื่องการเกษียณอายุ ควรทำการตลาดออนไลน์แนวไหนให้เข้าถึงคนในแต่ละกลุ่มอาชีพได้หลากหลายมากขึ้น

A เริ่มจากกลุ่มเป้าหมายก่อน สำหรับเรื่องนี้เราจะพบว่ากลุ่มคนที่อยู่ในวัยใกล้เกษียณจะมีการรวมตัวกันใน กลุ่มเครือข่ายสังคมออนไลน์อยู่แล้ว ตัวอย่างเช่น Facebook Group CountUp เป็น Community การรวมตัวกันของคนที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป ซึ่งมีความเชื่อว่าการมีอายุที่มากขึ้นไม่ควรเป็นช่วงเวลาของการนับถอยหลัง หรือ Count Down แต่ควรเป็นการ Count Up ที่สนุกกับการใช้ชีวิต และยังเปิดรับเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ตลอดเวลา มุ่งสู่การใช้ชีวิตให้เต็มอิมในทุกด้าน และมีความสุขกับการใช้ชีวิตทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ อาจทำการ Co-Brand กับคนกลุ่มนี้ โดยมีตัวอย่างกิจกรรมเช่น การทำกิจกรรม Live On-Line เชิญบุคคลที่มีชื่อเสียง และเป็นที่ยอมรับของคนกลุ่มนี้มาทำกิจกรรมร่วมกัน ร่วมเป็นสมาชิกในกลุ่มเพื่อสร้างความสัมพันธ์



ในทางตรงกันข้าม บางเรื่องของการวางแผนการเงินที่คนให้ความสำคัญมากเกินไป เช่น การลงทุน (เช่น หุ้น บิทคอยน์) จะมีแนวทางในการจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์อย่างไร

A ช่วงเวลานี้เป็นช่วงเวลาที่เหมาะสมมาก อาจจะนำเชิญคนที่ประสบกับความล้มเหลว ผิดพลาด ได้รับความเสียหายจากการลงทุน มาแบ่งปันบทเรียน เพื่อเป็นวิทยาทานให้คนอื่น ให้ความรู้โดยชี้ให้เห็นว่า การลงทุนมีความเสี่ยงและความผันผวน แนวทางที่เหมาะสมคือ การจัดพอร์ตการลงทุนให้ดี มีทั้งกระแสเงินสดส่วนที่แน่นอน และส่วนที่ไม่แน่นอนจากการลงทุน กรณีตัวอย่างที่เกิดขึ้นจริงจะช่วยให้ทุกคนระมัดระวังและเตรียมวางแผนเอาไว้ก่อน ช่วยให้คนเห็นความสำคัญของการกระจายความเสี่ยง




ในโลกที่มีการ Disruption เกิดการเปลี่ยนในอุตสาหกรรมการเงิน นักวางแผนการเงินที่ปรึกษาการเงิน และบุคลากรในสายอาชีพนี้ควรมีวิธีการเตรียมพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงอย่างไร

A การ Disruption ทำให้คนในอุตสาหกรรมเจอคู่แข่งแบบที่ไม่เคยคิดว่าจะเป็นคู่แข่งเรามาก่อน ดังนั้นจึงต้องปรับตัวเพิ่มเติมคุณค่าให้กับตัวเอง ต้องพัฒนา เรียนรู้อย่างต่อเนื่อง เพิ่มความรู้ ทักษะรอบด้านที่จะผสมผสานออกมาเป็น solution ที่จะแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้

นอกเหนือจากความรู้ความเชี่ยวชาญการให้คำแนะนำทางการเงิน อาจพิจารณาขยายการให้คำแนะนำด้านอื่นๆ ที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิต Financial Advisor บางคน วางตนเองเป็น Commercial Advisor นอกจากบริหารเงิน และยังช่วยแนะนำเงินไปต่อยอดในการสร้างประโยชน์ทางธุรกิจ หรือการเป็น Well-being/ Wellness Advisor ให้คำปรึกษาเรื่องการดูแลสุขภาพ เพราะมีส่วนสำคัญในการช่วยลดค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการรักษาความเจ็บป่วย ช่วยดูแลให้คนมีเงินพอใช้ ดูแลสุขภาพของตนเองได้ดี ไม่ต้องดิ้นรนหาการเติบโตตลอดเวลา แต่ช่วยให้คนใช้ชีวิตได้มีความสุขอย่างยั่งยืนตามไลฟ์สไตล์ที่แต่ละคนเลือก

สิ่งที่อาจารย์อยากจะฝากสำหรับนักวางแผนการเงินเกี่ยวกับเรื่องที่ต้องปรับตัวและเตรียมพร้อมสำหรับหลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด 19 ที่จะช่วยสร้างความตื่นตัวให้กับผู้รับคำปรึกษาเกี่ยวกับการวางแผนการเงิน

A ทุกคนต้องทำใจ ว่าปัญหาเศรษฐกิจจะเกิดขึ้นแน่นอนและจะยังคงอยู่กับประเทศไทยไปสักพักนี้ คนส่วนใหญ่จะมีกำลังซื้อลดน้อยลง มีคนจำนวนมากตกงาน ผู้คนมีความหวาดกลัว แต่นักวางแผนการเงินสามารถมองวิกฤติให้เป็นโอกาสได้ เพราะเงินมีอยู่อย่างจำกัด เป็นโอกาสสำหรับนักวางแผนการเงินที่จะให้คำแนะนำการใช้จ่ายให้เกิดประสิทธิภาพที่สุด และผู้คนเข้าใจแล้วว่าการบริหารการเงินเป็นเรื่องสำคัญในวันที่โควิด19 เข้ามาแบบไม่ทันได้ตั้งตัว

การขายออนไลน์ การประชุมออนไลน์ Virtual Meeting ต่างๆ จะยังคงอยู่เป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินชีวิต ดังนั้นนักวางแผนการเงินจึงต้องพัฒนาทักษะทางด้านออนไลน์ การใช้เครื่องมือออนไลน์ต่างๆ ทักษะการขายออนไลน์ซึ่งมีความแตกต่างจากการขายอย่างออฟไลน์อย่างสิ้นเชิง ทักษะด้าน Digital Marketing ทั้งหมดล้วนเป็นสิ่งที่ต้องเริ่มฝึกฝนเตรียมพร้อมเพื่อนำมาใช้ในการทำงานด้านการวางแผนการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ 

วิกฤตโควิด...ชวนให้คิด ทำประกันสุขภาพ



เป็นที่รู้กันดีว่าไวรัสโคโรนาหรือโควิด-19 (COVID-19) ได้มีการระบาดในประเทศไทยมาตั้งแต่ช่วงต้นปี 2563 แต่จนถึงปัจจุบัน ยังมีการระบาดระลอกใหม่เกิดขึ้น รวมถึงมีสายพันธุ์ใหม่แพร่ระบาดเข้ามาถึงไทย ทำให้การควบคุมทำได้ยากและยังคงมีโอกาสกระจายในวงกว้าง

ผลกระทบต่อรายได้และรายจ่าย

การระบาดของโควิด-19 ในประเทศไทยส่งผลให้ประชาชนใช้ชีวิตด้วยความกังวล ลดการใช้ชีวิตนอกบ้าน มีการกักตุนอาหาร ซื้ออุปกรณ์ป้องกันและทำความสะอาดต่างๆ ประชาชนระงับการใช้จ่ายมากขึ้น บริษัทต่างๆ ต้องควบคุมรายจ่ายเช่นกัน หลายบริษัทจำเป็นต้องปลดพนักงาน คนที่ไม่โดนปลดก็ถูกลดเงินเดือนแทน พนักงานออฟฟิศต้องเปลี่ยนไปทำงานที่บ้านแบบ work from home โรงเรียนและมหาวิทยาลัยต่างพากันเปลี่ยนรูปแบบการเรียนการสอนเป็นออนไลน์เพื่อลดการระบาด แต่กลับยิ่งส่งผลให้ค่าใช้จ่ายภายในบ้านเพิ่มขึ้น ทั้งค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าอินเทอร์เน็ต และค่าใช้จ่ายอื่นๆ โหนดจะต้องวางแผนการเงินให้ดี มีเงินเพียงพอในกรณีที่อาจจะโดนบริษัทปลดออกจากงานแบบกะทันหัน หรือต้องมีเงินก้อนเพื่อใช้รักษาตัวเองหากติดโควิด-19

ทางเลือกในการรักษา

การรักษาที่ไม่ทั่วถึงทำให้สถานการณ์โควิด-19 ยิ่งเป็นที่น่าจับตามอง เนื่องจากประชาชนแต่ละกลุ่มได้รับการดูแลที่แตกต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นน้ำยาตรวจเชื้อโควิด-19 ไม่พอเพียงผู้ป่วยแทบจะไม่เพียงพอในปัจจุบัน จนทางรัฐบาลต้องจัดตั้งโรงพยาบาลสนามเฉพาะกิจขึ้น เพื่อรองรับผู้ป่วยติดเชื้อที่ไม่สามารถเข้ารักษาตัวในโรงพยาบาลได้ โรงพยาบาลเอกชนได้ทำงานร่วมกับโรงแรมหรือที่พักเพื่อจัดตั้ง Hospital หรือโรงแรมที่ใช้เป็นที่พักรักษาของผู้ป่วยโควิด-19

ข้อดีของการเข้ารักษาตัวใน Hospital คือ ความสะดวกสบายระหว่างการรักษา ผู้ติดเชื้อสามารถเลือกสถานที่ที่ต้องการเข้ารับการรักษาได้เอง สามารถเลือกอยู่ห้องเดี่ยวหรืออัปเกรดไปอยู่ห้องที่มีขนาดใหญ่และมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครันมากขึ้นได้ อย่างไรก็ตามตามความสะดวกสบายมักตามมาด้วยค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น ทั้งนี้การรักษาด้วยทางเลือกนี้จึงเหมาะแก่ผู้ป่วยที่มีกำลังทรัพย์ที่มากพอ หรือผู้ป่วยที่ประกันสุขภาพในวงเงินที่เพียงพอต่อค่ารักษาพยาบาลที่จะตามมา

ในทางกลับกัน การรักษาตามขั้นตอนของรัฐบาลอาจเหมาะกับผู้ป่วยที่มีกำลังทรัพย์จำกัดหรือต้องการประหยัดค่าใช้จ่ายในการรักษา เนื่องจากค่ารักษาพยาบาลจะต่ำกว่า แต่ก็ต้องยอมรับความสะดวกสบายที่ลดลงมา ไม่ว่าจะเป็นเตียงผู้ป่วยที่ต้องนอนรักษารวมกับผู้ป่วยคนอื่นๆ และไม่สามารถเลือกสถานที่ของโรงพยาบาลสนามได้

ฟังดูแล้ว การรักษาในโรงพยาบาลเอกชน หรือ Hospital อาจดูสะดวกสบายกว่าโรงพยาบาลสนามหรือโรงพยาบาลรัฐอยู่มาก แต่ก็มาพร้อมกับค่ารักษาพยาบาลที่สูงตามไปด้วย ดังนั้นผู้ที่ต้องการมีทางเลือกในการรักษาจึงควรเตรียมความพร้อมเรื่องเงิน หรือประกันสุขภาพเพิ่มเติม

ประเภทของประกันที่เกี่ยวข้อง

เรื่องที่น่าสนใจมากๆ ในช่วงการระบาดคงไม่พ้นการทำประกันโควิด-19 แต่ก็มีความสับสนกันที่ว่า ควรซื้อประกันโควิด-19 โดยเฉพาะหรือไม่ หรือทำประกันสุขภาพที่ครอบคลุมการรักษาพยาบาลปกติดี บทความนี้จะช่วยให้ทุกท่านเข้าใจความแตกต่างของประกันในแต่ละรูปแบบค่ะ

ประกันเฉพาะโควิด-19

เป็นประเภทประกันที่คนนิยมทำกันมากที่สุดในช่วงนี้อาจจะเพราะด้วยชื่อประกันที่ตรงกับสิ่งที่คนกำลังกังวลอยู่ตอนนี้ บวกกับค่าเบี้ยประกันที่ค่อนข้างต่ำและเข้าถึงผู้คนได้แทบทุกกลุ่ม อีกทั้งระบบสาธารณสุขและการรักษาพยาบาลจากภาครัฐยังไม่ให้ความชัดเจนเท่าที่ควร

สำหรับประกันโควิด-19 หลักๆ ที่เสนอกันในตลาดสามารถแบ่งลักษณะความคุ้มครองได้ดังนี้

1. “เจอ จ่าย จบ” ค่าชดเชยเป็นเงินก่อนกรณีการติดเชื้อ ผู้เอาประกันสามารถรับเงินก้อนทันทีตามวงเงินที่ทำประกันโดยไม่ต้องมีการรักษาพยาบาล ไม่ต้องแอดมิท และไม่ต้องใช้ใบเสร็จรับเงินในการเคลมสินไหม เหมาะกับคนที่ชอบความสะดวกสบาย ไม่ต้องกังวลว่ารักษาพยาบาลแต่ละส่วนจะเกินเงินหรือไม่



2. เงินชดเชยรายได้เป็นรายวันหากต้องพักรักษาตัวในโรงพยาบาล ผู้เอาประกันจะได้รับเงินชดเชยโดยที่ไม่จำเป็นต้องใช้เอกสารใบเสร็จในการเคลม ขอเพียงแคมีเอกสารยืนยันว่าแอดมิทในโรงพยาบาลก็เบิกเงินสินไหมได้ตามจำนวนวันที่นอนโรงพยาบาล เช่น ทำประกันชดเชยรายได้รายวันไว้ 1,000 บาทต่อวัน หากนอนโรงพยาบาลรวม 20 วัน รับเงินชดเชย 20,000 บาท แบบชดเชยรายได้จะเหมาะสำหรับคนที่เป็นกังวลว่าจะขาดรายได้ระหว่างที่เข้ารักษาตัวด้วยโควิด-19 ซึ่งจะช่วยแบ่งเบาภาระและความกังวลใจเรื่องรายรับได้ส่วนหนึ่ง

3. ค่ารักษาพยาบาลจากโควิด-19 หากพบว่าติดเชื้อและจำเป็นต้องเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลหรือ Hospital จะต้องนำใบเสร็จค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นมาพิจารณาว่าได้รับความคุ้มครองตามเงื่อนไขของประกันที่ทำไว้หรือไม่ ส่วนใหญ่แล้วมักจะเป็นวงเงินค่ารักษาต่อครั้งมา โดยแบ่งเป็นวงเงินสำหรับการรักษาแบบทั่วไป และวงเงินสำหรับการรักษาในภาวะโคม่า ความคุ้มครองลักษณะนี้จึงเหมาะกับคนที่กังวลในค่ารักษาที่อาจสูงเกินกว่าที่ประเมินไว้ ยิ่งในกรณีที่การติดเชื้อเพิ่มความรุนแรงจนอยู่ในสภาวะวิกฤต จึงต้องการความคุ้มครองแบบนี้มารองรับค่ารักษาพยาบาลต่างๆ ที่จะตามมา

ตัวอย่างเช่น หากทำประกันที่ครอบคลุมค่ารักษาพยาบาลสูงสุด 200,000 บาท และทำประกันคุ้มครองค่ารักษาจากภาวะโคม่า 2,500,000 บาท เมื่อเข้ารักษาพยาบาลจากการติดเชื้อโควิด-19 ในระยะเริ่มต้นที่ไม่ใช่ภาวะโคม่า* จะเคลมค่ารักษาได้ตามที่จ่ายจริง สูงสุดไม่เกิน 200,000 บาท โดยใช้ใบเสร็จรับเงินและใบรับรองแพทย์เป็นหลักฐาน และหากต่อมาเข้าสู่ภาวะโคม่า จึงจะสามารถเคลมสินไหมด้วยใบรับรองแพทย์และใบเสร็จรับเงินในจำนวนที่จ่ายจริง แต่สูงสุดไม่เกิน 2,500,000 บาท

*หมายเหตุ ภาวะโคม่า หมายถึง การสลบหรือหมดความรู้สึกที่ได้รับวินิจฉัยโดยอายุรแพทย์หรือประสาทศัลยแพทย์ และตรวจพบลักษณะต่อไปนี้ทุกข้อ

- ต้องอาศัยเครื่องช่วยชีวิต
- ไม่มีการตอบสนองต่อสิ่งเร้าภายนอกอย่างน้อย 96 ชั่วโมง
- สมองถูกทำลายอย่างถาวร ไม่สามารถปฏิบัติกิจวัตรประจำภายหลังจาก 30 วันจากวันที่สลบหรือหมดความรู้สึก

ทั้งนี้ในปัจจุบันบริษัทประกันได้นำเสนอประกันโควิด-19 ที่ให้ความคุ้มครองที่แตกต่างกันออกไป ผู้เอาประกันสามารถเลือกแบบประกันที่ทั้งเบี้ยและแบบความคุ้มครองตรงตามความต้องการของตนเองได้

ประกันสุขภาพทั่วไปคุ้มครองโควิดด้วย

นอกจากประกันโควิด-19 แล้ว หลายคนอาจไม่รู้ว่าประกันสุขภาพทั่วไปให้ความคุ้มครองโควิด-19 ด้วยเช่นกัน การรักษาโควิด-19 ส่วนใหญ่แล้วผู้ป่วยจะต้องแอดมิทเพื่อรักษาและเฝ้าดูอาการ ไม่ว่าจะอยู่ในโรงพยาบาล Hospital หรือโรงพยาบาลสนามก็ตาม โดยการแอดมิทเพื่อรักษาในที่นี้รวมอยู่ในความคุ้มครองสุขภาพแบบผู้ป่วยใน ซึ่งเราจะสามารถเคลมค่ารักษาได้ตามวงเงินของแผนประกันที่เราซื้อไว้ พูดง่ายๆ คือ ใครที่มีประกันสุขภาพแบบผู้ป่วยในอยู่แล้ว ยิ่งเป็นแบบเหมาจ่ายวงเงินสูง อาจไม่จำเป็นต้องซื้อประกันโควิด-19 ก็ได้ แต่ถ้าหากใครที่ยังไม่มีประกันสุขภาพเลย แนะนำให้ทำประกันสุขภาพทั่วไปไว้ก่อนจะดีกว่า เนื่องจากถ้าหากติดเชื้อโควิด-19 ไปแล้ว การทำงานของปอดอาจไม่สมบูรณ์ จึงอาจทำให้ประกันสุขภาพที่ทำหลังจากนั้น ถูกยกเว้นโรคเกี่ยวกับระบบทางเดินหายใจได้

ลักษณะการเคลมค่ารักษาโควิด-19 จากประกันสุขภาพที่ทำไว้กับบริษัทประกันชีวิต โดยปกติจะเหมือนการเคลมเมื่อเจ็บป่วยทั่วไป หากเป็นการแอดมิทที่โรงพยาบาลในเครือของบริษัทประกันชีวิต ก็สามารถทำ fax claim คือ เป็นการที่โรงพยาบาลเบิกกับบริษัทประกัน ดังนั้นผู้เอาประกันจึงไม่ต้องสำรองจ่ายก่อน

ส่วนการเคลมจากประกันโควิด-19 ที่ทำไว้กับบริษัทประกันภัย มักเป็นแบบสำรองจ่ายก่อน แล้วค่อยนำเอกสารไปเบิกเคลมกับบริษัทประกันภัยซึ่งจะมีความยุ่งยากกว่า

โควิด-19 อยู่ภายใต้กลุ่มที่ ประกันโรคร้ายแรงคุ้มครอง

นอกจากประกันสุขภาพแบบที่คุ้มครองการเจ็บป่วยแล้ว ก็ยังมีประกันโรคร้ายแรงที่คุ้มครองโควิด-19 ด้วย ลักษณะจะคล้ายกับประกันโควิด-19 ในท้องตลาดที่มักจะมาในลักษณะ เจอ จ่าย จบ หรือคุ้มครองค่ารักษาพยาบาล หรือเงินชดเชยรายวันเมื่อเข้ารับรักษาตัวจากโรคที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ ซึ่งจะมีประกันโรคร้ายแรงหลายตัวที่รวมการติดเชื้อโควิด-19 อยู่ในกลุ่มโรคที่คุ้มครองด้วย

ประกันการแพ้วัดขึ้น

อีกประเด็นที่หลายคนกังวลพอๆ กับการติดเชื้อนั้นคือการแพ้วัดขึ้นโควิด-19 สำหรับในประเทศไทยซึ่งเริ่มทำการฉีดวัคซีนป้องกันการติดเชื้อโควิด-19 มาได้ระยะหนึ่ง โดยเริ่มฉีดให้แก่ประชาชนกลุ่มเสี่ยงก่อน ซึ่งผู้ที่ได้รับวัคซีนส่วนหนึ่งมีผลข้างเคียงที่ค่อนข้างรุนแรงเกิดขึ้น บางรายมีอาการไม่พึงประสงค์หรือเกิดอาการข้างเคียงเพียงเล็กน้อย แต่บางเคสเกิดอาการแพ้ถึงขั้นเป็นอันตรายถึงชีวิต ทำให้ประชาชนเกิดความกังวลใจต่อความปลอดภัยของวัคซีนโควิด-19 และซึ่งใจว่าถึงจะป้องกันการติดเชื้อได้ แต่ต้องมาเสี่ยงว่าจะมีผลข้างเคียงเกิดกับตัวเองจากการแพ้วัดขึ้นหรือไม่

บริษัทประกันหลายที่จึงเพิ่มความคุ้มครองกรณีแพ้วัดขึ้นเข้าไปด้วย เพื่อจะช่วยให้ประชาชนเบาใจลงในการเข้ารับวัคซีนโดยจะคุ้มครองการแพ้เมื่อฉีดวัคซีนโควิด-19 ตามวงเงินค่ารักษาพยาบาล หรือมีเงินชดเชยให้ตามวงเงินที่ทำไว้ และอาจมีค่าปลอบขวัญให้ด้วยอีกส่วนหนึ่ง โดยเฉพาะค่ารักษาจะแบ่งเป็นค่ารักษาแบบทั่วไปกับค่ารักษาเมื่อเกิดภาวะโคม่าจากการฉีดวัคซีน

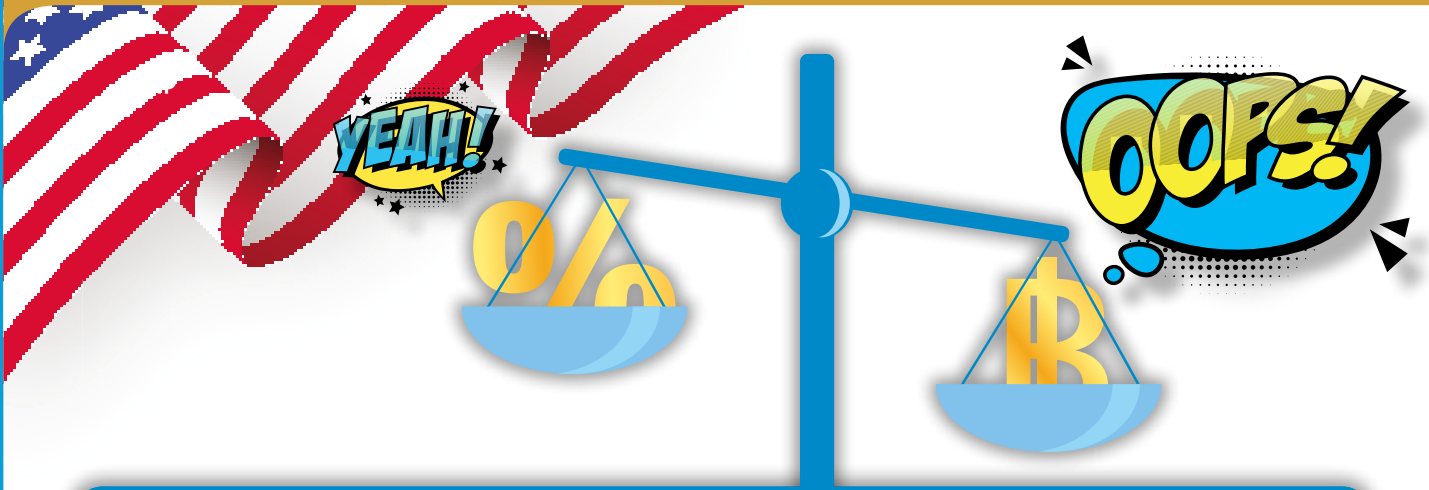
บทสรุป

จะเห็นได้ว่ามีปัญหามากมายที่เกิดขึ้นจากการระบาดของโควิด-19 ในประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นในด้านเศรษฐกิจ สาธารณสุข การควบคุมโรค สุขภาพจิต และผลกระทบต่อการเงินในระดับครัวเรือน ในช่วงเวลาวิกฤตแบบนี้ การทำประกันจึงอาจจะเป็นหลักประกันที่ช่วยให้หลายๆ คนรู้สึกเบาใจได้ว่าหากมีเหตุอะไรเกิดขึ้น จะยังมีความคุ้มครองจากประกันที่ทำไว้มารองรับค่าใช้จ่ายนี้ ซึ่งแน่นอนว่าแต่ละคนต่างมีความต้องการที่แตกต่างกันไป ดังนั้นจึงควรพิจารณารายละเอียดแบบประกันที่เหมาะสมกับตนเอง ทั้งในเรื่องลักษณะความคุ้มครอง วงเงินที่ได้และเบี้ยประกันที่ต้องการจ่าย สุดท้ายนี้ ขอให้ทุกท่านมีสุขภาพแข็งแรง หากไกลจากความเจ็บป่วยค่ะ 🙏



INFOGRAPHIC

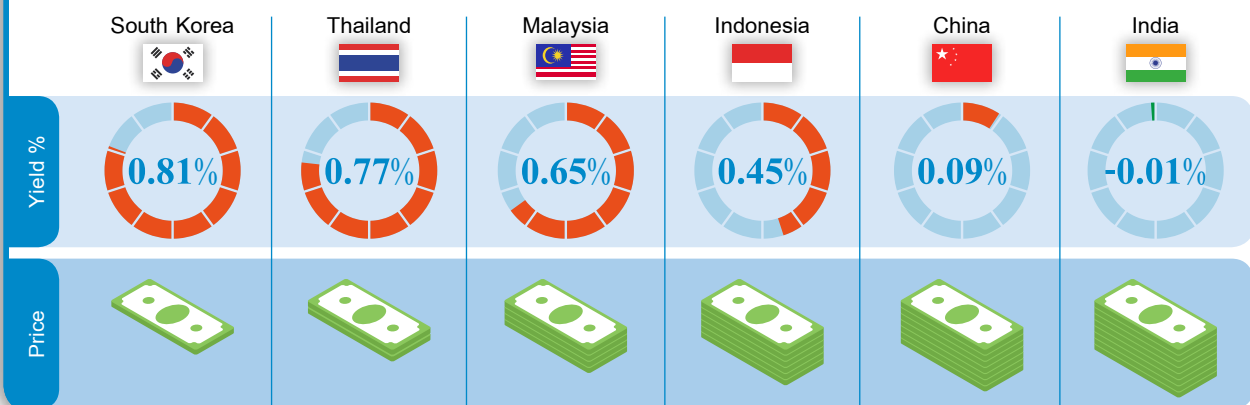
คุณณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP®



ผลกระทบของการเพิ่มขึ้นของ อัตราเงินเฟ้อของประเทศสหรัฐอเมริกา

ที่มีต่อราคาพันธบัตรของประเทศในเอเชีย

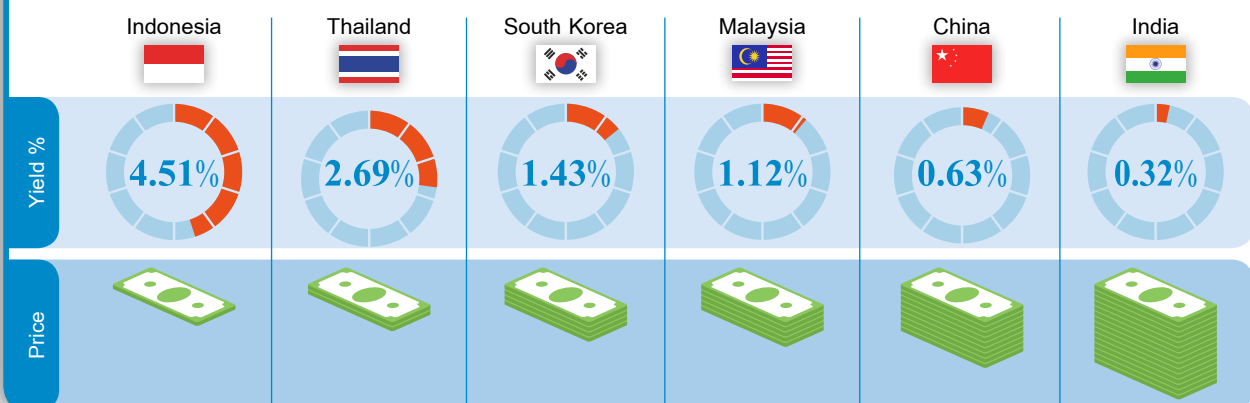
Note: Measures the consistency of emerging-bond sensitivity to jumps in U.S. inflation breakevens



ผลกระทบของการเพิ่มขึ้นของ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงของประเทศสหรัฐอเมริกา

ที่มีต่อราคาพันธบัตรของประเทศในเอเชีย

Note: Measures the consistency of emerging-bond sensitivity to jumps in U.S. real yields




Source: Bloomberg

กำหนดการสอบหลักสูตร การวางแผนการเงิน CFP® ปี พ.ศ. 2564



* ข้อมูลตารางสอบปี 2564
(ข้อมูล ณ วันที่ 16 มิ.ย. 2564)

		ครั้งที่ 4	ครั้งที่ 5
รับสมัครสอบ		5 กรกฎาคม 2564 – 20 สิงหาคม 2564	13 กันยายน 2564 – 21 ตุลาคม 2564
สถานที่สอบ		มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร	
01	ฉบับที่ 1 พื้นฐานการวางแผนการเงิน ภาษี และจรรยาบรรณ	วันอาทิตย์ที่ 12 กันยายน 2564 เวลา 09.00-12.00 น.	วันอาทิตย์ที่ 7 พฤศจิกายน 2564 เวลา 09.00-12.00 น.
02	ฉบับที่ 2 การวางแผนการลงทุน *	วันอาทิตย์ที่ 12 กันยายน 2564 เวลา 13.30-16.30 น.	วันอาทิตย์ที่ 7 พฤศจิกายน 2564 เวลา 13.30-16.30 น.
03	ฉบับที่ 3 การวางแผนประกันภัยและ การวางแผนเพื่อวัยเกษียณ		วันเสาร์ที่ 6 พฤศจิกายน 2564 เวลา 13.30-16.30 น.
04	ฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1 การวางแผนภาษีและมรดก		วันเสาร์ที่ 6 พฤศจิกายน 2564 เวลา 13.30-15.00 น.

* อยู่ระหว่างการพิจารณาปรับเนื้อหาหลักสูตร ทั้งนี้อาจมีผลต่อเนื้อหาข้อสอบ
และระยะเวลาการสอบของข้อสอบฉบับที่ 2 การวางแผนการลงทุน

หมายเหตุ: สืบเนื่องจากสถานการณ์
การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา
(COVID-19) สมาคมนักวางแผน
การเงินไทยตระหนักถึงความปลอดภัย
และสุขภาพของผู้เข้าสอบทุกท่าน
รวมทั้งความรับผิดชอบต่อส่วนรวม
ในการป้องกันการแพร่ระบาดของ
เชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19)
สมาคมฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการ
เปลี่ยนแปลงกำหนดการจัดสอบรอบใหม่
ในกรณีที่สถานการณ์ยังไม่คลี่คลาย
โดยจะติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด
และจะประกาศให้ทราบต่อไป

สามารถสอบถาม
รายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่
สมาคมนักวางแผนการเงินไทย
โทรศัพท์ 02-009-9393
อีเมล tfpa@tfpa.or.th

		ครั้งที่ 2	ครั้งที่ 3
04	รับสมัครสอบ ฉบับที่ 4 ส่วนที่ 2 ข้อสอบแผนการเงิน	เลื่อนการเปิดรับสมัคร	9 สิงหาคม 2564 – 11 พฤศจิกายน 2564
สถานที่สอบ		มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร	
สอบข้อเขียน		วันอาทิตย์ที่ 8 สิงหาคม 2564 เช้า 9.00-12.30 น. บ่าย 14.00-17.30 น.	วันอาทิตย์ที่ 28 พฤศจิกายน 2564 เช้า 9.00-12.30 น. บ่าย 14.00-17.30 น.
ประกาศผลสอบข้อเขียน		ภายในวันที่ 20-22 ตุลาคม 2564	ภายในวันที่ 14-18 กุมภาพันธ์ 2565
สอบสัมภาษณ์		วันเสาร์ที่ 30 ตุลาคม 2564	วันเสาร์ที่ 26 กุมภาพันธ์ 2565

TFEX ชวนคุณมาเรียนรู้เทคนิคการเทรด
Futures & Options
แบบ Online ที่ TFXE e-Learning

คอร์ส

TFEX

Trading Challenge

เนื้อหาเข้มข้น ถ่ายทอดเทคนิคและประสบการณ์
จากเทรดเดอร์ กูรู และผู้เชี่ยวชาญตัวจริง
เพิ่มโอกาสทำกำไร ได้ในทุกสภาวะของตลาด



รู้จักตลาด TFXE สินค้า
และเทคนิคการเทรดสำหรับมือใหม่

สร้างกลยุทธ์ Money Management
เทรด TFXE ปลอดภัยในทุกสภาวะตลาด

กลยุทธ์การเทรด Options
จาก Zero สู่ Hero

เรียนรู้ Technical Analysis พื้นฐาน
จับสัญญาณทำกำไรในตลาด TFXE

เทคนิคทำกำไรใน TFXE ด้วย Elliott Wave
และ Fibonacci

กลยุทธ์เทรด TFXE สไตล์ Mudley Trader



คุณอติ อติกุล, CMT, CFA, FRM
กรรมการชมรมผู้ประกอบการธุรกิจ
สัญญาซื้อขายล่วงหน้า (FI Club)



คุณนิมิต วิทย์ศาลาพงษ์
เจ้าของเพจ "Daddy Trader"



ดร. สุทธิสิทธิ์ แจ่มดี
ผู้เชี่ยวชาญการเทรดสินค้าอนุพันธ์



คุณที เอี่ยมโอกาส
ผู้เชี่ยวชาญในวงการกราฟเทคนิคมากกว่า 30 ปี
และมีประสบการณ์ยาวนานในตลาด TFXE



คุณเรวดี เอี่ยมสุนทรวิทย์ (คุรี สยาม)
Full-Time Trader ในทอง คำเงิน และ TFXE



คุณจักรพ พญาจักร
Senior Proprietary Trader, Mudley Group

คลิกลงทะเบียน

ฟรี



คอร์สเรียน
TFXE Trading Challenge

สนใจซื้อขายติดต่อโบรกเกอร์ TFXE

ดูคอร์สเรียน e-Learning เพิ่มเติม www.TFXE.co.th/site/investor
หรือสอบถามรายละเอียด [Ins. 0 2009 9999](tel:020099999) www.TFXE.co.th

โปรดทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน

