



Bulletin

วารสารสมาคมนักวางแผนการเงินไทย ฉบับที่ 2 ปี 2558

• กรมธรรม์ประกันชีวิต
เพื่อคุ้มครองเงินเชื่อ
คืออะไร???

• **Mr. Noel Maye**
CEO, Financial Planning
Standards Board, Ltd. - FPSB

• ภาษีเงินได้
จากการทำธุรกรรมกับสหกรณ์



วิกฤติสหกรณ์



เข้าสู่ปลายไตรมาส 2 ของปี 2558 ความตั้งใจอย่างแน่วแน่ในการวางแผนการเงินเป้าหมายที่ท่านได้กำหนดไว้และนำไปปฏิบัติประสบความสำเร็จมากน้อยเพียงใดแล้วครับ กองบรรณาธิการจะพยายามสรรหาข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการวางแผนการเงินนำมาเผยแพร่เพื่อให้ผู้อ่านสามารถปรับใช้ในชีวิตรประจำวันจนถึงเมื่อเกษียณอายุให้เกิดประโยชน์สูงสุด

วารสาร TFWA Bulletin ฉบับ 2/2558 กองบรรณาธิการได้รับเกียรติสัมภาษณ์คุณโนแอล เมย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารคณะกรรมการมาตรฐานการวางแผนการเงิน (Mr. Noel Maye, CEO, Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB) เรื่องบทบาทและอนาคตของวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP การวางแผนการเงินกับอนาคตตลาดการเงินไทย ในฉบับนี้ยังมีการรวบรวมเนื้อหาเรื่อง สหกรณ์ ลองดูกันนะครับว่าสหกรณ์ที่ท่านฝากเงินอยู่เป็นสหกรณ์ประเภทใด มีวัตถุประสงค์บริหารงานอย่างไร ควรพิจารณาปัจจัยอะไรบ้างหากต้องการฝากเงินหรือลงทุนกับสหกรณ์ ทำธุรกรรมแบบไหนในสหกรณ์ที่ต้องเสียภาษีและไม่เสียภาษี และมาทำความเข้าใจกรมธรรม์ประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองสินเชื่อกู้ที่เรียกว่า MRTA (Mortgage Reducing Term Assurance) กับประโยชน์ที่จะได้รับจากกรมธรรม์รูปแบบนี้

สมาคมฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าบทความ TFWA Bulletin ฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่าน หากท่านต้องการติชม หรือมีข้อเสนอแนะประการใด โปรดแจ้งมาได้ที่ 02-229-2195-7 แล้วพบกันอีกครั้งในเดือน กันยายน 2558

ธีระ ภูตระกูล CFP®
นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

คณะกรรมการสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

- | | |
|------------------------------------|----------------------|
| 1. คุณธีระ ภูตระกูล | นายก |
| 2. คุณเรืองวิทย์ นันทากิวัฒน์ | อุปนายก |
| 3. คุณสุภา เจริญยิ่ง | อุปนายก |
| 4. ดร. กฤษฎา เสกตระกูล | เลขาธิการ |
| 5. คุณประภาส ดันภิลย์ศักดิ์ | เหรัญญิก |
| 6. คุณณัฐพงษ์ อภินันท์กุล | นายทะเบียน |
| 7. คุณวิวรรณ ธาราหิรัญโชติ | กรรมการ และที่ปรึกษา |
| 8. คุณกวี ชูกิจเกษม | กรรมการ |
| 9. คุณไชย ไสภณพนิช | กรรมการ |
| 10. ผศ.ดร. ธนาวัฒน์ สิริวัฒน์ธนกุล | กรรมการ |
| 11. คุณรพี สุจริตกุล | กรรมการ |
| 12. คุณรัชณี นพเมือง | กรรมการ |
| 13. คุณวิโรจน์ ตั้งเจริญ | กรรมการ |
| 14. คุณสมิทธิ์ พนมยงค์ | กรรมการ |
| 15. คุณอุมาพันธุ์ เจริญยิ่ง | กรรมการ |

สมาชิกสมาคม



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

ธีระ ภูตระกูล CFP®

นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย
เรืองวิทย์ นันทากิวัฒน์ CFP®

อุปนายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

วิวรรณ ธาราหิรัญโชติ CFP®

กรรมการและที่ปรึกษาสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

จิราพร คุสุวรรณธร CFP®

ที่ปรึกษา บริษัท ยูโรครีเอชั่น จำกัด

กองบรรณาธิการ

เสกสรร โฉมวิวัฒน์ CFP®

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ

บลจ. บัวหลวง

ณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

งามจิตร สิงหนุต CFP®

ธนบดีธนกิจ

บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์

นโรดม วาณิชชุตติ CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

ฉัตรพงศ์ วัฒนจิรัฎฐ์ AFPT™

รองผู้อำนวยการ ฝ่ายวางแผน

และให้คำปรึกษาทางการเงินส่วนบุคคล

บมจ.ธนาคารกสิกรไทย

ศึกษา รัตมีประภา CFP®

Private Banking บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์

ศักดิ์ดา สรรพปัญญาวงศ์ CFP®

ผู้ก่อตั้งและวิทยากรประจำเว็บไซต์

A-Academy.Net

ราชนันย์ ตันติจินดา CFP®

ผู้เชี่ยวชาญงานพัฒนาการให้คำปรึกษา

ลูกค้าบุคคลอาวุโส บมจ. ธนาคารกสิกรไทย

สมาชิก / ประธานงานสื่อโฆษณา

0 2229 2195 - 7



Thai Financial Planners Association

สมาคมนักวางแผนการเงินไทย

ชั้น 11 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

62 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0 2229 2195 - 7 โทรสาร 0 2654 5346

www.tfpa.or.th

www.facebook.com/ThaiFinancialPlanners



ประชุมระดมความคิดเห็นการส่งเสริมและพัฒนาคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP

เมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม 2558 สมาคมนักวางแผนการเงินไทย จัดประชุมเพื่อระดมความคิดเห็นเกี่ยวกับการส่งเสริมและพัฒนาคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP คุณวิวรรธน์ ธาธาหรือญชิตติ กรรมการและที่ปรึกษาสมาคมฯ ให้เกียรติกล่าวเปิดงาน มีนักวางแผนการเงิน CFP รวม 49 ท่านร่วมให้ข้อเสนอแนะและกำหนดแนวทางความร่วมมือเพื่อให้เกิดการพัฒนาคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP เป็นไปรูปแบบเดียวกัน



การวางแผนการเงินกับอนาคตตลาดการเงินไทย

คุณธีระ ภูตระกูล นายกสมาคมฯ และคุณโนแอล เมย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คณะกรรมการมาตรฐานการวางแผนการเงิน แถลงข่าว “การวางแผนการเงินกับอนาคตตลาดการเงินไทย” โดยสมาคมฯ จะเร่งผลักดันนักวางแผนการเงิน CFP ให้มีจำนวนเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยและการเปิดประชาคมอาเซียน



การบรรยายพิเศษเรื่อง CFP® Professional: Roles and Future Career Prospects

คุณธีระ ภูตระกูล นายกสมาคมฯ และคุณโนแอล เมย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คณะกรรมการมาตรฐานการวางแผนการเงิน Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB) บรรยายพิเศษเรื่องบทบาทและอนาคตของวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ซึ่งนักวางแผนการเงิน CFP และ ที่ปรึกษาการเงิน AFPT ได้ให้ความสนใจเข้ารับฟังจำนวนมาก



คุณธีระ ภูตระกูล คุณโนแอล เมย์ และคณะกรรมการที่ปรึกษาสมาคมฯ เข้ามอบกระเช้าดอกไม้แสดงความยินดีเนื่องในโอกาสคุณรพี สุจริตกุล เข้าดำรงตำแหน่งเลขาธิการ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์



วิกฤติ สหกรณ์

ข่าวความเสียหายจากการฝากเงินหรือร่วมลงทุนกับสหกรณ์หลายแห่งในขณะนี้สร้างความสับสนและหวาดกลัวให้กับประชาชนผู้มีเงินออมจำนวนมาก เนื่องจากคนไทยส่วนมากมีความเชื่อมาแต่เดิมว่าการฝากเงินกับสหกรณ์นั้นจะปลอดภัย เนื่องจากได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ หรือองค์กรต่างๆ ทั้งที่ความจริงแล้วการฝากเงินกับสหกรณ์นั้นมีความเสี่ยงไม่น้อยไปกว่าการฝากเงินกับธนาคารพาณิชย์แต่อย่างใด

ประเทศไทยเริ่มศึกษาเรื่องสหกรณ์มาตั้งแต่ 100 ปีที่แล้ว โดยเริ่มต้นตั้งแต่ปี 2457 กระทรวงพระคลังมหาสมบัติหรือกระทรวงการคลังในปัจจุบัน ได้หาทางช่วยเหลือชาวนาโดยยึดหลักการร่วมมือกันเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และมี “สหกรณ์วัดจันทร์ไม่จำกัดสินใช้” ที่จังหวัดพิษณุโลก เป็นสหกรณ์การเกษตรแห่งแรกในปี 2459 มีทุนดำเนินงาน 3,080 บาท การเริ่มต้นของสหกรณ์วัดจันทร์ฯ ถือว่าประสบความสำเร็จเนื่องจากสมาชิกที่กู้ยืมเงินสามารถส่งคืนเงินต้นในปีแรกได้เกินเป้าหมายและส่งดอกเบี้ยยได้ครบทุกราย รัฐบาลจึงได้คิดขยายกิจการสหกรณ์ไปยังจังหวัดอื่นๆ และค่อยๆ พัฒนารูปแบบวิธีการเรื่อยมา จนกระทั่งมีพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2471 ช่วยให้การจัดตั้งสหกรณ์เติบโตขึ้นอย่างมากและเกิดการพัฒนารูปแบบเรื่อยมา จนถึงพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2542 ในปัจจุบันที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

ปัจจุบันมีสหกรณ์มีทั้งหมด 7 ประเภท เป็นสหกรณ์ในภาคการเกษตร 3 ประเภท ได้แก่ สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์ประมง และสหกรณ์นิคม และสหกรณ์นอกภาคการเกษตร 4 ประเภท ได้แก่ สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์ร้านค้า สหกรณ์บริการ และสหกรณ์เครดิตยูเนียน โดยมีวัตถุประสงค์แตกต่างกันตามกลุ่มสมาชิก

1. สหกรณ์การเกษตร

จัดตั้งขึ้นในหมู่ผู้มีอาชีพทางการเกษตรร่วมกันจัดตั้งขึ้น เพื่อให้สมาชิกดำเนินกิจการร่วมกันและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เพื่อแก้ไขปัญหาเดือดร้อนในการประกอบอาชีพของสมาชิก และช่วยยกฐานะความเป็นอยู่ให้ดีขึ้น

2. สหกรณ์ประมง

จัดตั้งขึ้นในหมู่ชาวประมงเพื่อแก้ไขปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพ ซึ่งชาวประมงแต่ละคนไม่สามารถแก้ไขให้ลุล่วงไปได้ตามลำพังจึงรวมกันโดยยึดหลักการช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

3. สหกรณ์นิคม

เป็นสหกรณ์การเกษตรในรูปแบบหนึ่งที่มีการดำเนินการจัดสรรที่ดินทำกินให้ราษฎร การจัดสร้างปัจจัยพื้นฐาน และสิ่งอำนวยความสะดวกให้ผู้ที่อยู่อาศัยควบคู่ไปกับการดำเนินการจัดหาสินเชื่อ ปัจจัยการผลิตและสิ่งของที่จำเป็นการแปรรูปการเกษตร การส่งเสริมอาชีพรวมทั้งกิจการให้บริการสาธารณูปโภคแก่สมาชิก



4. สหกรณ์ออมทรัพย์

เป็นสถาบันการเงินแบบหนึ่งที่มีสมาชิกเป็นบุคคลซึ่งมีอาชีพอย่างเดียวกันหรือที่อาศัยอยู่ในชุมชนเดียวกัน เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกรู้จักการออมทรัพย์ด้วยวิธีการถือหุ้นและรับฝากเงิน และให้กู้ยืมเมื่อเกิดความจำเป็นหรือเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์นอกวง สามารถกู้ยืมเงินได้เมื่อเกิดความจำเป็นตามหลักการช่วยตนเอง และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน



5. สหกรณ์ร้านค้า

เป็นสหกรณ์ที่มีผู้บริโภคร่วมกันจัดตั้งขึ้นเพื่อจัดหาสินค้า เครื่องอุปโภคบริโภค มาจำหน่ายแก่สมาชิกและบุคคลทั่วไป สมาชิกผู้ถือหุ้นทุกคนเป็นเจ้าของ และลงทุนร่วมกันด้วยความสมัครใจเพื่อแก้ไขปัญหาเดือดร้อนในการซื้อเครื่องอุปโภคบริโภคและเพื่อผดุงฐานะทางเศรษฐกิจของตนและหมู่คณะ

6. สหกรณ์บริการ

จัดตั้งขึ้นโดยมีประชาชนไม่น้อยกว่า 10 คน ที่มีอาชีพอย่างเดียวกัน ได้รับความเดือดร้อนในเรื่องเดียวกันรวมตัวกัน โดยยึดหลักการประหยัด การช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เพื่อแก้ปัญหาต่างๆ รวมทั้งการส่งเสริมให้เกิดความมั่นคงในอาชีพต่อไป

7. สหกรณ์เครดิตยูเนียน

เป็นสหกรณ์อเนกประสงค์ ตั้งขึ้นโดยความสมัครใจของสมาชิกที่อยู่ในวงสัมพันธ์เดียวกัน เช่น อาศัยในชุมชนเดียวกัน ประกอบอาชีพเดียวกัน หรือในสถานที่เดียวกัน หรือมีกิจกรรมร่วมกันเพื่อการรู้จักช่วยเหลือตนเองอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นให้สมาชิกประหยัดและออม เพื่อการรู้จักช่วยตนเองเป็นเบื้องต้นและเป็นพื้นฐานในการสร้างความมั่นคงแก่ตนเองและครอบครัว

สำหรับ สหกรณ์อิสลาม นั้นมีเกณฑ์การจัดประเภทตามธุรกรรมที่สหกรณ์ให้บริการแก่สมาชิกสหกรณ์อิสลาม บางแห่งทำหน้าที่ทางการเงินการออมก็จะถูกจัดอยู่ในประเภทสหกรณ์ออมทรัพย์ บางแห่งทำหน้าที่ให้บริการ ซื้อ ขาย ให้เช่าจะถูกจัดอยู่ในประเภทสหกรณ์บริการ

ณ วันที่ 1 มกราคม 2558 ประเทศไทยมีจำนวนสหกรณ์ทั้งหมด 8,173 แห่ง โดยแยกเป็นสหกรณ์ที่มีสถานะดำเนินกิจการ จำนวน 6,998 แห่ง และยังไม่เริ่มดำเนินการ จำนวน 167 แห่ง ซึ่งเรียกรวมสองสถานะนี้ว่า Active เป็นจำนวน 7,165 แห่ง และสหกรณ์ที่มีสถานะเลิกสหกรณ์ (Non - Active) จำนวน 1,008 แห่ง และมีสมาชิกรวมกันกว่า 11.47 ล้านคน

4,428
54.18%



สหกรณ์การเกษตร

107
1.31%

สหกรณ์ประมง

96
1.17%

สหกรณ์นิคม

1,485
18.17%

สหกรณ์ออมทรัพย์

246
3.01%

สหกรณ์ร้านค้า

1,272
15.56%

สหกรณ์บริการ

539
6.59%

สหกรณ์เครดิตยูเนียน

แผนภูมิแสดงจำนวนสหกรณ์ทั่วประเทศ แยกตามประเภทสหกรณ์

ด้วยเหตุที่สหกรณ์เครดิตยูเนียน มีลักษณะผสมผสานเป็นสถาบันการเงินสำหรับชุมชน พื้นที่เดียวกันก็เป็นสมาชิกได้ไม่จำเป็นต้องมีอาชีพเดียวกัน จึงไม่สามารถกำหนดการถือหุ้นทุกเดือนได้แบบสหกรณ์ออมทรัพย์ และเน้นที่การรับฝากเงินเป็นหลัก และความแตกต่างนี้เองที่ทำให้กลไกของสหกรณ์เครดิตยูเนียนแตกต่างจากสหกรณ์ออมทรัพย์ที่มีระบบหมุนเวียนหุ้นสหกรณ์เครดิตยูเนียน มีต้นทุนการกู้ยืมทางการเงินสูงกว่า และเมื่อถูกใช้เป็นช่องทางทุจริตของบุคคลบางกลุ่ม ที่ใช้ตัวเลขอัตราผลตอบแทนที่สูงเข้าจูงใจให้เกิดการฝากเงินจำนวนมาก โดยที่ผู้ฝากไม่ทราบว่ามีความเสี่ยงมากแค่ไหน จึงเกิดความเสียหายมูลค่ามหาศาลดังที่ปรากฏให้เห็นในปัจจุบัน



ความจริงของสหกรณ์

การพิจารณาฝากเงิน หรือลงทุนในหุ้นเรือนหุ้นของสหกรณ์ อาจมีความเสี่ยงสูงกว่าการฝากเงินของธนาคารพาณิชย์ในแง่ของการกำกับดูแลและการตรวจสอบ ธนาคารพาณิชย์มีการตรวจสอบที่เข้มงวด และเป็นระบบจากธนาคารแห่งประเทศไทย อีกทั้งธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จึงถูกตรวจสอบข้อมูลต่างๆ อยู่เสมอ ในขณะที่การตรวจบัญชีของสหกรณ์นั้น ขึ้นอยู่กับกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ และมีการสนับสนุนจากรมส่งเสริม

เสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ นอกจากนี้ระบบการให้สินเชื่อของสหกรณ์นั้น มิได้เชื่อมโยงข้อมูลกับบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (เครดิตบูโร) จึงอาจส่งผลให้การปล่อยสินเชื่อของสหกรณ์นั้นไม่ได้มีข้อมูลภาระหนี้สินทั้งหมดของผู้ขอสินเชื่อ อีกทั้งการฝากเงินกับสหกรณ์ก็ไม่ได้ได้รับความคุ้มครองจากสถาบันประกันเงินฝากเช่นเดียวกับการฝากเงินกับธนาคารพาณิชย์ ดังนั้นการพิจารณาฝากเงินหรือลงทุนในหุ้นเรือนหุ้นของสหกรณ์ จะต้องพิจารณาความเสี่ยงและความมั่นคงใกล้เคียงกับการลงทุนในหุ้นกู้ หรือหุ้นบุริมสิทธิของบริษัทเอกชน

ก่อนการฝากเงินหรือลงทุนกับสหกรณ์ ประการแรกที่ต้องคำนึงถึงคือ “ทีมผู้บริหารสหกรณ์” ต้องเป็นบุคคลที่ควรเชื่อถือได้ว่าเป็นผู้มีธรรมาภิบาล เห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวมของสมาชิก และไม่หาประโยชน์ใส่ตัว เช่น ไม่นำเงินของสหกรณ์ไปลงทุนกับโครงการที่คณะกรรมการฯ มีความเกี่ยวข้อง การถือหุ้นไขว้ในลักษณะชงเองกินเอง หรือการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร (สำนักงาน อาคารฝึกอบรม) ที่มีมูลค่าสูงกว่าความจำเป็นจริงเกินฐานะของสหกรณ์เอง โดยที่ไม่ได้สร้างรายได้กลับคืนมาอย่างเหมาะสม

ประการต่อมาต้องพิจารณาว่า “รายได้ของสหกรณ์” มาจากแหล่งใดบ้าง การปล่อยกู้ก็มีการกระจายความเสี่ยงและรับความเสี่ยงในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ ในกรณีของสหกรณ์ออมทรัพย์การปล่อยกู้ให้แก่สมาชิกอาจมีความเสี่ยงไม่สูงมากนัก เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่ประกอบอาชีพในหน่วยงานเดียวกัน มีการจำกัดวงเงินที่เหมาะสม และมีการบังคับหักเงินชำระคืนทันทีจากเงินเดือน อย่างไรก็ตามดอกเบี้ยจากการปล่อยกู้สมาชิกอาจไม่สูงมาก เนื่องจากหลักการของการช่วยเหลือระหว่างสมาชิกด้วยกัน ดังนั้นการลงทุนบางส่วนที่ต้องการผล

ตอบแทนเพิ่มขึ้น ทำให้ต้องนำเงินออกไปลงทุนภายนอก และ
รับความเสี่ยงเพิ่มมากขึ้น เช่นการซื้อหุ้นกู้ การปล่อยกู้ระหว่าง
สหกรณ์ การลงทุนเหล่านี้ต้องมีการควบคุมความเสี่ยงให้เหมาะ
สม ไม่รับความเสี่ยงมากเกินไปจนในบางครั้งเกิดความเสียหาย
ขึ้น เช่นกรณีแชร้อตเตอร์

ต้องพิจารณา “รายงานประจำปี” เพื่อตรวจสอบฐานะ
ทางการเงินจากงบการเงิน ดูรายละเอียดของ สินทรัพย์ หนี้สิน
ทุนเรือนหุ้น รายรับ รายจ่าย โดยเฉพาะรายการตัดบัญชีหนี้
สูญและวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน เช่น อัตราส่วนสภาพ
คล่อง หนี้สินต่อทุน หนี้เสียต่อสินทรัพย์ ฯลฯ ว่ามีรายการที่
กำลังจะเป็นปัญหาหรือไม่ชอบมาพากลหรือไม่ ตัวอย่างเช่น
งบการเงินของสหกรณ์เครดิตยูเนียนคลองจั่นในปี 2555 จะพบ
ว่ามีรายการลูกหนี้บุคคลภายนอก หรือเงินยืมทรองจ่ายกว่า 3
พันล้านบาท คิดเป็นเกือบร้อยละ 40 ของสินทรัพย์หมุนเวียน
ซึ่งต่อมาตรวจสอบของคณะกรรมการฯ ชุดใหม่พบว่า เป็นการ
ทรองจ่ายเข้าบัญชีของตัวผู้ส่งจ่ายเอง และเมื่อพิจารณา

ถ้าไรขาดทุนของปีเดียวกันจะพบว่า รายได้ดอกเบี้ยที่เกิดขึ้น
ทั้งหมดกว่า 1,666 ล้านบาทนั้น เป็นดอกเบี้ยค้างรับถึง 1,222
บาท หรือคิดเป็นดอกเบี้ยค้างรับถึงร้อยละ 73 ของ ดอกเบี้ย
ทั้งหมด รายการเหล่านี้แสดงถึงความไม่ชอบมาพากลของผู้
บริหารได้อย่างชัดเจน

สหกรณ์ออมทรัพย์ส่วนใหญ่มีความมั่นคงสูงเพราะมีเงิน
ทุนต่อสินทรัพย์สูงกว่าร้อยละ 40 ในขณะที่มีการปล่อยกู้ร้อย
ละ 80 ของสินทรัพย์ ส่งผลให้มีเงินทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยงมากกว่า
ร้อยละ 50 ในขณะที่ธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่อยู่ที่ร้อยละ
10 ดังนั้นเท่านั้น นอกจากนี้ NPL ของสหกรณ์ออมทรัพย์อยู่ใน
ระดับต่ำเพียงร้อยละ 0.16 อย่างไรก็ตามสมาชิกผู้ฝากควรต้อง
เข้าร่วมประชุมประจำปี และมีส่วนร่วมในกิจกรรมของสหกรณ์
อย่างสม่ำเสมอ เพื่อตรวจสอบการบริหารของคณะกรรมการฯ
และงบการเงินด้วยตัวเอง และแม้ว่าเราจะมีเชื่อมั่นใน
สหกรณ์เพียงใด ก็ไม่ควรลืมหลักสำคัญของการลงทุนที่บอก
ว่า “ไม่ควรใส่ไข่ทั้งหมดในตะกร้าใบเดียว” 🍳

สินเชื่อเพื่อสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของประชาชนรายย่อย สินเชื่อ Nano-Finance



กรมธรรม์ประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองสินเชื่อ (Mortgage Reducing Term Assurance : MRTA) คืออะไร???

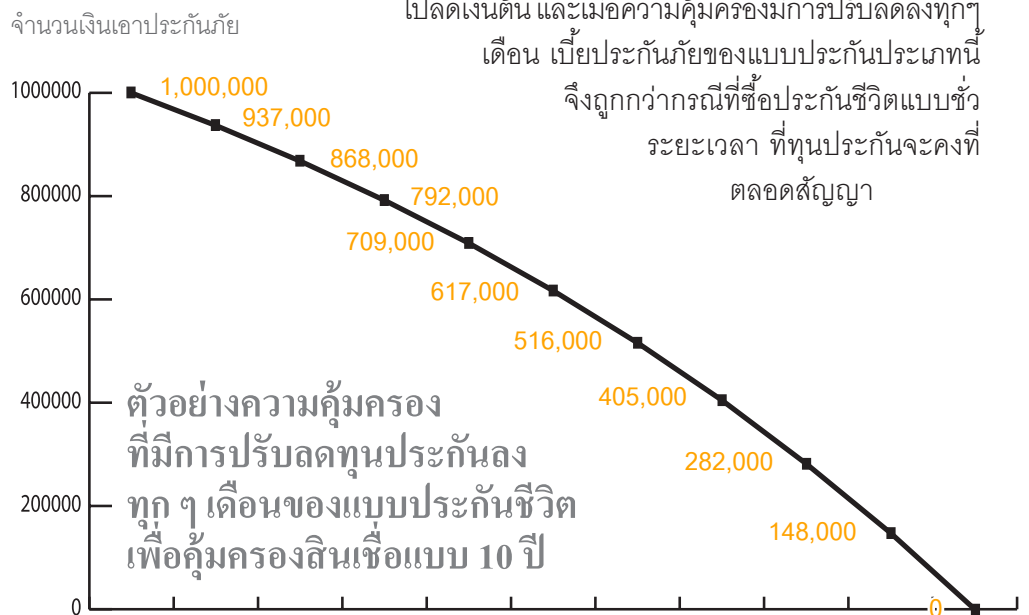
สำหรับคนที่ไปขอกู้เงินซื้อบ้าน คงจะเคยได้รับการเสนอโปรโมชั่นจากธนาคารต่างๆ ในการได้ดอกเบี้ยในอัตราพิเศษ ทั้งเสนอรวมเป็นแพ็คเกจ หรืออาจจะเสนอเป็นส่วนลดดอกเบี้ยเพิ่มจากอัตราปกติ โดยมีข้อแม้ว่าจะต้องสมัครซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองสินเชื่อแนบไปพร้อมกับขอสินเชื่อด้วย How to guild ฉบับนี้เราจะมาอธิบายถึงประกันชีวิตประเภทนี้กันครับ

การทำประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองสินเชื่อ หรือบางทีเจ้าหน้าที่ธนาคารจะเรียกสั้นๆ ว่าประกันสินเชื่อ ซึ่งเราต้องถามให้ชัดเจนว่าประกันสินเชื่อที่เจ้าหน้าที่ธนาคารพูดถึงนี้ให้ความคุ้มครองกรณีเกิดเหตุไฟไหม้บ้าน หรือคุ้มครองกรณีผู้กู้เสียชีวิต ซึ่งกรมธรรม์ทั้งสองตัวนี้จะให้ความคุ้มครองไม่เหมือนกัน ระยะเวลาคุ้มครองรวมถึงเบี้ยประกันก็จะแตกต่างกัน เช่นกัน สำหรับกรมธรรม์ประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองสินเชื่อนั้น โดยทั่วไปจะให้ความคุ้มครอง 2 กรณีครับ

กรณีที่ 1. ผู้กู้เสียชีวิต ซึ่งสาเหตุของการเสียชีวิตต้องไม่ใช่ข้อยกเว้นความคุ้มครองในกรมธรรม์ และเมื่อผู้กู้เสียชีวิตแล้ว บริษัทประกันชีวิตก็จะจ่ายเงินชดเชย เท่ากับจำนวนเงินเอาประกันภัยตามตาราง ซึ่งจำนวนเงินเอาประกันภัยในตารางนี้จะมีการคำนวณปรับทุนประกันลดลงทุกปี ให้ใกล้เคียงกับมูลค่าหนี้ที่เหลืออยู่กับธนาคาร

กรณีที่ 2. ผู้กู้ทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวร หมายความว่าผู้กู้ตกเป็นบุคคลทุพพลภาพถึงขนาดไม่สามารถประกอบหน้าที่การงานใดๆ ในอาชีพประจำหรืออาชีพอื่นๆ ได้โดยสิ้นเชิงตลอดไป ซึ่งถ้าผู้กู้สามารถพิสูจน์ได้อย่างชัดเจนหรือมีข้อบ่งชี้ทางการแพทย์ชัดเจนว่าตกเป็นบุคคลทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวร บริษัทประกันชีวิตก็จะจ่ายผลประโยชน์ 100% ของจำนวนเงินเอาประกันภัยของเดือนที่เริ่มต้นทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวรตามตารางจำนวนเงินเอาประกันภัยที่ลดลงในกรมธรรม์ และสัญญาเป็นอันสิ้นสุดลง แต่ถ้าไม่มีหลักฐานในการพิสูจน์ ผู้กู้จะต้องมีอาการทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวรต่อเนื่องเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 180 วัน บริษัทประกันชีวิตจึงจะจ่ายผลประโยชน์ 100% ของจำนวนเงินเอาประกันภัยตามตารางจำนวนเงินเอาประกันภัยที่ลดลงในกรมธรรม์ในเดือนนั้น และสัญญาก็จะสิ้นสุดลง

ข้อดีของกรมธรรม์ประเภทนี้เมื่อเทียบกับแบบกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลาคือ มีการปรับทุนประกันชีวิตลดลงทุกปี ตามหลักของมูลค่าเงินตามเวลา เพื่อให้มูลค่าความคุ้มครองของกรมธรรม์สัมพันธ์กับ มูลค่าหนี้ที่เหลือที่จะปรับลดลงทุกๆ เดือนเช่นกัน เนื่องจากค่าวงวัดที่ผ่อนชำระไปทุกเดือนจะไหลลงเงินต้น และเมื่อความคุ้มครองมีการปรับลดลงทุกเดือน เบี้ยประกันภัยของแบบประกันประเภทนี้จึงถูกกว่ากรณีที่ซื้อประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา ที่ทุนประกันจะคงที่ตลอดสัญญา



การขอซื้อกรรมสิทธิ์ประเภทนี้สามารถขอซื้อกับธนาคารที่ปล่อยกู้ให้เราเลยก็ได้ นอกจากดอกเบี้ยที่ได้ถูกลงแล้ว ธนาคารอาจจะนำเสนอกรรมสิทธิ์ประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองสินเชื่อประเภทชำระเบี่ยครั้งเดียว แล้วรวมค่าเบี่ยประกันอยู่ในวงเงินที่เราขอ กู้ ทายอดผ่อนได้ ไม่จำเป็นต้องจ่ายเบี่ยก้อนใหญ่ ระยะเวลาคุ้มครองของสัญญากรรมสิทธิ์ก็จะเท่ากับระยะเวลาของสัญญาเงินกู้หรือสั้นกว่า ในกรณีที่ผู้กู้เสียชีวิต และบริษัทประกันชีวิตได้รับหลักฐานพิสูจน์การมรณกรรมของผู้กู้ซึ่งเป็นผู้เอาประกันภัยตามแบบและวิธีการที่บริษัทประกันชีวิตกำหนดจนครบถ้วนแล้ว บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายจำนวนเงินผลประโยชน์ให้แก่ผู้รับประโยชน์หลัก ซึ่งก็คือธนาคารผู้ให้กู้นั่นเอง โดยที่จำนวนเงินดังกล่าวจะไม่เกินยอดหนี้ที่ผู้กู้ค้างชำระอยู่กับผู้รับประโยชน์หลัก ณ เวลานั้น ส่วนที่เหลือของจำนวนเงินเอาประกันภัยในขณะนั้น (ถ้ามี) บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายให้แก่ผู้รับประโยชน์รองตามที่ระบุไว้ในกรรมสิทธิ์ หรือหนังสือรับรองการประกันภัยของผู้กู้

นอกเหนือจากการซื้อผ่านช่องทางธนาคารแล้ว ยังมีอีกทางเลือกหนึ่งก็คือการขอซื้อกับบริษัทประกันชีวิตโดยตรงหรือผ่านช่องทางตัวแทนของบริษัทนั้นๆ สิ่งที่แตกต่างกันจากการซื้อผ่านธนาคารก็คือ เราสามารถกำหนดผู้รับผลประโยชน์ให้เป็นทายาทของเราได้เลย ไม่จำเป็นต้องกำหนดผู้รับผลประโยชน์หลักเป็นธนาคารผู้ให้กู้ ในกรณีที่ต้องการ Re-finance สินเชื่อไปยังธนาคารอื่น ก็ทำได้สะดวกกว่า ไม่จำเป็นต้องยกเลิกกรรมสิทธิ์ มีทั้งแบบชำระเบี่ยครั้งเดียว หรือทยอยชำระเบี่ยเป็นงวดรายปี แต่ในข้อดีก็มีข้อเสีย เช่น เบี่ยประกันที่ต้องจ่ายไม่สามารถขอ กู้จากธนาคารได้ และที่สำคัญดอกเบี้ยเงินกู้ที่ได้รับก็จะเป็นอัตราปกติ ไม่ได้รับส่วนลดพิเศษ

ตามประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์วิธีการออกการเสนอขายกรรมสิทธิ์ประกันภัย และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนประกันชีวิต และนายหน้าประกันชีวิต และธนาคาร พ.ศ. 2551 “มีข้อกำหนดให้การทำประกันภัยของลูกค้ำธนาคารต้องเป็นไปโดยสมัครใจ ห้ามมิให้มีการบังคับ หรือใช้เป็นเงื่อนไขใน

การต่อรองการให้สินเชื่อ หรือธุรกรรมอื่นใดของธนาคาร” ดังนั้น เราสามารถตัดสินใจได้ว่า จะซื้อผ่านช่องทางไหนก็ได้ แต่ต้องประเมินดูว่า ทางเลือกไหนที่เราได้รับประโยชน์มากกว่ากัน ทั้งในแง่ของเบี่ยประกัน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ได้ลดพิเศษ รวมถึงระยะเวลาความคุ้มครองของกรรมสิทธิ์ ซึ่งกรรมสิทธิ์ที่มีระยะเวลาเอาประกันตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป เบี่ยประกันชีวิตสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้สูงสุดไม่เกิน 100,000 บาทด้วย



และเพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกให้ประชาชนมากขึ้น ทางคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย หรือ คปภ. จึงได้ออกโครงการนำร่องจัดทำ “กรรมสิทธิ์คุ้มครองสินเชื่อเพื่อประชาชน” ซึ่งกรรมสิทธิ์ดังกล่าวจะให้ความคุ้มครองสินเชื่อทุกประเภท โดยจะพิจารณารับประกันภัยจากทุนประกันภัยเป็นหลัก หากทุนประกันภัยไม่เกิน 4,000,000 บาท บริษัทประกันภัยสามารถรับประกันภัยได้โดยไม่ต้องมีการตรวจสอบสุขภาพ แต่หากกรณีทุนประกันภัยเกิน 4,000,000 บาท บริษัทประกันภัยก็จะพิจารณารับประกันภัยตามปกติ ซึ่งอาจมีกระบวนการตรวจสอบสุขภาพของผู้เอาประกันภัยเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ซึ่ง ณ ขณะนี้ มีบริษัทประกันชีวิตเข้าร่วมรับประกันภัยตามโครงการ นำร่องแล้ว จำนวนทั้งสิ้น 12 บริษัท เราสามารถดูรายชื่อได้ที่เว็บไซต์ของสำนักงาน คปภ. www.oic.or.th ครับ

สุดท้ายหวังว่าเนื้อหาใน How to Guide ฉบับนี้จะเป็นประโยชน์กับทุกคนนะครับ สวัสดีครับ 🙏



Mr. Noel Maye CEO, Financial Planning Standards Board, Ltd. FPSB

ในโอกาสที่นายโนเอล เมย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คณะกรรมการมาตรฐานการวางแผนการเงินสหรัฐอเมริกา (Financial Planning Standards Board, Ltd. – FPSB) เดินทางมาประเทศไทย ในระหว่างวันที่ 28-29 พฤษภาคม 2558 นั้น สมาคมนักวางแผนการเงินไทยได้เชิญนายโนเอล เมย์ บรรยายให้นักวางแผนการเงิน CFP® และที่ปรึกษาการเงิน AFPT™ ซึ่งครอบคลุมเป้าหมายกลยุทธ์ของ FPSB และพัฒนาการของอุตสาหกรรมวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ทั่วโลก รวมทั้งได้มีการสัมภาษณ์เพิ่มเติม โดยมีรายละเอียด ดังนี้

นับตั้งแต่ปี 2543 เป็นต้นมา อัตราการเติบโตของนักวางแผนการเงิน CFP เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ณ สิ้นปี 2557 มีนักวางแผนการเงิน CFP ทั่วโลกจำนวน 157,586 ราย โดยสหรัฐอเมริกา สาธารณรัฐประชาชนจีน ญี่ปุ่น และแอฟริกาใต้ถือเป็นประเทศสมาชิกที่มีจำนวนนักวางแผนการเงิน CFP เพิ่มสูงมากที่สุด 4 อันดับแรก ในขณะที่ประเทศไทยมีอัตราการเติบโตของนักวางแผนการเงิน CFP คิดเป็นร้อยละ 32 จัดอยู่ในอันดับที่ 3 ของประเทศที่มีอัตราการเติบโตของนักวางแผนการเงิน CFP สูงมากที่สุดรองจาก ไอร์แลนด์ และบราซิล ในด้านสัดส่วนของนักวางแผนการเงิน CFP แบ่งตามภูมิภาคนั้น ในปีที่ผ่านมา ภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกมีจำนวนนักวางแผนการเงิน CFP เพิ่มขึ้นร้อยละ 6 เทียบเท่ากับยุโรป และสูงกว่าอเมริกา ซึ่งจะส่งผลให้เอเชียแปซิฟิกมีนักวางแผนการเงิน CFP คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 ของนักวางแผนการเงิน CFP ทั่วโลกในอนาคตอันใกล้

นอกจากนี้ FPSB ยังบริหารโครงการ Pathway Program ซึ่งเหมือนกับโครงการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพที่ปรึกษาการเงิน AFPT™ ของสมาคมฯ ซึ่งโครงการดังกล่าวมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งต่อการสนับสนุนการเพิ่มจำนวนของนักวางแผนการเงิน CFP และการประสบความสำเร็จของโครงการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP

ในส่วนของเป้าหมายกลยุทธ์ของ FPSB ครอบคลุม 5 ด้านหลัก (LASER) ได้แก่ Leadership, Awareness, Standards, Engagement และ Recognition

- Leadership FPSB มีบทบาทในฐานะเป็นหน่วยงานมาตรฐานด้านการวางแผนการเงินในระดับสากลและทำหน้าที่ส่งเสริมคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP อันแสดงถึงมาตรฐานความเป็นเลิศสำหรับความเป็นมืออาชีพด้านการวางแผนการเงินที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล
- Awareness ถือเป็นงานที่สำคัญมากด้านหนึ่งของ FPSB และถือเป็นภาระที่ท้าทายมากที่สุดสำหรับประเทศสมาชิกเช่นกัน กล่าวคือ จะทำอย่างไรให้ประชาชนเข้าใจและตระหนักถึงประโยชน์ของการวางแผนการเงิน รวมทั้งเห็นถึงคุณค่าของนักวางแผนการเงิน CFP ในการนี้ FPSB ได้จัดทำโครงการวิจัยผู้บริโภคเกี่ยวกับทัศนคติที่มีต่อโอกาส และอุปสรรคต่อการเข้าถึงเรื่องการวางแผนการเงิน รวมถึงการรู้จักคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP โครงการจะเริ่มต้นขึ้นในราวปลายเดือนมิถุนายน ครอบคลุมกลุ่มตัวอย่างกว่า 20,000 ราย ใน 19 ประเทศ
- Standards FPSB ได้กำหนดมาตรฐานสำหรับวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP สำหรับหน่วยงานที่ทำหน้าที่รับรองคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ทั่วโลก และ

สำหรับผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงิน CFP ที่มีความเหมาะสมและถูกนำไปปฏิบัติจริง

- Engagement FPSB สร้างความร่วมมือกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งกับหน่วยงานกำกับดูแล ผู้บริโภค สื่อมวลชน องค์กรธุรกิจ ที่ปรึกษาการเงิน และนักวางแผนการเงิน CFP เพื่อสนับสนุนพันธกิจของ FPSB ในการสร้าง และส่งเสริมมาตรฐานวิชาชีพการวางแผนการเงินให้ได้รับการยอมรับในระดับสากล
- Recognition FPSB ได้สื่อสารและสร้างความเข้าใจกับหน่วยงานกำกับดูแลและองค์กรธุรกิจเกี่ยวกับเรื่องการวางแผนการเงิน วิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP รวมทั้งการกำกับดูแลผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงิน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อมาตรฐานการให้บริการอย่างมืออาชีพ และเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า ในส่วนขององค์กรธุรกิจ FPSB ได้เผยแพร่ผลการสำรวจคุณค่าของนักวางแผนการเงิน CFP ต่อธุรกิจบริการด้านการเงิน ซึ่งครอบคลุมที่ปรึกษาการเงิน จำนวน 120,117 ราย ใน 92 บริษัท ใน 12 ประเทศ ซึ่งพบว่าบริษัทเห็นคุณค่าของนักวางแผนการเงิน CFP และผลดีของการจ้างนักวางแผนการเงิน CFP ทั้งในด้านประสิทธิภาพการทำงาน การสร้างผลกำไร การสร้างความพึงพอใจของลูกค้าและความสามารถในการรักษาลูกค้าของบริษัท ตลอดจนช่วยลดความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์การดำเนินธุรกรรมของบริษัท (compliance risk) และลดการร้องเรียนจากลูกค้า

ประชาชนยังขาดความรู้ความเข้าใจต่อคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ดังนั้น FPSB จึงมีหน้าที่ในการสื่อสารและสร้างความเข้าใจทั้งต่อบทบาทและคุณค่าของคุณวุฒิวิชาชีพดังกล่าวกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ซึ่งจะนำไปสู่ความต้องการใช้บริการจากนักวางแผนการเงินที่มีคุณวุฒิวิชาชีพ CFP ในที่สุด

นายโนแอล เมย์ ได้ให้ความเห็นว่าความท้าทายที่สำคัญของการส่งเสริมคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ไม่ได้อยู่ที่ความสามารถในแข่งขันกับคุณวุฒิวิชาชีพอื่นซึ่งเป็นที่รู้จักและคุ้นเคยอยู่ในปัจจุบัน เช่น Chartered Financial Analyst (CFA) Certified Public Accountant (CPA) เป็นต้น หากแต่อยู่ที่ประชาชนยังขาดความรู้ความเข้าใจต่อคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ดังนั้น FPSB จึงมีหน้าที่ในการสื่อสาร

และสร้างความเข้าใจทั้งต่อบทบาทและคุณค่าของคุณวุฒิวิชาชีพดังกล่าวกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ซึ่งจะนำไปสู่ความต้องการใช้บริการจากนักวางแผนการเงินที่มีคุณวุฒิวิชาชีพ CFP ในที่สุด นอกจากนี้ เรื่องมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP และการบังคับใช้มาตรฐานดังกล่าวก็เป็นเรื่องที่ FPSB ให้สำคัญอย่างมาก ทั้งนี้ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อการให้บริการวางแผนการเงินอย่างมืออาชีพและมีมาตรฐาน

นายโนแอล เมย์ ได้กล่าวถึงเรื่องที่เป็นประเด็นที่คล้ายคลึงกันซึ่งพบในประเทศกลุ่มอาเซียน เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย และอินโดนีเซีย คือ

- การที่ประชาชนไม่ยินดีจ่ายค่าธรรมเนียมบริการวางแผนการเงิน ดังนั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการประชาสัมพันธ์สร้างความเข้าใจถึงบทบาทของนักวางแผนการเงิน รวมถึงการรับรู้ต่อคุณค่าของการวางแผนการเงินซึ่งมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งต่อการบรรลุเป้าหมายทางการเงินและเป้าหมายชีวิต
- การมุ่งเน้นที่สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ทางการเงิน นักวางแผนการเงิน CFP ควรต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการลูกค้าจาก product-driven conversation มาเป็น client-driven conversation ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น และสามารถสร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์กับลูกค้าได้ในระยะยาว
- หน่วยงานกำกับดูแลพยายามที่จะกำหนดกฎระเบียบเพิ่มเติม ซึ่งควรมีการพิจารณาให้ครอบคลุมถึงผลกระทบที่อาจมีต่อการพัฒนาและการเติบโตของบริการวางแผนการเงิน ซึ่งในอนาคตการบริการวางแผนการเงินอาจมีรูปแบบที่แตกต่างไปจากเดิมอย่างมาก

ในสภาวะการณ์ปัจจุบันที่บริการทางการเงินมีรูปแบบที่เปลี่ยนแปลงไป การประกอบธุรกิจโดยการยึดมั่นตามมาตรฐานวิชาชีพถือเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างมาก การมีจรรยาบรรณในการให้บริการโดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของลูกค้าถือว่ามีค่าสำคัญมากขึ้นเป็นลำดับ ดังนั้น FPSB จึงได้ส่งเสริมให้บริษัทเห็นความสำคัญของการมีนักวางแผนการเงินที่ให้บริการโดยคำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญมากกว่าการเน้นการขายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ นักวางแผนการเงิน CFP ถือเป็นบุคคลที่ให้บริการโดยยึดมั่นในจรรยาบรรณดังกล่าว



อย่างเคร่งครัดซึ่งจะมีส่วนช่วยสร้างความมั่นใจจากผู้ขอรับบริการ

ในช่วงเกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจชะลอตัวในสหรัฐอเมริกาที่ผ่านมา อุตสาหกรรมกรรมการวางแผนการเงินได้รับผลกระทบหรือไม่ และบทบาทของนักวางแผนการเงินในช่วงที่เศรษฐกิจชะลอตัวเป็นอย่างไร

วิกฤตการเงินโลกที่เกิดขึ้นเมื่อปี 2551ซึ่งนำไปสู่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวในสหรัฐฯ และส่วนอื่นๆ ของโลก ช่วยส่งผลให้เรื่องการวางแผนการเงินได้รับความสนใจอย่างมาก จากรายงานผลสำรวจที่จัดทำโดย Certified Financial Planner Board of Standards, Inc. (CFP Board) ของสหรัฐฯ พบว่าลูกค้าที่ได้รับคำปรึกษาจากนักวางแผนการเงิน CFP ยังคงปฏิบัติตามแผนที่ได้วางไว้ และสามารถผ่านพ้นช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ และมีสถานะทางการเงินที่มีความมั่นคงเพิ่มมากขึ้น ซึ่งชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของบทบาทที่นักวางแผนการเงิน CFP ได้รับความเชื่อมั่นจากผู้รับคำปรึกษาในยามที่เกิดความผันผวน นับแต่บัดนั้นเป็นต้นมาผู้บริหารโศกชาวสหรัฐฯ เห็นคุณค่าเรื่องการวางแผนการเงิน และการวางแผนร่วมกับนักวางแผนการเงิน CFP เพิ่มมากขึ้น ดังเห็นได้จากการเติบโตของจำนวนนักวางแผนการเงิน CFP ที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดย ณ สิ้นปี 2557 ในสหรัฐฯ มีนักวางแผนการเงิน CFP มากกว่า 71,000 คน และมีผู้บริหารโศกที่ตระหนักถึงคุณค่าของคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP และคุณค่าของการใช้บริการจากนักวางแผนการเงิน CFP เพิ่มมากขึ้น

การเติบโตของนักวางแผนการเงิน CFP ทั่วโลกมีแนวโน้มเป็นอย่างไร รูปแบบธุรกิจและโครงสร้างรายได้ของนักวางแผนการเงิน CFP ทั่วโลกเป็นอย่างไร

จำนวนนักวางแผนการเงิน CFP ทั่วโลกยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดย ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวนนักวางแผนการเงิน CFP 157,586 คน ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัวจากปี 2547 และพบว่ามี การเติบโตของจำนวนนักวางแผนการเงิน CFP ในอัตราเลขสองหลักในตลาดใหม่ๆ เช่น อิสราเอล ไอร์แลนด์ และประเทศไทย และเป็นที่น่ายินดีที่มีการเติบโตอย่างแข็งแกร่งใน 2 ประเทศที่การวางแผนการเงินได้พัฒนาไปแล้วคือ ญี่ปุ่น และ สหรัฐฯ ในขณะที่จำนวนนักวางแผนการเงิน CFP ยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง พบว่าอัตราการเติบโตของจำนวนนักวางแผนการเงิน CFP ในบางประเทศที่การวางแผนการเงินพัฒนาแล้ว กลับเพิ่มขึ้นอย่างช้าๆ ซึ่งมีสาเหตุมาจากนักวางแผนการเงิน CFP เกษียณอายุหรือตลาดมีความอิ่มตัว ทั้งนี้ประเทศสมาชิกของ FPSB ได้กำหนดให้การเพิ่มจำนวน


นักวางแผนการเงิน CFP เป็นภารกิจหลักในปี 2558-2559 รวมทั้งจะทำงานร่วมกับแต่ละประเทศสมาชิกในการจัดทำแผนการเพิ่มจำนวนนักวางแผนการเงิน CFP เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการใช้บริการจากนักวางแผนการเงินที่มีความรู้ความสามารถ และมีจรรยาบรรณ นักวางแผนการเงินทั่วโลกส่วนใหญ่ได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบผสมระหว่างค่าธรรมเนียมการให้คำแนะนำ หรือการบริหารจัดการสินทรัพย์ และค่านายหน้า (commission) จากการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงินตามที่แนะนำให้ใช้ในการวางแผน FPSB คาดว่าจะได้เห็นรูปแบบบริการวางแผนการเงินที่หลากหลายที่จะเกิดขึ้นใหม่ทั่วโลก ที่ให้ความสำคัญต่อคุณค่าของการให้คำปรึกษา และจะส่งเสริมให้ประชาชนเห็นคุณค่าของการจ่ายค่าธรรมเนียมเพื่อคำแนะนำที่มีคุณภาพ ทั้งนี้ ในช่วงเวลาที่มีการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการให้คำแนะนำ (robo-advice) อย่างแพร่หลายในบางประเทศนั้น อาจก่อให้เกิดแรงกดดันให้นักวางแผนการเงินจำเป็นต้องสร้างความชัดเจนต่อคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากบริการวางแผนการเงินของตน (value proposition)

นักวางแผนการเงิน CFP
ถือเป็นบุคคลที่ให้บริการ
โดยยึดมั่นในจรรยาบรรณ
อย่างเคร่งครัดซึ่งจะมีส่วนช่วย
สร้างความมั่นใจจาก
ผู้ขอรับบริการ

ประเทศสมาชิก FPSB ที่เคยประสบปัญหาในการสร้างนักวางแผนการเงิน CFP ให้เป็นที่รู้จัก แต่ในปัจจุบันสามารถสนับสนุนให้การวางแผนการเงินกับ CFP ได้รับการยอมรับและประสบความสำเร็จ ประเทศเหล่านั้นมีกลยุทธ์อย่างไร

ในภาพรวม ประเทศสมาชิกของ FPSB ทุกประเทศต่างเผชิญกับความท้าทายในการส่งเสริมคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP และการเพิ่มจำนวนนักวางแผนการเงิน CFP อันเนื่องมาจากการขาดการรับรู้ของผู้บริโภค การรู้จักวิชาชีพนักวางแผนการเงินซึ่งถือว่าเป็นเรื่องใหม่ที่จะดึงดูดความสนใจจากคนรุ่นใหม่ การเปลี่ยนแปลงรูปแบบธุรกิจการบริการทางการเงินซึ่งจำเป็นต้องอาศัยคุณค่าของการวางแผนการเงินที่เน้นการให้บริการโดยยึดประโยชน์ของลูกค้าเป็นหลัก (client-centric advice) รวมถึงการเปลี่ยนแปลงด้านกฎระเบียบต่างๆ ซึ่งถือเป็นอุปสรรคมากกว่าที่จะเอื้อประโยชน์ต่อการพัฒนาวิชาชีพนักวางแผนการเงิน (เช่น ข้อกำหนดในการเปิดเผยข้อมูลเพิ่มมากขึ้น ภาระจากการตรวจสอบ และจำนวนที่ปรึกษาที่ลดลง เป็นต้น)

ในบางประเทศสมาชิกของ FPSB ที่ประสบกับปัญหาในการพัฒนาคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP (เช่น บราซิล และเนเธอร์แลนด์) สมาชิกเหล่านั้นได้รวมตัวกับองค์กรที่มีขนาดใหญ่เพื่อผสานความร่วมมือ และทรัพยากรเพื่อส่งเสริมวิชาชีพนักวางแผนการเงิน และเพิ่มจำนวนนักวางแผนการเงิน CFP

บางประเทศได้จัดโครงการ Pathway Program ซึ่งสอดคล้องกับมาตรฐานโครงการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP เพื่อเป็นรากฐานในการสนับสนุนพัฒนาคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ในอนาคตของ FPSB (เช่น จีน ฮังกง และอินโดนีเซีย) บางประเทศได้ให้ความสำคัญกับการสร้างความร่วมมือกับสถาบันการเงินในการปรับเปลี่ยนการดำเนินธุรกิจจากรูปแบบ transaction model มาเป็นรูปแบบการวางแผนการเงิน (เช่น แอฟริกาใต้ และสหราชอาณาจักร) และในบางแห่งเริ่มทำการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าแบบเฉพาะเจาะจง เช่น Women's Initiative ในสหรัฐฯ ทั้งนี้ ประโยชน์ที่สมาชิกของ FPSB จะได้รับคือประสบการณ์และความช่วยเหลือซึ่งกันและกันซึ่งจะเป็นผลดีต่อประเทศสมาชิกต่อไป 

ภาษีเงินได้ จากการทำธุรกรรม กับสหกรณ์

บุคคลที่เกี่ยวข้อง
(สมาชิก กรรมการ และ พนักงาน)
มีธุรกรรมอะไรได้บ้างกับสหกรณ์

- ผักเงิน และ กู้ยืมเงิน
- เป็นผู้ถือหุ้น
- ได้รับรายได้อื่นๆ จากสหกรณ์ เช่น ค่าเบี้ยเลี้ยง รายได้เงินเดือน และ โบนัสจากสหกรณ์
- สวัสดิการอื่น ๆ ที่ได้รับจากสหกรณ์

ผลด้านภาษี ของธุรกรรมต่างๆ เป็นอย่างไร

	ประเภทธุรกรรม	ภาษีเงินได้	หมายเหตุ
สมาชิก	ฝากออมทรัพย์	ไม่เสียภาษี	ยกเว้นตาม มาตรา 42 (8) (ข)
	ฝากประจำ	เสียภาษี	มาตรา 40 (4) ก
	ดอกเบี้ยเงินฝากประจำ / ดอกเบี้ยตัวสัญญาใช้เงิน	เสียภาษี	มาตรา 40 (4) ก
	สวัสดิการต่างๆ	ไม่เสียภาษี	สมาชิกมีสิทธิได้รับสวัสดิการต่างๆ ตามข้อบังคับของแต่ละสหกรณ์ โดยไม่เสียภาษี เช่น สงเคราะห์เกี่ยวกับการศพของสมาชิก ส่งเสริมการศึกษานูตรสมาชิก เงินสงเคราะห์สมาชิกเสียชีวิตหรือประสบอุบัติเหตุ เงินสมทบค่าห้องพักผู้ป่วยใน เงินบำเหน็จสมาชิก กองทุนสวัสดิการเงินสะสม สวัสดิการมรดกสมรส สวัสดิการรับขวัญ ทายาทใหม่ สวัสดิการเกื้อกูลสมาชิกอาวุโส สวัสดิการสำหรับสมาชิกที่ไม่มีบุตร หรือเป็นโสด สวัสดิการวันเกิดสมาชิก เป็นต้น
ผู้ถือหุ้น	เงินปันผล	ไม่เสียภาษี	ยกเว้นตามพระราชกร (ฉบับที่ 40) พ.ศ. 2514 ม.3
	เงินเฉลี่ยคืน	ไม่เสียภาษี	ยกเว้นตามพระราชกร (ฉบับที่ 40) พ.ศ. 2514 ม.3
กรรมการและพนักงาน	ค่าเบี้ยเลี้ยงพาหนะ	ไม่เสียภาษี	ยกเว้นตาม มาตรา 42 (1)
	เงินได้จากการจ้างแรงงาน	เสียภาษี	มาตรา 40(1)
	โบนัสจากสหกรณ์	เสียภาษี	มาตรา 40(2)

มาตรา 3 ให้ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาแก่ผู้มีเงินได้จากการเป็นสมาชิกสหกรณ์เฉพาะส่วนเงินได้ที่เป็นเงินปันผลหรือเงินเฉลี่ยคืน ทั้งนี้ ไม่ว่าจะเงินได้ที่ได้รับหรือจะได้รับก่อนหรือตั้งแต่วันที่พระราชกฤษฎีกานี้ใช้บังคับ

มาตรา 40 เงินได้พึงประเมินนั้น คือเงินได้ประเภทต่อไปนี้ รวมตลอดถึงเงินค่าภาษีอากรที่ผู้จ่ายเงินหรือผู้ยื่นออกแทนให้สำหรับเงินได้ประเภทต่าง ๆ ดังกล่าว ไม่ว่าในทอดใด

(ก) ดอกเบี้ยพันธบัตร ดอกเบี้ยเงินฝาก ดอกเบี้ยหุ้นกู้ ดอกเบี้ยตัวเงิน ดอกเบี้ยเงินกู้ยืมไม่ว่าจะมีหลักประกันหรือไม่ ดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่อยู่ในบังคับต้องถูกหักภาษีไว้ ณ ที่จ่ายตามกฎหมายว่า ด้วยภาษีเงินได้ปิโตรเลียมเฉพาะส่วนที่เหลือจากถูกหักภาษีไว้ ณ ที่จ่ายตามกฎหมายดังกล่าว หรือผลต่างระหว่างราคาไถ่ถอนกับราคาจำหน่ายตัวเงินหรือตราสารแสดงสิทธิในหนี้ที่บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล หรือนิติบุคคลอื่นเป็นผู้ออกและจำหน่ายครั้งแรกในราคาต่ำกว่าราคาไถ่ถอน รวมทั้งเงินได้ที่มีลักษณะทำนองเดียวกันกับดอกเบี้ย ผลประโยชน์หรือค่าตอบแทนอื่นๆ ที่ได้จากการให้กู้ยืม หรือจากสิทธิเรียกร้องในหนี้ทุกชนิด ไม่ว่าจะมีหลักประกันหรือไม่ก็ตาม

(1) เงินได้เนื่องจากการจ้างแรงงานไม่ว่าจะเป็นเงินเดือน ค่าจ้าง เบี้ยเลี้ยง โบนัส เบี้ยหวัด บำเหน็จ บำนาญ เงินค่าเช่าบ้าน เงินที่คำนวณได้จากมูลค่าของการได้อยู่บ้านที่นายจ้างให้อยู่โดยไม่เสียค่าเช่า เงินที่นายจ้างจ่ายชำระหนี้ใดๆ ซึ่งลูกจ้างมีหน้าที่ต้องชำระ และเงิน ทรัพย์สิน หรือประโยชน์ใดๆ บรรดาที่ได้เนื่องจากการจ้างแรงงาน

(2) เงินได้เนื่องจากหน้าที่หรือตำแหน่งงานที่ทำ หรือจากการรับทำงานให้ไม่ว่าจะเป็นค่าธรรมเนียม ค่านายหน้า ค่าส่วนลด เงินอุดหนุนในงานที่ทำ เบี้ยประชุม บำเหน็จ โบนัส เงินค่าเช่าบ้าน เงินที่คำนวณได้จากมูลค่าของการได้อยู่บ้านที่ผู้จ่ายเงินได้ให้อยู่โดยไม่เสียค่าเช่า เงินที่ผู้จ่ายเงินได้จ่ายชำระหนี้ใดๆ ซึ่งผู้มีเงินได้มีหน้าที่ต้องชำระ และเงิน ทรัพย์สิน หรือประโยชน์ใดๆ บรรดาที่ได้เนื่องจากหน้าที่หรือตำแหน่งงานที่ทำ หรือจากการรับทำงานให้ไม่ว่าหน้าที่ หรือตำแหน่งงาน หรืองานที่รับทำให้นั้น จะเป็นการประจำหรือชั่วคราว

มาตรา 42 เงินได้พึงประเมินประเภทต่อไปนี้ให้ได้รับยกเว้นไม่ต้องรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้

(ข) ดอกเบี้ยเงินฝากประเภทออมทรัพย์ที่ได้รับจากสหกรณ์ค่าเบี้ยเลี้ยงหรือค่าพาหนะ ซึ่งลูกจ้างหรือผู้รับหน้าที่หรือตำแหน่งงาน หรือผู้รับทำงานให้ ได้จ่ายไปโดยสุจริตตามความจำเป็นเฉพาะ ในกรณีที่ต้องปฏิบัติตามหน้าที่ของตนและได้จ่ายไปทั้งหมดในกรณีนั้น

ภาษีอื่นๆ ที่ควรทราบ ของสหกรณ์

ภาษีป้าย

เสียภาษีป้าย เพราะไม่ได้รับยกเว้นตามมาตรา 8 แห่งพระราชบัญญัติภาษีป้าย พ.ศ. 2510

ภาษีบำรุงท้องที่

เสียภาษีบำรุงท้องที่หากเป็นเจ้าของที่ดินตามมาตรา 7 แห่งพระราชบัญญัติภาษีบำรุงท้องที่ พ.ศ. 2508 เพราะตามพระราชบัญญัติดังกล่าว ไม่ได้มีการยกเว้นภาษีให้แก่สหกรณ์โดยเฉพาะเจาะจง สหกรณ์คงได้รับยกเว้นภาษีบำรุงท้องที่ที่ต่อเมื่อเข้าชื่อยกเว้นตามมาตรา 8 ซึ่งเป็นการยกเว้นแก่บุคคลทั่วไปที่กำหนดให้เจ้าของที่ดินไม่ต้องเสียภาษีบำรุงท้องที่เท่านั้น

ภาษีมูลค่าเพิ่ม

เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม ตามประมวลรัษฎากรมาตรา 77/1 บัญญัติความหมายของคำว่า “นิติบุคคล” กว้างกว่าคำว่า บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลในภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยให้รวมถึงสหกรณ์และองค์กรอื่นที่กฎหมายกำหนดให้เป็นนิติบุคคลด้วย

ภาษีธุรกิจเฉพาะ

ไม่ต้องเสียภาษีธุรกิจเฉพาะ โดยกรมสรรพากรได้ตอบข้อหารือกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ ตามหนังสือ ที่ กค. 0802/พ.07839 ลงวันที่ 30 เมษายน 2536 ความว่า “การประกอบกิจการให้กู้ยืมเงินแก่สมาชิกและสหกรณ์อื่นของสหกรณ์ได้รับยกเว้นภาษีธุรกิจเฉพาะตามมาตรา 91/3 (3) แห่งประมวลรัษฎากร”

อากรแสตมป์

สหกรณ์ต้องเสียอากรแสตมป์เมื่อได้กระทำตราสารตามบัญชีอากรแสตมป์ เว้นแต่กรณีได้รับยกเว้น ดังนี้

- การเช่าทรัพย์สินใช้ในการทำนา ไร่ สวน
- โอนใบหุ้น ใบหุ้นกู้ และ ใบรับรองหนี้ ซึ่งสหกรณ์เป็นผู้ออก
- การเช่าซื้อทรัพย์สิน ใช้ในการทำนา ไร่ สวน
- การจ้างทำของ ซึ่งสัญญาที่ทำขึ้นนอกประเทศไทย และการปฏิบัติตามข้อสัญญานั้นมิได้ทำในประเทศไทย
- การกู้ยืมเงินซึ่งสมาชิกกู้ยืมจากสหกรณ์ หรือ สหกรณ์กู้ยืมจากสหกรณ์ หรือจากธนาคารเพื่อการเกษตร
- ใบมอบอำนาจซึ่งสหกรณ์เป็นผู้มอบ และใบมอบอำนาจตั้งสหกรณ์เป็นตัวแทนจัดการให้สหกรณ์ได้รับสิทธิในอสังหาริมทรัพย์
- กรณีสหกรณ์เป็นผู้ออกตั๋วแลกเงินหรือตั๋วสัญญา ใช้เงิน ถ้าตั๋วออกเป็นสำหรับ และฉบับแรกในสำรับนั้นปิดแสตมป์บริบูรณ์แล้ว ฉบับอื่นๆ ไม่ต้องปิดอีก แต่ต้องสลักหลังฉบับนั้น ๆ ไว้ว่าได้เสียอากรแล้ว
- ใบหุ้น ใบหุ้นกู้ หรือใบรับรองหนี้ของสหกรณ์ คำประกันหนี้เนื่องแต่การที่สหกรณ์ให้สมาชิกกู้ยืมหรือยืม
- จำนำเกี่ยวกับการกู้ยืม ซึ่งสหกรณ์ได้รับยกเว้นไม่ต้องเสียอากรเกี่ยวกับการกู้ยืมเงิน ซึ่งสมาชิกกู้ยืมจากสหกรณ์ หรือสหกรณ์กู้ยืมจากสหกรณ์
- คู่ฉบับหรือคูฉีกแห่งตราสารถ้าฝ่ายที่ต้องเสียอากรเป็นสหกรณ์



ภาษีโรงเรือนและที่ดิน

เสียภาษีโรงเรือนและที่ดิน สหกรณ์ที่เป็นเจ้าของอาคารและที่ดิน ตามมาตรา 6 แห่งพระราชบัญญัติภาษีโรงเรือนและที่ดิน พ.ศ. 2475 ต้องเสียภาษีโรงเรือนและที่ดิน

หลักสูตรการวางแผนการเงิน ปี 2558

ฉบับที่ 1	ฉบับที่ 2	ฉบับที่ 3	ฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1	ฉบับที่ 4 ส่วนที่ 2
พื้นฐาน การวางแผน การเงิน ภาษี และ จรรยาบรรณ	การวางแผน การลงทุน	การวางแผน การประกันภัย และการวางแผน เพื่อวัยเกษียณ	การวางแผน ภาษีและ มรดก	การจัดทำ แผนการเงิน
ครั้งที่ 1 8 มี.ค. 58 9.00-12.00 น.	ครั้งที่ 1 8 มี.ค. 58 13.30-16.30 น.	ครั้งที่ 1 7 มี.ค. 58 13.30-16.30 น.	ครั้งที่ 1 7 มี.ค. 58 13.30-15.00 น.	ครั้งที่ 1 รับโจทย์ 7 มี.ค. 58 14.00-15.30 น.
ครั้งที่ 2 17 พ.ค. 58 9.00-12.00 น.	ครั้งที่ 3 5 ก.ค. 58 13.30-16.30 น.	-	-	-
ครั้งที่ 3 5 ก.ค. 58 9.00-12.00 น.	-	ครั้งที่ 3 4 ก.ค. 58 13.30-16.30 น.	ครั้งที่ 3 4 ก.ค. 58 13.30-15.00 น.	ครั้งที่ 3 รับโจทย์ 4 ก.ค. 58 14.00-15.30 น.
ครั้งที่ 4 6 ก.ย. 58 9.00-12.00 น.	ครั้งที่ 5 1 พ.ย. 58 13.30-16.30 น.	-	-	-
ครั้งที่ 5 1 พ.ย. 58 9.00-12.00 น.	-	ครั้งที่ 5 31 ต.ค. 58 13.30-16.30 น.	ครั้งที่ 5 31 ต.ค. 58 13.30-15.00 น.	ครั้งที่ 5 รับโจทย์ 31 ต.ค. 58 14.00-15.30 น.

ส่งแผนการเงิน
26 มี.ค. 58
9.00-16.00 น.
เสนอแผนการเงิน
4 เม.ย. 58
9.00-16.00 น.

ส่งแผนการเงิน
23 ก.ค. 58
9.00-16.00 น.
เสนอแผนการเงิน
1 ส.ค. 58
9.00-16.00 น.

ส่งแผนการเงิน
19 พ.ย. 58
9.00-16.00 น.
เสนอแผนการเงิน
28 พ.ย. 58
9.00-16.00 น.



ดูรายละเอียดและสมัครสอบได้ที่
www.tsi-thailand.org
 หรือ www.tfpa.or.th