





ก้าวขึ้นสู่ปีที่ 4 สำหรับวารสาร TFP Bulletin สมาคมนักวางแผนการเงินไทยยังคงมุ่งมั่นที่จะสร้างสรรค์จัดทำข้อมูลที่เป็นประโยชน์ทางด้านการเงินให้ครอบคลุมรอบด้าน ไม่ว่าจะเป็นการลงทุน ประกันชีวิต ภาษี รวมถึงข่าวสารทางการเงินใหม่ๆ เพื่อให้ท่านผู้อ่านได้รับประโยชน์สูงสุด

คอลัมน์ The Interview กองบรรณาธิการ ได้รับเกียรติจากคุณชนาธิป จริยาวิโรจน์ ผู้อำนวยการ ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน

(ศคจ.) ให้สัมภาษณ์ถึงบทบาทหน้าที่ของ ศคจ. ในการให้ความรู้ทางด้านการเงิน ช่องทางและขั้นตอนการให้บริการหากผู้บริโภคต้องการร้องเรียนปัญหาที่เกิดขึ้นผ่านโทรศัพท์ call center 1213 คอลัมน์ Cover Story จะพาไปทำความรู้จักกับ FinTech และ Robo-Advisor คืออะไร เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมทางการเงินอย่างไร และฉบับนี้ยังได้เขียนถึงผลิตภัณฑ์ของประกันชีวิตที่เรียกว่า Unit Deducting Rider (UDR) สัญญาเพิ่มเติมแบบชำระค่าการประกันภัยโดยการขายคืนหน่วยลงทุน ความแตกต่างระหว่างอนุสัญญาประกันสุขภาพแบบทั่วไปกับแบบ UDR รวมถึงค่าเบี้ยประกันว่ามีความแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด ติดตามอ่านได้จากคอลัมน์ Update

นอกจากนี้แล้ว สมาคมฯ ยังได้มีการปรับปรุงสไลด์รูปเล่มให้มีความทันสมัยน่าอ่านมากขึ้น หากท่านผู้อ่านต้องการติชม หรือมีข้อเสนอแนะ โปรดแจ้งมาได้ที่กองบรรณาธิการ info@tfpa.or.th และขอขอบคุณที่ท่านได้ให้การตอบรับวารสาร TFP Bulletin ด้วยดีตลอดมา

**ธีระ ภูตระภูล CFP®**

นายกสมาคมักวางแผนการเงินไทย

### คณะกรรมการสมาคมักวางแผนการเงินไทย

- |                                    |                         |
|------------------------------------|-------------------------|
| 1. คุณธีระ ภูตระภูล                | นายก                    |
| 2. คุณเรืองวิทย์ นันทากิวัฒน์      | อุปนายก                 |
| 3. คุณสุภา เจริญยิ่ง               | อุปนายก                 |
| 4. ดร. กฤษณา เสกตระกูล             | เลขานุการ               |
| 5. คุณวิวรรณ ธาธาภิรุไชติ          | เหรียญกฐิต และที่ปรึกษา |
| 6. คุณณัฐพงษ์ อภินันท์กุล          | นายทะเบียน              |
| 7. คุณกนกทิพย์ สายชุ่มอินทร์       | กรรมการ                 |
| 8. คุณกวี ชูกิจเกษม                | กรรมการ                 |
| 9. คุณไชย ไสภณพนิช                 | กรรมการ                 |
| 10. ผศ.ดร. ธนาวัฒน์ สิริวัฒน์ธนกุล | กรรมการ                 |
| 11. คุณรัชณี นพเมือง               | กรรมการ                 |
| 12. คุณวิโรจน์ ตั้งเจริญ           | กรรมการ                 |
| 13. คุณสมิทธิ์ พนมยงค์             | กรรมการ                 |
| 14. คุณสาระ ลำซ้ำ                  | 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 ภูตระภูล CFP®**

นายกสมาคมักวางแผนการเงินไทย

**เรืองวิทย์ นันทากิวัฒน์ CFP®**

อุปนายกสมาคมักวางแผนการเงินไทย

**วิวรรณ ธาธาภิรุไชติ CFP®**

กรรมการและที่ปรึกษาสมาคมักวางแผนการเงินไทย

**จิราพร คูสุวรรณ CFP®**

ที่ปรึกษา บริษัท ยูโรครีเอชั่น จำกัด

**กองบรรณาธิการ**

**เสกสรร ไตวิวัฒน์ CFP®**

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ

บลจ. บัวหลวง

**ณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP®**

นักวางแผนการเงินอิสระ

**พิชญา ชื่นทรัพย์ CFP®**

นักวางแผนการเงินอิสระ

**งามจิตร์ สิงหนุต CFP®**

ผู้อำนวยการ Product and Communication CIO Office

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 ลูกค้านักค้าปลีกอาวุโส 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](http://www.tfpa.or.th)

[www.facebook.com/ThaiFinancialPlanners](https://www.facebook.com/ThaiFinancialPlanners)

## เปิดอบรมหลักสูตร การวางแผนการเงินให้พนักงาน บมจ.อลิอันซ์ ออยุธยา ประกันชีวิต

คุณธีระ ภูตระกูล CFP® นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย กล่าวแนะนำหลักสูตรการวางแผนการเงิน ให้กับพนักงาน บมจ.อลิอันซ์ ออยุธยา ประกันชีวิต ที่เข้ารับการอบรมหลักสูตรในชุดวิชาที่ 1 พื้นฐานการวางแผนการเงิน ภาษี และจรรยาบรรณ เพื่อให้ผู้อบรมได้เห็นภาพรวมและความสำคัญของหลักสูตร เพิ่มพูนศักยภาพในการปฏิบัติงานวางแผนการเงินให้กับลูกค้า จัดโดยสถาบันฝึกอบรม สมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย



## เสวนา CFP® Professional Forum : Content Marketing คืออะไร และทำไมนักวางแผนการเงินควรทำ Content Marketing”

สมาคมนักวางแผนการเงินไทย จัดเสวนา CFP® Professional Forum หัวข้อเรื่อง “Content Marketing คืออะไร และทำไมนักวางแผนการเงินควรทำ Content Marketing” ให้กับสมาชิกสมาคมฯ โดยได้รับเกียรติจากคุณจักรพงษ์ คงมาลัย Head of Business Content บริษัท สนุกออนไลน์ จำกัด และ คุณนิภาพันท์ พูนเสถียรทรัพย์ CFP® ร่วมเป็นวิทยากรเล่าถึงประสบการณ์การทำงานด้านสื่อออนไลน์ การทำเนื้อหาข้อมูลที่ดีมีประโยชน์ให้สามารถคงอยู่ได้ตลอดเวลาให้ แนะนำการทำ Corporate Branding และ Personal Branding ให้ตอบโจทย์และมีประโยชน์เพื่อให้ลูกค้าเห็นคุณค่าและสนใจที่จะรับบริการ



## เรื่องเล่าพนักงานวางแผนการเงิน CFP กับตัวแทนประกันชีวิต บจ.เอไอเอ

บริษัท เอไอเอ จำกัด ได้จัดอบรมหัวข้อ “เรื่องเล่าพนักงานวางแผนการเงิน CFP” ด้วยเล็งเห็นที่จะพัฒนาความรู้ให้กับตัวแทนประกันชีวิตของบริษัทฯ ได้รับประสบการณ์ตรงจากนักวางแผนการเงิน CFP ในการวางแผนการเงินให้กับลูกค้าซึ่งมีรูปแบบความต้องการที่แตกต่างกัน รวมถึงแลกเปลี่ยนแนวคิดกับผู้เข้ารับการอบรม โดยคุณนโรดม วาณิชชฎี CFP® และคุณณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP® ตัวแทนจากสมาคมนักวางแผนการเงินไทย เป็นวิทยากรบรรยายที่จังหวัดขอนแก่น และจังหวัดเชียงราย



## COVER STORY

โดย...ศักดา สรรพปัญญาวงศ์ CFP®  
ผู้ก่อตั้งเว็บไซต์ [www.a-academy.net](http://www.a-academy.net)

# รู้จักกับ Robo-advisor อีกหนึ่ง FinTech ที่น่าจับตามอง

ปฏิเสธไม่ได้เลยนะครับ ว่าธุรกิจยุคใหม่ หรือที่เรียกกันว่าธุรกิจ “Startup” นั้น ได้เข้ามาปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการดำเนินชีวิตของคนยุคนี้ในหลายๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการสื่อสาร โทคมมนาคม (ผ่านบริการเช่น Facebook, Line, Skype) การท่องเที่ยว (เช่น Airbnb, Agoda, Booking) ความบันเทิง (เช่น YouTube, Facebook Videos, Netflix) การคมนาคม (เช่น Uber, Grab) การจับจ่ายใช้สอย (Amazon, eBay และ เว็บไซต์ช้อปปิ้งออนไลน์อื่นๆ) การศึกษา (Khan Academy, Udemy, Coursera, EdX) และอีกหลายๆ ด้าน

ซึ่งในภาคการเงิน การธนาคาร การลงทุนเอง ก็เห็นการเปลี่ยนแปลงนี้ไม่พ้น เพราะ “FinTech Startup” ที่กำลังเกิดขึ้นทั่วโลก กำลังเข้ามาเขย่าวงการนี้เช่นกัน แม้แต่ Jamie Dimon CEO ของวานิชธนกิจชื่อดังอย่าง JP Morgan ยังออกมาเตือนว่า “Silicon Valley is Coming” ซึ่งมีความหมายว่า บริษัท Tech Startup กำลังจะเข้ามาบุกภาคการเงิน โดยเขายังกล่าวเสริมด้วยว่า “There are hundreds of start-ups with a lot of brains and money working on various alternatives to traditional banking”

สำหรับนักวางแผนการเงินและที่ปรึกษาการเงินในประเทศไทยแล้ว คงเป็นการประมาทเกินไป หากเราจะไม่ตื่นตัวและเตรียมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงนี้ เพราะการเปลี่ยนแปลงหนึ่งๆ อาจจะเป็นวิกฤติสำหรับผู้ไม่เตรียมพร้อม แต่ก็อาจพลิกให้เป็นโอกาสได้เช่นกัน

## FinTech คืออะไร ?

FinTech คือชื่อเรียกสั้นๆ ของ ธุรกิจและบริการด้านการเงินที่อาศัยเทคโนโลยีเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนการบริการ (นอกจาก FinTech แล้ว ก็ยังมี BioTech (Biology + Technology) MedTech (Medical + Technology) FoodTech (Food + Technology) และ AgriTech (Agricultural + Technology) เป็นต้น ซึ่ง FinTech เองนั้น จนถึงปัจจุบันก็มีการขยายตัวครอบคลุมบริการทางการเงินต่างๆ อย่างกว้างขวาง อาทิ

- **ระบบตัวกลางการชำระเงิน (Payment)** ที่เรารู้จักกันดีเช่น PayPal และยังมีอีกหลายเจ้า อย่างในบ้านเราก็เช่น Paysbuy, Omise, 2C2P, TrueMoney, mPay ฯลฯ
- **การกู้ยืมเงิน (Lending)** เช่นการกู้ยืมระหว่างบุคคล โดยไม่ผ่านตัวกลาง (Peer-to-Peer Lending) ไปจนถึงการระดมทุนให้กับกิจการขนาดเล็ก หรือกิจการเพื่อสังคมผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต หรืออาจเรียกกว้างๆ ว่า Debt Crowdfunding
- **การร่วมเป็นเจ้าของกิจการ (Equity Financing)** หรือ Equity Crowdfunding ซึ่งในประเทศไทยก็เริ่มมีผู้พัฒนา Platform ขึ้นบ้างแล้ว แต่ยังรอความชัดเจนของกฎระเบียบต่างๆ อยู่
- **บริการด้านการเงินออนไลน์ (Online Banking/Service)** เช่น ธนาคารที่มีช่องทางบริการหลักอยู่บนอินเทอร์เน็ต หรือกระทั่งบริการที่ปรึกษาทางการเงิน/นักวางแผนการเงินผ่านทางอินเทอร์เน็ต
- **การเงินส่วนบุคคล (Personal Finance)** เช่น การวางแผนการเงิน การจัดการงบประมาณรายรับ-รายจ่าย เครื่องมือช่วยจัดการภาษี วางแผนด้านสินเชื่อ เครื่องมือช่วยเปรียบเทียบและคัดเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงินต่างๆ เช่น ประกันภัย บัตรเครดิต ฯลฯ



- **การลงทุนส่วนบุคคล (Retail Investments)** เช่น เครื่องมือช่วยวิเคราะห์การลงทุนในหุ้น ทั้งด้านปัจจัยพื้นฐาน และปัจจัยทางเทคนิค รวมไปถึงการจัดพอร์ตการลงทุน ซึ่งสำหรับประเทศไทย เราอาจคุ้นชื่อ Jitta, Market Anywhere และ StockRadars เป็นต้น
- **การวิเคราะห์วิจัยด้านการเงินการลงทุน (Financial Research and Data)** ให้บริการข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุน ทั้งข้อมูลที่เป็นข้อมูลดิบ และข้อมูลที่ผ่านกระบวนการสังเคราะห์แล้ว ซึ่งเดิมอาจจัดทำขึ้นโดยบริษัทหลักทรัพย์ต่างๆ แต่ปัจจุบันผู้วิจัยอิสระมีการให้บริการลักษณะนี้เพิ่มมากขึ้น อาทิ เว็บไซต์ Seeking Alpha เป็นต้น

ซึ่งนอกจากตัวอย่างที่ได้กล่าวมา ก็ยังมี FinTech อีกหลายด้านที่กำลังเกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม ใน Cover Story นี้ ผมอยากพาทุกท่านไปรู้จักกับ FinTech อีกรูปแบบหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพนักวางแผนการเงิน และวิชาชีพผู้แนะนำการลงทุนโดยตรง ซึ่งในต่างประเทศนั้น ได้ขนานนามบริการลักษณะนี้ด้วยชื่อที่น่าสนใจว่า “Robo-Advisor” ซึ่งหากมองในแง่ร้าย ก็เป็นคู่แข่งกับ “Human-Advisor” อย่างเราเต็มๆ แต่หากมองในแง่ดี การเกิดขึ้นของ Robo-Advisor ก็ช่วยผลักดันให้เกิดการพัฒนาในอุตสาหกรรมนี้ได้ด้วยเช่นกัน



## Robo-Advisor คืออะไร ทำอะไรได้บ้าง ?

Robo-Advisor นั้นเป็นบริการ “ออนไลน์” ที่ครอบคลุมบริการต่างๆ ที่แตกต่างกันไปในแต่ละผู้ให้บริการ แต่ส่วนใหญ่แล้วเป็นการบริการด้าน การลงทุนส่วนบุคคล (Personal Investment) เป็นหลัก โดยมีการใช้ที่ปรึกษาหรือนักวางแผนการเงินที่เป็น “คนจริงๆ” เข้ามามีส่วนร่วมในการบริการให้หน่อยที่สุด ดังนั้น คำแนะนำส่วนใหญ่จึงเกิดจากชุดคำสั่งและเงื่อนไขการตัดสินใจ (Algorithm หรือ Rule) ที่ออกแบบไว้ล่วงหน้าตามปรัชญาและกลยุทธ์การลงทุนของทีมงานผู้ก่อตั้ง เสมือนเป็นการตัดสินใจของหุ่นยนต์ (Robot) ที่ถูกโปรแกรมไว้โดยมนุษย์ (Human)

บริการต่างๆ ของ Robo-Advisor นั้น มักแบ่งเป็นส่วนใหญ่ๆ ดังนี้

### 1) กำหนดเป้าหมายและวางแผนการลงทุน

Robo-Advisor ส่วนใหญ่มักเริ่มต้นบริการด้วยการเชิญชวนให้ผู้ลงทุนตั้งเป้าหมายการลงทุนต่างๆ ซึ่งมักเป็นเป้าหมายที่มีความสำคัญ อาทิ การเกษียณอายุ การศึกษาบุตร เก็บเงินซื้อบ้าน เงินสำรอง นอกจากนี้ก็อาจเป็นเป้าหมายแบบเปิด เช่นเป็นการลงทุนเพื่อสร้างความมั่งคั่งหรือให้เงินเติบโตเฉยๆ ก็สามารถกำหนดได้

#### Select your first goal to begin

We've recommended 3 goals based on your age and income.

Your Plan		33 AGE	\$50,000 ANNUAL INCOME
<b>PRIORITY 1</b> Safety Net	Target of \$10,000 for 3 to 6 months of unplanned expenses		
<b>PRIORITY 2</b> Retirement	Target of \$86,064 available annually for retirement in an IRA or non-IRA		
<b>PRIORITY 3</b> General Investing	Grow and preserve capital without a specific target		

ที่มา : Betterment

จากรูปข้างต้น ตัวอย่างหน้าจอที่ Robo-Advisor ชื่อ Betterment แนะนำเป้าหมายที่เหมาะสมให้กับผู้ลงทุนเมื่อผมลองกรอกอายุเป็น 33 ปี และรายได้ต่อปีเท่ากับ \$50,000 จะเห็นว่ามีเป้าหมาย 3 อย่างคือ เงินทุนสำรอง (Safety Net) เงินทุนเกษียณ (Retirement) และเงินลงทุนเพื่อวัตถุประสงค์ทั่วไป (General Investing) ซึ่งเราสามารถคลิกเข้าไปอ่านรายละเอียดและปรับเปลี่ยน เพิ่มหรือลดเป้าหมายได้

โดยทั่วไปหลังจากกระบวนการตั้งเป้าหมายเสร็จสิ้น Robo-Advisor ก็จะเริ่มทำความเข้าใจกับผู้ลงทุน ผ่านแบบสอบถามออนไลน์ หรือชุดคำถามง่ายๆ ใกล้เคียงกับแบบประเมินความเสี่ยงของบ้านเรา แต่มักมีคำถามเชิงจิตวิทยาการลงทุนหรือการเงินเชิงพฤติกรรม (Behavioral Finance) ร่วมด้วย เพื่อทำความเข้าใจผู้ลงทุนให้มากที่สุด (เนื่องจากไม่ได้มีการพบหน้ากันแบบ Face-to-Face)

### 2) ออกแบบและแนะนำพอร์ตการลงทุน

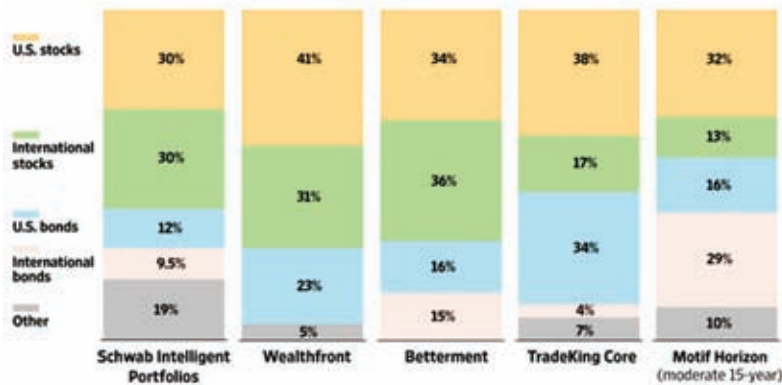
การให้คำแนะนำการลงทุนของ Robo-Advisor ส่วนใหญ่ เป็นการประยุกต์ใช้หลักและทฤษฎีการตัดสินใจลงทุนซึ่งมีพื้นฐานมาจาก Modern Portfolio Theory (MPT) โดย Harry Markowitz ซึ่งเน้นการกระจายการลงทุนไปในสินทรัพย์ที่หลากหลาย (Diversification) เพื่อสร้างพอร์ตการลงทุนที่มีประสิทธิภาพ (Efficient Portfolio) นั่นคือเป็นพอร์ตที่มีความเสี่ยงน้อยที่สุดที่ให้ผลตอบแทนในระดับที่สามารถบรรลุเป้าหมายได้

ซึ่งพอร์ตการลงทุนที่ Robo-Advisor แต่ละรายแนะนำนั้น ทั้งหมดล้วนเป็นพอร์ตการลงทุนที่มีการจัดสรรสินทรัพย์และกระจายการลงทุนทั่วโลก (Global Asset Allocation) แต่ด้วยปรัชญาการลงทุนและวิธีการตัดสินใจลงทุนเฉพาะตัวของผู้ออกแบบ Robo-Advisor แต่ละราย พอร์ตการลงทุนที่แนะนำ ก็จะมีผลแตกต่างกันไปบ้าง



### Different Strokes For the Same Folks

With robo-advisor services, investors can get diversified, low-cost portfolios, most commonly made up of exchange-traded funds. But the suggested holdings can vary significantly among the firms. Here are asset-class mixes recommended by five firms for an investor with a moderate risk profile.



Note: For a full list of each firm's recommended exchange-traded funds, look for the related story at [blogs.wsj.com/totalreturn/](https://blogs.wsj.com/totalreturn/).

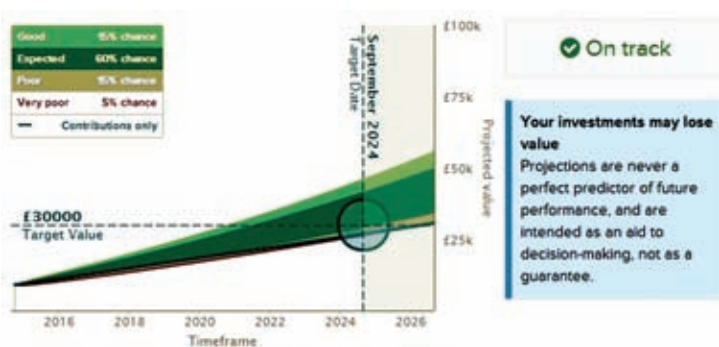
Source: the companies

THE WALL STREET JOURNAL

ที่มา : The Wall Street Journal

จากกราฟแท่งด้านบน นิตยสาร The Wall Street Journal ได้ทำการทดสอบ Robo-Advisor 5 ราย โดยระบุเป้าหมายและระดับความเสี่ยงในการการลงทุนที่ใกล้เคียงกัน จะเห็นว่าสัดส่วนสินทรัพย์ที่ Robo-Advisor แต่ละรายแนะนำนั้นยังมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยยะสำคัญ แต่อย่างไรก็ตามทุกพอร์ตยังคงเป็นพอร์ตแบบ Global Asset Allocation

โดยกระบวนการนี้หากเปรียบเทียบเป็นการตัดสินใจลงทุนก็อยู่ในขั้นตอนของการจัดสรรสินทรัพย์เพื่อการลงทุนเชิงกลยุทธ์ หรือ ระยะยาว (Strategic Asset Allocation) นั่นเอง ซึ่งในขั้นตอนนี้ Robo-Advisor บางรายก็อนุญาตให้ผู้ลงทุนสามารถที่จะปรับเปลี่ยนน้ำหนักการลงทุนในสินทรัพย์การลงทุนต่างๆ ได้เองอีกด้วย โดยเมื่อมีการปรับเปลี่ยนน้ำหนักการลงทุน ก็จะมีการแสดงแบบจำลองผลลัพธ์การลงทุน (Simulation) ให้ผู้ลงทุนได้เห็นเลยว่า โอกาสสำเร็จเป็นเท่าใด ดังที่แสดงในรูปแบบด้านล่างนี้



The projection includes the effect of fees, assumes income is reinvested and does not take into account the effects of inflation or tax. More about how this projection is calculated.

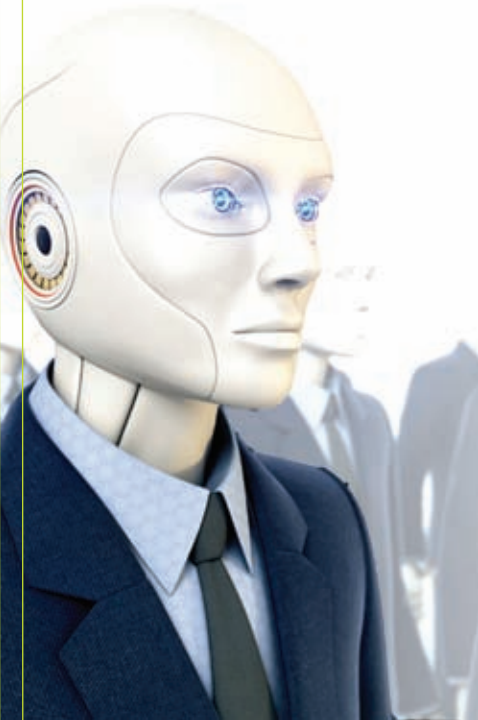
ที่มา : Nutmeg

### 3) เลือกหลักทรัพย์ หรือเครื่องมือเพื่อลงทุน

เครื่องมือลงทุนที่ Robo-Advisor แทบทั้งหมดแนะนำให้ลงทุนนั้น คือกองทุนประเภท Exchange Traded Fund (ETF) ซึ่งมีนโยบายการลงทุนแบบเชิงรับ (Passive) เพื่อสร้างผลตอบแทนเลียนแบบดัชนีอ้างอิงตามประเภทสินทรัพย์ในแผน Asset Allocation

โดยสาเหตุสำคัญที่ Robo-Advisor ส่วนใหญ่เลือกใช้ ETF ซึ่งเป็นกองทุนดัชนีนั้นก็เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการลงทุน เพราะในระยะยาวนั้น ยากที่จะมีกองทุนที่บริหารแบบเชิงรุก (Active Fund) กองใดที่สร้างผลตอบแทนชนะดัชนีอ้างอิงได้อย่างสม่ำเสมอ ดังนั้นการพยายามสร้างผลตอบแทนให้ “ใกล้เคียง” ดัชนีซึ่งเป็นตัวแทนสินทรัพย์ให้มากที่สุดจึงเป็นเป้าหมายหลัก ซึ่งการจะทำได้เช่นนั้น ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการกองทุน หรือที่เรียกว่า Total Expense Ratio (TER) ก็ต้องต่ำที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ด้วย (Robo-Advisor บางรายสามารถแนะนำพอร์ตการลงทุนที่มี TER เฉลี่ยทั้งพอร์ตน้อยกว่า 0.2% ต่อปี ซึ่งถือว่าต่ำมาก และยังไม่มีการค่าธรรมเนียมในการซื้อขายหลักทรัพย์ด้วย) ซึ่งสองคุณสมบัตินี้ถือเป็นจุดเด่นของกองทุน ETF

ในขั้นตอนนี้ Robo-Advisor จะเป็นผู้คัดเลือกกองทุน ETF ที่เหมาะสมที่สุดมาให้กับผู้ลงทุน ซึ่งก็จะมี ความแตกต่างกันไปบ้าง ตามดุลยพินิจหรือเกณฑ์การคัดเลือกกองทุนของแต่ละราย แต่อย่างไรเสีย ก็หนีไม่พ้นกองทุน ETF ของ ETF Provider รายใหญ่ เช่น Vanguard, iShares และ SPDR นอกจากนั้นความแตกต่างอีกประการหนึ่ง ก็จะอยู่ที่วิธีการเลือกดัชนีอ้างอิง เช่น หากต้องการลงทุนใน International Stock หรือหุ้นนอกสหรัฐฯ Robo-Advisor บางรายก็จะแนะนำให้ลงทุนในกองทุน ETF เพียงกองเดียวหรือน้อยกอง ซึ่งเลียนแบบดัชนีแบบกว้าง (Broad-based Index) ครอบคลุมหลายประเทศ ขณะที่บางรายอาจแนะนำให้ลงทุนใน ETF รายประเทศหลายๆ กองแทน โดยนับรวมเป็น International Stock ซึ่งแสดงให้เห็นว่า แม้จะเป็นหุ้นยนต์เหมือนกัน แต่ก็แตกต่างกันในรายละเอียดได้



## 5) ติดตามและปรับปรุงพอร์ตการลงทุน

Robo-Advisor แต่ละราย ต่างก็ออกแบบหน้าจอ Dashboard สำหรับสรุปข้อมูลการลงทุน ซึ่งมีความสวยงามเข้าใจง่าย และส่งเสริมให้ผู้ลงทุนให้ความสำคัญกับการบรรลุเป้าหมาย



ที่มา : FutureAdvisor

## 4) ดำเนินการลงทุน

ขั้นตอนนี้ถือเป็นขั้นตอนที่สำคัญ Robo-Advisor หลายราย จะอนุญาตให้ผู้ลงทุนสามารถทดลองวางแผน และสร้างพอร์ตการลงทุนต่างๆ ได้ฟรีจนมาถึงขั้นตอนนี้ ซึ่งเป็นขั้นที่ต้องมีการลงทุนจริง โดยหากไม่ประสงค์จะให้ Robo-Advisor ดำเนินการลงทุนให้ ผู้ลงทุนก็อาจนำแผนที่ได้ไปดำเนินการลงทุนด้วยตัวเอง

แต่หากอยากให้ Robo-Advisor ดำเนินการลงทุนให้ ก็สามารถโอนย้ายพอร์ตการลงทุน ณ ปัจจุบันที่อยู่ ณ โบรกเกอร์ต่างๆ เข้ามาอยู่ภายใต้การดูแลของ Robo-Advisor ได้ โดย Robo-Advisor บางรายที่มีเครือข่ายที่กว้างขวางหน่อย ก็จะสามารถเข้าไปจัดการพอร์ตของ ลูกค้าที่อยู่ในโบรกเกอร์ต่างๆ ได้หลายแห่ง ในขณะที่ Robo-Advisor บางรายที่มีข้อตกลงกับโบรกเกอร์น้อยแห่ง ก็อาจต้องให้ลูกค้าขายหลักทรัพย์เดิมที่ถืออยู่ในโบรกเกอร์เก่า แล้วจึงเริ่มต้นลงทุนใหม่

นอกจากหลักทรัพย์ทั่วไปแล้ว Robo-Advisor บางแห่งยังสามารถนำรวมกองทุนเพื่อการเกษียณอายุ หรือ กองทุนสวัสดิการประเภทอื่นๆ ที่มีในสหรัฐฯ เข้ามาอยู่ภายใต้การดูแลได้ด้วย ซึ่งหากเป็นประเทศไทย ก็อาจเทียบเคียงได้กับกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (PVD) กองทุนรวมหุ้นระยะยาว (LTF) และกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ (RMF) เป็นต้น

ตัวอย่างเช่น ในหน้า Dashboard ของ Robo-Advisor ชื่อ FutureAdvisor ดังรูปด้านบน จะแสดงให้เห็นว่าพอร์ตเกษียณ ณ ปัจจุบันของ John มีมูลค่าเท่าใด พร้อมคาดการณ์ว่าเงินจะเติบโตเป็นเท่าใดในอนาคต และยังห่างจากเป้าหมายอยู่เท่าใด ซึ่งจากรูปจะเห็นว่าพอร์ตการลงทุนดังกล่าวนี้ยังไม่สามารถบรรลุเป้าหมาย (Off Track) ดังนั้น Robo-Advisor จึงเสนอให้ลงทุนเพิ่มอีกเดือนละ \$30 เพื่อให้บรรลุเป้าหมายเร็วขึ้น เป็นต้น จะเห็นว่าการรายงานการลงทุนด้วยมุมมองแบบนี้ เน้นให้ผู้ลงทุนเปรียบเทียบสถานะปัจจุบันกับเป้าหมาย ซึ่งจะแตกต่างจากรายงานการลงทุนของสถาบันการเงินไทย ที่เน้นให้เปรียบเทียบกับต้นทุน ซึ่งมักกระตุ้นให้เกิดความโลภและความกลัว เมื่อเห็นตัวเลขกำไร/ขาดทุน

นอกจากการรายงานที่ดีแล้ว Robo-Advisor หลายรายยังมีบริการปรับพอร์ตการลงทุนให้กับลูกค้า ทั้งการรักษาสัดส่วนการลงทุนให้เป็นปกติ (Rebalancing) ทั้งการปรับพอร์ตอิงภาวะตลาด (Tactical Asset Allocation) และ การปรับพอร์ตเพื่อลดความเสี่ยงเมื่อระยะเวลาการลงทุนสั้นลง (Glide Path Rebalancing) นอกจากนี้บางรายยังมีบริการพิเศษ ให้ผู้ลงทุนสามารถพูดคุยรับคำปรึกษาจาก Human-Advisor ได้เพิ่มเติม นอกจากการใช้ระบบอัตโนมัติอีกด้วย เรียกได้ว่าเป็นบริการที่ครบวงจรตั้งแต่ เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดกระบวนการลงทุน



## มีค่าใช้จ่ายเท่าใด ?

ด้วยขอบเขตการบริการขนาดนี้ บางท่านอาจคิดว่าต้องแพงแน่ๆ แต่ขึ้นชื่อว่าเป็น Tech Startup เรื่องแพงเป็นอันลืมไปได้เลยครับ เพราะหากเปรียบเทียบค่าบริการกับผู้รับคำแนะนำการลงทุนจากที่ปรึกษาการเงินหรือนักวางแผนการเงินอิสระ ซึ่งในสหรัฐฯ มักคิดค่าบริการอยู่ที่อัตรา 1% ต่อปี (คิดจากมูลค่าสินทรัพย์ที่ให้บริการ) แต่สำหรับ Robo-Advisor แล้ว ค่าใช้จ่ายดังกล่าวจะอยู่ที่ประมาณ 0.15-0.25% ต่อปีเท่านั้น หรือพูดง่าย ๆ คือ ล้านละประมาณ 1,500 – 2,500 บาท


ซึ่งนอกจากค่าบริการให้คำปรึกษาที่ถูกลงแล้ว ด้วยการคัดเลือกกองทุน ETF ที่มีค่าธรรมเนียมต่ำเป็นพิเศษ ค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียไปเมื่อลงทุนในกองทุนก็ยังคงถูกด้วย โดยกองทุน ETF ที่ Robo-Advisor คัดเลือกมานั้น มักมี TER อยู่ที่ต่ำกว่า 0.2% ต่อปี ขณะที่กองทุน ETF ทั่วไปอาจมี TER สูงถึง 0.6% ต่อปี และกองทุนรวมทั่วไปจะมี TER สูงกว่านี้ (กองทุนรวมหุ้นแบบ Active Fund ส่วนใหญ่ในบ้านเราเก็บ TER อยู่ที่ประมาณ 2% ต่อปี)

## ชวนย้อนมองตัวเอง

ก่อนจากกัน ผมอยากปิดท้าย Cover Story นี้ด้วยการชวนท่านผู้อ่าน ในฐานะผู้ประกอบการวิชาชีพด้านการให้คำแนะนำการลงทุนในประเทศไทย ได้ลองย้อนมองตัวเอง ว่าเราได้เรียนรู้อะไรจากเรื่องราวของ Robo-Advisor ในต่างประเทศบ้าง ซึ่งตามความเห็นส่วนตัวของผม ผมคิดว่าในที่สุด Robo-Advisor ก็จะมีให้บริการในประเทศไทย แต่อาจจะไม่เร็วนัก เนื่องจากพัฒนาการหลายอย่างที่เรายังจะต่างจากสหรัฐฯ อาทิ

- พื้นฐานความรู้ของผู้ลงทุน ที่ผู้ลงทุนบ้านเรายังอาจเน้นลงทุนเป็นกอง หรือเป็นตัว หากจังหวะลงทุนเป็นครั้งต่อครั้ง มากกว่าจะลงทุนเป็นพอร์ต ส่วนเรื่องกำไรนั้น ก็คงจะมุ่งกำไรระยะสั้น มากกว่าการบรรลุเป้าหมายสำคัญต่อชีวิตในระยะยาว ซึ่งในฐานะนักวางแผนการเงิน พวกเราคงต้องช่วยให้ความรู้กับผู้ลงทุนกันต่อไป
- ความพร้อมเรื่องผลิตภัณฑ์และทางเลือกการลงทุน เช่น กองทุนดัชนี และกองทุน ETF ที่ยังมีอยู่น้อย และยังไม่มีประสิทธิภาพ เช่น ค่าธรรมเนียมที่ยังสูงเกินไป ส่งผลให้ Tracking Error สูงตามไปด้วย และตัวเลือกของดัชนีอ้างอิงที่มีให้เลือกน้อยมาก
- กฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งสำนักงาน ก.ล.ต. ก็มีนโยบายที่จะเพิ่มรูปแบบของใบอนุญาตประเภทต่างๆ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกและเทคโนโลยี แต่ก็คงยังต้องอาศัยเวลา

ในทางกลับกัน ผมกลับคิดว่าเราสามารถเรียนรู้จากพัฒนาการที่เกิดขึ้นแล้ว เอามาพัฒนาการปรับปรุงการทำงานของเราได้ ยกตัวอย่างเช่นการทำงานในลักษณะของ Hybrid Advisor นำโดย Human-Advisor ซึ่งคือพวกเรา แล้วเพิ่มตัวช่วยทางเทคโนโลยี คล้ายๆ กับ Robo-Advisor มาบูรณาการเข้าด้วยกัน ทำให้สามารถให้คำแนะนำได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยยังคงเอกลักษณ์ของ Human-Advisor อยู่ นั่นคือการมี Human-Touch ซึ่งผมเชื่อว่ายังจำเป็นกับผู้รับคำปรึกษาจำนวนมาก

ภาคธุรกิจและสถาบันการเงินไทยเอง ก็สามารถเข้ามามีส่วนร่วมได้ เช่น ให้การสนับสนุนแก่ FinTech Startup ต่างๆ ได้แสดงฝีมือ แล้วนำผลงานที่ได้นั้นไปใช้เป็นประโยชน์ทางธุรกิจ อย่างในสหรัฐฯ เอง สถาบันการเงินบางแห่ง เช่น BlackRock และ Charles Schwab ก็เข้าซื้อกิจการ Robo-Advisor เพื่อใช้เป็นส่วนหนึ่งของการขยายตลาดลูกค้ารายย่อยที่เป็นคนรุ่นใหม่ ขณะเดียวกัน Vanguard ซึ่งเป็นผู้นำด้าน Index Fund / Index ETF ก็เปิดบริการ Vanguard Personal Advisor คือก้าวเข้ามาเป็น Robo-Advisor เสียเองเลยเพราะมีผลิตภัณฑ์พร้อมอยู่แล้ว 



# HOW TO GUIDE

นโรดม วาณิชชิตี CFP®, FChFP  
ที่ปรึกษาการเงินส่วนบุคคลและเจ้าของกิจการอิสระ



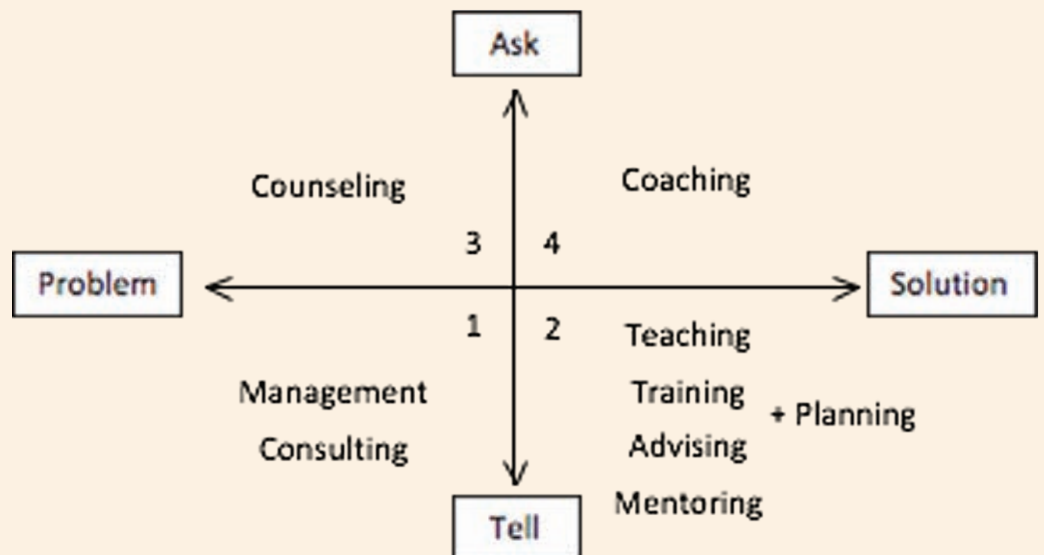
## การโค้ชกับการวางแผน การเงินส่วนบุคคล

### A Coaching and A Personal Financial Planning

ช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ในแวดวงการพัฒนาบุคลากร มักมีคำหนึ่งที่เรามักได้ยินอยู่บ่อยๆ คือคำว่า การโค้ช (Coaching) ซึ่งเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ในการช่วยเหลือบุคคลให้ประสบความสำเร็จตามที่แต่ละบุคคลต้องการ โดยการค้นหาแนวทางที่เหมาะสมในการไปสู่เป้าหมายด้วยตนเอง โดยมีโค้ชเป็นผู้ที่สะท้อนแนวความคิดต่างๆ ของผู้ขอรับการโค้ช หรือจะเรียกว่าโค้ชซิกก็ได้ ให้มองเห็นตัวเอง ผ่านกระบวนการตั้งคำถามที่เหมาะสมและสร้างสรรค์ ผ่านการรับฟังอย่างเข้าใจ เพื่อกระตุ้นให้โค้ชซิกได้คิดได้เลือกวิธีการ และตัดสินใจด้วยตนเอง ไม่มีการแนะนำหรือบอกให้ทำ เพราะเชื่อมั่นในศักยภาพ ความเชี่ยวชาญ รวมถึงองค์ความรู้ของโค้ชซิกที่มีอยู่แล้ว เพียงแต่ที่ผ่านมา โค้ชซิกไม่สามารถนำมาขึ้นมาใช้ได้ หรือไม่เคยคิดถึงวิธีการนั้นๆ มาก่อน

“การโค้ชจะปลดล๊อคศักยภาพของบุคคลในการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของตัวเองอย่างสูงสุด ทั้งยังช่วยให้พวกเขาได้เรียนรู้ด้วยตนเอง มากกว่าการที่ต้องสอนพวกเขา” (Sir John Withmore, 1992)

นอกเหนือจากการโค้ชแล้ว ก็ยังมีวิธีการอีกหลายรูปแบบที่สามารถพาผู้คนไปถึงจุดหมายปลายทางได้ ซึ่งแต่ละวิธีการนั้นสามารถแบ่งความแตกต่างได้จาก 2 ปัจจัย ปัจจัยแรกจะพิจารณาจากจุดที่เราสนใจว่าเน้นที่ตัวปัญหาที่ทำให้ไปไม่ถึงเป้าหมาย (Problem) หรือเน้นที่จะค้นหาวิธีไปให้ถึงเป้าหมาย (Solution) ส่วนอีกหนึ่งปัจจัย คือดูจากวิธีการที่เราใช้ว่าในจัดการโดยแบ่งเป็นการบอกคำตอบ (Tell) หรือ การถามคำถามเพื่อให้คิดหาคำตอบ (Ask) ดังแสดงตาม TAPS Model ด้านล่าง



ถ้าเราพิจารณาจาก TAPS Model ด้านบนแล้ว จะพบว่าการเงินส่วนบุคคล หรือ นักวางแผนการเงินส่วนบุคคล ก็มีวัตถุประสงค์ที่มุ่งเน้นในการพาผู้ขอรับคำปรึกษาไปให้ถึงเป้าหมายทางการเงิน หรือเป้าหมายชีวิตตามที่พวกเขาต้องการ คือมุ่งสนใจในวิธีการไปให้ถึงเป้าหมาย หรือ Solution เช่นเดียวกับการโค้ช เพียงแต่การโค้ชจะใช้วิธีการถามคำถาม เพื่อให้ผู้ขอรับคำปรึกษา ค้นหาวิธีการได้ด้วยตนเอง ส่วนการเป็นที่ปรึกษา หรือนักวางแผน นั้นจะเน้นการวิเคราะห์ข้อมูล และแนะนำวิธีการในการไปให้ถึงเป้าหมายให้กับผู้ขอรับคำปรึกษา

ถึงแม้ว่าทั้งสองรูปแบบจะเน้นไปที่ Solution เช่นเดียวกัน แต่ก็ให้ผลลัพธ์ในระยะยาวที่แตกต่างกัน เพราะการประสบความสำเร็จของแผนการเงินระยะยาวมักมีผลจากเรื่องของวินัยในการจัดการเงินของผู้ขอรับคำปรึกษา เข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ไม่ว่าจะแผนการเงินหรือแผนการลงทุนจะดีแค่ไหน ถ้าผู้ขอรับคำปรึกษาไม่มีวินัยในการทำตามแผน ก็ไม่สามารถที่จะบรรลุถึงเป้าหมายได้ ซึ่งในเชิงจิตวิทยา คนเราจะยอมรับและยึดในสิ่งที่ตนเองคิดหรือตัดสินใจด้วยตนเอง มากกว่าการที่มีผู้อื่นมาบอกให้ทำ ดังนั้นวิธีการตั้งคำถามในรูปแบบการโค้ช เพื่อให้ผู้ขอรับคำปรึกษา ได้เลือกและตัดสินใจด้วยตนเอง จึงมีประสิทธิภาพในการทำให้บรรลุเป้าหมายทางการเงินได้มากกว่า อย่างไรก็ตามทางเลือกที่ผู้ขอรับคำปรึกษาได้ตัดสินใจเลือกนั้น จะดีหรือไม่ดี ก็ขึ้นอยู่กับความองคฺความรู้และประสบการณ์ทางการเงินที่มีอยู่มาก่อนด้วยเช่นกัน เพราะฉะนั้นสำหรับผู้ขอรับคำปรึกษาที่มีความรู้พื้นฐานทางการเงินน้อย หรือไม่มีประสบการณ์มาก่อน รูปแบบการโค้ชจะลดโอกาสในการบรรลุเป้าหมายลงอย่างมาก ส่วนรูปแบบการให้คำปรึกษา หรือการวางแผนฯ ที่ปรึกษา จะเน้นการบอกวิธีการ หรือแนะนำการจัดการเงิน รวมถึงบริหารจัดการให้เลย ซึ่งเหมาะสำหรับผู้ขอรับคำปรึกษาที่มีความรู้ทางการเงินน้อย หรือไม่สามารถวิเคราะห์และตัดสินใจได้เอง แต่ต้องเสี่ยงกับวินัยในระยะยาวของผู้ขอรับคำปรึกษาว่าจะทำตามแผนฯ หรือลงทุนผ่านที่ปรึกษาได้อย่างต่อเนื่องหรือไม่

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะพบว่าทั้งสองรูปแบบไม่ว่าจะเป็นการโค้ช หรือการวางแผนฯ ต่างก็มีข้อดีและข้อเสียที่ต้องระมัดระวังด้วยกันทั้งคู่ ไม่สามารถบอกได้ว่ารูปแบบไหนที่ดีกว่ากัน แต่ถ้าเราสามารถประยุกต์ใช้รูปแบบทั้งสองให้ผสมผสานกันได้ ให้เหมาะสมในแต่ละช่วงกระบวนการวางแผน ก็อาจจะเพิ่มประสิทธิภาพในการนำพาผู้ขอรับคำปรึกษาให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้มากขึ้น การผสมผสานดังกล่าว จะต้องสร้างองค์ความรู้ทางการเงินพื้นฐานให้ผู้ขอรับคำปรึกษาก่อน แล้วจึงนำเทคนิคการโค้ช ที่เรียกว่า GROW Model มาประยุกต์ใช้ต่อ เพื่อให้ผู้ขอรับคำปรึกษามีองค์ความรู้มากพอที่จะเลือก และตัดสินใจวิธีการในการบรรลุเป้าหมายทางการเงินได้ด้วยตนเอง เราในฐานะที่ปรึกษาฯ จะเป็นคนที่คอยถาม นำทาง และให้ข้อมูลเบื้องต้นเท่านั้น

สำหรับการประยุกต์ใช้ GROW Model ในการวางแผนการเงินนั้น ที่ปรึกษาฯ จะตั้งคำถามใน 4 ประเด็นหลักซึ่งที่ปรึกษาฯ ควรจะค่อยๆ ไล่ไปที่ละประเด็นกับผู้ขอรับคำปรึกษา แต่ก็สามารถย้อนกลับไปกลับมาได้เช่นเดียวกัน ถ้าคิดว่าประเด็นที่มีการพูดคุยกันก่อนหน้านั้น เริ่มไม่ชัดเจน หรือมีความขัดแย้งกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

**G** มาจากคำว่า Goal เป็นการถามเพื่อค้นหาเป้าหมายทางการเงินที่ผู้ขอรับคำปรึกษาต้องการ และผลลัพธ์ที่ผู้ขอรับคำปรึกษาต้องการได้รับหลังจากการพูดคุยหรือการวางแผนครั้งนี้ คำถามที่ใช้ก็เช่น

- อะไรเป็นสิ่งที่สำคัญสำหรับคุณในขณะนี้
- อนาคตที่ดีที่คุณต้องการเป็นอย่างไร หรือ คุณต้องการใช้ชีวิตแบบไหนหลังเกษียณอายุ
- คุณสามารถวัดผลได้หรือไม่สำหรับสิ่งที่คุณกำลังทำอยู่เพื่อไปให้ถึงเป้าหมายในอนาคต
- คุณสามารถทำให้เป้าหมายในอนาคตของคุณให้ชัดเจนขึ้นได้หรือไม่ สามารถกำหนดเป็นตัวเลขได้ไหม หรือบอกได้ไหมว่าต้องการสิ่งนี้เมื่อไร
- อะไรคือเหตุผลหรือแรงบันดาลใจให้คุณต้องการแผนการเงินนี้ หรือเป้าหมายนี้
- คุณคิดว่าเป้าหมายที่เราคุยกันอยู่นี้คุณสามารถทำได้หรือไม่ ทำหายหรือไม่



**R** มาจากคำว่า Reality เป็นประเด็นคำถามที่ถามถึง สถานการณ์ในปัจจุบัน สิ่งที่ยังขาดอยู่คือ อะไร ทักษะ หรือความรู้ด้านไหนที่ยังต้องการเพิ่มเติม รวมถึงเพื่อยืนยันว่าเป้าหมายที่ต้องการเป็นเป้าหมายที่ต้องการอย่างแท้จริงหรือไม่ คำถามที่มักใช้ในประเด็นนี้เช่น

- ในปัจจุบันคุณได้ทำสิ่งใดไปแล้วบ้างสำหรับเป้าหมายในอนาคตที่คุณต้องการ
- สถานการณ์ในปัจจุบันของคุณเป็นอย่างไร แล้วคุณคิดอย่างไรกับสถานการณ์ในตอนนี้อย่างไร
- นั่นเป็นสิ่งที่จำเป็นหรือสิ่งที่เพียงพอแล้วสำหรับคุณใช่หรือไม่
- คุณยังต้องการสิ่งใดเพิ่มเติมหรือไม่เพื่อให้พร้อมสำหรับการไปให้ถึงเป้าหมายที่ต้องการ
- มีสิ่งใดบ้างที่อาจจะทำให้คุณไปไม่ถึงเป้าหมายที่ต้องการ
- มีทักษะด้านไหนที่คุณจำเป็นต้องเรียนรู้เพิ่มเติมหรือไม่
- ผลที่เกิดขึ้นจากการที่คุณได้เริ่มลงมือไปแล้วเป็นอย่างไร
- การจัดการเป้าหมายที่กำลังพูดถึงนี้จะกระทบกับเป้าหมายอื่นๆ หรือไม่ เป้าหมายไหนที่สำคัญกว่ากัน

**O** มาจากคำว่า Options เป็นการถามเพื่อให้อภิปรายหาทางเลือกต่างๆ เพื่อให้ผู้ขอรับคำปรึกษาได้คิด และหาช่องทางวิธีการในการบรรลุเป้าหมายได้ด้วยตนเอง ซึ่ง ณ จุดนี้ ผู้ขอรับคำปรึกษาควรมีความรู้ทางการเงินพอสมควร คำถามในประเด็นนี้เช่น

- จากที่มองเห็นเป้าหมายแล้ว และได้เข้าใจข้อเท็จจริงทั้งหมดแล้ว ไม่ทราบว่าคุณมีทางเลือกอย่างไรบ้าง
- คุณสามารถทำอะไรได้บ้างเพื่อไปให้ถึงเป้าหมายที่ต้องการ
- คุณมีทางเลือกที่จะแก้ไขปัญหาดังกล่าวอย่างไรบ้าง หรือคุณมีทางเลือกอย่างไรบ้างสำหรับเป้าหมายที่ต้องการ

- คุณคิดว่าคนอื่นเขาทำกันอย่างไรกับสถานการณ์ที่คล้ายคลึงนี้
- คุณแน่ใจหรือไม่ว่าทางเลือกที่พูดมานั้นครบหมดแล้วหรือไม่ ลองเพิ่มทางเลือกมุมมองอื่นดูบ้าง
- ถ้าคุณต้องมีรายได้มากกว่านี้ คุณจะทำอะไรเพิ่มบ้าง
- คุณต้องการคำแนะนำอะไรจากผมเพิ่มเติมหรือไม่

**W** มาจากคำว่า Wrap Up หรือ Will หรือ Way Forward ก็ได้ แล้วแต่จะใช้ แต่ทั้งหมดล้วนมุ่งหวังให้ผู้ขอรับคำปรึกษาสามารถสรุปเรื่องราวทั้งหมดที่เริ่มต้นคุยกันมา จนถึงสิ่งที่ต้องทำเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย จากนั้นก็ให้ไปดำเนินการตามที่ตกลงไว้ คำถามที่ใช้เช่น

- อะไรคือทางเลือกที่คุณเลือกจะทำเพื่อไปให้ถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้
- สรุปว่าเราจะทำอะไรกันต่อไป
- ทางเลือกนี้ช่วยให้คุณบรรลุเป้าหมายได้อย่างไร
- อุปสรรคที่อาจจะเจอจะมีอะไรบ้าง
- มีอะไรอีกหรือไม่ที่กระทบต่อการตัดสินใจของคุณในครั้งนี้
- คุณจะให้รางวัลตัวเองอย่างไรเมื่อเป้าหมายของคุณสำเร็จลง
- มีอะไรอีกหรือไม่ที่ต้องพิจารณาก่อนที่จะเริ่มลงมือปฏิบัติตามแผนที่วางไว้
- คุณสามารถวัดผลได้หรือไม่ แล้วจะวัดเมื่อไร

การนำเทคนิคการโค้ชไปใช้เพื่อช่วยผู้ขอรับคำปรึกษาให้บรรลุเป้าหมายทางการเงินนั้น ยังคงสามารถพัฒนาไปได้อีกอย่างต่อเนื่อง ซึ่งผมหวังว่าบทความนี้จะมีส่วนจุดประกายความคิดให้แก่ที่ปรึกษาทุกท่าน ได้นำแนวคิดต่างๆ ไปต่อยอดการทำงาน เพื่อให้ผู้ขอรับคำปรึกษาของท่านได้รับประโยชน์สูงสุดนะครับ สวัสดีครับ

# 1213 เบอร์โทรศัพท์ที่คุ้นหู ของศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย

TFPA Bulletin ฉบับนี้ได้รับเกียรติจากคุณชนาธิป จริยาวิโรจน์ ผู้อำนวยการ ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน (ศคง.) มาให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่ของ ศคง. และข้อคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาทางการเงินส่วนบุคคลพร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา

## ความเป็นมา และบทบาทของ ศคง.

ธนาคารไทยแห่งประเทศไทย (ธปท.) เล็งเห็นความสำคัญของการคุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงินและส่งเสริมให้ประชาชนมีทักษะทางการเงิน จึงจัดตั้งศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน หรือ ศคง. ขึ้น เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2555 เพื่อให้เป็นศูนย์กลางในการดำเนินงานด้านการคุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงินอย่างเป็นระบบ ส่งเสริมความรู้และดูแลเรื่องร้องเรียนเกี่ยวกับบริการทางการเงิน

### บทบาทและหน้าที่หลักของ ศคง.

#### มี 3 ประการคือ

1. ส่งเสริมความรู้เกี่ยวกับบริการทางการเงินเพื่อให้ประชาชนมีความรู้เบื้องต้นทางการเงินอย่างเพียงพอที่จะดูแลตัวเองได้ เข้าใจถึงสิทธิและหน้าที่ของตนเอง รู้จักวางแผนการเงิน สามารถตัดสินใจเลือกใช้บริการทางการเงินได้อย่างเหมาะสม และรู้เท่าทันเล่ห์เหลี่ยมมกลโกง

2. ให้คำปรึกษาและรับเรื่องร้องเรียนเกี่ยวกับบริการทางการเงินของสถาบันการเงินและผู้ให้บริการทางการเงินที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ ธปท. รวมทั้งให้ข้อมูลเกี่ยวกับบริการทางการเงินที่ ธปท. ดูแล ได้แก่ ธนบัตร พันธบัตร และกฎระเบียบธุรกรรมเงินตราต่างประเทศ

3. ส่งเสริมบทบาทหน้าที่ของ ธปท. ในด้านการกำกับดูแลให้สถาบันการเงินให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม โดย ศคง. ส่งผ่านข้อมูลปัญหา ข้อร้องเรียนและข้อเสนอแนะไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นข้อมูลประกอบการกำหนดนโยบายตรวจสอบและกำกับดูแลสถาบันการเงินให้ดำเนินการอย่างถูกต้องและคำนึงถึงสิทธิขั้นพื้นฐานของผู้ใช้บริการทางการเงิน

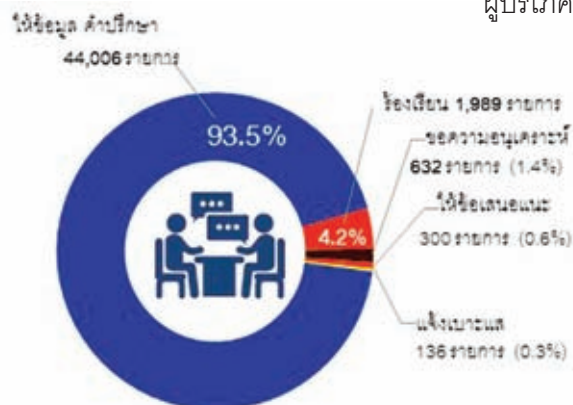


## ช่องทางการร้องเรียนของ ศคก.



ในปี 2558 ที่ผ่านมามีประชาชนติดต่อเข้ามาทางช่องทางต่างๆ จำนวน 59,595 ราย กว่าร้อยละ 93 ติดต่อมาทางโทรศัพท์ ส่วนที่เหลือมาจากช่องทางอื่นๆ และหน่วยงานภายนอก เช่น ศูนย์รับเรื่องร้องทุกข์สำนักงานกฤษฎีกา (Hotline 1111) และสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค โดยในแต่ละวันทำการมีประชาชนทั่วประเทศโทรเข้ามาใช้บริการที่เบอร์ Hotline 1213 ประมาณ 200 สาย ต่อวัน สามารถแยกวัตถุประสงค์ในการให้บริการออกเป็น

- การให้ข้อมูลและคำปรึกษา โดยเฉพาะการสอบถามขอคำแนะนำด้านบริการทางการเงิน เช่น การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ การขอสินเชื่อ (แหล่งเงินทุน) วิธีการขอสินเชื่อ
- การร้องเรียน ส่วนใหญ่เป็นปัญหาเรื่องเงินให้สินเชื่อ เช่น การคิดดอกเบี้ย/ค่าธรรมเนียมที่ไม่ถูกต้อง การทวงหนี้ด้วยการใช้วาจาไม่เหมาะสม นอกจากนี้ ยังมีเรื่องการให้ข้อมูลไม่ครบถ้วน/ไม่ถูกต้องของเจ้าหน้าที่ทำให้เกิดการเข้าใจผิด เช่น การเข้าใจผิดระหว่างเงินฝากกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์
- การขอความอนุเคราะห์จากผู้ให้บริการทางการเงิน เป็นเรื่องขอปรับโครงสร้างหนี้จากบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล รongลงมาเป็นการขอลด/ยกเว้นค่าธรรมเนียมและดอกเบี้ย
- การให้ข้อเสนอแนะ และการแจ้งเบาะแสส่วนใหญ่เป็นเรื่องการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมต่างๆ เช่น ค่าธรรมเนียมการทวงถามหนี้ ค่าธรรมเนียมชำระบัตรเครดิตล่าช้า และการแจ้งเบาะแสภัยทางการเงิน



## ขั้นตอนการให้บริการ

เมื่อมีผู้โทรเข้ามาเพื่อขอคำปรึกษา ซึ่งหากเจ้าหน้าที่สามารถตอบคำถาม/ให้คำแนะนำได้ก็จะแจ้งข้อมูลให้ทราบในทันที แต่หากเป็นเรื่องร้องเรียน เจ้าหน้าที่จะพิจารณาว่าเป็นประเด็นที่อยู่ในการกำกับดูแลของ ธปท. หรือไม่ ถ้าเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสถาบันการเงินและผู้ประกอบธุรกิจภายใต้การกำกับดูแลของ ธปท. (non-bank) ศคก. จะส่งเรื่องไปยังสถาบันการเงินหรือหน่วยงานนั้นเพื่อให้ชี้แจงเรื่องร้องเรียน โดยให้ส่งคำตอบไปยังผู้ร้องเรียนโดยตรง และสำเนาถึง ศคก. และเมื่อ ศคก. ได้รับสำเนาชี้แจงแล้ว จะมีการประสานไปยังผู้ร้องเรียนเพื่อยืนยันคำชี้แจงต่างๆ แต่หากไม่อยู่ในขอบเขตของ ธปท. จะแนะนำให้ไปติดต่อหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรง เช่น

- เรื่องการลงทุน แนะนำให้ส่งเรื่องไปยังสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)
- เรื่องกรมธรรม์ประกันชีวิตและประกันภัย แนะนำให้ส่งเรื่องไปยังสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)
- เรื่องสินเชื่อที่ไม่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ ธปท. เช่น การเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ผ่านร้านค้า หรือการผ่อนชำระเครื่องใช้ไฟฟ้ากับร้านค้าโดยตรง ที่ทำสัญญาภายใต้ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ แนะนำให้ส่งเรื่องไปยังสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.)



## ปัญหาทางการเงินส่วนบุคคล และข้อเสนอแนะในการแก้ไข

เนื่องจากปัญหาส่วนใหญ่ที่มีการขอคำปรึกษาและร้องเรียนจะเป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับหนี้สิน ซึ่งเป็นปัญหาใหญ่ของประเทศ ดังนั้นปัญหาทางการเงินส่วนบุคคลของคนไทยในปัจจุบันที่ ศค. ห่วงใยมี 2 เรื่องหลัก ได้แก่

### 1. ภาวะหนี้สินล้นพ้นตัวเกินกว่าความสามารถในการชำระหนี้

พฤติกรรมทางการเงินของคนไทยพบว่าเกือบ 1 ใน 3 จะกู้ยืมเมื่อมีเงินไม่พอใช้จ่าย แทนที่จะแก้ปัญหาด้วยวิธีอื่น เช่น ลดรายจ่าย หายรายได้เพิ่ม<sup>1</sup> นอกจากนี้ สถิติเรื่องขอคำปรึกษาและร้องเรียนชี้ให้เห็นว่าคนไทยยังขาดการวางแผนบริหารหนี้ที่เหมาะสม เช่น ผ่อนรถไม่ไหวเพราะรายได้ต่ำกว่าที่คาดไว้ ถอนเงินจากบัตรเครดิตเงินสด (สินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกัน) ซึ่งอัตราดอกเบี้ยค่อนข้างสูงเพื่อนำมาใช้เป็นค่าครองชีพของครอบครัว

#### ข้อเสนอแนะ

ก่อนขอสินเชื่อควรมั่นใจว่า (1) เป็นการก่อหนี้เพื่อสร้างรายได้ สร้างอนาคต (หนี้ดี) เช่น หนี้เพื่อการศึกษา หนี้เพื่อการประกอบอาชีพ (2) ภาระการผ่อนต่อเดือนเมื่อรวมหนี้ทุกประเภทแล้ว ไม่ควรเกิน 1 ใน 3 ของรายได้ และ (3) อย่าลืมว่า เงินทุกบาทที่กู้มาจะต้องจ่ายคืนเจ้าหนี้พร้อมดอกเบี้ย

### 2. การไม่เห็นความสำคัญของการวางแผนออมเงินเพื่อเกษียณ

เนื่องจากประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ แต่มีคนไทยเพียง 1 ใน 4 ที่ออมเพื่อเกษียณอย่างจริงจังโดยออมเงินได้ตามแผนที่วางไว้ และคนส่วนใหญ่ที่ออมเพื่อเกษียณก็ไม่มั่นใจว่าพฤติกรรมการออมของตน จะทำให้มีเงินใช้จ่ายเพียงพอหลังเกษียณอายุงาน<sup>2</sup> นอกจากนี้ ยังมีแนวคิดการใช้ชีวิตหลังเกษียณว่าจะพึ่งพาลูกหลาน ญาติพี่น้อง และคู่สมรส เป็นอันดับต้นๆ<sup>3</sup>

#### ข้อเสนอแนะ

ควรพึ่งตนเองสำหรับการเก็บออมเพื่อการเกษียณ ไม่ควรหวังพึ่งภาครัฐหรือลูกหลาน แนะนำว่าควรหักเงินออม 25% ก่อน แล้วเหลือเงินเท่าไรจึงค่อยนำไปใช้จ่าย ถ้าออม 25% ไม่ไหว ก็อาจจะเริ่มที่ 10% ก่อนก็ได้แล้วค่อย ๆ เพิ่มขึ้น และพิจารณาการลงทุนในรูปแบบการเพิ่มเงินสะสมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับพนักงานบริษัท กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (กบข.) สำหรับข้าราชการหรือกองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.) สำหรับแรงงานนอกระบบ รวมไปถึงการทำประกันชีวิตแบบบำนาญ หรือลงทุนในกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ (RMF)

## ข้อเสนอแนะต่อนักวางแผนการเงิน

นักวางแผนการเงินมีบทบาทสำคัญที่มีส่วนช่วยให้ความรู้ทางการเงินออกไปในสังคม เช่นเดียวกับพันธกิจหลักของ ศค. การให้คำปรึกษาโดยนักวางแผนการเงินเป็นการให้คำปรึกษาแบบ Tailor made เฉพาะบุคคลซึ่งทำให้ผู้ที่ได้รับคำปรึกษาได้รับคำแนะนำที่ตรงจุดกับชีวิตของแต่ละคนตัวอย่างที่เห็นชัดเจน คือ การให้คำปรึกษาแก่ผู้เข้าแข่งขันในรายการ The Money ที่เป็นประโยชน์อย่างมากต่อผู้ที่ได้รับคำปรึกษา

อย่างไรก็ตาม เห็นว่าปัจจุบันคนทั่วไปยังไม่เข้าถึงบริการของนักวางแผนการเงิน ในขณะที่มีคนจำนวนไม่น้อยที่ต้องการได้รับคำปรึกษา จึงอยากให้เห็นการประชาสัมพันธ์มากขึ้นว่าจะสามารถใช้บริการได้ที่ไหน อย่างไร และควรบอกให้รู้ว่าการวางแผนการเงินเป็นเรื่องของทุกคน ไม่ใช่เฉพาะคนรวยที่มีเงินมาก หรือคนที่มีปัญหาหนี้สิน นอกจากนี้หากมีช่องทางที่จะให้บริการโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย เช่น สมาชิกผลิตภัณฑ์มาเป็นอาสาสมัครในทำนองเดียวกับทนายอาสาของสภาทนายความ หรือจัดกิจกรรมเพื่อสังคม (CSR) หรือร่วมมือกับองค์กรอื่น ๆ (เช่น ให้คำปรึกษาฟรีในงานนิทรรศการทางการเงินหรืองานให้ความรู้ที่จัดโดยภาครัฐ อย่างที่ได้ทำอยู่แล้วเป็นระยะ ๆ) ก็จะเป็นประโยชน์แก่ประชาชนในวงกว้างยิ่งขึ้น

สำหรับผู้ที่ต้องการข้อมูลเพิ่มเติมของ ศค.  
สามารถเข้าดูได้ที่

[www.1213.or.th](http://www.1213.or.th) หรือ

[facebook.com/hotline1213](https://facebook.com/hotline1213)

<sup>1</sup> ศค. สัมภาษณ์ร่วมกับสำนักงานสถิติแห่งชาติปี 2556

<sup>2</sup> ศค. สัมภาษณ์ร่วมกับสำนักงานสถิติแห่งชาติปี 2556

<sup>3</sup> ศค. สัมภาษณ์ร่วมกับ ADB ปี 2558

# Unit Deducting Rider

## หมดกังวล กับค่าเบี้ยประกันสุขภาพ ที่เพิ่มขึ้นด้วย อนุสัญญา UDR

การเจ็บป่วยเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้กับทุกคน แม้ว่าการเจ็บป่วยเพียงเล็กน้อยอาจไม่กระทบกับการเงินมากนัก แต่หากโชคไม่ดีประสบอุบัติเหตุรุนแรง หรือป่วยเป็นโรคร้ายแรง เงินที่เก็บออมมาทั้งชีวิตอาจสูญเสียนไปทั้งหมดก็เป็นได้ การทำประกันสุขภาพเป็นเครื่องมือที่เหมาะสมในการบริหารความเสี่ยงเรื่องค่ารักษาพยาบาลที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต

แต่ทว่าหลังจากทำประกันสุขภาพไปแล้ว กลับมีสิ่งอื่นที่ผู้เอาประกันต้องกังวลแทน นั่นก็คือค่าเบี้ยประกันที่เพิ่มขึ้นตามช่วงอายุที่มากขึ้นทุกปี จนอาจจะไม่สามารถแบกรับค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ได้ และอาจจำเป็นต้องยกเลิกกรมธรรม์ มีผลให้ความคุ้มครองต้องสิ้นสุดลง ทั้งๆที่ความเสี่ยงในการเจ็บป่วยมีมากขึ้น

ปัจจุบันบริษัทประกันบางแห่งจึงออกผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ช่วยแก้ปัญหาเรื่องดังกล่าว มีชื่อว่า สัญญาเพิ่มเติมแบบชำระค่าการประกันภัยโดยการขายคืนหน่วยลงทุน (Unit Deducting Rider) หรือเรียกสั้นๆ ว่า UDR ซึ่งเป็นอนุสัญญาประกันสุขภาพที่ค่าเบี้ยประกันถูกออกแบบมาให้เป็นแบบคงที่ตลอดอายุสัญญาโดยมีการนำเบี้ยประกันบางส่วนไปลงทุนในหน่วยลงทุน UDR จึงถูกกำหนดให้เป็นอนุสัญญาแนบกับกรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุน หรือ Unit Linked เท่านั้น

### Unit Linked แตกต่างกับประกันชีวิตทั่วไปอย่างไร?

โดยปกติแล้วเบี้ยประกันที่เราจ่ายไปจะถูกแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ส่วนที่ 1 เป็นค่าการประกันภัยสำหรับการให้ความคุ้มครอง และค่าใช้จ่ายตามที่กรมธรรม์ประกันชีวิตกำหนด

ส่วนที่ 2 เป็นส่วนที่จัดสรรนำไปลงทุน ซึ่งเงินในส่วนนี้หากเป็นประกันชีวิตแบบดั้งเดิม บริษัทประกันจะทำหน้าที่นำเงินส่วนใหญ่ไปลงทุนในพันธบัตรรัฐบาล และจะจ่ายเงินคืนตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์

แต่สำหรับ Unit Linked เงินในส่วนนี้ผู้เอาประกันเป็นผู้เลือกนำเงินไปซื้อหน่วยลงทุนของกองทุนรวมด้วยตนเอง ดังนั้นอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานและประเภทของกองทุนรวม

## ความแตกต่างระหว่างอนุสัญญาที่เป็นประกันสุขภาพแบบทั่วไป กับ UDR

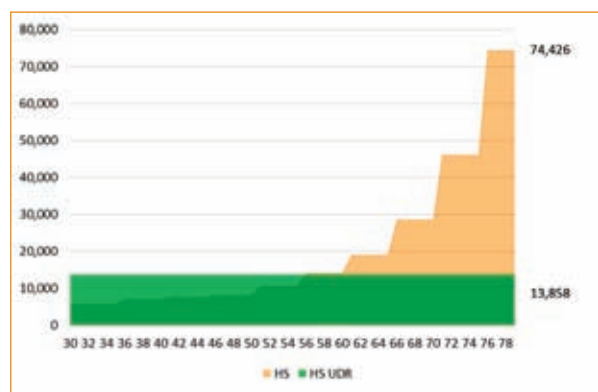
อนุสัญญาประกันสุขภาพโดยปกติแล้วเป็นการชำระเบี้ยประกันในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายเพื่อคุ้มครองเท่านั้น ไม่มีส่วนของเงินออมหรือลงทุนเลย เมื่ออายุของผู้เอาประกันเพิ่มขึ้นความเสี่ยงในการเจ็บป่วยจะสูงขึ้นตามไปด้วย ทำให้เบี้ยประกันที่บริษัทเรียกเก็บจึงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

ในขณะที่เบี้ยประกันของ UDR จะมีทั้งส่วนที่เป็นความคุ้มครอง และส่วนของเงินลงทุน ทำให้เบี้ยประกันที่เรียกเก็บสูงกว่าอนุสัญญาแบบปกติ ทั้งนี้เงินที่นำไปซื้อหน่วยลงทุนจะสอดคล้องกับการลงทุนที่ผู้เอาประกันระบุไว้ตามกรรมวิธีหลักแบบ Unit Linked ที่อนุสัญญา UDR แบบไปด้วย

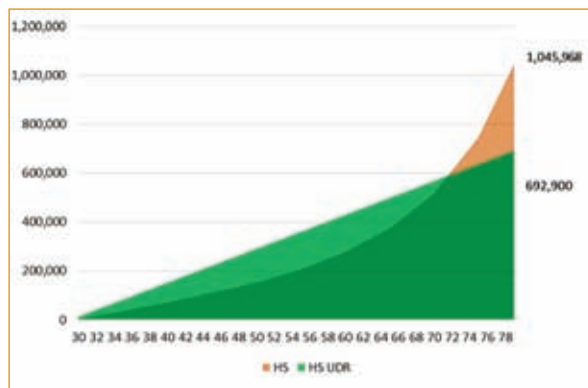
สรุปได้ว่า เงินที่จ่ายไปแพงกว่าในช่วงแรกจะถูกนำไปลงทุนในหน่วยลงทุนและจะถูกขายออกมาเพื่อนำมาชำระค่าการประกันภัยที่เพิ่มขึ้นในอนาคตนั่นเอง ด้วยเหตุนี้ทำให้บริษัทประกันสามารถคำนวณและกำหนดเบี้ยให้คงที่ตลอดระยะเวลาความคุ้มครองได้

## ตัวอย่างความแตกต่างของเบี้ยประกันแบบ UDR และประกันสุขภาพแบบดั้งเดิม

สมมตินางสาว A อายุ 30 ปี สุขภาพอยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน ต้องการทำประกันสุขภาพค่าห้องและค่ารักษาพยาบาล 2,200 บาท/คืน



สังเกตได้ว่าค่าเบี้ยของสัญญาประกันสุขภาพแบบ UDR (HS UDR) สูงกว่าประกันสุขภาพดั้งเดิม (HS) ในช่วงแรก โดยเบี้ยของ UDR เริ่มต้นที่ 13,838 บาท คงที่ตลอดระยะเวลา เทียบกับเบี้ยประกันสุขภาพแบบดั้งเดิมซึ่งเริ่มต้นที่ 5,948 บาท แต่เพิ่มขึ้นตามอายุ จนสูงกว่า UDR มากในช่วงบั้นปลาย



และเมื่อดำเนินค่าใช้จ่ายตั้งแต่ 30 ปี จนถึง 80 ปี พบว่ากรณีประกันสุขภาพแบบดั้งเดิมต้องชำระเบี้ยรวมทั้งสิ้น 1,045,968 บาท ส่วน UDR ชำระรวมทั้งสิ้น 692,900 บาทเท่านั้น ต่างกันเป็นเงินกว่า 3.5 แสนบาท ทั้งนี้ตัวเลขข้างต้นเป็นการเปรียบเทียบเฉพาะเบี้ยประกันภัยเท่านั้น ไม่รวมถึงผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนในหน่วยลงทุน

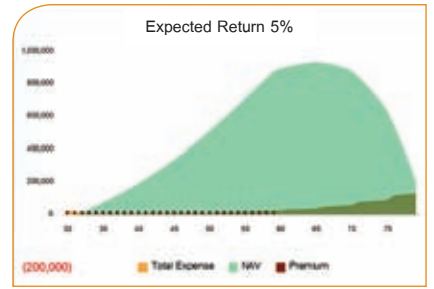
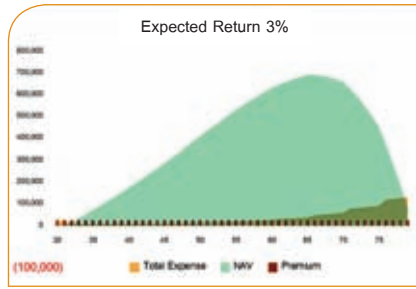
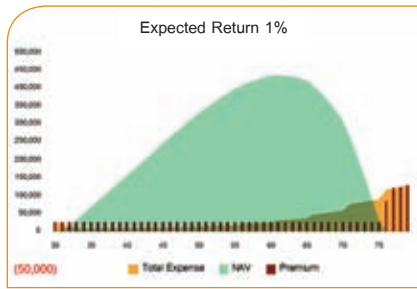
## ประเด็นที่ต้องพิจารณาสำหรับการวางแผนคุ้มครองสุขภาพระยะยาวด้วย UDR

UDR เป็นอนุสัญญาที่แนบกับ Unit Linked จึงทำให้เงินส่วนหนึ่งจะถูกจัดสรรไปลงทุนในหน่วยลงทุน ซึ่งหากเงินลงทุนในส่วนนี้เติบโตทั้งจากการสะสมในแต่ละปี และอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน จนเพียงพอในระดับหนึ่ง ผู้เอาประกันยังสามารถหยุดพักชำระเบี้ยประกันเพื่อควบคุมครองชีวิตและสุขภาพได้ก่อนกำหนด โดยใช้วิธีการขายหน่วยลงทุนออกมาชำระค่าเบี้ยประกันแทน ทำให้ช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายสุขภาพในระยะยาวได้

อย่างไรก็ตามหากความผันผวนของการลงทุนส่งผลให้ผลตอบแทนคลาดเคลื่อนไปจากที่คาดไว้ ผู้เอาประกันอาจต้องชำระเบี้ยสูงกว่าที่กำหนดไว้ได้เช่นกัน

เพื่อให้เห็นภาพมากขึ้น ขอยกตัวอย่างนางสาว A คนเดิม โดยกำหนดให้นางสาว A ทำประกัน Unit Linked ทุนประกันชีวิต 1,000,000 บาท และแนบอนุสัญญา HS UDR 2,200 บาท/คืน คิดเป็นเบี้ยที่ต้องชำระต่อปี 25,838 บาท/ปี และกำหนดให้อัตราผลตอบแทนเฉลี่ยของพอร์ตการลงทุนเท่ากับ 1% และ 5% ตามลำดับ





อายุ	เบี้ยประกัน	ค่าการประกันภัย	มูลค่าหน่วยลงทุน
30	25,838.00	28,088.61	-2,235.32
35	25,838.00	8,004.94	69,583.72
40	25,838.00	9,835.91	158,063.59
45	25,838.00	11,245.16	246,124.65
50	25,838.00	13,220.75	330,975.83
55	25,838.00	18,023.50	399,415.35
60	25,838.00	25,795.01	436,419.81
65	25,838.00	37,590.52	421,971.10
70	25,838.00	58,710.09	308,949.55
75	25,838.00	90,505.58	31,019.58
76	86,484.30	117,503.88	
77	121,433.88	121,433.88	
78	125,673.96	125,673.96	
79	130,393.92	130,393.92	

อายุ	เบี้ยประกัน	ค่าการประกันภัย	มูลค่าหน่วยลงทุน
30	25,838.00	28,088.69	-2,202.72
35	25,838.00	8,022.22	73,436.03
40	25,838.00	9,913.81	175,594.31
45	25,838.00	11,441.85	288,595.02
50	25,838.00	13,598.30	411,116.18
55	25,838.00	18,651.10	530,893.93
60	25,838.00	26,737.49	632,249.02
65	25,838.00	38,903.88	692,780.04
70	25,838.00	60,421.73	659,452.05
75	25,838.00	92,579.97	452,157.04
76	25,838.00	120,840.93	370,697.29
77	25,838.00	124,348.97	183,019.34
78	25,838.00	128,134.85	188,639.13
79	25,838.00	132,365.56	86,888.59

อายุ	เบี้ยประกัน	ค่าการประกันภัย	มูลค่าหน่วยลงทุน
30	25,838.00	28,088.76	-2,171.48
35	25,838.00	8,036.40	77,538.72
40	25,838.00	10,000.51	195,202.81
45	25,838.00	11,675.30	339,458.49
50	25,838.00	14,079.79	514,050.35
55	25,838.00	19,511.27	712,654.95
60		28,004.86	896,110.14
65		40,071.50	936,860.83
70		61,478.35	880,549.51
75		93,452.79	633,580.36
76		121,659.77	540,329.06
77		125,104.88	438,877.76
78		128,817.49	328,541.98
79		132,963.54	208,428.08

กรณีอัตราผลตอบแทนเฉลี่ยเป็น 1% พบว่า เมื่อนางสาว A อายุ 76 ปี ค่าใช้จ่ายเพื่อความคุ้มครองจะสูงกว่าเบี้ยประกันและมูลค่าหน่วยลงทุนรวมกัน ทำให้นางสาว A ต้องชำระเบี้ยประกันเพิ่มเติมอีก 86,484.30 บาท นอกเหนือจากเบี้ยที่ต้องชำระเป็นปกติจำนวน 25,838 บาท และเมื่ออายุเพิ่มขึ้นเบี้ยที่ต้องชำระจะยิ่งเพิ่มขึ้นไปอีก

กรณีอัตราผลตอบแทนเฉลี่ยเท่ากับ 5% เมื่อดำเนินมูลค่าหน่วยลงทุนของ Unit Linked และ HS UDR จะสามารถชำระค่าใช้จ่ายไปจนครบอายุสัญญาได้ ซึ่งทำให้นางสาว A สามารถพิจารณาหยุดชำระเบี้ยได้ตั้งแต่อายุ 60 ปี และใช้วิธีการขายคืนหน่วยลงทุนออกมาชำระค่าการประกันภัยสำหรับความคุ้มครองชีวิตและสุขภาพได้จนครบอายุสัญญาสุขภาพที่ 80 ปี โดยไม่จำเป็นต้องชำระค่าเบี้ยประกันเพิ่มเติม ซึ่งจะช่วยให้นางสาว A หมดความกังวล เรื่องค่าใช้จ่ายประกันสุขภาพในช่วงหลังเกษียณอายุ

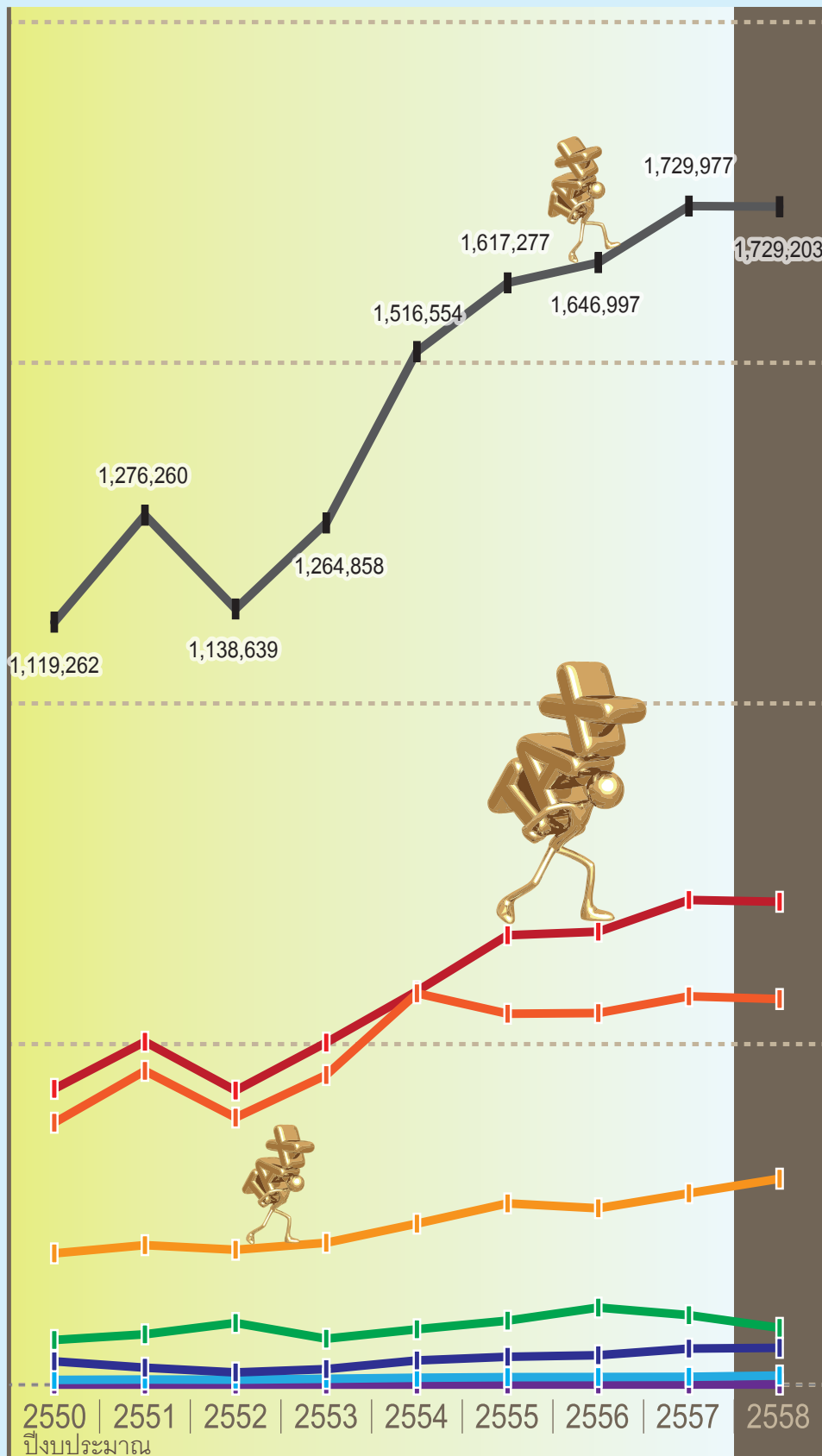
## การทำประกันสุขภาพแบบ UDR มีประโยชน์ในการวางแผนการเงินอย่างไร?

การที่เบี้ยของ UDR คงที่ตลอดอายุสัญญา ทำให้ผู้รับค่าปรึกษาสามารถเตรียมจำนวนเงินที่แน่นอนไว้สำหรับทำประกันสุขภาพจนครบกำหนดที่ตั้งใจไว้โดยไม่ต้องกังวลว่าวันหนึ่งเบี้ยจะเพิ่มขึ้นจนแบกภาระไม่ไหว ลดความซับซ้อนของการวางแผนบริหารความเสี่ยงของค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพในระยะยาว อย่างไรก็ตามนักวางแผนการเงินควรชี้แจงข้อดีและข้อจำกัดของ UDR ให้ผู้รับค่าปรึกษาทราบอย่างชัดเจน รวมถึงการแนะนำพอร์ตการลงทุนที่เกี่ยวข้องให้เหมาะสมกับความสามารถในการรับความเสี่ยงของผู้เอาประกันด้วย



# ผลจัดเก็บภาษีทั่วประเทศ

หน่วย : ล้านบาท



ที่มา: ปีงบประมาณ 2550-2557 กรมสรรพากร  
ปีงบประมาณ 2558 กระทรวงการคลัง

ภาษีปี 2558



รวมทุกประเภท  
ภาษีอากร  
**1,729,203** ลบ.



ภาษีมูลค่าเพิ่ม  
**708,905** ลบ.



ภาษีเงินได้บุคคล  
**566,150** ลบ.



ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา  
**302,491** ลบ.



ภาษีเงินได้ปิโตรเลียม  
**83,522** ลบ.



ภาษีธุรกิจเฉพาะ  
**54,175** ลบ.



อากรแสตมป์  
**13,572** ลบ.



รายได้อื่น ๆ  
**388** ลบ.

# หลักสูตรการวางแผนการเงิน ปี 2559

## ฉบับที่ 1

พื้นฐาน  
การวางแผน  
การเงิน ภาษี และ  
จรรยาบรรณ

- ครั้งที่ 1  
13 มี.ค. 59  
9.00-12.00 น.
- ครั้งที่ 2  
15 พ.ค. 59  
9.00-12.00 น.
- ครั้งที่ 3  
10 ก.ค. 59  
9.00-12.00 น.
- ครั้งที่ 4  
11 ก.ย. 59  
9.00-12.00 น.
- ครั้งที่ 5  
6 พ.ย. 59  
9.00-12.00 น.

## ฉบับที่ 2

การวางแผน  
การลงทุน

- ครั้งที่ 1  
13 มี.ค. 59  
13.30-16.30 น.
- ครั้งที่ 2  
15 พ.ค. 59  
13.30-16.30 น.
- ครั้งที่ 3  
10 ก.ค. 59  
13.30-16.30 น.
- ครั้งที่ 4  
11 ก.ย. 59  
13.30-16.30 น.
- ครั้งที่ 5  
6 พ.ย. 59  
13.30-16.30 น.

## ฉบับที่ 3

การวางแผน  
การประกันภัย  
และการวางแผน  
เพื่อวัยเกษียณ

- ครั้งที่ 1  
12 มี.ค. 59  
13.30-16.30 น.
- 
- ครั้งที่ 3  
9 ก.ค. 59  
13.30-16.30 น.
- 
- ครั้งที่ 5  
5 พ.ย. 59  
13.30-16.30 น.

## ฉบับที่ 4

### ส่วนที่ 1

การวางแผน  
ภาษีและ  
มรดก

- ครั้งที่ 1  
12 มี.ค. 59  
13.30-15.00 น.
- 
- ครั้งที่ 3  
9 ก.ค. 59  
13.30-15.00 น.
- 
- ครั้งที่ 5  
5 พ.ย. 59  
13.30-15.00 น.

## ฉบับที่ 4

### ส่วนที่ 2

การจัดทำ  
แผนการเงิน

- ครั้งที่ 1  
รับโจทย์  
12 มี.ค. 59  
14.00-15.30 น.
- 
- ครั้งที่ 3  
รับโจทย์  
9 ก.ค. 59  
14.00-15.30 น.
- 
- ครั้งที่ 5  
รับโจทย์  
5 พ.ย. 59  
14.00-15.30 น.

ส่งแผนการเงิน  
31 มี.ค. 59  
9.00-16.00 น.  
เสนอแผนการเงิน  
9 เม.ย. 59  
9.00-16.00 น.

ส่งแผนการเงิน  
28 ก.ค. 59  
9.00-16.00 น.  
เสนอแผนการเงิน  
6 ส.ค. 59  
9.00-16.00 น.

ส่งแผนการเงิน  
24 พ.ย. 59  
9.00-16.00 น.  
เสนอแผนการเงิน  
3 ธ.ค. 59  
9.00-16.00 น.

ดูรายละเอียดและสมัครสอบได้ที่  
[www.tsi-thailand.org](http://www.tsi-thailand.org)  
หรือ [www.tfpa.or.th](http://www.tfpa.or.th)



# WHY FIRMS VALUE



## PROFESSIONALS



[https://www.youtube.com/watch?v=uWkG\\_hYcqX8](https://www.youtube.com/watch?v=uWkG_hYcqX8)



## CFP PROFESSIONALS MAKE GREAT EMPLOYEES

-  60% average longer employment
-  76% experience higher rates of career advancement

CFP PROFESSIONALS ARE MORE PRODUCTIVE AND PROFITABLE	CFP PROFESSIONALS LOWER CORPORATE RISKS AND COMPLAINTS	CFP PROFESSIONALS = SATISFIED CLIENTS		
<ul style="list-style-type: none"><li> <b>69% of firms</b> said CFP professionals have a higher rate of <b>GROWTH OF ASSETS UNDER MANAGEMENT</b></li><li> <b>66% of firms</b> said that CFP professionals are <b>MORE PRODUCTIVE</b></li><li> <b>62% of firms</b> said that CFP professionals <b>GENERATE HIGHER PROFIT</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>LOWER COMPLIANCE AND LEGAL RISKS</b> 69% indicate CFP professionals lower compliance and legal risks </li><li><b>FEWER CLIENT COMPLAINTS</b> 59% report fewer client complaints against CFP professionals </li></ul>	 <b>DIFFERENTIATE THE BUSINESS</b> 81% of firms say CFP professionals help differentiate their business	 <b>INCREASE CLIENT RETENTION</b> 76% of firms indicate employing CFP professionals leads to increased client retention	 <b>BOOST CLIENT SATISFACTION</b> 84% of firms say employing CFP professionals has a positive impact on client satisfaction
<b>Firms expect an increase in the number of people seeking advice from financial planners.</b>				