



# Bulletin

วารสารสมาคมนักวางแผนการเงินไทย ฉบับที่ 2 ปี 2559

- สารระ ลำซ่า หัวเรือใหญ่ สมาคมนักวางแผนการเงินไทย
- National e-Payment ก้าวสำคัญ สู่สังคมไร้เงินสดเรียนรู้
- Business Model ของบริการวางแผนการเงินส่วนบุคคล
- First Jobber Financial Tip: ชะลอเพียงนิด เพื่อชีวิตที่ดีขึ้น





สวัสดีครับท่านผู้อ่านทุกท่าน ก่อนอื่นผมขอแสดงความขอบคุณจากใจที่สมาชิกและคณะกรรมการสมาคมฯ ได้มอบความไว้วางใจเลือกตั้งผมเป็นกรรมการและนายกสมาคมเพื่อสานต่อภารกิจของสมาคมฯ ซึ่งมีผลการดำเนินงานที่ก้าวหน้าขึ้นเป็นลำดับตลอดระยะเวลา 8 ปีเต็มของการดำเนินงานของสมาคมฯ ผมตั้งปณิธานที่จะสร้างสรรค์

ส่งเสริม และพัฒนานักวางแผนการเงิน CFP ที่พร้อมด้วยความรู้ ความสามารถและจรรยาบรรณในการประกอบวิชาชีพตามมาตรฐานสากล ตลอดจนส่งเสริมความรู้ความเข้าใจ ความสำคัญของเรื่องการวางแผนการเงินให้กับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งถือเป็นส่วนสำคัญในการยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชน และสร้างความมั่นคงต่อระบบเศรษฐกิจการเงินของประเทศในระยะยาว

สำหรับวารสาร TFPA Bulletin ฉบับนี้ยังคงนำเสนอสาระน่ารู้ที่น่าสนใจมากมาย Cover Story ฉบับนี้ จะนำเสนอเรื่องราวการกำหนดรูปแบบธุรกิจการให้บริการวางแผนการเงินในต่างประเทศ ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์สำคัญที่จะช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ เช่น กำหนดกลุ่มเป้าหมายลูกค้า การสร้างคุณค่าให้กับสินค้าและบริการ รวมทั้งการกำหนดรายได้จากการทำธุรกิจ

สำหรับคอลัมน์อื่นๆ ที่น่าสนใจ ได้แก่ How to Guide จะนำทุกท่านไปทำความรู้จักกับแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบการชำระเงินแบบอิเล็กทรอนิกส์แห่งชาติ หรือ National e-Payment นโยบายภาครัฐที่ช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจการเงินของประเทศให้ก้าวสู่ความเป็น Digital Economy คอลัมน์ Tip เหมาะสำหรับหนุ่มสาวที่กำลังก้าวสู่ชีวิตวัยทำงาน ด้วยการเปิดมุมมองใหม่ๆ ในการออม โดยการชะลอการซื้อสินทรัพย์ที่ท่านฝันไว้ให้ช้าลง และเพียงไม่นาน ท่านจะมีเงินออมก้อนใหญ่ได้โดยไม่คาดคิด

ผมหวังเป็นอย่างยิ่งว่าทุกท่านจะได้รับสาระความรู้ที่เป็นประโยชน์จากวารสาร TFPA Bulletin ฉบับนี้ไม่มากนักน้อย ท้ายนี้ กองบรรณาธิการยินดีรับฟังข้อติชมหรือข้อเสนอแนะต่างๆ จากท่านผู้อ่านทุกท่านเพื่อปรับปรุงวารสาร TFPA Bulletin ให้ดียิ่งขึ้น โดยสามารถติดต่อเราได้ที่ info@tfpa.or.th

แล้วพบกันใหม่ฉบับหน้าครับ

**สาระ ล่ำซำ**

**นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย**

# CFP® CERTIFIED FINANCIAL PLANNER™



are trademarks owned outside the U.S. by Financial Planning Standards Board Ltd. Thai Financial Planners Association is the marks licensing authority for the CFP marks in Thailand, through agreement with FPSB.

## ที่ปรึกษา

**สาระ ล่ำซำ**

นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย  
**เรืองวิทย์ นันทาทิวัฒน์ CFP®**  
อุปนายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย  
**วิวรรณ อาราทิรัฐชาติ CFP®**

กรรมการและที่ปรึกษาสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

**จิราพร คุณสุวรรณ CFP®**  
ที่ปรึกษา บริษัท ยูโรครีเอชั่น จำกัด

## กองบรรณาธิการ

**เสกสรร โตวิวัฒน์ CFP®**

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ  
บลจ. บัวหลวง

**ณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP®**

นักวางแผนการเงินอิสระ

**พิชญา ชื่นทรัพย์ CFP®**

นักวางแผนการเงินอิสระ

**งามจิตร สิงหนุต CFP®**

ผู้อำนวยการ Product and

Communication CIO Office

บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์

**นโรดม วาณิชชิต CFP®**

นักวางแผนการเงินอิสระ

**ฉัตรพงศ์ วัฒนจิรัฐกุล AFPT™**

รองผู้อำนวยการ ฝ่ายวางแผน

และให้คำปรึกษาทางการเงินส่วนบุคคล

บมจ.ธนาคารกสิกรไทย

**ศิกษา รัตมีประภา CFP®**

Private Banking บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์

**ศักดิ์ สุรพัญญูวงศ์ CFP®**

ผู้ก่อตั้งและวิทยากรประจำเว็บไซต์

A-Academy.Net

**ราชนันย์ ตันติจินดา CFP®**

ผู้เชี่ยวชาญงานพัฒนาการให้คำปรึกษา

ลูกค้าบุคคลอาวุโส บมจ. ธนาคารกสิกรไทย

**ชาติชาย มีสุขโข CFP®**

กรรมการผู้จัดการ บจ. ซีเอ็มเอสเค

**อรรถพร พรมแก้วงาม CFP®**

VP. Relationship Manager บมจ. ธนาคารกรุงเทพ

**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**

## สมาชิกสมาคม



## TFPA แต่งตั้ง คณะกรรมการชุดใหม่ สมาชิกเลือก คณะกรรมการ สมาคมฯ แทนคณะกรรมการ ที่ครบวาระ

เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2559 ที่ประชุมใหญ่สามัญสมาคม นักวางแผนการเงินไทยประจำปี 2559 ได้มีการเลือกตั้งคณะกรรมการสมาคมนักวางแผนการเงินไทยชุดใหม่ จำนวน 15 ท่าน แทนคณะกรรมการสมาคมฯ ที่จะครบวาระในวันที่ 27 เมษายน 2559 โดยกรรมการสมาคมฯ ประกอบด้วยสมาชิกสามัญซึ่งเป็นตัวแทนของวิชาชีพหลักทรัพย์ และอนุพันธ์ วิชาหักจรรยาบรรณ พานิชย์ วิชาหักประกันภัยและประกันชีวิต วิชาหักบริการที่เกี่ยวข้องกับหลักทรัพย์และเงินทุน และนักวางแผนการเงิน CFP®

ทั้งนี้ คณะกรรมการสมาคมฯ ชุดใหม่ได้เลือกตั้งกรรมการเพื่อดำรงตำแหน่งงานที่เกี่ยวข้องในคณะกรรมการสมาคมฯ โดยมีมติเลือกตั้งนายสาระ ล่ำซำ เป็นนายกสมาคมฯ คนที่ 3 โดยมีวาระการดำรงตำแหน่ง 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ 18 มีนาคม 2559 - 18 มีนาคม 2561 ต่อจากนายธีระ ภูตระกูล 

### รายชื่อคณะกรรมการสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

วาระการดำรงตำแหน่งระหว่างวันที่ 18 มีนาคม 2559 ถึงวันที่ 18 มีนาคม 2561



นายสาระ ล่ำซำ  
กรรมการผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร  
บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)

นายเรืองวิทย์ นันทากิวัฒน์  
นักวางแผนการเงิน CFP®

อุปนายก



นางสาวสุภา เจริญยิ่ง  
นักวางแผนการเงิน CFP®

อุปนายก



นายณัฐพงษ์ อภินันท์กุล  
นักวางแผนการเงิน CFP®

เลขาธิการ



นายวศิน วัฒนวรภิจกุล  
นักวางแผนการเงิน CFP®  
กรรมการผู้จัดการ บลจ. บัวหลวง

เหรัญญิก



นายนโรดม วาณิชชุตี  
นักวางแผนการเงิน CFP®

นายทะเบียน



ดร. กฤษฎา เสกตระกูล  
นักวางแผนการเงิน CFP®  
ผู้ช่วยผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

กรรมการ



นายทวี ชูกิจเกษม  
รองกรรมการผู้จัดการ บล. กสิกรไทย

กรรมการ



นายดอน จรรย์ศุภรินทร์  
ผู้อำนวยการอาวุโส ธนาคารซีทีแบงก์

กรรมการ



ศ.ดร.ธนาวัฒน์ สิริวัฒนธนกุล  
นักวางแผนการเงิน CFP®

กรรมการ



นางสาวนฤมล บุญสนอง  
นักวางแผนการเงิน CFP®

กรรมการ



นางภควิภา เจริญตรา  
นักวางแผนการเงิน CFP®  
ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ บริษัท เอไอเอ จำกัด

กรรมการ



นายวิโรจน์ ตั้งเจริญ  
นักวางแผนการเงิน CFP®  
รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส บลจ. กรุงไทย จำกัด

กรรมการ



นางวิวรรธ ธาราหิรัญโชติ  
นักวางแผนการเงิน CFP®

กรรมการ



นายศรัชัย สุนด์ตา CFA  
ผู้อำนวยการอาวุโส Investment Advisory ธนาคารไทยพาณิชย์

กรรมการ



## เสวนา CFP® Professional Forum “หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กับการวางแผนการเงิน”

สมาคมฯ ได้จัดการเสวนาหัวข้อ “หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงกับการวางแผนการเงิน” เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2559 ภายใต้กิจกรรม CFP® Professional Forum ซึ่งจัดขึ้นเป็นครั้งที่ 9



นับตั้งแต่ปี 2558 โดยได้รับเกียรติจาก ดร.ปรียานุช ธรรมปิยา ผู้อำนวยการศูนย์สถานศึกษาพอเพียง มูลนิธิยุวสถิรคุณ ดร. อัจฉรา โยมสินธุ์ ที่ปรึกษาศูนย์สถานศึกษาพอเพียง มูลนิธิยุวสถิรคุณ เป็นผู้ร่วมอภิปราย และคุณผาณิต เกิดโชคชัย CFP® ที่ปรึกษาศูนย์สถานศึกษาพอเพียง มูลนิธิยุวสถิรคุณ เป็นผู้ดำเนินการอภิปราย ซึ่งในงานได้มีการอภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ประสบการณ์ในการนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมาประยุกต์ใช้เพื่อให้เกิดความเจริญก้าวหน้านั้นต้องคำนึงถึง 4 เรื่องด้วยกัน คือ เศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรม ควบคู่กันไป รวมถึงการจัดโครงการครูพอเพียง ปลอดภัย ซีวีสมดุล ซึ่งสมาคมฯ ได้ส่งตัวแทนนักวางแผนการเงิน CFP เข้าไปมีส่วนร่วมในการวางแผนและแก้ไขปัญหาหนี้สินครู เพื่อให้ครูได้ตระหนักถึงความสำคัญของการวางแผนการเงินโดยยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียง



## โครงการครูพอเพียง ปลอดภัย ซีวีสมดุล

สมาคมนักวางแผนการเงินไทย ร่วมสนับสนุนโครงการครูพอเพียง ปลอดภัย ซีวีสมดุล ซึ่งจัดโดยศูนย์สถานศึกษาพอเพียง มูลนิธิยุวสถิรคุณ สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ โครงการดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อแก้ไขปัญหาหนี้ครู ส่งเสริมให้บุคลากรครูปลอดภัย ใช้ชีวิตอย่างพอเพียงและสมดุลตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว โดยมีนักวางแผนการเงิน CFP ร่วมลงพื้นที่แนะนำโครงการและเก็บข้อมูลทางการเงินของครูเพื่อจัดทำแผนการเงินและจัดทำหลักสูตรอบรมทางการเงินที่เหมาะสมสำหรับครู ณ โรงเรียนนำร่อง ได้แก่ โรงเรียนบ้านวังจรเข้ จ.สมุทรสาคร และโรงเรียนเสริมงามวิทยาคม จ.ลำปาง

## นักวางแผนการเงิน CFP ร่วมให้ความรู้ และคำแนะนำเรื่องการลงทุนในงาน Money Expo 2016 กรุงเทพฯ

คุณพิชญา ชุันททรัพย์ CFP® และคุณอรพรรณ บัวประทุม CFP® ร่วมให้ข้อมูลและคำแนะนำเกี่ยวกับการเปิดบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ การจัดพอร์ตการลงทุนในหุ้นและกองทุนรวม รวมถึงให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการวางแผนการลงทุนกับนักลงทุน และประชาชนที่สนใจ ณ บูธของตลาดหลักทรัพย์ฯ



คุณกริช เศรษฐนนท์ CFP® คุณสาธิต บวรสันติสุทธิ CFP® คุณวรพจน์ เกตุอร่าม CFP® และคุณสุรภิจ พิทักษ์ภากร CFP® ได้ร่วมเป็นวิทยากรบรรยายเรื่อง “การวางแผนด้านการประกันภัยเพื่อบรรลุเป้าหมายทางการเงิน” เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่อง การวางแผนการเงินและการลงทุนและตระหนักถึงความสำคัญและประโยชน์ของการทำประกันภัยและประกันชีวิต ณ บูธของสำนักงาน คปภ.

## การสอบหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP ครั้งที่ 2/2559

สมาคมนักวางแผนการเงินไทย จัดสอบหลักสูตรการวางแผนการเงิน ครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2559 โดยมีผู้ลงทะเบียนเข้าสอบ ดังนี้ ฉบับที่ 1 พื้นฐานการวางแผนการเงิน ภาษี และจรรยาบรรณ จำนวน 350 คน ฉบับที่ 2 การวางแผนการลงทุน จำนวน 189 คน



หมายเหตุ : สมาคมฯ มีกำหนดจัดสอบหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP ครั้งที่ 3/2559 ซึ่งประกอบด้วยข้อสอบฉบับที่ 1 และ ฉบับที่ 2 ในวันที่ 10 กรกฎาคม 2559 ผู้สนใจสามารถดูรายละเอียดได้ที่ [www.tfpa.or.th](http://www.tfpa.or.th) และ [www.set.or.th](http://www.set.or.th)

## THE INTERVIEW

กองบรรณาธิการ

# สาระ ลำชำ

## หัวเรือใหญ่

### สมาคมนักวางแผนการเงินไทย

ทีมงานมีโอกาสได้สัมภาษณ์นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทยคนใหม่ คุณสาระ ลำชำ ที่จะมาเป็นหัวเรือใหญ่ของสมาคมฯ เพื่อความก้าวหน้ายิ่งขึ้นไปอีกตลอด 2 ปีข้างหน้า

คุณสาระ ลำชำ มีประสบการณ์ทำงานทั้งระดับปฏิบัติการและบริหารในบริษัทประกันชั้นนำของประเทศไทยนานกว่า 20 ปี รวมถึงเป็นนายกสมาคมประกันชีวิตไทยและกรรมการสภาหอการค้าแห่งประเทศไทยอีกด้วย

ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับอุตสาหกรรมการวางแผนการเงินของนายกสมาคมฯ นั้นย่อมส่งผลดีในหลายด้าน ต่อสมาคมฯ และสมาชิก เราไปรับทราบวิสัยทัศน์ของท่านพร้อมๆ กัน

#### ความคิดเห็นต่ออุตสาหกรรมการวางแผนการเงิน การให้คำปรึกษาทางการเงินในปัจจุบัน

“สำหรับอุตสาหกรรมการวางแผนการเงิน ผมมองว่าการให้คำปรึกษาทางการเงินในประเทศไทยในปัจจุบัน ถือว่ายังเป็นอุตสาหกรรมที่อยู่ในช่วงกำลังเติบโต เนื่องจากปัจจุบันทั้งในภาคของธุรกิจและประชาชนเริ่มเล็งเห็นความสำคัญของการวางแผนการเงินมากขึ้นส่วนหนึ่งมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ค่อนข้างผันผวนทั้งในและนอกประเทศทำให้จำเป็นต้องมีความรัดกุมในการใช้จ่ายตลอดจนการวางแผนการเงินเพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างราบรื่น รวมถึงในส่วนของประชาชนย่อมต้องมีการวางแผนการเงินอย่างมีแบบแผน เพื่อให้บรรลุความตั้งใจของตนเอง แต่ถึงแม้ว่าอุตสาหกรรมการวางแผนการเงินจะดูเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่ก็ยังเป็นเพียงกลุ่มผู้ที่สนใจบางกลุ่มเท่านั้น ซึ่งถือว่าเป็นส่วนน้อยมากเมื่อเทียบกับจำนวนประชากรทั้งประเทศ อาจจะต้องมีการกระตุ้นประชาสัมพันธุ์ให้ประชาชนรู้จักและตระหนักถึงการวางแผนการเงินเพิ่มมากขึ้น ส่วนหนึ่งเพื่อรองรับการเข้าสู่ Aging Society อย่าง



เต็มตัวของประเทศไทย ซึ่งถ้าไม่มีการวางแผนการเงินที่ดีก็อาจจะส่งผลกระทบต่อสังคม วัตถุประสงค์จากการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ การวางแผนการเงินจึงถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะบรรเทาปัญหาที่จะเกิดขึ้น ทั้งเป็นการเตรียมความพร้อมของชีวิตในอนาคตอีกด้วย”

## แนวทางส่งเสริมวิชาชีพนักวางแผนการเงิน ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลาย

“เนื่องจากในปัจจุบันประชาชนส่วนใหญ่ยังไม่ทราบว่ามืออาชีพนักวางแผนการเงินมาให้บริการวางแผนการเงินให้กับประชาชนมากนัก ผมคิดว่าสิ่งสำคัญที่สุดในการส่งเสริมวิชาชีพนักวางแผนการเงินให้เป็นที่รู้จักแพร่หลาย คือทำให้ภาคธุรกิจและประชาชนรู้จักและมีความตื่นตัวในการเห็นความสำคัญและประโยชน์ของการวางแผนการเงิน และมีความเชื่อมั่นที่จะใช้บริการของนักวางแผนการเงินโดยเชื่อว่าการมีนักวางแผนการเงินมาช่วยวิเคราะห์ ให้คำแนะนำ ดำเนินการ และติดตามผล จะช่วยเพิ่มโอกาสในการบรรลุเป้าหมายที่กำหนดได้มากยิ่งขึ้น และทางสมาคมนักวางแผนการเงินไทยเอง ก็มีนโยบายในการให้ความช่วยเหลือในการวางแผนการเงินทั้งในภาคธุรกิจและประชาชนเพื่อทำให้อุตสาหกรรมนี้แพร่หลายและเติบโตอย่างต่อเนื่อง”

## ในส่วนของแผนการเพิ่มจำนวนนักวางแผนการเงิน CFP และ ที่ปรึกษาการเงิน AFPT ทั้งในด้านจำนวนความหลากหลายธุรกิจการเงิน เป็นอย่างไร

“สำหรับแผนในการเพิ่มจำนวนนักวางแผนการเงิน CFP และ ที่ปรึกษาการเงิน AFPT สิ่งที่ทางสมาคมฯ ตั้งเป้าหมายไว้คือ บุคลากรทางการเงินของเราจะสามารถผสมผสานความรู้ในธุรกิจด้านต่างๆ และนำออกมาใช้ได้ถูกต้อง ถูกสถานการณ์ เพื่อให้ตรงกับความต้องการและเป้าหมายทางการเงินของลูกค้า และสิ่งที่สำคัญที่สุดที่บุคลากรเหล่านั้นต้องมี คือ ความรู้ความเข้าใจทั้งในเรื่องของการบริหารการเงิน การบริหารสินทรัพย์ การบริหารความเสี่ยง การวางแผนภาษี การวางแผนเพื่อการเกษียณ และการวางแผนจัดการมรดก รวมทั้งการประกันชีวิต ซึ่งนักวางแผนการเงินควรมีความรู้ที่เพียงพอ และสามารถทำงานหรือหาข้อมูลเพิ่มเติมนอกเหนือจากเรื่องของการเงินการลงทุน เช่น ความรู้ด้านกฎหมาย เพื่อที่จะสามารถให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าได้ ตลอดจนการมีความเคารพในจรรยาบรรณวิชาชีพของตนเอง ตอกย้ำความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าที่จะไว้วางใจให้เข้ามาดูแลในเรื่องของการเงินได้ ซึ่งทางเรามีแผนที่จะเพิ่มจำนวนนักวางแผนการเงิน จากปัจจุบันที่มีเพียง 408 คนเท่านั้น (นักวางแผนการเงิน CFP 149 คน และที่ปรึกษาการเงิน AFPT 259 คน) และภารกิจที่สำคัญของเราคือการสร้างองค์ความรู้ความเข้าใจทั้งความรู้พื้นฐานเชิงลึกเกี่ยวกับเรื่องวางแผนทางการเงินและคุณค่าของนักวางแผนการเงิน CFP ให้แก่ประชาชนทั่วไป รวมทั้งผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง และนอกเหนือจากภารกิจสำคัญที่ได้กล่าวถึงมาข้างต้น สมาคมฯ จะยังคงเดินหน้าทำงานร่วมกับหน่วยงานกำกับดูแลทั้งด้านตลาดทุน และการประกันภัย เพื่อให้คุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ได้รับการยอมรับจากหน่วยงานดังกล่าวเพิ่มมากขึ้นเป็นลำดับ”

## การผลิตนักวางแผนการเงินให้มีคุณภาพมากขึ้น และทำอย่างไรจะมั่นใจว่านักวางแผนการเงินมีจรรยาบรรณในการประกอบวิชาชีพ

“ผมมีแนวคิดว่าการผลิตนักวางแผนการเงินให้มีคุณภาพนั้นจำเป็นต้องสร้างให้นักวางแผนการเงินมี 2 ทักษะหลัก ทักษะแรกคือ ทักษะในวิชาชีพ นั่นคือ การวางแผนการเงิน ซึ่งนักวางแผนการเงินจำเป็นต้องมีทั้งในเรื่องของความรู้ความสามารถในเชิงวิเคราะห์และการนำเสนอเกี่ยวกับเรื่องของการวางแผนการเงิน เพื่อให้คำปรึกษากับลูกค้าได้รอบด้าน ส่วนทักษะที่ 2 คือทักษะชีวิตโดยเน้นในเรื่องของการมีคุณธรรม จริยธรรม หรือจรรยาบรรณในการประกอบวิชาชีพ ไม่มีการทุจริตในหน้าที่ หรือหาผลประโยชน์จากการประกอบอาชีพ ซึ่งจะนำมาสู่ความเชื่อถือและความไว้วางใจของลูกค้าได้ทั้งนี้ทางสมาคมฯ ก็ไม่ได้นิ่งนอนใจในการรักษาผลประโยชน์ให้กับประชาชน โดยทางสมาคมฯ มีการตั้งคณะกรรมการในการตรวจสอบพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมของนักวางแผนการเงินและมีการจัดการและการลงโทษที่เข้มงวด ประชาชนสามารถเข้ามาร้องเรียนพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมของนักวางแผนการเงินได้ เพื่อให้ประชาชนมีความมั่นใจในการใช้บริการเพิ่มมากขึ้น”

“การผลิตนักวางแผนการเงินให้มีคุณภาพนั้นจำเป็นต้องสร้างให้

นักวางแผนการเงินมี 2 ทักษะหลัก ทักษะแรกคือ ทักษะในวิชาชีพ ส่วนทักษะที่ 2 คือ ทักษะชีวิตโดยเน้นในเรื่องของการมีคุณธรรม จริยธรรม

”

# Thai Financial Planners Association

## สมาคมที่ปรึกษาวางแผนการเงินไทย



### มาตรฐานสากลจะประยุกต์ใช้ ในอุตสาหกรรมในประเทศไทยได้หรือไม่

“คุณวุฒินักวางแผนการเงิน CFP ถือว่าเป็นคุณวุฒิที่เป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติ เป็นเครื่องการันตีความสามารถได้เด่นชัดที่สุด ผมเชื่อมั่นว่าคุณวุฒินี้สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้ ในอุตสาหกรรมของประเทศไทยได้ นอกจากนี้ธุรกิจต่างๆ รวมถึงประชาชนเริ่มสนใจในการวางแผนการเงินเพิ่มมากขึ้นหลังจากที่ประเทศได้เผชิญภาวะวิกฤตทางการเงินในอดีตก็มีส่วนช่วยผลักดันให้ธุรกิจนี้เป็นที่รู้จักมากขึ้น เพื่อเตรียมพร้อมรับมือกับความผันผวนทางการเงินในปัจจุบันที่คาดเดาได้ยาก การมีมืออาชีพคอยให้คำปรึกษาย่อมดีกว่าดำเนินธุรกิจโดยไม่มีแผนการเงินรองรับเลย”

### ทิศทางของอาชีพนักวางแผนการเงิน และอุตสาหกรรมการวางแผนการเงินในประเทศไทย ในอีก 5-10 ปีข้างหน้า

“สำหรับทิศทางของอาชีพนักวางแผนการเงินในอีก 5-10 ปีข้างหน้า ผมคิดว่าจะเป็นที่ต้องการเพราะในอนาคตเมื่อประชาชนเริ่มมีความรู้เรื่องการเงิน การลงทุน และการประกันชีวิตเพิ่มมากขึ้น ช่องทางของอาชีพนักวางแผนการเงินก็ย่อมที่จะขยายเติบโตขึ้นได้มากขึ้น และปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้อาชีพนักวางแผนการเงินมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการที่สังคมไทยได้ก้าวเข้าสู่การเป็นสังคมผู้สูงอายุ เหมือนกับสังคมและภูมิภาคอื่นทั่วโลก ทำให้การวางแผนการเงินเพื่อเป็นหลักประกันด้านมาตรฐานการดำรงชีพของแต่ละบุคคลจึงเป็นสิ่งจำเป็น และเมื่อเราก้าวเข้าสู่ AEC มีการเปิดเสรีด้านการเงินการธนาคาร ทำให้การแข่งขันด้านธุรกิจ และบริการวางแผนการเงินมีความรุนแรงมากขึ้นเนื่องจากสถาบันการเงินและการประกันชีวิต ของประเทศอื่นในกลุ่มอาเซียน จะเข้ามามีบทบาทและร่วมแข่งขันในประเทศไทยมากขึ้น พร้อมทั้งมีบริการวางแผนการเงินส่วนบุคคลเป็นบริการเสริมเพื่อดึงดูดลูกค้าของสถาบันการเงินและธุรกิจประกันชีวิต”

“ สมาคมนักวางแผนการเงินไทย จะมุ่งมั่นสร้างสรรค์ ส่งเสริม และพัฒนานักวางแผนการเงิน CFP และ ที่ปรึกษาการเงิน AFPT ที่พร้อมด้วยจรรยาบรรณในการประกอบวิชาชีพ และมีคุณภาพตามมาตรฐานสากลที่สามารถให้คำแนะนำและจัดทำแผนการเงินให้แก่ลูกค้าด้วยนวัตกรรมที่ตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าอย่างมืออาชีพ ”




### แนวทางการปรับตัวของนักวางแผนการเงินกับการขยายตัวของธุรกิจ Wealth Management อีกทั้งการพัฒนาเพื่อให้เป็นที่ต้องการ

“โดยส่วนตัวผมคิดว่าธุรกิจ Wealth Management ที่กำลังขยายตัวในปัจจุบัน เป็นส่วนหลักที่ทำให้ความต้องการของนักวางแผนการเงินเพิ่มมากขึ้น ซึ่งเราจำเป็นต้องมีการปรับตัวเพื่อให้ทันกับสถานการณ์นี้ทั้งในเรื่องของความรู้ความเชี่ยวชาญในเรื่องการวางแผนการเงินการลงทุนทั้งในและนอกประเทศ ประเภทของธุรกิจต่างๆ ที่จะส่งผลให้ลูกค้าได้รับผลประโยชน์และความพึงพอใจสูงสุด รวมถึงการใช้ทักษะในการบูรณาการเครื่องมือทางการเงิน (Financial Tool) ต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายและความต้องการ เช่น นอกเหนือจากการวางแผนการเงินการลงทุนให้กับลูกค้าในเรื่องการบริหารเงินสด การบริหารพอร์ตการลงทุน ก็สามารถที่จะเพิ่มในเรื่องของการประกันชีวิตเพื่อการลงทุนควบคู่กับการคุ้มครองชีวิต เป็นต้น เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าได้มากขึ้น ซึ่งถือได้ว่าเป็นความสำเร็จในการพัฒนาไปอีกขั้นของนักวางแผนการเงินในประเทศไทย”

### ภาพอีก 2 ปีข้างหน้าของสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

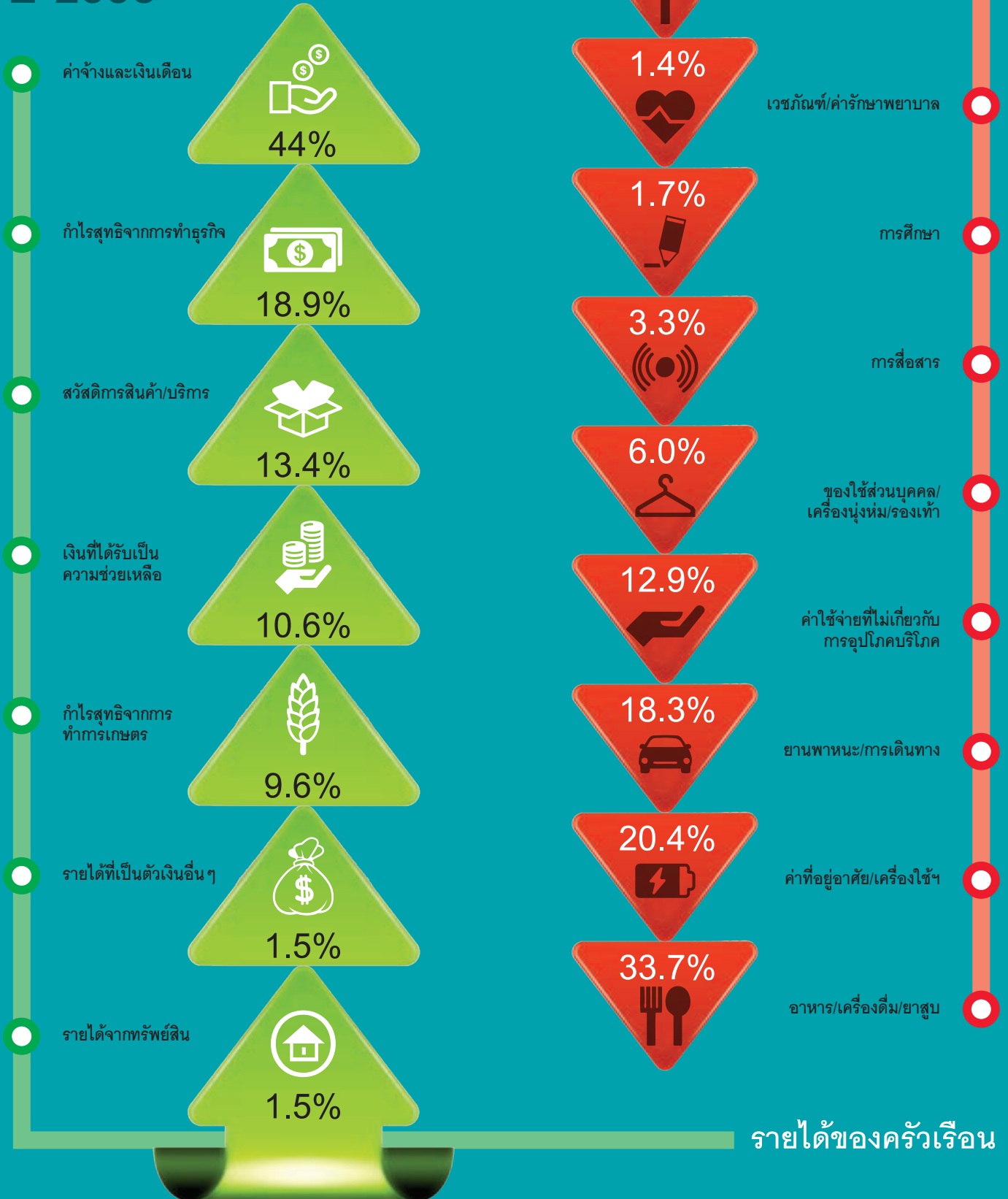
“สมาคมนักวางแผนการเงินไทย จะมุ่งมั่นสร้างสรรค์ ส่งเสริม และพัฒนานักวางแผนการเงิน CFP และ ที่ปรึกษาการเงิน AFPT ที่พร้อมด้วยจรรยาบรรณในการประกอบวิชาชีพ และมีคุณภาพตามมาตรฐานสากลที่สามารถให้คำแนะนำและจัดทำแผนการเงินให้แก่ลูกค้าด้วยนวัตกรรมที่ตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าอย่างมืออาชีพ นอกจากนี้ยังมีแผนที่จะส่งเสริมและสนับสนุนระบบเศรษฐกิจของประเทศให้มีความมั่นคงและยั่งยืน สามารถยกระดับคุณภาพชีวิตให้ประชาชนได้มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องของการวางแผนทางการเงิน การลงทุน การประกัน และความสำคัญของนักวางแผนการเงินให้เพิ่มมากขึ้นอีกด้วย พร้อมกันนี้เราจะพยายามส่งเสริมให้ประชาชนรู้จัก เข้าถึง และพึงพาในเรื่องของการวางแผนการเงินผ่านทางสมาคมนักวางแผนทางการเงินไทยครับ”

ทั้งหมดนี้เป็นวิสัยทัศน์และความมุ่งมั่นของนายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย ที่ช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับพวกเราว่าท่านจะเป็นผู้นำของสมาคมฯ ในการส่งเสริมอุตสาหกรรมวางแผนการเงินให้เป็นที่รู้จักและเป็นประโยชน์กับประชาชนมากยิ่งขึ้นต่อไปในอนาคต 



# ค่าใช้จ่ายของครัวเรือน

## ภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน ปี 2558



รายได้ของครัวเรือน

## HOW TO GUIDE

ราชันย์ ดันดีจินดา CFP®  
ผู้เชี่ยวชาญงานพัฒนาการให้คำปรึกษา  
ลูกค้ำบุคคลอาวุโส บมจ. ธนาคารกสิกรไทย



# National e-Payment ก้าวสำคัญ สู่อสังคมไร้เงินสด

“เงินสด” อาจไม่ใช่สิ่งที่จำเป็นที่สุดในอนาคตอันใกล้นี้อีกแล้ว ฟังดูอาจเป็นเรื่องเหลือเชื่อ แต่ ณ วันนี้ ถ้าลองเปิดกระเป๋าตังของตัวเองแล้ว ลองนับเงินสดที่อยู่ในกระเป๋าดู เชื่อว่าคนส่วนใหญ่ คงจะนับได้อยู่ที่หลักพันบาท ในขณะที่ถ้าลองรวมวงเงินบัตรเครดิตทุกใบที่อยู่ในกระเป๋า ก็อาจจะอยู่ที่หลักแสนบาท นี่ยังไม่นับรวมยอดเงินฝากในบัญชีธนาคารที่สามารถโอนหรือทำธุรกรรมผ่าน Mobile ได้อีก สิ่งที่ยืนยันความเชื่อนี้ อีกสิ่งหนึ่งก็คือ ประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น อังกฤษ ออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา มีสัดส่วนมูลค่าการชำระเงินด้วยช่องทางอิเล็กทรอนิกส์สูงถึง 80% ขึ้นไป จึงไม่น่าแปลกใจเลย ที่ในอนาคตเราอาจแทบจะไม่ใช่เงินสดในชีวิตประจำวันเลย

โครงการ National e-Payment เป็นโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเกี่ยวกับระบบชำระเงินของประเทศ ให้เป็นอิเล็กทรอนิกส์อย่างครบวงจร ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ประเทศไทยก้าวไปสู่ยุคสังคมที่เงินสดไม่ใช่สิ่งจำเป็นอีกต่อไป และเพื่อให้เป็นเช่นนั้น ภาครัฐ รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก็ได้ดำเนินการโครงการต่างๆ คู่ขนานกันเพื่อให้โครงการ National e-Payment ดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น




- (1) รวบรวมเลขในการทำธุรกรรมต่างๆ ให้เหลือน้อยที่สุด เพราะทุกวันนี้ไม่ว่าจะ Bank หรือ Non-Bank ก็จะมีเลขที่บัญชีเป็นของตัวเอง ทั้งที่ไม่ว่าจะเลขที่บัญชีใดก็ล้วนเป็นของบุคคลคนเดียวกันทั้งสิ้น ดังนั้นก็รวบรวมเลขต่างๆ ให้เหลือน้อยที่สุดหรือใช้ร่วมกันมากที่สุด ก็เป็นสิ่งจำเป็น เช่น เลขที่บัตรประชาชน เลขที่บัญชีธนาคาร หมายเลขโทรศัพท์เคลื่อนที่ e-Wallet ID และ e-Mail address โดยระยะแรกอาจเริ่มต้นจาก เลขที่บัตรประชาชน และหมายเลขโทรศัพท์เคลื่อนที่ก่อน ซึ่งสิ่งนี้จะเรียกว่าระบบ Any ID เพื่อใช้ในการระบุตัวตนในการโอนเงินระหว่างภาครัฐกับประชาชน หรือระหว่างประชาชนด้วยกันก็ตาม
- (2) ขยายการใช้บัตรอิเล็กทรอนิกส์ ที่นอกจากจะต้องส่งเสริมให้คนทั่วไปใช้บัตรอิเล็กทรอนิกส์หรือบัตรเดบิตแทนเงินสดแล้ว ยังต้องขยายจุดรับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ให้ทั่วถึงด้วย เพราะต้องยอมรับว่า ปัจจุบันเครื่องรูดบัตรหรือเครื่อง EDC ยังจำกัดอยู่ในร้านค้าแค่ไม่กี่แห่งเท่านั้น แม้ปัจจุบันจะเริ่มมีการใช้เครื่องรูดบัตรแบบพกพาที่ใช้คู่กับสมาร์ตโฟนหรือที่เรียกว่า mPOS ที่มีต้นทุนต่ำกว่า EDC ก็ตาม แต่ก็ยังไม่ได้แพร่หลายมากนัก ซึ่งภาครัฐเองก็คงจะมีการออกหลักเกณฑ์ให้หน่วยงานราชการและเอกชนต่างๆ ติดตั้งอุปกรณ์รับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์อย่างแพร่หลายมากขึ้น
- (3) ใช้ระบบภาษีและเอกสารธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ฟังเหมือนเป็นเรื่องไกลตัวคนทั่วไป แต่สิ่งนี้เป็นสิ่งที่ช่วยลดภาระภาครัฐและเอกชนในการลดขั้นตอนลดต้นทุนการจัดทำจัดเก็บและจัดส่งเอกสารทางภาษีที่เกี่ยวข้อง ที่ปัจจุบันมีอยู่ไม่น้อยเลย รวมไปถึงช่วยลดข้อผิดพลาดของข้อมูลต่างๆ ดังนั้นสิ่งนี้ย่อมส่งผลดีต่อเศรษฐกิจภาพรวมอย่างแน่นอน
- (4) การบูรณาการฐานข้อมูลภาครัฐ หรือที่เรียกว่า e-Payment ภาครัฐ ไม่ว่าจะบูรณาการฐานข้อมูลสวัสดิการสังคม หรือระบบรับจ่ายเงินภาครัฐก็ตาม ซึ่งจะช่วยลดความซ้ำซ้อน ความผิดพลาด และโอกาสในการทำทุจริตได้ เพราะข้อมูลทุกอย่างจะอยู่ในระบบ ซึ่งต่างไปจากการจ่ายด้วยเงินสดอย่างที่ผ่านมา

นอกจากโครงการทั้ง 4 ที่กล่าวมาแล้ว อีกสิ่งหนึ่งที่ภาครัฐต้องให้ความสำคัญไม่แพ้กันคือ การประชาสัมพันธ์ ให้ความรู้ และจงใจในการใช้ e-Payment เพราะปัจจุบันเงินสดยังถือว่าเป็นสินทรัพย์ที่มีมูลค่าและจับต้องได้ อีกทั้งยังมีคนอีกไม่น้อยเลยที่ไม่มีแม้แต่บัญชีเงินฝากธนาคาร โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อย และความยากในการรวบรวมธุรกรรมต่างๆ ที่กระจายตัวอยู่ในระบบเศรษฐกิจมาไว้ด้วยกัน อีกทั้งอาจจะไม่ได้รับความร่วมมือจากผู้ที่ได้รับผลกระทบจากโครงการนี้ เช่น ผู้มีรายได้นอกระบบภาษี หน่วยธุรกิจที่ไม่ได้มีการจัดตั้งอย่างถูกต้อง จึงถือเป็นสิ่งท้าทายและคงต้องใช้เวลาอีกไม่น้อยเลยที่จะทำให้ โครงการ National e-Payment สามารถดำเนินงานได้อย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ตาม โครงการ National e-Payment ก็ได้เริ่มเตรียมการมาบ้างแล้ว และคนทั่วไปจะเริ่มรับรู้ถึงการเปลี่ยนแปลงในช่วงไตรมาส 2-3 ของปี 2559 เช่น การเปลี่ยนรูปแบบบัตรอิเล็กทรอนิกส์เป็นแบบชิปการ์ดแทนแบบแถบแม่เหล็ก ซึ่งจากการประเมินของภาครัฐ โครงการนี้จะช่วยลดต้นทุนการจัดการเงินสด เช็ค เอกสารทางภาษีต่างๆ ในระบบเศรษฐกิจได้ถึง 75,000 ล้านบาทต่อปี เลย



นอกจากนี้ หากประเทศมีโครงสร้างพื้นฐานการสื่อสารโทรคมนาคมที่ดีพอ จะทำให้ทุกคนที่อยู่ในตัวเมือง และผู้มีรายได้อันอยู่ในห่างไกล มีโอกาสเข้าถึงบริการทางการเงินมากขึ้น สามารถทำธุรกรรมต่างๆ ผ่านมือถือโดยไม่ต้องเดินทางไปสาขาของธนาคาร และยิ่งถ้าการใช้จ่ายชีวิตประจำวัน หรือการค้าขายต่างๆ มีการใช้งานผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์เกือบทั้งหมดแล้ว สถาบันการเงินก็สามารถนำข้อมูลธุรกรรมและพฤติกรรมทางการเงินรายบุคคล มาวิเคราะห์ศักยภาพในการขอสินเชื่อได้ ทำให้ผู้มีรายได้น้อย หรือเดิมเป็นผู้มีรายได้นอกระบบสามารถเข้าถึงสินเชื่อในระบบได้ง่ายขึ้น เป็นการลดภาระหนี้นอกระบบ ซึ่งจะทำให้คุณภาพชีวิตของคนเหล่านั้นดีขึ้นตามไปด้วย ดังนั้นคงไม่ต้องแปลกใจที่ภาครัฐจะมุ่งผลักดัน โครงการ National e-Payment นี้้อย่างจริงจัง 

# COVER STORY

โดย... **ฉัตรพงศ์ วัฒนจิรัฐ** PhD, AFPT™

Head of Advisory Development K-Expert ธนาคารกสิกรไทย

**ชาติชาย มีสุขโช** PhD, CFP®

กรรมการผู้จัดการ บจ. ซีเอ็มเอสเค

**ศักดิ์ สรรพปัญญาวงศ์** CFP®

ผู้ก่อตั้งเว็บไซต์ A-Academy.net

**มนต์ชัย เปี่ยมพงศ์สุข**

สมาคมนักวางแผนการเงินไทย

# เรียนรู้ BUSINESS MODEL

## ของบริการวางแผนการเงินส่วนบุคคล



### ความสำคัญของรูปแบบธุรกิจ ออกแบบไม่ได้ก็ไปไกลยาก

รูปแบบธุรกิจหรือ Business Model เป็นคำที่ใช้สื่อว่าธุรกิจหรือกิจกรรมที่เรากำลังทำอยู่นั้นจะสร้างรายได้ได้อย่างไร สิ่งที่เป็นโจทย์สำคัญคือจะทำอย่างไรให้สินค้าหรือบริการของเราสามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน เพราะธุรกิจที่นำเสนอสินค้าหรือบริการแบบเดียวกันนั้น มักจะลงเองด้วยการต่อสู้กันที่ราคา

การสร้างความแตกต่างดูเหมือนจะเป็นทางออก และในยุคที่คำว่า “สตาร์ทอัพ” (Startup) กำลังเป็นกระแสนิยม กองบรรณาธิการก็มองว่าแนวคิดการทำธุรกิจแบบ Startup จะเปิดมุมมองใหม่ๆ ให้กับวางแผนการเงินที่ต้องการมีธุรกิจการวางแผนการเงินเป็นของตนเอง

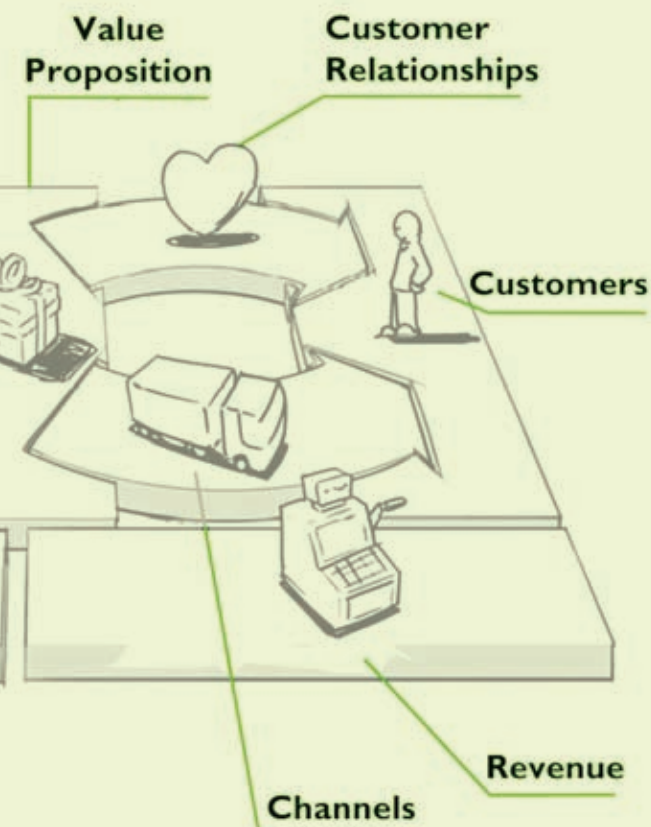
สตีฟ แบลงค์ (Steve Blank) ได้นิยามสตาร์ทอัพว่าเป็น องค์การชั่วคราวที่มุ่งแสวงหารูปแบบธุรกิจที่ทำซ้ำได้และขยายขนาดได้ (A Startup is a temporary organization designed to search for a repeatable and scalable business model) คำว่าองค์กรชั่วคราวหมายถึง การที่บุคคลหรือนิติบุคคลมาร่วมกันทำงานให้บรรลุตามเป้าหมายแล้วก็สลายตัวไป เพราะ startup คือการเริ่มต้น ไม่ใช่การเป็น startup ไปตลอด แต่มุ่งที่จะทำภารกิจหนึ่งให้ลุล่วงนั้นก็คือการแสวงหารูปแบบธุรกิจนั่นเอง

เหตุที่ใช้คำว่าแสวงหา ก็เพราะสตาร์ทอัพพุ่งเป้าไปที่การแก้ปัญหาด้วยวิธีการที่ใหม่ โดยมองจากมุมมองของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายว่ามีปัญหา ความไม่สะดวก ความไม่สบายใจอะไรบ้างที่ตอนนี้ยังไม่มีใครหาทางออกให้ได้ ซึ่งภาษาเทคนิคเรียกว่า pain แล้วคิดค้นรูปแบบการแก้ปัญหาขึ้นมา วัตถุประสงค์คือเพื่อเลี่ยงการแข่งขัน

โดยตรงกับเจ้าตลาดที่ทำอยู่แล้ว เพราะการคิดแบบคนอื่นทำแบบคนอื่นเหมือนกันไม่มีผิดเพี้ยน โอกาสที่จะชนะคู่แข่งรายนั้นย่อมเป็นแค่เรื่องเพื่อน

อย่างไรก็ดี สิ่งที่เป็นนวัตกรรมนี้ก็ยังไม่แน่ชัดว่าจะตรงใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและสร้างรายได้จริงหรือไม่ จึงต้องทดสอบสมมติฐานด้วยการสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการที่คิดว่าน่าจะใช้ขึ้นมาอย่างรวดเร็วและต้นทุนต่ำที่สุด ซึ่งเรียกเชิงเทคนิคว่า Minimum Viable Product หรือ MVP แล้วนำไปทดลองจริงกับกลุ่มที่คาดว่าจะเป็ลูกค้า เมื่อได้รับข้อคิดเห็นมาแล้วทั้งแง่ลบและแง่บวกก็จะดำเนินการปรับแก้ไปเรื่อยๆ จนกระทั่งคิดว่าน่าจะสอดคล้องกับตลาดแล้ว จึงจะอัดฉีดทรัพยากรต่างๆ เพื่อเร่งให้เติบโตอย่างรวดเร็ว

การจะเติบโตได้ตามแนวคิดของแบลงค์ ต้องมีองค์ประกอบ 2 อย่างคือการทำซ้ำ และการขยายขนาด การทำซ้ำ (repeatable) หมายถึงรูปแบบกิจการที่สามารถสร้างรายได้จากการที่ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ เช่น มือถืออย่าง iPhone หรือ Samsung ที่ออกรุ่น



ที่มา: Business Model Generation (Osterwalder & Pigneur)

ใหม่มาเรื่อยๆ ด้วยการเพิ่มเติมฟังก์ชันใหม่เพื่อให้ลูกค้าที่เคยซื้อไปแล้วกลับมาซื้ออีกครั้ง หรือ Amazon ที่ใช้การประมวลผลจากการค้นหาหนังสือของเรา นำเสนอหนังสือในกลุ่มเดียวกันเพื่อกระตุ้นให้เราตัดสินใจซื้ออีกอย่างง่ายดาย เป็นต้น ต่างจากขายรถยนต์หรือการขายบ้านมักเป็นการขายครั้งเดียวจบ ลูกค้ารายเดิมมักจะกลับมาซื้อซ้ำภายในเวลาอันสั้น

การขยายขนาด (scalable) หมายถึงรูปแบบกิจการที่สามารถในการรองรับลูกค้าปริมาณมากได้ เช่น Facebook หรือ LINE ที่ใช้แพลตฟอร์มเดียวกันให้บริการลูกค้าได้ทั่วโลก ไม่เหมือนกับร้านอาหารตามตึกแถวมักให้บริการได้เฉพาะลูกค้าในละแวกท้องถิ่นเท่านั้น เรื่องการขยายขนาดยังเป็นปัญหาสำหรับธุรกิจที่เน้นการให้บริการ ในลักษณะที่เราต้องเอาตัวเองไปเจอลูกค้าก่อนจึงจะเกิดการสร้างรายได้ขึ้น เช่น ดิวเตอร์ ครูสอนดนตรี กีฬา เป็นต้น เนื่องจากอาชีพเหล่านี้จะถูกจำกัดศักยภาพการสร้างเพียงแค่จำนวนชั่วโมงที่ตนเองจะให้บริการเท่านั้น

## เริ่มต้นกำหนดรูปแบบธุรกิจอย่างไรดี

การกำหนดรูปแบบธุรกิจนั้นนิยมใช้แนวคิด Business Model Canvas ซึ่งนำเสนอโดย Alexander Osterwalder และ Yves Pigneur โดยกำหนดองค์ประกอบ 9 ส่วนที่เชื่อมโยงกัน คือ

1. Value Proposition คุณค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้า คือสิ่งที่ทำให้ลูกค้าหันมาเลือกใช้สินค้าหรือบริการของเราแทนที่จะเป็นของคู่แข่ง โดยอาจเป็นนวัตกรรมใหม่หรือเป็นสิ่งเดิมแต่เพิ่มคุณสมบัติพิเศษเข้าไป เช่น ใช้งานง่าย เสริมภาพลักษณ์ผู้ใช้งาน หรือลดต้นทุนโดยตัดสิ่งที่ไม่จำเป็นออก เป็นต้น
2. Customers กลุ่มลูกค้าคือผู้ที่จะจ่ายเงินให้กับเรา อาจเป็นลูกค้ารายย่อยแบบทั่วไป (mass) เฉพาะเจาะจง (niche) หรือลูกค้าหลายประเภทที่ใช้แพลตฟอร์มร่วมกัน (multi-sided) โดยมักจะระบุอธิบายลูกค้าในเชิงคาแรคเตอร์ เช่น แทนที่จะพูดกว้างๆ ว่าเป็นเพศชาย อายุ 35 ปี รายได้ 100,000 บาท ต่อเดือน ก็เปลี่ยนเป็นชายโสดอาศัยอยู่คอนโดฯ ทำงานบริษัทต่างประเทศ เดินทางมาทำงานด้วยรถไฟฟ้า ชอบทานอาหารเพื่อสุขภาพ ไปตีกอล์ฟทุกวันเสาร์ จะช่วยให้เราหาวิธีสร้างความประทับใจให้กับกลุ่มลูกค้าได้ง่ายขึ้น
3. Channels ช่องทางในการส่งมอบคุณค่าให้กับลูกค้า อาจเป็นการติดต่อกันโดยตรง ผ่านตัวแทน หรือเว็บไซต์
4. Customer Relationships รูปแบบการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า เช่น มีศูนย์ให้บริการ (Call Center) หรือให้ลูกค้าดำเนินการแบบ self-service
5. Key Activities กิจกรรมหลักที่เป็นตัวขับเคลื่อนธุรกิจ เช่น การผลิตสินค้า การเขียนบทความ การออกไปหาลูกค้า หรือการดูแลระบบไอที
6. Key Resources ทรัพยากรหลักที่ใช้ในการทำงาน อาจจะเป็นบุคลากร เงิน หรือสินทรัพย์ทางปัญญา
7. Key Partners พันธมิตรหลักจะช่วยให้เราได้โฟกัสกิจกรรมที่เราถนัดและเป็นกิจกรรมหลัก เช่น การขายของออนไลน์จะมีพันธมิตรเป็นคลังสินค้าหรือโลจิสติกส์ต่างๆ เพื่อตนเองจะได้ใช้เวลากับการขยายฐานลูกค้าอย่างเต็มที่
8. Cost Structure โครงสร้างต้นทุน ช่วยให้เราเข้าใจว่าค่าใช้จ่ายหลักที่เกิดขึ้นคืออะไร เช่น ค่าจ้างบุคลากร ค่าพัฒนาซอฟต์แวร์ หรือค่าใช้จ่ายการตลาด
9. Revenue Structure ระบุถึงวิธีการหารายได้ เช่น ระบบสมาชิก คิดค่าธรรมเนียมรายปีหรือรายเดือน ค่าธรรมเนียมการใช้งานจริงตามจำนวนชั่วโมง หรือให้บริการฟรีแต่มีค่าธรรมเนียมเพิ่มเติมหากใช้ฟังก์ชันพิเศษ

Business Model Canvas เปรียบเสมือนแบบพิมพ์เขียวของธุรกิจ ซึ่งช่วยให้เราเห็นภาพรวมได้อย่างครบถ้วน ซึ่งจะช่วยกำหนดกลยุทธ์ได้โดยง่าย อย่างในส่วนของ Value Proposition นี่เป็นการตั้งคำถามว่า เราจะทำอะไร (what) กลุ่มด้านขวาของโมเดลได้แก่ Customers, Customers Relationships และ Channels เป็นการตั้งคำถามว่าเราจะขายให้ใคร (who) กลุ่มด้านซ้ายของโมเดลได้แก่ Key Activities, Key Resources และ Key Partners เป็นการตั้งคำถามว่าเราจะสร้างขึ้นมาอย่างไร (how) และส่วนด้านล่างได้แก่ Revenue Structure และ Cost Structure เป็นการประเมินว่าสิ่งที่เรากำลังทำอยู่นั้นจะคุ้มค่าหรือไม่ (profitability)

สมาคมนักวางแผนการเงินไทยได้มีโอกาสไปเยี่ยมเยือนบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้านวางแผนการเงินในประเทศแคนาดา และเห็นว่ามีรูปแบบธุรกิจที่น่าสนใจ เราลองมาดูตัวอย่างการให้บริการของบริษัทชั้นนำในต่างประเทศกันบ้าง

## Sun Life Financial Inc.,<sup>1</sup>

บริษัทสัญชาติแคนาดา Sun Life Financial มีบริษัทลูกจำนวน 5 บริษัท ครอบคลุมธุรกิจด้านประกันชีวิต ประกันสุขภาพ และการลงทุน ก่อตั้งมานานกว่า 150 ปี บริษัทจัดให้มีบริการวางแผนการเงินในรูปแบบบริการเสริมเฉพาะลูกค้า High Net Worth ของบริษัทเท่านั้นเพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้ากลุ่มดังกล่าว โดยบริษัทจะมีนักวางแผนการเงิน CFP ซึ่งเป็นพนักงานประจำของบริษัทจัดทำแผนการเงินแบบบูรณาการให้กับลูกค้า โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการ โดยแผนการเงินที่น่าเสนอจะไม่ครอบคลุมถึงผลิตภัณฑ์ทางการเงิน หรือประกันชีวิตใดๆ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าแผนทางการเงินดังกล่าวเป็นกลางและคำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ

ในส่วนของขั้นตอนการนำแผนการเงินไปปฏิบัติ ลูกค้าสามารถนำแผนการเงินที่ได้รับจากนักวางแผนการเงินไปพบกับที่ปรึกษาทางการเงิน (financial Advisor) ซึ่งแน่นอนว่าเป็นนักวางแผนการเงิน CFP เช่นกันแต่ไม่ได้เป็นพนักงานของบริษัท Sun Life Financial โดยที่ปรึกษาการเงินมีบทบาทหน้าที่พิจารณาแผนการเงิน และแนะนำการซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเงิน หรือประกันชีวิต ที่ตอบรับกับแผนการเงินแบบบูรณาการดังกล่าว โดยที่ปรึกษาทางการเงินจะได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบของค่านายหน้า (Commission) ที่ได้จากการขายผลิตภัณฑ์ โดยไม่จำเป็นต้องเป็นผลิตภัณฑ์ทางการเงิน หรือประกันชีวิตของ บริษัท Sun Life Financial โดยที่ปรึกษาทางการเงินต้องมีการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวให้ลูกค้าทราบ ในขณะเดียวกัน

ลูกค้าสามารถนำข้อแนะนำจากที่ปรึกษาการเงินมาหารือกับนักวางแผนการเงินได้ เป็นรูปแบบของการตรวจทานซึ่งกันและกัน เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจ ซึ่งทางบริษัท Sun Life Financial ได้อ้างว่าบริการเสริมดังกล่าวได้รับเสียงตอบรับเป็นอย่างดี จากลูกค้ากลุ่มดังกล่าว สามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ [www.sunlife.ca](http://www.sunlife.ca)

## Gavin Management Group Inc.

ก่อตั้งในปี ค.ศ. 2003 โดย Mr. Stew Gavin ซึ่งเป็นนักวางแผนการเงิน CFP ภูมิหลังเป็นกอล์ฟอาชีพกอล์ฟอาชีพมากกว่า 15 ปี และเมื่อเกษียณจากการเป็นนักกอล์ฟอาชีพได้ เห็นถึงความจำเป็นในการสร้างหลักประกันความมั่นคงทางการเงินให้กับนักกอล์ฟอาชีพเหล่านี้ ดังนั้น ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจึงเป็นนักกอล์ฟอาชีพกอล์ฟอาชีพ ซึ่งเป็นการทำการตลาดแบบเฉพาะกลุ่ม ให้บริการวางแผนการเงินโดยคิดค่าบริการจัดทำแผนการเงิน และค่านายหน้า (Commission) ในกรณีที่ลูกค้าต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเงิน และประกันชีวิต ที่รองรับกับแผนการเงิน โดยค่าบริการจัดทำแผนการเงินจะถูกหักลดลงตามจำนวนค่านายหน้าที่ได้รับ และในแต่ละปีบริษัทจะคิดค่าตอบแทนเป็นร้อยละจากมูลค่าทรัพย์สินที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของบริษัท โดยลูกค้าจะได้รับการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวอย่างชัดเจน

การเข้าพบลูกค้าเพื่อนำเสนอข้อมูลบริการวางแผนการเงิน จะประยุกต์ใช้รูปแบบของสนามฮอกกี้ที่มีการแบ่งเป็น Defending Zone, Neutral Zone และ Attacking Zone ที่นักกอล์ฟอาชีพกอล์ฟอาชีพมีความคุ้นเคยเปรียบเทียบกับแผนการเงินในแต่ละด้าน เพื่อให้เข้าใจได้ง่าย นอกจากนี้ สำนักงานของ Gavin Management ซึ่งมีทีมงานทั้งหมด 11 คน ยังตั้งอยู่ในอาคาร Air Canada Center

<sup>1</sup> หุ้นของบริษัท Sun Life Financial Inc., มีการจดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์โตรอนโต ตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์ก และตลาดหลักทรัพย์ฟิลิปปินส์

ซึ่งเป็นศูนย์กีฬาในร่ม ซึ่งภายในเป็นสนามเหย้าของทีม Toronto Maple Leafs และ Toronto Raptors ซึ่งเป็นทีมฮอกกี้น้ำแข็งและบาสเกตบอลประจำเมืองโตรอนโต ประเทศแคนาดา สามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ [www.gavingroup.ca](http://www.gavingroup.ca)

ลองศึกษาเพิ่มเติมข้อมูลดูเพื่อเราจะได้สร้างธุรกิจการวางแผนการเงินอย่างยั่งยืน

## ตัวอย่างเพิ่มเติม

นอกจาก 2 ตัวอย่างข้างต้น ซึ่งสมาคมนักวางแผนการเงินไทย ได้มีโอกาสไปศึกษางานเชิงลึกแล้ว ก็ยังมี Business Model ด้านการวางแผนทางการเงินอีกมากมายที่สามารถใช้เป็น “วัตถุดิบทางความคิด” หรือเป็น “แรงบันดาลใจ” ให้กับนักวางแผนการเงินในประเทศไทย ได้นำไปคิดต่อยอด เพื่อออกแบบธุรกิจให้คำปรึกษาทางการเงินที่เหมาะสมกับตนเองและผู้รับคำปรึกษาต่อไป โดยมีตัวอย่างเพิ่มเติมดังนี้

### • Business Model ที่มุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าตามช่วงวัย

ตัวอย่างเช่น ธุรกิจที่มุ่งให้บริการกับผู้สูงอายุหรือผู้ที่อยู่ในวัยเกษียณเป็นหลัก อาทิ Retirement Income Center ([www.retirementincomecenter.com](http://www.retirementincomecenter.com)) ซึ่งในทางตรงกันข้ามก็มีธุรกิจที่เน้นให้บริการกับกลุ่มคนที่ยังมีอายุน้อยและอยู่ในช่วงวัยทำงานตอนต้น เช่น Gen Y Planning ([www.genyplanning.com](http://www.genyplanning.com)) ด้วยเช่นกัน ซึ่งแน่นอนว่าลักษณะของคำแนะนำทางการเงิน การคิดค่าบริการต่างๆ ย่อมต้องมีความแตกต่างกันอย่างมาก

### • Business Model ที่มุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าตามสายอาชีพ


ซึ่งก็จะมีคล้ายคลึงกับ Gavin Management Group ซึ่งได้ยกตัวอย่างไปโดยละเอียดแล้ว แต่ก็ยังมีบริการวางแผนการเงินเพื่ออาชีพอื่นๆ อาทิ อาชีพบุคลากรทางการแพทย์ เช่น Larson Financial ([www.larsonfinancial.com](http://www.larsonfinancial.com)) หรือ Physician Wealth Solution ([www.physicianwealthsolutions.com](http://www.physicianwealthsolutions.com)) นอกจากนี้ยังมีธุรกิจที่เน้นให้คำปรึกษากับผู้ที่ทำงานในสายศิลป์ ซึ่งอาจต้องการที่ปรึกษาทางการเงินที่สามารถสื่อสารในภาษาที่พวกเขาเข้าใจได้ง่าย

### • Business Model ที่มุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่มอื่นๆ

คำว่าอื่นๆ นี้เช่น ธุรกิจที่มุ่งเน้นไปที่ผู้รับคำปรึกษาที่เป็นผู้หญิง เช่น Financially Wise Women ([www.financiallywisewomen.com](http://www.financiallywisewomen.com)) หรือผู้รับคำปรึกษาที่เป็นคู่แต่งงาน เช่น Mom & Dad Money ([www.momanddadmoney.com](http://www.momanddadmoney.com))

### • Business Model ที่มุ่งให้บริการที่แตกต่างไปจากการจัดทำแผนการเงินแบบดั้งเดิม

ซึ่งก็มีรูปแบบที่หลากหลาย ตั้งแต่การให้บริการ Wealth Coaching หรือ Mentoring ซึ่งแทนที่นักวางแผนการเงินจะเป็นผู้ให้คำตอบกับผู้รับคำปรึกษา ก็เปลี่ยนมาเป็นการช่วยให้ความรู้ที่จำเป็น และกระตุ้นให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถให้คำตอบทางการเงินกับตัวเองได้ นอกจากนี้ยังมีนักวางแผนการเงินที่เน้นไปที่การจัดฝึกอบรม (Training) การแต่งหนังสือ (Books/Publication) การจัดทำซอฟต์แวร์เพื่อการวางแผนการเงิน (Software) ไปจนถึงการมุ่งให้บริการกับนักวางแผนการเงินด้วยตนเอง (Advisor of Advisor) เช่น การให้บริการบทวิจัยและข้อมูลเชิงลึกเพื่อให้นักวางแผนการเงินสามารถใช้นำเสนอกับผู้รับคำปรึกษา รวมถึงการช่วย Outsourcing งานบางส่วนของธุรกิจให้คำปรึกษาทางการเงิน ซึ่งมักมีงานที่ซ้ำซ้อนกันเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจ

ถึงแม้ Business Model จะมีความแตกต่างกันเพียงใด แต่องค์กรทั้งหลายทั้งปวงนั้นก็ต่างมุ่งสร้าง “Unique Value Proposition” เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาได้รับบริการที่เหมาะสมที่สุดเช่นกัน ส่วนธุรกิจและนักวางแผนการเงินก็สามารถมีผลประกอบการที่ดี อันจะนำมาซึ่งความยั่งยืนของธุรกิจและของวิชาชีพนี้ในที่สุด 

## คำถามสุดท้ายก่อนจากก็คือ...คุณมี Business Model ที่ดีแล้วหรือยัง ?

หมายเหตุ การยกตัวอย่างองค์กร หน่วยงาน หรือบุคคลใด ในบทความนี้ มิได้หมายความว่าผู้เขียน และ/หรือ สมาคมนักวางแผนการเงินไทย ได้ให้การรับรององค์กรเหล่านั้น การยกตัวอย่างในที่นี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ข้อมูลและเป็นช่องทางการศึกษาเพิ่มเติมเท่านั้น

## TIP

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

## First Jobber Financial Tip:

# ชะลอเพียงนิด เพื่อชีวิตที่ดีขึ้น

คงเคยได้ยินกันใช่ไหม  
รับว่า ติดกระดุมเม็ดแรก  
ผิด ก็พลอยทำให้เม็ดต่อ  
ไปผิดตามไปด้วย ครั้นจะ  
แก้ไขก็ต้องแก้ที่ละเม็ด  
แล้วเริ่มต้นกันใหม่ ซึ่งก็กิน  
เวลาและบางทีก็สร้างความ  
หงุดหงิดใจไปพร้อมๆ กัน

เรื่องของวางแผนการเงินก็เช่นกัน และช่วงวัยที่เป็น “กระดุมเม็ดแรก” หรือ จุดเริ่มต้นของทั้งโอกาสและปัญหาทางการเงินทั้งหลายที่จะตามมาในชีวิต ก็คือช่วงของการเป็น “First Jobber” หรือ “วัยเริ่มต้นทำงาน” เพราะถือเป็นครั้งแรกที่คนในวัยนี้มีโอกาสได้ตัดสินใจทางการเงินด้วยตัวเองใน “ชีวิตจริง” จากก่อนหน้าที่ใช้ “ชีวิตเรียน” มาโดยตลอด

### จุดเริ่มต้นของพื้นฐานการเงินที่อ่อนแอ

ผมยังจำได้ว่าช่วงที่ได้งานทำใหม่ๆ สิ่งที่ผมเองตื่นเต้นมากที่จะมีก็คือ “บัตรเครดิต” เพราะรู้สึกว่ามันสะดวกสบายดี มันให้ความรู้สึกถึง “พลังอำนาจ” ที่เราสามารถนำเงินในอนาคตมาใช้ได้ก่อน ซึ่งหลายคนแค่เจอปรากฏการณ์เล็กๆ นี้อาจเริ่มสร้างปัญหาการเงินให้ตัวเองแล้ว แต่อย่างไรก็ตาม ก็ยังมีคนจำนวนมากที่ใช้บัตรเครดิตอย่างไม่เกิดปัญหาได้นั้นเพราะหนี้บัตรเครดิตก็เป็นหนี้ที่ขึ้นชื่อลือชาอยู่ว่า เป็นหนี้ดอกเบี้ยสูง หรือหนี้ที่ไม่ดีนัก

จุดเริ่มต้นของพื้นฐานการเงินที่อ่อนแอจริงๆ จึงเกิดจากสิ่งที่เรา “คิดว่าดี” มากกว่าสิ่งที่เรารู้ชัดอยู่แล้วว่ามันไม่ดี ซึ่งนั่นก็คือการเร่งซื้อสินทรัพย์ขนาดใหญ่มากเกินไป ยกตัวอย่างเช่น การเร่งซื้อรถ และการเร่งซื้อบ้าน ซึ่งมันไม่ได้ดูเลวร้ายอะไร เพราะใครๆ ก็ย่อมต้องอยากเดินทางสะดวกสบายด้วยรถยนต์ส่วนตัว ส่วนการมีบ้านเป็นของตัวเองก็เป็นหนึ่งในความฝันของหลายๆ คน

ผลจากการซื้อรถและบ้านเร็วเกินไป ทำให้เราต้องเสียเงินทุนที่มีอยู่กับตัวออกไปในรูปแบบของเงินดาวน์ ซึ่งก็เป็นเงินหลักแสนถึงหลายแสนบาท หลังจากนั้นยังต้องผ่อนชำระค่ารถอีกเดือนละหลักหมื่นถึงหลายหมื่นบาท แถมเป็นการผ่อนชำระเป็นระยะยาว (มาก) เพราะสำหรับรถแล้ว หลังจากเราซื้อรถคันแรก คงแทบไม่มีโอกาสที่จะกลับไปใช้รถสาธารณะอีก ดังนั้นเมื่อรถคันแรกเก่าลง ก็ต้องซื้อคันต่อไปตามมา ค่างวดรถก็จะดำรงอยู่ไปอีกแสนนาน สำหรับบ้านยิ่งแล้วใหญ่ เพราะก็



ต้องผ่อนกัน 20-30 ปี เรียกว่าเงินไหลออกจากกระเป๋ากันตลอดช่วงชีวิต ในวัยทำงานแบบที่ “เริ่มแล้วหยุดไม่ได้” เลยทีเดียว

พื้นฐานที่อ่อนแอเกิดตรงนี้ล่ะครับ อย่างแรกการสูญเสียเงินก้อนออกไปในรูปเงินดาวน์ทำให้คนจำนวนมากขาดแคลน “เงินสำรอง” ซึ่งควรมีไว้เป็นภูมิคุ้มกันอย่างน้อยๆ ก็ 3-6 เท่าของรายจ่ายต่อเดือน ส่วนค่างวดก็มักทำให้เราต้องก่อหนี้กันตั้งแต่วัยเริ่มต้นชีวิต เพราะช่วงเริ่มต้นทำงานรายได้ไม่สูงมาก การต้องผ่อนชำระค่างวดทั้งรถและบ้านซึ่งอาจตกเป็นเงินเดือนละร่วม 1-3 หมื่นบาท ก็มักทำให้ อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้สินต่อรายได้ หรือ Debt Service Ratio (DSR) พุ่งสูงขึ้นเกินกว่าระดับปลอดภัย ซึ่งไม่ควรเกิน 40% ของรายได้ต่อเดือน ถือเป็นภาระนำชีวิตไปอยู่ในจุดที่เสี่ยงต่อการ “หกล้มทางการเงิน” โดยแท้ ถ้าเปรียบเป็นการขับรถ ก็เหมือนเราขับรถโดยไม่คาดเข็มขัดนิรภัยนั่นเอง คือตอนที่ยังไม่มีปัญหาหมันก็ไม่เป็นอะไร แต่หากเกิดอุบัติเหตุขึ้นมา ก็อาจถึงตายได้

## ชะลอลงสักหน่อย... คืออีกทางเลือกที่น่าสนใจ

แน่นอนว่าในท้ายที่สุด ทุกๆ คนก็อยากมีรถ มีบ้านเป็นของตัวเอง ดังนั้น ได้ซื้อแน่ๆ ครับ แต่ลอง “ชะลอ” การซื้อออกไปสักหน่อยจะดีไหม และระหว่างที่ชะลอนั้น ก็นำเงินที่คิดว่าจะจ่ายออกไปซื้อบ้าน ซื้อรถ มาเก็บออมไว้ก่อน เงินจำนวนนั้นอาจใช้ “ตั้งฐาน” ชีวิตที่มั่นคงได้อย่างไม่น่าเชื่อ ผมขอยกตัวอย่างง่ายๆ ดังนี้ครับ

รถยนต์รุ่นเล็กๆ ทั่วไป ที่ First Jobber สามารถซื้อได้มักมีราคาไม่สูงนัก ซึ่งก็จะมีค่างวดรวมทั้งค่าใช้จ่ายประมาณเดือนละ 10,000 บาท ส่วนบ้านหรือคอนโดหลังเล็กๆ ที่ First Jobber สามารถซื้อได้ ก็มักมีราคาไม่สูงเช่นกัน ในที่นี้สมมติว่าซื้อหลังเล็กๆ หนึ่งหลัง มีค่างวดเฉลี่ยประมาณเดือนละ 10,000 บาท เท่ากับที่ใช้ผ่อนรถ

ซึ่งด้วยค่าใช้จ่ายรวมเดือนละ 20,000 บาท นี้ หากชะลอการซื้อออกไป แล้วนำเงินดังกล่าวมาเก็บออม

- ภายใน 1 ปี จะมีเงินเก็บ 240,000 บาท
- ภายใน 2 ปี จะมีเงินเก็บ 480,000 บาท
- ภายใน 3 ปี จะมีเงินเก็บ 720,000 บาท
- ภายใน 4 ปี จะมีเงินเก็บ 960,000 บาท
- ภายใน 5 ปี จะมีเงินเก็บ 1,200,000 บาท

ประเมินแบบหลวมๆ จะเห็นว่า การที่ First Jobber จะมีเงินเก็บสัก 1 ล้านบาทตอนอายุ 30 ปีก็มีความเป็นไปได้สูง และผมคิดว่าคนในวัยหนุ่มสาว ซึ่งยังเป็นวัยที่แข็งแรงมีพลังกำลังดี ควรใช้ประโยชน์จาก “ความลำบาก” ให้มากที่สุด ก่อนที่จะ “ติดสบาย” เพราะถ้าได้รับความสะดวกเหล่านี้เร็วเกินไป ก็จะสร้างข้ออ้างให้ไม่สามารถหวนกลับไปนั่งรถเมล์ ขึ้นรถไฟฟ้า หรือเช่าห้องพักเพื่อให้อยู่อาศัยได้อีก ทั้งๆ ที่ก่อนหน้านี้ช่วงที่เรี่ยไร ก็อยู่มาได้ตลอดแท้ๆ

## มีเงินก้อนเก็บไว้กับตัวมันดีอย่างไร

หาก First Jobber ตัดสินใจชะลอการก่อหนี้ใหญ่ออกไปก่อน เงินประมาณ 1 ล้านบาทที่เขาเก็บไว้ จะช่วย “สร้างโอกาส” ให้กับเขาได้อย่างมากมาย

- เบื้องต้นที่สุด เขาก็จะมีภูมิคุ้มกันทางการเงินที่ดี เพื่อรองรับกับความไม่แน่นอนต่างๆ
- หากเขามีจิตวิญญาณของผู้ประกอบการ เงินทุนดังกล่าวนี้ก็สามารถใช้เป็นจุดเริ่มต้นในการทำธุรกิจต่างๆ หรือทำตามความฝันได้อย่างไม่ต้องรอนานนัก
- หากเขาอยากลงทุนเงินนี้ไว้เพื่อเตรียมเกษียณอายุ ด้วยระยะเวลาลงทุนประมาณ 30 ปี (จากอายุ 30 ถึง 60) เงิน 1 ล้านบาทสามารถทวีค่าเป็น 5, 10 หรือ 17 ล้านบาทได้ หากลงทุนได้ผลตอบแทนเฉลี่ย 6%, 8% หรือ 10% ต่อปีตามลำดับ โดยไม่ต้องลงทุนเงินเพิ่มเลย

เหนือสิ่งอื่นใด ผมเชื่อว่าเขาจะมี “ความภาคภูมิใจ” ในตัวเอง ซึ่งเป็นผลลัพธ์จากที่สามารถ “อดเปรี้ยวไว้กินหวาน” ได้ในช่วงต้นของชีวิต ถือเป็นภาระติดกระดุมเม็ดแรกที่จะช่วยรับมือกับความเปลี่ยนแปลงต่างๆ ในอนาคตข้างหน้าได้อย่างคนที่มี “ภูมิคุ้มกัน” ส่วนเรื่องรถและบ้านนั้น หลังจากนั้นค่อยซื้อก็ยังได้ ดีไม่ดีกว่ามาตัดสินใจซื้อตอนที่เป็นผู้ใหญ่ขึ้นนี้ เราจะเลือกสิ่งต่างๆ ได้อย่างมีเหตุผลกว่าเดิมอีกด้วย 🏠

# 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>				