



# Bulletin

วารสารสมาคมนักวางแผนการเงินไทย ฉบับที่ 3 ปี 2559

- การวางแผนการเงินจากมุมมองสถาบันการศึกษา  
ผศ.ดร. ฌดา จันทร์สม และ ดร. ศันสนีย์ เทพปัญญา
- Credit Scoring เครื่องมือเช็คความน่าเชื่อถือในการชำระหนี้
- 5 คำถามยอดฮิต เมื่อสมัคร Prompt Pay



ไขรหัส...กองทุนรวม



สวัสดิ์ศรีศรี กลับมาพบกันอีกครั้งกับวารสาร  
TFPA Bulletin

ไตรมาส 3 กำลังจะผ่านไป ไม่ทราบว่าเป็นเป้าหมายทางการเงินที่ท่านได้ตั้งไว้ สามารถบรรลุผลสำเร็จได้มากน้อยเพียงไรแล้วครับ สำหรับท่านที่ยังไม่ได้เริ่มต้นกำหนดเป้าหมาย ก็ยังไม่สายที่จะเริ่ม ณ ตอนนี้อย่างไร เพื่อสุขภาพการเงินที่ดีของท่านในอนาคต

TFPA Bulletin ฉบับนี้รวบรวมเนื้อหาสาระที่น่าสนใจรอบด้านมานำเสนออย่างเช่นเคย คอลัมน์ The Interview ชวนท่านมาฟังทัศนะและมุมมองต่อการให้ความสำคัญกับการนำวิชาการวางแผนการเงินส่วนบุคคลมาไว้ในหลักสูตรในระดับอุดมศึกษา จาก ผศ. ดร. ธาดา จันทร์สม คณบดีคณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบันพัฒนาบริหารศาสตร์ และ ดร. ศันสนีย์ เทพปัญญา คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา อุตสาหกรรมกองทุนรวมมีการเติบโตอย่างรวดเร็วพร้อมกับมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งในมิติของรูปแบบที่หลากหลายและความซับซ้อนเพิ่มมากขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการและระดับความเสี่ยงที่สามารถรับได้ของผู้ลงทุนแต่ละราย พบกับกองทุนรวมแบบพลัส กองทุน Income Fund และกองทุนที่มีลักษณะการลงทุนคล้ายกับ Hedge Fund ได้ในคอลัมน์ Cover Story

หากท่านเป็นผู้หนึ่งที่เคยหรือกำลังจะขอสินเชื่อ คงมีกังวลว่าจะได้รับอนุมัติสินเชื่อหรือไม่ ซึ่งปัจจัยสำคัญในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อคือ “ความน่าเชื่อถือในการชำระหนี้” มาดูกันว่า “Credit Scoring” จะมีประโยชน์อย่างไรต่อสถาบันการเงินและตัวท่านเองกับเรื่องการขอสินเชื่อ

ปิดท้ายฉบับนี้ด้วย “พร้อมเพย์” ที่ช่วงนี้ท่านคงจะคุ้นหูคุ้นตากับสื่อประชาสัมพันธ์บริการดังกล่าวของธนาคารพาณิชย์ต่างๆ มาทำความเข้าใจกับทางเลือกใหม่ของการบริการโอนเงินและรับเงินโอนแบบใหม่นี้ในหน้า 14

และเช่นเคย หากท่านมีความเห็น ข้อเสนอแนะและคำติชม กรุณาส่งมาที่ info@tfpa.or.th เรายินดีน้อมรับด้วยความขอบคุณครับ

สาระ ลำซ่า  
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 ลำซ่า

นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย  
**เรืองวิทย์ นันทากิวัฒน์ CFP®**  
อุปนายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย  
**วิวรรธน์ อาราทิรัฐชาติ CFP®**  
กรรมการและที่ปรึกษาสมาคมนักวางแผนการเงินไทย  
**จิราพร คุณสุวรรณ CFP®**  
ที่ปรึกษา บริษัท ยูโรครีเอชั่น จำกัด

## กองบรรณาธิการ

**เสกสรร ไตวิวัฒน์ CFP®**  
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ  
บลจ. บัวหลวง  
**ณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP®**  
นักวางแผนการเงินอิสระ  
**พิชญา ชื่นทรัพย์ CFP®**  
นักวางแผนการเงินอิสระ  
**งามจิตร สิงหนุต CFP®**  
ผู้อำนวยการ Product and Communication CIO Office  
บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์  
**นโรดม วาณิชฤดี CFP®**  
นักวางแผนการเงินอิสระ  
**ฉัตรพงศ์ วัฒนจิรัฐภูมิ AFPT™**  
รองผู้อำนวยการ ฝ่ายวางแผน  
และให้คำปรึกษาทางการเงินส่วนบุคคล  
บมจ.ธนาคารกสิกรไทย  
**ศึกษา รัตมีประภา CFP®**  
Private Banking บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์  
**ศักดิ์ สรรพปัญญาวงศ์ CFP®**  
ผู้ก่อตั้งและวิทยากรประจำเว็บไซต์  
A-Academy.Net  
**ราชนันย์ ตันติจินดา CFP®**  
ผู้เชี่ยวชาญงานพัฒนาการให้คำปรึกษา  
ลูกค้าบุคคลอาวุโส บมจ. ธนาคารกสิกรไทย  
**ชาติชาย มีสุขโข CFP®**  
กรรมการผู้จัดการ บจ. ซีเอ็มเอสเค  
**อรรถพร พรหมแก้วงาม CFP®**  
VP Relationship Manager บมจ. ธนาคารกรุงเทพ

สมาชิก / ประธานงานสื่อโฆษณา  
0 2009 9393



Thai Financial Planners Association  
สมาคมนักวางแผนการเงินไทย


ชั้น 6 อาคารตลาดหลักทรัพย์  
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง  
เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400  
โทรศัพท์ 0 2009 9393 โทรสาร 0 2247 7479  
[www.tfpa.or.th](http://www.tfpa.or.th)  
[www.facebook.com/ThaiFinancialPlanners](https://www.facebook.com/ThaiFinancialPlanners)

## สมาชิกสมาคม






## แจ้งย้ายสถานที่ตั้ง สำนักงานสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

สมาคมนักวางแผนการเงินไทยได้ย้ายสำนักงานมาอยู่ที่ชั้น 6 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 ตั้งแต่วันที่ 8 สิงหาคม 2559 สามารถติดต่อสมาคมฯ ผ่านทางช่องทางต่างๆ ดังนี้ โทรศัพท์ 0 2009 9393 โทรสาร 0 2247 7479 email: info@tfpa.or.th, www.tfpa.or.th, www.facebook.com/ThaiFinancialPlanners, LINE ID: tfpa-cfp การเดินทาง : ระบบขนส่งมวลชนรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT ลงสถานีศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย ประตูทางออกที่ 3 




## เสวนา CFP® Professional Forum “รู้จัก Credit Scoring โอกาสและอุปสรรค ในการเข้าถึงสินเชื่อบุคคล”

สมาคมฯ ได้จัดการเสวนาหัวข้อ “รู้จัก Credit Scoring โอกาสและอุปสรรคในการเข้าถึงสินเชื่อบุคคล” ภายใต้กิจกรรม CFP® Professional Forum ซึ่งจัดขึ้นเป็นครั้งที่ 10 เมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2559 ณ Access Place ชั้น 1 บลจ. กรุงศรี อาคารเพลินจิต ทาวเวอร์ โดยได้รับเกียรติจาก คุณสุรพล โภภาสเสถียร ผู้จัดการใหญ่ บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และ Mr. Brendan le Grange, Head of Solution Consulting in APAC บริษัท Trans Union's โดยมีนักวางแผนการเงิน CFP ที่ปรึกษาการเงิน AFPT และผู้สนใจเข้าร่วมกิจกรรมจำนวน 80 คน 



## การอบรม “จรรยาบรรณ และความรับผิดชอบในฐานะ ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงิน”

สมาคมนักวางแผนการเงินไทยได้จัดอบรม “จรรยาบรรณและความรับผิดชอบในฐานะผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงิน” รอบที่ 1 เมื่อวันที่เสาร์ที่ 23 กรกฎาคม 2559 และรอบที่ 2 เมื่อวันที่อาทิตย์ที่ 21 สิงหาคม 2559 ณ โรงแรมแกรนด์ สุโขมวิท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจต่อมาตรฐานจรรยาบรรณและความรับผิดชอบที่ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินพึงปฏิบัติ และเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่และการดำเนินกิจกรรมร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอย่างเหมาะสม ทั้งนี้ การอบรมดังกล่าวเป็นการอบรมบังคับสำหรับนักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT เพื่อใช้นับเป็นชั่วโมงการพัฒนาคุณวุฒิวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง (CPD) บรรยายโดย ผศ.ดร. ธนาวัฒน์ สิริวัฒนธนกุล นักวางแผนการเงิน CFP รองหัวหน้าภาควิชาการเงิน คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ มีนักวางแผนการเงิน CFP ที่ปรึกษาการเงิน AFPT และบุคคลทั่วไปเข้าร่วมอบรมรอบที่ 1 จำนวน 75 คน และรอบที่ 2 จำนวน 85 คน 



## THE INTERVIEW

โดย...นโรดม วาณิชชุตี CFP®  
ราชันย์ ตันติจินดา CFP®

# การวางแผนการเงิน จากมุมมองสถาบันการศึกษา

สำหรับ The Interview ในฉบับนี้ เราจะพาไปพูดคุยกับบุคคล 2 ท่านที่มีบทบาทในการนำเนื้อหาการอบรมหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP ไปพัฒนาเป็นสาขาวิชาหนึ่งในระดับอุดมศึกษากันนะคะ โดยท่านแรกที่ทางทีมบรรณาธิการได้รับเกียรติเข้าไปสัมภาษณ์คือ ผศ.ดร. ณา จันท์สม ปัจจุบันดำรงตำแหน่งคณบดีคณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ ส่วนอีกท่านคือ ดร. ศันสนีย์ เทพปัญญา คณบดีบัณฑิตวิทยาลัยของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ ซึ่งทั้งสองสถาบันนี้ได้มีการเปิดสาขาวิชาที่เน้นสอนเรื่องการวางแผนการเงินส่วนบุคคล โดยใช้องค์ความรู้จากหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP เป็นแกนในการพัฒนาหลักสูตรเพื่อสร้างการอบรมบุคลากรที่สามารถทำงานเป็นนักวางแผนการเงินส่วนบุคคลได้ทันที

### ทำไมคณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ จึงได้จัดให้มีวิชาการวางแผนการเงิน ส่วนบุคคลอยู่ในหลักสูตรของคณะฯ

ผศ.ดร. ณา: เดิมทีนั้นคณะฯ มีหลักสูตร Master of Financial Economics เพื่อผลิตบุคลากรเข้าทำงานในสายการเงิน โดยเฉพาะในฝั่งตลาดทุน โดยเน้นในวิชาซีพีพีพีวิเคราะห์การลงทุนและผู้จัดการกองทุน ซึ่งเป็นวิชาชีพที่เป็นที่ต้องการสูงในอุตสาหกรรม และการที่คณะฯ จัดให้มีวิชาการวางแผนการเงินส่วนบุคคลก็เพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของอุตสาหกรรมด้าน Wealth Management ให้มากยิ่งขึ้น

สำหรับวิชาการวางแผนการเงินส่วนบุคคล คณะฯ ได้เริ่มต้นจากจัดให้เป็น 1 ในวิชาเลือก ซึ่งที่ผ่านมาก็ได้รับความสนใจจากนักศึกษาเป็นอย่างดี โดยคณะฯ มีแผนที่จะเปิดเป็นสาขาวิชาหนึ่งของคณะฯ ในภาคต้นปีการศึกษา 2560 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตบุคลากรเข้าทำงานในวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการเงินส่วนบุคคล ซึ่งปัจจุบันวิชาชีพและอุตสาหกรรมนี้ เริ่มเป็นที่รู้จักกันมากขึ้นในสังคม อีกทั้งเนื้อหาหลักสูตรยังสอดคล้องกับเนื้อหาการอบรมหลักสูตรการอบรมการวางแผนการเงินของ





สมาคมนักวางแผนการเงินไทย ซึ่งจะอำนวยความสะดวกให้นักศึกษาที่จบหลักสูตรในการก้าวเข้าสู่วิชาชีพนักวางแผนการเงินได้ง่ายยิ่งขึ้น โดยการจัดการเรียนรู้ออกแบบนั้นแบ่งองค์ประกอบได้เป็น 3 ส่วนหลัก ได้แก่ (1) เศรษฐศาสตร์ ทั้งระดับจุลภาคและมหภาค เพื่อให้นักศึกษาได้เห็นภาพรวมของระบบเศรษฐกิจ ซึ่งถือเป็นพื้นฐานสำคัญ (2) กระบวนการและเครื่องมือที่สามารถนำไปใช้ในวิชาชีพได้ เช่น หลักสถิติ เศรษฐมิติ ฯลฯ (3) ความรู้เฉพาะที่แยกตามวิชาชีพต่างๆ เช่น การวิเคราะห์การลงทุน การจัดการการลงทุน การวางแผนการเงินส่วนบุคคล ฯลฯ เพื่อให้ นักศึกษาของคณะฯ มีความพร้อมก้าวสู่การทำงานอย่างแท้จริง

### มีมุมมองเกี่ยวกับความรู้ด้านการเงินส่วนบุคคลของประชากรในประเทศอย่างไร

ผศ.ดร. ฝนดา: ปัจจุบันประชากรส่วนหนึ่งของประเทศกำลังประสบปัญหาการจัดการหนี้สินส่วนบุคคล ซึ่งสาเหตุหนึ่งมาจากการที่คนเหล่านั้นมีความต้องการการยอมรับจากสังคม โดยยังขาดความรู้ความเข้าใจด้านการเงินส่วนบุคคลที่ดีพอ

ความรู้ด้านการจัดการและวางแผนการเงินส่วนบุคคลนั้น ถือเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินชีวิตประจำวัน ซึ่งหากหน่วยงานการศึกษาจะจัดเรื่องนี้ให้เป็นส่วนหนึ่งของการเรียนการสอน อย่างน้อยควรบรรจุอยู่ในหลักสูตรระดับมัธยมปลาย ซึ่งนักเรียนในระดับนี้จะเป็นช่วงวัยที่เริ่มมีการจัดการการเงินของตนเอง และเป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญที่จะปลูกฝังความรู้ด้านการเงินที่ถูกต้องแก่คนกลุ่มนี้ที่จะมีบทบาทในการผลักดันเศรษฐกิจของประเทศในอนาคต

### มีความเห็นเกี่ยวกับบทบาทในปัจจุบันขององค์กรต่างๆ ที่ให้ความรู้ด้านการเงินแก่ประชาชนทั่วไปอย่างไร

ผศ.ดร. ฝนดา: 1) สถาบันระดับอุดมศึกษา ยังจำกัดการให้ความรู้ด้านการเงินเฉพาะกับนักศึกษาในสาขาวิชาที่เกี่ยวข้องเท่านั้น โดยยังมีนักศึกษาส่วนใหญ่ที่จะขาดโอกาสในการเข้าถึงความรู้ ซึ่ง เป็นสิ่งที่อาจต้องกลับมาทบทวนกันว่าควรเปิดโอกาสการเข้าถึงความรู้ด้านนี้มากขึ้น

2) องค์กรเอกชนส่วนใหญ่ มักให้ความรู้แค่บางส่วน โดยให้ความรู้เฉพาะภายใต้บทบาทหน้าที่ของ

ตนเองเท่านั้น เช่น สถาบันการเงินหลายแห่งที่ปัจจุบันออกมาส่งเสริมการให้ความรู้แก่ประชาชน แต่ก็มักให้ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ตนเองเท่านั้น เช่น บริษัทหลักทรัพย์ (บล.) มักให้ความรู้การลงทุนในหุ้นสามัญและตราสารอนุพันธ์ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน (บลจ.) มักให้ความรู้การลงทุนในกองทุนรวม ธนาคารพาณิชย์มักให้ความรู้เกี่ยวกับกองทุนรวม ประกันชีวิต และสินเชื่อเท่านั้น ยังไม่มีองค์กรเอกชนใดที่มีการให้ความรู้การเงินที่ครอบคลุมทุกด้านอย่างชัดเจน

3) องค์กรไม่แสวงหากำไรยังมีข้อจำกัดในด้านกำลังคน การสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมาย แต่หากองค์กรประเภทนี้มีเครือข่ายที่เข้มแข็ง ก็จะสามารถให้ความรู้ด้านการเงินแก่กลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ตาม หน่วยงานการศึกษาควรมีบทบาทสำคัญในการให้ความรู้การเงินที่ถูกต้องและครอบคลุมทุกด้านหรือเป็นผู้ให้ความรู้ที่กระจัดกระจายจากองค์กรต่างๆ เข้าไว้ด้วยกัน โดยควรได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานและผู้ที่เกี่ยวข้องต่างๆ และที่สำคัญควรให้ความรู้ด้านการเงินแก่ประชาชนตั้งแต่อายุน้อย เช่น ตั้งแต่ระดับประถมศึกษาไปจนถึงเข้าสู่การทำงาน โดยเลือกความรู้ระดับต่างๆ ให้เหมาะกับแต่ละช่วงวัย

สำหรับท่านที่สองที่ทีมบรรณาธิการได้พูดคุยด้วยคือ ดร. ศันสนีย์ เทพปัญญา คณบดีบัณฑิตวิทยาลัยของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ ซึ่งท่านเป็นกรรมการพัฒนาหลักสูตรสาขาวิชาการวางแผนการเงินและการลงทุนของคณะบริหารธุรกิจ ซึ่งได้เปิดสอนในระดับปริญญาตรีในปีนี้เป็นปีแรก

### ทางคณะบริหารธุรกิจมีแนวคิดหรือวัตถุประสงค์อย่างไรจึงจัดให้มีสาขาวิชาการวางแผนการเงินและการลงทุนขึ้นมา

ดร. ศันสนีย์: จริงๆ แล้วภาควิชาการเงินคณะบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยกรุงเทพของเราได้เปิดการเรียนการสอนวิชาการบริหารการเงินส่วนบุคคลมาเป็นเวลา 10 กว่าปีแล้ว ในลักษณะของวิชาเลือกเสรีให้กับนักศึกษาในคณะ และนักศึกษาต่างคณะได้เลือกเรียนกัน แต่ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เราได้ยินเรื่องของวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลมากขึ้น รวมถึงการที่สังคมให้ความสำคัญกับเรื่องการเงินและการลงทุนมากกว่าในอดีต เนื่องจากภาวะอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ คนจึงต้องหาทางเลือกในการลงทุนนอกเหนือจากการฝากธนาคาร และอีกเหตุผลที่สำคัญคือ ประเทศไทยได้เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ หรือ Aging Society แล้ว นั่นคือ ถ้าคนทั่วไปไม่สามารถวางแผนการออมเงินหรือลงทุนให้ตนเองมีเงินใช้ได้อย่างเพียงพอ ก็จะก่อให้เกิดปัญหาในอนาคตกับตนเองและคนรอบข้าง ทางคณะฯ จึงเล็งเห็นว่าทักษะในเรื่องการวางแผนทางการเงินและการลงทุนนั้นมีความสำคัญ รวมถึงข้อมูลที่ได้รับทราบจากทางผู้บริหารสถาบันการเงินต่างๆ ก็สรุปได้ว่า

วิชาชีพที่ปรึกษาการเงินกำลังเป็นที่ขาดแคลนและทางสถาบันการเงิน  
อยากจะได้นักศึกษาที่จบออกไปทำงานในส่วนนี้ ซึ่งทั้งหมดก็เป็น  
วัตถุประสงค์เบื้องต้นที่ทำให้ทางคณะฯ ตัดสินใจเปิดภาควิชาขึ้น

### เนื้อหาวิชาที่จะมีการเปิดสอนในหลักสูตรนี้มีอะไรบ้าง และมีรูปแบบการเรียนการสอนเป็นอย่างไรบ้าง

ดร. ศันสนีย์: หลักสูตรที่เปิดสอนจะเป็นหลักสูตร 2 ภาษา โดย  
นักศึกษาจะได้เรียนวิชาเอกตอนชั้นปีที่ 3 ดังนั้น ในชั้นปีที่ 1 และชั้นปี  
ที่ 2 ก็จะเรียนวิชาแกนทางด้านการบริหารธุรกิจ และวิชาศึกษาทั่วไป  
พอเริ่มชั้นปีที่ 3 ก็จะสอนเนื้อหาวิชาต่างๆ อิงตามหลักสูตรการ  
วางแผนการเงิน CFP ทั้ง 6 ชุดวิชา และเพิ่มเติมวิชาที่เกี่ยวข้องกับ  
การพัฒนา Soft Skills เช่น ทักษะการนำเสนอ ทักษะในการตั้งคำถาม



จิตวิทยาลูกค้า เทคนิคการตลาด การเจรจาต่อรอง และการทำงานเป็น  
ทีมเข้าไปเพื่อให้นักศึกษาที่จบจากที่นี่มีทักษะตามที่ภาคธุรกิจต้องการ  
นอกจากนั้น เราจะจัดให้มีการเรียนแบบสหกิจศึกษา หมายความว่า  
ในเทอมสุดท้าย นักศึกษาจะต้องฝึกงานกับสถานประกอบการทั้งหมด  
เพื่อให้นักศึกษาได้รับประสบการณ์ในการทำงาน และทำให้สถาน  
ประกอบการเองก็มั่นใจในคุณภาพของนักศึกษา ซึ่งถ้าหากทาง  
สถานประกอบการพึงพอใจก็สามารถรับนักศึกษาเข้าทำงานต่อได้เลย

### แล้วทางภาควิชาฯ ตั้งเป้าหมายไว้ อย่างไรบ้างกับนักศึกษาที่จะเรียนจบจาก หลักสูตรนี้ในอนาคต

ดร. ศันสนีย์: เรามุ่งหวังที่จะผลิตนักศึกษาของเรา  
ให้เป็นนักวางแผนการเงิน และสามารถสอบผ่าน  
คุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ได้หรือ  
อย่างน้อย นักศึกษาได้มีโอกาสได้ลองทดสอบตนเอง  
ในสนามสอบดังกล่าว แต่ก็คงให้อิสระกับนักศึกษา  
ในการตัดสินใจเลือกลักษณะงานที่ตนเองชอบหรือ  
ถนัด อย่างไรก็ตาม นักศึกษากลุ่มนี้ก็จะมีความรู้  
พื้นฐานในเรื่องการบริหารการเงินส่วนบุคคลที่จะ  
สามารถนำไปใช้ในการดำเนินชีวิตได้อย่างมั่นคง

### กำหนดเป้าหมายจำนวนนักศึกษา ที่จะเลือกเรียนภาควิชาการวางแผน การเงินและการลงทุนกี่คน แล้วมีวิธี ในการชักชวนน้องๆ นักศึกษาอย่างไร

ดร. ศันสนีย์: ตอนนี้เราตั้งเป้าในปีแรกประมาณ  
40-80 คน เนื่องจากเรื่องของการเรียนทักษะด้าน  
Soft Skills จะต้องใช้อาจารย์มาดูแลนักศึกษาอย่าง  
ใกล้ชิด จำนวนประมาณนี้น่าจะกำลังดี ส่วนเรื่อง  
การเชิญชวน ก็มีน้องๆ นักศึกษาที่สนใจเรียนเรื่อง  
การเงินมาถามว่ามีความแตกต่างกันอย่างไรระหว่าง  
หลักสูตรการเงินกับหลักสูตรการวางแผนการเงิน  
และการลงทุน ซึ่งก็จะเป็นประเด็นที่นักศึกษาสืบสน  
กัน เนื่องจากนักศึกษาที่เข้ามาส่วนใหญ่ในยุคนี้ ต้อง  
ยอมรับว่า พอพูดถึงเรื่องวิชาการเงิน ก็จะนึกถึงเรื่อง  
ของการลงทุน การเล่นหุ้นเป็นหลัก แต่การวางแผน  
การเงินจะมีมิติอื่นที่นอกเหนือจากนั้นด้วย ดังนั้น  
วิชาต่างๆ ที่เรียนก็จะมีแตกต่างกันในหลายๆ ส่วน  
ตัวอย่างเช่น การวางแผนการประกันภัย การวางแผน  
การเกษียณอายุ ส่วนภาควิชาการเงินจะไม่ได้เรียน  
เรื่องพวกนี้ แต่จะหนักไปทางด้านการวิเคราะห์ พอ  
เรียนจบ อาจไปเป็นนักวิเคราะห์ หรือวาณิชธนกิจ ใน  
บริษัทหลักทรัพย์ หรือไปทำงานตามภาคส่วนต่างๆ  
ของธนาคาร เช่น ด้านสินเชื่อ ด้านตลาดต่างประเทศ  
ดูเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ แต่ถ้า  
เป็นหลักสูตรการวางแผนการเงินและการลงทุนก็จะ  
เน้นงานเฉพาะทางที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการเงิน  
และการลงทุนให้แก่ลูกค้าแบบองค์รวม ซึ่งงานด้านนี้  
กำลังเป็นที่ต้องการของสถาบันการเงินเป็นอย่างมาก  
มีนักศึกษาส่วนหนึ่งที่สนใจจะเลือกและตั้งใจจะเรียน  
หลักสูตรนี้จริงๆ เราก็ถามว่าทำไมถึงสนใจ ส่วนใหญ่

นักศึกษากลุ่มนี้จะมีความรู้สึกว่า เขาอยากไปทำ เป็นวิชาชีพเลย เช่น เปิดบริษัทที่ให้คำปรึกษาและ วางแผนทางการเงินให้กับลูกค้า

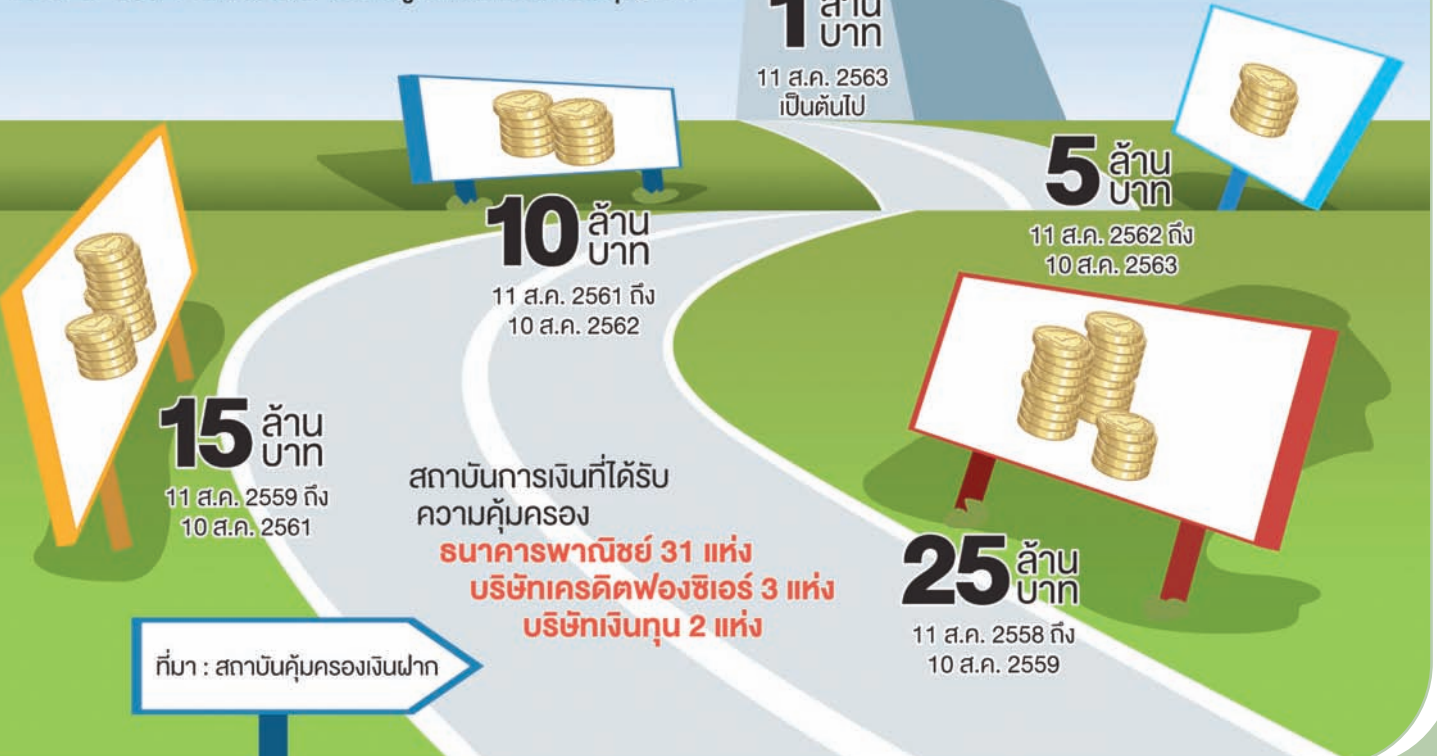
### ในมุมมองของอาจารย์ ความรู้ ด้านการเงินส่วนบุคคลของคนไทย เป็นอย่างไร ระดับไหนควรส่งเสริม อย่างไรบ้าง

ดร. ศันสนีย์: ถ้าตามที่ทางธนาคารแห่งประเทศไทย ได้ทำการสำรวจ พบว่าทักษะทางการเงินหรือ Financial Literacy ของคนไทยยังอยู่ในระดับต่ำกว่า ค่าเฉลี่ย ซึ่งอันนี้เป็นผลการสำรวจจาก 14 ประเทศ ใน OECD และมันสะท้อนถึงปัญหาที่มีในปัจจุบัน เช่น เรื่องการใช้บัตรเครดิต การใช้เงินเกินตัว ซึ่งมีให้เห็นกันอยู่ทั่วไป คนสามารถทำบัตรเครดิตได้ง่าย เป็นปัญหาเบื้องต้นที่ใกล้ตัว ดังนั้น ต้องรีบให้ความรู้ แก่ประชาชนว่าจะบริหารการเงินอย่างไรให้เพียงพอ รู้จักการสร้างสมดุลและความเหมาะสมในการใช้เงิน การบริโภคสินค้า การกอบหนี้ต่างๆ ซึ่งทางคณะบริหาร ธุรกิจ ก็จะมีรายวิชาการเงินส่วนบุคคลเป็นวิชา

เลือกเสรีเพื่อเสริมความรู้ให้กับนักศึกษาในมหาวิทยาลัยในเรื่องการ วางแผนการเงิน เรามีตัวอย่างของนักศึกษาคณะนิเทศศาสตร์คนหนึ่ง ที่ลงเรียนวิชานี้และมีความประทับใจและเห็นถึงความสำคัญของการ วางแผนทางการเงิน จึงได้นำความรู้ที่ได้ไปจัดเป็นกิจกรรมในกลุ่ม เครือข่ายเยาวชนจังหวัดนนทบุรี เพื่อให้ความรู้ทางการเงินกับเด็กใน โรงเรียนหรือในชุมชนต่างๆ ในจังหวัดนนทบุรี ซึ่งเป็นโครงการที่น้อง นักศึกษาท่านนี้ได้คิดต่อยอดขึ้นมาจากกิจกรรมในรายวิชา ซึ่งทางเรา ก็อยากจะทำคนกลุ่มนี้ให้มากขึ้น เพื่อไปกระจายความรู้ต่อไปใน สังคม และนี่เป็นเพียงตัวอย่างเล็กๆ น้อยๆ ที่เราได้เห็นผลจากการเรียน เรื่องของการวางแผนการเงิน

จากมุมมองของสถาบันการศึกษาข้างต้น ถือได้ว่าเป็นสัญญาณ สำคัญของการส่งเสริมองค์ความรู้ด้านการเงินส่วนบุคคลในสถาบัน การศึกษา โดยเฉพาะการตัดสินใจเปิดสาขาวิชาด้านวางแผนการเงิน แยกออกมาโดยเฉพาะ เป็นการแสดงถึงความความตั้งใจของสถาบัน การศึกษาที่จะผลิตบุคลากรเพื่อให้พร้อมในอุตสาหกรรมด้านการ วางแผนการเงิน ซึ่งไม่ใช่แต่เพียงตอบสนองต่อความต้องการของ อุตสาหกรรมเท่านั้น แต่ยังเป็นส่วนหนึ่งที่จะพัฒนาความรู้ความเข้าใจ การบริหารการเงินส่วนบุคคลของประชาชนทั่วไป ซึ่งจะเป็นรากฐาน สำคัญในการพัฒนาประเทศอย่างยั่งยืน

## วงเงินการคุ้มครองเงินฝาก และระยะเวลาที่สถาบันการเงินถูกเพิกถอนใบอนุญาต





# ไชรห้ส...กองทุนรวม

มูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุนรวมในรอบ 10 ปีที่ผ่านมาเติบโตจาก 1.22 ล้านล้านบาทในปี 2549 มาเป็น 4.06 ล้านล้านบาทในปี 2558 หรือคิดเป็นการเติบโตร้อยละ 12.8 ต่อปี ในขณะที่จำนวนบัญชีผู้ถือหน่วยลงทุนเพิ่มขึ้นจาก 1.08 ล้านบัญชี มาเป็น 4.83 ล้านบัญชี คิดเป็นการเติบโตร้อยละ 16.2 ต่อปี (ข้อมูลจากสมาคมบริษัทจัดการลงทุน [www.aimc.or.th](http://www.aimc.or.th)) เมื่อเปรียบเทียบกับจีดีพีของไทยที่เติบโตจาก 7.85 ล้านล้านบาท มาเป็น 13.5 ล้านล้านบาทหรือคิดเป็นการเติบโตร้อยละ 5.6 ต่อปีในช่วงเวลาเดียวกัน แสดงถึงความสนใจของนักลงทุนต่อการลงทุนผ่านกองทุนรวมที่ส่งผลให้อุตสาหกรรมกองทุนรวมมีการเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา

เพื่อรองรับกับความสนใจของนักลงทุนที่เพิ่มมากขึ้น บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน (บลจ.) ต่างๆ ได้เพิ่มและพัฒนาผลิตภัณฑ์การลงทุนในหลากหลายรูปแบบให้ตรงกับความต้องการของนักลงทุนยิ่งขึ้น จากเดิมที่มีเพียงการลงทุนในสินทรัพย์หลัก เช่น หุ้น ตราสารหนี้ ตราสารตลาดเงิน สินค้าโภคภัณฑ์ อสังหาริมทรัพย์ รวมไปถึงการลงทุนในกองทุนรวมเพื่อสิทธิประโยชน์ทางภาษี เช่น กองทุนรวมหุ้นระยะยาว (LTF) และกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ (RMF) **ว่าในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ที่น่าเสนออาจมีรายละเอียดที่กว้างมากกว่าเดิม หรือลึกมากกว่าเดิม** เช่น การลงทุนในต่างประเทศที่มีเรื่องความผันผวนของค่าเงินเข้ามาเกี่ยวข้อง การลงทุนในตราสารอนุพันธ์ ความซับซ้อนที่เกิดขึ้นมิได้เกิดขึ้นเฉพาะแต่กองทุนที่มีความเสี่ยงสูงเท่านั้น กองทุนความเสี่ยงต่ำก็มีความซับซ้อนเพิ่มขึ้นเช่นกัน

## กองทุนรวมตลาดเงิน มีพลัส (Plus) กองทุนรวมตราสารหนี้ ก็มี Plus เช่นกัน

ความนิยมของกองทุนรวมตลาดเงิน (หลายกองทุนมีค่าลงทำยว่าเดลี - daily) เกิดขึ้นเมื่อหลายปีก่อนในช่วงที่ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารเริ่มลดลงมาอยู่ในระดับต่ำ ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยของตัวเงินคลัง (ตราสารหนี้ภาครัฐที่อายุน้อยกว่า 1 ปี) ไม่ได้ปรับตัวลดลงมากนัก เนื่องจากในช่วงเวลานั้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายยังทรงตัว ประกอบกับตลาดตราสารหนี้ภาคเอกชนยังมีขนาดใหญ่ไม่ใหญ่มาก กองทุนรวมตลาดเงินส่วนใหญ่จึงเน้นลงทุนตัวเงินคลังเนื่องจากมีความปลอดภัย มีสภาพคล่องสูงและให้ผลตอบแทนในระดับที่น่าพอใจ มีบางช่วงเวลาเมื่อหลายปีก่อนที่กองทุนรวม

ตลาดเงินให้ผลตอบแทนสูงถึงเกือบร้อยละ 4 ต่อปี ส่งผลให้ผู้ฝากเงินจำนวนมากเปลี่ยนจากการฝากเงินกับธนาคารมาลงทุนในกองทุนรวมตลาดเงินแทน อย่างไรก็ตาม หลังวิกฤตการเงินในปี 2551 ธนาคารกลางทั่วโลกปรับลดอัตราดอกเบี้ยให้ลดต่ำลง และดำเนิน





มาตรการผ่อนคลายนโยบายการเงิน (QE) เพื่อลดอัตราดอกเบี้ยทั้งระยะสั้นและระยะยาวให้ต่ำลง เป็นความพยายามที่จะสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ผลตอบแทนของกองทุนรวมตลาดเงินจึงปรับตัวลดลงมาอยู่ในช่วงร้อยละ 0.7-1.5 ต่อปีในปัจจุบัน ส่งผลให้ผู้จัดการกองทุนต้องแสวงหาผลตอบแทนที่สูงขึ้นเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของนักลงทุน **ตราสารหนี้ภาคเอกชน และตราสารหนี้ที่จดทะเบียนในต่างประเทศ** จึงเป็นตัวเลือกในการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนเพิ่มสูงขึ้น บลจ. เกือบทุกแห่งได้เสนอขายกองทุนรวมตลาดเงิน และกองทุนตราสารหนี้ ที่มีสัดส่วนการลงทุนในตราสารหนี้ภาคเอกชน รวมไปถึงตราสารหนี้ที่จดทะเบียนในต่างประเทศ หลายกองทุนได้ใส่คำว่า Plus ต่อท้ายกองทุนรวมตลาดเงินหรือกองทุนตราสารหนี้ที่มีอยู่เดิมเพื่อแสดงถึงนโยบายการลงทุนที่แตกต่างกัน

## เกณฑ์ผู้ลงทุนรายใหญ่ กับ High Yield Bond

การลงทุนในตราสารหนี้ภาคเอกชน แบ่งออกเป็น 2 ระดับคือ

1. **ตราสารหนี้ที่มีอันดับความน่าเชื่อถือในระดับลงทุนได้ (investment grade)** โดยตราสารเหล่านี้ จะต้องได้รับการจัดอันดับด้วยความน่าเชื่อถือสูงกว่า BBB-

2. **ไฮยีลด์บอนด์ (High Yield Bond)** แปรตามตัวได้ว่าตราสารหนี้ที่ให้ผลตอบแทนสูงซึ่งได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือต่ำกว่าระดับลงทุนได้ (non-investment grade) มีอีกชื่อหนึ่งว่า Junk bond หรือตราสารหนี้ที่ไม่ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ (unrated bond) ก็จัดว่าเป็น High yield bond เช่นกัน

ดังนั้น สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) จึงออกเกณฑ์ให้การเสนอขายตราสารหนี้ที่ไม่ได้จัดอันดับความน่าเชื่อถือและกองทุนรวมที่ลงทุนในตราสารหนี้ที่มีความเสี่ยงสูงแก่ผู้ลงทุนที่เข้าข่ายเป็น **Accredited Investor** หรือที่เรียกว่า **AI** ซึ่งต้องเป็น “ผู้ลงทุนสถาบัน” หรือ “ผู้ลงทุนรายใหญ่” ตามประกาศสำนักงาน ก.ล.ต.ที่ กจ.9/2555 (สำหรับบุคคลธรรมดาที่ถูกนิยามว่าเป็นผู้ลงทุนรายใหญ่ เมื่อนับรวมกับคู่สมรสแล้วต้องมีสินทรัพย์สุทธิไม่รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยเกิน 50 ล้านบาท หรือมี

รายได้ต่อปีตั้งแต่ 4 ล้านบาทขึ้นไป หรือมีเงินลงทุนโดยตรงในหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้าตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป) ทั้งนี้ ผู้ลงทุนทั่วไปก็สามารถลงทุนในกองทุนประเภท High yield bond ได้เช่นกัน โดยต้องเข้าข่ายเป็นผู้มีเงินลงทุนสูง โดย สำนักงาน ก.ล.ต. กำหนดให้ดูที่เงินลงทุนขั้นต่ำต้องไม่น้อยกว่า 500,000 บาท ซึ่งแตกต่างจากกองทุนทั่วไป เพื่อให้ให้นักลงทุนได้ตระหนักว่า**กองทุนเหล่านี้มีความเสี่ยงสูงกว่ากองทุนรวมตลาดเงินหรือกองทุนรวมตราสารหนี้โดยทั่วไป**

อย่างไรก็ตาม ไม่น่าเสมอไปว่ากองทุนตลาดเงินหรือกองทุนตราสารหนี้ที่ไม่มีคำว่า Plus จะไม่ลงทุนในตราสารหนี้ต่างประเทศหรืออาจมีการลงทุนบางส่วน (ไม่เกินร้อยละ 20) ใน High yield bond ดังนั้น สิ่งสำคัญก่อนการตัดสินใจลงทุนคือ การอ่านนโยบายการลงทุน ประเภททรัพย์สินที่กองทุนสามารถลงทุนได้ พิจารณาอายุเฉลี่ยของตราสารในกองทุน แนวทางการป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนหรือถ้าเป็นกองทุนที่ไปลงทุนในกองทุนต่างประเทศประเภทไฮยีลด์บอนด์ก็ควรศึกษาข้อมูลของกองทุนหลักทั้งนโยบายกองทุน และสไตล์ของผู้จัดการกองทุนนั้นๆ ประกอบด้วยเพื่อจะได้มั่นใจว่าเข้าใจในสิ่งที่กำลังลงทุนไม่ควรฟังพิจารณาไปที่ผลตอบแทนย้อนหลังเพียงปัจจัยเดียว



## Income Fund การลงทุนเพื่อสร้างรายได้ แต่หลายกองไม่จ่ายเงินปันผล

กองทุนประเภท Income Fund เป็นกองทุนที่เน้นกลยุทธ์การลงทุนแบบสร้างรายได้ มีการออกแบบให้มีการจ่ายผลตอบแทนเป็นระยะเช่นรายเดือนหรือรายไตรมาส **สัดส่วนการลงทุนส่วนใหญ่จึงอยู่ในหลักทรัพย์ที่มีการจ่ายผลตอบแทนอย่างสม่ำเสมอ** เช่น พันธบัตรรัฐบาล หุ้นกู้ หุ้นบุริมสิทธิ ทราสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (REITs) หลักทรัพย์ที่มีสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ ค้ำประกัน (MBS) และหุ้นปันผล

สำหรับกองทุน Income fund ที่เสนอขายในปัจจุบัน บลจ. ส่วนใหญ่นำเสนอในรูปแบบ Feeder fund ที่นำเงินเกือบทั้งหมดไปลงทุนในกองทุนหลักในต่างประเทศ เนื่องจากประเภทของสินทรัพย์การลงทุนภายในประเทศที่มีอยู่อย่างจำกัดเมื่อเทียบกับตลาดในต่างประเทศ

ผู้ลงทุนที่ต้องการรายได้สม่ำเสมอ เช่น ผู้เกษียณอายุสามารถพิจารณาลงทุนใน Income Fund เพื่อสร้างรายได้จากเงินก้อนที่ได้รับมา นั่นคือ **Income Fund เป็นกองทุนที่สามารถเชื่อมต่อกับ Target dated fund** - กองทุนปรับสมดุลตามอายุ กล่าวคือในช่วงที่ยังทำงานเก็บเงินสะสมไว้ใช้ยามเกษียณอายุควรลงทุน

ในกองทุนที่มีนโยบายการลงทุนแบบ Target dated fund เพื่อปรับสัดส่วนการลงทุนให้มีความเสี่ยงเหมาะสมกับอายุที่เพิ่มมากขึ้น และเมื่อเกษียณอายุแล้วสามารถนำเงินที่ได้รับมาลงทุนใน Income Fund เพื่อเป็นแหล่งของการสร้างรายได้หลังเกษียณอย่างสม่ำเสมอ

ทว่าในภาวะปัจจุบันที่อัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับต่ำต่อเนื่องมาเป็นเวลาหลายปี การลงทุนเพื่อสร้างรายได้จึงมิได้เน้นเฉพาะการลงทุนในตราสารหนี้ และมีได้เน้นการสร้างผลตอบแทนจากดอกเบี้ยหรือเงินปันผลเท่านั้น ทว่าเน้นการลงทุนในรูปแบบของผลตอบแทนโดยรวม (Total return) คือ มีการแสวงหาส่วนเกินมูลค่าการลงทุน หรือการปรับตัวเพิ่มขึ้นของเงินลงทุน รวมทั้งการรับกระแสเงินสดจากดอกเบี้ยและเงินปันผลเพื่อนำมาจ่ายคืนให้แก่ผู้ลงทุน **อย่างไรก็ตาม กองทุน Income Fund ส่วนใหญ่ที่เสนอขายภายในประเทศจะไม่มียุทธศาสตร์การจ่ายปันผล** แม้ว่ากองทุนหลักในต่างประเทศจะมีการจ่ายปันผลอย่างสม่ำเสมอ อาจเป็นเพราะผู้ลงทุนส่วนใหญ่ยังไม่มีความต้องการลงทุนเพื่อสร้างรายได้อย่างแท้จริง หรืออาจเป็นเพราะการจ่ายเงินปันผลจะมีต้นทุนหักภาษีที่จ่ายร้อยละ 10 ของเงินปันผล ซึ่งต่างไปจากการขายส่วนกำไรแบบ Auto redemption ที่ไม่ต้องเสียภาษีจากส่วน

เกินมูลค่าเงินลงทุน (capital gain) และในการทำ Auto redemption อาจจ่ายออกมาทั้งเงินต้นและผลตอบแทนก็ได้ ขึ้นกับนโยบายของแต่ละกองทุน เช่น บางกองทุนกำหนดว่าจะทำการขายคืนเฉพาะส่วนของกำไรเมื่อถึงเป้าหมายที่กำหนดไว้ หรือตามระยะเวลาที่กำหนด ในขณะที่บางกองทุนอาจกำหนดว่าขายคืนเป็นจำนวนร้อยละของเงินลงทุนทั้งหมดไม่ว่าเงินลงทุนจะมีกำไรหรือไม่

หากพิจารณาในแง่มุมมองของการเป็นเครื่องมือสำหรับการลงทุนหลังเกษียณ Income Fund ควรเป็นการลงทุนที่มีความเสี่ยงต่ำ เนื่องจากผู้ลงทุนไม่มีรายได้ประจำจากการทำงานแล้ว ทว่าด้วยแนวทางการลงทุนในรูปแบบ Total return ทำให้บางกองทุนมีสัดส่วนการลงทุนในหุ้นเกือบร้อยละ 35 และตราสารหนี้ส่วนใหญ่ที่ลงทุนจะเป็นตราสาร High Yield Bond เกินกว่าร้อยละ 70 ของสัดส่วนการลงทุนในตราสารหนี้ทั้งหมดเนื่องจากอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลอยู่ในระดับต่ำมากและบางประเทศอยู่ในระดับติดลบ นอกจากนี้บางกองทุนยังมีการใช้ตราสารอนุพันธ์ เช่น การซื้อ Put options หรือการ short index futures เพื่อป้องกันความเสี่ยงของพอร์ตการลงทุน ดังนั้น หากนักลงทุนที่เกษียณแล้ว และสนใจลงทุนเพื่อสร้างรายได้ผ่าน Income Fund ควรพิจารณานโยบายและสัดส่วนของกองทุนที่สนใจ ควรพิจารณาถึงความเสี่ยงที่เหมาะสมด้วย โดยไม่จำเป็นต้องเลือกลงทุนที่ให้ผลตอบแทนสูงที่สุด

## กองทุนใหม่ที่มีลักษณะการลงทุนคล้ายกับ Hedge Fund

Hedge Fund หรือ กองทุนป้องกันความเสี่ยงสำหรับนักลงทุนบางท่านเมื่อได้ยินแล้วอาจมีความทรงจำที่ไม่ดีต่อ Hedge Fund เนื่องจากการเข้าใจผิด



ค่าเงินบาทของ Quantum Funds ในช่วงวิกฤตต้มยำกุ้ง Hedge Fund ถูกจัดเป็นการลงทุนทางเลือก (alternative investment) และมักจะมึนโยบายการลงทุนที่ยืดหยุ่นเพื่อให้สามารถสร้างผลตอบแทนเป็นบวก (absolute return) โดยไม่คำนึงถึงดัชนีอ้างอิง ซึ่งแตกต่างไปจากกองทุนที่มีนโยบายลงทุนในสินทรัพย์หลัก เช่น หุ้นหรือตราสารหนี้ที่ผู้จัดการกองทุนจะพยายามสร้างผลตอบแทนให้เหนือกว่าดัชนีอ้างอิง (ติดลบได้ พยายามให้ลบน้อยกว่า) ดังนั้น ในการสร้างผลตอบแทนให้เป็นบวก กองทุนอาจมีการลงทุนในตราสารอนุพันธ์ การใช้การกู้ยืม (leverage) รวมไปถึงการใช้กลยุทธ์การลงทุนที่ซับซ้อนและอาศัยทักษะของผู้จัดการกองทุนในการบริหารจัดการพอร์ตการลงทุน เช่น หากมีมุมมองว่าหลักทรัพย์ใดจะปรับตัวลดลง กองทุนสามารถขาย short เพื่อสร้างผลกำไรในขณะตลาดปรับตัวลดลง (หากสามารถคาดเดาทิศทางได้ถูกต้อง)

การบริหารจัดการกองทุน hedge fund จึงต้องอาศัยเหตุการณ์เฉพาะหรือมุมมองต่อทิศทางของตลาดเพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการเก็งกำไรทั้งในตลาดหุ้นและตลาดตราสารหนี้ที่ผู้จัดการกองทุนมองเห็นความสัมพันธ์ของผลตอบแทนและความเสี่ยงที่น่าสนใจในการเข้าลงทุน โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการกำจัดความเสี่ยงที่ไม่ต้องการออกไปจากพอร์ตการลงทุน และพยายามจำกัดความเสี่ยงขาดของพอร์ตการลงทุน ตัวอย่างของนโยบายการลงทุนใน hedge fund ที่มีการเสนอขาย เช่น


- **กลยุทธ์การลงทุนแบบ Long Short** เป็นการป้องกันความเสี่ยงของการลงทุนในหุ้น ผู้จัดการกองทุนจะเข้าซื้อหุ้น (Long) ที่เชื่อว่าจะมีปัจจัยพื้นฐานแข็งแกร่งพร้อมกับทำการขาย short ในหุ้นที่มีปัจจัยพื้นฐานอ่อนแอ กลยุทธ์การลงทุนนี้เชื่อว่าจะส่งผลให้ได้รับผลตอบแทนที่ดีในระยะยาวในขณะที่มีสัดส่วนการลงทุน

สุทธิในหุ้นต่ำกว่าโดยทั่วไป เช่น กองทุนมีสัดส่วน Long ในหุ้นพื้นฐานแข็งแกร่งร้อยละ 85 และมีสัดส่วน short ในหุ้นพื้นฐานอ่อนแอหรือร้อยละ 25 หากหุ้นพื้นฐานแข็งแกร่งส่วนใหญ่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้น และหุ้นพื้นฐานอ่อนแอมีการปรับตัวลดลงตามที่คาดไว้กองทุนจะมีโอกาสปรับตัวได้ดีกว่ากองทุนทั่วไปเนื่องจากมีสัดส่วนการลงทุนทั้งหมดร้อยละ 110 (85 + 25) ในขณะที่มีสัดส่วนการลงทุนสุทธิในตลาดหุ้นเพียงร้อยละ 60 (85 - 25)

- **กลยุทธ์การลงทุนแบบ macro** เน้นการลงทุนในตลาดที่มีสภาพคล่องสูงมาก เช่น ตลาดค่าเงิน ตลาดพันธบัตรรัฐบาล หรือตลาดหุ้น โดยอาศัยการวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงมหภาค เช่น การดำเนินนโยบายการเงินของธนาคารกลาง การเปลี่ยนแปลงนโยบายอัตราแลกเปลี่ยนโดยการเข้าลงทุนในตราสารอนุพันธ์ทั้ง futures และ options เพื่อสร้างผลตอบแทนตามทิศทางที่ได้วิเคราะห์ไว้ กลยุทธ์การลงทุนแบบ macro นี้สามารถอาศัยผู้จัดการกองทุนในการวิเคราะห์ทิศทางนโยบายแบบ top-down หรือการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการวิเคราะห์แนวโน้มของราคาและคำสั่งซื้อขาย (systematic trading)

- นอกจากกลยุทธ์การลงทุนแบบ Long Short และ macro แล้ว hedge fund ยังมีกลยุทธ์การลงทุนหลักอีก 2 รูปแบบแต่ได้รับความนิยมน้อยกว่าเนื่องจากมีสภาพคล่องที่จำกัดและมิได้เกิดขึ้นบ่อยครั้ง คือ **กลยุทธ์การลงทุนแบบ Relative value** ที่อาศัยการวิเคราะห์ ความสัมพันธ์ของหลักทรัพย์ 2 ตัวที่มีการเคลื่อนไหวผิดไปจากส่วนต่างที่ควรจะเป็นเพื่อแสวงหาโอกาสของการลงทุนที่ปราศจากความเสี่ยง (arbitrage) เช่น ราคาของ SET50 ETF (TDEX) และราคาของ SET50 Futures ควรจะมีความแตกต่างกันตามองค์ประกอบของตัวแปรของราคาในอนาคต (อัตราดอกเบี้ย ความผันผวน เงินปันผล

ระยะเวลา) หากว่าราคาของหลักทรัพย์ทั้ง 2 ตัวผิดไปจากทฤษฎี ผู้จัดการกองทุนจะ Long ตัวที่ราคาถูก และ Short ตัวที่ราคาแพง โดยจะทำการปิดสถานะการลงทุนเมื่อส่วนต่างกลับมาเป็นปกติ ส่วนรูปแบบสุดท้ายคือ **กลยุทธ์การลงทุนแบบ Event driven** ที่อาศัยการสร้างกำไรจากธุรกรรมการเข้าซื้อ ควบรวมกิจการ การปรับโครงสร้าง หรือการล้มละลาย ซึ่งเชื่อว่าผู้จัดการกองทุนจะสามารถประเมินความน่าจะเป็นของธุรกรรมได้ดีกว่า

นักลงทุนอาจมองว่า hedge fund มีข้อดีคือ สามารถลงทุนอย่างยืดหยุ่นในหลากหลายสินทรัพย์ (เช่น หุ้น ตราสารหนี้ สินค้าโภคภัณฑ์ ค่าเงิน ฯลฯ) สามารถใช้การกู้ยืม การขาย short หรือการใช้ตราสารอนุพันธ์ เพื่อป้องกันความเสี่ยง และมีการบริหารจัดการพอร์ตการลงทุนในแบบเชิงรุก หรือในบางครั้งมีการให้ข้อมูลที่สามารถทนทานต่อความผันผวนได้ในทุกสถานการณ์ (ย้อนหลัง) อย่างไรก็ตาม ต้องไม่ลืมว่าไม่มีการลงทุนใดๆ จะสร้างกำไรได้ก็ต่อเมื่อผู้จัดการกองทุนคาดเดาทิศทางได้ถูกต้อง เมื่อพิจารณาในระยะยาวแล้วผลการดำเนินงานของกองทุน hedge fund ส่วนใหญ่จะต่ำกว่ากองทุนหุ้น และในความเป็นจริง hedge fund เป็นสินทรัพย์การลงทุนทางเลือกที่ไม่สามารถสร้างผลตอบแทนเป็นบวกได้ในทุกสถานการณ์ และในบางสถานการณ์ที่ระบบการเงินมีความผันผวนในระดับสูงมาก (เช่น วิกฤตการเงินในปี ค.ศ. 2008) hedge fund บางกองทุนอาจขาดทุนมากกว่ากองทุนทั่วไป นอกจากนี้การลงทุนใน hedge fund อาจติดปัญหาเรื่องสภาพคล่องและจำเป็นต้องอาศัยทักษะของทีผู้จัดการกองทุนที่มีประสบการณ์ในระดับสูงและที่สำคัญแม้ว่า hedge fund จะมีวัตถุประสงค์หลักในการกำจัดความเสี่ยงที่ไม่ต้องการออกไป แต่ไม่มีการลงทุนใดๆ ที่ได้ผลตอบแทนโดยไม่มีความเสี่ยง 



# Credit Scoring

## เครื่องมือเช็คความน่าเชื่อถือ ในการชำระหนี้

เคยมีคนขอยืมเงินคุณไหม ไม่ว่าจะเป็นพี่น้อง ญาติ เพื่อน รวมไปถึงคนที่อาจจะไม่ได้สนิทมากก็ตาม ก่อนที่จะตัดสินใจให้เงินกับใคร คุณคงพิจารณาถึงเรื่องเหล่านี้บ้างแน่ๆ จะยืมเท่าไร ระยะเวลายืมนานแค่ไหน อัตราดอกเบี้ยที่ชดเชยให้คุ้มหรือไม่ ดูแล้วเขาพอจะมีศักยภาพในการชำระคืนไหม ที่ต้องคิดหลายๆ ด้านนี้ ก็เพื่อให้มั่นใจว่าเมื่อให้ยืมแล้ว เขาจะไม่หายไปพร้อมกับเงินของคุณ

สถาบันการเงินก็เช่นกัน ก่อนที่จะอนุมัติปล่อยสินเชื่อให้กับผู้ขอกู้ ซึ่งบางรายอาจจะไม่รู้จกกันมาก่อนด้วยซ้ำ ดังนั้นสถาบันการเงินจึงต้องกำหนดเกณฑ์ในการพิจารณาต่างๆ เพื่อให้มั่นใจว่าผู้กู้รายนั้นจะสามารถจ่ายเงินคืนตามที่ตั้งกลงไว้ เพราะหากลูกหนี้รายหนึ่งผิดนัดหรือกลายเป็นหนี้เสีย จะตกเป็นต้นทุนทั้งในแง่เวลาในการติดตามทวงหนี้ และต้นทุนทางการเงินของบริษัททันที

ด้วยปัญหาข้างต้น บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ (National Credit Bureau) จึงได้พัฒนาเครื่องมือที่เรียกว่า Credit Scoring ขึ้นมาเพื่อช่วยประเมินความน่าเชื่อถือในการชำระหนี้ของลูกหนี้ ซึ่งจะช่วยคาดการณ์โอกาสที่ผู้กู้จะผิดนัดชำระหนี้ และช่วยลดความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อให้กับกลุ่มคนดังกล่าวได้

### ระบบ Credit Scoring ของเครดิตบูโรคืออะไร และพัฒนาขึ้นมาอย่างไร

อย่างที่กล่าวไปแล้วข้างต้น ข้อมูลเครดิต หรือ Credit Scoring เป็นโมเดลที่สร้างขึ้นมาเพื่อช่วยลดปัญหาในการปล่อยกู้ให้แก่ผู้ที่ไม่พร้อมจะชำระหนี้คืน โดยจะบอกได้ว่าผู้กู้นั้นมีความน่าเชื่อถือขนาดไหน เมื่อรับเงินไปแล้ว เขามีความตั้งใจในการชำระคืนหนี้หรือไม่ โดยที่ Credit Scoring ถูกพัฒนาขึ้นจากข้อมูลธุรกรรมทางการเงินทั้งหมดในทุกๆ สถาบันการเงินของลูกค้าในอดีตตลอดช่วงระยะเวลา 3 ปี ว่ามีการใช้จ่ายเป็นอย่างไร มียอดการกู้ยืมอะไรบ้าง จำนวนเท่าไร มีการชำระเงินตรงเวลาไหม ผิดนัดชำระหรือไม่ หรือกระทั่งมีการขอลงเงินที่พร้อมจะกู้ยืมไว้มากน้อยขนาดไหน เป็นต้น จากนั้นจึงนำข้อมูลดังกล่าวมาสร้างแบบจำลอง เพื่อคำนวณเป็นคะแนนออกมาใช้ในการตัดสินใจวิเคราะห์ลูกหนี้ ซึ่งเรียกว่า Credit Bureau Score โดยมีการแบ่งกลุ่มออกเป็นเกรดตั้งแต่ HH - AA คิดเป็นคะแนนตั้งแต่ 300 - 900 คะแนน แต่ละ Score จะบอกสาเหตุของคะแนนที่ได้รับ และโอกาสที่ลูกหนี้จะชำระหนี้คือว่ามากหรือน้อยเท่าไร เช่น หากคะแนนเครดิตของคุณอยู่ที่ 672 คะแนน ซึ่งถือว่าอยู่ระดับ DD และมีความน่าจะเป็นในการชำระคืนหนี้สิน 88% นั่นหมายความว่า คุณมีโอกาส 12% ที่จะไม่สามารถชำระคืนหนี้ได้ในอีก 12 เดือนข้างหน้า



## Credit Scoring มีประโยชน์กับสถาบันการเงินอย่างไร

ปัจจุบันสถาบันการเงินแต่ละแห่งต่างมี Scoring ของตนเองในการพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อให้แก่ลูกค้า ซึ่งพัฒนาขึ้นมาจากฐานข้อมูลลูกค้าและประสบการณ์ในอดีตของตนเอง ทำให้สถาบันการเงินแต่ละแห่งมีความเข้มข้นของเกณฑ์แตกต่างกัน หากเกณฑ์การพิจารณาเข้มงวดเกินไปอาจทำให้สูญเสียโอกาสทางธุรกิจได้ และในทางกลับกันเกณฑ์ที่ประนีประนอมมากเกินไปก็อาจทำให้รับลูกค้ากลุ่มเสี่ยงเข้ามาได้เช่นกัน

อย่างไรก็ตาม เกณฑ์ของสถาบันการเงินมักจะบอกเฉพาะ “ศักยภาพในการชำระหนี้” เท่านั้น ดังนั้น Credit Scoring จะเข้ามาเป็นข้อมูลเสริม โดยจะช่วยวัด “ความน่าเชื่อถือในการชำระหนี้” ตัวอย่างเช่น นาย A ปัจจุบันเป็นผู้บริหารระดับสูงของบริษัทแห่งหนึ่ง ซึ่งเมื่อพิจารณาจาก Scoring ของสถาบันการเงิน พบว่าเขามีความสามารถในการชำระหนี้สูง แต่เมื่อพิจารณาด้วย Credit Scoring กลับพบว่านาย A มีความน่าเชื่อถือหรือมีความตั้งใจในการชำระหนี้ต่ำ ซึ่งมีแนวโน้มว่าเขาจะกลายเป็นหนี้สงสัยจะสูญ (NPL) ที่มีเงิน มีหนี้ แต่ไม่ยอมจ่าย หรือที่เรียกว่าเป็นลูกหนี้ที่ตั้งใจเป็นหนี้เสีย (Strategic NPL) เมื่อพิจารณาเช่นนี้แล้ว สถาบันการเงินก็อาจจะไม่ปล่อยสินเชื่อให้กับนาย A เพื่อลดปัญหาหนี้เสียในอนาคต หรืออาจจะเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเพื่อชดเชยกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้

## ทำไมวันนี้ท่านถึงควรทราบอันดับเครดิตของตนเอง

ในแง่ของผู้บริโภคหรือผู้ขอสินเชื่อเองนั้น Credit Scoring มีประโยชน์เช่นกัน เพราะคะแนนที่ออกมาจะบอกถึงความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และความสามารถในการก่อหนี้ของตนเอง เช่น หากคะแนนออกมาอยู่ในระดับ FF นั้นหมายความว่าท่านมีโอกาสสูงที่จะมีปัญหาทางการเงินในอนาคตได้ ดังนั้นท่านควรจะพิจารณาปรับลดค่าใช้จ่ายลง หรือหารายได้เพิ่มเติมเพื่อบรรเทาปัญหาสภาพคล่องทางการเงินที่อาจเกิดขึ้นได้

หากมองในแง่ความน่าเชื่อถือของเครดิตแล้วผู้ที่มี Credit Scoring ที่ดีกว่า ก็ควรได้รับอัตราดอกเบี้ยที่ดีกว่าด้วยเช่นกัน ซึ่งในต่างประเทศผู้มีเครดิตดีอาจจะกู้สถาบันการเงินได้ในอัตราดอกเบี้ยที่ถูกกว่าผู้ที่มีเครดิตไม่ดี เป็นต้น ซึ่งถ้าหากในอนาคตบ้านเรามีการนำเอาวิธีการดังกล่าวมาใช้ ก็จะช่วยทำให้ท่านสามารถขอสินเชื่อได้ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำลงได้

## ประโยชน์ในแง่ของผู้เล่นรายใหม่อย่าง FinTech

ด้วยเทคโนโลยีการสื่อสารที่ทันสมัย และช่องทางการเข้าถึงที่สะดวกผ่าน


อินเทอร์เน็ต ทำให้ผู้มีเงินออมและผู้ต้องการแหล่งเงินทุนสามารถติดต่อกันได้ง่ายขึ้น ก่อให้เกิดโมเดลธุรกิจใหม่ๆ อย่างการระดมทุนจากสาธารณะ (Crowd Funding) การกู้ยืมระหว่างบุคคล (Peer-to-Peer Lending) ซึ่งเป็นช่องทางที่ FinTech (Financial Technology) จะสามารถเข้ามาใช้ประโยชน์จาก Credit Scoring โดยช่วยให้ผู้ที่ต้องการเงินสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินกู้ได้สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น ในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมตาม Credit Score ของตนเอง

## นักวางแผนการเงินสามารถนำ Credit Scoring ไปใช้อย่างไรได้บ้าง

ในการให้คำแนะนำทางการเงินแก่ลูกค้าหรือผู้ขอรับคำปรึกษาวางแผนการเงิน การขอเอกสารรายงาน Credit Scoring ของลูกค้าจะบอกรายละเอียดการกู้ยืม พฤติกรรมการใช้จ่าย การชำระหนี้สินในแต่ละงวด ซึ่งจะช่วยให้เห็นภาพของหนี้ในระบบทั้งหมด และเห็นความตั้งใจในการชำระหนี้ของลูกค้า ทำให้นักวางแผนสามารถวิเคราะห์แก้ไข ปัญหาทางการเงินของลูกค้าได้เหมาะสมยิ่งขึ้น

นอกจากนี้แล้ว หากเป้าหมายของลูกค้าจำเป็นที่จะต้องกู้ยืมเงิน อย่างการซื้อบ้าน ซื้อรถ หรือกู้ยืมเพื่อธุรกิจ นักวางแผนการเงินยังสามารถช่วยวางแผน “อ็อปเกรด” Credit Score ให้แก่ลูกค้าก่อนที่จะขอสินเชื่อข้างต้น เพื่อให้ลูกค้าได้รับอนุมัติง่ายขึ้น และอาจได้รับดอกเบี้ยเงินกู้ในอัตราที่ดีขึ้น ช่วยลดต้นทุนทางการเงินของลูกค้าได้ด้วยเช่นกัน

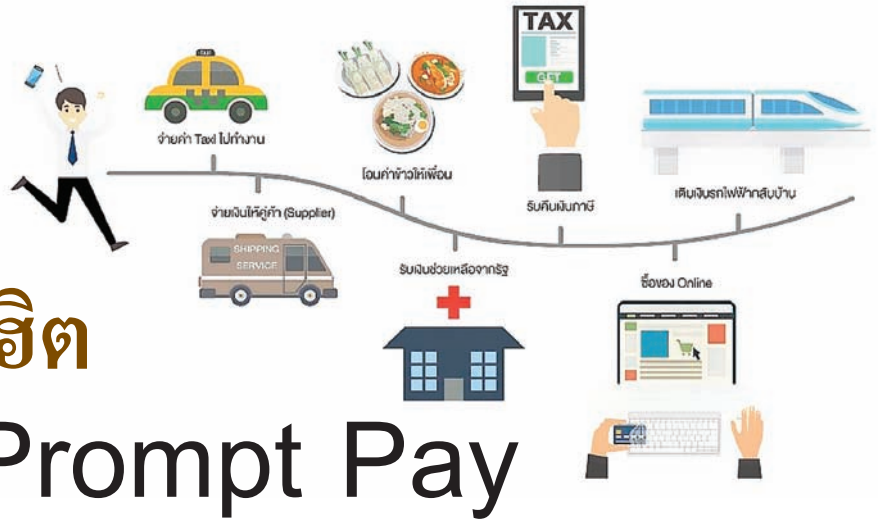
Credit Scoring เป็นอีกเครื่องมือที่มีประโยชน์อย่างมากซึ่งจะช่วยให้นักวางแผนการเงิน สามารถนำไปใช้ประกอบคำแนะนำแก่ลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของการบริหารสภาพคล่องและการบริหารหนี้สิน เพื่อช่วยลดโอกาสที่ลูกค้าจะประสบปัญหาทางการเงินในอนาคตได้

ท้ายสุดนี้ อยากสนับสนุนให้เพื่อนนักวางแผนการเงินทุกท่านตรวจเช็ค Credit Scoring ของตนเองก่อนที่จะไปให้คำแนะนำลูกค้าครับ อย่างน้อยก็เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ตัวท่านเอง เพราะหากลูกค้าได้ Score ดีกว่า ท่านจะให้แนะนำลูกค้าได้อย่างไร 

(สามารถขอข้อมูล Credit Scoring ได้ที่ ธ.อาคารสงเคราะห์ (ธอส.) อาคาร 2 ชั้น 2 ทุกวัน จันทร์ - ศุกร์ เวลา 09.00 - 16.30 น.)

## Q&A

โดย...ราชันย์ ต้นติจินดา CFP®



# 5 คำถามยอดฮิต เมื่อสมัคร... Prompt Pay

ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2559 ที่ผ่านมา เราคงได้ยินคำว่าบริการ (Prompt Pay) “พร้อมเพย์” ผ่านสื่อมากมาย โดยเฉพาะธนาคารต่างๆ ได้โฆษณาเชิญชวนให้ใช้บริการผ่านธนาคารตนเองแต่บริการดังกล่าวหลายคนยังมีความสงสัยว่ามีข้อดีข้อเสียอย่างไร ควรสมัครใช้บริการดีหรือไม่ วันนี้เรามาร่วมค้นหาคำตอบเหล่านี้กัน

## ใช้แค่หมายเลขโทรศัพท์มือถือ หรือเลขประจำตัวประชาชนในการโอนเงินแล้วเงินในบัญชีจะมีความปลอดภัยแค่ไหน

ควรเข้าใจก่อนว่าการสมัครบริการ Prompt Pay นั้นเป็นภาคสมัครใจสำหรับคนที่ต้องการเป็น “ผู้รับเงิน” โดยใช้หมายเลขโทรศัพท์มือถือ และ/หรือ เลขประจำตัวประชาชนของตนเอง เป็นเสมือน “ชื่อเล่น” แทนการใช้หมายเลขบัญชีธนาคารในการรับเงิน ส่วนคนที่ต้องการโอนเงินออก ยังต้องใช้บริการเดิมของธนาคารในการโอนเงินได้แก่ Mobile Banking, Internet Banking, ATM, สาขาของธนาคาร ฯลฯ

ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาการที่รู้แค่หมายเลขบัญชีธนาคารของเพื่อน เราก็ทำได้เพียงโอนเงินไปให้เพื่อนเท่านั้น ไม่สามารถถอนเงินจากบัญชีของเพื่อนมาได้ ซึ่งก็ไม่ได้ต่างอะไรจาก Prompt Pay ที่การรู้แค่ หมายเลขโทรศัพท์มือถือ และ/หรือ เลขประจำตัวประชาชนของคนอื่น ก็ไม่สามารถถอนเงินออกมาได้เช่นกัน

## ใช้แค่หมายเลขโทรศัพท์มือถือ มีโอกาสระบบหมายเลขผิดแล้วโอนให้ผิดคนไหม

เป็นไปได้ เนื่องจากหมายเลขโทรศัพท์มือถือมีสิ่งหนึ่งที่ต่างจากหมายเลขบัญชีธนาคารและเลขประจำตัวประชาชน คือ หมายเลขโทรศัพท์มือถือ 10 หลักนั้น จะไม่มีการ Check Digit นั้นแสดงว่า หากหมายเลขโทรศัพท์มือถือปลายนทางที่ต้องการโอนเงินคือ 08X-XXX-XX11 หากพิมพ์ผิดเป็น 08X-XXX-XX12 ก็จะสามารถโอนเงินได้เหมือนกันแต่จะไปเข้าบัญชีอื่นที่เราไม่รู้จักร

อย่างไรก็ตาม โดยทั่วไปแล้วหลังจากที่ระบุ หมายเลขโทรศัพท์มือถือ และ/หรือ เลขประจำตัวประชาชน ระบบจะแจ้งชื่อ-นามสกุล ปลายนทางเพื่อให้เรายืนยันการโอน ซึ่งขั้นตอนนี้จะช่วยลดโอกาสที่โอนเงินผิดบัญชีได้ แต่

หากมีการโอนเงินผิดจริงๆ ก็สามารถนำหลักฐานการโอนเงินไปติดต่อธนาคารที่เกี่ยวข้องได้ แต่ก็อาจมีขั้นตอนและใช้เวลาในการดำเนินการตามมาตรฐานของแต่ละธนาคารเพื่อให้ได้รับเงินนั้นคืนมา

## กรณีเพื่อนนำหมายเลขโทรศัพท์มือถือของเราไปสมัคร Prompt Pay ควรทำอย่างไร

จริงๆ กรณีแบบนี้มีโอกาสเกิดขึ้นได้น้อยมาก เพราะธนาคารจะมีการตรวจสอบเพื่อให้มั่นใจว่าชื่อเจ้าของหมายเลขโทรศัพท์มือถือตรงกับชื่อเจ้าของบัญชีเงินฝากที่สมัคร Prompt Pay นั้น อีกทั้งจะมีการยืนยันตัวตนโดยการส่ง SMS OTP (One Time Password) ไปยังหมายเลขโทรศัพท์มือถือดังกล่าว เพื่อให้มั่นใจว่าได้รับความยินยอมจากผู้ใช้งานหมายเลขโทรศัพท์มือถือนั้นอีกชั้นหนึ่งด้วย

อย่างไรก็ตาม หากพบว่า มีผู้อื่นมาใช้หมายเลขโทรศัพท์มือถือของเรา ไปผูกกับบัญชีผู้อื่นจริงๆ ก็สามารถแจ้งธนาคารแห่งนั้นเพื่อแสดงกรรมสิทธิ์หมายเลขโทรศัพท์มือถือนั้นและแก้ไขข้อมูลได้



## เลือกบัญชีเงินฝากในการ สมัคร Prompt Pay อย่างไร

ควรพิจารณาจากการรับเงินในแต่ละกิจกรรมว่าเกิดจากวัตถุประสงค์ใด ยกตัวอย่างเช่น (1) การใช้จ่ายประจำวัน เช่น รับโอนเงินจากเพื่อน ควรเลือกบัญชีธนาคารที่ใช้เป็นประจำ อย่างบัญชีเงินเดือนผูกกับหมายเลขโทรศัพท์มือถือส่วนตัว (2) การรับเงินจากการทำอาชีพเสริม/ธุรกิจส่วนตัว ควรเลือกบัญชีธนาคารที่เปิดไว้โดยเฉพาะผูกกับหมายเลขโทรศัพท์มือถือที่ใช้ติดต่อลูกค้า หรือที่โพสต์ตามช่องทางต่างๆ (3) การรับเงินจากหน่วยงานภาครัฐ เช่น เงินคืนภาษี เบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ ควรเลือกบัญชีธนาคารกับเลขประจำตัวประชาชน เพื่อป้องกันความยุ่งยากหากอนาคตมีการเปลี่ยนแปลงหมายเลขโทรศัพท์มือถือส่วนตัว ซึ่งเงื่อนไขหลักๆ เกี่ยวกับการผูกบัญชีของ Prompt Pay ได้แก่

- หมายเลขโทรศัพท์มือถือ 1 เบอร์ สามารถผูกกับบัญชีธนาคารได้เพียงบัญชีเดียว
- เลขประจำตัวประชาชน 1 หมายเลข สามารถผูกกับบัญชีธนาคารได้เพียงบัญชีเดียว
- แต่บัญชีเงินฝาก 1 บัญชี สามารถผูกกับหมายเลขอ้างอิงได้สูงสุด 4 หมายเลข ได้แก่ เลขประจำตัวประชาชน และหมายเลขโทรศัพท์มือถืออีก 3 หมายเลข
- ผู้สมัคร 1 คน สามารถสมัคร Prompt Pay ได้หลายธนาคาร หรือหลายบัญชีเงินฝาก เช่น บัญชีธนาคาร A ผูกกับเลขประจำตัวประชาชน ส่วนธนาคาร B ผูกกับหมายเลขโทรศัพท์มือถือส่วนตัว และธนาคาร C ผูกกับหมายเลขโทรศัพท์มือถือสำหรับทำอาชีพเสริมหรือธุรกิจส่วนตัว เป็นต้น

อีกปัจจัยหนึ่งที่ใช้ประกอบการเลือกบัญชีเงินฝากในการสมัคร Prompt Pay คือ ค่าธรรมเนียมของผู้โอนเงิน จะอยู่ระหว่าง 0-10 บาทต่อรายการ ขึ้นอยู่กับมูลค่าการโอน โดยไม่คำนึงถึงบัญชีต้นทางและปลายทางว่าต่างธนาคารหรือต่างพื้นที่กันหรือไม่ ซึ่งโครงสร้างค่าธรรมเนียมดังกล่าวจะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ทำอาชีพเสริมหรือธุรกิจส่วนตัว และผู้ที่มีการโอนเงินข้ามจังหวัดเป็นประจำ ทำให้ต้นทุนโดยรวมต่ำลงอย่างมีนัยสำคัญ



## จะอย่างไร หากสมัคร Prompt Pay แล้ว ภายหลังต้องการเปลี่ยนแปลง บัญชีธนาคาร หมายเลข โทรศัพท์มือถือ หรือ เลขประจำตัวประชาชน เพื่อให้ตรงกับวัตถุประสงค์ การใช้งานยิ่งขึ้น

สามารถแจ้งยกเลิกการผูกบัญชีดังกล่าวได้ที่ธนาคารเจ้าของบัญชี หลังจากนั้นจึงทำการสมัครใหม่โดยผูกบัญชีธนาคารกับหมายเลขโทรศัพท์มือถือ และ/หรือ เลขประจำตัวประชาชนตามที่ต้องการ

ดังนั้น แม้ที่ผ่านมาเราอาจจะสมัคร Prompt Pay ไว้กับธนาคารที่ใช้บริการอยู่

โดยยังไม่ได้ศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจ หรือหากพบว่ามิใช่โปรโมชันของธนาคารอื่นที่ดีกว่า หรือตรงกับวัตถุประสงค์การใช้งานมากกว่า ก็สามารถยกเลิกและสมัครใหม่ได้ แต่ก็ต้องตรวจสอบว่าเราได้เคยนำหมายเลขโทรศัพท์มือถือ และ/หรือ เลขประจำตัวประชาชนไปใช้ในกิจกรรมใดบ้าง เพื่อจะได้อัปเดตการเปลี่ยนแปลงนั้นในกิจกรรมเหล่านั้นด้วย เพื่อให้เราสามารถรับเงินโอนได้อย่างต่อเนื่อง

Prompt Pay อาจเป็นศัพท์ใหม่ที่เพิ่งจะได้ยินกัน แต่ในทางปฏิบัติก็อาจไม่ใช่

สิ่งแปลกใหม่มากมาย เพราะก่อนหน้านี้ก็มีบางธนาคารที่สามารถโอนเงินให้กัน โดยแค่ระบุหมายเลขโทรศัพท์มือถือผู้รับเงินเท่านั้น เพียงแต่อาจจะยังไม่ได้รับความนิยมในวงกว้างมากนัก อีกทั้งการสมัคร Prompt Pay ณ ปัจจุบัน ยังเป็นเรื่องของผู้รับเงินเท่านั้น ส่วนการโอนเงินออกหรือถอนเงินสดออกจากบัญชียังคงใช้บริการเดิมของธนาคารอยู่ ดังนั้นจึงอยากให้ผู้อ่านได้ลองเปิดใจและค่อยๆ ทำความรู้จักกับบริการ Prompt Pay ซึ่งผู้เขียนเชื่อว่า นี่จะเป็นอีกก้าวสำคัญของการเข้าสู่สังคมไร้เงินสดในอนาคตที่ไม่ไกลเกินช่วงชีวิตของเราหลายๆ คนแน่นอน 📱

# 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)