

หลักปฏิบัติการวางแผนการเงิน



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

© 2013 THAI FINANCIAL PLANNERS ASSOCIATION

สารบัญ

บทนำ.....	1
1. การสร้างความสัมพันธ์และการกำหนดขอบเขตของข้อมูลเพื่อการให้บริการวางแผนการเงินกับลูกค้า	4
2. การรวบรวมข้อมูลของลูกค้า	6
3. การวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์ทางการเงินของลูกค้า	7
4. การจัดทำและนำเสนอแผนการเงิน.....	8
5. ดำเนินการตามแผนการเงิน	10
6. ทบทวนสถานการณ์ของลูกค้า	11

หลักปฏิบัติการวางแผนการเงิน

บทนำ

หลักปฏิบัติการวางแผนการเงินเป็นแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ CFP® และที่ปรึกษาการเงินที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ AFPT™ (รวมเรียกว่า “ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงิน”) เพื่อใช้ในการให้บริการวางแผนการเงินแก่ลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้สาธารณชนทราบถึงบทบาทและความรับผิดชอบของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้าตามข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงิน ซึ่งไม่เพียงแต่จะช่วยลดความสับสนหรือความเข้าใจผิดที่อาจเกิดขึ้น แต่ยังทำให้ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินสามารถให้บริการแก่ลูกค้าแต่ละรายได้อย่างมีมาตรฐาน

สมาคมนักวางแผนการเงินไทย (สมาคมฯ) นำหลักปฏิบัติการวางแผนการเงินมาใช้เพื่อ

- กำหนดแนวปฏิบัติสำหรับผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินในการให้บริการวางแผนการเงินแก่ลูกค้า
- กำหนดบรรทัดฐานการปฏิบัติงานในวิชาชีพวางแผนการเงิน เพื่อให้ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินสามารถให้บริการวางแผนการเงินแก่ลูกค้าแต่ละรายได้อย่างมีมาตรฐาน
- อธิบายบทบาทและความรับผิดชอบที่ชัดเจนของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้าตามข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงิน และ
- สร้างเสริมคุณค่าของกระบวนการวางแผนการเงิน

ข้อมูลหลักปฏิบัติการวางแผนการเงิน

หลักปฏิบัติการวางแผนการเงินแต่ละข้อเป็นข้อความที่กล่าวถึงองค์ประกอบของกระบวนการวางแผนการเงิน โดยมีคำอธิบายรายละเอียดวัตถุประสงค์ของหลักปฏิบัติการวางแผนการเงินแต่ละข้อ ซึ่งมีแนวทางการตีความและการนำหลักปฏิบัติดังกล่าวไปใช้ (ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมในแต่ละสถานการณ์) ทั้งนี้ คำอธิบายดังกล่าว ไม่ได้มีเจตนากำหนดมาตรฐานทางวิชาชีพหรือหน้าที่ความรับผิดชอบอื่นๆ ที่นอกเหนือจากที่กล่าวไว้ในหลักปฏิบัติดังกล่าว

นอกจากนี้ หลักปฏิบัติการวางแผนการเงินยังไม่ได้มีเจตนากำหนดรูปแบบการให้บริการหรือขั้นตอนในการวางแผนการเงินเป็นขั้นๆ เนื่องจากกระบวนการวางแผนการเงินเป็นกระบวนการแบบบูรณาการ จึงอาจจำเป็นต้องนำหลักปฏิบัติบางข้อมาปฏิบัติร่วมกันและ/หรือปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินกับลูกค้าในสถานการณ์ปัจจุบัน

การปฏิบัติตามนำหลักปฏิบัติการวางแผนการเงิน

ในการกำหนดกลยุทธ์และให้คำแนะนำแก่ลูกค้า ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินควรวิเคราะห์สถานการณ์ทางการเงินของลูกค้าอย่างรอบคอบ และนำหลักปฏิบัติการวางแผนการเงินไปใช้ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ของลูกค้าแต่ละราย โดยผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินสามารถนำหลักปฏิบัติการวางแผนการเงินอย่างน้อย 1

ด้าน ไปใช้ทั้งกับการวางแผนการเงินแบบบูรณาการและการวางแผนการเงินที่จำกัดเฉพาะเรื่องใดเรื่องหนึ่ง (เช่น การวางแผนการลงทุน การวางแผนการประกันภัย การวางแผนเพื่อวัยเกษียณ และการวางแผนภาษีและมรดก)

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินสามารถนำหลักปฏิบัติการวางแผนการเงินข้อ 1 ซึ่งกล่าวถึงการสร้าง ความสัมพันธ์และการกำหนดขอบเขตของข้อมูลผู้พันการให้บริการวางแผนการเงินกับลูกค้า ไปใช้กับการ ให้บริการการวางแผนการเงินทั้งที่เป็นกรวางแผนการเงินแบบบูรณาการและการวางแผนการเงินที่จำกัดเฉพาะ เรื่องใดเรื่องหนึ่งหรือหลายเรื่อง เพื่อกำหนดความคาดหวังที่ชัดเจนและเป็นไปได้ของลูกค้าและผู้ประกอบการวิชาชีพ วางแผนการเงิน และนำหลักปฏิบัติการวางแผนการเงินข้อ 2-6 ไปใช้ให้สอดคล้องกับข้อมูลผู้พันการให้บริการ วางแผนการเงินระหว่างนักวางแผนการเงินและลูกค้า

กระบวนการวางแผนการเงิน	หลักปฏิบัติการวางแผนการเงิน
1. การสร้างความสัมพันธ์และการกำหนดขอบเขตของข้อมูลที่ต้องการให้บริการวางแผนการเงินกับลูกค้า	1.1 แจ้งให้ลูกค้าทราบถึงข้อมูลการให้บริการวางแผนการเงินและความรู้ความสามารถของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงิน 1.2 ประเมินว่าผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินจะสามารถช่วยให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายและความต้องการได้หรือไม่ 1.3 กำหนดขอบเขตของข้อมูลที่ต้องการให้บริการวางแผนการเงิน
2. การรวบรวมข้อมูลของลูกค้า	2.1 กำหนดเป้าหมายและความต้องการส่วนตัวและด้านการเงินของลูกค้า และจัดลำดับตามความสำคัญ 2.2 เก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณและเอกสารที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า 2.3 เก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพเกี่ยวกับลูกค้า
3. การวิเคราะห์และการประเมินสถานการณ์ทางการเงินของลูกค้า	3.1 วิเคราะห์ข้อมูลสถานการณ์ทางการเงินของลูกค้า 3.2 ประเมินเป้าหมายและความต้องการทางการเงินของลูกค้าตามลำดับความสำคัญ
4. การจัดทำและการนำเสนอแผนการเงิน	4.1 กำหนดและประเมินความเหมาะสมของกลยุทธ์ในการวางแผนการเงิน 4.2 จัดทำแผนการเงิน 4.3 นำเสนอแผนการเงินให้กับลูกค้า
5. การดำเนินการตามแผนการเงิน	5.1 ตกลงร่วมกันถึงบทบาทและความรับผิดชอบของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้าในการดำเนินการตามแผนการเงิน 5.2 คัดเลือกและนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการสำหรับการดำเนินการตามแผนการเงิน
6. การทบทวนสถานการณ์ของลูกค้า	6.1 ร่วมกันกำหนดบทบาทหน้าที่และข้อกำหนดในการทบทวนสถานการณ์ของลูกค้า 6.2 ทบทวนและประเมินสถานการณ์ของลูกค้า

อนึ่ง สมาคมฯ อาจทบทวนและแก้ไขหลักปฏิบัติการวางแผนการเงินเพื่อให้เข้ากับสภาวะการณ์ของการเปลี่ยนแปลงด้านข้อบังคับ กฎระเบียบ และเรื่องอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

1. การสร้างความสัมพันธ์และการกำหนดขอบเขตของข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงินกับลูกค้า

1.1 แจ้งให้ลูกค้าทราบถึงข้อมูลบริการให้บริการวางแผนการเงิน และความรู้ความสามารถของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงิน

ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบถึงกระบวนการการวางแผนการเงิน บริการที่จะนำเสนอ และความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงิน

การตีความและคำอธิบาย

ก่อนที่จะจัดทำข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงินกับลูกค้า ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินต้องอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจกระบวนการการวางแผนการเงิน และขอบเขตของข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงิน รวมทั้งต้องให้ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงิน ซึ่งได้แก่ การวางแผนการเงินจะช่วยให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายและความต้องการได้อย่างไร รายละเอียดเกี่ยวกับวิธีการในการให้บริการวางแผนการเงิน และข้อมูลของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงิน เช่น ใบอนุญาต ประสบการณ์การทำงาน และความเชี่ยวชาญ นอกจากนี้ ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินยังต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบถึงบริการที่จะนำเสนอ และค่าธรรมเนียมที่ลูกค้าต้องรับผิดชอบ

1.2 ประเมินว่าผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินจะสามารถช่วยให้ลูกค้า บรรลุเป้าหมายและความต้องการได้หรือไม่

ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้าต้องร่วมกันพิจารณาว่าบริการที่ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินจะนำเสนอและความรู้ความสามารถของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินจะสามารถช่วยให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายและความต้องการได้หรือไม่ ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินต้องพิจารณาว่าตนเองมีทักษะ ความรู้และประสบการณ์ในการให้บริการอย่างเพียงพอตามความต้องการของลูกค้าหรือไม่ รวมทั้งต้องพิจารณาว่ามีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้าเกิดขึ้นหรือไม่ และเปิดเผยข้อมูลความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังกล่าวให้ลูกค้าทราบ

การตีความและคำอธิบาย

ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินต้องพิจารณาว่าตนเอง หรือพนักงานของตนมีความสามารถ ทักษะและความรู้เพียงพอที่จะสามารถช่วยให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายและความต้องการได้หรือไม่ รวมทั้งต้องพิจารณาว่ามีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ใดๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในปฏิบัติหน้าที่ในการให้บริการแก่ลูกค้าหรือไม่ และมีสถานการณ์ ความสัมพันธ์ หรือข้อเท็จจริงใดๆ ที่อาจส่งผลให้ผลประโยชน์ส่วนตัวของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินขัดแย้งกับผลประโยชน์ของลูกค้า หรือทำให้ผลประโยชน์ส่วนตัวของลูกค้ารายหนึ่งขัดกับผลประโยชน์ของลูกค้าอีกรายหนึ่งหรือไม่ ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบว่า จะเก็บข้อมูลของลูกค้าไว้เป็นความลับ

1.3 กำหนดขอบเขตของข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงิน

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้าต้องให้ความเห็นชอบร่วมกันถึงบริการที่ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินจะนำเสนอ ก่อนเริ่มให้บริการวางแผนการเงินแก่ลูกค้า ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องจัดทำขอบเขตของข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงินเป็นลายลักษณ์อักษร ระบุรายละเอียดหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้า (รวมถึงบุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง) เงื่อนไขข้อผูกพัน ค่าตอบแทนที่ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินจะได้รับ และสถานการณ์ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นหรืออาจเกิดขึ้นระหว่างผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้า ทั้งนี้ จะต้องจัดทำเอกสารขอบเขตของข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงินอย่างเป็นทางการและเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งลงนามโดยทั้งสองฝ่าย รวมทั้งระบุขั้นตอนการบอกเลิกข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงิน

การตีความและคำอธิบาย

การกำหนดขอบเขตของข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงินร่วมกันจะช่วยให้ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้ากำหนดเป้าหมายที่สามารถเป็นไปได้จริง ทั้งนี้ ขอบเขตของข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงินที่ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้าร่วมกันกำหนดขึ้น อาจครอบคลุมการวางแผนการเงินเฉพาะเรื่องใดเรื่องหนึ่งหรือหลายเรื่อง (เช่น การวางแผนการลงทุน การวางแผนการประกันภัย การวางแผนเพื่อวัยเกษียณ และการวางแผนภาษีและมรดก)

การจัดทำเอกสารเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นการยืนยันว่าผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้ามีความเข้าใจตรงกันและเห็นชอบร่วมกันต่อเงื่อนไขข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงิน ทั้งนี้ ในการกำหนดเงื่อนไขข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงิน ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องระบุรายละเอียดที่เกี่ยวข้องดังนี้

- บริการที่นำเสนอ
- ค่าตอบแทนที่ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินจะได้รับตามข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงิน เช่น ค่าธรรมเนียมที่ลูกค้าต้องรับผิดชอบ
- สถานการณ์ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่มีอยู่ในปัจจุบัน เช่น กรณีการได้รับค่าตอบแทนจากบุคคลอื่น และข้อตกลงการเปิดเผยความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น
- บุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องในข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงิน ได้แก่ รายละเอียดความสัมพันธ์ในทางกฎหมายและกับหน่วยงานต่างๆ
- การรักษาความลับของลูกค้า
- อายุของข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงิน หน้าที่และความรับผิดชอบของลูกค้าในการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วนและทันเวลา
- หน้าที่และความรับผิดชอบของผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงิน
- การบอกเลิกข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงิน
- กระบวนการจัดการข้อเรียกร้อง และข้อร้องเรียนของลูกค้าต่อผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงิน

ทั้งนี้ ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินอาจกำหนดข้อมูลดังต่อไปนี้เพิ่มเติมในเอกสารข้อมูลผู้ให้บริการ ให้บริการวางแผนการเงิน

- ความต้องการในการใช้บริการจากผู้ประกอบวิชาชีพอื่นในระหว่างการใช้บริการ
- รายละเอียดคุณสมบัติ โบนัส และประสบการณ์ของบุคคลที่จะทำงานร่วมกับลูกค้า
- ข้อจำกัดการใช้ข้อมูลของลูกค้า
- ข้อมูลที่จำเป็นอื่นๆ ที่ควรแจ้งให้ลูกค้าทราบ

ทั้งนี้ อาจเกิดสถานการณ์ที่ทำให้ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินไม่สามารถให้บริการแก่ลูกค้า หรือลูกค้า ตัดสินใจยกเลิกการขอรับบริการ หรือขอโอนย้ายการขอรับบริการกับผู้ประกอบวิชาชีพอื่น ผู้ประกอบ วิชาชีพวางแผนการเงินต้องบอกเลิกการให้บริการกับลูกค้า หรืออำนวยความสะดวกในการโอนย้ายการ บริการอย่างเป็นมืออาชีพ

2. การรวบรวมข้อมูลของลูกค้า

2.1 กำหนดเป้าหมายและความต้องการส่วนตัวและด้านการเงินของลูกค้า และจัดลำดับตาม

ความสำคัญ

ก่อนที่จะจัดทำแผนการเงินและ/หรือดำเนินการตามแผนการเงิน ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินและ ลูกค้าต้องร่วมกันกำหนดเป้าหมายและความต้องการส่วนตัวและด้านการเงินของลูกค้าและจัดลำดับ ความสำคัญของเป้าหมายและความต้องการดังกล่าวให้สอดคล้องกับขอบเขตของข้อมูลผู้ให้บริการ ให้บริการ วางแผนการเงิน

การตีความและคำอธิบาย

ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินต้องเข้าใจสถานการณ์ในปัจจุบัน รวมทั้งเป้าหมายและความต้องการ ทางการเงินของลูกค้าตามลำดับความสำคัญอย่างชัดเจน เป้าหมายทางการเงินของลูกค้าชี้ให้เห็นถึงความ คาดหวังของลูกค้า รวมทั้งช่วยกำหนดแนวทางในการจัดทำข้อมูลผู้ให้บริการให้บริการวางแผนการเงิน ผู้ ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินต้องช่วยลูกค้ากำหนดและจัดลำดับความสำคัญของเป้าหมายและความ ต้องการของลูกค้าทั้งในระยะสั้นและระยะยาว รวมทั้งอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจถึงความเป็นไปได้ว่าอาจมี เป้าหมายและความต้องการของลูกค้าที่ไม่สามารถเป็นไปได้อาจจริง

2.2 เก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณและเอกสารที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า

ก่อนที่จะจัดทำแผนการเงินและ/หรือดำเนินการตามแผนการเงิน ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินต้องเก็บ รวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณ (Quantitative Information) และเอกสารที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าอย่างเพียงพอซึ่ง สอดคล้องกับขอบเขตของข้อมูลผู้ให้บริการให้บริการวางแผนการเงิน

การตีความและคำอธิบาย

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินจำเป็นต้องใช้ข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้าและแหล่งข้อมูลอื่นๆ เพื่อจัดทำแผนการเงินที่เหมาะสมแก่ลูกค้า และต้องสื่อสารกับลูกค้าให้ชัดเจนถึงความสำคัญของการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน และเป็นปัจจุบัน ในการนี้ ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องเก็บรักษาและปกป้องเอกสารของลูกค้าไว้เป็นความลับ ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องเก็บรวบรวมข้อมูลและเอกสารของลูกค้าที่เกี่ยวข้องอย่างเพียงพอ หากผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินไม่สามารถเก็บรวบรวมข้อมูลที่จำเป็นสำหรับการจัดทำและสนับสนุนแผนการเงินได้ ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินจะต้องหารือเรื่องดังกล่าวกับลูกค้า พร้อมทั้งอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจว่าข้อจำกัดดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินการตามข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงินและแผนการเงิน รวมทั้งยังอาจทำให้ต้องแก้ไขเอกสารข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงิน หรือยกเลิกข้อผูกพันดังกล่าวได้

2.3 เก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพเกี่ยวกับลูกค้า

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Information) ที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าอย่างเพียงพอที่สอดคล้องกับขอบเขตของข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงินเพื่อใช้ในการจัดทำแผนการเงิน

การตีความและคำอธิบาย

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องเก็บรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าเพื่อช่วยให้เข้าใจค่านิยมทัศนคติ ความคาดหวัง และประสบการณ์ด้านการเงินของลูกค้า โดยการตั้งคำถามกับลูกค้า และใช้ทักษะความสามารถในการรับฟังอย่างเหมาะสม ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องพิจารณาว่าลูกค้ามีความเชี่ยวชาญและความรู้ด้านการเงินมากน้อยแค่ไหน ซึ่งถือเป็นความเห็นส่วนบุคคลของผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงิน ทั้งนี้ ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินอาจมีข้อจำกัดในการตีความเรื่องดังกล่าวอันเนื่องมาจากข้อมูลที่ลูกค้าเปิดเผย

3. การวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์ทางการเงินของลูกค้า

3.1 วิเคราะห์ข้อมูลสถานการณ์ทางการเงินของลูกค้า

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าที่สอดคล้องกับขอบเขตของข้อผูกพันการให้บริการวางแผนการเงินเพื่อช่วยให้สามารถเข้าใจสถานการณ์ทางการเงินของลูกค้า

การตีความและคำอธิบาย

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องวิเคราะห์สถานการณ์และข้อมูลของลูกค้า พร้อมทั้งร่วมหารือกับลูกค้าถึงข้อมูลที่ยังไม่ครบถ้วน และ/หรือข้อมูลที่ไม่เกี่ยวข้องสำหรับการให้คำแนะนำ ในการวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าว ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องพิจารณาเป้าหมายที่ลูกค้ากำหนดและได้ตกลงร่วมกัน รวมถึงสมมติฐานส่วนตัวอื่นๆ ที่มีความสมเหตุสมผล ได้แก่ อายุเกษียณ จำนวนปีที่คาดว่าจะมีชีวิตอยู่ (life

expectancy) ความต้องการรายได้ ปัจจัยความเสี่ยง ระยะเวลาการลงทุน และความต้องการเฉพาะ รวมทั้งสมมติฐานทางเศรษฐศาสตร์ เช่น อัตราเงินเฟ้อ อัตราภาษี และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

3.2 ประเมินเป้าหมายและความต้องการทางการเงินของลูกค้าตามลำดับความสำคัญ

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องประเมินจุดแข็งและจุดอ่อนของสถานการณ์ทางการเงินในปัจจุบันของลูกค้า และนำมาเปรียบเทียบกับเป้าหมายและความต้องการของลูกค้าตามลำดับความสำคัญ

การตีความและคำอธิบาย

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องพิจารณาโอกาสและข้อจำกัดที่เกิดขึ้นจากสถานการณ์ทางการเงินและกิจกรรมทางการเงิน (course of action) ในปัจจุบันของลูกค้า พร้อมทั้งพิจารณาถึงความเป็นไปได้ที่ลูกค้าจะสามารถบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้หากลูกค้ายังคงดำเนินกิจกรรมทางการเงินตามแบบที่เป็นอยู่ในปัจจุบันหรือหากลูกค้าเปลี่ยนแปลงการดำเนินกิจกรรมทางการเงินดังกล่าว ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินควรร่วมหารือกับลูกค้าเพื่อระบุเรื่องอื่นๆ ที่ควรคำนึงถึงซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถของลูกค้าในการบรรลุเป้าหมายของการวางแผนการเงิน โดยผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินอาจจำเป็นต้องแก้ไขขอบเขตของข้อมูลให้บริการวางแผนการเงินและ/หรือขอข้อมูลเพิ่มเติมจากลูกค้า

4. การจัดทำและนำเสนอแผนการเงิน

4.1 กำหนดและประเมินความเหมาะสมของกลยุทธ์ในการวางแผนการเงิน

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องพิจารณาทางเลือกของกลยุทธ์ในการวางแผนการเงินที่เหมาะสมกับสถานการณ์ทางการเงินในปัจจุบันของลูกค้าซึ่งจะสามารถทำให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายและความต้องการตามลำดับความสำคัญได้จริง

การตีความและคำอธิบาย

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องกำหนดทางเลือกของกลยุทธ์ในการวางแผนการเงินที่จะช่วยให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายและความต้องการตามที่ได้ตกลงร่วมกับลูกค้า โดยผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องประเมินความสามารถของกลยุทธ์ในการวางแผนการเงินในแต่ละด้านว่าจะสามารถช่วยให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายและความต้องการตามลำดับความสำคัญได้หรือไม่ โดยการหารือกับลูกค้าถึงความสำคัญ ลำดับความสำคัญ และช่วงเวลาที่เหมาะสมของเป้าหมายและความต้องการของลูกค้า การพิจารณาสมมติฐานต่างๆ และ/หรือการวิเคราะห์หรือการขอคำปรึกษาจากผู้ประกอบการวิชาชีพอื่น ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการวางแผนการเงินทราบว่า จำเป็นที่จะต้องใช้กลยุทธ์ในการวางแผนการเงินเพียงด้านเดียวหรือมากกว่าหรือไม่จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนการดำเนินกิจกรรมทางการเงินใดๆ (course of action) ในปัจจุบันของลูกค้าในการพิจารณาทางเลือกของกลยุทธ์ในการวางแผนการเงิน ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องตระหนักถึงข้อจำกัดและคุณสมบัติของตนในด้านกฎหมายหรือกฎระเบียบต่างๆ รวมทั้งความรู้ความสามารถของตนเองในการที่จะช่วยให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายและความต้องการตามลำดับความสำคัญ ทั้งนี้ อาจมีกลยุทธ์ในการวางแผนการเงินมากกว่าหนึ่งด้านที่เหมาะสมกับเป้าหมายและความต้องการของ

ลูกค้าตามลำดับความสำคัญ และเป็นไปได้ที่ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินจะเลือกใช้กลยุทธ์ในการวางแผนการเงินที่แตกต่างจากกลยุทธ์ในการวางแผนการเงินที่ผู้ประกอบการวิชาชีพอื่นหรือที่ปรึกษารายอื่นเลือกใช้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับวิจารณ์ญาณของผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินแต่ละราย

4.2 จัดทำแผนการเงิน

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องจัดทำแผนการเงินตามกลยุทธ์ที่กำหนดไว้เพื่อช่วยให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายและความต้องการตามลำดับความสำคัญซึ่งได้รวมตกลงไว้กับลูกค้า

การตีความและคำอธิบาย

หลังจากที่ได้กำหนดและประเมินกลยุทธ์ในการวางแผนการเงินที่หลากหลาย รวมทั้งการดำเนินกิจกรรมทางการเงิน (course of action) ในปัจจุบันของลูกค้าแล้ว ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องจัดทำแผนการเงินที่จะสามารถช่วยให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายและความต้องการตามลำดับความสำคัญ ทั้งนี้ แผนการเงินอาจประกอบด้วยแผนปฏิบัติการที่เกี่ยวข้องเฉพาะเรื่องใดเรื่องหนึ่งหรือมากกว่าซึ่งจำเป็นต้องดำเนินการร่วมกัน หรืออาจแนะนำให้ลูกค้าดำเนินกิจกรรมทางการเงินในตามแบบที่เป็นอยู่ปัจจุบันต่อไป หากผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินแนะนำให้ลูกค้าปรับเปลี่ยนการดำเนินกิจกรรมทางการเงินในปัจจุบัน ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินอาจให้คำแนะนำที่เฉพาะเจาะจงหรือคำแนะนำในภาพรวมก็ได้ ในบางกรณี ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินอาจจำเป็นต้องแนะนำให้ลูกค้าแก้ไขเป้าหมายและความต้องการตามลำดับความสำคัญ แผนการเงินของผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินอาจแตกต่างไปจากแผนการเงินของผู้ประกอบการวิชาชีพหรือที่ปรึกษาอื่น แต่อย่างไรก็ตาม แผนการเงินนั้นจะต้องสามารถช่วยให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายและความต้องการตามลำดับความสำคัญได้จริง ทั้งนี้ จำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ประกอบการวางแผนการเงินต้องจัดทำแผนการเงินที่เป็นลายลักษณ์อักษรให้กับลูกค้า

4.3 นำเสนอแผนการเงินให้กับลูกค้า

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องนำเสนอแผนการเงิน พร้อมทั้งเหตุผลสนับสนุนอย่างครบถ้วนและเพียงพอ เพื่อช่วยให้ลูกค้ามีข้อมูลประกอบการตัดสินใจ

การตีความและคำอธิบาย

ในการนำเสนอแผนการเงิน ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องช่วยอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจสถานการณ์ในปัจจุบันของลูกค้า ปัจจัยและสมมุติฐาน ต่างๆที่มีนัยต่อแผนการเงิน รวมทั้งผลกระทบของแผนการเงินที่อาจมีต่อความสามารถในการบรรลุเป้าหมายและความต้องการของลูกค้า ในการนำเสนอแผนการเงิน ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องหลีกเลี่ยงที่จะเสนอความเห็นส่วนตัวเป็นเสมือนข้อเท็จจริง ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบว่าอาจต้องมีการแก้ไขแผนการเงิน หากสถานการณ์ส่วนตัว สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ รวมทั้งสถานการณ์อื่นๆ ของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไป หากมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่ไม่เคยเปิดเผยให้ลูกค้าทราบมาก่อน ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องเปิดเผยให้ลูกค้าทราบถึงความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังกล่าว และอธิบายให้ลูกค้าทราบถึงผลกระทบที่จะมีต่อแผนการ

เงิน ทั้งนี้ ในขั้นตอนของการนำเสนอแผนการเงิน ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินจะสามารถประเมินได้ว่า แผนการเงินดังกล่าวจะทำให้ลูกค้าสามารถบรรลุเป้าหมายได้หรือไม่ ลูกค้าเต็มใจที่จะปฏิบัติตามแผนการเงินหรือไม่ รวมทั้งจำเป็นต้องมีการปรับปรุงแผนการเงินหรือไม่

5. ดำเนินการตามแผนการเงิน

5.1 ตกลงร่วมกันถึงบทบาทและความรับผิดชอบของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้าในการดำเนินการตามแผนการเงิน

ในการดำเนินการตามแผนการเงิน ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้าต้องตกลงร่วมกันถึงบทบาทและความรับผิดชอบของแต่ละฝ่าย ซึ่งต้องสอดคล้องกับขอบเขตของข้อมูลและการให้บริการวางแผนการเงิน ความยินยอมที่จะปฏิบัติตามแผนการเงิน และความสามารถของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินที่จะดำเนินการตามแผนการเงิน

การตีความและคำอธิบาย

ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินต้องได้รับความเห็นชอบจากลูกค้าในการยินยอมที่จะปฏิบัติตามแผนการเงิน รวมทั้งต้องส่งเอกสารที่เกี่ยวข้องให้กับลูกค้าทราบ ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินสามารถแก้ไขขอบเขตของข้อมูลและการให้บริการวางแผนการเงินจากที่เคยตกลงร่วมกับลูกค้าไว้ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบจากลูกค้าก่อน ทั้งนี้ บทบาทและความรับผิดชอบของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงิน ได้แก่ กำหนดการดำเนินการที่จำเป็นในการดำเนินการตามแผนการเงิน กำหนดบทบาทและความรับผิดชอบของผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้า แนะนำลูกค้าให้กับผู้ประกอบวิชาชีพอื่น ประสานงานกับผู้ประกอบวิชาชีพอื่น เปิดเผยข้อมูลของลูกค้าให้ผู้ประกอบวิชาชีพอื่นตามที่ได้รับอนุญาตจากลูกค้า รวมทั้งคัดเลือกและจัดหาผลิตภัณฑ์และ/หรือบริการต่างๆ ให้ลูกค้า

หากมีข้อมูลความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ข้อมูลแหล่งที่มาของค่าตอบแทน หรือข้อมูลความสัมพันธ์ที่มีนัยสำคัญกับผู้ประกอบวิชาชีพอื่น ซึ่งยังไม่เคยได้มีการเปิดเผยให้ลูกค้าทราบมาก่อน ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินจะต้องเปิดเผยเรื่องดังกล่าวให้ลูกค้าทราบ เมื่อผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินแนะนำลูกค้าให้ผู้ประกอบวิชาชีพอื่น ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินต้องอธิบายเหตุผลของการกระทำดังกล่าว รวมทั้งคุณสมบัติของผู้ประกอบวิชาชีพอื่นที่ได้รับการแนะนำให้ลูกค้าทราบ หากผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินได้รับมอบหมายจากลูกค้าให้รับผิดชอบเฉพาะขั้นตอนของการดำเนินการตามแผนการเงินเท่านั้น ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินต้องระบุรายละเอียดดังกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจนในขอบเขตของข้อมูลและการให้บริการวางแผนการเงิน ซึ่งอาจรวมถึงขอบเขตที่ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินสามารถนำข้อมูล บทวิเคราะห์ หรือคำแนะนำของผู้ประกอบวิชาชีพอื่นมาใช้ในการดำเนินการตามแผนการเงิน

5.2 คัดเลือกและนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการสำหรับการดำเนินการตามแผนการเงิน

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องคัดเลือกผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับแผนการเงินที่ลูกค้าให้ความเห็นชอบ

การตีความและคำอธิบาย

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องคัดเลือกผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมกับสถานการณ์ทางการเงินของลูกค้า รวมทั้งต้องสอดคล้องกับเป้าหมายและความต้องการของลูกค้าตามลำดับความสำคัญ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องใช้วิจารณญาณเยี่ยงผู้ประกอบการวิชาชีพในการคัดเลือกผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า โดยต้องพิจารณาข้อมูลทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ผลิตภัณฑ์และบริการที่ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินคัดเลือกอาจแตกต่างไปจากผลิตภัณฑ์และบริการที่ผู้ประกอบการวิชาชีพอื่นคัดเลือก เนื่องจากอาจมีผลิตภัณฑ์และบริการมากกว่าหนึ่งประเภทที่มีความเหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องเปิดเผยข้อมูลให้ลูกค้าทราบตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องที่ได้กำหนดไว้

6. ทบทวนสถานการณ์ของลูกค้า

6.1 ร่วมกันกำหนดบทบาทหน้าที่และข้อกำหนดในการทบทวนสถานการณ์ของลูกค้า

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้าต้องร่วมกันกำหนดและตกลงเงื่อนไขในการทบทวนและประเมินสถานการณ์ของลูกค้า

การตีความและคำอธิบาย

ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องสื่อสารให้ลูกค้าทราบว่ากระบวนการวางแผนการเงินเป็นกระบวนการที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ซึ่งทำให้จำเป็นต้องมีการปรับปรุงแผนการเงินให้สอดคล้องกับสถานการณ์ส่วนตัว สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ และสภาวะการณ์ต่างๆ ของลูกค้าที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้าต้องเห็นชอบและรับทราบร่วมกันถึงบทบาทความรับผิดชอบของแต่ละฝ่ายเพื่อให้มั่นใจได้ว่าการติดตามสถานการณ์ของลูกค้าอย่างเพียงพอ หากผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินได้รับมอบหมายจากลูกค้าให้รับผิดชอบเฉพาะขั้นตอนการทบทวนสถานการณ์ของลูกค้าเท่านั้น ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินจะต้องระบุและสื่อสารให้ลูกค้าทราบถึงรายละเอียดและขอบเขตของการดำเนินการทบทวนสถานการณ์ของลูกค้าที่สอดคล้องกับขอบเขตของข้อมูลทางการเงินให้บริการวางแผนการเงิน ทั้งนี้ ในการทบทวนสถานการณ์ของลูกค้าอาจส่งผลให้ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินต้องแก้ไขขอบเขตของข้อมูลทางการเงินให้บริการวางแผนการเงินในปัจจุบัน โดยลูกค้าจะต้องลงนามรับทราบข้อมูลดังกล่าว

6.2 ทบทวนและประเมินสถานการณ์ของลูกค้า

ในการทบทวนสถานการณ์ของลูกค้า ผู้ประกอบการวิชาชีพวางแผนการเงินและลูกค้าต้องร่วมกันทบทวนสถานการณ์ของลูกค้า เพื่อประเมินความคืบหน้าของการบรรลุวัตถุประสงค์ตามแผนการเงิน และพิจารณา

ว่าแผนการเงินยังคงเหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบันของลูกค้าหรือไม่ รวมทั้งจำเป็นต้องมีการแก้ไขแผนการเงินหรือไม่

การตีความและคำอธิบาย

กระบวนการทบทวนสถานการณ์ของลูกค้า ได้แก่ การยืนยันว่าได้มีการดำเนินการตามแผนการเงินที่ลูกค้าและผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินเห็นชอบร่วมกัน การประเมินความคืบหน้าของการบรรลุวัตถุประสงค์ตามแผนการเงิน ณ ช่วงเวลาปัจจุบัน การประเมินความเหมาะสมของสมมุติฐานเดิมและสมมุติฐานใหม่ๆ ที่เกิดขึ้น การพิจารณาสถานการณ์และเป้าหมายของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมซึ่งส่งผลให้จำเป็นต้องมีการปรับปรุงแผนการเงิน รวมทั้งการเห็นชอบร่วมกันในการปรับปรุงแผนการเงินดังกล่าว ทั้งนี้ ในกรณีที่สถานการณ์และความต้องการของลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงไป ผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงินอาจจำเป็นต้องกลับไปเริ่มต้นที่ขั้นตอนแรกของกระบวนการวางแผนการเงินใหม่อีกครั้ง