

Issue 3
2026

t f p a

MAGAZINE

วารสารสมาคมนักวางแผนการเงินไทย



New Product:

บอนด์ออมพลัส
กับการวางแผนลงทุน
เพื่อการเกษียณ

- **Product:** เจาะลึก Private Assets (สินทรัพย์นอกตลาด) ความมั่นคงที่แท้จริง หรือ แค่ภาพลวงตา?
- **The Interview:** ประสบการณ์ตรงชีวิตหลังเกษียณ บทเรียนจากผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญทางการเงิน : ตอนที่ 2 หลังเกษียณไม่จบที่ตัวเลข แต่อยู่ที่การเข้าใจความเป็นจริงของชีวิต
- **How To 1:** โลกเปลี่ยน เกมเปลี่ยน – บทบาทใหม่นักวางแผนการเงิน
- **How To 2:** เมื่อ “ความมั่งคั่ง” ในโลกยุคใหม่ อาจต้องมองไกลกว่าผลตอบแทน
- **How To 3:** เสวนา “คว้าโอกาสจากคลื่นลูกใหม่: กลยุทธ์สร้างและส่งต่อความมั่งคั่งข้ามเจเนอเรชัน”
- **Sharing of Experience:** ยุคใหม่ของที่ปรึกษาการเงิน เมื่อความรู้อาจไม่พออีกต่อไป
- **Infographic:** กองทุนสงเคราะห์ลูกจ้าง 2569

Contents

New Product

09

บอนด์ออมพลัส
กับการวางแผนลงทุน เพื่อการเกษียณ

Product

12

Private Assets - The Illusion of Stability?:
เจาะลึก Private Assets
(สินทรัพย์นอกตลาด)
ความมั่นคงที่แท้จริง หรือ แค่ภาพลวงตา?

The Interview

15

ประสบการณ์ตรงชีวิตหลังเกษียณ
บทเรียนจากผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญ
ทางการเงิน : ตอนที่ 2
หลังเกษียณไม่จบที่ตัวเลข แต่อยู่ที่
การเข้าใจความเป็นจริงของชีวิต

How To 1

18

Built for Turbulence -
Why CFPs Matter More Than Ever:
โลกเปลี่ยน เกมเปลี่ยน –
บทบาทใหม่นักวางแผนการเงิน

How To 2

21

Wealth Beyond Return –
The New Era of Prosperity:
เมื่อ “ความมั่งคั่ง” ในโลกยุคใหม่
อาจต้องมองไกลกว่าผลตอบแทน

How To 3

28

Winning the Next Wave:
Capturing Wealth Across Generations
TFPA Wealth Management Forum
เสวนา “คว้าโอกาสจากคลื่นลูกใหม่:
กลยุทธ์สร้างและส่งต่อความมั่งคั่งข้ามเจเนอเรชัน”

Sharing of Experience

33

Wealth, Work, and Wisdom:
The Future of Financial Advice
ยุคใหม่ของที่ปรึกษาการเงิน
เมื่อความรู้อาจไม่พออีกต่อไป

Infographic

37

กองทุนสงเคราะห์ลูกจ้าง 2569

CFP®, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER™,



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.

ที่ปรึกษา

วิโรจน์ ตั้งเจริญ CFP®

นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

เรืองวิทย์ นันทากิวัฒน์ CFP®

ที่ปรึกษาคณะกรรมการสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

วิวรรณ ธาราหิรัญโชติ CFP®

ที่ปรึกษาคณะกรรมการสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

กองบรรณาธิการ

งามจิตร สิงหนุต CFP®

ผู้จัดการ Content Curation and Partnership, Wealth Academy

ธนาคารไทยพาณิชย์ (จำกัด)มหาชน

ชาติชาย มีสุขโข CFP®

กรรมการผู้จัดการ

บริษัท ซีเอ็มเอสเค จำกัด

ณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

ธชธร สมใจวงศ์ CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

นโรดม วาณิชชิต CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

นิภาพันท์ พูนเสถียรทรัพย์ CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

บริษัท โปรฟิต โปรเฟสชั่นแนล จำกัด

พิชญา ชื่นทรัพย์ CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

ภาดร สุขสวัสดิ์ CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

ราชันย์ ดันติจินดา CFP®

รองผู้อำนวยการฝ่าย

บมจ. ธนาคารกสิกรไทย

เสกสรร ไตรวัฒน์ CFP®

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ

บลจ. บัวหลวง

อรรถพร พรหมแก้วงาม CFP®

VP, Relationship Manager, Electronics and

Computer Business, Corporate Banking

บจม. ธนาคารกรุงเทพ

ฉัตรพงศ์ วัฒนจิรัฐ, PhD, FRM

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ

บล. ดาโอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)



สมาคมนักวางแผนการเงินไทย

ชั้น 6 อาคารตลาดหลักทรัพย์

เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ 0 2009 9393 www.tfpa.or.th

www.facebook.com/ThaiFinancialPlanners

สมาชิก / ประสานงานสื่อโฆษณา 0 2009 9393



สวัสดิ์เพื่อนสมาชิกทุกท่านครับ

สมาคมนักวางแผนการเงินไทยยังคงเดินหน้าพัฒนาและยกระดับมาตรฐานวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP® และที่ปรึกษาการเงิน AFPT™ อย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการพัฒนาองค์ความรู้ของผู้ประกอบวิชาชีพ และส่งเสริมให้ประชาชนเห็นความสำคัญและสามารถเข้าถึงคำแนะนำด้านการวางแผนการเงินที่มีคุณภาพได้มากยิ่งขึ้น

ที่ผ่านมา สมาคมฯ ได้เข้าร่วมการประชุม FPSB Asia-Pacific Forum 2026 ณ เมืองโอ๊คแลนด์ ประเทศนิวซีแลนด์ ร่วมกับสมาชิกในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก เพื่อแลกเปลี่ยนมุมมองและแนวทางการพัฒนาวิชาชีพให้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงและสอดคล้องกับมาตรฐานในระดับสากล โดยหนึ่งในประเด็นสำคัญคือ หลักปฏิบัติสำหรับนักวางแผนการเงิน CFP ในการใช้ปัญญาประดิษฐ์ (AI) มาช่วยในการทำงาน ที่ FPSB กำหนดให้นักวางแผนการเงินในทุกประเทศทั่วโลกยึดถือปฏิบัติและรับผิดชอบต่อลูกค้าในการนำ AI มาใช้ ซึ่งสมาคมฯ จะได้ประกาศใช้ในไตรมาสหน้านี

ขณะเดียวกัน สมาคมฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบวิชาชีพและการต่อยอดองค์ความรู้การนำไปใช้จริง หนึ่งในตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือโครงการ “หมอหนี้อาสา” ที่ร่วมมือกับธนาคารแห่งประเทศไทย โดยนักวางแผนการเงิน CFP ที่ผ่านการอบรมได้นำความรู้และประสบการณ์ไปให้คำปรึกษาแก่ประชาชนที่กำลังเผชิญปัญหาหนี้ ในงาน “ตลาดนัดแก้หนี้ 2569 แบกหนี้มาเล่า เราช่วยคิด” นับเป็นการนำความรู้ทางวิชาชีพไปสร้างประโยชน์แก่ประชาชนอย่างเป็นรูปธรรม นอกจากนี้ สมาคมฯ ยังเดินหน้าพัฒนาความรู้และทักษะที่จำเป็นต่อการประกอบวิชาชีพ ผ่านหลักสูตรที่ให้ความรู้เฉพาะทาง อย่าง Post Retirement Planning Specialist (PRS) กิจกรรม CFP Professional Forum รวมถึงการอบรมจรรยาบรรณสำหรับการต่ออายุคุณวุฒิวิชาชีพ ซึ่งในปีนี้ได้จัดขึ้นในหัวข้อ “AI Literacy และแนวทางปฏิบัติของนักวางแผนการเงินในการใช้ AI” เพื่อเตรียมความพร้อมให้ผู้ประกอบวิชาชีพสามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีได้อย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับมาตรฐานวิชาชีพ

ในด้านการส่งเสริมความรู้สู่ประชาชน สมาคมฯ ยังคงดำเนินกิจกรรมกับหลากหลายกลุ่มเป้าหมาย ทั้ง Workshop การวางแผนการเงินสำหรับสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (กบข.) โครงการ Happy Salaryman สำหรับพนักงานในองค์กรเอกชน รวมถึง Financial Planning Clinic ที่เปิดโอกาสให้ประชาชนได้รับคำปรึกษาแบบตัวต่อตัวจากนักวางแผนการเงิน CFP® เพื่อส่งเสริมให้เกิดความเข้าใจและนำความรู้ไปสู่การลงมือวางแผนการเงินได้อย่างเหมาะสม

สุดท้ายนี้ ผมขอขอบคุณเพื่อนสมาชิกทุกท่านที่ร่วมเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนภารกิจของสมาคมฯ และส่งต่อคุณค่าของการวางแผนการเงินสู่สังคมไทย ผมเชื่อว่าความร่วมมือของพวกเราทุกคนจะช่วยให้วิชาชีพนักวางแผนการเงินเติบโตอย่างเข้มแข็ง และได้รับความเชื่อมั่นจากประชาชนมากยิ่งขึ้น หวังว่าจะได้พบกับทุกท่านในกิจกรรมต่าง ๆ ของสมาคมฯ ตลอดช่วงที่เหลือของปีครับ

วิโรจน์ ตั้งเจริญ

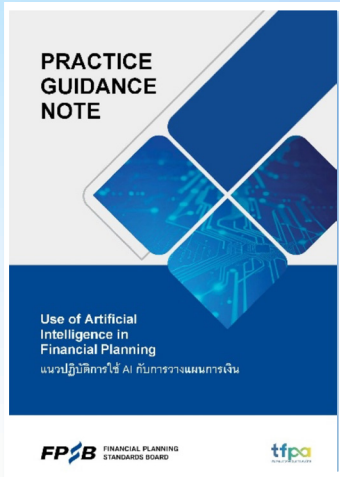
นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

สมาชิกสมาคม



Practice Guidance Note:

แนวปฏิบัติการใช้ปัญญาประดิษฐ์ (AI) กับการวางแผนการเงิน (Use of Artificial Intelligence in Financial Planning)



FPSB เผยแพร่แนวปฏิบัติการใช้ AI กับการวางแผนการเงิน เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบวิชาชีพนำ AI มาใช้อย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับมาตรฐานและจรรยาบรรณวิชาชีพ โดยสมาคมนักวางแผนการเงินไทยได้ร่วมจัดทำฉบับภาษาไทย

แนวปฏิบัติเน้น 3 ประเด็นสำคัญ ได้แก่ การคำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ การเปิดเผยและขอความยินยอมในการใช้ AI และความรับผิดชอบของนักวางแผนการเงิน ซึ่งต้องตรวจสอบและใช้วิจารณญาณต่อผลลัพธ์จาก AI ก่อนนำไปใช้ โดยยังคงเป็นผู้รับผิดชอบต่อคำแนะนำที่ให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ เนื้อหาครอบคลุมการประยุกต์ใช้ AI ทักษะที่จำเป็น ตลอดจนข้อจำกัดและความเสี่ยงจากการใช้งาน

สมาชิกและผู้สนใจสามารถดาวน์โหลด Practice Guidance Note: แนวปฏิบัติการใช้ปัญญาประดิษฐ์ (AI) กับการวางแผนการเงิน (Use of Artificial Intelligence in Financial Planning) ฉบับภาษาไทยได้แล้วทางเว็บไซต์สมาคมนักวางแผนการเงินไทย (หัวข้อเอกสารดาวน์โหลด > มุมนักวางแผนการเงิน CFP® และที่ปรึกษาการเงิน AFPT™)

ขอแสดงความยินดีกับผู้ผ่านการอบรมหลักสูตรการวางแผน และการบริหารเงินหลังเกษียณ (Post Retirement Planning Specialist: PRS) รุ่นที่ 2 และรุ่นที่ 3



รุ่นที่ 2/2569

สมาคมนักวางแผนการเงินไทย ร่วมกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จัดอบรมหลักสูตรการวางแผนและการบริหารเงินหลังเกษียณ (Post Retirement Planning Specialist: PRS) รุ่นที่ 2 และรุ่นที่ 3 โดยมีผู้ผ่านการอบรมรวมทั้งสิ้น 92 ท่าน

หลักสูตร PRS มุ่งเสริมสร้างความรู้และทักษะด้านการวางแผนและการบริหารเงินหลังเกษียณอย่างเป็นระบบ ครอบคลุมการบริหารการเงิน สุขภาพ ที่อยู่อาศัย ทรัพย์สิน มรดก และการ

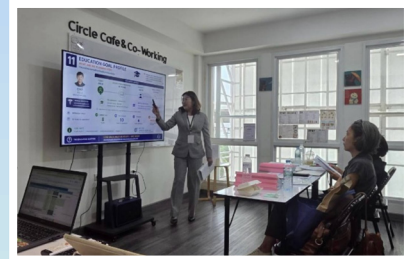
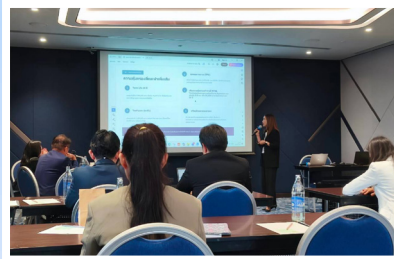


รุ่นที่ 3/2569

จัดทำแผนผ่านกรณีศึกษา เพื่อให้ผู้ผ่านการอบรมสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการให้บริการวางแผนการเงินหลังเกษียณได้อย่างเหมาะสม

สมาคมฯ ขอแสดงความยินดีกับผู้ผ่านการอบรมทั้ง 2 รุ่น และหวังว่าความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับจะช่วยพัฒนาศักยภาพและยกระดับมาตรฐานการให้บริการวางแผนการเงิน เพื่อส่งเสริมการเตรียมความพร้อมและคุณภาพชีวิตที่ดีของประชาชนในวัยเกษียณ

การประเมินการจัดทำแผนการเงิน (Financial Planning Assessment :FPA) ครั้งที่ 2/2569



ตัวแทนสมาคมนักวางแผนการเงินไทยเข้าตรวจประเมินการจัดทำแผนการเงิน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการอบรมชุดวิชาที่ 6 การจัดทำแผนการเงินแบบองค์รวม ในรูปแบบใหม่ที่เริ่มเปิดการเรียนการสอนในปี 2569 เพื่อส่งเสริมมาตรฐานการเรียนรู้และพัฒนาทักษะการประยุกต์ใช้องค์ความรู้ด้านการวางแผนการเงินอย่างเป็นระบบ

ในการประเมินครั้งนี้ มีผู้เข้าอบรมจำนวน 77 คน จาก 3 สถาบันฝึกอบรม ได้แก่ ThaiPFA, CMSK Academy และ AVP Academy โดยนำเสนอแผนการเงินจากกรณีศึกษา “ครอบครัวจิตต์อารีย์” พร้อมรับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากตัวแทนสมาคมฯ และอาจารย์ผู้สอน เพื่อพัฒนาทักษะการคิดวิเคราะห์และการจัดทำแผนการเงินแบบองค์รวมให้สอดคล้องกับการปฏิบัติงานจริง

กิจกรรม CFP® Professional Forum ครั้งที่ 5/2569

สมาคมนักวางแผนการเงินไทยจัดกิจกรรม CFP® Professional Forum ครั้งที่ 5/2569 เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2569 ในหัวข้อ “Post Retirement Platform - แพลตฟอร์มวางแผนการเงินหลังเกษียณ” โดยได้รับเกียรติจาก รศ.ดร.ปริยดา สุขเจริญสิน คณะบดีคณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA) และนักศึกษาปริญญาโทสาขาวิศวกรรมกรรมการเงิน คณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA) และนักศึกษาปริญญาโทสาขาวิศวกรรมกรรมการเงิน คณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA) โดยตัวแทนสมาคมฯ เข้าร่วม 955 คน

ร่วมงานสัมมนา “เข้าใจสมาชิก เข้าใจการลงทุน เสริมมุมมอง FC เพื่อดูแล PVD ได้อย่างมั่นใจ”



คุณธีรนาถ รุจิเมธาส CFP® ประธานคณะอนุกรรมการมาตรฐานประสบการณ์ทำงานและจรรยาบรรณสมาคมักวางแผนการเงินไทย ร่วมเป็นวิทยากรในงานสัมมนา “เข้าใจสมาชิก เข้าใจการลงทุน เสริมมุมมอง FC เพื่อดูแล PVD ได้อย่างมั่นใจ” จัดโดยสำนักงาน ก.ล.ต. ร่วมกับสมาคมักวางแผนการเงินไทย และ CFA Society Thailand เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2569 ถ่ายทอดความรู้ด้านการเลือกนโยบายการลงทุนและการวางแผนการเงินเพื่อการเกษียณ พร้อมแลกเปลี่ยนมุมมองด้านการวิเคราะห์การลงทุน เพื่อเสริมศักยภาพในการดูแลสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (PVD) อย่างเหมาะสม

สมาคมักวางแผนการเงินไทย จัด Workshop เสริมกระบวนงานข้าราชการ มุ่งเป้าเกษียณสุข



เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2569 สมาคมักวางแผนการเงินไทย จัด Workshop “วางแผนการเงิน เกษียณสำราญสำหรับข้าราชการ: เทคนิควางแผนการลงทุนเพื่อเกษียณสุข” ภายใต้โครงการเสริมสร้างทักษะการวางแผนการเงินเพื่อสมาชิก กบข. โดยมี นพ.อาทิตย์ อรรถกุลเกษมสุข CFP® วิทยากรและทีมผู้เชี่ยวชาญ อีก 3 ท่าน ได้แก่ คุณจิตตาภา

จิตร์พัฒน์พงศ์ CFP®, คุณรุจิพร วัฒนศิริ CFP® และคุณเรืองเดช เอกชัยวรสิน CFP® ร่วมถ่ายทอดเทคนิคการลงทุนและการสร้างวินัยทางการเงิน ซึ่งมีสมาชิกเข้าร่วมในรูปแบบ Hybrid รวม 86 คน (Onsite 13 คน และ Online 73 คน) เพื่อเตรียมความพร้อมให้ข้าราชการบรรลุเป้าหมายเกษียณอย่างมั่นใจ

Fin Advisor Community - SCB WEALTH ACADEMY



เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2569 สมาคมนักวางแผนการเงินไทยได้รับเชิญจาก SCB Wealth Academy ร่วมงาน FIN Advisor Community ณ Backyard ชั้น 18 SCB Plaza East โดยมี คุณศลิษา หาญพานิช Head of High Net Worth and Affluent Segment และ Head of Wealth Capability Development กล่าวเปิดงาน และพูดถึงความสำคัญของการมีคุณวุฒินักวางแผนการเงิน

CFP ในอาชีพ Relationship Manager โดย SCB พร้อมส่งเสริมและสนับสนุนให้บุคลากรมีคุณวุฒินักวางแผนการเงิน CFP เพื่อให้บริการลูกค้าได้รอบด้าน โดยคำนึงถึงเป้าหมายของลูกค้าเป็นหลัก

โดยในงาน คุณนฤมล บุญสนอง CFP® กรรมการสมาคมฯ ได้ร่วมแบ่งปันประสบการณ์ในเส้นทางอาชีพนักวางแผนการเงิน CFP® ความภาคภูมิใจและการได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า และร่วมพูดคุยแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับคุณจันทร์ฉาย จันทร์เจ้าฉาย CFP® Head of Wealth Academy และ คุณโกเมศ สุพลศักดิ์ CFP® Head of Channel Academy เพื่อสะท้อนบทบาทและคุณค่าของนักวางแผนการเงิน CFP® จากประสบการณ์จริงในการทำงาน

Thairath Money Fest 2026 เทศกาลการลงทุนที่ครบวงจรที่สุดแห่งปี



สมาคมนักวางแผนการเงินไทย ร่วมในงาน Thairath Money Fest 2026 เทศกาลการลงทุนที่ครบวงจรที่สุดแห่งปี เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2569 ณ Central World Pulse Hall ชั้น 7 โดยมี คุณวิระพล บติรัฐ กรรมการสมาคมนักวางแผนการเงินไทย เป็นผู้แทนสมาคมฯ ร่วมในพิธีเปิดงาน ซึ่งมีผู้เข้าร่วมงานกว่า 5,000 คน

สมาคมฯ ร่วมเป็น Community Partner จัดเต็ม 3 ส่วนในงาน 1.Play to Prosper Zone เกมจำลองการลงทุนที่ออกแบบโดย Fin dice และนำกิจกรรม (Game Master)

โดยที่ปรึกษาการเงิน AFPT™ 2 เกม คือ Mission to the Mars เข้าใจเรื่องผลตอบแทนกับการรับความเสี่ยง และ The Wallstreet Bull จำลองเรื่อง การตัดพอร์ตการลงทุน กระจายความเสี่ยง เพื่อรับมือกับทุกสถานการณ์เศรษฐกิจ 2.Workshop วางแผนภาษีผ่านการลงทุน โดย ดร.วิริยา จิรติลล นักวางแผนการเงิน CFP® 3. ร่วมออกบูธในงานจัด 2 กิจกรรม เรียนรู้การวางแผนการลงทุนผ่านบอร์ดเกม “The Fin Warrior” และ บริการให้คำปรึกษาการวางแผนการเงิน จากนักวางแผนการเงิน CFP ทุกกิจกรรมได้รับความสนใจจากผู้ร่วมงานมากมาย

GPF Fund Fair - สงขลา ประจำปี 2569



เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2569 สมาคมนักวางแผนการเงินไทยร่วมงาน GPF Fund Fair จังหวัดสงขลา ประจำปี 2569 จัดโดย กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (กบข.) ณ โรงแรมลาгуน่า แกรนด์ โฮเทล แอนด์ สปา สงขลา โดยมี นายวินิจ เทพนิต นายอำเภอ

เมืองสงขลา เป็นประธานในพิธีเปิด และ ดร.ศรพล ตูลยะเสถียร เลขาธิการคณะกรรมการ กบข. กล่าวเปิดงาน เพื่อส่งเสริมความรู้ด้านการเงิน การลงทุน และการเตรียมความพร้อมทางการเงินแก่สมาชิก กบข.

ภายในงาน สมาคมฯ จัด Workshop “ลงทุนอย่างฉลาด เพิ่มโอกาสสร้างผลตอบแทน” โดย ผศ. ดร.กลางใจ แสงวิจิตร CFP® และคุณอรธิมา เทพสุยะ CFP® ถ่ายทอดความรู้และแนวคิดด้านการลงทุน เพื่อให้สมาชิกสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการวางแผนการเงินของตนเอง นอกจากนี้ สมาคมฯ ยังร่วมออกบูธ ชวนสมาชิก กบข. ร่วมสนุกลุ้นรับของที่ระลึก พร้อมเปิดโอกาสให้สอบถามและพูดคุยเรื่องการวางแผนการเงินกับ นักวางแผนการเงิน CFP® และที่ปรึกษาการเงิน AFPT อย่างใกล้ชิด

Happy Salaryman วางแผนการเงินสำหรับมนุษย์เงินเดือน



เดือนกันยายน 2569 สมาคมนักวางแผนการเงินไทยเดินทางจัดกิจกรรม “Happy Salaryman มนุษย์เงินเดือน เงินดี มีสุข ยืนเกษียณ” ให้ความรู้แก่บุคลากรจาก 3 องค์กร โดย คุณณมต บุญสนอง CFP® กรรมการสมาคมนักวางแผนการเงินไทย ให้ความรู้แก่ข้าราชการที่กำลังจะเกษียณ เมื่อวันที่ 3 กันยายน 2569 ณ หอศิลป์แห่งชาติ กระทรวงวัฒนธรรม และเมื่อวันที่ 18 กันยายน 2569 จัดอบรมเรื่อง “Pre & Post Retirement เริ่มวางแผนวันนี้ สู่ชีวิตเกษียณอย่างยั่งยืน” ให้กับกรรมการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ยาสู่ประเทศไทย ณ โรงแรมเดอะ ชายน์ พัทยา จ.ชลบุรี สร้างความตระหนักรู้ชวนคิด ชวนลงมือทำ เพื่อสำรวจเงินที่มีและเป้าหมายเกษียณเพื่อวางแผนและบริหารเงินทั้งก่อนและหลังเกษียณ และวันที่ 11 และ 18 กันยายน 2569 คุณญาดา กาญจนนิศากร CFP® ให้ความรู้เรื่องวางแผนภาษีสำหรับมนุษย์เงินเดือน กับพนักงานบริษัท ซีโน-ไทย เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) ให้เข้าใจที่มาของรายได้ที่ต้องนำมาคำนวณภาษี และสิทธิลดหย่อน รวมถึงการวางแผนลงทุนผ่านการลดหย่อนภาษี มีผู้เข้าร่วมทั้ง Online และ Onsite กว่า 300 คน



บอนด์ออมพลัส กับการวางแผนลงทุน เพื่อการเกษียณ

วรัท เนียมสัจจ CFP®

การเปิดจำหน่าย “บอนด์ออมพลัส” ได้รับความสนใจจากผู้ลงทุนอย่างมาก โดยวงเงินที่จัดสรรผ่านวอลเล็ต สบม. ถูกจองซื้อเต็มภายในเวลาเพียง 21 วินาที ขณะที่ช่องทาง Bond Connect มียอดจองซื้อรวม 16,511.65 ล้านบาท หรือประมาณ 8.2 เท่าของวงเงินที่เปิดจำหน่าย สะท้อนถึงความสนใจของประชาชนต่อการลงทุนในพันธบัตรรัฐบาล

“บอนด์ออมพลัส” เป็นพันธบัตรรัฐบาลที่กระทรวงการคลังออกจำหน่ายให้แก่ประชาชน โดยในปีงบประมาณ 2569 ครั้งที่ 1 มี 2 รุ่น ได้แก่ รุ่นอายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ 1.80% ต่อปี และรุ่นอายุ 10 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ 2.80% ต่อปี จ่ายดอกเบี้ยทุก 3 เดือน

เปิดให้ลงทุนผ่านวอลเล็ต สบม. บนแอปพลิเคชันเป๋าตัง และช่องทาง Bond Connect ผ่านธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ และแอปพลิเคชัน Streaming ทำให้ประชาชนสามารถเข้าถึงการลงทุนในพันธบัตรรัฐบาลได้สะดวกยิ่งขึ้น

พันธบัตรออมทรัพย์กับการวางแผนลงทุนเพื่อการเกษียณ

พันธบัตรออมทรัพย์สามารถนำมาใช้เป็นส่วนหนึ่งของการจัดพอร์ตเพื่อการเกษียณ โดยเฉพาะในช่วงที่ผู้ลงทุนเข้าใกล้วัยเกษียณ ซึ่งการบริหารความเสี่ยงและการเตรียมกระแสเงินสดสำหรับใช้หลังเกษียณมีความสำคัญมากขึ้น คุณลักษณะของพันธบัตรออมทรัพย์ที่สามารถนำมาประกอบการวางแผนลงทุนเพื่อการเกษียณมีดังนี้

① ช่วยเพิ่มความมั่นคงของเงินต้นเมื่อถึงจนครบกำหนด

เมื่อเข้าสู่ช่วงใกล้เกษียณ การบริหารความเสี่ยงของพอร์ตมีความสำคัญมากขึ้น เนื่องจากเงินออมที่สะสมไว้กำลังเข้าสู่ช่วงที่ต้องทยอยนำมาใช้ และพอร์ตมีเวลาฟื้นตัวจากการขาดทุนจำกัด

พันธบัตรรัฐบาลสามารถนำมาใช้เป็นส่วนหนึ่งของพอร์ตเพื่อช่วยเพิ่มเสถียรภาพ ด้วยความเสี่ยงด้านเครดิตที่ต่ำและกระแสเงินสดที่คาดการณ์ได้ หากผู้ลงทุนถือพันธบัตรจนครบกำหนด จะได้รับเงินต้นคืนตามเงื่อนไขของตราสาร จึงช่วยลดความเสี่ยงที่เงินส่วนนี้จะได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาตลาดในช่วงก่อนนำเงินมาใช้

② สร้างกระแสเงินสดอย่างสม่ำเสมอ

พันธบัตรรัฐบาลที่จ่ายดอกเบี้ยเป็นงวด (Coupon) ช่วยสร้างกระแสเงินสดที่สม่ำเสมอและคาดการณ์ได้ตลอดช่วงอายุการลงทุน สำหรับผู้เกษียณ รายได้จากดอกเบี้ยสามารถนำมาใช้เป็นส่วนหนึ่งของกระแสเงินสดเพื่อรองรับค่าใช้จ่าย ช่วยลดความจำเป็นในการขายสินทรัพย์อื่นในช่วงที่ตลาดผันผวน และเพิ่มสภาพคล่องให้กับพอร์ตเพื่อการเกษียณ

③ ช่วยลดความผันผวนของพอร์ตการลงทุน

พันธบัตรรัฐบาลมีความเสี่ยงด้านเครดิตต่ำ และมีลักษณะความเสี่ยงและการเคลื่อนไหวของราคาที่แตกต่างกันจากสินทรัพย์เสี่ยงอย่างหุ้น การมีพันธบัตรเป็นส่วนหนึ่งของพอร์ตจึงช่วยกระจายความเสี่ยง (Diversification) ลดการพึ่งพาผลตอบแทนจากสินทรัพย์ประเภทใดประเภทหนึ่ง และช่วยลดความผันผวนของพอร์ตโดยรวมซึ่งมีความสำคัญมากขึ้นเมื่อผู้ลงทุนเข้าใกล้ช่วงที่ต้องนำเงินออกมาใช้หลังเกษียณ

สำหรับการวางแผนเกษียณซึ่งเป็นเป้าหมายการลงทุนระยะยาว การบริหารเพื่อลดความผันผวนของพอร์ต จึงมีความสำคัญไม่แพ้การแสวงหาผลตอบแทนเนื่องจากช่วยจำกัดผลกระทบต่อความมั่งคั่งของนักลงทุนในช่วงที่ตลาดปรับฐาน และรักษามูลค่าเงินออมที่สะสมมาให้คงอยู่ได้อย่างมั่นคง

④ ให้ผลตอบแทนที่คาดการณ์ได้และมีความเสี่ยงด้านเครดิตต่ำ

พันธบัตรออมทรัพย์เป็นพันธบัตรรัฐบาลที่กระทรวงการคลังออกในนามรัฐบาล โดยรัฐบาลมีภาระผูกพันในการชำระดอกเบี้ยและเงินต้นตามเงื่อนไขของตราสาร จึงมีความเสี่ยงด้านเครดิตอยู่ในระดับต่ำแตกต่างจากเงินฝากธนาคารซึ่งได้รับความคุ้มครองจากสถาบันคุ้มครองเงินฝากในวงเงิน 1 ล้านบาทต่อ 1 รายผู้ฝาก ต่อ 1 สถาบันการเงิน

สำหรับ บอนด์ออมพลัสรุ่นอายุ 10 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่อยู่ที่ 2.80% ต่อปี ทำให้ผู้ลงทุนสามารถคาดการณ์รายรับจากดอกเบี้ยได้ อย่างไรก็ตามผลตอบแทนที่แท้จริงขึ้นอยู่กับอัตราเงินเฟ้อในอนาคตและภาษีจากดอกเบี้ยที่ได้รับ ซึ่งเป็นปัจจัยที่ควรนำมาพิจารณาประกอบการวางแผนลงทุนเพื่อการเกษียณ

บทสรุป

พันธบัตรออมทรัพย์สามารถนำมาใช้เป็นส่วนหนึ่งของพอร์ตเพื่อการเกษียณ เพื่อช่วยเพิ่มเสถียรภาพของพอร์ต สร้างกระแสเงินสดที่คาดการณ์ได้ และลดความเสี่ยงจากการต้องขายสินทรัพย์ที่มีความผันผวนในช่วงที่ตลาดปรับตัวลง โดยเฉพาะเมื่อผู้ลงทุนเข้าใกล้ช่วงที่ต้องเริ่มนำเงินออกมาใช้จ่าย

การกำหนดสัดส่วนพันธบัตรควรอยู่ภายใต้การจัดสรรสินทรัพย์ (Asset Allocation) ที่เหมาะสม โดยพิจารณาระยะเวลาการลงทุนและช่วงเวลาที่คาดว่าจะนำเงินมาใช้ (Time Horizon) กระแสเงินสดหลังเกษียณ ความสามารถและความเต็มใจในการรับความเสี่ยง สินทรัพย์และแหล่งรายได้อื่น รวมถึงความเสี่ยงจากเงินเฟ้อ ผู้เกษียณอาจมีระยะเวลาหลังเกษียณอีก 20–30 ปี หรือยาวนานกว่านั้น การจัดพอร์ตที่มีสินทรัพย์ความเสี่ยงต่ำในสัดส่วนสูงเกินไปอาจทำให้ผลตอบแทนในระยะยาวไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่าย และเพิ่มความเสี่ยงที่เงินออมจะไม่เพียงพอตลอดช่วงชีวิต

“บอนด์ออมพลัส” เป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับนำมาพิจารณาในการจัดพอร์ตเพื่อการเกษียณ โดยสัดส่วนการลงทุนที่เหมาะสมขึ้นอยู่กับเป้าหมายทางการเงิน ความต้องการกระแสเงินสด ระยะเวลาการลงทุน และระดับความเสี่ยงของผู้ลงทุนแต่ละราย



5 มีตลาดรองรองรับการซื้อขาย ช่วยเสริมสภาพคล่อง

พันธบัตรออมทรัพย์มีอายุครบกำหนดไถ่ถอนที่ชัดเจน หากผู้ลงทุนมีความจำเป็นต้องใช้เงินก่อนครบกำหนด สามารถขายพันธบัตรผ่านตลาดรอง (Secondary Market) ผ่านธนาคารตัวแทนจำหน่ายได้ ช่วยเพิ่มความยืดหยุ่นด้านสภาพคล่อง

ราคาซื้อขายในตลาดรองอาจสูงหรือต่ำกว่าราคาที่ซื้อมา ขึ้นอยู่กับภาวะตลาดและทิศทางอัตราดอกเบี้ย ในขณะนั้น หากอัตราดอกเบี้ยในตลาดปรับตัวสูงขึ้น ราคาพันธบัตรมีแนวโน้มปรับลดลง ในทางกลับกัน หากอัตราดอกเบี้ยปรับลดลง ราคาพันธบัตรมีแนวโน้มปรับสูงขึ้น ผู้ลงทุนที่ขายพันธบัตรก่อนครบกำหนดจึงอาจได้รับกำไรหรือขาดทุนจากราคาขาย ขณะที่การถือครองจนครบกำหนดจะได้รับเงินต้นคืนตามเงื่อนไขของตราสาร



CFP® tfpa AFPT™

TFPA WEALTH MANAGEMENT FORUM 2026

THE UNCERTAINTY EDGE

The New Frontiers of Wealth
พลิกวิกฤตสู่โอกาส กลยุทธ์ความมั่งคั่งในโลกผันผวน

**PRIVATE ASSETS -
THE ILLUSION OF
STABILITY?**

เจาะลึก PRIVATE ASSETS (สินทรัพย์นอกตลาด)
ความมั่นคงที่แท้จริง หรือ แค่ภาพลวงตา?

ดร. จอน วงศ์สุวรรณ
กรรมการผู้จัดการ
และหัวหน้าฝ่ายผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์การลงทุน
บริษัทหลักทรัพย์ เกียรตินาคินภัทร จำกัด (มหาชน)

Private Assets - The Illusion of Stability?: เจาะลึก Private Assets (สินทรัพย์นอกตลาด) ความมั่นคงที่แท้จริง หรือ แค่ภาพลวงตา?

ภาณุ สุขสวัสดิ์ CFP®

ดร.จอน วงศ์สุวรรณ กรรมการผู้จัดการและหัวหน้าฝ่ายผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์การลงทุน บล.เกียรตินาคินภัทร จำกัด (มหาชน) ได้มาเจาะลึกถึงเรื่อง Private Assets (สินทรัพย์นอกตลาด) โดยสรุปเป็นหัวข้อได้ดังนี้

ความหมายและลักษณะของ Private Assets

Private Assets คือ สินทรัพย์ที่ไม่ได้ซื้อขายในตลาด Public หรือนอกกระดาน ยกตัวอย่างง่าย ๆ ในชีวิตประจำวัน เช่น การให้เพื่อนยืมเงิน ถือเป็น Private Assets ประเภท Private Lending หรือการซื้อคอนโด

เพื่อปล่อยเช่า ก็ถือเป็น Private Assets และมีความแตกต่างจาก Public Assets คือ ผู้จัดการหรือผู้ลงทุนมักเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการหรือให้คำแนะนำด้วย เช่น การซื้อหุ้น Apple ในตลาด Public นักลงทุนซื้อแล้วถือ โดยไม่ได้เข้าไปยุ่งกับการบริหารบริษัท แต่ใน Private Assets ผู้จัดการอาจเข้าไปช่วยพัฒนาธุรกิจ

และหากบริษัททำได้ดี ผู้จัดการก็ได้รับประโยชน์ด้วย จึงมีเรื่องของ Alignment เข้ามาเกี่ยวข้อง อีกประเด็นสำคัญคือ Liquidity เนื่องจาก Private Assets ไม่มีกระดานให้ซื้อขายตลอดเวลา หากต้องการขาย อาจต้องใช้เวลาและมีข้อจำกัดมากกว่า Public Assets

กระบวนการลงทุนและประเภทของสินทรัพย์

กระบวนการหลักของ Private Asset ได้แก่ Sourcing คือการค้นหาโอกาสลงทุน เช่น การร่วมทุนปล่อยกู้ แล้วเอามาพัฒนาและบริหารจัดการ เพื่อให้สินทรัพย์หรือธุรกิจมีมูลค่าดีขึ้น แล้วจึงทำการขายหรือ Exit เพื่อสร้างผลตอบแทนจากการลงทุน

Private Asset มีประเภทที่สอดคล้องกับสินทรัพย์ Public Assets

- ❶ Public Equity คู่กับ Private Equity
- ❷ Fixed Income คู่กับ Private Credit
- ❸ Real Asset คู่กับ Private Real Estate หรือ Infrastructure

เหตุผลที่ Private Asset น่าสนใจ

บริษัทขนาดพอสมควรทั่วโลกประมาณ 80% เป็น Private Company ทำให้โอกาสการลงทุนจำนวนมากอยู่ในตลาด Private บริษัทอย่าง Facebook, Google และ SpaceX ก็เคยเป็น Private Company มาก่อน ตลาด Private Asset จึงเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มจากนักลงทุนสถาบัน ต่อมานักลงทุนกลุ่ม Ultra High Net Worth ก็เข้ามาลงทุนมากขึ้น เหตุผลหลักที่นักลงทุนสนใจ Private Asset มี 2 ประการ คือ มีโอกาสสร้างผลตอบแทนที่ดีขึ้น กับช่วยกระจายความเสี่ยงของ Portfolio

ในบางช่วง Private Equity และ Private Credit ให้ Return สูงกว่า Public Asset ขณะที่ Volatility ต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม ความผันผวนที่ต่ำไม่ได้หมายความว่าสินทรัพย์มีความเสี่ยงต่ำ เพราะ Private Assets ไม่ได้มีราคาซื้อขายทุกวัน ราคาจึงมักอ้างอิงจาก Fundamental มากกว่า Sentiment ของตลาด ความเสี่ยงที่ควรให้ความสำคัญจึงเป็น Risk of Capital Loss หรือความเสี่ยงที่เงินลงทุนจะสูญเสียชีวิตจริง

รูปแบบการลงทุนของ Private Assets

❶ **Close End Fund** นักลงทุนจะตั้งเงินทุนตั้งต้นไว้ก่อน เช่น 1 ล้านเหรียญ แต่ยังไม่ต้องจ่ายเงินทั้งหมดทันทีทางผู้จัดการกองทุนก็จะไปหาดีลก่อนเมื่อพบโอกาสลงทุนจึงเรียกเงินจากนักลงทุน ช่วงแรกจะมีเงินออกมากกว่าเงินเข้า เนื่องจากมี Management Fee และเงินลงทุน เมื่อลงทุนเสร็จไปทำให้บริษัทดีขึ้น พัฒนาปรับปรุงแล้ว ก็เริ่มขายออกถึงจะได้เงินกลับมาพร้อมผลกำไร

❷ **Semi Liquid** หรือเรียกว่า Evergreen นักลงทุนจ่ายเงินเข้าไปแล้วให้บริหารได้ทันที เนื่องจากในการลงทุนประเภทนี้จะมีหลายดีลอยู่ในมืออยู่แล้วจึงสามารถดำเนินการได้เลย ข้อดีคือมีสภาพคล่องบ้างสามารถเอาเงินออกมาได้บ้างแต่มีเงื่อนไข เช่น ในแต่ละไตรมาส ถอนรวมได้ไม่เกิน 5% หรือ 10%

ประเภทของ Private Equity

Private Equity แบ่งกลุ่มตาม Stage ของบริษัท โดยถ้าเพิ่งเริ่มเลย จะเรียกว่า Early Stage หรือ Venture Capital เป็นการลงทุนในบริษัทที่เพิ่งเริ่มต้นและยังไม่มีกำไร หากเลือกบริษัทได้ถูกต้อง อาจสร้างผลตอบแทน 10-20 เท่า แต่มีโอกาสผิดพลาดและสูญเสียเงินลงทุนสูง กลุ่มต่อมาเรียกว่า Expansion เป็นบริษัทที่มี Business

Model ชัดเจนและมีกำไรแล้ว แต่ต้องการเงินทุนเพื่อขยายธุรกิจต่อ และกลุ่มสุดท้ายจะเรียกว่า Maturity หรือ Buyout เป็นบริษัทที่เติบโตแล้ว Private Equity อาจเข้าไปซื้อกิจการ ปรับปรุงธุรกิจ รวมกิจการ หรือแยกส่วนธุรกิจเพื่อขาย จากนั้นจึงเพิ่มมูลค่าและทำ Exit

ผู้เกี่ยวข้องและการวัดผลตอบแทนของ Private Equity

ผู้บริหารกองทุนหรือผู้จัดการลงทุนเรียกว่า General Partner หรือ GP ส่วนนักลงทุนเรียกว่า Limited Partner หรือ LP และสำหรับตัวชี้วัดผลตอบแทนที่ใช้บ่อย ได้แก่ IRR (Internal Rate of Return) ใช้วัดผลตอบแทนโดยคำนึงถึงจังหวะเวลาที่เงินถูกลงทุนและได้รับคืน เนื่องจากเงินลงทุนไม่ได้ลงพร้อมกันทั้งหมด กับ MOIC (Multiple on Invested Capital) ใช้วัดว่าเงินลงทุนกลับมาก็เท่า เช่น ลงทุน 1 ล้านและได้รับกลับมา 2 ล้าน เท่ากับ MOIC 2 เท่า

Private Credit คืออะไร

Private Credit คือการปล่อยกู้โดยตรงระหว่าง Manager กับบริษัท โดยไม่ผ่านธนาคาร มีรูปแบบสำคัญ ได้แก่ Direct Lending คือการปล่อยกู้ให้บริษัทโดยตรง และ Asset-Backed Lending ซึ่งเป็นการปล่อยกู้โดยมีทรัพย์สินมาค้ำประกัน ตลาด Private Credit เติบโตมากหลังปี 2008 เนื่องจากธนาคารถูกจำกัดการปล่อยกู้ให้บริษัทบางประเภท บริษัทจึงหันมากู้จาก Private Credit มากขึ้น โดยเฉพาะในสหรัฐอเมริกา การกู้ยืมจากระบบธนาคารเป็นเรื่องปกติ และไม่ได้หมายความว่าบริษัทที่มากู้จะเป็นบริษัทที่ไม่ดี Private Credit อาจให้ Return สูงกว่าตราสารหนี้ทั่วไป เนื่องจากมีองค์ประกอบของผลตอบแทนหลายส่วน อย่างไรก็ตาม ต้องระวังความเสี่ยงของลูกหนี้ โดยเฉพาะกรณีที่ Business Model เปลี่ยนแปลงไป หรือกระแสเงินสดเริ่มมีปัญหา

ความสำคัญของการเลือกผู้จัดการกองทุน

หัวใจสำคัญของการลงทุน Private Asset คือกระบวนการคัดเลือกผู้จัดการกองทุน ที่มีศักยภาพสูงที่สุดในการบริหารเงินลงทุน เพราะแตกต่างจาก Public Assets ที่ข้อมูลส่วนใหญ่เปิดเผย และผลตอบแทนระหว่างผู้จัดการกองทุนที่เก่งกับไม่เก่งอาจไม่แตกต่างกันมากนัก แต่ใน Venture Capital, Private Equity และ Private Credit ความสามารถของผู้จัดการกองทุนมีผลต่อผลตอบแทนอย่างมาก เนื่องจากต้องทำงานตั้งแต่มองหา Deal ที่เหมาะสม เข้าไปช่วยพัฒนาธุรกิจ บริหารความเสี่ยง และทำ Exit ให้สำเร็จ

แนวทางการเลือกของผู้จัดการกองทุน จะพิจารณา 2 มิติ โดยมิติแรกต้องเลือกแบบ Top-down พิจารณาว่าอุตสาหกรรมที่กองทุนจะเข้าไปลงทุนมีความน่าสนใจหรือไม่ รวมถึงแนวโน้มการเติบโตและโอกาสในตลาดนั้น และอีกมิติคือ Bottom-Up ที่ต้องพิจารณารายละเอียดของบริษัทนั้นๆ

ข้อแนะนำสำหรับการจัดพอร์ตการลงทุน

สิ่งสำคัญคือ ต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงที่เหมาะสมกับลูกค้า รวมถึงความต้องการสภาพคล่องของลูกค้าด้วย เพราะระยะเวลาที่สามารถถือครองได้ของลูกค้าก็เป็นสิ่งสำคัญ เพราะ Private Assets อาจไม่ได้ซื้อขายได้ตลอดเวลา ในแง่ของการจัดพอร์ตการลงทุนจึงอาจจะใส่ในสัดส่วนที่ไม่ได้สูงมากนัก ขึ้นอยู่กับความเสี่ยงที่รับได้ของลูกค้า การหาสัดส่วนการลงทุนที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละรายจึงยังเป็นสิ่งสำคัญมากที่สุด มากกว่าการมุ่งเน้นการลงทุนเพื่อสร้างผลตอบแทนเพียงอย่างเดียว





ประสบการณ์ตรงชีวิตหลังเกษียณ บทเรียนจากผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญทางการเงิน : ตอนที่ 2 หลังเกษียณไม่จบที่ตัวเลข แต่อยู่ที่การเข้าใจความเป็นจริงของชีวิต

สัมภาษณ์โดยทีมบรรณาธิการ: พิชญา ชุณหรัพย์ CFP® และ ราชนีย์ ตันติจินดา CFP®

ในตอนที่ผ่านมา เราได้เรียนรู้จาก รองศาสตราจารย์ (พิเศษ) ดร.กฤษฎา เสกตระกูล CFP® ว่า “การเกษียณที่ดีไม่ได้วัดจากจำนวนเงินเพียงอย่างเดียว” แต่คือการเตรียมชีวิตในทุกมิติ ทั้งบทบาท สุขภาพ และเป้าหมายของชีวิต หากยังไม่ได้อ่าน สามารถย้อนกลับไปติดตาม ตอนที่ 1 : ชีวิตหลังเกษียณ ที่มากกว่าเรื่องเงิน ได้ในวารสารฉบับก่อน

สำหรับตอนที่ 2 จะชวนผู้อ่านมาฟังอีกหนึ่งมุมมอง จาก คุณวศิน วัฒนวรกิจกุล CFP® อดีตนายกสมาคม นักวางแผนการเงินไทย และผู้บริหารบริษัทหลักทรัพย์ จัดการกองทุน แม้จะเพิ่งก้าวเข้าสู่ชีวิตเกษียณมาได้เพียงไม่กี่เดือน แต่ท่านได้แชร์ทั้งการปรับตัวด้านจิตใจและ

การจัดการเงินหลังเกษียณ รวมถึงประสบการณ์จาก ภรรยาที่เกษียณมาก่อนหน้า ทำให้เห็นภาพล่วงหน้า ว่าการเปลี่ยนผ่านสู่ชีวิตวัยเกษียณต้องเจอกับอะไรบ้าง ก่อนจะถึงคราวของตัวเอง

เกษียณ สำคัญต่อการใช้ชีวิต ไม่ใช่เป้าหมาย

มีหลายคนมักถามว่าเกษียณแล้วทำอะไรบ้าง ไม่ทำอะไรทำเหวอ พี่ผิ้นตอบอย่างเรียบง่ายว่าการศึกษา ธรรมะก็ถือเป็นกิจกรรมหนึ่งในชีวิตประจำวันแล้ว ไม่จำเป็นต้องมีงานหรือโครงการใหญ่มารองรับเวลาที่ว่างเสมอไป โชคดีที่ได้ประสบการณ์จากภรรยาที่เกษียณก่อนหน้าเพื่อมาดูแลสมาชิกในครอบครัว ทำให้เข้าใจการเปลี่ยนผ่านนี้ได้มากขึ้น จากคนที่ทำงานหนักมาตลอด แล้วต้องมาอยู่บ้าน แนนอนช่วงแรกของการเกษียณ ภรรยารู้สึกอึดอัดไม่คุ้นชิน แต่เมื่อเวลาผ่านไปและปรับตัว เข้ากับสถานะใหม่ได้ ทุกอย่างก็ค่อย ๆ เข้าที่เข้าทาง ที่จริงแล้วงานบ้านเองมีอะไรทำตลอดเวลาเช่นกัน

ส่วนเรื่องเป้าหมายชีวิตหลังเกษียณ พี่ผิ้นเองก็ไม่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ชัดเจนตายตัว แต่ให้ความสำคัญกับการมีชีวิตที่สงบมากกว่า

โอกาสเข้ามา พังไว้แต่ไม่จำเป็นต้องเร่งตัดสินใจ

แม้จะวางมือจากงานประจำแล้ว แต่ก็ยังมีคนชักชวนให้กลับไปทำงานอยู่บ้าง ซึ่งยังขอรับฟังไว้ก่อนยังไม่รีบตัดสินใจ และมองว่าอนาคตก็ยังไม่แน่นอน อาจเปลี่ยนใจได้เสมอ สำหรับช่วงนี้ยังอยากเน้นการอยู่บ้านและให้เวลากับการดูแลสุขภาพของตัวเองเป็นหลัก

สินทรัพย์ที่สร้างรายได้ คือเสาหลักของการเตรียมเกษียณ

ในมุมมองการเงิน พี่ผิ้นเตรียมตัวด้วยการมีอพอร์ตเมนต์ที่สร้างรายได้เพียงพอกับค่าใช้จ่ายของครอบครัว ส่วนสินทรัพย์ทางการเงินอื่นจัดพอร์ตโดยถือสินทรัพย์เสี่ยงประมาณ 30% และใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากกองทุนอย่างเต็มที่ ผাগข้อคิดถึงคนรุ่นใหม่ว่า หากอยากมีฐานะที่มั่นคง ต้องทำมาหากินจากหลายช่องทาง และควรเลือกถือครองทรัพย์สินที่เป็น “สินทรัพย์



คุณวศิน วัฒนวรกิจกุล CFP®

อดีตนายเกษียณนักวางแผนการเงินไทย
และผู้บริหารบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน

สร้างรายได้” (Income asset) เป็นหลัก สำหรับอพอร์ตเมนต์เองก็ต้องวางแผนส่งต่อด้วยเช่นกัน โดยวางแผนสร้างไว้ว่าจะดูแลบริหารด้วยตัวเองไปจนถึงอายุ 65 ปี จากนั้นจะค่อย ๆ ให้ลูกเข้ามาช่วยดูแลต่อ

บริหารความเสี่ยงอย่างเข้าใจสถานะของตัวเองและครอบครัว

ความเสี่ยงเรื่องการเสียชีวิตแล้วทำให้ลูกหลานเดือดร้อนนั้นไม่ได้เป็นความกังวลอีกต่อไป เพราะมีการเตรียมพร้อมไว้แล้ว ส่วนความเสี่ยงด้านสุขภาพ ปัจจุบันใช้สิทธิโรงพยาบาลรัฐเป็นหลัก เนื่องจากลูกเป็นข้าราชการ ประกันอุบัติเหตุเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องมี เวลากรณีอุบัติเหตุฉุกเฉินสามารถเข้าถึงโรงพยาบาลเอกชนได้ทันที ขณะที่ประกันชีวิตแบบตลอดชีพจ่ายเบี้ยครบแล้ว และกรรมกรรรมแบบชั่วระยะเวลาที่เคยมีก็สิ้นสุดสัญญาไปแล้ว ลูกก็เรียนจบมีรายได้กันแล้วจึงไม่ต้องกังวลเรื่องทุนประกัน

เรื่องการเงินของครอบครัวนี้ พี่ผิ้นบอกว่าทุกคนในบ้านรับรู้ร่วมกันว่าใครมีอะไร ทำอะไรอยู่บ้าง ไม่มีการปิดบัง

ปรับพอร์ตตามจังหวะชีวิต ไม่ใช่ตาม อารมณ์ตลาด

หลังเกษียณมีการปรับลดสัดส่วนสินทรัพย์เสี่ยงลง ไปอีกจากเดิม เพื่อรอจังหวะที่ราคาน่าสนใจในการเข้าซื้อ หุ้นปันผลและกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (REITs) โดยวางแผนไว้ว่าหากจังหวะเหมาะสม อาจปรับ สัดส่วนสินทรัพย์เสี่ยงขึ้นไปได้ถึง 50% โดยสิ่งที่ต้องเลือก ลงทุนนั้นจะเป็นสิ่งที่ตนเองเข้าใจและเข้าถึงข้อมูลได้ เช่น หุ้นไทยในบริษัทที่นอกจากพื้นฐานดี ก็ควรเป็นธุรกิจที่เรา เข้าใจหรือมีโอกาสได้เห็นถึงวิสัยทัศน์ของผู้บริหารได้จริง ส่วนหุ้นต่างประเทศการลงทุนมักดูได้จากภาพใหญ่ของ อุตสาหกรรม เพราะการเข้าถึงข้อมูลเชิงลึกรายบริษัท มักทำได้ยาก การตัดสินใจลงทุนจึงต่างกัน สำหรับเรื่อง สิทธิประโยชน์ทางภาษี พี่วศินย้ำว่าควรใช้สิทธิ์ลดหย่อน ให้เต็มจำนวนเสมอ

ไม่ใช่แค่ “วางแผนเกษียณ” แต่คือ “การ จัดการชีวิตหลังเกษียณ”

คำว่า “วางแผนเพื่อเกษียณ” อาจไม่ครอบคลุม เพียงพอ และเลือกใช้คำว่า “การจัดการชีวิตหลัง เกษียณ” มากกว่า เพราะชีวิตหลังเกษียณมีเรื่องให้ดูแล มากกว่าตัวเลขทางการเงินเพียงอย่างเดียว สิ่งสำคัญที่สุด คือต้องเข้าใจความเป็นจริงของโลกให้ชัดเจน เพราะ เมื่อเกษียณแล้ว ความสามารถในการสร้างรายได้เพิ่มจะมี จำกัดมาก ทุกอย่างต้องเตรียมไว้ล่วงหน้าตั้งแต่ก่อน เกษียณ หากไม่ได้เตรียมไว้ก่อน มีเงินเท่าไรก็ต้องใช้นั้น ไม่สามารถแบ่งหรือขยายออกไปได้มากนัก

พี่วศินยังทิ้งข้อคิดที่น่าสนใจว่า การเปรียบเทียบ ตัวเองกับคนอื่นไปตลอดชีวิต มีแต่จะทำให้ชีวิตลำบาก ไปตลอดชีวิตเช่นกัน ความสุขที่แท้จริงอยู่ที่การยอมรับ และเข้าใจว่า “ตัวตนของเราเป็นอย่างไร เราควรเลือก ที่จะคิด จะหา จะมี จะใช้ อะไรที่เหมาะสมกับเรา” ซึ่งมอง ว่าเป็นเรื่องสำคัญที่สุดในการใช้ชีวิตหลังเกษียณ

Financial Behavior สำคัญกว่า Financial Literacy

พี่วศินมีมุมมองที่ชัดเจนว่า พฤติกรรมทางการเงิน (Financial Behavior) มีความสำคัญมากกว่าความรู้ ทางการเงิน (Financial Literacy) การรู้จักประมาณตน ความขยัน การอดออม และการหารายได้เสริม คือสิ่งที่ ทำให้คนอยู่รอดได้จริงในระยะยาว มากกว่าการมีความรู้ ทางทฤษฎีเพียงอย่างเดียว

บทเรียนสำหรับนักวางแผนการเงิน CFP

จากประสบการณ์สะท้อนให้เห็นว่า การให้คำ ปรึกษาด้านการเงินหลังเกษียณไม่ควรจบอยู่ที่ตัวเลข หรือผลตอบแทนของพอร์ตเพียงอย่างเดียว แต่อยู่ที่การ เข้าใจความเป็นจริงของชีวิต การเตรียมพร้อมล่วงหน้า และการปล่อยวางจากการเปรียบเทียบกับผู้อื่น เพื่อให้ สามารถใช้ชีวิตได้อย่างสงบและมีอิสระอย่างแท้จริง

ท้ายสุดนี้พี่วศินฝากคำตอบเวลามีคนถามว่า หลังเกษียณทำอะไร ซึ่งหวังว่าจะช่วยให้ผู้อ่านทุกท่าน ได้กลับไปคิดทบทวนตัวเองพร้อม ๆ กัน



ข้อคิด

“ค่อย ๆ ใช้ชีวิตอิสระ อย่างมีสติ
ด้วยความไม่ประมาท”



CFP® tfpa AFPT™

TFPA WEALTH MANAGEMENT FORUM 2026

THE UNCERTAINTY EDGE

The New Frontiers of Wealth
พลิกวิกฤตสู่โอกาส กลยุทธ์ความมั่งคั่งในโลกผันผวน

BUILT FOR TURBULENCE - WHY CFPs MATTER MORE THAN EVER:

โลกเปลี่ยน เกมเปลี่ยน - บทบาทใหม่นักวางแผนการเงิน

สุภา เจริญยิ่ง CFP®
ที่ปรึกษาคณะกรรมการ
สมาคมนักวางแผนการเงินไทย

Built for Turbulence - Why CFPs Matter More Than Ever:

โลกเปลี่ยน เกมเปลี่ยน – บทบาทใหม่นักวางแผนการเงิน

เสกสรรค์ โทวิวัฒน์ CFP®

คุณสุภา เจริญยิ่ง ที่ปรึกษาคณะกรรมการสมาคมนักวางแผนการเงินไทย เล่าย้อนให้ฟังว่าเมื่อปี 2013 กว่า 10 ปีที่แล้ว ผู้บริหาร บลจ. 4 แห่ง พยายามเจรจาให้ FPSB รับรองให้มีคุณวุฒิวิชาชีพ นักวางแผนการเงิน CFP® ในเมืองไทย เพราะคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP® เป็นมาตรฐานสูงสุดของนักวางแผนการเงินที่ยอมรับทั่วโลก จนประเทศไทยได้เป็นสมาชิกลำดับ 22 จากนักวางแผนการเงิน CFP กลุ่มแรก 66 คน ปัจจุบัน (มีนาคม 2026) ประเทศไทยมีนักวางแผนการเงิน CFP 833 คน และที่ปรึกษาการเงิน AFPT 1,798 คน ในยุคเริ่มแรกการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงินจะมีเป้าหมายการขายที่ตัวผลิตภัณฑ์ แต่นักวางแผนการเงิน CFP พยายามสร้างระบบความคิดที่ให้อึดประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ “Act in the Client’s Best Interest” ซึ่งแตกต่างจากผู้ให้คำแนะนำการลงทุนอื่น ๆ

โลกของการลงทุนไม่เคยง่ายไม่ว่ายุคสมัยใด มีสิ่งใหม่ ๆ เกิดขึ้นตลอดเวลา มุมมองของคุณสุภาภรณ์มองว่า AI คือ standard แต่ทักษะมนุษย์ คือสิ่งที่เหนือกว่า standard และนักวางแผนการเงิน CFP ควรมีสิ่งเหล่านี้ นักวางแผนการเงินที่ดีต้องให้คำปรึกษาที่ดี มีประสิทธิภาพ และน่าเชื่อถือให้กับลูกค้าได้ ซึ่งการจะทำแบบนั้นได้ ก็ต้องมีความรู้ที่รอบด้าน ทั้งในเชิงทฤษฎี ข้อกฎหมาย และทักษะการสื่อสาร นักวางแผนการเงินที่ดีอาจไม่ต้องรู้ลึก แต่สามารถนำมาประยุกต์ให้คำปรึกษาที่ดีกับลูกค้าได้ สื่อสารเป็น การมีความรู้ด้าน planning ต่าง ๆ ตามหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP เป็นสิ่งสำคัญ แต่สิ่งที่สำคัญยิ่งกว่าคือเมื่อรู้แล้ว จะนำมาใช้อย่างไร จะนำมาประยุกต์เป็นคำแนะนำลูกค้าได้อย่างไร

ความรู้เป็นสิ่งที่ต้องแสวงหา และไม่ได้มีอยู่แค่ในตำรา องค์กรประกอบสำคัญของการเป็นนักวางแผนการเงินที่จะประสบความสำเร็จ คุณสุภาภรณ์มองว่า นักวางแผนการเงินควรมีสิ่งเหล่านี้

- **ความรู้ด้านเศรษฐกิจมหภาค** ที่นักวางแผนการเงินต้องติดตามและอัปเดตอย่างต่อเนื่อง และต้องมอง **แนวโน้มอุตสาหกรรม** ให้เป็น นักวางแผนการเงินต้องรู้จักการมองไปข้างหน้า และเข้าใจคำว่าเมกะเทรนด์ เพราะคำนี้จะช่วยให้เราเข้าไปลงทุนในสิ่งที่จะเติบโตในอนาคตได้
- **ต้องรู้เรื่องกฎหมายที่เกี่ยวข้อง** ไม่ใช่แค่กฎหมายไทยแต่รวมถึงกฎหมายของประเทศที่มีโอกาสเกี่ยวข้องกับลูกค้าของเรา ต้องมี**จรรยาบรรณในวิชาชีพ** และมีจรรยาบรรณต่อลูกค้า ต้องยึดมั่นในผลประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ
- นอกจากนั้น **ต้องมีจิตวิทยาการเงิน** เข้าใจเรื่องของอารมณ์และอคติที่จะมีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า

• **ทักษะการฟังอย่างลึกซึ้ง** ก็เป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้เรารู้จักลูกค้า สามารถวิเคราะห์ตัวตนและเป้าหมายที่แท้จริงของลูกค้าได้ ประกอบกับ **ทักษะด้านการสื่อสาร** สามารถย่อยเรื่องยากให้เป็นเรื่องง่าย เพื่อใช้สื่อสารกับลูกค้าสร้างความไว้วางใจ เชื่อใจ ทำให้การรับส่งข้อมูลเกิดประโยชน์กับลูกค้าอย่างแท้จริง

• **รู้จักใช้ตัวช่วยเทคโนโลยีใหม่ ๆ** ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน เช่น โปรแกรมคำนวณทางการเงินต่าง ๆ หรือแอปพลิเคชันที่รวบรวมวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้า

โดยสรุปคุณสุภาภรณ์มองว่านักวางแผนการเงินที่เก่ง ไม่ใช่แค่คนที่หาผลตอบแทนจากการลงทุนได้สูงที่สุด แต่คือคนที่เหมือน “เพื่อนคู่คิด” ที่รอบรู้ทั้งเรื่องตัวเลข ข้อกฎหมาย และเข้าใจในความเป็นมนุษย์ ที่จะช่วยให้ลูกค้าพวกเขาบรรลุเป้าหมายชีวิตได้อย่างมั่นคงและมีความสุข

นอกจากนั้น คุณสุภาภรณ์มองว่านักวางแผนการเงินที่ดีควรช่วยลูกค้าแก้ความคิดหลงตาที่เป็นอันตรายต่อการวางแผนชีวิต (**The Middle-Class Mirage**) เช่น การมีเงินเดือนสูง ๆ หรือตำแหน่งงานที่มั่นคงแล้วจะประสบความสำเร็จด้านการเงินของชีวิต เพราะในยุคที่ค่าครองชีพและเงินเฟ้อสูงเฉพาะกลุ่ม ค่านิยมและสังคมสามารถทำให้เงินที่หาได้ไม่เพียงพอต่อการใช้ชีวิตง่าย ๆ ความรู้ของนักวางแผนการเงินเรื่อง**งบกระแสเงินสด** และ**ความมั่งคั่งสุทธิ** จะช่วยให้ลูกค้าเห็นสภาพความจริงได้ รวมถึงการทำให้ลูกค้าเข้าใจภาพลวงตาของการลงทุน (**The Investing Mirage**) ทั้งเรื่องกระแสการลงทุนเทรนด์ต่าง ๆ ซึ่งมีทั้งของจริงและของปลอม ความระมัดระวังในจังหวะการเข้าลงทุนในเทรนด์ต่าง ๆ และยึดมั่นในเรื่อง **Asset Allocation** ไม่เผลอไหลไปตามอารมณ์ของตลาดจนอาจเกิดความเสียหายกับพอร์ตของลูกค้า

“
นักวางแผนการเงินในอนาคต
ไม่ใช่แค่ “ผู้คำนวณตัวเลข”
แต่ต้องปรับตัวเป็น
“Tech-Enabled Human
Facilitator” หรือที่ปรึกษา
ที่ผสานเทคโนโลยีเข้ากับ
ความเข้าใจความเป็นมนุษย์
อย่างลึกซึ้ง
”

นักวางแผนการเงินที่ดีนอกจากการมีความรู้ติดตัวเป็นอาวุธ (Hard Skills) แล้ว Soft Skills & Attributes ก็เป็นหัวใจสำคัญที่ใช้ในการสร้างความไว้วางใจกับลูกค้า ต้องยึดมั่นในผลประโยชน์สูงสุดของลูกค้า มี Fiduciary Duty & Integrity เพื่อเป็นนักวางแผนการเงินตัวจริง ไม่ใช่คนขายผลิตภัณฑ์ทางการเงินในสายตาลูกค้า ต้องมีความซื่อสัตย์ โปร่งใส กล้าขัดใจลูกค้าอย่างมีเหตุผล เช่น เมื่อลูกค้าอยากลงทุนในสิ่งที่มีความเสี่ยงสูงเกินไป หรืออยากกู้เงินซื้อของฟุ่มเฟือย นักวางแผนการเงินที่ดีต้องกล้าเตือนและชี้ให้เห็นผลกระทบโดยตรงไปตรงมาด้วยความจริงใจ

สำหรับการเตรียมตัวเพื่อเป็นนักวางแผนการเงินในอนาคต เราต้องยอมรับว่าโลกใบนี้ได้เปลี่ยนแปลงไปแล้ว AI สามารถทำงานหลายอย่างแทนได้เช่น การคำนวณตัวเลข การจัดพอร์ตพื้นฐาน และเป็นแหล่งความรู้การเงินที่ลูกค้าสามารถค้นหาเองได้ไม่ต้องพึ่งพานักวางแผนการเงิน แต่สิ่งนี้นักวางแผนการเงินสามารถสร้างให้ตนเองและไม่มีอะไรแทนที่ได้นั่นคือ คุณสมบัติความเป็นมนุษย์ที่สามารถปฏิสัมพันธ์ พูดคุยและส่งมอบความสบายใจให้กับลูกค้า ดังนั้น นักวางแผนการเงินในอนาคตจึงไม่ใช่แค่

“ผู้คำนวณตัวเลข” แต่ต้องปรับตัวเป็น “Tech-Enabled Human Facilitator” หรือที่ปรึกษาที่ผสานเทคโนโลยีเข้ากับความเข้าใจความเป็นมนุษย์อย่างลึกซึ้ง เปลี่ยนสู่ที่ปรึกษาเชิงจิตวิทยาที่ต้องรู้จักบริหารอารมณ์และเป้าหมายชีวิตของลูกค้า หรือเปลี่ยนจาก Financial Planning สู่ Life Planning และต้องมีความรู้เรื่องจิตวิทยาการเงินอย่างแท้จริง

โครงสร้างประชากรของโลกยุคใหม่ทำให้รูปแบบของลูกค้าเปลี่ยนไปเป็น YOLD (Young Old) & Longevity Wealth รวมถึงแนวโน้มเรื่อง The Great Wealth Transfer ที่ตั้งแต่ปีนี้จะเกิดการส่งต่อมรดกครั้งใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์จากรุ่นเบบี้บูมเมอร์สู่รุ่นมิลเลนเนียลและ Gen Z นักวางแผนการเงินต้องเข้าใจค่านิยมและสไตล์การลงทุนของคนรุ่นใหม่ ซึ่งมักให้ความสำคัญกับเรื่องความยั่งยืน (ESG) และอิสรภาพในชีวิตมากกว่าแค่ตัวเลขผลตอบแทน และมูลค่าของการให้คำปรึกษาจะมีค่ามากขึ้น โมเดลรายได้ของนักวางแผนการเงินแบบ Fee Only จึงมีความน่าสนใจในอนาคต

สุดท้ายคุณสุภาภรณ์มองว่าการเป็นที่ปรึกษาและนักวางแผนการเงินของ Family Office เป็นช่องทางที่น่าสนใจสำหรับนักวางแผนการเงิน CFP ในอนาคต การเป็นที่ปรึกษาของ Family Office ไม่ใช่แค่ผู้วางแผนตัวเลข แต่ต้องทำหน้าที่เหมือน CFO ประจำตระกูล เป็นผู้พิทักษ์ความมั่งคั่งและรักษาความสงบสุขของตระกูล ที่คอยดูแลทุกอย่างตั้งแต่การลงทุน กฎหมายภาษีมรดก ไปจนถึงไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิต เพื่อให้แน่ใจว่าเงินทองที่หามาได้จะสามารถหล่อเลี้ยงและสร้างคุณค่าให้ลูกหลานไปได้ในระยะยาว



CFP® tfpa AEPT™

TFPA WEALTH MANAGEMENT FORUM 2026

THE UNCERTAINTY EDGE

The New Frontiers of Wealth
พลิกวิกฤตสู่โอกาส กลยุทธ์ความมั่งคั่งในโลกผันผวน

WEALTH BEYOND RETURN - THE NEW ERA OF PROSPERITY:
ยุคสมัยใหม่แห่งความมั่งคั่งที่เป็นมากกว่าผลตอบแทน

กรณ์ จาติกวณิช
อดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง
สมาชิกกิตติมศักดิ์สมาคมนักวางแผนการเงินไทย

ณริดา มานะสมจิตร
Director, Regional Wealth Management Solution
ICHAM PTE LTD
และเจ้าของเพจ Gee Money & More

Wealth Beyond Return – The New Era of Prosperity: เมื่อ “ความมั่งคั่ง” ในโลกยุคใหม่ อาจต้องมองไกลกว่าผลตอบแทน

ดร.ชาติชาย มีสุขโข CFP®

เวลาพูดถึงเรื่องการลงทุน คำถามแรกๆ ที่เรามักได้ยินก็คือ “ลงทุนอะไรดี?” “ผลตอบแทนเท่าไร?” หรือ “ปีนี้ควรลงทุนในอะไร?”

แต่ในโลกที่มีทั้งสงคราม การเปลี่ยนแปลงทางภูมิรัฐศาสตร์ เทคโนโลยีใหม่อย่าง AI ความผันผวนของตลาด ตลอดจนกฎเกณฑ์และภาษีที่เปลี่ยนไปเรื่อย ๆ คำถามเรื่อง “ผลตอบแทน” เพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพออีกต่อไป

นี่เป็นหนึ่งในประเด็นหลักของการเสวนาหัวข้อ “Wealth Beyond Return – The New Era of Prosperity” ในงาน TFPA Wealth Management Forum 2026 ซึ่งมีคุณกรณ์ จาติกวณิช อดีตรัฐมนตรี

ว่าการกระทรวงการคลัง และสมาชิกกิตติมศักดิ์สมาคมนักวางแผนการเงินไทย กับคุณณริดา มานะสมจิตร Director, Regional Wealth Management Solution, ICHAM PTE LTD และเจ้าของเพจ Gee Money & More มาร่วมแลกเปลี่ยนมุมมองกัน

สิ่งที่น่าสนใจคือ บทสนทนาไม่ได้หยุดอยู่แค่เรื่องว่าจะซื้อหุ้นอะไร หรือจัดพอร์ตแบบไหนดี แต่ค่อย ๆ พาเราไปสู่คำถามที่ใหญ่ขึ้นว่า สุดท้ายแล้ว Wealth หรือ “ความมั่งคั่ง” มีไว้เพื่ออะไรกันแน่

โลกการลงทุนยากขึ้น เพราะเรามีทางเลือกมากขึ้น

คุณกรณ์เริ่มต้นด้วยข้อสังเกตว่า ปัจจุบันนักลงทุนมีสินทรัพย์ให้เลือกมากกว่าในอดีตมาก ในอีกด้านหนึ่งก็ดูเหมือนเป็นเรื่องดี เพราะมีทางเลือกเยอะขึ้น แต่อีกด้านหนึ่ง การตัดสินใจก็ยากขึ้นตามไปด้วย

แม้แต่สินทรัพย์ที่เราคิดว่า “รู้จักดี” ก็อาจเปลี่ยน Character ไปได้ คุณกรณ์ยกตัวอย่างทองคำ ซึ่งเดิมหลายคนมองว่าเป็นสินทรัพย์สำหรับป้องกันความเสี่ยง แต่ในช่วงหลังมีการเก็งกำไรมากขึ้น ราคาขึ้นลงแรงขึ้น ขณะที่ Cryptocurrency ก็เข้ามาสร้างทั้งโอกาสใหม่และ FOMO ให้กับนักลงทุนอีกจำนวนมาก

แต่ถึงโลกจะเปลี่ยนไปมาก คุณกรณ์บอกว่าหลักคิดหนึ่งที่ยังไม่ได้เปลี่ยน คือเรื่องของ Risk Management เพราะความเสี่ยงที่เหมาะสมของแต่ละคนไม่เท่ากัน ทั้งอายุ ฐานะทางเศรษฐกิจ ภาระค่าใช้จ่าย และระดับการพึ่งพารายได้จากพอร์ต ล้วนมีผลต่อระดับความเสี่ยงที่เหมาะสม

เวลาบอกว่า “พอร์ตนี้ดี” หรือ “สินทรัพย์นี้ควรมี” เราอาจต้องถามต่อด้วยว่า... ดีสำหรับใคร?

เพราะสุดท้าย Portfolio ที่เหมาะสมควรเกิดจากสถานการณ์และความต้องการของเจ้าของเงิน ไม่ใช่เอาพอร์ตมาตรฐานหนึ่งชุดไปใช้กับทุกคนเหมือนกัน

ความเสี่ยงใหม่ บางครั้งไม่ใช่เรื่องตลาดลง

เมื่อบทสนทนาขยับไปที่ภาพใหญ่ คุณกรณ์พูดถึง Geopolitical Risk ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา เราเห็นทั้งสงครามการค้า ความขัดแย้งทางทหาร ราคาพลังงานที่เปลี่ยนแปลง รวมถึงบทบาทของประเทศมหาอำนาจที่กำลังเปลี่ยนไป

คุณกรณ์ตั้งข้อสังเกตว่า บทบาทของสหรัฐอเมริกาในระบบโลกอาจไม่ได้เหมือนเดิม ขณะที่จีนมีความสำคัญทางเศรษฐกิจมากขึ้น แต่ก็ยังมีข้อจำกัด เช่น Capital Control ซึ่งทำให้การเปลี่ยนแปลงนี้ไม่ได้เกิดขึ้นง่าย ๆ ในชั่วข้ามคืน

คุณณริดาต่อยอดเรื่องนี้จากมุมของลูกค้ากลุ่ม High Net Worth โดยบอกว่า ทุกวันนี้การที่ตลาดลดลง 10-20% อาจไม่ใช่สิ่งที่น่ากลัวที่สุดอีกแล้ว เพราะนักลงทุนจำนวนมากเคยผ่านวิกฤตกันมาหลายรอบ

สิ่งที่น่ากังวลกว่าคือ “ความเสี่ยงที่เราองไม่เห็น” หรือเตรียมตัวไม่ทัน เช่น Geopolitical Risk ที่สามารถวิ่งต่อกันเป็นลูกโซ่ ตั้งแต่ Supply Chain น้ำมัน ค่าเงิน ดอกเบี้ย ไปจนถึงเงินเฟ้อ หรือ Regulatory Risk เช่น กฎหมายภาษี KYC, CRS และ Capital Control ที่สามารถเปลี่ยนเงื่อนไขของการบริหารทรัพย์สินได้อย่างรวดเร็ว

มีทรัพย์สินเยอะ ไม่ได้แปลว่ามีเงินใช้เสมอไป

อีกเรื่องหนึ่งที่คุณณริดาให้ความสำคัญมากคือ Liquidity เพราะในกลุ่มคนมั่งคั่ง หลายคนมีทรัพย์สินเป็นจำนวนมากจริง แต่ทรัพย์สินเหล่านั้นอาจอยู่ในที่ดิน อสังหาริมทรัพย์ หรือสินทรัพย์ที่เปลี่ยนเป็นเงินสดได้ยาก

เวลาปกติอาจไม่รู้สึกรู้ว่าเป็นปัญหา แต่พอเกิดเหตุการณ์ขึ้นมาจริง ๆ คนที่มี Cash หรือมีสินทรัพย์ที่เปลี่ยนเป็น Cash ได้เร็วกว่า จะมี “อำนาจในการตัดสินใจ” มากกว่า สามารถรอได้ ไม่ต้องรีบขาย และไม่จำเป็นต้องยอมขายทรัพย์สินในเวลาที่ราคาไม่ดี

คุณกรณ์เชื่อมโยงเรื่องนี้กลับมาที่ประเทศไทยได้น่าสนใจ โดยเฉพาะคนรุ่น Baby Boomer และ Gen X ซึ่งจำนวนไม่น้อยถืออสังหาริมทรัพย์หรือที่ดินไว้ในสัดส่วนค่อนข้างสูง ในอดีตเราอาจคุ้นกับความคิดว่า “ซื้อที่ดินไว้

เดียวกี่ขึ้น” แต่วันนี้บริบทเริ่มไม่เหมือนเดิมแล้ว ทั้งภาษีที่ดิน จำนวนเด็กเกิดใหม่น้อยลง การเข้าสู่สังคมสูงวัย และจำนวนประชากรที่กำลังลดลง

จึงเกิดคำถามว่า Demand ในอนาคตจะเหมือนในอดีตหรือไม่ และทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูงบนกระดาษจะสามารถเปลี่ยนเป็นเงินได้ในเวลาที่เราต้องการหรือเปล่า

ตรงนี้เป็นประเด็นที่ผมเห็นด้วยมากจากประสบการณ์ทำงานกับลูกค้า ผมมักมองว่าการเงินไม่ควรเป็นเพียง Snapshot เราอาจเห็นว่าวันนี้ใครมีบ้าน มีที่ดิน มีหุ้น มีทรัพย์สินสุทธิเท่าไร แต่นั่นเป็นเพียงภาพในวันนี้ ชีวิตจริงเป็น Dynamic สถานการณ์เปลี่ยนไปเรื่อย ๆ และคำถามสำคัญจึงไม่ใช่แค่ “เรามีอะไร” แต่ต้องถามด้วยว่า ทรัพย์สินเหล่านั้นจะทำหน้าที่ให้เราได้หรือไม่ เมื่อเราต้องการมันจริง ๆ

AI จะเป็น Bubble หรือไม่?

อีกช่วงหนึ่งที่น่าสนใจคือเรื่อง AI คุณกรณ์มองว่า AI เป็นทั้ง Opportunity และ Risk ในสองสามปีที่ผ่านมา บริษัทที่อยู่ใน AI Ecosystem ได้รับประโยชน์มหาศาล แต่คำถามสำหรับนักลงทุนคือ ต่อให้เราเชื่อว่า AI จะเติบโตต่อไป ก็ไม่ได้หมายความว่าเราจะรู้ล่วงหน้าว่า “บริษัทไหนจะเป็นผู้ชนะ”

คุณกรณ์เปรียบเทียบกับยุค Internet หรือ Platform Business ซึ่งในช่วงแรกอาจมีผู้เล่นจำนวนมาก แต่สุดท้ายผู้ชนะจริงๆ อาจเหลือเพียงไม่กี่ราย ดังนั้นการ “Bet on AI” กับการ “Bet ถูกบริษัท” จึงเป็นคนละเรื่องกัน และยังต้องกลับมาดูด้วยว่า Valuation ที่เราจ่ายนั้นสมเหตุสมผลหรือไม่

คุณกรณ์เองไม่ได้มองว่าเราควรหลีกเลี่ยง AI ตรงกันข้าม ใน Institutional Portfolio ปัจจุบัน AI ยังเป็นหนึ่งใน Growth Engine สำคัญ และอาจช่วย

เพิ่ม Productivity ในระบบเศรษฐกิจ แต่คำสำคัญคือ Selective

แทนที่จะซื้อทุกอย่างที่ติดคำว่า AI ก็ต้องกลับไปดูแต่ละบริษัท ดูรายได้ ดู Valuation และดูด้วยว่า Position นั้นใหญ่เกินไปหรือยัง บางครั้งการได้ประโยชน์จาก AI ก็ไม่จำเป็นต้องลงทุนในบริษัท AI โดยตรง เพราะยังมีธุรกิจอย่าง Energy, Infrastructure หรือ Health Tech ที่อาจได้ประโยชน์ทางอ้อมจากการเติบโตของ AI ด้วย

*เราไม่จำเป็นต้องทำนายอนาคตให้ถูกทุกครั้ง
แต่ต้องจัดพอร์ตให้สามารถอยู่ได้
หากอนาคตไม่ได้เป็นอย่างที่เราคิด*

ไม่จำเป็นต้องขายตลาดถูกทุกครั้ง

ผมชอบช่วงที่คุณกรณ์เล่าประสบการณ์ส่วนตัว เรื่องการทำงานกับผู้บริหารกองทุนและ Financial Advisor มาก คุณกรณ์บอกว่า ตัวเองก็ตามข่าว มีความเห็น และบางครั้งก็กังวลเหมือนนักลงทุนทั่วไป ทุกปีจึงมีโอกาสถกเถียงกับทีมที่ดูแลเงินลงทุนว่าจะปรับอะไรหรือไม่

แต่สิ่งที่คุณกรณ์พูดแบบซ้ำ ๆ คือ ครั้งไหนที่ยอมที่ปรึกษา ส่วนใหญ่ไม่ค่อยมีปัญหา แต่ครั้งไหนที่เสียงชนะมักมีความเสียหายตามมา เป็นอีกมุมหนึ่งของเรื่อง Ego และบทบาทของ Advisor ที่น่าสนใจมาก

คุณกรณ์เล่าว่า ช่วงปลายปีก่อนตัดสินใจลดสัดส่วน Equity ลงมาเหลือประมาณ 35% หลังจากนั้นหุ้นก็ยังขึ้นต่อ ถ้ามองย้อนหลัง ก็อาจบอกได้ว่าการตัดสินใจครั้งนั้น “ไม่ถูก” แต่คุณกรณ์ไม่ได้มองแบบนั้น เพราะเป้าหมายไม่ได้อยู่ที่การทำ Return ให้สูงที่สุดทุกปี

สำหรับคุณกรณ์ ผลตอบแทนเฉลี่ยประมาณ 8% ต่อปี ถ้ามาพร้อมกับระดับความเสี่ยงที่ตัวเองรับได้ และเพียงพอกับความต้องการของชีวิต ก็ถือว่าน่าพอใจแล้ว

บางปีจึงไม่จำเป็นต้องเอาตัวเองไปเทียบกับ S&P 500 ว่า Underperform หรือไม่ เพราะในโลกที่ซับซ้อนขึ้นเรื่อย ๆ เราคงไม่มีทาง Bet ถูกได้ทุกเรื่อง สิ่งสำคัญกว่าคือจัดน้ำหนักให้พอร์ตโดยรวมอยู่ในระดับที่เหมาะสมกับเรา

จาก Return ไปสู่ Resilience

คุณณิธานำเรื่องนี้ไปอีกขั้นด้วยคำว่า Scenario Planning แทนที่จะมีพอร์ตหนึ่งพอร์ตแล้วรอว่าอนาคตจะเกิดอะไรขึ้น เราสามารถถามล่วงหน้าได้ว่า ถ้าเงินเพื่อไม่ลงล่ะ? ถ้าดอกเบี้ยขึ้นล่ะ? ถ้าสงครามยืดเยื้อล่ะ? ถ้าค่าเงินเปลี่ยนไปมากล่ะ? Portfolio ของเราจะเป็นอย่างไร?

คุณณิธากล่าวว่า ในการบริหาร Portfolio ที่สิ่งโก้มีการใช้เครื่องมืออย่าง Monte Carlo Analysis และนำ AI เข้ามาช่วยวิเคราะห์ Scenario และ Asset Class ต่าง ๆ มากขึ้น แต่ใจความไม่ได้อยู่ที่ใช้เทคโนโลยีอะไร ใจความอยู่ที่คำว่า “Be Proactive and Look Forward”

เราควรคิดเรื่องเหล่านี้ก่อนเหตุการณ์เกิด ไม่ใช่รอให้ตลาด Crash แล้วค่อยถามกันว่า “ต่อไปทำอย่างไรดี” เป้าหมายจึงไม่ใช่การทำให้ทุก Asset ขึ้นพร้อมกัน แต่คือการพยายามไม่ให้ทุกอย่างลงพร้อมกันเวลา Shock เกิดขึ้น

แล้ว Wealth ที่มากกว่า Return คืออะไร?

ช่วงกลางของ Session ผู้ดำเนินรายการถามตรง ๆ ว่า ถ้า Wealth ไม่ใช่เรื่อง Return เพียงอย่างเดียว แล้ว Wealth คืออะไร? คุณณิธาสอนภาพที่ผมคิดว่าเรียบง่ายและนำไปใช้ได้ดีมาก คือเงินที่เราควรทำหน้าที่อย่างน้อย 4 ด้าน

1 Safety ไม่ใช่ห้ามเสี่ยง แต่ต้องรู้ว่าเรากำลังเสี่ยงอะไร และถ้า Worst Case เกิดขึ้น เรารับมือหรือไม่

2 Growth ถ้าเงินไม่เติบโตเลย เราก็อาจแพ้เงินเพื่อค่าครองชีพ หรือค่าเงิน ดังนั้น Wealth ต้องสามารถเติบโตในระดับหนึ่ง

3 System มีเงินแล้ว ต้องมีระบบจัดการเงินนั้น ทั้งระบบในการลงทุน ปกป้อง และสุดท้ายคือการส่งต่อ

4 Liquidity มีทรัพย์สินมากแค่ไหนก็ไม่พอ หากถึงเวลาจำเป็นแล้วเอาเงินออกมาใช้ไม่ได้

คุณณิธามองว่า ถ้าเงินสามารถทำหน้าที่ครบทั้งสี่ด้าน Wealth จะช่วยให้ชีวิต “เบาลง” และสามารถเดินต่อไปได้อย่างเป็นระบบ

ส่วนคุณณิธตอบคำถามนี้ด้วยภาษาที่สั้นกว่ามากสำหรับคุณณิธ ผลลัพธ์สุดท้ายของ Wealth คือ “ความสบายใจ” คนที่ Wealthy คือคนที่ไม่ต้องมีความกังวลเรื่องเงินจนกระทบต่อชีวิต และแน่นอนว่าระดับที่เรียกว่า “สบายใจ” ของแต่ละคนก็ไม่เท่ากัน

เงินก่อนที่เสียได้ โดยชีวิตไม่พัง

คุณณิธยกตัวอย่างการลงทุนในกองทุน Cryptocurrency ของตัวเอง ก่อนลงทุน คุณณิธรู้ว่าการลงทุนประเภทนี้มีโอกาสเสียเงินทั้งหมดได้ จึงตั้งเงื่อนไขกับตัวเองไว้ตั้งแต่แรกว่า ถ้าเงินก้อนนี้กลายเป็นศูนย์ ชีวิตจะต้องยังอยู่ได้และไม่ได้เดือดร้อน

ระหว่างทางการลงทุนเคยขึ้นไปถึงประมาณเท่าตัว แต่คุณณิธก็ไม่ได้ขาย เพราะตั้งใจถือยาว สุดท้ายกองทุนมีปัญหาจนต้องคิดไว้ก่อนว่าเงินก้อนนี้อาจเหลือศูนย์จริง ๆ แน่นอน คุณณิธยอมรับว่าคืนนั้นก็มันอนไม่หลับอยู่บ้าง

แต่พอวันต่อมานี้ก็ย้อนกลับไปถึงแผนเดิมว่าเงินก้อนนี้ถูกกำหนดไว้แล้วว่าเสียได้ ความสบายใจก็กลับมา นี่จึงเป็นตัวอย่างของ Risk Management ที่ไม่

ได้หมายความว่า “ห้ามเสียเงิน” แต่หมายถึง “เสียได้
โดยสิ่งที่สำคัญในชีวิตไม่เสียไปด้วย”

คุณกรณ์เชื่อมเรื่องนี้เข้ากับ “เศรษฐกิจพอเพียง”
โดยตีความในภาษาการเงินว่า คือการบริหารความเสี่ยง
ให้มีความพอดี และความพอดีของแต่ละคนก็ไม่เหมือนกัน

ในมุมมองผม ผมเห็นด้วยกับเรื่อง “ความสบายใจ”
มาก ผมเชื่อว่ามนุษย์ไม่ได้ต้องการเงินโดยตรง เราอยาก
ได้เงิน เพราะเงินช่วยสร้างบางสิ่งที่มีคุณค่าให้กับชีวิต
เราได้ ผมจึงมีหลักคิดที่ว่า “Time is true wealth.” และ
ถ้าจะเต็มให้ชัดขึ้นอีก ผมอาจใช้คำว่า “Good time is
true wealth.” เพราะการมีเวลาอย่างเดียวยังอาจยังไม่พอ
แต่การมีเวลาที่เราใช้ชีวิตได้อย่างสบายใจ มีทางเลือก
และอยู่กับสิ่งที่มีความหมายกับเรา นั่นต่างหากที่ผมคิดว่า
ใกล้เคียงคำว่า “มั่งคั่ง” มากกว่า

เครื่องมือของ Wealth Management ไม่ได้มีแค่ Investment Product

เมื่อเข้าเรื่องเครื่องมือ คุณณิศาชวนให้มองออกไป
นอกกรอบ หุ้น กองทุน หรือ Structured Product
เพราะสำหรับคนที่มี Wealth มากขึ้น คำถามอาจไม่ได้
อยู่ที่ “จะหาผลตอบแทนเพิ่มอีกเท่าไร?” แต่อาจ
กลายเป็น “จะปิดความเสี่ยงที่มีอยู่ได้อย่างไร?”

คุณณิศายกตัวอย่าง Insurance ซึ่งมีประโยชน์หนึ่ง
ที่ผมคิดว่าจำง่ายมาก คือ “ปิด Unknown Risk ด้วย
Known Cost” เรารู้ว่าเบี้ยประกันคือเท่าไร แต่สิ่งที่เรา
ได้กลับมาคือการปิดความเสี่ยงบางอย่างที่ถ้าเกิดขึ้นจริง
อาจสร้างผลกระทบขนาดใหญ่ โดยเฉพาะถ้าคนนั้นเป็น
Key Person ของครอบครัวหรือธุรกิจ

อีกเครื่องมือหนึ่งคือ Trust คุณณิศาอธิบาย
ประโยชน์หลักไว้ 3 ด้าน คือ Asset Protection
เพื่อปกป้องทรัพย์สิน, Control เพื่อกำหนดว่าใครจะได้

รับ เมื่อไร และใช้เพื่อวัตถุประสงค์อะไร และ Continuity
เพื่อให้การบริหารและส่งต่อ Wealth สามารถเดินต่อไปได้
แม้ผู้สร้าง Wealth ไม่อยู่แล้ว

แต่คุณณิศาที่เตือนว่า Trust ไม่ใช่คำตอบสำหรับ
ทุกคนรอบครัว เพราะมีทั้งต้นทุนและความซับซ้อนสูง
คำถามจึงไม่ใช่ว่า “เราควรมี Trust หรือไม่?” แต่ควร
ถามว่า “เครื่องมือแบบไหนเหมาะกับครอบครัวนี้?”

ส่งต่อทรัพย์สิน ต้องส่งต่อ “คน” และ “ระบบ” ด้วย

อีกช่วงหนึ่งที่ผมคิดว่ามีประโยชน์มากสำหรับนัก
วางแผนการเงิน คือเรื่อง Legacy คุณณิศาเสนอว่า
การเตรียมส่งต่อ Wealth ควรเตรียมอย่างน้อย 3 อย่าง

- **เตรียม Asset** — รู้ว่าเรามีอะไร และตั้งใจให้ใคร
ดูแลอะไร
- **เตรียม People** — คนรุ่นต่อไปต้องมี Financial
Literacy เพียงพอที่จะเข้าใจ Risk, Cash Flow
และการดูแลทรัพย์สิน
- **เตรียม Structure** — สร้างกติกาและโครงสร้าง
ที่เหมาะสมกับครอบครัว

เพราะบางครั้งปัญหาของ Wealth Transfer ไม่ได้
เกิดจากไม่มีเงิน แต่เกิดจากคนในครอบครัวคุยกันไม่รู้เรื่อง

คุณกรณ์เล่าประสบการณ์ในครอบครัวของตัวเอง
ได้อย่างเห็นภาพ วันหนึ่งคุณพ่อคุณแม่เรียกลูกชายสาม
คนมาคุยเรื่องการแบ่งทรัพย์สิน ก่อนเข้าไปพบพ่อแม่
พี่น้องสามคนก็คุยกันก่อนว่าใครอยากได้อะไร และเพราะ
อะไร

เมื่อเข้าไปฟังแผนของคุณพ่อคุณแม่ ปรากฏว่า
ไม่ตรงกับสิ่งที่พี่น้องคุยกันไว้ สุดท้ายจึงเสนอแผนอีกแบบ
กลับไป และสามารถตกลงกันได้โดยไม่มี ความขัดแย้ง

สิ่งหนึ่งที่คุณกรณ์พูดไว้น่าสนใจคือ ทรัพย์สินบางอย่างมี Sentimental Value มูลค่าทางการเงินอาจเท่ากัน แต่ความหมายต่อสมาชิกแต่ละคนในครอบครัวไม่เท่ากัน บางเรื่องจึงไม่สามารถใช้ Spreadsheet หรือมูลค่าตลาดตัดสินแทนทุกอย่างได้

รู้จักตัวเอง แล้วสร้างระบบให้รับมือกับตัวเอง

อีกเรื่องที่ฟังแล้วน่าจะทำให้หลายคนอึ้ง คือคุณกรณ์บอกว่า ตัวเองรู้ว่าชอบ “Bet” ด้วยความที่อยู่กับตลาดหุ้นมาตั้งแต่อายุน้อย ก็รู้ว่าบางครั้งจะมีความรู้สึกอยากลอง อยากเล่น หรืออยากตัดสินใจเอง

แทนที่จะบอกตัวเองว่า “ต่อไปฉันจะไม่มีอารมณ์แบบนี้อีก” คุณกรณ์เลือกใช้วิธีออกแบบระบบ ทรัพย์สินส่วนใหญ่ให้ Professional ดูแล แล้วกันเงินก้อนเล็ก ๆ อีกส่วนหนึ่งไว้ให้ตัวเองบริหาร ซึ่งคุณกรณ์เรียกแบบขำ ๆ ว่าเป็น “บัญชีระบายกิเลส”

ได้บ้าง เสียบ้างก็ไม่เป็นไร เพราะหน้าที่จริง ๆ ของบัญชีนี้คือทำให้ “กิเลส” ไม่ไปยุ่งกับ Core Portfolio ที่ต้องมีวินัย

ผมชอบแนวคิดนี้ เพราะบางครั้ง Financial Planning ที่ดีอาจไม่ใช่การพยายามเปลี่ยนมนุษย์ให้สมบูรณ์แบบ แต่คือการยอมรับว่าเราเป็นมนุษย์แบบไหน แล้วสร้าง System ให้ช่วยเรา

คุณกรณ์ใช้แนวคิดคล้ายกันกับ Insurance โดยกันเงินลงทุนส่วนหนึ่งไว้เพื่อสร้างกระแสเงินสดสำหรับจ่ายเบี้ยประกัน ทำให้ไม่ต้องกลับมาตัดสินใจทุกปีว่าจะจ่ายหรือไม่จ่าย และช่วยสร้าง “วินัยโดยปริยาย” ให้กับตัวเอง

คนมี Wealth มาก ก็พลาดได้เหมือนกัน

ช่วงท้าย Session คุณณิธาสรุบข้อผิดพลาดที่พบในกลุ่ม High NetWorth ไว้ 3 เรื่อง

- 1 Concentration Risk** คนที่สร้างตัวเองขึ้นมาจากรธุรกิจหนึ่ง มักมั่นใจกับสิ่งที่ตัวเองเก่ง เช่น คนที่เก่งอสังหาริมทรัพย์ อาจทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ถือหุ้นอสังหาริมทรัพย์ และยังมีที่ดินอีกจำนวนมาก ดูเหมือนมีทรัพย์สินหลายชิ้น แต่จริง ๆ แล้ว Risk อาจอยู่ที่เดียวกันทั้งหมด
- 2 Liquidity Mismatch** บางคนมี Private Equity มืออสังหาริมทรัพย์ หรือ Product ที่ Lock-up ยาว แต่กลับไม่มี Cash เพียงพอ เมื่อจำเป็นต้องใช้เงิน จึงต้องขาย Asset ที่ไม่ควรขาย หรือขายในเวลาที่ไม่เหมาะสม บางกรณีมีการใช้เงินธุรกิจกับเงินส่วนตัวปะปนกัน ทำให้การบริหารสภาพคล่องยิ่งซับซ้อนขึ้น
- 3 Legacy** บางครอบครัวคุยกันได้ทุกเรื่อง ยกเว้นเรื่องมรดก บางครั้งลูกยังไม่รู้เลยว่าพ่อแม่มีทรัพย์สินอะไรอยู่บ้าง คุณณิธาสรุบถึงความคิดไว้อย่างน่าสนใจว่าการส่งต่อ Wealth ที่ดี ไม่ใช่แค่ “ทิ้งเงินไว้ให้” แต่ควรทิ้งระบบ แนวคิด ค่านิยม และความสามารถในการดูแลทรัพย์สินไว้ให้คนรุ่นต่อไปด้วย ไม่เช่นนั้น Wealth ที่ควรจะได้ Compound ต่อไป อาจหยุดลงกลางทาง

3 เรื่องที่อยากฝากไว้ก่อนจบ

ก่อนจบ Session ผู้ดำเนินรายการขอให้คุณกรณ์และคุณณิธาสรุบ Key Takeaways คนละ 3 เรื่อง

คุณกรณ์เลือก “ลด Ego และฟังคนอื่น โดยเฉพาะผู้เชี่ยวชาญ” “รักษาวินัย และควบคุมทั้ง Fear และ Greed” และสุดท้ายคือ “ความสบายใจ”

เพราะ Wealth Beyond Return อาจหมายถึง การมีทรัพย์สินบางอย่างที่ไม่ได้ให้ Financial Return สูงที่สุด แต่ให้ Psychological Return หรือความสุขกับเจ้าของ คุณกรณียกตัวอย่างแบบซ้ำ ๆ ว่า ภรรยาบอกว่า คุณกรณียกซื้อหุ้มนี่ทั้งขึ้นและลง แต่เธอซื้อกระเป๋า Hermès แล้วได้ความสบายใจ ซึ่งคุณกรณียกบอกว่าเรื่องแบบนี้ “ไม่เคยเถียงชนะ”

ส่วนคุณกรณียกเลือก “วินัย” “อยู่รอดให้นานพอ” และ “การจัดพอร์ตที่ดี”

คุณกรณียกพูดประเด็นหนึ่งที่ผมชอบมาก คือเวลา พอร์ตเสียหายหนักจนต้อง “Reset” เราไม่ได้เสีย เพียงเงิน เราเสีย “เวลา” ด้วย — เวลาที่เงินก้อนนั้นควร ได้เติบโตและ Compound ต่อไป

เพราะฉะนั้น การคาดหวัง Return ที่สมเหตุสมผล การไม่เสี่ยงจนเกินไป และการ Diversify จึงมีความสำคัญ แม้กระทั่งคนที่เงินลงทุนน้อย ก็ไม่ควรใช้เหตุผลว่า “เงิน น้อย ต้อง All-in ถึงจะโตเร็ว” เพราะถ้า All-in แล้วผิด เงินก็อาจหายไปพร้อมกับเวลาในการเริ่มต้นใหม่

สุดท้าย Wealth อาจต้องกลับมาที่ “ชีวิต”

ถ้าลองมองย้อนกลับตลอด Session นี้ จะเห็นว่า เราเริ่มจากเรื่องที่ดูใหญ่และซับซ้อนมาก ทั้ง Geopolitics, AI, Interest Rate, Asset Allocation, Insurance, Trust และ Legacy แต่เมื่อคุยไปจนสุดทาง คำตอบกลับมาที่ เรื่องพื้นฐานมาก ๆ เรื่องหนึ่ง คือ “เจ้าของเงินต้องการ ใช้ชีวิตแบบไหน”

ผมจึงคิดว่า เราอาจไม่จำเป็นต้องเลือกว่า Financial Planning ที่ดีต้องเน้น Maximum Return หรือเน้น Risk Protection เพราะชีวิตหนึ่งชีวิตมีหลาย เรื่องที่ต้องเดินไปพร้อมกัน เงินบางส่วนอาจมีหน้าที่สร้าง Growth เงินบางส่วนมีหน้าที่ป้องกันความเสี่ยง บางส่วน

ต้องเป็น Liquidity บางส่วนมีหน้าที่ดูแลคนที่เรารัก และบางส่วนอาจมีไว้เพื่อสิ่งที่ทำให้เรามีความสุข

สิ่งสำคัญคือ ทุกอย่างควรกลับไปเชื่อมกับเป้าหมาย ของเจ้าของชีวิต เมื่อรู้ว่าเราต้องการไปที่ไหน เราจึงค่อย เลือก วิธีการที่เหมาะสม และค่อยพัฒนาตัวเอง ไปเรื่อย ๆ เมื่อชีวิตและสถานการณ์เปลี่ยน

สำหรับ Financial Advisor นี่ก็อาจเป็นความท้าทายที่สำคัญขึ้นเรื่อย ๆ เช่นกัน เพราะงานของเราอาจ ไม่ได้จบที่การตอบว่า “Product ไหนดีที่สุด?” แต่ต้อง ช่วยลูกค้าตอบให้ได้ว่า ตอนนี้เขาอยู่ตรงไหน อะไรคือ สิ่งที่สำคัญจริง ๆ และเงินควรทำหน้าที่อะไรให้กับชีวิต ของเขา

ท้ายที่สุด ผมเชื่อว่าเราควรเป็นคนควบคุมเรื่องเงิน ไม่ใช่ปล่อยให้เงินกลับมาเป็นสิ่งที่ควบคุมชีวิตเรา แต่การ จะทำเช่นนั้นได้ เราก็ต้องรู้จักและเข้าใจเรื่องเงินให้ดีพอ จนสามารถอยู่กับมันเหมือนเป็น “เพื่อน” คนหนึ่ง

Good time is true wealth

บางที นี่อาจเป็นอีกความหมายหนึ่งของคำว่า Wealth Beyond Return





Winning the Next Wave: Capturing Wealth Across Generations TFPA Wealth Management Forum เสวนา “คว้าโอกาสจากคลื่นลูกใหม่: กลยุทธ์สร้างและส่งต่อความมั่งคั่งข้ามเจเนอเรชัน”

พิชญา ชุ่นกรทรัพย์ CFP®

งานเสวนาครั้งนี้สมาคมฯ ได้รับเกียรติจาก **คุณศิริพร สุวรรณการ** Chief Investment Officer จาก KWEALTH และ **คุณแววตา ปราชภูมิเมธิกุล** ผู้ก่อตั้งและประธานกรรมการ บลน. ยูเนี่ยน เวลธ์ จำกัด มาร่วมเป็นวิทยากร ในประเด็นที่กำลังเป็นที่สนใจที่สุดเรื่องหนึ่งของการวางแผนการเงิน เมื่อโลกกำลังเข้าสู่ยุค การส่งต่อความมั่งคั่งครั้งใหญ่ ที่สุดในประวัติศาสตร์ นักวางแผนการเงินควรใส่ใจลูกค้าแต่ละรุ่นอย่างไร และจะรักษาความสัมพันธ์ให้ยั่งยืนได้อย่างไร

ประเด็นหลักของการเสวนาคือการทำความเข้าใจ ว่าความมั่งคั่งไม่ได้แบ่งตามอายุแบบ Gen X Y Z เพียง อย่างเดียว แต่ควรแบ่งตามบทบาทและโจทย์ชีวิตของ แต่ละคนที่มีต่อความมั่งคั่งของตัวเอง รวมถึงการรับมือกับ

AI ที่กำลังเข้ามาเปลี่ยนอาชีพนักวางแผนการเงิน และ การมองหาโอกาสการลงทุนรูปแบบใหม่เพื่อตอบโจทย์ การบริหารความมั่งคั่งของครอบครัว

แบ่งกลุ่มความมั่งคั่งตามบทบาทชีวิต ไม่ใช่แค่ตามอายุ

คุณศิริพร เล่าว่าเวลาคุยเรื่อง Wealth Management เราไม่ได้แบ่งลูกค้าตามเจเนอเรชันแบบ X Y Z แต่แบ่งตามบทบาท ที่แต่ละคนมีต่อความมั่งคั่ง โดยแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่มหลัก

- **กลุ่มแรก Founder** คือผู้สร้างเนื้อสร้างตัวหลายสิบปี ที่สำคัญคือเขาไม่ได้รวยเพราะเรา แต่รวยด้วยตัวเองจากธุรกิจและอสังหาริมทรัพย์ คนกลุ่มนี้เวลาคุยด้วยจะไม่ค่อยพูดเรื่องพอร์ตการลงทุน แต่จะพูดเรื่องธุรกิจ เพราะนั่นคือทั้งชีวิตของเขา
- **กลุ่มที่สอง Successor หรือ Professional** คือรุ่นที่เริ่มรับมรดกหรือเข้ามามีส่วนในการตัดสินใจแยกย่อยได้อีกเป็นสองแบบ แบบแรกกลัวความเสี่ยงมากเพราะรับมรดกมาแต่ไม่เคยสร้างเอง จึงกังวลว่าจะอยู่รอดบนเงินก้อนนี้ได้ไหม ส่วนอีกแบบเป็นผู้บริหารรุ่นใหม่ที่มี passion อยากขยายกิจการ นำเทคโนโลยีมาใช้ และมองหาการลงทุนในทรัพย์สินทั่วโลกที่รุ่นพ่อแม่ไม่เคยเข้าถึง
- **กลุ่มที่สาม Next Gen / Wealth Builder** เป็นกลุ่มที่มี challenge มากที่สุด เพราะบางคนอายุเพียง 30 กว่าปีแต่ประสบความสำเร็จจากธุรกิจของตัวเอง คนรุ่นนี้ไม่ได้ปฏิเสธความสำเร็จของพ่อแม่ แต่อยากสร้างความสำเร็จด้วยตัวเอง และมักศึกษาข้อมูลเชิงลึกมากกว่านักวางแผนเสียอีก ทั้งอ่าน research จาก global house ลงทุนใน private equity และ digital asset

คุณแวตาสเสริมด้วยข้อมูลจากงานวิจัยว่า ในอนาคตอันใกล้เงินกว่า 83 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐทั่วโลกกำลังจะถูกส่งต่อ ไปยังรุ่นถัดไป เฉพาะในเอเชียมีมูลค่าถึง 5.8 ล้านล้าน แต่ประเด็นที่น่าตกใจคือ 81% ของลูกที่รับมรดกจะเปลี่ยนที่ปรึกษาการเงินภายใน 1-2 ปี ปัญหาจึงอยู่ที่

ทุกวันนี้เราโฟกัสแต่ลูกค้าตรงหน้า แต่ไม่ได้โฟกัสไปถึงรุ่นถัดไป และสิ่งที่เราสร้างมานานอาจสะดุดลงตรงนี้ก็ได้อันซึ่งถ้าแบ่งกลุ่มในมุมของการส่งต่อ สามารถแบ่งได้เป็น Wealth Creator หรือ ผู้สร้าง รุ่นหนึ่ง Wealth Organizer ผู้จัดการโครงสร้าง อาจเป็นรุ่น 1 หรือ 2 ที่ต้องส่งต่อทั้งทรัพย์สินและคุณค่าของครอบครัว Wealth Receiver รุ่นสองซึ่งเป็นผู้รับมรดก และกลุ่มสุดท้าย Wealth Steward ผู้ดูแลส่งต่อคือกลุ่มทายาทรุ่นสาม เป็นต้นไป

โลกเปลี่ยนลูกค้าเปลี่ยน จาก “ไว้ใจสถาบัน” สู่ “ความโปร่งใส”

คุณศิริพร ให้มุมมองว่าสำหรับลูกค้า UHNW เป้าหมายของเขาไม่ได้เปลี่ยน รุ่นดั้งต้นยังต้องการส่งต่อทั้งความร่ำรวยและคุณค่า แต่สิ่งที่เปลี่ยนคือมิติการทำงาน เพราะในแต่ละครอบครัวเริ่มมี Decision Maker มากกว่าหนึ่งคน หลายบ้านเริ่มมีสิ่งที่เรียกว่า “IC เล็กๆ ในบ้าน” คือพอรู้ว่าตัวเองเป็นคนสร้าง แต่ไม่ได้เป็นคนใช้ จึงดึงลูกหลานเข้ามาร่วมตัดสินใจด้วย

เมื่อมีหลายเจนอยู่บนกองเงินก้อนเดียวกัน สิ่งที่น่ากังวลต้องเข้าใจคือเป้าหมายของแต่ละรุ่นไม่เหมือนกัน ตัวพ่อคิดถึงการส่งต่อ ไม่ได้นึกถึงผลตอบแทน ในขณะที่รุ่นลูก Successor มองผลตอบแทนและการออกไปหาโอกาสในต่างประเทศ ส่วนหลานรุ่น Next Gen พูดแต่เรื่อง AI Technology และ Sustainability เพราะมองว่านั่นคือทิศทางในอนาคต ทั้งนี้ คุณศิริพร สรุปว่าครอบครัว HNW มีการเปลี่ยนแปลง 3 เรื่อง

- จำนวนผู้มีอำนาจตัดสินใจ (Decision Maker) มากขึ้น
- เป้าหมายของแต่ละคน แต่ละรุ่นแตกต่างกัน
- เกิดการเปลี่ยนผ่านจากการไว้ใจในสถาบัน (Trust in Institution) มาสู่การให้ความสำคัญกับเรื่องของความโปร่งใส (Trust in Transparency) จากเดิมรุ่นพ่อแม่ไว้ใจในตัวคนและสถาบัน

แต่รุ่นลูกหลานขอข้อมูล ใช้เหตุผล ผลการดำเนินงานจริง และเริ่มตั้งคำถามว่าค่าธรรมเนียมที่เก็บนั้นสมเหตุสมผลหรือไม่

คุณแวตตา มองว่าตรงนี้เป็นโอกาส เพราะก่อนโควิด การวางแผนการเงินยังเป็นเพียง Nice to have มีก็ดีไม่มีก็ไม่เป็นไร และถูกมองเป็นเรื่องของคนรวย แต่หลังโควิด การวางแผนการเงินกลายเป็นเรื่อง Must have ลูกค้าเดินเข้ามาหาเราเอง และอยากรู้ว่า framework ที่เราใช้พาเขาไปถึงเป้าหมายคืออะไร โปร่งใสแค่ไหน ยิ่งในวันที่ลูกค้าถาม AI ได้ว่าพอร์ตที่จัดให้มี Max Drawdown เท่าไร สิ่งในตลาดยังไม่ได้ทำและ AI ทดแทนไม่ได้ คือการให้ความรู้เรื่องแนวคิดการวางแผนการเงิน (Financial Planning Concept) ที่ถูกต้อง

นิยาม “ความเสี่ยง” ของแต่ละเจเนอเรชันที่ไม่เหมือนกัน

เมื่อถามถึง Mindset ด้านความเสี่ยง คุณศิริพร ชี้ว่าสิ่งที่ต่างกันไม่ใช่ระดับความเสี่ยงที่รับได้ เพราะนั่นเป็นเรื่องของแต่ละบุคคล แต่สิ่งที่ต่างกันจริงคือนิยามของความเสี่ยงในแต่ละรุ่น

- **รุ่น Founder** กว่า 90% ของทรัพย์สินกระจุกอยู่ในธุรกิจตัวเอง กล้าเสี่ยงสูงมากในธุรกิจที่คุ้นเคยเพราะผ่านทุกวิกฤตมา แต่จะไม่กล้าเสี่ยงกับสิ่งที่ไม่รู้จัก แม้เราจะบอกว่าให้ผลตอบแทน 25% ต่อปี เขาก็ไม่มอง เพราะสำหรับเขา “ความเสี่ยงคือสิ่งที่ไม่รู้” และคนกลุ่มนี้จะรักเงินสด เพราะรู้ว่าไม่ว่าจะรวยแค่ไหน ถ้าวันหนึ่งขาดสภาพคล่อง วันรุ่งขึ้นก็จน
- **รุ่น Successor (Gen 2)** มองความเสี่ยงเป็นเรื่องของการเสียโอกาส (Opportunity Cost) เพราะเขาเติบโตมากับทางเลือกที่หลากหลาย

เข้าถึงการลงทุนได้ง่าย จึงมองผลตอบแทนเป็นหลัก และจะรู้สึกเสียดายหากพลาดโอกาส

- **รุ่น Next Gen (Gen 3)** ไม่ได้มองแค่ผลตอบแทน แต่มองความเสี่ยงในชีวิตอนาคต เพราะได้เงินมาเป็นร้อยล้าน พันล้านแล้ว สิ่งที่กำลังกังวลคือถ้าเดินออกไปในโลกที่เต็มไปด้วยอาชญากรรม ปัญหาสังคม การศึกษา สาธารณสุข และมลพิษ คนรุ่นนี้จึงบริหารความมั่งคั่งโดยการตั้งผลตอบแทนและโลกที่ปลอดภัยขึ้นไปด้วยพร้อมกัน

คุณแวตตา เสริมในมุม Wealth Creator ว่าแต่ละยุคมีประสบการณ์ชีวิตต่างกัน ซึ่งฝังลึกในการตัดสินใจ ผู้สร้างบางคนอายุ 80 ปียังเข้าโรงงานทำ payroll เอง เพราะถ้าให้นั่งเฉย ๆ เขารู้สึกชีวิตไม่มีค่า หน้าที่ของนักวางแผนคือเข้าใจ mindset นั้น แล้วค่อย ๆ ดึงกลับมาตรงกลางไม่ให้ bias และเชื่อมทั้งสองรุ่นเข้าด้วยกัน ฉะนั้นคนที่เป็ Wealth Organizer จะต้องเข้ามาช่วยเปลี่ยน “คำสาป 3 รุ่น” ให้เป็น “ของขวัญ”

หัวใจสำคัญคือการทำให้ทั้งรุ่นสร้างและรุ่นรับมานั่งคุยกันเพื่อวางโครงสร้างทรัพย์สินที่มี ปัญหาที่พบบ่อยคือทรัพย์สินอยู่ในชื่อนามินี พี่น้องคนไหนสะดวกมาถือไปก่อน เป็นเงินงงสี่ที่ไม่เคยถูกจัดโครงสร้างให้ชัดเจน จึงเป็นที่มาว่าทำไมในซีรีส์ที่เราดูถึงมีการทะเลาะกัน เพราะทั้งหมดยังไม่เคยถูกจัดระบบและทำตามเจตนารมณ์

งานสำคัญคือการแยกให้ชัดว่าอะไรคือเงินกองกลาง อะไรคือเงินส่วนตัว อะไรคือสินทรัพย์ที่ยังไงก็ไม่ขาย บางครอบครัวชอบอยู่แบบกงสีรวมศูนย์ บางครอบครัวเลือกกระจายให้แต่ละคนไปสร้างอาณาจักรของตัวเองเพื่อเลี่ยงการทะเลาะ แต่สุดท้ายแล้วโจทย์คือทำอย่างไรให้เงินที่มีไม่กลายเป็นคำสาป ที่ทำให้ลูกหลานทะเลาะกัน แต่กลายเป็นของขวัญสำหรับครอบครัวแทน

คุณแวต่าย่าว่าสำหรับลูกค้าที่มีทรัพย์สินหลายร้อยล้านถึงหมื่นล้าน ใช้ทั้งชาติยังไม่หมด สิ่งที่เขาอยากได้จริง ๆ อาจไม่ใช่แค่ Wealth แต่คือความสงบสุขและครอบครัวที่สันติ ซึ่งเป็นเรื่องของคุณค่า (Value) ที่ประกอบด้วย purpose identity และ family unity นักวางแผนจึงมีบทบาทในการติดตั้งคุณค่าเหล่านี้ให้กับ Gen 2 และ Gen 3 เช่น ทำให้เข้าใจว่าธุรกิจที่รุ่นพ่อสร้างมาไม่ใช่แค่เรื่องเงิน แต่คือพนักงานหลายร้อยหลายพันครอบครัวที่ต้องดูแล

AI จะมา Disrupt นักวางแผนการเงินหรือไม่?

ทั้งสองวิทยากรมองตรงกันว่า AI จะไม่ทำให้นักวางแผนการเงินตกงานในระยะ 3-5 ปีข้างหน้า แต่จะเปลี่ยนวิธีการทำงาน ไปในทางที่ดีขึ้น คุณศิริพรให้เหตุผลสองข้อ ข้อแรกคือ AI ช่วยงาน Daily Job อย่างการหาข้อมูล ทำ report ทำ analysis เบื้องต้น และเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ได้ แต่ที่ปรึกษาที่เก่งจริงต้องมีความสามารถ “เอ๊ะ” ได้เมื่อผลลัพธ์ผิดปกติ เพราะ AI ให้คำตอบได้แต่ไม่ได้แปลว่าคำตอบนั้นถูกทั้งหมด



“

Trust but Verify
อย่าเชื่อ AI เพียงตัวเดียว
ควรถามผ่านหลายเครื่องมือ
แล้วนำมาเทียบกัน
และที่สำคัญที่สุดคือ
อย่าให้ AI นำชีวิตเรา
เพราะเมื่อไรที่เราเชื่อ AI
มากกว่าตัวเอง
ลูกค้าก็จะเชื่อ AI
มากกว่าเรา

”

ข้อสองคือ AI ไม่สามารถเข้าไปนั่งในครอบครัวเพื่อทำความเข้าใจเป้าหมายและความกังวลเบื้องลึกของทั้ง 3 เจนได้ อาชีพนี้ตั้งอยู่บน Trust และ Intimacy บางครั้งลูกค้าเข้าโรงพยาบาลยังโทรหา Advisor ก่อนโทรหาลูกหรือภรรยาเสียอีก เพราะอาชีพนี้คือ Life Partner ที่เข้ามาช่วยตัดสินใจในเรื่องละเอียดอ่อนซึ่ง AI ทำแทนไม่ได้

คุณแวต่าย่า เปรียบเทียบว่าเหมือนลูกคิดที่เคยหายไปกลายเป็นเครื่องคิดเลข เราไม่สามารถต่อต้านโลกใบนี้ได้ แต่ต้อง partner กับมัน หลักสำคัญคือ Trust but Verify อย่าเชื่อ AI เพียงตัวเดียว ควรถามผ่านหลายเครื่องมือแล้วนำมาเทียบกัน และที่สำคัญที่สุดคืออย่าให้ AI นำชีวิตเรา เพราะเมื่อไรที่เราเชื่อ AI มากกว่าตัวเอง ลูกค้าก็จะเชื่อ AI มากกว่าเรา แล้ว ลูกค้าถึงจะ trust เราไม่ใช่ AI

New Investment Frontier: มองการลงทุนใหม่ให้เป็น “ตัวเสริม” ไม่ใช่ “ตัวหลัก”

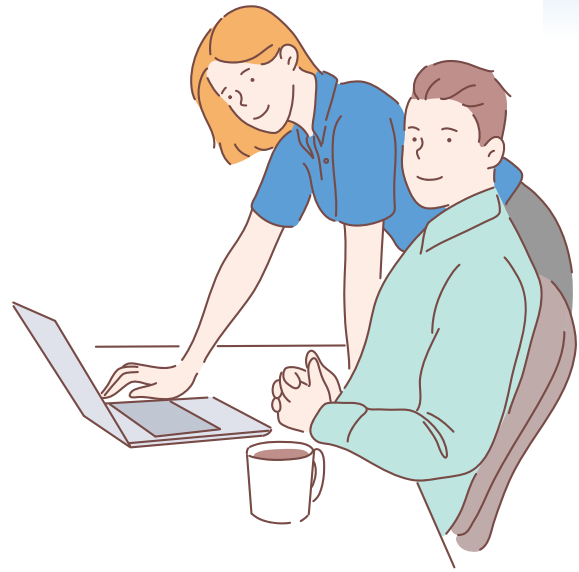
เมื่อพูดถึงสินทรัพย์การลงทุนรูปแบบใหม่ ทั้ง Private Equity, Private Debt, Digital Asset และ Structured Note คุณศิริพร ย้ำว่าเครื่องมือเหล่านี้ไม่ได้แค่ ขยาย Universe การลงทุน แต่ใช้เพื่อ **กระจายความเสี่ยงออกจากธุรกิจ** ของรุ่นพ่อแม่ ที่มักกระจุกอยู่ในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม New Frontier ไม่ได้เปลี่ยนโจทย์ชีวิตของเรา เงินส่วนใหญ่ที่เป็น Core Portfolio ยังต้องกระจายในสินทรัพย์ที่หลากหลายเพื่อความมั่นคง ส่วนสินทรัพย์ใหม่เหล่านี้ให้มองเป็นเพียง Satellite หรือตัวเสริม

ข้อควรระวังที่คุณศิริพร ฝากไว้คือสินทรัพย์เหล่านี้ไม่มีสภาพคล่องและมี Lock-up Period ก่อนแนะนำ ต้องดูพอร์ตลูกค้า ให้ดีว่าถ้างัดเงิน 3-5 ปีแล้วเขาจะได้ไหม และที่สำคัญคนส่วนใหญ่มักคิดแต่ตอนเข้าลงทุน แต่ไม่ค่อยคิดว่าจะ Exit อย่างไร เวลาแนะนำลูกค้าเรามักพูดถึงข้อดีและ IRR แต่พูดถึงการ Exit น้อยมาก

คุณแวตตา เสริมในฐานะนักวางแผนการเงินว่า แทนที่จะตอบเรื่อง Product ควรกลับมาถามว่า วัตถุประสงค์ของเงินก้อนนี้คืออะไร ถ้าเป็นเงิน Safety Net ของครอบครัวก็ไม่ควรแตะ สู้ตายแล้วผลิตภัณฑ์ทางการเงิน มีแค่ 2 เรื่องคือผลตอบแทนกับความเสี่ยง แต่ปัญหาคือลูกค้ามักเห็นแค่ผลตอบแทนโดยไม่ได้ยินความเสี่ยง หน้าที่ของนักวางแผนคือกลับไปที่วัตถุประสงค์การลงทุน มอง Product เป็นเพียงเครื่องมือ และกำหนดกรอบการ Diversify ให้ชัดเจน

สร้างความสัมพันธ์ระยะยาว: จาก Relationship สู่ Trust

ปิดท้ายด้วยประเด็นสำคัญว่าจะเป็น Advisor ข้ามเจนเนอเรชันได้อย่างไร ในเมื่อ 81% ของคนรุ่นใหม่



พร้อมเปลี่ยนที่ปรึกษา คุณศิริพรมองว่าต้องยกระดับจากความสัมพันธ์ (Relationship) ไปสู่ความไว้วางใจ (Trust) ซึ่งการสร้าง Trust ใช้เวลาหลายปี แต่ทำลายได้ในเสี้ยววินาที องค์ประกอบสำคัญคือ Credibility ความรู้ความสามารถที่ต้องรักษาไว้ และ Reliability คือการอยู่กับลูกค้าในทุกช่วงชีวิต ไม่ว่าตลาดจะดีหรือร้าย โดยเฉพาะช่วงวิกฤตอย่างโควิดที่เราต้องกล้าเข้าไปหาลูกค้าทั้งที่รู้ว่าจะโดนต่อว่า

คุณแวตตา ปักธงว่าอยากเป็น Financial Life Partner ไม่ใช่แค่คนขาย Product แล้วแยกย้าย คุณแวตตายังเล่าว่าแต่ละตระกูลต้องมี 3 อาชีพประจำตระกูล คือหมอรักษาตัว ทนายความ และ หมอเงิน เราอยากเป็นคนนั้นที่เวลาลูกค้ามีปัญหาเรื่องการเงิน มีเงินเยอะขึ้น หรือว่าจะป่วยไม่สบาย นึกถึงเรา

บทสรุปสำคัญที่คุณแวตตา ฝากไว้คือ ลูกค้าไม่ได้ซื้อ Product แต่ซื้อตัวเรา ความเชื่อมั่น และความเข้าใจของเรา นักวางแผนที่ดีต้อง Authentic คือถามตัวเองว่า แผนที่เราวางให้ลูกค้านั้น ถ้าเป็นเรา เราจะซื้อไหม เพราะโลกวันนี้ไม่ใช่แค่ Relationship Base ที่รู้จักสนิทกันแล้ว เอาเงินมาวาง แต่คือการเอาลูกค้าเป็นศูนย์กลางอย่างแท้จริง เมื่อลูกค้าเห็นว่าขนาดตัวเรายังลงทุนในสิ่งที่แนะนำ นั่นแหละคือความไว้วางใจที่ยั่งยืน



Wealth, Work, and Wisdom: The Future of Financial Advice

ยุคใหม่ของที่ปรึกษาการเงิน เมื่อความรู้อาจไม่พออีกต่อไป

งามจิตร สิงหบุตร CFP®

Executive Summary: สรุปภาพรวม สำหรับนักวางแผนการเงิน

ในโลกการเงินปัจจุบัน ตำราทฤษฎีการลงทุน (Textbook Finance) และใบอนุญาตวิชาชีพอาจไม่ใช่สิ่งชี้ขาดความสำเร็จของที่ปรึกษาการเงิน (IC/CFP) อีกต่อไป เมื่อตลาดบริหารความมั่งคั่งในประเทศไทยก้าวเข้าสู่ภาวะการแข่งขันที่ดุเดือดขั้นรุนแรง (Red Ocean) ควบคู่กับวิกฤติด้านสมาธิในยุคดิจิทัล (The Age of Distraction)

“The most dangerous risk is the illusion that you have reduced risk.”

“ความเสี่ยงที่อันตรายที่สุด คือภาพลวงตาว่าคุณได้ลดความเสี่ยงลงแล้ว”

— Dr. Andrew Stotz, PhD, CFA

บทบาทสำคัญที่สุดของที่ปรึกษาการเงินยุคใหม่ ไม่ใช่การกำจัดความเสี่ยง (Eliminate Risk) แต่คือการทำความเข้าใจและอธิบาย **ข้อแลกเปลี่ยน (Trade-offs)** อย่างโปร่งใส เพื่อปกป้องลูกค้าจากความเสี่ยงที่แท้จริง คือ **ความเสี่ยงที่เงินจะไม่พอใช้ (Shortfall Risk)** พร้อมทั้งปรับบทบาทตนเองจากการทำงานเชิงเทคนิค ไปสู่การโฟกัสกิจกรรมที่มีมูลค่าสูงสุด (Highest-Value Activity) เพื่อขับเคลื่อนการเติบโตของสินทรัพย์ภายใต้คำแนะนำ (Assets Under Advisement - AUA)

Key Takeaways & In-Depth Analysis

① สภาพตลาดไทย: สมรภูมิ Red Ocean ที่แท้จริง

- **ตัวเลขสะท้อนความจริง:** ไทยมีผู้แนะนำการลงทุน (IC) ราว 78,000 คน ขณะที่ประชากรกลุ่มผู้มีความมั่งคั่งสูง (High Net Worth Individuals - HNWI) เพียงประมาณ 100,000 คน คิดเป็นอัตราส่วนเฉลี่ย 1.3 HNWI ต่อ IC 1 คน เท่านั้น (ต่างจากสหรัฐฯ ที่มีอัตราส่วน HNWI สูงถึง 12 คนต่อที่ปรึกษา 1 คน)
- **นัยสำคัญ:** การแย่งชิงฐานลูกค้าความมั่งคั่งในไทยจึงมีความเข้มข้นสูงมาก ที่ปรึกษาไม่สามารถพึ่งพาเพียงความรู้เชิงทฤษฎีในการสร้างความแตกต่างได้อีกต่อไป

② แก่นแท้ของความมั่งคั่ง: Create vs. Grow vs. Protect

- **Create (การสร้าง):** ความมั่งคั่งไม่ได้ถูกสร้างขึ้นจากตลาดหุ้น แต่สร้างจาก “ธุรกิจและการทำงาน” ผ่านการขยายส่วนต่างระหว่างรายได้กับรายจ่าย (Surplus) การอุปเกรดทักษะ และการหลีกเลี่ยงหนี้ดอกเบี้ยสูง

- **Grow (การทำให้เติบโต):** หน้าที่ของที่ปรึกษาคือการนำเงินส่วนเกิน (Surplus) มาต่อยอดผ่านพลังของดอกเบี้ยทบต้น (Compound Interest) ในระยะยาว คิดเป็นหลักทศวรรษ (Decades) และหัวใจสำคัญคือการช่วยลูกค้าไม่ให้ตื่นตระหนกจนเทขายในตลาดขาลง
- **Protect (การปกป้อง):** ปกป้องไม่ให้เกิดการสูญเสียเงินต้นถาวร (Permanent Loss of Capital) ลดต้นทุนแฝง ภาษี และความซับซ้อนของโครงสร้างการเงิน

③ กับดักภาพลวงตาเรื่องความเสี่ยง: ข้อแลกเปลี่ยน และ Shortfall Risk

- “There are no solutions, only trade-offs” (Thomas Sowell): ในโลกการลงทุนไม่มีทางออกที่สมบูรณ์แบบ มีเพียงการแลกเปลี่ยน
- **The Illusion of Reduced Risk:** เมื่อที่ปรึกษาพยายามลดความเสี่ยงทุกประเภทในพอร์ต (ลด Concentration Risk โดยกระจายลง Index, ลด Equity Volatility โดยใส่พันธบัตรระยะสั้น, ลด Inflation Risk โดยใส่ TIPS, ลด Reinvestment Risk โดยใส่พันธบัตร 30 ปี) ผลตอบแทนคาดหวังของพอร์ตจะลดลงอย่างมีนัยสำคัญ (เช่น จาก 10% เหลือ 5.4%)
- **Shortfall Risk คือภัยเงียบ:** การลดความผันผวนจนผลตอบแทนต่ำเกินไปในระยะยาวจะนำไปสู่ “ความเสี่ยงที่เงินจะไม่พอใช้ยามเกษียณ”



- คำแนะนำสำหรับลูกค้าฝากเงินสด: การที่ลูกค้าเก็บเงินไว้ในธนาคารเพราะรับความเสี่ยงไม่ได้ แท้จริงแล้วไม่ใช่กลยุทธ์ความเสี่ยงต่ำ แต่เป็นการสลับจาก Market Risk ไปเป็น Shortfall Risk ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่มีความเสี่ยงสูงมาก

4 การบริหารคุณค่าและการส่งต่องาน (Delegation for High-Value Roles)

- สูตรสำเร็จ 3 ข้อของ IC: ① Grow your AUA, ② Grow your AUA, ③ Grow your AUA
- หลีกเลียง Excel Trap: ที่ปรึกษาจำนวนมากเสียเวลากับการสร้างโมเดล Excel แผนเกษียณหรือแบบจำลอง Asset Allocation ที่ซับซ้อนซึ่งเป็นงานเชิงเทคนิค จนไม่มีเวลาไปพบปะและดูแลลูกค้า
- บทเรียนการสละจุดแข็ง: การส่งต่องานเทคนิค (Delegation) แม้จะเป็นสิ่งที่เราเก่งที่สุด จะเปิดพื้นที่ให้ที่ปรึกษาได้โฟกัสกับ Highest-Value Activity เช่น การค้นหาไอเดียการลงทุน การสร้างเครือข่าย และการเป็น Solution Provider ให้ลูกค้า

5 การค้นหาช่องทางที่ใช้และความโปร่งใส (Find Your Channel & Transparency)

- ค้นหา Channel ของตัวเอง: ที่ปรึกษาต้องสร้างช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสมกับตนเอง เพื่อขยายฐานลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ (เช่น การจัดบรรยายแบบพบหน้า Face-to-face, โซเชียลมีเดีย, จดหมายข่าว หรือการนัดพบตัวต่อตัว)
- กรณีศึกษา All-Weather Strategy: การจัดสัมมนาบรรยายผลการดำเนินงานโดยตรงต่อเนื่อง 50 เดือน สามารถผลักดัน AUA ให้เติบโตเท่าตัวได้ภายใน 6 เดือน
- ความโปร่งใสสร้าง Trust: การกล้ายืนยันความจริงกับลูกค้าในวันที่พอร์ตแพ้ Benchmark (Underperformance) เป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่น เพราะลูกค้ารับรู้ว่ามีใครชนะตลาดได้ตลอดเวลา แต่สิ่งที่ลูกค้ารับไม่ได้คือ “การที่ที่ปรึกษาหนีหายไปนยามวิกฤต”

6 Blue Ocean ในยุคแห่งสิ่งรบกวน (The Age of Distraction)

- Smartphone Addiction: ผู้ใหญ่ใช้เวลาเฉลี่ย 6.5 ชั่วโมงต่อวันบนโลกออนไลน์ ซึ่งทำลายสมาธิและคุณภาพของการสนทนา
- สร้างความได้เปรียบง่ายๆ: การวางมือถือนิ่งหรือทิ้งมือถือไว้ในรถ แล้วมอบสมาธิและเวลาแบบ Undivided Attention ให้กับลูกค้าอย่างเต็มที่ 1 ชั่วโมง จะสร้างความประทับใจและความแตกต่างที่คู่แข่งส่วนใหญ่ทำไม่ได้

Actionable Advice: แนวทางปฏิบัติสำหรับนักวางแผนการเงิน CFP / IC

มิติการทำงาน	แนวทางเดิม (Old Paradigm)	ยุคใหม่แห่งภูมิปัญญา (New Wisdom)
บทบาทหลัก	เน้นเชี่ยวชาญการสร้างโมเดลคำนวณและเทคนิค	เป็น Solution Provider และโฟกัสที่การขาย AUA
การจัดการความเสี่ยง	พยายามกำจัดความผันผวนให้หมดจากพอร์ต	อธิบาย Trade-offs และป้องกัน Shortfall Risk
การสร้างสัมพันธ์	สื่อสารเฉพาะช่วงผลตอบแทนดี	Stay Involved ปรากฏตัวเคียงข้างลูกค้าในวันที่ยากลำบาก
การปฏิสัมพันธ์	พบลูกค้าพร้อมดูอุปกรณ์สื่อสาร	มอบ Undivided Attention โดยปราศจากสมาธิจากโทรศัพท์

“

There are no solutions,
only trade-offs
(Thomas Sowell)
ในโลกการลงทุน
ไม่มีทางออกที่สมบูรณ์แบบ
มีเพียงการแลกเปลี่ยน

”

Conclusion: ก้าวต่อไปของวิชาชีพ

หัวใจสำคัญของคำว่า **Wisdom** ในวิชาชีพที่ปรึกษาการเงินยุคนี้ สรุปได้ด้วยคำแนะนำสั้น ๆ เพียง 2 คำ: “Stay Involved”

ในวันที่ตลาดพังยับเยิน หรือในวันที่การตัดสินใจเกิดความผิดพลาด ลูกค้าไม่ได้ต้องการที่ปรึกษาที่ไร้จุดบกพร่อง แต่ต้องการมืออาชีพที่ **พร้อมรับผิดชอบ (Accountable)**, **อยู่เคียงข้าง (Present)** และ **กล้าที่จะปรากฏตัวในวันที่เจ็บปวดที่สุด (Show up when it hurts)** นี่คือนคุณค่าที่แท้จริงที่ปัญญาประดิษฐ์หรือตำราเล่มใดก็ไม่สามารถทดแทนได้



กองทุนสงเคราะห์ลูกจ้าง 2569

หลักประกันใหม่ของลูกจ้าง ต่างจากกองทุนสำรองเลี้ยงชีพและประกันสังคมอย่างไร
เริ่มใช้ 1 ต.ค. 2569 เพื่อสร้างหลักประกันทางการเงินให้ลูกจ้างเมื่อออกจากงาน หรือเสียชีวิต

ประเด็นสำคัญที่ควรรู้

เริ่มใช้  1 ต.ค. 2569	ใช้กับ  สถานประกอบการ ที่มีลูกจ้าง 10 คนขึ้นไป	เงินสะสม  ลูกจ้าง 0.25% ของค่าจ้าง	เงินสมทบ  นายจ้าง 0.25% ของค่าจ้าง	จุดเด่น  ไม่มีเพดานค่าจ้าง	ตั้งแต่ 1 ต.ค. 2574  ลูกจ้าง 0.50% + นายจ้าง 0.50%
--	---	---	---	--	---

ใช้กับใครบ้าง / ข้อยกเว้น

ใช้กับ  สถานประกอบการ ที่มีลูกจ้าง 10 คนขึ้นไป	ยกเว้น  - ลูกจ้างที่เป็นสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ - ลูกจ้างที่นายจ้างจัดให้มีการสงเคราะห์ลูกจ้างตามกฎหมาย พ.ศ. 2567 - กิจการของนายจ้างที่มีกฎหมายยกเว้นให้ไม่ต้องเข้ากองทุนสงเคราะห์ลูกจ้าง เช่น กิจการรัฐวิสาหกิจ
---	--

เปรียบเทียบ 3 กองทุน

	กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	กองทุนประกันสังคม	กองทุนสงเคราะห์ลูกจ้าง
 รูปแบบ	สมัครใจ	บังคับ	บังคับ
 ใช้กับสถานประกอบการ	มีลูกจ้าง 1 คนขึ้นไป	มีลูกจ้าง 1 คนขึ้นไป	มีลูกจ้าง 10 คนขึ้นไป
 ผู้จ่ายเงิน	ลูกจ้าง + นายจ้าง	ลูกจ้าง + นายจ้าง + รัฐ	ลูกจ้าง + นายจ้าง
 อัตราเงินสะสม/สมทบ	2 - 5% ตามข้อบังคับกองทุน	ลูกจ้าง 5% นายจ้าง 5% รัฐ 2.75%	1 ต.ค. 2569 - 30 ก.ย. 2574 0.25% + 0.25% ตั้งแต่ 1 ต.ค. 2574 0.50% + 0.50%
 เป้าหมายหลัก	เงินออมระยะยาวและเกษียณ	คุ้มครองความเสี่ยงหลายด้าน	หลักประกันเมื่อออกจากงานหรือเสียชีวิต

*อัตราประกันสังคมเป็นข้อมูลมาตรา 33 ตามเอกสารอ้างอิง

ข้อสรุปสำคัญ

 กองทุนสงเคราะห์ลูกจ้าง ไม่ใช่ประกันสังคมอีกก้อนหนึ่ง	 ลูกจ้าง 1 คน อาจมีทั้ง “ประกันสังคม” และ “กองทุนสงเคราะห์ลูกจ้าง” พร้อมกันได้	 เหมาะใช้เป็นข้อมูล ประกอบการวางแผน Employee Benefits
---	--	---

ที่มา: กองนิติการ กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน

กองทุนสงเคราะห์ลูกจ้าง 2569

สิทธิที่ได้รับ และมุมมองต่อการวางแผนการเงิน

เมื่อออกจากงานหรือเสียชีวิต ลูกจ้างได้รับเงินสะสม + เงินสมทบ + ดอกผล

สิทธิสำคัญที่ควรรู้

ออกจากงาน  ได้รับเงินสะสมของลูกจ้าง + เงินสมทบของนายจ้าง + ดอกผล	เสียชีวิต  ได้รับเงินสะสมของลูกจ้าง + เงินสมทบของนายจ้าง + ดอกผล	จุดสำคัญ  ไม่มีเงื่อนไข ในการได้รับเงิน จากกองทุน ในกรณีดังกล่าว	ใช้ในการวางแผน  มองเป็น Employee Benefits และเงินก้อน เมื่อสิ้นสุดการจ้าง
--	--	---	---

เมื่อออกจากงาน ได้อะไรบ้าง

กรณีออกจากงาน	สิทธิที่ได้รับ
 นายจ้างเลิกจ้าง  เกษียณอายุ  ลูกจ้างลาออก  ตกลงเลิกสัญญาจ้าง  สิ้นสุดสัญญาจ้าง	เงินสะสมของลูกจ้าง + เงินสมทบของนายจ้าง + ดอกผลของเงินสะสมและเงินสมทบ ไม่มีเงื่อนไข ไม่ว่าลูกจ้างจะกระทำผิดวินัยหรือไม่ก็ตาม

จุดต่างสำคัญเมื่อเทียบกับ PVD

กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (PVD)	VS	กองทุนสงเคราะห์ลูกจ้าง
 การรับเงินอาจมีเงื่อนไข ตามข้อบังคับกองทุน เช่น อายุงาน อายุสมาชิก หรือกรณีถูกให้ออกจากงาน		 กรณีออกจากงานหรือเสียชีวิต ลูกจ้างได้รับ เงินสะสม + เงินสมทบ + ดอกผล โดยไม่มีเงื่อนไขในการรับเงิน

Planner's View

 ควรนำมารวม ในการประเมิน Employee Benefits	 ไม่ควรใช้ทดแทน การออมเพื่อเกษียณ เพราะอัตราเริ่มต้นยังต่ำ	 หากมีทั้ง ประกันสังคม PVD และกองทุนสงเคราะห์ลูกจ้าง ควรมองว่าแต่ละกองทุน มีบทบาทต่างกัน
--	--	--

กำหนดการสอบหลักสูตร การวางแผนการเงิน CFP® ปี 2569

ข้อมูล ณ วันที่ 8 ธันวาคม 2568

ข้อสอบ	ครั้งที่ 1/69	ครั้งที่ 2/69	ครั้งที่ 3/69	ครั้งที่ 4/69	ครั้งที่ 5/69
เปิดรับสมัคร	2 ก.พ.-6 มี.ค. 69	1 เม.ย.-8 พ.ค. 69	1 มิ.ย.-3 ก.ค. 69	3 ส.ค.-4 ก.ย. 69	1 ต.ค.-6 พ.ย. 69
สนามสอบกรุงเทพฯ	ม.เกษตรศาสตร์ บางเขน	ม.ศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร	ม.ศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร	ม.เกษตรศาสตร์ บางเขน	ม.เกษตรศาสตร์ บางเขน
ฉบับที่ 1 พื้นฐานการวางแผน การเงิน ภาษีและจรรยาบรรณ	ส. 28 มี.ค. 69 09.00 - 12.00 น.	ส. 30 พ.ค. 69 09.00 - 12.00 น.	ส. 18 ก.ค. 69 09.00 - 12.00 น.	อา. 20 ก.ย. 69 09.00 - 12.00 น.	ส. 21 พ.ย. 69 09.00 - 12.00 น.
ฉบับที่ 2 การวางแผนการลงทุน (หลักสูตรเดิม 85 ข้อ)	ส. 28 มี.ค. 69 13.30 - 16.30 น.	ส. 30 พ.ค. 69 13.30 - 16.30 น.	ส. 18 ก.ค. 69 13.30 - 16.30 น.	อา. 20 ก.ย. 69 13.30 - 16.30 น.	ส. 21 พ.ย. 69 13.30 - 16.30 น.
ฉบับที่ 2 การวางแผนการลงทุน (หลักสูตรปรับปรุงใหม่ 120 ข้อ)	ส. 28 มี.ค. 69 13.30 - 18.00 น.	ไม่เปิดสอบ	ไม่เปิดสอบ	อา. 20 ก.ย. 69 13.30 - 18.00 น.	ไม่เปิดสอบ
ฉบับที่ 3 การวางแผนประกันภัย และการวางแผนเพื่อวัยเกษียณ	อา. 29 มี.ค. 69 09.00 - 12.00 น.	ไม่เปิดสอบ	อา. 19 ก.ค. 69 09.00 - 12.00 น.	ไม่เปิดสอบ	อา. 22 พ.ย. 69 09.00 - 12.00 น.
ฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1 การวางแผน ภาษีและมรดก	อา. 29 มี.ค. 69 09.00 - 10.30 น.	ไม่เปิดสอบ	อา. 19 ก.ค. 69 09.00 - 10.30 น.	ไม่เปิดสอบ	อา. 22 พ.ย. 69 09.00 - 10.30 น.
สนามสอบต่างจังหวัด	ม.สงขลานครินทร์		ม.ขอนแก่น/ม.เชียงใหม่		ม.สงขลานครินทร์/ม.เชียงใหม่

*ทั้งนี้ สมาคมนักวางแผนการเงินไทย ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงกำหนดการเปิดรับสมัครและจัดสอบรอบใหม่ ตามความเหมาะสม โดยหากมีการเปลี่ยนแปลงจะประกาศให้ทราบต่อไป

• กำหนดการสอบข้อสอบฉบับที่ 4 ส่วนที่ 2 ข้อสอบแผนการเงิน ปี 2569 •

	1/69	2/69
เปิดรับสมัคร	1 - 30 พ.ค. 69 (พ.ค.)	1 - 30 ก.ย. 69 (ก.ย.)
สนามสอบ	มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร	
การสอบข้อเขียน	วันอาทิตย์ที่ 21 มิ.ย. 69 ภาคเช้า 9.00 - 12.30 น.	วันอาทิตย์ที่ 18 ต.ค. 69 ภาคเช้า 9.00 - 12.30 น.

กำหนดการสอบหลักสูตร การวางแผนการเงิน CFP® ปี 2569

สนามสอบต่างจังหวัด

	ครั้งที่ 1/69	ครั้งที่ 3/69	ครั้งที่ 5/69
วันที่เปิดรับสมัครสอบ	2 ก.พ.-6 มี.ค. 69	1 มี.ย.-3 ก.ค. 69	1 ต.ค.-6 พ.ย. 69
คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยขอนแก่น	ข้อสอบฉบับที่ 1 ส. 28 มี.ค. 69 (09.00 – 12.00 น.)	ข้อสอบฉบับที่ 1 ส. 18 ก.ค. 69 (09.00 – 12.00 น.)	ไม่เปิดสอบ
	ข้อสอบฉบับที่ 2 (หลักสูตรเดิม 85ข้อ) ส. 28 มี.ค. 69 (13.30 – 16.30 น.)	ข้อสอบฉบับที่ 2 (หลักสูตรเดิม 85ข้อ) ส. 18 ก.ค. 69 (13.30 – 16.30 น.)	
	ข้อสอบฉบับที่ 3 อา. 29 มี.ค. 69 (09.00 – 12.00 น.)	ข้อสอบฉบับที่ 3 อา. 19 ก.ค. 69 (09.00 – 12.00 น.)	
	ข้อสอบฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1 อา. 29 มี.ค. 69 (09.00 – 10.30 น.)	ข้อสอบฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1 อา. 19 ก.ค. 69 (09.00 – 10.30 น.)	
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์	ข้อสอบฉบับที่ 1 ส. 28 มี.ค. 69 (09.00 – 12.00 น.)	ไม่เปิดสอบ	ข้อสอบฉบับที่ 1 ส. 21 พ.ย. 69 (09.00 – 12.00 น.)
	ข้อสอบฉบับที่ 2 (หลักสูตรเดิม 85ข้อ) ส. 28 มี.ค. 69 (13.30 – 16.30 น.)		ข้อสอบฉบับที่ 2 (หลักสูตรเดิม 85ข้อ) ส. 21 พ.ย. 69 (13.30 – 16.30 น.)
	ข้อสอบฉบับที่ 3 อา. 29 มี.ค. 69 (09.00 – 12.00 น.)		ข้อสอบฉบับที่ 3 อา. 22 พ.ย. 69 (09.00 – 12.00 น.)
	ข้อสอบฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1 อา. 29 มี.ค. 69 (09.00 – 10.30 น.)		ข้อสอบฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1 อา. 22 พ.ย. 69 (09.00 – 10.30 น.)
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	ไม่เปิดสอบ	ข้อสอบฉบับที่ 1 ส. 18 ก.ค. 69 (09.00 – 12.00 น.)	ข้อสอบฉบับที่ 1 ส. 21 พ.ย. 69 (09.00 – 12.00 น.)
		ข้อสอบฉบับที่ 2 (หลักสูตรเดิม 85ข้อ) ส. 18 ก.ค. 69 (13.30 – 16.30 น.)	ข้อสอบฉบับที่ 2 (หลักสูตรเดิม 85ข้อ) ส. 21 พ.ย. 69 (13.30 – 16.30 น.)
		ข้อสอบฉบับที่ 3 อา. 19 ก.ค. 69 (09.00 – 12.00 น.)	ข้อสอบฉบับที่ 3 อา. 22 พ.ย. 69 (09.00 – 12.00 น.)
		ข้อสอบฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1 อา. 19 ก.ค. 69 (09.00 – 10.30 น.)	ข้อสอบฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1 อา. 22 พ.ย. 69 (09.00 – 10.30 น.)

หมายเหตุ

- สนามสอบต่างจังหวัดจัดสอบเฉพาะข้อสอบฉบับที่ 2 การวางแผนการลงทุน (หลักสูตรเดิม 85 ข้อ)
- สมาคมฯ อาจเปลี่ยนแปลงกำหนดวัน เวลา และเงื่อนไขของการจัดสอบ หรือยกเลิกการสอบบางส่วนหรือทั้งหมดตามที่สมาคมฯ เห็นสมควร เพื่อรักษามาตรฐานการจัดสอบ หรือในกรณีเกิดเหตุสุดวิสัย โดยสมาคมฯ จะแจ้งเลื่อนหรือยกเลิกการจัดสอบโดยเร็วที่สุด ผ่านทาง SMS อีเมล และเว็บไซต์ของสมาคมฯ

สอบถามเพิ่มเติมได้ที่ สมาคมนักวางแผนการเงินไทย โทรศัพท์ 0 2009 9393 ต่อ 3731, 3725 www.tfpa.or.th

TFEX Academy⁺

เปลี่ยนมือใหม่ เป็นมือโปร
ปั่นพอร์ตโตกับมืออาชีพ



- ✓ โอกาส สร้างกำไร เสริมพอร์ตให้รอดได้ด้วย TFEX
- ✓ เริ่มต้นเทรดอย่างมั่นใจ ตอบโจทย์ทุกสไตล์การลงทุน
- ✓ พิเศษ! มี Mentor ดูแล แนะนำการเทรดตลอดโครงการ

+ รวมหลักสูตร ครบ จบ ในที่เดียว

TFEX 101

รู้จักสินค้าใน TFEX
ทั้ง หุ้น-ทอง-ค่าเงิน
พร้อมแนวคิด
ซื้อขาย

BUY SELL

TFEX Trading Idea

รวมเทคนิคการเทรด
Futures & Options
แบบมืออาชีพ
ใช้ได้จริง



SPECIAL



สำหรับผู้สมัครเข้าโครงการ

ที่เปิดบัญชี TFEX กับ
โบรกเกอร์ Mentor
จะมีพี่เลี้ยงที่ปรึกษา
ให้คำแนะนำและ
ดูแลการเทรด TFEX
อย่างต่อเนื่อง

สมัครเข้าร่วมโครงการ **ฟรี!** วันนี้ - 30 พ.ย. 2569

ดูรายละเอียด www.TFEX.co.th หรือสอบถาม 02 009 9999

