

ฉบับที่ 2 • ประจำปี 2568



MAGAZINE

วารสารสมาคมนักวางแผนการเงินไทย



ความท้าทาย ค่าใช้จ่ายสุขภาพ ในช่วงชีวิตหลังเกษียณ

- ▶ **Sharing of Experience:** การรับมือกับความเสี่ยงของเงินเพื่อต่อบำนาญหลังเกษียณ
- ▶ **New Product:** ประกันบำนาญ: เสถียรภาพพอร์ตเกษียณที่วัยเก๋าวางใจ
- ▶ **How To:** การสร้างสัมพันธ์กับผู้เกษียณ: “เกษียณจากงาน ไม่ได้แปลว่าเกษียณจากการใช้ชีวิต... และความสัมพันธ์ที่มีคุณค่าคือพลังใจที่ยิ่งใหญ่ที่สุด”
- ▶ **The Interview:** เส้นทางการสร้างผู้เชี่ยวชาญการวางแผนการเงินหลังเกษียณ
Post Retirement Planning Specialist: PRS
- ▶ **Infographic:** จำนวนประชากรผู้สูงอายุในแต่ละจังหวัด

Contents

Cover Story

06 ความท้าทาย
ค่าใช้จ่ายสุขภาพ
ในช่วงชีวิตหลังเกษียณ

Sharing of Experience

11 การรับมือกับความเสี่ยง
ของเงินเพื่อต่อบำนาญ
หลังเกษียณ

New Product

14 ประกันบำนาญ:
เสาหลักพอร์ตเกษียณ
ที่วัยเก๋าวางใจ

How to

16 การสร้างสัมพันธ์กับผู้เกษียณ:
“เกษียณจากงาน ไม่ได้แปลว่าเกษียณ
จากการใช้ชีวิต... และความสัมพันธ์
ที่มีคุณค่า คือพลังใจที่ยิ่งใหญ่ที่สุด”

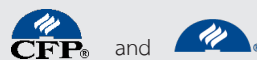
The Interview

19 บทสัมภาษณ์
“เส้นทางสร้างผู้เชี่ยวชาญ
การวางแผนการเงินหลังเกษียณ
Post Retirement Planning Specialist: PRS”
สัมภาษณ์: คุณพรรณวดี ลดาวัลย์ ณ ออยุธยา CFP®
ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

Infographic

25 จำนวนประชากรผู้สูงอายุ
ในแต่ละจังหวัด

CFP®, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER™,



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

ที่ปรึกษา

วิโรจน์ ตั้งเจริญ CFP®

นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

เรืองวิทย์ นันทากิวัฒน์ CFP®

ที่ปรึกษาคณะกรรมการสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

วิวรรณ ธาธาภิรักษ์ CFP®

ที่ปรึกษาคณะกรรมการสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

กองบรรณาธิการ

งามจิตร สิงหนุต CFP®

ผู้จัดการ Content Curation and Partnership, Wealth Academy

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด มหาชน

ชาติชาย มีสุขไช CFP®

กรรมการผู้จัดการ

บริษัท ซีเอ็มเอสเค จำกัด

ณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

ธชธร สมใจวงศ์ CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

นโรดม วาณิชชิต CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

นิภาพร พูนเสถียรทรัพย์ CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

บริษัท โปรฟิต โปรเฟสชั่นแนล จำกัด

พิชญา ชุณหะทรัพย์ CFP®

นักวางแผนการเงินอิสระ

ราชนันย์ ต้นติจินดา CFP®

รองผู้อำนวยการฝ่าย

บมจ. ธนาคารกสิกรไทย

เสกสรรค์ 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)



Thai Financial Planners Association

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

สวัสดีเพื่อนสมาชิกทุกท่านครับ สำหรับในช่วงครึ่งแรกของปี 2568 ที่ผ่านมา สมาคมฯ ได้ดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อส่งเสริมคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP® และคุณวุฒิวิชาชีพที่ปรึกษาการเงิน AFPT™ ให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในวงกว้าง ควบคู่ไปกับการเผยแพร่ความรู้ทางการเงินแก่ประชาชนอย่างต่อเนื่อง ทั้งหมดนี้เกิดขึ้นได้จากความร่วมมือของเพื่อนสมาชิก พันมิตรองค์กร และผู้เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน ซึ่งล้วนมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนคุณวุฒิวิชาชีพนี้ให้เติบโตและเป็นที่ยอมรับในสังคมไทย

หนึ่งในความเคลื่อนไหวสำคัญของสมาคมฯ คือ การต้อนรับนักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT รุ่นใหม่ ที่เข้ามาเสริมความแข็งแกร่งให้กับอาชีพนักวางแผนการเงิน โดยในเดือนมีนาคมที่ผ่านมา มีผู้ได้รับการขึ้นทะเบียนคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP จำนวน 27 คน และที่ปรึกษาการเงิน AFPT จำนวน 91 คน นอกจากนี้ สมาคมฯ ยังจัดกิจกรรมเสริมความรู้ให้กับเพื่อนสมาชิกทุกเดือน อาทิ CFP® Professional Forum และจัดกิจกรรม Financial Planning Clinic เพื่อเปิดโอกาสให้ประชาชนได้รับคำปรึกษาวางแผนการเงินจากนักวางแผนการเงิน CFP โดยตรง

ด้านความร่วมมือกับพันธมิตร สมาคมฯ ได้ขยายเครือข่ายและความร่วมมือทั้งกับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันการศึกษาอย่างต่อเนื่อง อาทิ การลงนามในบันทึกข้อตกลง (MOU) กับกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ เพื่อยกระดับความรู้เรื่องการวางแผนการเงินให้กับสมาชิก กบข. การลงนามในบันทึกความเข้าใจความร่วมมือทางวิชาการกับจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อส่งเสริม สนับสนุน พัฒนา และผลิตบุคลากรในวิชาชีพด้านการเงิน การรับรองสถาบันอบรม เอวีพี อะคาเดมี่ (AVP Academy) เป็นสถาบันจัดอบรมหลักสูตรวางแผนการเงิน CFP แห่งใหม่ เพื่อพัฒนาและสร้างนักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT ที่มีคุณภาพ พร้อมรองรับความต้องการการวางแผนการเงินที่เติบโตมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สมาคมฯ ยังเดินหน้าผลักดันโครงการ “หมอนี่นักวางแผนการเงิน CFP® และที่ปรึกษาการเงิน AFPT™ อาสา” อย่างต่อเนื่อง เป็นรุ่นที่ 2 โดยในไตรมาสที่ผ่านมา โดยได้จัดอบรมสู่ระดับภูมิภาค เริ่มจากภาคใต้ เพื่อสร้างเครือข่ายหมอนี่อาสาที่สามารถช่วยเหลือประชาชนในพื้นที่ที่มีปัญหาหนี้สินให้สามารถกลับมาตั้งหลักทางการเงินได้อีกครั้ง

ในโอกาสนี้ ผมขอขอบคุณคณะกรรมการ อนุกรรมการ สมาชิกสมาคม รวมถึงเพื่อนสมาชิกทุกท่าน ที่มีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนภารกิจของสมาคมให้ก้าวหน้าอย่างมั่นคง และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องในอนาคตต่อไป เพื่อร่วมกันส่งเสริมวิชาชีพนักวางแผนการเงินให้เป็นแรงผลักดันให้คนไทยมีฐานะการเงินที่มั่นคงอย่างยั่งยืนต่อไปครับ

ด้วยความนับถืออย่างยิ่ง

วิโรจน์ ตั้งเจริญ

นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย



สมาชิกสมาคม



กิจกรรม Financial Planning Clinic

สมาคมนักวางแผนการเงินไทยจัดกิจกรรม Financial Planning Clinic เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้สนใจได้รับคำปรึกษา วางแผนการเงินจากนักวางแผนการเงิน CFP แบบตัวต่อตัวทางออนไลน์ เมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2568 มีนักวางแผนการเงิน CFP อาสา 19 คนร่วมให้คำปรึกษาแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรม 19 คน



CFP® Professional Forum 4/2568

DR ทางเลือกใหม่ กระจายพอร์ตสู่ตลาดโลก

พฤหัสบดี 29 พฤษภาคม 2568
14.00 - 16.00 น.
ทางออนไลน์
ผ่านระบบ Zoom Meeting



SPEAKER
ดร. สัตยาประเสริฐ
Head of Structuring and
Products Development
ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)



SPEAKER
ดร. วรณรัตน์
รองกรรมการผู้จัดการ
ด้านโครงสร้างและการลงทุน
บริษัทหลักทรัพย์ ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)



MODERATOR
นุณ นุณ CFP®
กรรมการ
สมาคมวางแผนการเงินไทย

CFP® | AFPT | SET | www.tfpa.or.th | สมาคมนักวางแผนการเงินไทย | CFP® Certification Global Excellence in financial planning

CFP® Professional Forum 5/2568

Thai ESGx เข้าใจให้ครบ ใช้สิทธิ์ให้คุ้ม

อังคาร 10 มิ.ย. 2568
14.00 - 16.00 น.
ทางออนไลน์
ผ่านระบบ Zoom Meeting



SPEAKER
ดร. วรณรัตน์ ปังวรกุล CFP®
รองกรรมการผู้จัดการ
ด้านโครงสร้างและการลงทุน
บริษัทหลักทรัพย์ ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)



SPEAKER
นุณ นุณ CFP®
กรรมการ
สมาคมวางแผนการเงินไทย



MODERATOR
นุณ นุณ CFP®
กรรมการ
สมาคมวางแผนการเงินไทย

CFP® | AFPT | SET | www.tfpa.or.th | สมาคมนักวางแผนการเงินไทย | CFP® Certification Global Excellence in financial planning

กิจกรรม CFP® Professional Forum ครั้งที่ 4 และ 5/2568

เมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม 2568 สมาคมนักวางแผนการเงินไทยจัดกิจกรรม CFP® Professional Forum ครั้งที่ 4/2568 หัวข้อ “DR ทางเลือกใหม่ กระจายพอร์ตสู่ตลาดโลก” วิทยากรโดย คุณต่อตระกูล สัตยาประเสริฐ Head of Structuring and Products Development ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) และคุณภาดล วรณรัตน์ รองกรรมการผู้จัดการ หัวหน้าฝ่ายวิเคราะห์การลงทุน บริษัทหลักทรัพย์ ไทยพาณิชย์ จำกัด และคุณนฤมล บุญสนอง กรรมการสมาคมฯ เป็นผู้ดำเนินรายการ มีสมาชิกเข้าร่วมกิจกรรม จำนวน 916 คน

ต่อเนื่องในวันที่ 10 มิถุนายน 2568 จัดกิจกรรม ครั้งที่ 5/2568 หัวข้อ “Thai ESGx – เข้าใจให้ครบ ใช้สิทธิ์ให้คุ้ม”

โดยคุณวรรัตน์ ปังวรกุล ผู้อำนวยการ ฝ่ายธนบดีธนกิจ บริษัทหลักทรัพย์ ซีจีเอส อินเทอร์เน็ตชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด และคุณเสกสรร โตวิวัฒน์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด มีสมาชิกเข้าร่วมกิจกรรม จำนวน 789 คน

กิจกรรมทั้งสองครั้งจัดในรูปแบบออนไลน์ผ่านระบบ Zoom Meeting เพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกอัปเดตความรู้ และเก็บชั่วโมงการพัฒนาคุณวุฒิวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง (Continuing Professional Development – CPD) เพื่อใช้สำหรับการต่ออายุคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT

สมาคมนักวางแผนการเงินไทย ร่วมงาน SET in the City 2025

สมาคมนักวางแผนการเงินไทยเข้าร่วมงานมหกรรม
การลงทุน SET in the City 2025 ในวันที่ 14-15
มิถุนายน 2568 ณ มิตรทาวน์ฮอลล์ ชั้น 5 โดยจัดบูธ
ให้ความรู้เรื่องการวางแผนการเงิน พร้อมประชาสัมพันธ์
คุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ภายในบูธ
มีกิจกรรมตอบคำถามลุ้นรางวัล และมุมกิจกรรม CFP
Professional Corner สำหรับให้คำปรึกษาแก่ผู้สนใจ
วางแผนการเงิน และผู้ที่สนใจเส้นทางอาชีพนักวางแผน
การเงิน CFP พร้อมเชิญชวนเข้าร่วมกิจกรรม Financial
Planning Clinic วันที่ 28 มิถุนายน 2568 นอกจากนี้



นักวางแผนการเงิน CFP ยังได้ร่วมบรรยายบนเวทีสัมมนา
และในห้องเวิร์กช็อป ได้แก่ คุณมยุรี โชวิกิรานต์ ร่วม
บรรยายในหัวข้อ “ถอดสูตรเลือกหุ้น (แบบคนรุ่นใหม่)
ลงทุนไม่หลงทาง” และ คุณณฤมล บุญสนอง ร่วมเป็น
วิทยากร workshop “Upskill มือใหม่ใช้ TFEX เสริม
พอร์ตแกร่ง ด้วย Futures”

สมาคมฯ เผยแพร่คลิปรายการ “เรื่องเงินยังไถ่ดี นักวางแผนการเงิน CFP® มีคำตอบ”



สมาคมนักวางแผนการเงินไทยเผยแพร่คลิปวิดีโอให้ความ
รู้เรื่องการวางแผนการเงินกับประชาชนทั่วไป ผ่านรายการ “เรื่อง
เงินยังไถ่ดี นักวางแผนการเงิน CFP® มีคำตอบ” ซึ่งได้รับเกียรติ
จากนักวางแผนการเงิน CFP มาร่วมให้ความรู้ สามารถติดตามรับ
ชมคลิปวิดีโอหัวข้อต่างๆ เช่น หัวข้อ “เข้าใจ Copayment ง่ายๆ
ใน 3 นาที” โดยคุณสุรกิจ พิทักษ์ภการ และหัวข้อ “วางแผน
การเงินสำคัญอย่างไร? แล้ววางแผนกับนักวางแผนการเงินดี
ยังไถ่?” โดย ผศ.ดร.ธนาวัฒน์ สิริวัฒนธกุล สามารถรับชมคลิป
วิดีโอตอนอื่นๆ ได้ทาง Facebook และ YouTube สมาคม
นักวางแผนการเงินไทย



ความท้าทาย ค่าใช้จ่ายสุขภาพ ในช่วงชีวิตหลังเกษียณ

ราชนันท์ ตันตติจินดา CFP®

วางแผนเพื่อการเกษียณอายุ คำนี้เชื่อว่าหลายคนนึกถึงขั้นตอนการประเมินค่าใช้จ่ายที่ต้องการใช้หลังเกษียณ อายุขัยคาดหมาย อัตราเงินเฟ้อ และแผนการลงทุนเพื่อให้มีเงินก้อนเพียงพอให้กับค่าใช้จ่ายชีวิตประจำวันหลังเกษียณ และอาจรวมถึงการจัดหาที่พำนักอาศัยใหม่ในรูปแบบชุมชนผู้สูงอายุ สำหรับคนเกษียณที่มีสถานะโสดหรือไม่คาดหวังพึ่งพาบุตรหลาน อย่างไรก็ตามค่าใช้จ่ายเหล่านี้เป็นสิ่งที่นักวางแผนการเงิน CFP® และที่ปรึกษาการเงิน AFPT™ สามารถคาดการณ์ได้ระดับหนึ่งจากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้รับคำปรึกษาและสมมติฐานที่กำหนด

แต่สำหรับค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพ นอกจากเป็นค่าใช้จ่ายที่มีอัตราการเพิ่มขึ้นสูงกว่าค่าใช้จ่ายทั่วไป โดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 5-8 % ต่อปี (ในขณะที่ค่าใช้จ่ายทั่วไปมักตั้งสมมติฐานการเพิ่มขึ้นไว้ที่ 3% ต่อปี) ยังมีค่าใช้จ่ายยามเจ็บป่วยที่ไม่สามารถคาดการณ์หรือตั้งสมมติฐานในการวางแผนได้ ซึ่งนี่คือหนึ่งในความท้าทายขนาดใหญ่ที่นักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT

ต้องเตรียมพร้อม เพื่อให้คำแนะนำแก่ผู้รับคำปรึกษาที่ปัจจุบันสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ไม่น้อยไปกว่านักวางแผนการเงิน รวมถึงข้อจำกัดที่ต้องวางแผนเกษียณไปพร้อมๆ กับเป้าหมายทางการเงินอื่นในชีวิตด้วย สำหรับความท้าทายในการวางแผนรับมือค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพในช่วงวัยเกษียณนั้น หลัก ๆ อาจประกอบด้วย 3 ความท้าทายหลักได้แก่



① อัตราการเติบโตของค่าใช้จ่ายสุขภาพ/รักษาพยาบาล ที่สูงกว่าค่าใช้จ่ายทั่วไป

ปัจจุบันแม้ไม่มีข้อมูลทางสถิติจากหน่วยที่เป็นทางการว่าค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพและค่ารักษาพยาบาลเพิ่มขึ้นที่อัตราเฉลี่ยกี่ % ต่อปี เนื่องจากค่าใช้จ่ายประเภทนี้มีโครงสร้างที่ซับซ้อน เช่น ค่าห้องพักและค่าบริการที่ขึ้นอยู่กับแต่ละสถานพยาบาล ค่ารักษาที่ขึ้นอยู่กับเทคโนโลยีที่พัฒนาอยู่เสมอรวมถึงความน่าเชื่อถือของสถานพยาบาลและแพทย์ผู้ให้การรักษา ผลิตภัณฑ์และบริการรูปแบบใหม่ ๆ ที่ออกมาเพื่อตอบสนองต่อโจทย์การใช้ชีวิตควบคู่ไปกับการดูแลสุขภาพกายและสุขภาพจิตของผู้สูงอายุ

อย่างไรก็ตาม หากเปรียบเทียบความต้องการด้านค่าใช้จ่ายที่ปีละ 3 แสนบาทเท่ากัน ซึ่งเป็นมูลค่า ณ ปลายปีที่อายุ 60 ปี เงินก้อนที่ต้องมีเพื่อรองรับค่าใช้จ่ายสุขภาพและค่าใช้จ่ายประจำวัน ตลอด 25 ปี ตั้งแต่ต้นปีที่อายุ 61-85 ปี จะมีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน ตามตารางแนบ (เงินก้อนที่ต้องมี สำหรับค่าใช้จ่ายปีละ 3 แสนบาทระยะเวลา 25 ปี) ซึ่งเห็นได้ว่าหากค่าใช้จ่ายสุขภาพสูงขึ้นเฉลี่ยปีละ 5% และ 8% ต่อปี ผู้รับคำปรึกษาต้องตั้งเป้าหมายทางการเงินขนาดใหญ่ขึ้นเป็น 12,427,338 บาท และ 18,786,973 บาทตามลำดับ ซึ่งมีขนาดใหญ่กว่าค่าใช้จ่ายประจำวันที่ปกติสูงขึ้นเฉลี่ย 3% ต่อปี ประมาณ 1.30-1.96 เท่า หากหลังเกษียณนำเงินก้อนดังกล่าวไปฝากธนาคารที่อัตราดอกเบี้ยสุทธิ (หลังหักภาษี) เฉลี่ย 1% ต่อปี แต่หากหลังเกษียณเลือกนำเงินไปลงทุนทางเลือกที่ให้ผลตอบแทนสูงขึ้น แต่ยังมีความเสี่ยงต่ำในระดับที่คนวัยเกษียณยอมรับได้ เช่น การลงทุนในตราสารหนี้ที่ให้ผลตอบแทนสุทธิ (หลังหักภาษี ถ้ามมี) เฉลี่ย 3% ต่อปี จะเหลือตั้งเป้าหมายเป็นจำนวน 9,537,934 บาท และ 14,033,976 บาทตามลำดับ หรือประมาณ 1.27-1.87 เท่าเมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายประจำวัน

เงินก้อนที่ต้องมี สำหรับค่าใช้จ่ายปีละ 3 แสนบาท
ระยะเวลา 25 ปี

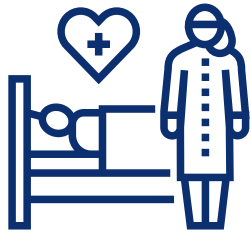
		อัตราผลตอบแทน (%ต่อปี)	
		เงินฝาก	ตราสารหนี้
อัตราการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่าย (%ต่อปี)		1%	3%
ค่าใช้จ่ายทั่วไป	3%	9,584,829	7,500,000
ค่าใช้จ่ายสุขภาพ	5%	12,427,338	9,537,934
	8%	18,786,973	14,033,976



② ขนาดเป้าหมายการเงิน ไม่ได้ขึ้นกับผู้รับคำปรึกษา

ในวันที่ต้องมีค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพโดยเฉพาะค่ารักษาพยาบาล ผู้รับคำปรึกษาซึ่งอยู่ในฐานะผู้ป่วยมักไม่มีสิทธิหรืออำนาจต่อรองเรื่องค่าใช้จ่ายนัก อาจเลือกได้เพียงจะรักษากับสถานพยาบาลรัฐ หรือสถานพยาบาลเอกชนแห่งใด โดยอาจเลือกรูปแบบการรักษาได้ตามคำแนะนำของแพทย์เท่านั้น ที่มีทั้งข้อดีและข้อเสีย อย่าง % ความสำเร็จ ความเสี่ยงที่จะเกิดผลข้างเคียง ระยะเวลาพักฟื้น เป็นต้น ส่วนค่าใช้จ่ายในแต่ละทางเลือกมักถูกกำหนดโดยมาตรฐานทางการแพทย์ที่เลือกและสถานพยาบาล

โดยหนึ่งในปัจจัยที่ถูกใช้เลือกรับการรักษา คือ สิทธิพลหรือความสามารถทางการเงินที่ผู้รับคำปรึกษามี ณ ขณะนั้น หากไม่ได้วางแผนรองรับค่าใช้จ่ายส่วนนี้ไว้ ทางเลือกในการรักษาก็อาจน้อยลง และถือเป็นความยากที่จะกำหนดมูลค่าการรักษาที่เหมาะสมในแต่ละครั้ง เพราะอาจไม่สามารถคาดการณ์รูปแบบและเทคโนโลยีการรักษาใหม่ ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้เลย



③ ความเสี่ยงการเจ็บป่วย ไม่มีวันสิ้นสุดจนกว่า สิ้นอายุขัย

ไม่เพียงแต่การรักษาแต่ละครั้งที่ประเมินได้ยาก จำนวนครั้งในการเจ็บป่วยก็เป็นสิ่งที่ไม่มีความคาดหมายได้ เพราะคนเราแม้เจ็บป่วยนอนรักษาตัวไปแล้วเมื่อต้นปี ก็เชื่อว่าระหว่างปีจะไม่มีโอกาสเจ็บป่วยได้อีก หรือโรคร้าย บางอย่าง เช่น โรคมะเร็ง โรคหัวใจ เมื่อเคยรักษาหายไปแล้วครั้งหนึ่ง ก็ยังมีโอกาสกลับมาเจ็บป่วยด้วยโรคเดิม ได้อีก

ในฐานะนักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT อาจทำได้เพียงการตั้งสมมติฐานที่คาดว่าจะครอบคลุมเท่านั้น เช่น สมมติฐานว่าจะมีการเจ็บป่วยด้วย โรคร้ายทุกปี มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยปีละหรือครั้งละ 3 แสนบาท ค่าใช้จ่ายที่ว่ามีอัตราการเพิ่มขึ้นปีละ 8% ต่อปี โดยมีการ สำรองเงินส่วนนี้ไว้ในทางเลือกที่ปลอดภัยสภาพคล่องสูง อย่างเงินฝาก ที่อาจให้ผลตอบแทนสุทธิหลังหักภาษีอยู่ที่ 1%ต่อปี ทำให้ผู้รับคำปรึกษาต้องวางแผนตั้งเป้าหมาย ให้มีเงินก้อนสูงถึง 19 ล้านบาท ตอนอายุ 60 ปี (เทียบเท่า เป้าหมายการใช้จ่ายปีแรก เดือนละ 49,000 บาท) ซึ่งเชื่อ ว่าเป็นเป้าหมายที่ยากหรือเป็นไปได้ยากสำหรับคนส่วนใหญ่ ที่มารับคำปรึกษากับนักวางแผนการเงิน CFP และที่ ปรึกษาการเงิน AFPT

แน่นอนว่า เมื่อพูดถึงการวางแผนรับมือค่าใช้จ่าย สุขภาพและค่ารักษาพยาบาล ทั้งผู้รับคำปรึกษา รวมถึง นักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT มักนึกถึงเครื่องมือที่ใช้จัดการความเสี่ยง ที่เรียกว่า “ประกันสุขภาพ” อย่างไรก็ตามประกันสุขภาพอาจไม่ได้ เหมาะกับผู้รับคำปรึกษาทุกคน ไม่เพียงแต่คนที่มียาประจำ

สุขภาพจนไม่สามารถทำประกันได้เท่านั้น แต่ยังรวมถึง ผู้ที่มีความสามารถในการชำระเบี้ยที่จำกัด โดยเฉพาะ ในช่วงท้ายของชีวิตค่าเบี้ยอาจอยู่ที่กว่าครึ่งล้านต่อปีได้ ดังนั้น หากนักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPTจะนำประกันสุขภาพที่มีวงเงินคุ้มครองหลัก 5-20 ล้านบาทขึ้นไป มาเป็นเครื่องมือเพื่อให้ครอบคลุมค่า รักษาพยาบาลที่สูงขึ้นทุกปีไปจนถึงผู้รับคำปรึกษาอายุ 85-99 ปี มีสิ่งที่ต้องให้ความสำคัญและวางแผนเพิ่ม ดังนี้

① ค่าใช้จ่ายแฝง ที่ประกันสุขภาพไม่ครอบคลุม

ตัวอย่างเช่น ค่าเดินทางเพื่อไปติดตามอาการ ค่าแพ็คเกจตรวจสุขภาพประจำปี ค่าอุปกรณ์เสริมด้าน สุขภาพ ฯลฯ ที่ล้วนไม่ใช่ค่ารักษาพยาบาลโดยตรง และ ไม่อยู่ในเงื่อนไขความคุ้มครองสุขภาพ ค่ารักษาพยาบาล ที่ประกันสุขภาพทั่วไปอาจไม่คุ้มครอง เช่น การรักษา มะเร็งด้วยยาพุ่งเป้า (Targeted Therapy) ค่าล้างไต และ การรักษาอื่น ๆ ที่ไม่ต้องนอนเป็นผู้ป่วยใน เป็นต้น ที่รวม แล้วอาจเป็นค่าใช้จ่ายหลักหมื่นหรือหลักแสนต่อปีได้ รวมไปถึงการรักษาที่ยังไม่ถึงเป็นความจำเป็นทางการแพทย์ เช่น ใส่ตลับอวัยวะ ที่แม้ผู้ป่วยจะร้องขอให้ผ่าตัด แต่หากอาการยังไม่รุนแรงก็ยังไม่จำเป็นต้องรักษาด้วยวิธีอื่น หากต้องการผ่าตัดก็ไม่สามารถเบิกค่ารักษาจากประกัน สุขภาพได้ เป็นต้น



② ความมั่นคงของบริษัทประกัน

บริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัย คือ บริษัทเอกชนบริษัทหนึ่ง ที่โลกของการลงทุนก็มีความเสี่ยงในแง่ของความมั่นคงที่ได้จากงบการเงิน ระดับความเสี่ยงที่ดูได้จากอันดับความน่าเชื่อถือหรือ Credit Rating หรือแม้แต่องค์กรกึ่งรัฐเองที่ผ่านมาก็มีข่าวว่าอาจมีความเสี่ยงทางการเงินในไม่ช้าหากไม่มีปรับเปลี่ยนบางอย่าง จึงไม่ใช่เรื่องแปลกที่บริษัทประกันที่ทำประกันสุขภาพไว้จะมีความเสี่ยงที่อาจเลิกกิจการหรือไม่สามารถให้ความคุ้มครองได้ยืนยาวตลอดอายุขัยของผู้เอาประกัน แม้บริษัทประกันที่ว่าจะเป็นบริษัทประกันที่ติดลำดับ Top ของประเทศไทยก็ตาม

จึงไม่ควรใช้ประกันสุขภาพเป็นเครื่องมือวางแผนค่าใช้จ่ายสุขภาพช่วงวัยเกษียณเพียงเครื่องมือเดียว แต่ควรมีแหล่งเงินทุนสำรองบางส่วนคู่กันไปด้วย

③ ต้นทุน ค่าเบี้ยประกันช่วงเกษียณอายุ

อย่างที่ นักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT รู้ว่าค่าเบี้ยประกันสุขภาพแทบทุกแบบประกัน มีการปรับเพิ่มค่าเบี้ยอย่างน้อยทุก 5 ปี หรือบางแบบประกันอาจทยอยเพิ่มขึ้นทุกปี ยกตัวอย่างเช่น สัญญาเพิ่มเติมสุขภาพของบริษัทประกันแห่งหนึ่งที่นอกจากคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลทั่วไปกรณีผู้ป่วยใน ยังคุ้มครองการรักษามะเร็งด้วยยามุ่งเป้า (Targeted Therapy) และการล้างไต ด้วยวงเงินกว่า 10 ล้านบาท ต่อปีกรณีกรรม ที่ค่าเบี้ยในช่วงอายุน้อยถึงกลาง ยังไม่สูงมาก เช่น อายุ 30 ปี และ อายุ 40 ปี ค่าเบี้ยอยู่ที่ปีละ 25,000 บาท และ 30,000 บาท ตามลำดับ แต่เมื่ออายุมากขึ้น เช่น อายุ 70 ปี 80 ปี และ 90 ปี ค่าเบี้ยสูงถึง 140,000 บาท 240,000 บาท และ 350,000 บาท ตามลำดับ โดยในช่วงอายุมากกว่า 95 ปี ค่าเบี้ยสูงถึงประมาณปีละ 500,000 บาท ทำให้ค่าเบี้ยช่วงอายุ 61-98 ปี รวมแล้วสูงถึงเกือบ 10 ล้านบาท





..... “

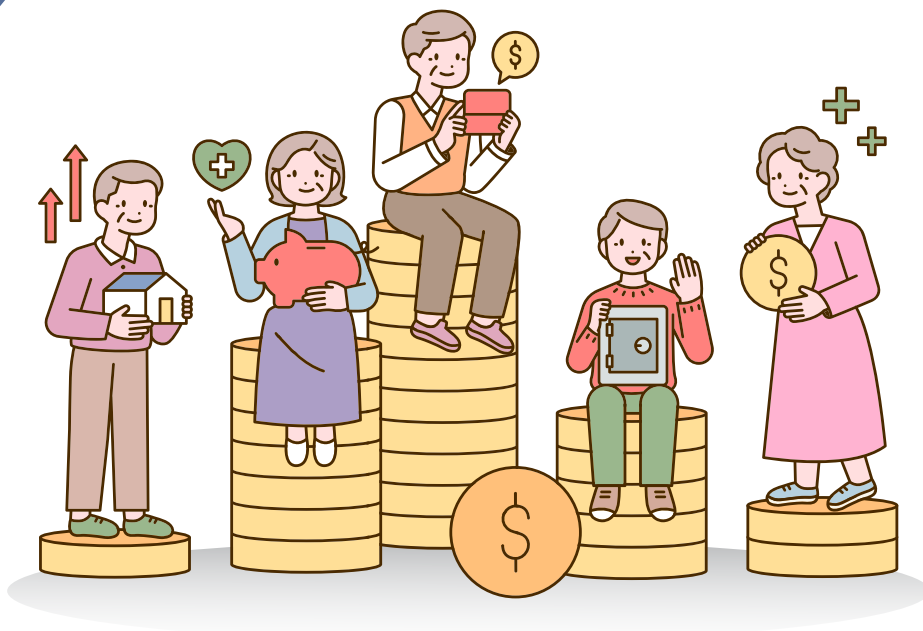
วางแผนเพื่อการเกษียณอายุ
 คำนี้เชื่อว่าหลายคนนึกถึง
 ขั้นตอนการประเมินค่าใช้จ่าย
 ที่ต้องการใช้หลังเกษียณ
 อายุขัยคาดหมาย อัตราเงินเฟ้อ
 และแผนการลงทุน
 เพื่อให้มีเงินก้อนเพียงพอ
 กับค่าใช้จ่ายชีวิตประจำวัน
 หลังเกษียณ

..... ”

หากผู้รับคำปรึกษาต้องการใช้ประกันสุขภาพ
 ดังกล่าว เป็นหนึ่งในเครื่องมือรองรับค่ารักษาพยาบาล
 ปีละหลัก 10 ล้านบาททุกปีกรมธรรม์ ก็ต้องมีการตั้ง
 เป้าหมายมีเงินเพิ่มอีก 10 ล้านบาท ณ วันที่เกษียณ
 นอกเหนือจากเป้าหมายการใช้จ่ายปกติหลังเกษียณ
 ซึ่งต้องมาพร้อมกับแผนสำรองเพื่อรับมือในกรณีบริษัท
 ประกันเลิกกิจการระหว่างทาง และค่าใช้จ่ายแฝงอื่นๆ
 ที่ประกันสุขภาพไม่ครอบคลุมด้วย

ค่าใช้จ่ายสุขภาพช่วงชีวิตหลังเกษียณ
 อีกหนึ่งความท้าทายที่นักวางแผนการเงิน CFP
 และที่ปรึกษาการเงิน AFPT ต้องเผชิญในการให้
 คำแนะนำผู้รับคำปรึกษาที่อาจไม่มีศาสตร์ตายตัว
 สำหรับผู้รับคำปรึกษาทุกคน เสมือนเป็นอีกหนึ่ง
 เสื้อผ้าที่ต้องสั่งตัด ด้วยการออกแบบให้เหมาะกับ
 ความสามารถทางการเงิน ระดับคุณภาพการ
 รักษาหรือบริการ และจังหวัดหรือพื้นที่พักอาศัย
 ของผู้รับคำปรึกษาควบคู่ไปกับสมมติฐานและภาพ
 รวมแนวโน้มบริการด้านสุขภาพที่ไม่มีวันหยุดนิ่ง
 ด้วย





การรับมือกับความเสี่ยงของเงินเพื่อ ต่อบำนาญหลังเกษียณ

ณัฐพงษ์ อภินันท์กุล CFP®

การวางแผนการเงินในช่วงหลังเกษียณมีความท้าทายหลายประการ ทั้งความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจ อายุขัยที่ยืนยาวขึ้น รวมถึงความเสี่ยงจากเงินเฟ้อและความผันผวนของตลาด แนวคิด “การสร้างรายได้เพื่อรองรับรายจ่ายพื้นฐาน” (Income Flooring) เป็นแนวคิดที่มุ่งเน้นให้ผู้เกษียณมีรายได้ประจำที่แน่นอนเพียงพอจากรายจ่ายที่จำเป็น เช่น ค่าที่อยู่อาศัย อาหาร ค่ารักษาพยาบาล และค่าใช้จ่ายในการดำรงชีวิตอื่นๆ) ตลอดช่วงเกษียณอายุ โดยอาศัยแหล่งรายได้ที่เกิดขึ้นเป็นประจำ เช่น เงินบำนาญภาครัฐ บำนาญประกันสังคม เงินงวดแบบบำนาญ หรือรายได้ประจำอื่น ๆ เพื่อให้ครอบคลุมรายจ่ายพื้นฐานในแต่ละเดือน แนวทางนี้ช่วยสร้างความมั่นคงทางการเงินในวัยเกษียณ เพราะไม่ว่าภาวะเศรษฐกิจจะผันผวนไปอย่างไร รายได้ส่วนนี้ก็จะยังคงมีความต่อเนื่องและมั่นคง

แนวทาง “Income Flooring” จะมีการแบ่งรายจ่ายเป็นสองประเภท ได้แก่ ค่าใช้จ่ายที่จำเป็น ซึ่งจะถูกนำไปจับคู่กับรายได้ประจำที่เกิดขึ้นสม่ำเสมอ และค่าใช้จ่ายตามรูปแบบการใช้ชีวิตที่ต้องการ (Life Style) ที่มีความยืดหยุ่นได้ เช่น ค่าเดินทางท่องเที่ยว ค่าดูแลสุขภาพส่วนเพิ่มเติม ซึ่งสามารถใช้เงินส่วนที่เหลือ หรือจากเงินลงทุนที่สามารถรับความเสี่ยงสูงขึ้นมาจัดสรรพอร์ตการลงทุนตามความสามารถในการรับความเสี่ยง

สำหรับการสร้างรายได้ประจำที่ต้องการความสม่ำเสมอ นั้น เครื่องมือทางการเงินที่สามารถนำมาใช้ในการวางแผน อาจเป็นเงินบำนาญที่มาจากภาครัฐ เช่น บำนาญข้าราชการ บำนาญประกันสังคม บำนาญกองทุนการออมแห่งชาติ หรือ เงินบำนาญที่มาจากการสะสมด้วยตัวเอง เช่น ประกันแบบบำนาญ (Annuity) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ออกโดยบริษัทประกันชีวิต

เงินบำนาญจากภาครัฐมีความมั่นคงสูงและความเสี่ยงต่ำ เนื่องจากรัฐเป็นผู้จ่ายและรับประกัน อายุการจ่ายเป็นไปตลอดชีพของผู้รับบำนาญ และเป็น**เครื่องมือบริหารความเสี่ยงอายุยืน** กล่าวคือ ไม่ว่าผู้เกษียณจะมีอายุยืนถึง 90 หรือ 100 ปีก็จะมีรายได้จากเงินงวดนี้ต่อไป ต่างจากเงินก้อนที่อาจถูกถอนใช้หมดก่อนสิ้นอายุขัย นอกจากนี้ การได้เงินเป็นงวดยังช่วยสร้างวินัย**การใช้เงินหลังเกษียณ** เพราะได้รับเป็นงวดสม่ำเสมอแทนที่จะได้เป็นเงินก้อนใหญ่ **ทว่าเงินบำนาญในประเทศไทยไม่มีการปรับขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อ** หากเป็นจำนวนเงินเท่ากันไปตลอดช่วงเกษียณอายุ ต่างไปจากในต่างประเทศบางแห่ง เช่นในสหรัฐอเมริกา ระบบประกันสังคมของสหรัฐอเมริกา เป็นรูปแบบของ “เงินงวดตลอดชีพที่ปรับตามเงินเฟ้อ” เนื่องจากจ่ายรายเดือนไปตลอดชีวิตผู้รับและมีการปรับเพิ่มให้ทุกปีตามดัชนีค่าครองชีพ ซึ่งช่วยรักษามูลค่าที่แท้จริงของบำนาญ

เมื่อบำนาญที่ได้รับไม่มีการปรับตามเงินเฟ้อ ทำให้**มูลค่าที่แท้จริงของเงินบำนาญลดลงตามเวลา** ผู้รับบำนาญจึงเผชิญความเสี่ยงที่รายได้จะถูกเงินเฟ้อลดทอนกำลังซื้อไปเรื่อย ๆ หากไม่มีทรัพย์สินส่วนอื่นมาสร้างรายได้เสริม และหากอัตราเงินเฟ้อในบางช่วงพุ่งสูงอย่างผิดปกติ (เช่น กรณีเงินเฟ้อพุ่งสูงหลังวิกฤตเศรษฐกิจ) ก็ยิ่งซ้ำเติมสถานการณ์ของผู้มีรายได้คงที่ ตัวอย่างเช่น หากผู้เกษียณอายุรับบำนาญในปีที่เกษียณอายุ 10,000 บาท ต่อเดือนมูลค่าของเงินจะลดลงตามระยะเวลาที่ผ่านไป ดังแสดงใน “ตารางมูลค่าของเงิน 10,000 บาทตามอัตราเงินเฟ้อและระยะเวลา”

	มูลค่าของเงิน 10,000 บาทตามระยะเวลา (ปี)				
เงินเฟ้อต่อปี	5	10	20	30	40
1%	9,515	9,053	8,195	7,419	6,717
2%	9,057	8,203	6,730	5,521	4,529
3%	8,626	7,441	5,537	4,120	3,066

การคำนวณแสดงให้เห็นว่ากำลังซื้อแท้จริงของเงินบำนาญถูกกัดกร่อนด้วยอัตราเงินเฟ้อเมื่อระยะเวลาผ่านไป โดยกำลังซื้อจะเหลือเพียงครึ่งหนึ่งเมื่อระยะเวลาผ่านไป 20 กว่าปี (ประมาณ 24 ปี) สำหรับสมมติฐานอัตราเงินเฟ้อ 3% ต่อปี หรือ 30 กว่าปี (ประมาณ 36 ปี) สำหรับสมมติฐานอัตราเงินเฟ้อ 2% ต่อปี ในการที่จะรักษาอำนาจในการใช้จ่าย ผู้รับบำนาญจึงต้องมีเงินทุนเพิ่มเติมเพื่อรองรับค่าใช้จ่ายที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นตามเงินเฟ้อ

หนึ่งในทางเลือกสำหรับการคำนวณหาเงินทุนเพิ่มเติม คือการหามูลค่าปัจจุบันของเงินบำนาญที่จะได้รับด้วยผลตอบแทนจากการลงทุนโดยไม่ปรับเงินเฟ้อเทียบกับมูลค่าปัจจุบันของอัตราผลตอบแทนของพอร์ตการลงทุนหลังเกษียณปรับด้วยอัตราเงินเฟ้อ (Inflation Adjusted Return) เพื่อหาว่าจะต้องมีส่วนต่างที่เป็น**เงินทุนชดเชยเพิ่มขึ้นจำนวนเท่าใด**



ตารางแสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันของเงินบำนาญ 10,000 บาทด้วยผลตอบแทนจากพอร์ตการลงทุนร้อยละ 4 ต่อปี เปรียบเทียบกับอัตราเงินเฟ้อร้อยละ 1 – 3

	จำนวนเงินบำนาญ 10,000 บาท/เดือน เป็นระยะเวลา 25 ปี			
อัตราเงินเฟ้อ	ไม่มี	1%	2%	3%
ผลตอบแทนปรับเงินเฟ้อ	4%	2.97%	1.96%	0.97%
มูลค่าปัจจุบัน	1,900,840	2,120,887	2,373,834	2,664,877
ส่วนต่าง (เงินทุกที่มีเพิ่ม)		220,047	472,994	764,037

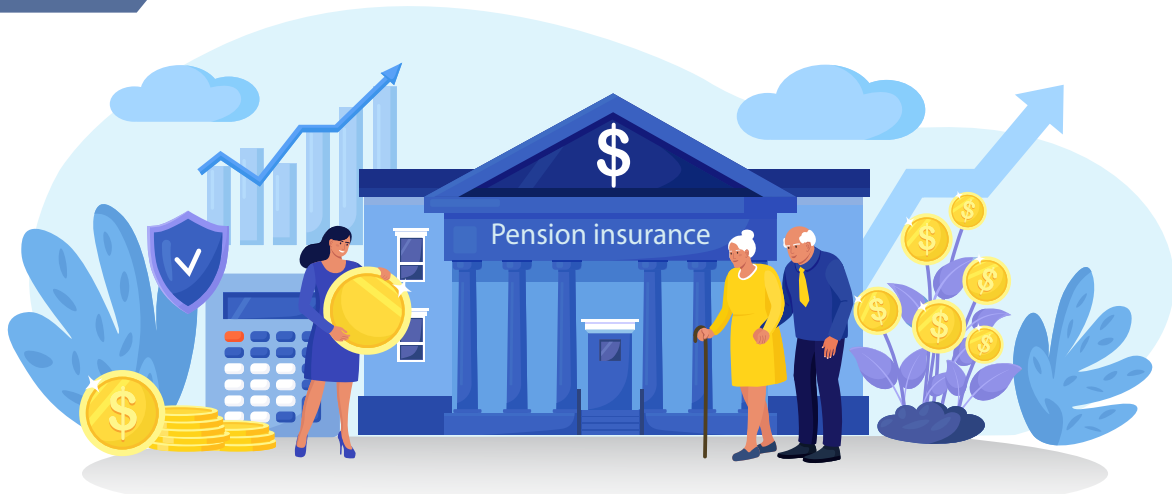
จากตารางหากสมมติฐานอัตราเงินเฟ้อหลังเกษียณอยู่ที่ร้อยละ 2 ต่อปี กรณีผู้รับบำนาญแบบคงที่จำนวน 10,000 บาท/เดือน จะต้องเตรียมเงินทุนส่วนเพิ่มเพื่อชดเชยเงินเฟ้อจำนวนประมาณ 473,000 บาท สำหรับการใช้จ่ายเป็นระยะเวลา 25 ปีหลังเกษียณ ในการประยุกต์ใช้แนวทางการรับมือกับความเสี่ยงของอัตราเงินเฟ้อต่อเงินบำนาญตามแนวคิด Income Flooring สามารถพิจารณาตามกรณีตัวอย่าง

ผู้รับบำนาญอายุ 60 ปี ได้รับบำนาญเดือนละ 20,000 บาท มีเงินก้อนจาก กบข. RMF และมูลค่าปัจจุบันของเงินบำนาญจัดสรรชีพ รวม 3,000,000 บาท มีความต้องการค่าใช้จ่ายพื้นฐาน 25,000 บาทต่อเดือน จากสมมติฐานผลตอบแทนจากการลงทุนหลังเกษียณ 4% ต่อปี อัตราเงินเฟ้อ 2% ต่อปี และอายุขัย 85 ปี จากตารางเปรียบเทียบจำนวนเงิน 10,000 บาท ประเมินได้ว่าจะต้องมีเงินทุนเพิ่มเติมเพื่อชดเชยอัตราเงินเฟ้อจากเงินบำนาญประมาณ 946,000 บาท ($472,994 \times 2$)

เมื่อผู้เกษียณมีเงินก้อนจำนวน 3,000,000 บาท เมื่อหักส่วนชดเชยอัตราเงินเฟ้อ 946,000 บาท จึงเหลือเงินทุนนำมาจัดสรรพอร์ตการลงทุนได้จำนวน 2,054,000 บาท ตามสมมติฐานข้างต้นจะสามารถใช้เงินส่วนนี้ได้เดือนละประมาณ 8,650 บาท ($PV = 2,054,000 \mid I = 1.96\%/12 \mid N = 25 \times 12 \mid$ คำนวณหา PMT BGN Mode) ดังนั้นผู้เกษียณต้องการ Income Flooring จำนวน 25,000 บาทต่อเดือน จะมีส่วนที่มาจากเงินบำนาญ 20,000 บาท และการถอนเงินจากพอร์ตการลงทุน 5,000 บาท (ถอนเพิ่มขึ้นทุกปีโดยคิดจาก

เงินเฟ้อ 25,000 บาทต่อเดือน) โดยสามารถมีเงินทุนเพิ่มเติมสำหรับค่าใช้จ่ายเพื่อความต้องการอีกเดือนละประมาณ 3,650 บาท หรือปีละ 43,680 บาท

Income Flooring หรือการสร้างรายได้ขั้นต่ำที่มั่นคงในวัยเกษียณ เป็นกลยุทธ์สำคัญที่นักวางแผนการเงินสามารถพิจารณาในการจัดทำแผนเกษียณให้แก่ผู้รับบำนาญ ผู้เกษียณที่มีรายได้พื้นฐานจากแหล่งที่แน่นอน (เช่น บำนาญภาครัฐ ประกันสังคม หรือรายได้ประจำอื่นๆ ที่มั่นคง) ย่อมมีความอุ่นใจและความมั่นคงทางการเงินมากขึ้น สามารถดำรงชีวิตในยามเกษียณได้โดยไม่ต้องกังวลว่าค่าใช้จ่ายจำเป็นจะไม่เพียงพอ อย่างไรก็ตาม การวางแผนรายได้เกษียณไม่อาจหยุดอยู่ที่การมีรายได้ขั้นต่ำคงที่เท่านั้น ความเสี่ยงจากเงินเฟ้อ และการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ และเศรษฐกิจยังคงเป็นความเสี่ยงระยะยาวที่ต้องได้รับการวางแผน ผู้วางแผนการเงินจะต้องพิจารณาการสร้างรายได้ขั้นพื้นฐานเข้ากับกลยุทธ์ป้องกันเงินเฟ้อ ผ่านการจัดพอร์ตสินทรัพย์ที่เหมาะสม การเลือกใช้ผลิตภัณฑ์การเงินที่มีผลตอบแทนคาดหวังสูงกว่าเงินเฟ้อในระยะยาว และการปรับทบทวนแผนตามสถานการณ์อยู่เสมอเพื่อให้สามารถรักษามาตรฐานการครองชีพที่ต้องการได้ตลอดช่วงชีวิต



ประกันบำนาญ: เสาหลักพอร์ตเกษียณที่วัยเก๋าวางใจ

วิศรุต จารุอนันตพงษ์ CFP®
ธนาคารกสิกร จำกัด (มหาชน)

“เงินที่มี...จะพอใช้ไปตลอดชีวิตหรือไม่” เชื่อว่าเป็นคำถามที่ทุกคนต้องเผชิญในวันที่ก้าวออกจากชีวิตการทำงาน เพราะแม้รายได้จะหยุดลง แต่ในขณะเดียวกันค่าใช้จ่ายต่างๆ ยังคงดำเนินต่อ ทั้งค่าครองชีพ ค่ารักษาพยาบาล และค่าใช้จ่ายในการใช้ชีวิตอย่างมีคุณภาพ ทำให้การบริหารเงินที่มีจึงเป็นเรื่องที่สำคัญมาก เพราะไม่ใช่แค่การใช้เงินก่อนที่มีให้หมดไปแบบซ้ำๆ แต่คือ “กลยุทธ์” ในการเปลี่ยนเงินก่อนที่มี มาเป็นกระแสเงินสดที่ยั่งยืน และด้วยประกันบำนาญแบบมีเงินปันผล (Participating Policy) หรือ Par จะเป็นตัวช่วยที่ “การันตี” ว่าเราจะมีรายได้หลังเกษียณอย่างเพียงพอ พร้อมโอกาสรับผลตอบแทนเพิ่มจากการลงทุนของบริษัทประกัน ช่วยสร้างกระแสเงินสดที่มั่นคงเพื่อสอดคล้องกับความเสี่ยงด้านสุขภาพ เงินเฟ้อ และอายุขัยที่ยาวนานขึ้น และถ้าเรามีการวางแผนที่ดี ผลตอบแทนจากประกันบำนาญแบบ Par อาจสูงถึง 4-5% ต่อปี ในขณะที่ความเสี่ยงยังต่ำอีกด้วย

ข้อมูลจาก United Nations หรือ UN พบว่าในปัจจุบันอายุขัยเฉลี่ยของคนไทยอยู่ที่ 76 ปี และจะเพิ่มขึ้นเป็นราว 82 ปี ในปี 2050 นั่นเท่ากับว่าหลังจากเกษียณอายุเรายังต้องใช้ชีวิตอยู่อีกกว่า 20 ปีโดยไม่มีรายได้ แต่กลับกันในด้านของค่าใช้จ่ายนั้นยังคงมีอยู่ เพราะถึงแม้ค่าใช้จ่ายบางรายการจะลดลง อาทิ ค่าอาหาร ค่าใช้จ่ายเพื่อความบันเทิง และค่าเดินทาง แต่มีค่าใช้จ่ายหลายรายการเช่นกันที่จะเพิ่มขึ้น อาทิ ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพ การท่องเที่ยว และค่าใช้จ่ายภายในบ้าน โดยเราอาจประมาณการค่าใช้จ่ายในช่วงหลังเกษียณจากอัตราส่วนทดแทน หรือ Replacement Ratio ที่

ระดับ 70 - 80% ของค่าใช้จ่ายในช่วงก่อนเกษียณอายุ เท่ากับว่าหากช่วงก่อนเกษียณเรามีรายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือนที่ 40,000 บาท เราจะต้องเตรียมเงินสำหรับค่าใช้จ่ายต่อเดือนหลังเกษียณที่ราว 30,000 บาท ไปตลอดชีวิต และตรงนี้เองที่ประกันบำนาญแบบ Par จะเข้ามาช่วยวัยเก๋าทูทุกท่าน

ด้วยลักษณะของประกันบำนาญที่จะมีการ “การันตี” การจ่ายเงินบำนาญตั้งแต่อายุ 60 ปี จนถึงอายุ 99 ปีในปัจจุบัน (ขึ้นอยู่กับแบบประกัน) และการที่เป็นประกันแบบ Par เรายังมีโอกาสได้รับเงินบำนาญเพิ่มพิเศษ

หรือ เงินปันผล เพิ่มเติมจากเงินบำนาญก้อนเดิมอีกด้วย ซึ่งจะขึ้นอยู่กับผลตอบแทนจากการลงทุนที่บริษัทประกันสามารถทำได้ ตัวอย่างเช่น

นางสาว A อายุ 40 ปี ต้องการจะวางแผนเกษียณ

ด้วยประกันบำนาญ โดยต้องการกระแสเงินสด 120,000 บาทต่อปี (เดือนละ 10,000 บาท) และเลือกชำระเบี้ยครั้งเดียวที่ 2,400,000 บาท โดยมีเงินบำนาญเพิ่มพิเศษจากผลตอบแทนการลงทุนเฉลี่ยต่อปีที่ 5% จะสามารถสรุปผลประโยชน์ที่นางสาว A ได้รับ ดังนี้

ตาราง 1: ตัวอย่างตารางแสดงสรุปกรรมสิทธิ์ประกันบำนาญแบบ Participating Policy (Par)

สรุปผลประโยชน์ตามกรรมสิทธิ์ (รวมเงินปันผล)	กรณีไม่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยเพิ่มพิเศษ	กรณีมีจำนวนเงินเอาประกันภัยเพิ่มพิเศษจากผลตอบแทนการลงทุนเฉลี่ย 5% ต่อปี
1. เงินบำนาญรวมตลอดสัญญา (การันตี)	4,800,000	4,800,000
2. เงินบำนาญเพิ่มพิเศษรวมตลอดสัญญา (ไม่การันตี)	-	2,160,240
3. ผลประโยชน์รวมตลอดสัญญา	4,800,00	6,960,240
4. เบี้ยประกันที่ชำระครั้งเดียว	2,400,00	2,400,00
5. ผลประโยชน์มากกว่าเบี้ยประกันภัยที่ต้องชำระ	2,400,000	4,560,240

Source: TISCO Wealth Advisory

จากตารางที่ 1 จะเห็นได้ว่าผู้เอาประกันมีโอกาสได้รับผลประโยชน์เพิ่มเติมเป็นจำนวนเงินที่สูงจากเงินบำนาญพิเศษ ยิ่งไปกว่านั้นหากแบ่งรอบการชำระเบี้ยประกันเป็นแบบรายปี อาทิ 5 ปี, 10 ปี, หรือจนกว่าจะอายุ 60 ปี จะช่วยเพิ่มประโยชน์และความคล่องตัวให้กับผู้เอาประกันอย่างมาก เนื่องจาก

① บริหารกระแสเงินสดได้ง่ายกว่า

- ไม่ต้องใช้เงินก้อนใหญ่ทันที
- เหมาะกับคนที่มียาได้ประจำ หรือเจ้าของกิจการที่ต้องกระจายภาระจากค่าเบี้ยประกัน

② ใช้สิทธิ์ลดหย่อนภาษีได้ทุกปี

- เบี้ยประกันที่ชำระในแต่ละปีสามารถนำมาลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาได้สูงสุดถึงปีละ 300,000 บาท

③ มีเวลาตัดสินใจระหว่างทาง

- ถ้าภายหลังไม่สามารถชำระประกันต่อได้ ยังมีโอกาสเวนคืนหรือเปลี่ยนเงื่อนไขได้
- ช่วยลดความเสี่ยงหากสถานการณ์การเงินในอนาคตเปลี่ยนไป

การวางแผนพอร์ตเกษียณด้วยประกันบำนาญแบบ Par บวกกับผลประโยชน์ด้านภาษีจะหนุนให้ผลตอบแทน (IRR) ที่ผู้เอาประกันได้รับอาจสูงถึง 3 - 5% ต่อปีเลยทีเดียว ซึ่งอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับการลงทุนในหุ้นกู้ระยะยาวของบริษัทเอกชน, กองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐาน, กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (REITs) รวมถึงกองทุนรวมผสม (Multi - strategy Fund) หรือแม้กระทั่งหุ้นปันผลที่จ่ายเงินปันผลให้ในระดับสูงแต่กลับต้องแลกมาด้วยความผันผวนของราคาหุ้นที่สูงเช่นเดียวกัน ในขณะที่ระดับความเสี่ยงของประกันบำนาญจะต่ำกว่าแล้วผลตอบแทนอยู่ในระดับที่น่าพอใจ ทำให้การเลือกใช้ประกันบำนาญแบบ Par จึงตอบโจทย์วัยเกษียณที่ยังมีรายจ่าย อีกทั้งยังรับความเสี่ยงได้ต่ำ

เพราะความมั่นคงทางการเงินหลังเกษียณไม่ได้เริ่มต้นที่ “เงินเท่าไร” แต่เริ่มที่ “เราวางแผนไว้ดีแค่ไหน” การวางแผนให้มี “กระแสเงินสดที่แน่นอน” คือหัวใจของพอร์ตเกษียณ และ ประกันบำนาญแบบมีปันผล (Par) คือเครื่องมือที่ผสมผสานความมั่นคงเข้ากับโอกาสเติบโตได้อย่างลงตัว จนกลายเป็น “เสาหลัก” ของวัยเกษียณได้อย่างแท้จริง



การสร้างสัมพันธ์กับผู้เกษียณ: “เกษียณจากงาน ไม่ได้แปลว่าเกษียณจากการใช้ชีวิต... และความสัมพันธ์ที่มีคุณค่าคือพลังที่ยิ่งใหญ่ที่สุด”

งามจิตร สิงหบุตร CFP®

เมื่อเป้าหมายชีวิตเปลี่ยน บทบาทของนักวางแผนการเงินก็เปลี่ยนตาม

3 ความกลัวหลักในวัยเกษียณ ผ่านเลนส์ของการวางแผนการเงิน

ผู้เกษียณ (retirees) คือกลุ่มลูกค้าที่มีความท้าทายเฉพาะตัว และในขณะเดียวกันก็มี “ศักยภาพ” ที่มักถูกมองข้าม นักวางแผนการเงินหลายคนอาจคุ้นชินกับการสะสมความมั่งคั่ง (Wealth Accumulation) ให้กับคนวัยทำงาน แต่เมื่อถึงวัยเกษียณ เป้าหมายเปลี่ยน...ความสัมพันธ์ก็ต้องเปลี่ยนตาม

ช่วงเวลานี้คือการส่งต่อความมั่นใจ ไม่ใช่เพียงให้พอร์ตทำงานแทนเงินเดือน แต่คือการทำให้ลูกค้า “ใช้ชีวิตหลังเกษียณอย่างมีศักดิ์ศรี” ด้วยการเข้าใจมุมมองใหม่และการดูแลด้วยหัวใจ

1 กลัวเงินไม่พอใช้ตลอดชีวิต (Fear of Outliving Their Savings)

- ลูกค้าหลายคนเก็บหอมรอมริบมาตลอดชีวิต แต่เมื่อไม่มีรายได้ประจำ ความกลัวที่ว่าเงินจะหมดก่อนหมดลมหายใจคือสิ่งที่อยู่ในใจเสมอ
- หน้าที่ของนักวางแผนการเงิน คือการแปลง “ความกลัว” เป็น “แผน” ที่จับต้องได้ เช่น การสร้างกระแสเงินสดรายเดือนจากสินทรัพย์ หรือแบบจำลองการใช้เงินที่เข้าใจง่ายและสื่อสารได้ชัด

② กลัวสูญเสียการควบคุมทรัพย์สินและการตัดสินใจ (Fear of Losing Control Over Their Wealth)

- บางคนเกษียณแล้วถูกลูกหลานหรือคนรอบข้างตัดสินใจแทนโดยไม่ตั้งใจ การวางแผนที่ดีควรเปิดพื้นที่ให้ลูกค้ายังรู้สึก “ฉันเป็นเจ้าของชีวิต” เช่น การใช้พินัยกรรม (Living Will), หรือแผนแบ่งทรัพย์สินที่เคารพและสอดคล้องความตั้งใจของลูกค้ำ

③ กลัวถูกลืมนจากที่ปรึกษาที่เคยไว้วางใจ (Fear of Being Abandoned by Their Financial Planner)

- เมื่อลูกค้ำไม่ได้ซื้อผลิตภัณฑ์หรือขยายพอร์ตอีกต่อไป หลายคนกลัวว่า Financial Planner จะลดการใส่ใจ
- ความสม่ำเสมอในการสื่อสารคือหัวใจ เช่น การอัปเดตเล็กๆ รายไตรมาส หรือคำแนะนำด้านไลฟ์สไตล์ เช่น สิทธิสวัสดิการผู้สูงอายุ หรือประกันสุขภาพที่เหมาะสม
- ช่องทางที่เหมาะสม เช่น ใช้โทรศัพท์ ส่งการ์ดวันเกิด หรือส่งบทความผ่าน LINE โดยไม่ต้องมีผลิตภัณฑ์

② เชิญชวนให้กลับมามีบทบาท

- ให้โอกาสผู้เกษียณได้เป็นที่ปรึกษา วิทยากร หรือผู้แบ่งปันประสบการณ์ในองค์กรหรือกับคนรุ่นใหม่ จะช่วยฟื้นความภาคภูมิใจในตนเอง และรู้สึกว่าตนเองยังมีคุณค่า

③ รับฟังด้วยใจ ไม่ใช่แค่หู

- ผู้เกษียณบางคนอาจอยากเล่าเรื่องเดิมๆ ซ้ำๆ นั้นไม่ใช่ปัญหา แต่คือ “คำขอเล็กๆ” ที่ต้องการให้ใครสักคนยืนยันว่าเรื่องราวเหล่านั้นยังมีความหมาย

④ สร้างกิจกรรมที่ร่วมทำได้

- เช่น การจัดงานพบปะประจำปี กลุ่มอ่านหนังสือ กลุ่มอาสา หรือแม้แต่กลุ่มออนไลน์ที่มีเป้าหมายร่วมกัน เช่น สุขภาพ หรือการลงทุน

⑤ มองเห็นอนาคตไปด้วยกัน

- การสร้างความหวังในอนาคต เช่น ชวนผู้เกษียณวางแผนเที่ยว วางแผนสุขภาพ หรือแม้แต่วางแผนการส่งต่อมรดก เป็นการยืนยันว่า “คุณยังเป็นส่วนหนึ่งของอนาคตของเรา”

5 แนวทางสร้างสัมพันธ์: มากกว่าคำว่า “ระลึกถึง”

① สื่อสารอย่างสม่ำเสมอด้วยความใส่ใจ

- การโทรศัพท์ไปทักทาย ส่งข้อความ หรือการเขียนจดหมายด้วยลายมือ เป็นสิ่งเล็กๆ แสดงถึงความใส่ใจ ไม่ใช่แค่ความจำเป็น





บริหารเวลาอย่างไรกับลูกค้าผู้เกษียณให้พอดี

การดูแลลูกค้าผู้เกษียณอาจไม่ได้มีดีแค่ใหญ่หรือความเคลื่อนไหวในพอร์ตมากเท่าคนวัยทำงาน แต่ความ

สัมพันธ์ที่ต่อเนื่องคือความมั่นคงของความไว้วางใจ นักวางแผนควรจัดสรรเวลาให้เหมาะสม เพื่อให้สัมพันธ์ยังคงอบอุ่นและมีคุณภาพ โดยไม่กระทบกับลูกค้ากลุ่มอื่น

แนวทางบริหารเวลาแบบ “Balance & Care”

ช่วงเวลา	เป้าหมายของการติดต่อ	แนวทาง
รายไตรมาส	Update ภาพรวมพอร์ต / เช็ค cashflow	นัดพบ 30-45 นาที หรือโทร/video call
รายปี	ทบทวนแผนการใช้เงิน / ทบทวนความต้องการใหม่	จัด Annual Review อย่างเป็นทางการ พร้อมรายงาน
เหตุการณ์เฉพาะ (As needed)	ปรับแผนเมื่อมีเหตุฉุกเฉิน เช่น ค่ารักษา, การส่งต่อมรดก	เตรียมเวลาสำรองเฉพาะกลุ่ม VIP หรือ HNW
รายเดือน (Optional)	Line ทักทาย แสร์บทความที่เกี่ยวข้อง	ใช้ระบบ Automation หรือผู้ช่วยช่วยดูแลเบื้องต้น

ความสัมพันธ์ไม่เกษียณ: จากทรัพย์สินสู่คุณค่าของชีวิต

การดูแลผู้เกษียณคือโอกาสในการเปลี่ยนบทบาทจาก “นักวางแผนการเงิน” สู่ “เพื่อนคู่คิดในชีวิตบทถัดไป” ความสำเร็จของแผนการเงินไม่ใช่เพียงพอร์ตโต แต่คือความรู้สึกที่ลูกค้าใช้ชีวิตได้อย่างมั่นใจ

“การที่ลูกค้ากล่าวพูดว่า ‘ขอบคุณที่อยู่ข้างๆ แม้ฉันไม่รู้จะลงทุนอะไรอีก’ คือรางวัลที่นักวางแผนการเงินคู่ควรได้รับ”

การสร้างสัมพันธ์กับผู้เกษียณไม่ใช่เพียงหน้าที่ แต่คือ โอกาส ในการเชื่อมต่อระหว่างรุ่น ส่งต่อความรู้สึกดี และสร้างสังคมที่ทุกวัยมีคุณค่า

ความผูกพันที่เราปลูกไว้กับผู้เกษียณในวันนี้ อาจกลายเป็นแบบอย่างความสัมพันธ์ที่เราจะได้รับคืนในวันหนึ่งที่เราก้าวเข้าสู่วัยเดียวกัน



บทสัมภาษณ์ “เส้นทางสร้างผู้เชี่ยวชาญ การวางแผนการเงินหลังเกษียณ Post Retirement Planning Specialist: PRS” สัมภาษณ์: คุณพรรณวดี ลดาวัลย์ ณ ออยุธยา CFP® ผู้ช่วยผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

โดย ทีมบรรณาธิการ

ในยุคที่ประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่สังคมสูงอายุอย่างเต็มรูปแบบ หนึ่งในความท้าทายสำคัญที่กำลังเกิดขึ้น คือการดูแลความมั่นคงทางการเงินของผู้สูงอายุ ซึ่งมีบทบาทสำคัญในตลาดทุนและสังคมโดยรวม ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ในฐานะองค์กรที่ดูแลการพัฒนาตลาดทุนไทย ได้ริเริ่มโครงการพัฒนาหลักสูตร Post Retirement Planning Specialist: PRS เพื่อเสริมสร้างผู้เชี่ยวชาญด้านการวางแผนการเงินหลังเกษียณอายุอย่างครบวงจร ตอบโจทย์ทั้งการดูแลผู้สูงอายุ และการยกระดับมาตรฐานบริการทางการเงินของตลาดทุนไทย

บทความนี้ที่ทีมบรรณาธิการได้รับเกียรติจาก คุณพรรณวดี ลดาวัลย์ ณ ออยุธยา CFP® ผู้ช่วยผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มาพูดคุยถึงความ เป็นมา แนวคิด และบทบาทสำคัญของหลักสูตร PRS

ในการสร้างความมั่นคงให้กับผู้สูงอายุไทยในปัจจุบัน และอนาคต รวมถึงข่าวดีสำหรับพวกเราชาว นักวางแผน การเงิน CFP® และที่ปรึกษาการเงิน AFPT™

บรรณาธิการ : สวัสดีครับ คุณพรรณวดี ก่อนอื่น อยากให้เล่าถึงที่มาของการพัฒนาหลักสูตร การวางแผนและการบริหารการเงินหลังเกษียณ หรือ Post Retirement Planning Specialist: PRS ให้เราฟังหน่อยได้มั๊ยครับ

คุณพรรณวดี : “แรงบันดาลใจสำคัญของการพัฒนาหลักสูตร PRS มาจากการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างประชากรของประเทศเราค่ะ ในปัจจุบันประเทศไทยได้ก้าวเข้าสู่สังคมสูงอายุอย่างสมบูรณ์ (Complete Aged Society) แล้ว เมื่อสิ้นปี 2567 ประชากรที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปมีสัดส่วนถึง 20% ของประชากรทั้งประเทศ และในอีก 5 ปีข้างหน้า จะเพิ่มขึ้นเป็น 26.6% ช่วงปีที่สำคัญคือช่วงระหว่างปี 2506-2526 เป็นช่วง 20 ปี ที่เรียกว่า “ประชากรรุ่นเกดล้าน” คือมีเด็กที่เกิดในแต่ละปีมากกว่า 1 ล้านคน ซึ่งกำลังทยอยเข้าสู่วัยเกษียณ ตั้งแต่ปี 2566-2586 ทำให้จำนวนผู้สูงอายุจะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

ผู้สูงอายุเองก็มีบทบาทสำคัญในตลาดทุน โดยสิ้นไตรมาส 1 ปี 2568 พบว่าผู้ลงทุนที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปถือครองมูลค่าการลงทุนสะสมในกองทุนรวมสูงถึง 2.9 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็น 52% ของมูลค่ากองทุนรวมทั้งประเทศเลยนะคะ แต่กลุ่มผู้สูงอายุก็ถือเป็นกลุ่มเปราะบาง จึงจำเป็นต้องได้รับความรู้และการดูแลด้านการวางแผนการเงินที่เหมาะสม

และเหตุผลที่สำคัญมากคือ ประเทศเรายังไม่มีหลักสูตรอบรมเฉพาะด้านที่มุ่งเน้นการวางแผนการเงินหลังเกษียณแบบองค์รวมสำหรับคนกลุ่มนี้เลย การพัฒนาหลักสูตร PRS จึงตอบโจทย์ทั้งในมุมการสร้างความรู้ความเชี่ยวชาญให้กับที่ปรึกษาทางการเงิน และการขยายโอกาสการเข้าถึงความรู้สำหรับผู้สูงอายุโดยตรง ซึ่งเชื่อมั่นว่าหลักสูตรนี้จะช่วยยกระดับมาตรฐานการให้บริการและช่วยสร้างความมั่นคงในช่วงบั้นปลายชีวิตให้กับคนกลุ่มนี้ได้โดยตรง”



คุณพรรณวดี ลดาวัลย์ ณ อยุธยา CFP®
ผู้ช่วยผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บรรณาธิการ : ฟังดูแล้วเป็นหลักสูตรที่จำเป็นและตอบโจทย์บริบทของสังคมไทยมากทีเดียวครับ แล้วหลักสูตร PRS ที่ทางตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้จัดทำขึ้นนี้ มีแนวทางหรือกระบวนการพัฒนาอย่างไรบ้างครับ?

คุณพรรณวดี : “สำหรับหลักสูตร PRS เราได้วางแนวทางการพัฒนาเป็น 3 ขั้นตอนสำคัญ เพื่อให้มั่นใจว่าหลักสูตรจะครอบคลุม และประยุกต์ใช้ได้กับบริบทของผู้สูงอายุในประเทศไทยจริง ๆ

ขั้นแรก เราเริ่มจากการศึกษาและเปรียบเทียบหลักสูตร Post Retirement Planning ที่สำคัญในต่างประเทศ อย่างเช่น CRPC, RMA และ RICP ซึ่งเป็นหลักสูตรที่เน้นพัฒนาที่ปรึกษาทางการเงินด้านการวางแผนหลังเกษียณในสหรัฐอเมริกา แม้บริบทจะต่างกัน แต่ก็ยังเป็นต้นแบบที่ดีในการนำแนวคิดมาปรับใช้ให้เข้ากับสังคมไทย



ขั้นที่สอง คือการตั้งคณะผู้เชี่ยวชาญด้านการเกษียณ โดยเราเชิญผู้เชี่ยวชาญจากหลายภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นด้านผู้สูงอายุ กฎหมายครอบครัว ภาษีและมรดก การจัดการความเสี่ยง หรือการวางแผนการลงทุน มาร่วมกันกำหนดโครงสร้างเนื้อหาและวัตถุประสงค์การเรียนรู้ เพื่อให้มั่นใจว่าครอบคลุมในทุกมิติ

และขั้นสุดท้าย คือความร่วมมือกับสมาคมนักวางแผนการเงินไทย (TFPA) ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาเนื้อหา และคัดเลือกวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ ไม่ว่าจะเป็นอาจารย์มหาวิทยาลัย ผู้เชี่ยวชาญทางกฎหมาย หรือแพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านการดูแลสุขภาพ ผู้สูงอายุ รวมไปถึงสถาบันที่ออกแบบที่อยู่อาศัย เพื่อให้ผู้เรียนจบหลักสูตรนี้ได้รับทั้งสาระที่เป็นวิชาการ และยังสามารถนำไปปฏิบัติได้จริง

ทั้งสามขั้นตอนนี้ ทำให้หลักสูตร PRS มีความสมบูรณ์ ครอบคลุมทั้งองค์ความรู้และทักษะที่จำเป็นสำหรับการวางแผนการเงินหลังเกษียณแบบองค์รวมอย่างเป็นระบบในประเทศไทยค่ะ”

บรรณาธิการ : ทางตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้กำหนดโครงสร้างหรือรูปแบบการอบรมของหลักสูตร PRS อย่างไรบ้างครับ?

คุณพรวรรณดี : “เราออกแบบให้เป็นหลักสูตรที่มีโครงสร้างเนื้อหา 3 ส่วนหลัก ๆ รวมทั้งสิ้น 45 ชั่วโมงค่ะ โดยเราใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบ Blended Learning ผสมผสานทั้ง e-Learning, Online Classroom (Live) และการอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับทั้งความรู้เชิงทฤษฎีและประสบการณ์เชิงปฏิบัติจริง

ในส่วนแรก เป็นเนื้อหาเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานด้านการบริหารการเงินหลังเกษียณ ครอบคลุมเรื่องแนวคิด การวางแผนการเงินหลังเกษียณ การจัดการแหล่งเงินทุนหลังเกษียณ การจัดการและกลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงหลังเกษียณอายุ กลยุทธ์การเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม การบริหารพอร์ตการลงทุนหลังเกษียณ และการวางแผนการใช้เงินหลังเกษียณ โดยเรียนผ่าน e-Learning รวม 12 ชั่วโมง

ส่วนที่สอง เป็นความรู้เฉพาะด้านเพื่อการวางแผนการเงินหลังเกษียณ เช่น การดูแลสุขภาพและการรักษาพยาบาล และทางเลือกในการใช้สิทธิประโยชน์การดูแลและรักษาสุขภาพผู้สูงอายุ การจัดการที่อยู่อาศัยหลังเกษียณ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดการทรัพย์สิน และการวางแผนมรดก การจัดการสิทธิประโยชน์หลังเสียชีวิต การทำพินัยกรรม และการจัดทำ Living Will ซึ่งส่วนนี้

มีทั้ง e-Learning 12 ชั่วโมง และการเรียนผ่าน Online Classroom (Live) เพื่อให้ผู้เรียนสามารถซักถามและแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับผู้เชี่ยวชาญโดยตรง 9 ชั่วโมง รวมระยะเวลาสำหรับส่วนที่สอง 21 ชั่วโมง

ส่วนที่สาม เน้นการฝึกปฏิบัติจริง (Workshop) ผ่านกรณีศึกษา การเรียนรู้เทคนิคและรับฟังประสบการณ์เกี่ยวกับ Ethical and Critical Issues ในการให้บริการวางแผนการเงินหลังเกษียณ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้กับผู้รับคำปรึกษาได้อย่างมืออาชีพ ส่วนนี้เรียนในรูปแบบ Classroom รวม 12 ชั่วโมงค่ะ

ดังนั้น หลักสูตร PRS จะไม่ใช่แค่การเรียนรู้ผ่านออนไลน์อย่างเดียว แต่ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกปฏิบัติจริงได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์กับผู้เชี่ยวชาญ และเข้าใจประเด็นสำคัญเชิงลึก ซึ่งเราเชื่อว่าการออกแบบเช่นนี้จะช่วยยกระดับผู้เข้าอบรมให้เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการวางแผนการเงินหลังเกษียณที่สามารถให้คำแนะนำแก่ผู้สูงอายุได้อย่างมืออาชีพ”

บรรณาธิการ : น่าสนใจมากครับ แล้วหลักสูตร PRS เหมือนหรือแตกต่างจากหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP อย่างไรบ้างครับ?

คุณพรวรรณ : “หลักสูตร PRS และหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP มีวัตถุประสงค์ในการพัฒนาความรู้ด้านการวางแผนการเงินเหมือนกันค่ะ แต่สิ่งที่แตกต่างกันอย่างชัดเจนอยู่ที่ “ช่วงชีวิต” ของผู้รับคำปรึกษา และ “เนื้อหาหลักของหลักสูตร” ที่โฟกัสไปที่กลุ่มผู้ที่เกษียณอายุหรือใกล้เกษียณอายุ อายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป

ถ้าดูในรายละเอียด หลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP โดยเฉพาะใน Module 4 จะเน้นการวางแผนการเงินเพื่อเตรียมตัวเกษียณ เหมาะสำหรับช่วงที่ผู้รับคำปรึกษายังทำงานอยู่ ต้องการวางแผนเงินออมและการลงทุนเพื่อเป้าหมายในอนาคต



แต่สำหรับหลักสูตร PRS เราออกแบบมาเฉพาะสำหรับช่วงชีวิต “หลังเกษียณ” โดยตรงค่ะ เนื้อหาจะเน้นการวางแผนการใช้จ่าย การจัดการแหล่งเงินทุนหลังเกษียณ การดูแลสุขภาพ การจัดการที่อยู่อาศัย รวมถึงการวางแผนส่งต่อทรัพย์สิน เช่น การจัดการกฎหมายมรดก Living Will และการวางแผนดูแลช่วงสุดท้ายของชีวิต ซึ่งเป็นประเด็นสำคัญของผู้สูงอายุในประเทศไทย นอกจากนี้ PRS ยังออกแบบให้มีการอบรมเชิงปฏิบัติ (Workshop) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกการวางแผนกับผู้เชี่ยวชาญจริง ๆ ไม่ใช่แค่เรียนเชิงทฤษฎีค่ะ

หรืออาจจะบอกได้ว่าหลักสูตร PRS เป็นหลักสูตรที่ต่อยอดความรู้จากหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP สำหรับผู้ที่ต้องการเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านการดูแลผู้สูงอายุหลังเกษียณ โดยมุ่งเน้นการวางแผนการเงินหลังเกษียณแบบองค์รวมและการให้คำปรึกษาที่เหมาะสมกับบริบทในสังคมไทยค่ะ”

บรรณาธิการ : มีการกำหนดคุณสมบัติของผู้ที่จะสามารถเข้าเรียนหลักสูตร PRS ใช้อย่างไรบ้างครับ?

คุณพรวรรณ : “เรากำหนดคุณสมบัติของผู้เข้าอบรมให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของหลักสูตรเลยค่ะ



เนื่องจากเป็นหลักสูตรที่ออกแบบมาเพื่อ “ต่อยอดความรู้” สำหรับบุคลากรที่มีพื้นฐานด้านการวางแผนการเงินอยู่แล้ว ดังนั้นผู้ที่สนใจสมัครเรียนหลักสูตร PRS แบบ Full Course ได้ ต้องผ่านการอบรมหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP Module 1 – 4 หรือได้รับคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT ที่ผ่านการอบรมหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP ครบทั้ง 4 Module เรียบร้อยแล้วค่ะ

แต่เพื่อให้หลักสูตรนี้เข้าถึงกลุ่มคนที่สนใจทั่วไปด้วย เราจึงเปิดหลักสูตร PRS แบบ Partial Course ซึ่งเน้นการเรียนผ่าน e-Learning ดังนั้น กลุ่มผู้แนะนำการลงทุน (IC) ผู้วางแผนการลงทุน (IP) หรือบุคคลทั่วไปที่อยากเพิ่มความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการเงินหลังเกษียณ ก็สามารถเลือกเรียนเฉพาะเนื้อหาใน Pack 1 (ความรู้พื้นฐาน) หรือ Pack 2 (ความรู้เฉพาะด้าน) ได้เลยโดยไม่ต้องผ่านการอบรมหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP มาก่อนค่ะ

ทั้งนี้ IC และ IP ที่เข้าอบรมหลักสูตร Partial Course สามารถนำชั่วโมงอบรมไปนับชั่วโมงต่ออายุใบอนุญาตได้อีกด้วยนะคะ ถือว่าเป็นการเปิดโอกาสให้ทุกคนที่สนใจได้เรียนรู้และพัฒนาตัวเองด้วยค่ะ”

บรรณาธิการ : ผู้ที่ผ่านการอบรมหลักสูตร PRS จะได้รับประโยชน์อะไรบ้างครับ?

คุณพรวรรณวดี : “ผู้ที่ผ่านการอบรมหลักสูตร PRS จะได้รับประโยชน์ในหลายด้านเลยค่ะ

ข้อแรก คือได้รับความรู้และทักษะการวางแผนการเงินหลังเกษียณอย่างครบวงจร ซึ่งครอบคลุมทั้งการจัดการแหล่งเงินทุน การบริหารความเสี่ยง การวางแผนด้านสุขภาพ การดูแลที่อยู่อาศัย รวมถึงการวางแผนส่งต่อมรดก ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญสำหรับผู้สูงอายุโดยตรง

ข้อสอง ผู้เข้าอบรมยังจะได้ฝึกปฏิบัติจริงผ่าน Workshop และแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งช่วยให้เข้าใจประเด็น Critical Issues และสามารถนำความรู้ไปปรับใช้ในชีวิตจริงและการให้คำปรึกษาได้อย่างมั่นใจ

ข้อสาม คือสามารถนำชั่วโมงอบรมไปนับเป็นชั่วโมงต่ออายุใบอนุญาต IC, IP รวมถึงต่ออายุคุณวุฒิวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP และที่ปรึกษาการเงิน AFPT ได้ตามเกณฑ์ที่กำหนด ซึ่งถือเป็นการยกระดับมาตรฐานวิชาชีพของผู้ให้คำปรึกษาทางการเงิน

และสุดท้ายค่ะ หลักสูตรนี้ไม่ได้จำกัดอยู่แค่การให้คำปรึกษา แต่ยังช่วยให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ไปใช้ในการวางแผนการเงินหลังเกษียณของตนเองและครอบครัวได้ด้วย ทำให้การใช้ชีวิตหลังเกษียณมั่นคงและมีคุณภาพยิ่งขึ้นค่ะ”

บรรณาธิการ : คำถามสุดท้ายขอถามแทนผู้อ่านที่สนใจอยากอบรมหลักสูตร PRS นะครับว่าตัวหลักสูตรจะเริ่มเปิดรับสมัครเมื่อไร และจะติดตามข้อมูลข่าวสารความคืบหน้าของหลักสูตรนี้ได้ทางไหนบ้างครับ?

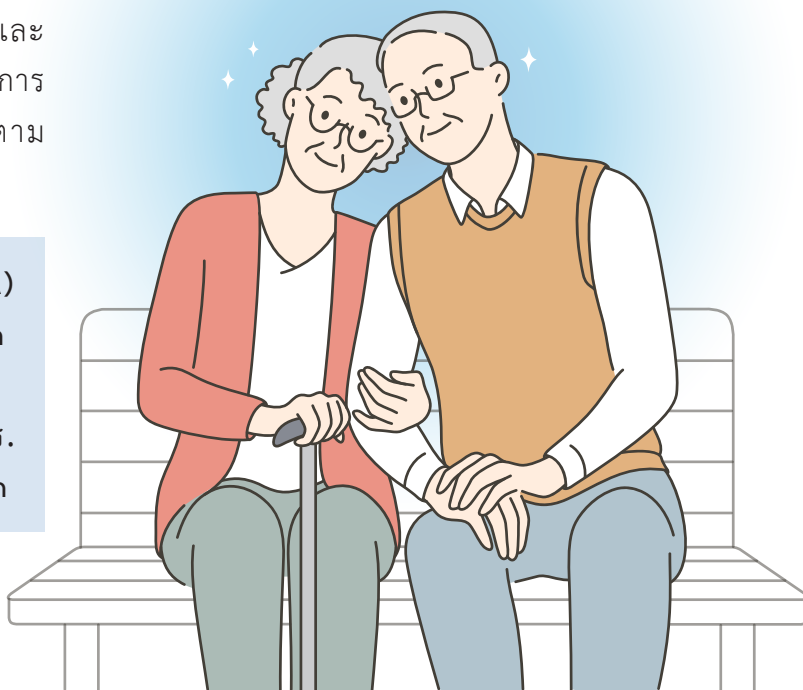
คุณพรรณวดี : “หลักสูตร PRS จะเริ่มเปิดประชาสัมพันธ์และรับสมัครรุ่นแรกในช่วงไตรมาส 3 ของปี 2568 นี้ค่ะ โดยรุ่น Full Course เราจะจัดปีละ 2 รุ่น รุ่นละไม่เกิน 60 คน เพื่อให้เกิดการเรียนรู้และแลกเปลี่ยนอย่างมีคุณภาพ ส่วนในรูปแบบ Partial Course ที่เป็น e-Learning จะไม่มีการจำกัดจำนวนผู้สมัคร ทำให้ผู้ที่สนใจสามารถเรียนได้ตามความสะดวกของตัวเองค่ะ

สำหรับผู้ที่ยอยากติดตามข่าวสารและข้อมูลอัปเดตเกี่ยวกับการเปิดรับสมัคร สามารถติดตามได้ทางเว็บไซต์ของสมาคมนักวางแผนการเงินไทย (TFPA) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือหากต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม ก็สามารถติดต่อได้ตามรายละเอียดนี้เลยนะคะ:

- สมาคมนักวางแผนการเงินไทย (TFPA) โทร. 02-009-9393 อีเมล: info@tfpa.or.th
- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โทร. 02-009-9845 อีเมล: preechaki@set.or.th

เรายินดีและพร้อมต้อนรับทุกท่านที่สนใจมาร่วมพัฒนาความรู้ด้านการวางแผนการเงินหลังเกษียณไปด้วยกันค่ะ”

ทางทีมบรรณาธิการต้องขอขอบคุณคุณพรรณวดี ลดาวัลย์ ณ ออยุธยา CFP® ผู้ช่วยผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่ได้ให้เกียรติมาแบ่งปันข้อมูลและมุมมองต่างๆ ทำให้เห็นถึงความสำคัญของการวางแผนการเงินหลังเกษียณในสังคมไทย และแนวทางการพัฒนาหลักสูตร Post Retirement Planning Specialist: PRS ที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยร่วมกับสมาคมนักวางแผนการเงินไทย ร่วมกันพัฒนาขึ้นมาโดยที่หลักสูตร PRS มุ่งเน้นที่จะการสร้างผู้เชี่ยวชาญด้านการวางแผนการเงินหลังเกษียณแบบองค์รวม และต้องการยกระดับมาตรฐานการให้บริการของที่ปรึกษาทางการเงินในประเทศไทย รวมถึงสร้างความมั่นคงให้กับผู้สูงอายุไทยได้อย่างครบถ้วนและสมบูรณ์ในทุกมิติ

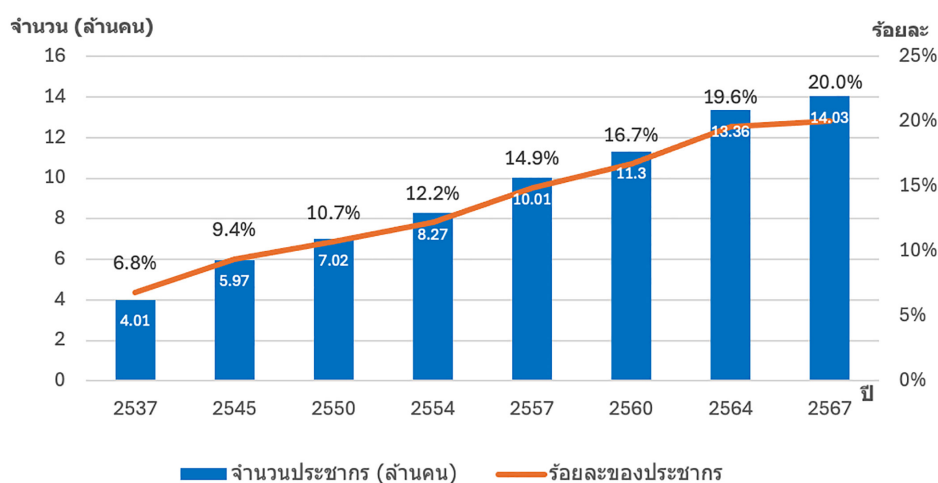


จำนวนประชากรผู้สูงอายุ ในประเทศไทย

เสกสรรค์ โตวิวัฒน์ CFP®



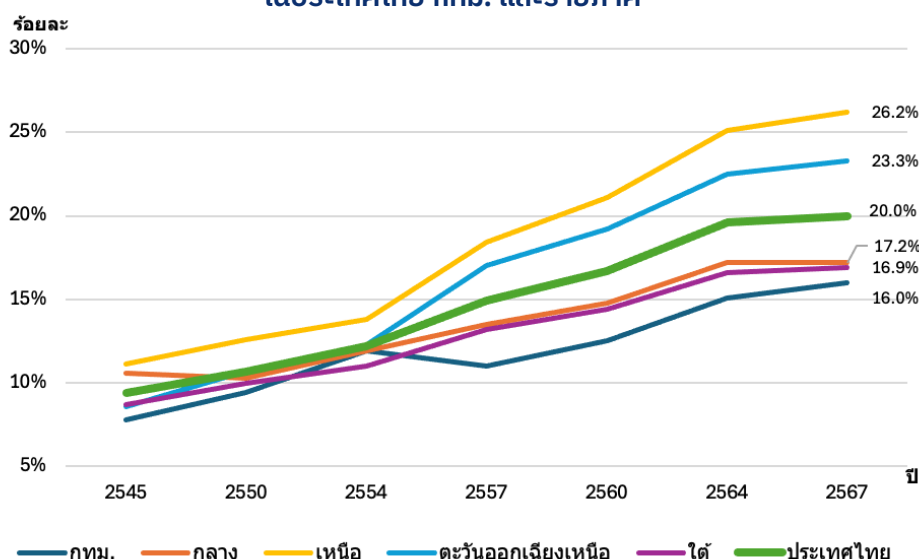
จำนวนประชากรผู้สูงอายุ (60 ปีขึ้นไป) และสัดส่วนต่อประชากร ปี 2537-2567



ที่มา: รายงานการสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย สำนักงานสถิติแห่งชาติ 2567



สัดส่วนประชากรผู้สูงอายุ (60 ปีขึ้นไป) แต่ละพื้นที่ ในประเทศไทย กทม. และรายภาค



ที่มา: รายงานการสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย สำนักงานสถิติแห่งชาติ



ข้อมูล ณ วันที่ 23 พฤษภาคม 2568

กำหนดการสอบหลักสูตร การวางแผนการเงิน CFP® ปี 2568

สนามสอบกรุงเทพฯ

ข้อสอบ	ครั้งที่ 1/68	ครั้งที่ 2/68	ครั้งที่ 3/68	ครั้งที่ 4/68	ครั้งที่ 5/68
เปิดรับสมัคร	3 – 28 ก.พ. 68	1-30 เม.ย. 68	2– 30 มิ.ย. 68	4 – 29 ส.ค. 68	1 – 31 ต.ค. 68
ฉบับที่ 1 พื้นฐานการวางแผนการเงิน ภาษีและจรรยาบรรณ	อา. 16 มี.ค. 68 09.00 – 12.00 น.	อา. 18 พ.ค. 68 09.00 – 12.00 น.	อา. 13 ก.ค. 68 09.00 – 12.00 น.	อา. 14 ก.ย. 68 09.00 – 12.00 น.	อา. 9 พ.ย. 68 09.00 – 12.00 น.
ฉบับที่ 2 การวางแผนการลงทุน (หลักสูตรเดิม 85 ข้อ)	อา. 16 มี.ค. 68 13.30 – 16.30 น.	อา. 18 พ.ค. 68 13.30 – 16.30 น.	อา. 13 ก.ค. 68 13.30 – 16.30 น.	อา. 14 ก.ย. 68 13.30 – 16.30 น.	อา. 9 พ.ย. 68 13.30 – 16.30 น.
ฉบับที่ 2 การวางแผนการลงทุน (หลักสูตรปรับปรุงใหม่ 120 ข้อ)	อา. 16 มี.ค. 68 13.30 – 18.00 น.			อา. 14 ก.ย. 68 13.30 – 18.00 น.	
ฉบับที่ 3 การวางแผนประกันภัยและการวางแผนเพื่อวัยเกษียณ	ส. 15 มี.ค. 68 13.30 – 16.30 น.		ส. 12 ก.ค. 68 13.30 – 16.30 น.		ส. 8 พ.ย. 68* 13.30 – 16.30 น.
ฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1 การวางแผนภาษีและมรดก	ส. 15 มี.ค. 68 13.30 – 15.00 น.		ส. 12 ก.ค. 68 13.30 – 15.00 น.		ส. 8 พ.ย. 68* 13.30 – 15.00 น.

*การสอบข้อสอบฉบับที่ 3 และฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1 ครั้งที่ 5/68 สอบวันที่ 8 พ.ย. 68 แยกเปลี่ยนสนามสอบเป็นมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน

กำหนดการสอบข้อสอบฉบับที่ 4 ส่วนที่ 2 ข้อสอบแผนการเงิน

	1/68	2/68
เปิดรับสมัคร	3- 28 มี.ค. 68 (มีค)	1 ต.ค. -12 พ.ย. 68 (ต.ค.)
สนามสอบ	อาคารเรียนรวม มศว. ประสานมิตร	หอประชุมคณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
การสอบข้อเขียน	วันอาทิตย์ที่ 27 เม.ย. 68 ภาคเช้า 9.00 -12.30 น. ภาคบ่าย 14.00 – 17.30 น.	วันอาทิตย์ที่ 30 พ.ย. 68 ภาคเช้า 9.00 -12.30 น. ภาคบ่าย 14.00 – 17.30 น.
การสอบสัมภาษณ์**	วันที่ 16-17 ส.ค. 68	วันที่ 21-22 ก.พ. 69

ข้อสอบฉบับที่ 1-2

สอบที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน

ข้อสอบฉบับที่ 3 และ 4 ส่วนที่ 1

สอบที่มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร

** ขอสถวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงวัน และสถานที่ในการสอบสัมภาษณ์ โดยพิจารณาจากจำนวนผู้เข้าสอบสัมภาษณ์อีกครั้ง

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สมาคมนักวางแผนการเงินไทย โทรศัพท์ 0 2009 9393 ต่อ 3731 www.tfpa.or.th



กำหนดการสอบหลักสูตร การวางแผนการเงิน CFP® ปี 2568

สนามสอบต่างจังหวัด

	ครั้งที่ 1/68	ครั้งที่ 3/68	ครั้งที่ 5/68
วันที่เปิดรับสมัครสอบ	3-28 ก.พ. 68	2-30 มี.ย. 68	1-31 ต.ค. 68
คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยขอนแก่น	ข้อสอบฉบับที่ 1 อา. 16 มี.ค. 68 (09.00 – 12.00 น.) ข้อสอบฉบับที่ 2 (หลักสูตรเดิม 85ข้อ) อา. 16 มี.ค. 68 (13.30 – 16.30 น.) ข้อสอบฉบับที่ 3 ส. 15 มี.ค. 68 (13.30 – 16.30 น.)	ข้อสอบฉบับที่ 1 อา. 13 ก.ค. 68 (09.00 – 12.00 น.) ข้อสอบฉบับที่ 2 (หลักสูตรเดิม 85ข้อ) อา. 13 ก.ค. 68 (13.30 – 16.30 น.) ข้อสอบฉบับที่ 3 ส. 12 ก.ค. 68 (13.30 – 16.30 น.)	
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์	ข้อสอบฉบับที่ 1 อา. 16 มี.ค. 68 (09.00 – 12.00 น.) ข้อสอบฉบับที่ 2 (หลักสูตรเดิม 85ข้อ) อา. 16 มี.ค. 68 (13.30 – 16.30 น.) ข้อสอบฉบับที่ 3 ส. 15 มี.ค. 68 (13.30 – 16.30 น.)		ข้อสอบฉบับที่ 1 อา. 9 พ.ย. 68 (09.00 – 12.00 น.) ข้อสอบฉบับที่ 2 (หลักสูตรเดิม 85ข้อ) อา. 9 พ.ย. 68 (13.30 – 16.30 น.) ข้อสอบฉบับที่ 3 ส. 8 พ.ย. 68 (13.30 – 16.30 น.)
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่		ข้อสอบฉบับที่ 1 อา. 13 ก.ค. 68 (09.00 – 12.00 น.) ข้อสอบฉบับที่ 2 (หลักสูตรเดิม 85ข้อ) อา. 13 ก.ค. 68 (13.30 – 16.30 น.) ข้อสอบฉบับที่ 3 ส. 12 ก.ค. 68 (13.30 – 16.30 น.)	ข้อสอบฉบับที่ 1 อา. 9 พ.ย. 68 (09.00 – 12.00 น.) ข้อสอบฉบับที่ 2 (หลักสูตรเดิม 85ข้อ) อา. 9 พ.ย. 68 (13.30 – 16.30 น.) ข้อสอบฉบับที่ 3 ส. 8 พ.ย. 68 (13.30 – 16.30 น.)

หมายเหตุ

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

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สมาคมนักวางแผนการเงินไทย
โทรศัพท์ 0 2009 9393 ต่อ 3731 www.tfpa.or.th

โอกาสทำกำไร รูปแบบใหม่ เริ่มได้ที่ Options Wizard

ฟีเจอร์ใหม่

ให้คุณมี “ทางเลือก”
ลงทุนได้ ในทุกจังหวัดตลาด

- ✓ ทำกำไรได้ 2 ทาง
- ✓ คุมเสี่ยงได้
- ✓ มือใหม่ก็เทรดได้



SCAN NOW



ใช้งานได้แล้ววันนี้ ผ่านแอป

