TFPA MAGAZINE
วารสารสมาคมนักวางแผนการเงินไทย ฉบับที่ 3 • ประจำปี 2565

วางแผนการเงินอย่างไร เมื่อโลกเสี่ยงเข้าสู่สภาวะเศรษฐกิจถดถอย

New Product : มาตรการทางภาษี เพื่อส่งเสริมการลงทุนใน Tech Startup
Digital Asset : อ่านข้อมูล Block Explorer ประเมินพื้นฐานคริปโทเคอร์เรนซี
The Interview : ผลกระทบของวิกฤติโควิด กับอุตสาหกรรมประกันชีวิตและประกันวินาศภัย
Q&A : “สิทธิเก็บกิน” กับการวางแผนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาจากค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์
Infographic : ค่าใช้จ่ายของครัวเรือนเดือนสิงหาคม 2565

www.freepik.com

"ทุกเป้าหมายชีวิตสำเร็จได้ด้วยนักวางแผนการเงิน CFP®" ผมเชื่อว่าเพื่อนสมาชิกคงพอจะได้เห็นสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ภายใต้คีย์คอนเซ็ปต์ดังกล่าว ที่ได้มีการเผยแพร่อย่างต่อเนื่องในช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆ ของสมาคมฯ ผ่านตากันมาบ้างแล้ว ไม่ว่าจะเป็น Commercial Video และการให้สัมภาษณ์ผ่านรายการ The Secret Sauce ร่วมถึงการทำ PR ผ่านสื่อมวลชน เพื่อโปรโมทอาชีพและบทบาทของนักวางแผนการเงิน CFP ให้เป็นที่รู้จักของคนในสังคม

การประชาสัมพันธ์ดังกล่าวจะไม่สามารถสร้างการรับรู้ในวงกว้างได้ หากขาดการสนับสนุนและความร่วมมือจากสมาชิกทุกท่าน ผมจึงอยากเชิญชวนเพื่อนสมาชิกช่วยกันแชร์สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพของเราให้แพร่หลายออกไปเพื่อให้เกิดการรับรู้และจดจำในวงกว้างให้มากที่สุดครับ

นอกจากนี้ ผมต้องขอขอบคุณและชื่นชมทีมนักวางแผนการเงิน CFP อาสาในโครงการ Membership Engagement Project ที่ได้ร่วมด้วยช่วยกันคิด ชวนกันลงมือทำ และผลักดันแผนงานต่างๆ ที่นำเสนอให้เห็นผลเป็นรูปธรรม ไม่ว่าจะเป็น แผนงานปรับปรุงเว็บไซต์ ที่ได้มีการจัดเรียงโครงสร้างข้อมูลใหม่ ทำให้มี Customer Journey ที่ง่ายต่อการใช้งานมากขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มความสามารถในการเข้าถึงข้อมูลต่างๆ ได้อย่างชัดเจนและรวดเร็ว ทั้งสำหรับผู้ที่สนใจในวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP รวมถึงผู้ที่สนใจรับบริการวางแผนการเงิน ซึ่งได้เริ่มมีการใช้งานเว็บไซต์ใหม่ไปตั้งแต่เดือนสิงหาคมที่ผ่านมา

โดยแผนงานต่อไปที่กำลังจะเกิดขึ้นในเดือนพฤศจิกายนนั้น จะเริ่มเป็นการออกไปมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลภายนอกที่ไม่ใช่เพื่อนสมาชิกเป็นครั้งแรก ในรูปแบบของ "ค่ายเยาวชนนักวางแผนการเงินไทย" โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ความรู้เรื่องการวางแผนการเงินกับนักศึกษาและบุคลากรของมหาวิทยาลัยราชภัฏอุตรดิตถ์ ต้องบอกเลยว่าสำหรับสมาคมฯ เองนั้น ก็ถือเป็นความแปลกใหม่และความท้าทายที่น่าตื่นเต้นจริงๆ ครับ

สำหรับโค้งสุดท้ายก่อนจะเข้าสู่สิ้นปีนี้ สมาคมฯ ยังมีกิจกรรมดีๆ ที่สามารถมีส่วนช่วยในการพัฒนา ต่อยอดความรู้ และทักษะในการปฏิบัติงานแก่สมาชิก ที่น่าสนใจอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นกิจกรรม CFP® Professional Forum, การอบรมเขียนบทความ, การอบรมหลักสูตร "จรรยาบรรณและความรับผิดชอบในฐานะผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงิน", งานสัมมนา TFPA Wealth Management Forum 2022 และกิจกรรมใหม่ล่าสุดที่สมาคมฯ ไม่เคยมีมาก่อน คือ การประกวดแผนการเงินแห่งปี เพื่อเฟ้นหาแผนการเงินที่เหมาะสมและสร้างสรรค์ ต้องบอกว่ากิจกรรมนี้มีรางวัลสำหรับแผนการเงินที่สร้างสรรค์รออยู่ด้วยนะครับ

สุดท้ายนี้ หากเพื่อนๆ สมาชิกมีแนวคิดที่เห็นว่าจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของสมาคมฯ และต่อวิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ผมยังคงขอเชิญท่านเข้ามา "ร่วมด้วยช่วยกันคิด ร่วมลงแรงช่วยกันทำ" เพื่อช่วยกันผลักดัน พัฒนาและขับเคลื่อนสมาคมฯ วิชาชีพนักวางแผนการเงิน CFP ให้ก้าวหน้าต่อไป และหากสถานการณ์โควิดมีแนวโน้มที่ดีขึ้นกว่านี้ สมาคมฯ จะรีบหาโอกาสจัดกิจกรรมดีๆ ที่ให้เพื่อนๆ พี่ๆ สมาชิก ได้มาพบหน้ากันแทนการเจอกันผ่านหน้าจอครับ

วศิน วัฒนวรกิจกุล
นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย

สมาชิกสมาคม

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

ที่ปรึกษา
วศิน วัฒนวรกิจกุล CFP®
นายกสมาคมนักวางแผนการเงินไทย
เรืองวิทย์ นันทาภิวัฒน์ CFP®
ที่ปรึกษาคณะกรรมการสมาคม
นักวางแผนการเงินไทย
วิวรรณ ธาราหิรัญโชติ CFP®
ที่ปรึกษาคณะกรรมการสมาคม
นักวางแผนการเงินไทย

กองบรรณาธิการ
งามจิตร สิงหบุตร CFP®
ผู้จัดการ Wealth Development Design, Wealth Academy
ธนาคารไทยพาณิชย์ (จำกัด) มหาชน
ชาติชาย มีสุขโข CFP®
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท ซีเอ็มเอสเค จำกัด
ณัฐพงษ์ อภินันท์กูล CFP®
นักวางแผนการเงินอิสระ
ธชธร สมใจวงษ์ CFP®
นักวางแผนการเงินอิสระ
นโรโดม วาณิชฤดี CFP®
นักวางแผนการเงินอิสระ
นิภาพันธ์ พูนเสถียรทรัพย์ CFP®
ที่ปรึกษาการเงินอิสระ
บริษัท โปรฟิต โปรเฟสชั่นแนล จำกัด
พิชญา ซุ่นทรัพย์ CFP®
นักวางแผนการเงินอิสระ
ราชันย์ ตันติจินดา CFP®
ผู้เชี่ยวชาญงานพัฒนาและการให้คำปรึกษาลูกค้าอาวุโส
บมจ. ธนาคารกสิกรไทย
เสกสรร โตวิวัฒน์ CFP®
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ
บลจ. บัวหลวง
อรรถพร พรมแก้วงาม CFP®
VP, Relationship Manager, Electronics and Computer Business, Corporate Banking
บจม. ธนาคารกรุงเทพ
ฉัตรพงศ์ วัฒนจิรัฏฐ์
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ ฝ่ายกลยุทธ์และพัฒนาผลิตภัณฑ์
บริษัทหลักทรัพย์ เคทีบีเอสที จำกัด (มหาชน)

สมาชิก / ประสานงานสื่อโฆษณา
0 2009 9393

Thai Financial Planners Association
สมาคมนักวางแผนการเงินไทย
ชั้น 6 อาคารตลาดหลักทรัพย์
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง
เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 0 2009 9393 โทรสาร 0 2247 7479
www.tfpa.or.th
www.facebook.com/ThaiFinancialPlanners

การอบรมออนไลน์หลักสูตร "จรรยาบรรณและความรับผิดชอบในฐานะผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงิน" ประจำปี 2565

สมาคมนักวางแผนการเงินไทย ขอเชิญนักวางแผนการเงิน CFP® และที่ปรึกษาการเงิน AFPT™ ที่คุณวุฒิวิชาชีพจะครบกำหนดต่ออายุในวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และวันที่ 31 ธันวาคม 2566 เข้าร่วมการอบรมหลักสูตร "จรรยาบรรณและความรับผิดชอบในฐานะผู้ประกอบวิชาชีพวางแผนการเงิน" เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจต่อมาตรฐานจรรยาบรรณและความรับผิดชอบที่ผู้ประกอบวิชาชีพทางการเงินพึงปฏิบัติในการประกอบวิชาชีพ และเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่และการดำเนินกิจกรรมร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอย่างเหมาะสม ซึ่งการอบรมดังกล่าวถือเป็นการอบรมบังคับสำหรับใช้นับเป็นชั่วโมงการพัฒนาคุณวุฒิวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง (Continuing Professional Development - CPD) ตามที่สมาคมฯ กำหนด

รายละเอียดหลักสูตรอบรม

หัวข้อการอบรม

หัวข้อที่ 1

"การเป็นนายหน้าค้า หรือจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่เป็นหน่วยลงทุน และที่ปรึกษาการลงทุน"

โดย **คุณอธิวัฒน์ คณิตพันธ์** ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายกำกับธุรกิจตัวกลาง และ **คุณทิพยวรรณ ขวัญข้าว** เจ้าหน้าที่บริหารอาวุโส ฝ่ายกำกับการขายผลิตภัณฑ์การลงทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

นำเสนอประเด็นซักถาม

"แนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการวางแผนการเงิน"

โดย **คุณพิชญา ซุ่นทรัพย์** นักวางแผนการเงิน CFP®

หัวข้อที่ 2

"Update จรรยาบรรณ แนวทางการปฏิบัติงาน และการให้คำแนะนำแก่ผู้ขอรับคำปรึกษาที่เปราะบาง ปี 2565"

โดย **คุณนิเวศ พันธุ์ขะวงศ์** ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการอาวุโส บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน เอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน)

กำหนดการจัดอบรม

ครั้งที่ 1 รอบบรรยายสด:
วันพฤหัสบดีที่ 27 ตุลาคม 2565 เวลา 13.00 – 16.45 น.

ครั้งที่ 2 รอบ Rerun:
วันศุกร์ที่ 4 พฤศจิกายน 2565 เวลา 13.00 – 16.45 น.

ครั้งที่ 3 รอบ Rerun:
วันเสาร์ที่ 12 พฤศจิกายน 2565 เวลา 08.30 – 11.45 น.

หมายเหตุ: การอบรมรอบบรรยายสด สามารถใช้นับเป็นชั่วโมงสำหรับการยื่นต่อใบอนุญาตผู้แนะนำการลงทุนและนักวิเคราะห์การลงทุนด้านกฎระเบียบจรรยาบรรณหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง จำนวน 3 ชั่วโมง

ค่าธรรมเนียมการอบรม (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- สมาชิกสมาคมฯ จำนวน 799 บาท
- บุคคลทั่วไป จำนวน 940 บาท

การลงทะเบียนอบรม

ลงทะเบียนผ่าน "ระบบสมาชิก" เว็บไซต์สมาคมนักวางแผนการเงินไทย (www.tfpa.or.th) เปิดรับสมัครตั้งแต่วันที่ 19 กันยายน 2565 เป็นต้นไป หรือจนกว่าที่นั่งจะเต็ม

วีดีโอโฆษณาบทบาทหน้าที่ของนักวางแผนการเงิน CFP

สมาคมนักวางแผนการเงินไทยเผยแพร่วิดีโอโฆษณา (Commercial Video) เพื่อประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนได้รับทราบและเข้าใจบทบาทหน้าที่ของนักวางแผนการเงิน CFP ในการให้คำปรึกษาวางแผนการเงิน เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถบรรลุเป้าหมายชีวิตได้ ภายใต้ Communication Idea "เป้าหมายชีวิต สำเร็จได้ด้วยนักวางแผนการเงิน CFP®" รับชมวิดีโอได้ที่ https://bit.ly/3wVGWsU

การสอบหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP® ครั้งที่ 4/2565

เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2565 สมาคมนักวางแผนการเงินไทยจัดสอบหลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP ครั้งที่ 4/2565 ณ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย มีรายละเอียดผู้เข้าสอบดังนี้

- ข้อสอบฉบับที่ 1 พื้นฐานการวางแผนการเงิน ภาษี และจรรยาบรรณ จำนวน 494 คน

- ข้อสอบฉบับที่ 2 การวางแผนการลงทุน จำนวน 369 คน

กิจกรรม Financial Planning Clinic บริการให้คำปรึกษาวางแผนการเงินแบบรายบุคคล

เมื่อวันเสาร์ที่ 3 กันยายน 2565 สมาคมนักวางแผนการเงินไทยจัดกิจกรรม Financial Planning Clinic บริการให้คำปรึกษาวางแผนการเงินแบบรายบุคคลทางออนไลน์ โดยผู้สนใจเข้าร่วมกิจกรรมร่วมบริจาคเงินจำนวน 500 บาท ให้กับสภากาชาดไทยเพื่อรับสิทธิ์รับคำปรึกษาวางแผนการเงินจากนักวางแผนการเงิน CFP มีผู้สนใจ 27 รายเข้ารับคำปรึกษาจากนักวางแผนการเงิน CFP 25 ราย มียอดบริจาค 13,500 บาท

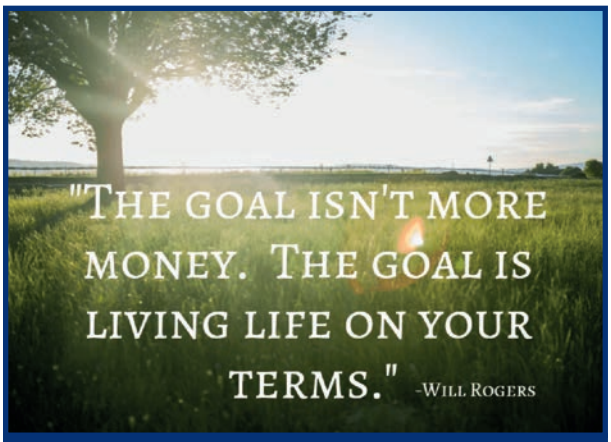
งามจิตร สิงหบุตร CFP®
ราชันย์ ตันติจินดา CFP®
นิภาพันธ์ พูนเสถียรทรัพย์ CFP®

วางแผนการเงินอย่างไร เมื่อโลกเสี่ยงเข้าสู่สภาวะเศรษฐกิจถดถอย

เป็นเรื่องปกติที่นักวางแผนการเงินและที่ปรึกษาการเงิน จะต้องมีการทบทวนแผนชีวิตและแผนการเงินให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ หากเปรียบกับการทำไร่นาสวนผสม เมื่อเจอกับหายนะครั้งใหญ่ ภาวะภัยแล้ง โรคระบาดหรือน้ำท่วมหนัก 2-3 ปีติดต่อกัน เราคงต้องมีการทบทวนแผนครั้งใหญ่ ว่าจริงๆ แล้วสิ่งที่เราเคยประเมินไว้ จะยังคงเป็นเช่นนั้นอยู่หรือไม่ ถ้าไม่ เราจะมีการปรับเปลี่ยนอะไรและอย่างไรบ้าง ในการวางแผนการเงินก็เช่นกัน

จากภาวะโรคระบาดโควิด-19 ตามมาด้วยความเสี่ยงที่อาจเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำถดถอยทั่วโลก ส่งผลกระทบต่อความมั่นใจของหลายคน ทำให้นักวางแผนการเงินควรใช้โอกาสนี้เข้าไปทบทวนแผนการเงินที่สำคัญต่างๆ เพื่อฟื้นฟูความมั่นใจให้ลูกค้าในการบริหารจัดการความมั่งคั่ง โดย Wealth Planning หรือ Master Plan ครอบคลุม 4 ประเด็นสำคัญ คือ การจัดการสภาพคล่องและบริหารค่าใช้จ่าย การจัดการด้านการลงทุน การจัดการด้านความคุ้มครองชีวิตและสุขภาพ และการส่งต่อความมั่งคั่งหรือส่งต่อมรดกนั่นเอง

การทบทวนแผน Master Plan



"เป้าหมายไม่ใช่เงินมากขึ้น
แต่เป้าหมายคือการได้ใช้ชีวิตตามแบบของคุณ"
-วิลล์ โรเจอร์ส

- ให้ความสำคัญกับสิ่งที่สำคัญและจำเป็นที่สุดก่อนเสมอ ไม่ว่าจะเป็นแผนการบริหารสภาพคล่อง แผนค่าใช้จ่าย แผนการศึกษา แผนเกษียณ แผนปกป้องความมั่งคั่ง และแผนมรดก

- ทบทวนว่าอะไรบ้างที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม บางแผนอาจสำคัญเพิ่มขึ้น เช่น โควิด-19 ทำให้เห็นถึงความสำคัญของการทำประกันสุขภาพ หรือประกันชีวิต รวมถึงการจัดการสภาพคล่องและบริหารค่าใช้จ่าย

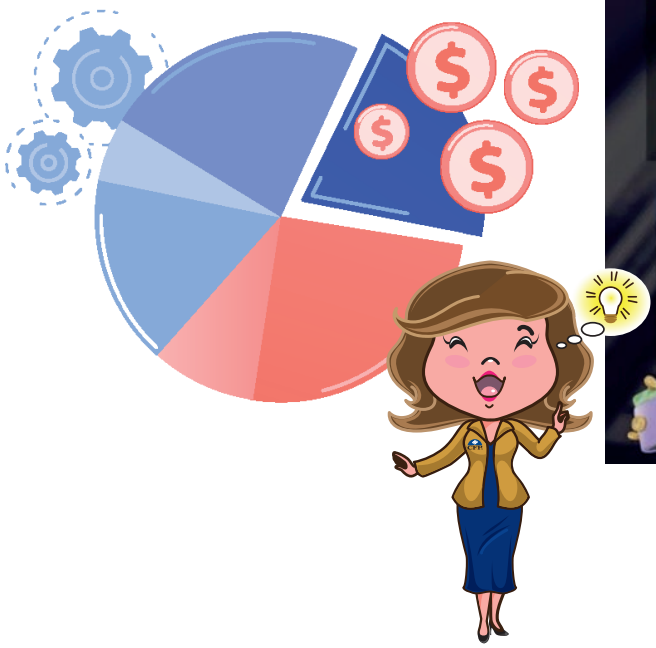
ด้านการจัดการสภาพคล่องและบริหารค่าใช้จ่าย

"เตรียมตัวให้พร้อมสำหรับเหตุฉุกเฉินทางการเงินอยู่เสมอ แม้ว่าคุณจะไม่เห็นโอกาสที่จะเกิดฝนตกในอนาคตเลยก็ตาม"

-QuotesLyfe

- ใช้ชีวิตแบบพอเพียงที่เป็นแบบของตัวเอง หรือประหยัดลงอีกนิด ไม่ต้องใช้จ่ายตามแบบใคร ใช้น้อยกว่าที่หาได้ จากการสำรวจของ The American Psychological Association พบว่า 6 ใน 10 คนของชาวอเมริกันเห็นว่างานและเงินคือสาเหตุหลักของความเครียด ดังนั้นหากไม่อยากเครียด แนะนำให้ประหยัดและใช้ให้น้อยกว่าที่หาได้

- เดิมเราเคยทราบว่าการเตรียมเงินฉุกเฉินควรมีให้เพียงพอสำหรับค่าใช้จ่าย 3-6 เดือน อย่างไรก็ตามควรแนะนำให้ลูกค้าที่ไม่มีความมั่นคงด้านรายได้มีการเตรียมเงินฉุกเฉินเพิ่มมากขึ้น

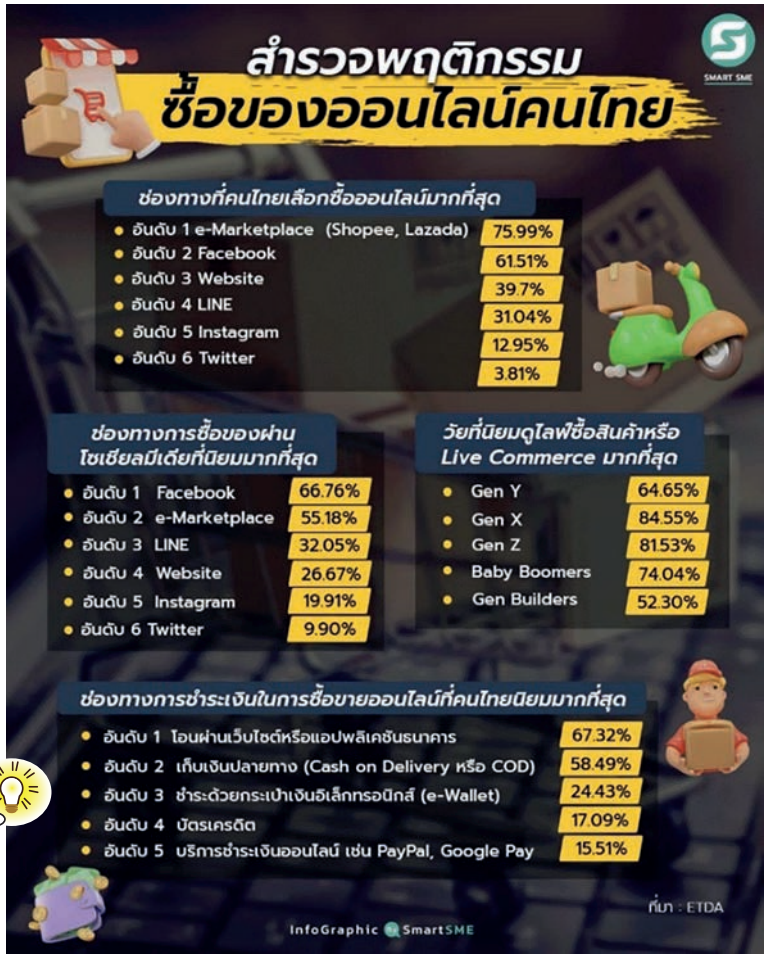


- นำกลยุทธ์การบริหารหนี้มาใช้ แนะนำให้ลดหนี้ที่ดอกเบี้ยสูงก่อน และลดหนี้เพื่อการบริโภคลงให้ได้มากที่สุด (เช่น หนี้บัตรเครดิต หนี้บัตรกดเงินสด) การเป็นหนี้เพื่อซื้อทรัพย์สิน (บ้าน คอนโดฯ) ยังคงยอมรับได้ และควรพิจารณา refinance หรือ retention เพื่อดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าเดิม

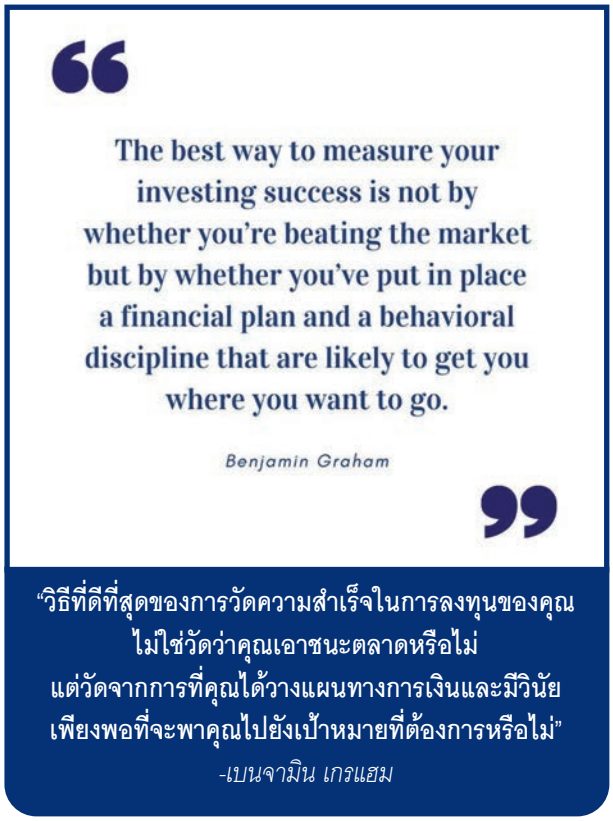
- ใช้ประโยชน์จากมาตรการช่วยเหลือต่างๆ ของรัฐ ซึ่งมาตรการบางอย่างส่งผลถึงแผนภาษีด้วย

- ทบทวนงบประมาณค่าใช้จ่ายส่วนตัวและครอบครัว เพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น เช่น ปรับลดค่าใช้จ่ายคงที่ที่เกินจำเป็น ลดค่าเดินทางหรือค่าน้ำมัน ลดค่าสันทนาการนอกบ้านลงบ้าง

- ลดรายจ่ายที่ไม่จำเป็น เพื่อเป้าหมายที่ใหญ่กว่าเดิม เช่น จากการกักตัวช่วงโควิดและ work from home พบว่าคนส่วนใหญ่สมัครสมาชิก YouTube, Netflix, Disney+ hotstar รวมถึง shopping online มากขึ้น แนะนำให้ลดรายจ่ายที่เกินจำเป็นลง



ด้านการลงทุน



"วิธีที่ดีที่สุดของการวัดความสำเร็จในการลงทุนของคุณ ไม่ใช่วัดว่าคุณเอาชนะตลาดหรือไม่ แต่วัดจากการที่คุณได้วางแผนทางการเงินและมีวินัย เพียงพอที่จะพาคุณไปยังเป้าหมายที่ต้องการหรือไม่"

-เบนจามิน เกรแฮม

ช่วงที่ผ่านมาของปี 2565 มีสิ่งต่างๆ เกิดขึ้นมากมายในโลกการลงทุน อย่างการลงทุนใน Traditional Asset เช่น กองทุนหุ้นต่างประเทศที่มีความผันผวนสูง โดยช่วงที่ผ่านมามีหลายเหตุการณ์ส่งผลกระทบต่อราคาและผลตอบแทนของสินทรัพย์กลุ่มนี้ เช่น

- เหตุการณ์ความไม่สงบระหว่างรัสเซีย–ยูเครน ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจยุโรปและประเทศอื่นๆ ทั่วโลกในเวลาต่อมา เช่น พลังงานและอาหารที่เริ่มขาดแคลน ส่งผลต่อต้นทุนการผลิตและการดำเนินชีวิตของคนทั่วไป จนเป็นหนึ่งในสาเหตุที่ทำให้เงินเฟ้อปรับตัวสูงขึ้น นอกเหนือจากความต้องการสินค้าและบริการที่เพิ่มขึ้นจากการทยอยเปิดเมืองหลังสถานการณ์โควิด-19 เริ่มคลี่คลาย

- ความกังวลเรื่องเงินเฟ้อที่หลายประเทศประสบปัญหา ทำให้ช่วงก่อนเดือนมิถุนายน นักลงทุนและตลาดหุ้นส่วนใหญ่กังวลว่าธนาคารกลางต่างๆ ต้องเร่งขึ้นดอกเบี้ยที่แรงและเร็ว เพื่อสกัดเงินเฟ้อโดยเฉพาะธนาคารกลางสหรัฐฯ (FED) ที่มักมีอิทธิพลต่อธนาคารกลางประเทศอื่นๆ รวมถึงตลาดหุ้นส่วนใหญ่ของโลก

ส่งผลกระทบต่อผู้ที่นำเงินลงทุนบางส่วนในพอร์ตไปลงทุนในตลาดหุ้น เช่น ตลาดหุ้นสหรัฐฯ ยุโรป จีน และไทย เป็นต้น ซึ่งจากข้อมูล ณ 19 ส.ค. 2565 พบว่า การลงทุนในตลาดหุ้นดังกล่าวมีผลตอบแทนนับตั้งแต่ต้นปี (YTD) ขาดทุนอยู่ที่ 0.23% - 15.00% และมีผลตอบแทนต่ำที่สุดเมื่อลงทุนต้นปีอยู่ที่ ขาดทุน 6.68%-23.55%

สินทรัพย์	ดัชนีอ้างอิง	ผลตอบแทนต่ำสุดเมื่อลงทุนต้นปี		นับตั้งแต่ต้นปี	ย้อนหลัง 5 ปี
		เมื่อวันที่	(%ตามช่วงเวลา)	(%ตามช่วงเวลา)	(%ต่อปี)
หุ้นโลก	MSCI AC World Equity	17 มิ.ย. 65	-22.77	-13.42	6.85
หุ้นสหรัฐฯ	S&P 500	16 มิ.ย. 65	-23.55	-10.69	12.05
หุ้นยุโรป	Euro Stoxx 5	05 ก.ค. 65	-22.44	-12.80	1.85
หุ้นจีน	CSI 300	26 เม.ย. 65	-23.05	-15.00	2.33
หุ้นไทย	SET TRI	15 ก.ค. 65	-6.68	-0.23	3.94

ส่วนการลงทุนทางเลือกใหม่ที่เพิ่งได้รับความนิยมในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาอย่าง Digital Asset ที่นอกจากจะมีความผันผวนสูง เช่น เหรียญ Bitcoin ที่มีผลตอบแทนนับตั้งแต่ต้นปี (YTD) อยู่ที่ -49.28% และมีผลตอบแทนขาดทุนที่สุดเมื่อลงทุนต้นปีอยู่ที่ -58.96% ไปเมื่อวันที่ 18 มิ.ย. 2565 อีกทั้งยังมีอีกหลายเหรียญดิจิทัลที่ได้รับความนิยมจากนักลงทุน แต่กลับมีช่วงที่เกิดผลขาดทุนมหาศาล เช่น เหรียญ LUNA ที่เป็นข่าว และวารสาร TFPA Magazine ฉบับที่ 2 เดือนมิถุนายน 2565 ได้เคยมีการกล่าวถึงไปแล้ว รวมไปถึงความเสี่ยงที่ธุรกิจผู้ให้บริการเกี่ยวกับ Digital Asset ในต่างประเทศหลายรายประสบปัญหาจนถึงขั้นเข้าสู่กระบวนการล้มละลาย จนส่งผลกระทบต่อผู้ให้บริการและผู้ลงทุนในไทยเช่นกัน

ไม่เพียงแต่สินทรัพย์การลงทุนหรือ asset class ที่มีความเสี่ยงสูงเท่านั้นที่ขาดทุน แต่สินทรัพย์การลงทุนที่จัดอยู่ในกลุ่มความเสี่ยงค่อนข้างต่ำอย่างกองทุนตราสารหนี้ โดยเฉพาะกองทุนตราสารหนี้ระยะยาวหลายกองทุนก็มีผลตอบแทนที่ขาดทุนเช่นกัน โดยหากพิจารณาข้อมูลจาก Morningstar Thailand ณ 19 ส.ค. 2565 พบว่ากองทุนตราสารหนี้กลุ่ม Mid/Long Term Bond จำนวน 54 กองทุน มีอยู่ 39 กองทุน ที่มีผลตอบแทนนับตั้งแต่ต้นปี (YTD) ติดลบ และมี 34 กองทุน ที่มีผลตอบแทนย้อนหลัง 1 ปี ติดลบ

อย่างไรก็ตาม แม้ผลตอบแทนระยะสั้นในช่วงที่ผ่านมาของหลายสินทรัพย์จะติดลบ แต่หากพิจารณาผลตอบแทนระยะยาว ตามระยะเวลาการลงทุนที่เหมาะสมของแต่ละกลุ่มสินทรัพย์แล้ว สินทรัพย์ส่วนใหญ่ยังคงให้ผลตอบแทนที่เป็นบวกอยู่ เช่น ผลตอบแทนย้อนหลัง 3 ปี ของกองทุนตราสารหนี้กลุ่ม Mid/Long Term Bond ไม่มีกองทุนที่มีผลตอบแทนติดลบเลย (เฉพาะกองทุนที่จัดตั้งมา 3 ปีขึ้นไป) ส่วนผลตอบแทนย้อนหลัง 5 ปี ของตลาดหุ้นสหรัฐฯ ยุโรป จีน และไทย ก็ไม่ติดลบเช่นกัน โดยมีผลตอบแทนอยู่ที่ 1.85%-12.05%ต่อปี

จากผลตอบแทนของหลายสินทรัพย์ที่ขาดทุน ทำให้นักลงทุนหลายคนเริ่มกังวลใจว่าเป้าหมายที่ตั้งใจจะยังสามารถบรรลุได้ด้วยพอร์ตการลงทุนที่มีอยู่หรือไม่ แต่หากนักวางแผนการเงินมีความเข้าใจในธรรมชาติของแต่ละกลุ่มสินทรัพย์ มีการประเมินพอร์ต ณ ปัจจุบัน พร้อมทั้งให้คำแนะนำโดยคำนึงถึงความเหมาะสมกับผู้รับคำปรึกษา โดยเฉพาะสถานการณ์ทางการเงินของผู้ลงทุนที่อาจเปลี่ยนไปจากสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน เช่น

- กองทุนตราสารหนี้ ที่ราคาขึ้นลงได้ทุกวันทำการ โดยเฉพาะช่วงที่ทิศทางดอกเบี้ยมีการเปลี่ยนแปลง แต่หากถือกองทุนได้ไม่สั้นไปกว่าอายุเฉลี่ยของตราสารหนี้ที่กองทุนลงทุน (portfolio duration) ก็มักได้รับผลตอบแทนที่เป็นบวก จากตราสารหนี้ในกองทุนที่ทยอยครบกำหนด หากไม่เกิดกรณีมีผู้ออกตราสารหนี้ผิดนัดชำระหนี้

- พอร์ตการลงทุน ยังมีสัดส่วนที่เหมาะสมหรือจำเป็นต้อง rebalance หรือไม่ โดยเฉพาะช่วงที่สินทรัพย์เสี่ยงอย่างกองทุนหุ้นมีการปรับตัวลง อาจจำเป็นต้องสับเปลี่ยนเงินออกจากกองทุนตราสารหนี้ไปเข้ากองทุนหุ้น หรือจำเป็นต้องลดสัดส่วนสินทรัพย์เสี่ยงลงให้เหมาะสมกับอายุที่มากขึ้น ระยะเวลาที่ใกล้เป้าหมายเข้ามา หรือสถานะส่วนตัวที่เปลี่ยนไป เช่น รายได้ที่ลดลงหรืออาชีพที่เริ่มไม่มั่นคงจากข่าวบริษัทเอกชนที่ทยอยเลิกจ้างพนักงาน เป็นต้น

- เงินลงทุนในพอร์ตมีการกระจายความเสี่ยงที่เพียงพอหรือไม่ โดยเฉพาะเงินลงทุนในส่วนที่เป็นสินทรัพย์เสี่ยง โดยไม่ควรกระจุกตัวในสินทรัพย์หรือกองทุนหุ้นกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง แต่ควรมีการกระจายในสินทรัพย์หลากหลายกลุ่ม เช่น ลงทุนทั้งในกองทุนหุ้นไทย กองทุนหุ้นจีน กองทุนหุ้นสหรัฐฯ เป็นต้น ส่วนจะเน้นลงทุนในกองทุนหุ้นกลุ่มใดมากเป็นพิเศษ อาจพิจารณาจากบทวิเคราะห์ของสินทรัพย์เหล่านั้นจากหลายๆ แหล่ง หลายๆ บลจ. เป็นต้น

- ที่สำคัญ ต้องแยกเงินลงทุนและเงินสำรองเผื่อฉุกเฉินออกจากกัน โดยเงินสำรองเผื่อฉุกเฉินโดยปกติควรมีในจำนวนที่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย 3-6 เดือน แต่ด้วยเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอน อย่างเศรษฐกิจสหรัฐฯ ที่อาจมีความเสี่ยงเข้าสู่ภาวะถดถอยและอาจส่งผลกระทบต่อประเทศไทยด้วย ก็ควรพิจารณากันเงินสำรองมากขึ้นกว่าปกติ เช่นให้เพียงพอกับค่าใช้จ่ายอย่างน้อย 6 เดือนขึ้นไป และอาจเลือกเก็บไว้ในเงินฝากที่ให้ดอกเบี้ยสูง อย่างเงินฝากออมทรัพย์แบบ e-Savings ที่นอกจากมูลค่าไม่ผันผวนเหมือนกองทุนตราสารหนี้แล้ว ปัจจุบันหลายธนาคารยังให้ดอกเบี้ยที่สูงกว่าผลตอบแทนกองทุนตราสารหนี้ระยะสั้นและกองทุนตลาดเงินทั่วไป

ด้านการประกันชีวิต และประกันสุขภาพ

"ไม่มีอะไรสำคัญไปกว่าชีวิตและความสามารถในการทำมาหากินของคุณ ดังนั้นจึงสมควรอย่างยิ่งที่จะประกันทรัพย์สินยิ่งใหญ่ที่สุดของคุณ -ซึ่งก็คือตัวคุณเอง"

ในการบริหารจัดการประกันชีวิตและประกันสุขภาพในสถานการณ์ที่อาจเข้าสู่ภาวะเศรษฐกิจถดถอย สิ่งแรกที่ควรทำ คือ **การสรุปและทบทวนกรมธรรม์** การทบทวนกรมธรรม์จะทำให้รู้ว่า เราทำอะไรไว้ มีความคุ้มครองอะไรอยู่บ้าง และความคุ้มครองหรือผลประโยชน์ต่างๆ ที่ได้รับจากกรมธรรม์ที่ทำไว้นั้น สอดคล้องกับเป้าหมายการเงินที่ต้องการในปัจจุบันหรือไม่ เพื่อที่จะได้ปรับเปลี่ยนกรมธรรม์ให้เหมาะสม และสอดคล้องกับความต้องการในปัจจุบันให้ได้มากที่สุด ซึ่งข้อควรพิจารณาในการปรับเปลี่ยนกรมธรรม์มีดังนี้

1. ประกันชีวิต

หากการเงินสะดุดจนถึงขั้นไม่สามารถชำระเบี้ยประกันต่อได้ เราสามารถบริหารกรมธรรม์ประกันชีวิตผ่าน **มูลค่าเงินสดในกรมธรรม์** (Cash Value) หากเป็นประกันชีวิตแบบดั้งเดิม เราสามารถเลือกบริหารจัดการกรมธรรม์ได้หลายวิธี ดังนี้

- **เวนคืนกรมธรรม์** คือ การหยุดจ่ายเบี้ยประกัน แล้วขอเวนคืนเงินมูลค่าเงินสดทั้งหมดในกรมธรรม์คืนมา ทำให้เราได้รับเงินก้อน ที่มีมูลค่าเท่ากับมูลค่าเงินสดทั้งหมดที่มีอยู่ในกรมธรรม์ ซึ่งกำหนดอยู่ในตารางมูลค่ากรมธรรม์ ซึ่งเมื่อเวนคืนจะถือว่าเป็นการปิดกรมธรรม์ สัญญาประกันชีวิตเป็นอันสิ้นสุดลงทันที สิ่งที่ต้องพึงระวัง คือ หากจ่ายเบี้ยประกันมาไม่นาน ทำให้ยังมีมูลค่าเงินสดอยู่น้อย หรือไม่มีเลย เมื่อทำการเวนคืน จะขาดทุนเมื่อเทียบกับเบี้ยที่จ่ายมา

- **แปลงกรมธรรม์เป็นมูลค่าใช้เงินสำเร็จ** คือ การหยุดจ่ายเบี้ยประกัน แล้วขอใช้สิทธิที่ทำให้กรมธรรม์ยังมีความคุ้มครองชีวิตต่อไปจนครบสัญญาเหมือนเดิม แต่มูลค่าความคุ้มครองชีวิตและเงินครบสัญญาที่จะได้รับอาจจะลดลงจากเดิม ขึ้นอยู่กับมูลค่าใช้เงินสำเร็จที่กำหนดไว้ในตารางมูลค่ากรมธรรม์

- **แปลงกรมธรรม์เป็นมูลค่าขยายเวลา** คือ การหยุดจ่ายเบี้ยประกัน แล้วขอใช้สิทธิที่ทำให้กรมธรรม์ยังมีความคุ้มครองชีวิตต่อไป โดยที่มูลค่าความคุ้มครองชีวิตเท่าเดิม แต่ระยะเวลาความคุ้มครองชีวิตของสัญญาจะเปลี่ยนไปตามที่ได้กำหนดไว้ในตารางมูลค่ากรมธรรม์

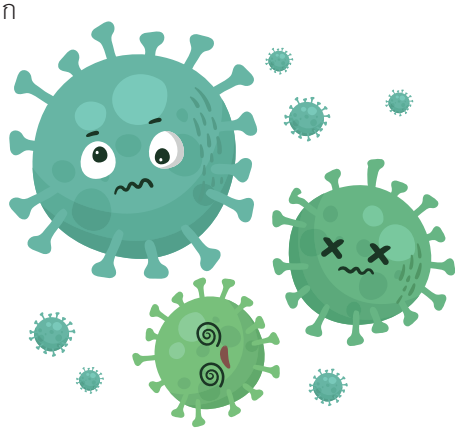
หากเป็นประกันชีวิตแบบยูนิต ลิงค์ จะมีการแยกค่าใช้จ่าย และส่วนของเงินลงทุนอย่างชัดเจน โดยมูลค่าเวนคืนกรมธรรม์จะเท่ากับมูลค่ารับซื้อหน่วยลงทุน หรือมูลค่าเงินลงทุนของเรานั่นเอง สำหรับกรมธรรม์ยูนิต ลิงค์นั้นจะไม่มีมูลค่าใช้เงินสำเร็จ และมูลค่าขยายเวลา ทำให้เราจะบริหารกรมธรรม์ยูนิต ลิงค์จากมูลค่าเงินสด โดยสามารถถอนเงินออกจากกรมธรรม์ หากมีความจำเป็นที่ต้องใช้เงิน ซึ่งจะมีค่าธรรมเนียมในการถอนตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์

หากมีความต้องการจะหยุดจ่ายเบี้ย แต่ต้องการที่จะมีความคุ้มครองต่อไป สามารถใช้สิทธิ Premium Holiday ซึ่งคือ การให้สิทธิบริษัทประกันชีวิตในการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายต่างๆ ภายใต้กรมธรรม์ เช่น ค่าการประกันภัย ค่าธรรมเนียมการบริหารกรมธรรม์ ค่าธรรมเนียมการรักษากรมธรรม์ โดยการไถ่ถอนหน่วยลงทุนของกองทุนรวม ซึ่งเป็นการส่งคำสั่งขายหน่วยลงทุนโดยอัตโนมัติ โดยผู้เอาประกันภัยไม่จำเป็นต้องส่งคำสั่งเอง และถือว่าเป็นเงื่อนไขแห่งสัญญาประกันภัย เพื่อให้กรมธรรม์ยังมีผลบังคับอยู่ในขณะที่ลูกค้าไม่ต้องชำระเบี้ยประกันภัยตามระยะเวลาที่กำหนด อย่างไรก็ตาม หากมูลค่ากรมธรรม์ที่เหลืออยู่มีไม่เพียงพอที่จะชำระค่าใช้จ่ายต่างๆ ภายใต้กรมธรรม์ กรมธรรม์จะสิ้นผลบังคับลง

จะเห็นได้ว่า การมีมูลค่าเงินสดในกรมธรรม์ ทำให้เรามีทางเลือกมากมายที่จะบริหารจัดการกรมธรรม์ที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เช่น หากมีความจำเป็นทางการเงิน แต่ก็ไม่อยากปิดกรมธรรม์และอยากให้มีความคุ้มครองอยู่ สามารถใช้การบริหารกรมธรรม์ประกันชีวิตดังกล่าวมาเป็นตัวช่วยได้

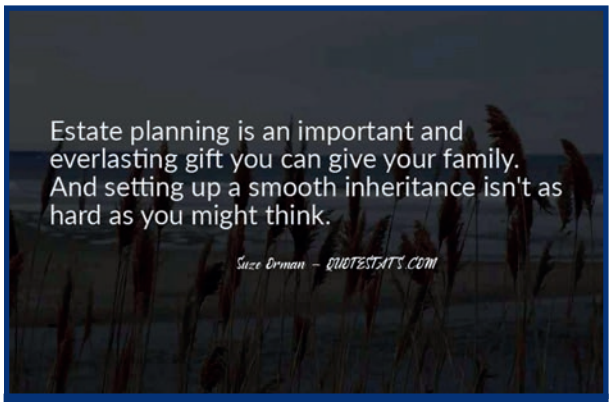
2. ประกันสุขภาพและประกันโรคร้ายแรง

ประกันสุขภาพถือเป็นสิ่งที่มีความสำคัญมาก ในกรณีที่เกิดขัดสนเงินทองจนไม่สามารถจ่ายเบี้ยประกันได้ อย่างน้อยอยากให้พิจารณาจ่ายค่าเบี้ยประกันสุขภาพ หรือไม่ก็ต้องมาทบทวนว่าเรามีสวัสดิการค่ารักษาพยาบาลอะไรบ้าง เช่น ประกันสังคม หรือบัตรทอง ต้องเช็กสิทธิ์โดยด่วน เพราะมิเช่นนั้น หากเจ็บไข้ได้ป่วยขึ้นมา แล้วไม่มีสวัสดิการค่ารักษาพยาบาลเราอาจต้องใช้เงินเก็บมาจ่ายค่ารักษา ยิ่งทำให้เงินเก็บนั้นร่อยหรอลงไปอีก



ข้อควรจำเมื่อต้องการปรับเปลี่ยนประกันสุขภาพและประกันโรคร้ายแรง เพื่อเลือกแบบที่มีความคุ้มครองครอบคลุมมากขึ้นหรือเลือกแบบที่มีค่าเบี้ยต่ำลง คือ ประกันสุขภาพมีเงินเพียงอย่างเดียวอาจซื้อไม่ได้ ต้องมีสุขภาพที่ดีด้วย หากต้องการทำฉบับใหม่ที่มีความคุ้มครองที่มากขึ้น หรือทันสมัยขึ้น ไม่ควรยกเลิกฉบับเก่าและไปซื้อฉบับใหม่ทันที เพราะทั้งประกันสุขภาพและประกันโรคร้ายแรงมีระยะเวลารอคอยตั้งแต่ 30 วันถึง 120 วัน (แล้วแต่โรค) เราควรจะซื้อประกันฉบับใหม่ ให้มั่นใจว่าได้รับความคุ้มครองอย่างครบถ้วน และเลยกำหนดระยะเวลารอคอยที่นานที่สุด ก่อนที่จะยกเลิกฉบับเก่า ที่สำคัญหากคุณมีโรคประจำตัวไปแล้ว ไม่แนะนำให้ยกเลิกกรมธรรม์ฉบับเก่าโดยเด็ดขาด เพราะหากทำกรมธรรม์ฉบับใหม่ กรมธรรม์อาจไม่ได้รับการอนุมัติ หรืออาจจะไม่ได้รับความคุ้มครองโรคที่เป็นมาก่อนการทำประกัน

การวางแผนมรดก และส่งต่อความมั่งคั่ง



“การวางแผนมรดกเป็นของขวัญที่สำคัญและยั่งยืนที่คุณสามารถมอบให้กับครอบครัวของคุณได้ และการจัดการส่งต่อมรดกที่ราบรื่นก็ไม่ยากอย่างที่คิด”

-ซูส โอมาน

- โควิด-19 ช่วยกระตุ้นให้เราระลึกได้ว่าสิ่งไม่คาดคิดเกิดขึ้นได้เสมอ หากลูกค้าท่านใดที่เคยคิดแต่ยังไม่ได้ลงมือปฏิบัติ นักวางแผนการเงินก็ควรแนะนำให้ลูกค้าพิจารณาวางแผนมรดกได้ตั้งแต่ตอนนี้ เพื่อส่งต่อความมั่งคั่งตามที่ได้ตั้งใจเอาไว้ หรือ หากลูกค้ามีการวางแผนมรดกไว้แล้ว ก็ควรนำมาพิจารณาอัพเดตข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน

ดังนั้นวิธีการรับมือกับความเสี่ยงที่อาจเข้าสู่ภาวะเศรษฐกิจถดถอยที่ดีที่สุดคือ การมีแผนรับมือไว้ล่วงหน้าอยู่เสมอ รู้จักการใช้เงินอย่างรอบคอบ ตัดสินใจลงทุนอย่างมีเหตุผล ก่อหนี้ไร้ประโยชน์ให้น้อยที่สุด และสุดท้ายคือ ใช้ชีวิตอย่างไม่ประมาทเพราะชีวิตคนเราอาจมีเรื่องที่ไม่คาดฝันเกิดขึ้นเสมอ ซึ่งนักวางแผนการเงินและที่ปรึกษาการเงินถือได้ว่าเป็นผู้มีบทบาทสำคัญที่จะช่วยนำพาลูกค้าของเราให้ไปถึงเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการ ไม่ว่าจะอยู่ในสถานการณ์ใดก็ตาม

ณัฐพงษ์ อภินันท์กูล CFP®

มาตรการทางภาษี
เพื่อส่งเสริมการลงทุนใน Tech Startup

หุ้นเป็นสินทรัพย์การลงทุนที่สำคัญในการวางแผนการเงินเพื่อบรรลุเป้าหมาย เนื่องจากหุ้นให้ผลตอบแทนที่ดีในระยะยาวทั้งในรูปของเงินปันผลและกำไรจากการขายหุ้น ส่วนใหญ่แล้วนักลงทุนมักจะลงทุนในหุ้นที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เนื่องจากมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างชัดเจน มีสภาพคล่องในการซื้อขาย และได้สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการยกเว้นผลกำไรที่ได้รับจากการขายหุ้น อย่างไรก็ตามสำหรับเจ้าของกิจการหรือนักลงทุนบางกลุ่มก็มีการลงทุนในบริษัทที่มิได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เพื่อการสร้างธุรกิจของตนเอง หรือเป็นการลงทุนในธุรกิจช่วงเริ่มต้นที่ยังไม่พร้อมที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ หากว่าผู้ถือหุ้นมีการขายหุ้นเหล่านี้และมีกำไร จะเข้าลักษณะเป็นเงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40(4)(ช) แห่งประมวลรัษฎากร

การเสียภาษีจากการขายหุ้นที่มิได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

ผู้ขายหุ้นจะต้องนำผลกำไรที่ได้รับจากการขายหุ้น มารวมคำนวณและเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาเป็นเงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40(4)(ช) ในอัตราก้าวหน้าตอนสิ้นปี เช่นเดียวกับผู้ขายหุ้นที่เป็นนิติบุคคลซึ่งมีหน้าที่นำผลกำไรที่เกิดขึ้นจากการขายหุ้นไปรวมคำนวณและเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล (สำหรับนิติบุคคลต้องเสียภาษีจากกำไรในการขายหุ้นสำหรับ ทั้งหุ้นที่จดทะเบียนและไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์) โดยทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลสามารถนำต้นทุนหุ้นมาหักเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณกำไรสุทธิ และสามารถนำภาษีหัก ณ ที่จ่ายมาเครดิตในการคำนวณภาษีเงินได้

ในขณะที่ผู้ซื้อหุ้นจะต้องหักภาษี ณ ที่จ่าย โดยคำนวณจากผลกำไรที่ผู้ขายหุ้นได้รับ กรณีผู้ขายเป็นบุคคลธรรมดาหักภาษี ณ ที่จ่ายในอัตราก้าวหน้า สำหรับกรณีผู้ขายเป็นนิติบุคคลไทย กฎหมายไม่ได้กำหนดให้ผู้ซื้อหุ้นต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายเมื่อจ่ายเงินค่าหุ้นให้ผู้ขายหุ้นที่เป็นนิติบุคคลไทย ในขณะที่หากผู้ขายเป็นบุคคลธรรมดาที่อยู่ในประเทศไทยน้อยกว่า 180 วัน หรือเป็นนิติบุคคลต่างประเทศ ผู้ซื้อมีหน้าที่หักภาษี ณ ที่จ่ายร้อยละ 15 หรือตามที่กำหนดในอนุสัญญาภาษีซ้อนของประเทศนั้นๆ

นอกจากนี้การโอนใบหุ้นจะต้องเสียอากรแสตมป์ ในอัตราร้อยละ 0.1 โดยคิดตามราคาโอนหุ้น หรือมูลค่าหุ้นที่ชำระแล้ว ซึ่งแล้วแต่ว่าจำนวนใดจะมากกว่ากัน ในขณะที่การซื้อขายหุ้นที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ผู้ขายหุ้นจะได้รับยกเว้นอากรแสตมป์ จะเห็นได้ว่าการลงทุนในหุ้นที่มิได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์นั้นผู้ขายมีภาระภาษีเงินได้สำหรับกำไรจากการขายหุ้นและอากรแสตมป์ ในขณะที่ผู้ซื้อก็มีหน้าที่ในการหักภาษี ณ ที่จ่ายในกรณีที่ผู้ขายเป็นบุคคลธรรมดาต่างไปจากการซื้อขายหุ้นที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่ผู้ซื้อและผู้ขายไม่มีภาระหน้าที่เหล่านี้

มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการลงทุน ใน Tech Startup

การยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและภาษีเงินได้นิติบุคคลให้แก่ผู้ลงทุนทั้งไทยและต่างประเทศสำหรับกำไรจากการขายหุ้นใน Startup ตามพระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 750) พ.ศ.2565 (มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการระดมทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น) ที่มีผลบังคับใช้เป็นเวลา 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 15 มิถุนายน 2565 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2575 มาตรการดังกล่าวจะช่วยสนับสนุนให้ Startup ไทยสามารถระดมทุนจากนักลงทุนได้เพิ่มขึ้น เนื่องจากนักลงทุนได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับกำไรจากการขายหุ้น (capital gain tax) ไม่ว่าบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลทั้งในและต่างประเทศ โดยสามารถลงทุนด้วยตนเอง หรือลงทุนผ่านบริษัทซึ่งประกอบกิจการเงินร่วมลงทุน (Corporate Venture Capital : CVC) หรือทรัสต์เพื่อกิจการเงินร่วมลงทุน (PE Trust) ของไทย และต้องถือหุ้นหรือหน่วยทรัสต์ไม่น้อยกว่า 24 เดือน หากเป็นกิจการเงินร่วมลงทุน หรือ PE Trust ไทยต้องมีทุนไม่น้อยกว่า 20 ล้านบาท และจดแจ้งกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.)

รูปแบบของ Tech Startup ตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด

บริษัท startup ต้องมีการใช้เทคโนโลยีทำให้เกิดรายได้ร้อยละ 80 และต้องประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมเป้าหมายตามที่รัฐบาลกำหนด และต้องได้รับการรับรองโดยสถาบันนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA) หรือสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) หรือ สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (depa) โดยมีลักษณะอย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้

- ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในกระบวนการผลิตหรือให้บริการในธุรกิจหลัก โดยจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีเป็นฐานในกระบวนการผลิตหรือให้บริการ มิฉะนั้นจะไม่สามารถดำเนินการได้ หรือ
- ใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์หรือบริการอย่างมีนัยสำคัญ

อุตสาหกรรมเป้าหมายตามที่คณะกรรมการนโยบายเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศสำหรับอุตสาหกรรมเป้าหมายประกาศกำหนด ซึ่งปัจจุบันมีจำนวน 13 อุตสาหกรรมเป้าหมาย ตัวอย่างเช่น อุตสาหกรรมยานยนต์สมัยใหม่ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ อุตสาหกรรมการเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ อุตสาหกรรมการบินและโลจิสติกส์ อุตสาหกรรมพัฒนาคนและการศึกษา เป็นต้น (สามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมของอุตสาหกรรมเป้าหมายได้จาก website ของกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม https://www.stemplus.or.th/target_industry และ ประกาศคณะกรรมการนโยบายเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศสำหรับอุตสาหกรรมเป้าหมาย ที่ 1/2561)

อย่างไรก็ตามกฎหมายฉบับนี้มิได้ยกเว้นในส่วนของเงินปันผลที่ได้รับจาก Tech Startup หากมีการจ่ายเงินปันผลจึงเป็นเงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40(4)(ข) เช่นเดียวกับเงินปันผลที่ได้รับจากนิติบุคคลทั่วไป โดยผู้ลงทุนที่เป็นนิติบุคคลยังสามารถใช้สิทธิยกเว้นภาษีเงินปันผลตามหลักเกณฑ์ในมาตรา 65 ทวิ(10)(ข) แห่งประมวลรัษฎากร

มาตรการยกเว้นภาษีการขายหุ้นนี้เป็นประโยชน์ต่อทั้ง Tech Startup ของไทยในการระดมทุน รวมไปถึงการพัฒนาศักยภาพของอุตสาหกรรมและการจ้างงานในประเทศ และยังเป็นประโยชน์สำหรับการวางแผนการลงทุนและการลดภาระภาษีให้แก่นักลงทุนที่ต้องการลงทุนโดยตรง หรือการลงทุนผ่านกองทุนร่วมลงทุน (CVC) หรือทรัสต์เพื่อกิจการเงินร่วมลงทุน (PE Trust) ใน Tech Startup ของไทย

ฉัตรพงศ์ วัฒนจิรัฏฐ์, PhD, FRM
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บล.เคทีบีเอสที จำกัด (มหาชน)

อ่านข้อมูล Block Explorer
ประเมินพื้นฐานคริปโทเคอร์เรนซี

บล็อกเชนเป็นโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่สำคัญของสินทรัพย์ดิจิทัล มีลักษณะเป็นระบบจัดเก็บข้อมูลแบบกระจายศูนย์ที่เปิดให้บุคคลใดก็ได้เข้ามามีส่วนร่วมตรวจสอบความถูกต้องของธุรกรรม ข้อมูลต่างๆ บนระบบบล็อกเชนถูกรวบรวมและเปิดเผยอย่างเป็นปัจจุบันอยู่เสมอ ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ที่เรียกว่า บล็อกเอ็กซ์พลอเรอร์ (Block Explorer)

มีอะไรในบล็อกเอ็กซ์พลอเรอร์

บล็อก คือ ชุดข้อมูลธุรกรรมที่ถูกรวบรวมไว้ในช่วงเวลาหนึ่งบนระบบบล็อกเชน และบันทึกเชื่อมโยงกับบล็อกก่อนหน้าเรียงตามลำดับเวลาเป็นสายโซ่ โดยแต่ละธุรกรรมที่อยู่ในบล็อกจะระบุข้อมูลว่าใครโอนเหรียญอะไรให้ใครเป็นจำนวนเท่าไหร่ ซึ่งมีความสำคัญในการตรวจสอบยอดเงิน เนื่องจากผลรวมของยอดโอนเข้าออกตลอดสายโซ่สำหรับแต่ละบัญชีก็คือยอดสินทรัพย์คงเหลือของบัญชีนั้นๆ นั่นเอง

บล็อกเอ็กซ์พลอเรอร์มีอยู่หลากหลายตามแต่ละระบบของบล็อกเชน เช่น Blockchain.com ที่มีข้อมูลของบิทคอยน์ (BTC) อีเธอร์ (ETH) และบิทคอยน์แคช (BCH) Etherscan สำหรับอีเธอร์ Polygonscan สำหรับแมติค (MATIC) Avalanche Explorer สำหรับเอแวกซ์ (AVAX) Solscan สำหรับโซลานา (SOL) องค์ประกอบของบล็อกเอ็กซ์พลอเรอร์มีสามส่วนหลัก ได้แก่ รายละเอียดของบล็อก รายละเอียดของธุรกรรม และค่าสถิติบ่งชี้ประสิทธิภาพของบล็อกเชน

- ข้อมูลเกี่ยวกับบล็อก ได้แก่ เลขที่บล็อก วันและเวลาที่สร้าง จำนวนรายการธุรกรรม มูลค่าธุรกรรม ผู้ที่สร้าง (เรียกว่านักขุดหรือ Miner) และรางวัลที่ได้รับ รวมทั้งธุรกรรมแต่ละรายการที่บรรจุไว้ในบล็อกนั้น

- รายละเอียดของธุรกรรม ได้แก่ เลขที่ธุรกรรม (Transaction ID หรือ TXID) สถานะของธุรกรรม วันและเวลาที่ทำธุรกรรม ที่อยู่กระเป๋าสตางค์ หรือ Wallet Address ของผู้ส่งและผู้รับ เหรียญที่โอนและปริมาณเหรียญ

- ค่าสถิติบ่งชี้ มีอยู่มากมายแต่อาจเริ่มจากการส่วนของระยะเวลาเฉลี่ยในการยืนยันธุรกรรม และจำนวนรายการธุรกรรมในแต่ละช่วงเวลา เป็นต้น

การใช้ประโยชน์จาก บล็อกเอ็กซ์พลอเรอร์

ประโยชน์ประการแรกของบล็อกเอ็กซ์พลอเรอร์ คือ “การค้นหาข้อมูล” สิ่งนี้มีประโยชน์ในกรณีที่ผู้ส่งได้โอนเหรียญออกจากระบบต้นทางไปแล้ว และต้องการสอบถามว่าโอนสำเร็จแล้วหรือยัง ก็แค่คัดลอกเลขรหัส TXID ลงในช่องสำหรับการค้นหา ก็จะทราบรายละเอียดในธุรกรรม ได้แก่ ที่อยู่ผู้ส่ง ที่อยู่ผู้รับ จำนวนเหรียญ และสถานะธุรกรรม อย่างครบถ้วน

นอกจากข้อมูลธุรกรรมแล้ว ยังสามารถเรียกดูข้อมูลยอดคงค้างในบัญชีได้ เพียงแค่พิมพ์ Wallet Address ลงในช่องค้นหาก็จะแสดงทั้งปริมาณเหรียญและมูลค่าโดยประมาณที่บัญชีนั้นถือครองอยู่ (ดังนั้น ผู้ใช้งานระบบบล็อกเชนควรตระหนักถึงเรื่องนี้หากจะเปิดเผยข้อมูล Wallet Address ให้บุคคลที่สามรับรู้)

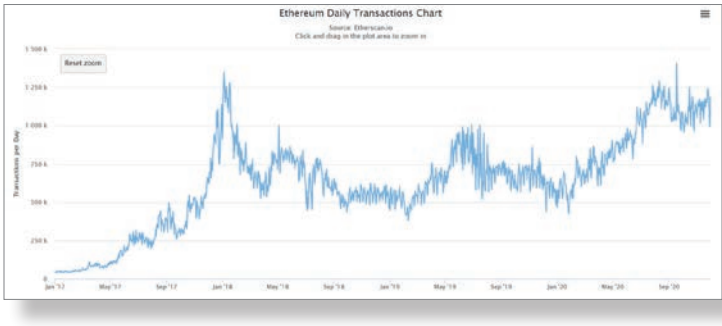
นอกจากจะแสดงยอดคงค้างได้แล้ว ความสามารถในการค้นหาข้อมูลนี้ยังรวมไปถึงการ “สืบค้นประวัติการทำธุรกรรมได้อีกด้วย” โดยจะเห็นข้อมูลทั้งหมดว่าที่ผ่านมาเคยโอนออกหรือรับโอนจากที่ใดบ้าง ซึ่งในเรื่องนี้ก็มีผู้นำมาใช้เช็กเส้นทางการเงินของพวกแฮ็คเกอร์หรือมิจฉาชีพได้ เพียงแต่การจะสืบสาวไปถึงตัวบุคคลว่าชื่อนามสกุลอะไรนั้นยังคงทำได้ยากอยู่ หากใช้แพลตฟอร์มที่ไม่ผ่านกระบวนการทำความรู้จักตัวตนลูกค้า (KYC) ของผู้ให้บริการ

ประโยชน์อีกประการหนึ่งคือ “การทำความเข้าใจประสิทธิภาพ” ของบล็อกเชน ตัวอย่างที่เด่นชัดคือ ความเร็วในการโอน หากจะดูว่าบล็อกเชนนั้นใช้เวลาในการโอนนานแค่ไหน ให้ไปดูข้อมูล Average Confirm Time หรือระยะเวลาการยืนยันการทำธุรกรรม โดยในกรณีของบิทคอยน์นั้น การสร้างหนึ่งบล็อกจะกินเวลาเฉลี่ยประมาณ 10 นาที แต่ไม่ได้หมายความว่าพอครบสิบนาทีโดยประมาณแล้วจะได้รับเงินเสมอไป เนื่องจากระบบบล็อกเชนอาจจะกำหนดให้ทำการรอการสร้างบล็อกเพิ่มเติมให้เสร็จก่อน ซึ่งจะอาจจะใช้ประมาณ 2-5 บล็อกหรือมากกว่านั้นก็ได้ ดังนั้น หากบล็อกข้อมูลระบุว่าใช้ 4 confirmations แปลว่าระยะเวลาในการโอนจะอยู่ที่ประมาณ 40 นาทีจึงจะแล้วเสร็จ ทั้งนี้ บล็อกเชนบิทคอยน์ยังถือว่าใช้เวลานานเมื่อเทียบกับบล็อกเชนรุ่นใหม่ๆ ที่ใช้เวลาเพียงแค่ไม่กี่นาทีหรือวินาทีเท่านั้น

ประโยชน์ประการสุดท้ายที่ขอกล่าวถึงในบทความนี้ คือ “การประเมินอุปสงค์” ของคริปโทเคอร์เรนซี ทั้งนี้ ต้องขออธิบายก่อนว่าคำว่า “คริปโทเคอร์เรนซี” ที่จะใช้ในบทความนี้หมายถึง สินทรัพย์ดิจิทัลที่ใช้เป็นสกุลเงินสำหรับจ่ายค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมบนบล็อกเชน อาทิ บิทคอยน์ (BTC) อีเธอร์ (ETH) โซลานา (SOL) เป็นต้น แตกต่างจากสินทรัพย์ดิจิทัลประเภท “โทเคน” ที่ต้องอาศัยบล็อกเชนอื่นเป็นเครื่องมือทำสำหรับทำธุรกรรม ไม่ว่าจะเพื่อการโอนเงิน จ่ายค่าธรรมเนียมแพลตฟอร์ม Decentralized Finance (DeFi)

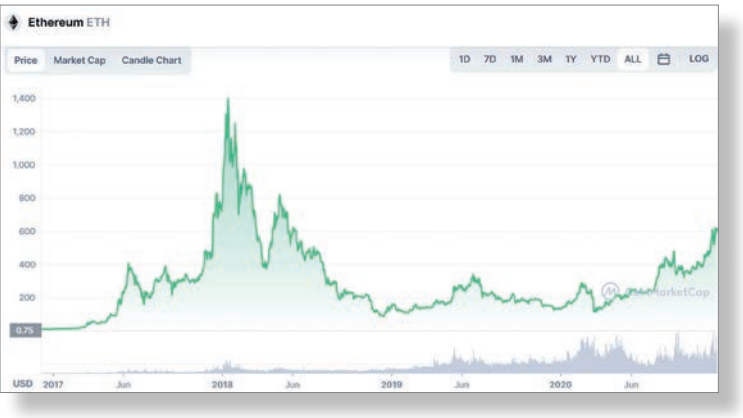
เนื่องด้วยคริปโทเคอร์เรนซีมีสถานะเป็นสกุลเงินในระบบนิเวศของบล็อกเชน อาจเปรียบได้กับสกุลเงินตราที่ภาครัฐสร้างให้ใช้ในระบบเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งโดยทั่วไปเมื่อเศรษฐกิจเติบโตก็จะส่งผลให้เกิดความต้องการสกุลเงินนั้นและมูลค่าเงินเพิ่มสูงขึ้น ในกรณีของคริปโทเคอร์เรนซีก็คล้ายกัน คือเมื่อระบบนิเวศของบล็อกเชนเติบโตก็ย่อมส่งผลให้ความต้องการคริปโทเคอร์เรนซีเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย

ภาพที่ 1: Ethereum Network Activity (ม.ค. 2560 - พ.ย. 2563)



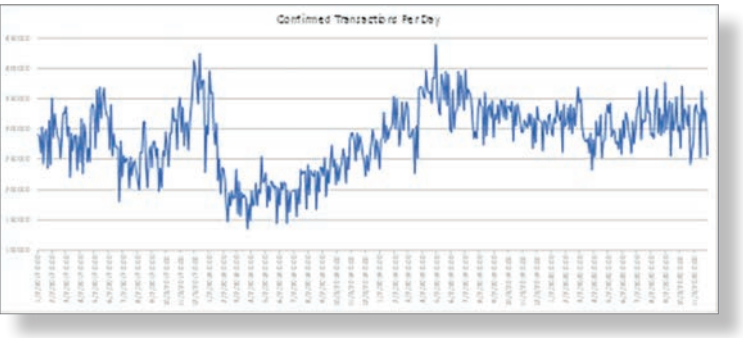
ตัวอย่างเช่น ปริมาณกิจกรรมบนเครือข่าย (Network Activity) ของบล็อกเชนอีเธอเรียม (Ethereum) ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2560 (ภาพที่ 1) อันเป็นผลจากการแพลตฟอร์มการเงิน DeFi รายสำคัญมาอาศัยระบบในการให้บริการ เช่น AAVE ในเดือนมกราคม 2560 MakerDAO ในเดือนธันวาคม 2560 Uniswap ในเดือนพฤศจิกายน และ Curve ในเดือนสิงหาคม 2563 แต่ปริมาณเริ่มปรับตัวลงในปี 2561 ซึ่งเป็นช่วงภาวะวิกฤตของตลาดคริปโทเคอร์เรนซีก่อนกลับมาทะยานอีกครั้งในช่วงครึ่งหลังของปี 2563

ภาพที่ 2: ราคาเหรียญ Ether (ETH)



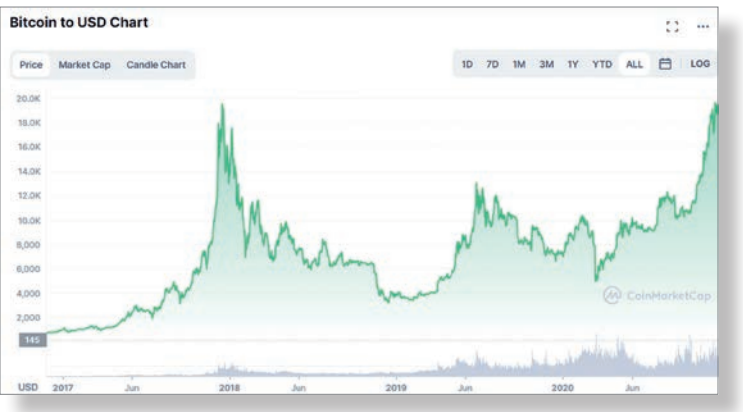
สถิติปริมาณกิจกรรมนี้สัมพันธ์กับราคาเหรียญ ETH ที่ปรับตัวสูงขึ้นในปี 2560 และปรับตัวลดลงในปี 2561 เช่นกัน (ภาพที่ 2) แต่อาจจะสังเกตได้ว่าราคาเหรียญในช่วงครึ่งหลังของปี 2563 เพิ่มขึ้นในทิศทางเดียวกับปริมาณกิจกรรมแต่ในอัตราที่ช้ากว่า

ภาพที่ 3: Bitcoin Network Activity



กรณีของบิทคอยน์ก็คล้ายกัน ปริมาณกิจกรรมบนเครือข่าย (ภาพที่ 3) และราคาบิทคอยน์ (ภาพที่ 4) ปรับตัวขึ้นและลงในปี 2560 และ 2561 ตามลำดับเช่นกัน อย่างไรก็ดี เมื่อเข้าสู่ครึ่งหลังของปี 2563 ปริมาณกิจกรรมค่อนข้างคงที่ สวนทางกับราคา BTC ที่ทะยานเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจเป็นผลจากการกระแสความนิยมบิทคอยน์ในวงกว้าง ส่งผลให้มีอุปสงค์อันเนื่องมาจากการถือครองเพื่อเก็งกำไรมากกว่าการนำไปใช้เป็นค่าธรรมเนียมสำหรับบล็อกเชน

ภาพที่ 4: ราคาเหรียญ Bitcoin (BTC)



โดยรวมจะเห็นว่าราคามีส่วนสัมพันธ์กับปริมาณธุรกรรม แต่ควรนำข้อมูลอื่นมาประกอบการวิเคราะห์ด้วย เนื่องจากปัจจัยที่กระทบอุปสงค์อุปทาน อาทิ พฤติกรรมแห่ตามกัน (Herding Behavior) กระแสข่าวความคืบหน้าการพัฒนาเทคโนโลยี หรือกลไกการชะลอหรือการลดอุปทาน ล้วนส่งผลราคาของเหรียญด้วยเช่นกัน

ตัวอย่างที่ยกมาเป็นเพียงส่วนหนึ่งเท่านั้น การศึกษาข้อมูล Block Explorer จะช่วยให้นักวางแผนการเงินเข้าใจรายละเอียดระบบบล็อกเชนของผู้ให้บริการแต่ละรายได้ดีขึ้น และสามารถนำไปประยุกต์ใช้เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานของ “คริปโทเคอร์เรนซี” ได้

สัมภาษณ์โดย ดร.ชาติชาย มีสุขโข CFP®
จัดทำบทสัมภาษณ์โดย ธชธร สมใจวงษ์ CFP®

ผลกระทบของวิกฤติโควิด กับอุตสาหกรรมประกันชีวิตและประกันวินาศภัย

ธุรกิจประกันภัยในปัจจุบันกำลังเผชิญกับความท้าทายที่เกิดขึ้น เช่น ผลกระทบจากความผันผวนของเศรษฐกิจโลก สงครามการค้าระหว่างประเทศ ความไม่แน่นอนของสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 (Covid-19) รวมถึงการเกิดโรคอุบัติใหม่ ทำให้แต่ละบริษัทประกันภัยจำเป็นต้องปรับตัวทิศทางกลยุทธ์และนโยบายการดำเนินงาน เพื่อให้แต่ละบริษัทสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงต่อไป

TFPA Magazine คอลัมน์ The Interview ในครั้งนี้ ได้รับเกียรติจาก คุณสาระ ล่ำซำ นายกสมาคมประกันชีวิตไทย คุณอานนท์ วังวสุ นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย และคุณปิยะพัฒน์ วนอุกฤษฎ์ ประธานคณะกรรมการประกันภัย อุบัติเหตุและสุขภาพ ร่วมให้สัมภาษณ์เรื่อง ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากสถานการณ์โควิดที่มีต่อภาพรวมอุตสาหกรรมธุรกิจประกันภัย ซึ่งรวมถึงบริษัทประกันภัย (ประกันชีวิตและประกันวินาศภัย) และ ผู้เอาประกันภัย เพื่อเป็นประโยชน์ต่อนักวางแผนการเงินและที่ปรึกษาการเงินมากขึ้นในการอธิบายตอบคำถามข้อสงสัยและให้คำแนะนำแก่ผู้รับคำปรึกษาทางการเงิน

เหตุการณ์เจอ จ่าย จบที่เกิดขึ้นส่งผลต่อความมั่นใจของผู้บริโภคพอสมควร ในแง่มุมของบริษัทประกันชีวิต ส่งผลหรือไม่ อย่างไร

ต้องยอมรับว่าช่วงโควิดที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2564 โควิดได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจประกันภัยเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะแบบประกัน “เจอ จ่าย จบ” ที่ยอดเคลมสูงมากซึ่งส่งผลกระทบต่อความมั่นคงของบริษัทประกันวินาศภัยบางบริษัทที่มีเงินสำรองไม่เพียงพอ อย่างไรก็ตามสำหรับธุรกิจประกันชีวิตไม่ได้รับกระทบมากนัก เพราะความคุ้มครองสุขภาพนั้นคุ้มครองครอบคลุมการรักษาที่เกิดจากการติดเชื้อโควิด-19 ในขณะเดียวกันการแพร่ระบาดของโควิด-19 กลับส่งผลดีต่อธุรกิจเพราะทำให้ประชาชนทั่วไปตระหนักถึงการทำประกันสุขภาพมากขึ้น

ทั้งนี้เพื่อให้รองรับกับความต้องการของความคุ้มครองสุขภาพสุขภาพเพิ่มมากขึ้น สำนักงาน คปภ. จึงได้ออกประกาศมาตรฐานประกันสุขภาพแบบใหม่ (New Health Standard) เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ผู้เอาประกันภัยได้ทุกกลุ่ม เนื่องจากครอบคลุมการรักษารูปแบบใหม่และสามารถเปรียบเทียบความคุ้มครองสุขภาพสุขภาพของแต่ละบริษัทประกันได้ง่ายมากขึ้น นอกจากนี้สาระสำคัญของ New Health Standard ได้ระบุว่าบริษัทประกันภัยไม่สามารถปฏิเสธการต่ออายุกรณีครบรอบปีกรมธรรม์ แต่ยังคงสิทธิ์ไว้ในการปรับอัตราเบี้ยประกันภัย ตามที่ได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียน ยกเว้นผู้เอาประกันภัยไม่แถลงข้อความจริงตามใบคำขอเอาประกันภัย

หลังที่โควิดผ่านมา มีหลักฐานที่แสดงว่าคนตระหนักเรื่องประกันสุขภาพมากขึ้นอย่างชัดเจนหรือไม่

เดิมก่อนเกิดช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 คนไทยค่อนข้างใส่ใจเรื่องสุขภาพอยู่แล้ว แต่พอโควิด-19 เริ่มแพร่ระบาด ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ผมเริ่มเห็นคนรุ่นใหม่โดยเฉพาะ Generation Z เริ่มพูดถึงการทำประกันสุขภาพกันมากขึ้น ส่วนหนึ่งเป็นเพราะเริ่มเห็นว่าคนรุ่นก่อนๆ รุ่นพ่อแม่ รวมถึงรุ่นคุณปู่ย่าตายายที่ไม่ได้มีประกันสุขภาพ ได้ประสบภาวะวิกฤตทางการเงินเพราะต้องหาเงินจำนวนมากมาเป็นค่ารักษาพยาบาลที่เพิ่มสูงขึ้นต่อเนื่องทุกปี ซึ่งปัจจุบันเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยปีละ 8-10% ในขณะเดียวกันหากมีการวางแผนทางการเงินและบริหารความเสี่ยงโดยเริ่มทำประกันสุขภาพให้กับตนเองและครอบครัว จะสามารถทำให้เข้าถึงเครื่องมือและเทคโนโลยีกระบวนการรักษาทางการแพทย์ที่ทันสมัยได้มากขึ้น จะเห็นได้ชัดว่าเบี้ยประกันสุขภาพของธุรกิจประกันชีวิตเติบโตเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกปี อย่างในปี 2564 เติบโตสูงถึง 10% คิดเป็นเบี้ยรับรวมกว่า 100,000 ล้านบาท นอกจากนี้การทำประกันสุขภาพเริ่มเป็นที่พูดถึงและค้นหาข้อมูลในโลกออนไลน์มากขึ้นกว่าแต่ก่อน

คุณสาระ ล่ำซำ
นายกสมาคมประกันชีวิตไทย

ประเด็นเรื่องการต่ออายุตามมาตรฐานประกันสุขภาพแบบใหม่ (New Health Standard) บริษัทประกันจะได้รับผลกระทบอย่างไรบ้าง กรณีลูกค้าเคยเป็นโควิดและต้องต่ออายุแบบประกันสุขภาพ

หลักการรับประกันภัยโดยทั่วไปเป็นการรวมความเสี่ยงของผู้เอาประกันภัยทั้งหมด (Risk Pooling) จากนั้นค่อยเฉลี่ยความเสี่ยงของผู้เอาประกันภัยออกไปให้แต่ละคน นำความเสี่ยงของผู้เอาประกันภัยที่มีความเสี่ยงระดับมากไปให้ผู้เอาประกันภัยที่มีความเสี่ยงระดับน้อย ถ้าการกำหนดระดับเบี้ยประกันอยู่ในระดับที่เหมาะสม (Price) โดยอาศัยการคาดการณ์เหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตของแบบจำลองที่นักคณิตศาสตร์ประกันภัยสร้างขึ้น เช่น การเกิด การเจ็บป่วย การเกิดอุบัติเหตุ การเกิดโรคอุบัติใหม่ การเกษียณอายุ การว่างงาน รวมถึงแนวโน้มสถานการณ์เศรษฐกิจที่จะส่งผลต่อระดับอัตราดอกเบี้ย บริษัทประกันภัยจึงสามารถรักษาเงินสำรองที่เพียงพอและมากพอเมื่อต้องจ่ายเงินผลประโยชน์หรือเงินสินไหมทดแทน ด้วยเหตุนี้นักคณิตศาสตร์ประกันภัยจึงได้รับหน้าที่สำคัญที่จะต้องเซ็นรับรองของแบบประกันก่อนออกจำหน่ายสู่ท้องตลาดในทุก ๆ ครั้ง และเป็นหนึ่งผู้มีบทบาทสำคัญในการออกแบบ Feature ของแบบประกันที่จูงใจและตอบโจทย์ลูกค้ามากขึ้น อย่างที่เห็นกันในท้องตลาดปัจจุบัน ที่มี Feature “ความรับผิดชอบส่วนแรก (Deductible) และ “ค่าใช้จ่ายร่วม (Copayment)” เพื่อให้ประกันภัยสามารถเข้าถึงประชาชนมากขึ้น

ดังนั้นบริษัทประกันที่มีการบริหารความเสี่ยงของผู้เอาประกันภัยได้อย่างดี จึงไม่ได้รับผลกระทบกรณีลูกค้าเคยเป็นโควิดและต้องต่ออายุแบบประกันสุขภาพ เพราะความเสี่ยงดังกล่าวได้นำมาถูกคิดไว้เป็นอย่างดีตั้งแต่การพัฒนาแบบประกันแล้ว กลไกต่าง ๆ เหล่านี้ จึงช่วยทำให้ระดับเบี้ยประกันไม่จำเป็นต้องเพิ่มสูงขึ้นมาก เมื่อเทียบกับจำนวนเงินเอาประกันภัย ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้เอาประกันภัย

ถ้าคนที่ไม่เคยทำประกันมาก่อน บริษัทประกันมีแนวทางพิจารณารับประกันที่เปลี่ยนแปลงไปบ้างหรือไม่ หลังจากสถานการณ์โควิดนี้

การเกิดของโควิดไม่ได้มีผลต่อแนวทางการพิจารณารับประกันภัย เพราะการพิจารณารับประกันภัยของแต่ละบริษัทประกันจึงต้องมีแนวทางการรับประกันภัยที่ชัดเจนอยู่แล้ว เพื่อรองรับโรคอุบัติใหม่ที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา อีกทั้งการพิจารณารับประกันภัยนั้นจะคำนึงถึงความเสี่ยงของแต่ละบุคคล ซึ่งมีหลายปัจจัยในการพิจารณา เช่น ประวัติการรักษาและเป็นโรค สุขภาพในปัจจุบัน อายุ อาชีพ ไลฟ์สไตล์ สถานภาพทางการเงิน เป็นต้น

สำหรับคนที่ต้องการสมัครทำประกันสุขภาพแต่มีประวัติเคยเป็นโรค หรือ ผ่านการรักษามาก่อน เช่น โควิด-19 ในการสมัครประกันชีวิตหรือประกันสุขภาพทุกครั้ง จะต้องแถลงข้อความจริงตามใบคำขอเอาประกันภัย ซึ่งรวมถึงการส่งประวัติการรักษาและข้อมูลสุขภาพเพิ่มเติมให้กับบริษัทผู้รับประกัน เพื่อบริษัทประกันจะได้พิจารณาความเสี่ยงของผู้เอาประกันภัยได้อย่างถูกต้อง

อะไรคือสิ่งที่บริษัทประกันชีวิตได้เรียนรู้ และนำมากำหนดแนวทางการดำเนินงานรวมกันบ้าง จากสถานการณ์โควิด

สถานการณ์โควิดเป็นตัวเร่งที่ต้องพัฒนาแบบประกันสุขภาพให้ตอบโจทย์ลูกค้ามากกว่าเดิม ที่ผ่านมามีการเพิ่มความคุ้มครองจากอาการข้างเคียงจากการฉีดวัคซีนโควิด-19 รวมถึงพยายามต้องปรับ Feature ของแบบประกันสุขภาพให้มีราคาเบี้ยที่เข้าถึงได้ง่ายขึ้น และตามความต้องการเฉพาะรายบุคคลมากขึ้น (Personalized) เช่น แยกสัญญาเพิ่มเติมความคุ้มครองสุขภาพประเภทต่างๆ เช่น สัญญาเพิ่มเติมค่ารักษาพยาบาลรายวัน เป็นต้น ให้สามารถเลือกซื้อเพิ่มได้ตามความต้องการ แทนที่จะนำ Feature ทุกอย่างไว้ในกรมธรรม์เดียวกันซึ่งมีราคาเบี้ยประกันที่สูงกว่า อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันชีวิตจะต้องพัฒนาในส่วนอื่นๆ เช่น การบริการ คุณภาพการให้คำปรึกษาของนักวางแผนการเงินและที่ปรึกษาการเงิน รวมถึงรูปแบบการทำงาน เพื่อรองรับกับความต้องการของการทำประกันสุขภาพที่เพิ่มมากขึ้น

ภาพรวมการเติบโตของประกันชีวิตเป็นไปอย่างที่คาดไว้หรือไม่

ภาพรวมธุรกิจประกันชีวิตในช่วง ม.ค.-ก.ค. 2565 มีเบี้ยรับรวมเติบโตชะลอตัว ติดลบอยู่ที่ 2% ส่วนหนึ่งแบบประกันชีวิตควบการลงทุน เติบโตลดลงมากเมื่อเทียบกว่าปีก่อน ซึ่งมาจากความผันผวนของสภาพเศรษฐกิจโลก สงครามการค้าระหว่างประเทศ รวมถึงนโยบายการปรับอัตราดอกเบี้ยในไทย และส่วนหนึ่งเริ่มมาจากการที่บริษัทหันมาขายแบบประกันสะสมทรัพย์น้อยลง ทำให้คนที่มีกรมธรรม์ที่ครบกำหนดต้องมาซื้อแบบประกันที่เน้นเรื่องความคุ้มครองแทน ซึ่งเบี้ยต่อกรมธรรม์ของความคุ้มครองน้อยกว่าแบบสะสมทรัพย์ จึงทำให้เบี้ยต่ออายุเติบโตชะลอตัว ซึ่งไม่ได้จากกำลังซื้อที่ลดลงหรือมีการยกเลิกกรมธรรม์ เพราะเมื่อพิจารณาจำนวนกรมธรรม์ที่ยังมีผลบังคับในธุรกิจประกันชีวิตมีทิศทางเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกว่าปีก่อน

อย่างไรก็ตามหากพิจารณาเฉพาะภาพรวมธุรกิจประกันชีวิตของแบบประกันสัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองสุขภาพและโรคร้ายแรงในช่วง ม.ค.-ก.ค. 2565 ยังถือว่ามีทิศทางดีขึ้น เพราะภาพรวมเบี้ยรับรวมและเบี้ยผลงานใหม่ของแบบประกันดังกล่าวเติบโต 10% และ 20% ตามลำดับ ซึ่งมาจากการที่คนเริ่มตระหนักถึงการทำประกันสุขภาพมากขึ้น นอกจากนี้หากพิจารณาภาพรวมแบบประกันบำนาญพบว่ามีทิศทางการเติบโตที่ดีขึ้นจากปีก่อน ซึ่งมาจากการที่ประเทศไทยได้เข้าสู่สังคมสูงวัย และประชาชนเริ่มหันมาใช้แบบประกันบำนาญมาเป็นตัวช่วยลดหย่อนภาษี 200,000 หลัง

สิ่งที่อยากจะฝากถึงผู้ประกอบวิชาชีพเกี่ยวกับอุตสาหกรรมประกันชีวิตในสถานการณ์ที่ผ่านมาและปัจจุบัน

ธุรกิจประกันชีวิตยังมีโอกาสทางธุรกิจอีกมาก เพราะอัตราการถือครองกรมธรรม์ของไทยยังอยู่ในระดับที่ไม่มาก อยู่ที่ประมาณ 40% และ ตลาดของแบบประกันสุขภาพยังเป็นที่ต้องการมากขึ้น โดยเฉพาะตั้งแต่ช่วงโควิดเริ่มระบาด อย่างไรก็ตามสิ่งสำคัญมากกว่านั้น คือ การที่คนขายโดยเฉพาะอย่างยิ่งนักวางแผนการเงิน CFP หรือที่ปรึกษาการเงิน AFPT จะต้องให้คำแนะนำผู้รับปรึกษาได้ถูกต้องเหมาะสม ใช้ภาษาที่คนทั่วไปหรือผู้รับคำปรึกษาเข้าใจง่าย สามารถช่วยบริหารจัดการความเสี่ยงรวมถึงจัดการนำสินทรัพย์ไปลงทุนด้านอื่นต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนั้นจะต้องยึดมั่นในจรรยาบรรณวิชาชีพ มุ่งตอบโจทย์ของผู้รับคำปรึกษาเป็นหลัก เพราะจะเป็นการสร้างความเชื่อมั่นและความไว้วางใจในระยะยาว

ในขณะเดียวกัน บริษัทประกันชีวิตควรจะมุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์แบบประกันและต่อยอดการบริการอย่างต่อเนื่อง รวมถึงต้องให้ความสำคัญเรื่อง “คน” มุ่งเน้นพัฒนาศักยภาพ เพิ่มพูนทักษะและปรับเปลี่ยน Mindset ของนักวางแผนการเงินและที่ปรึกษาทางการเงินให้สามารถปรับตัวและรู้เท่าทันต่อสถานการณ์ เทรนด์ที่เกิดขึ้นใหม่ และวิกฤตต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต เพราะสิ่งที่กล่าวไปข้างต้นทั้งหมดจะเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้อุตสาหกรรมประกันชีวิตเติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

ภาพรวมของอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยของประเทศไทยในปัจจุบันเป็นอย่างไรบ้าง เมื่อพิจารณาผลกระทบจากข่าวและเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการระบาดของโควิดที่ผ่านมา

Q A

ในช่วงปกติอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยจะโตกว่าประมาณ 2 เท่าของ GDP การเติบโตของอุตสาหกรรมมาจากปัจจัย Import – Export เมื่อ Export ดี ประกันโรงงาน ทรัพย์สิน การขนส่ง ก็จะดี ยอดขายรถยนต์ก็เพิ่มขึ้น และการท่องเที่ยวส่งผลให้การบริโภคในประเทศดีขึ้น ช่วยให้เงินกระจายไปสู่รายย่อยในประเทศได้เยอะขึ้น

ถ้าตัดเรื่องโควิดไป ปีนี้อุตสาหกรรมจะโตค่อนข้างดี ประเมินว่าจะประมาณ 5% แต่หากเทียบตัวเลขการเติบโตของปีนี้เทียบกับปีที่ผ่านมาจะดูไม่สูงเท่าที่ควร เนื่องจากฐานที่สูงในช่วงสถานการณ์โควิด

ด้วยเหตุการณ์โควิดที่เกิดขึ้นซึ่งมีประเด็นเรื่องของปัญหาการจ่ายค่าสินไหมต่างๆ มีผลกระทบกับความเชื่อมั่นของประชาชนแล้วทำให้คนทำประกันวินาศภัยน้อยลงหรือตัดสินใจยากขึ้นหรือไม่

Q A

ฐานของประกันโควิดในปี 2564 ขึ้นไปถึง 16 ล้านคน ซึ่งเป็นจำนวนมหาศาล ส่วนหนึ่งเป็นฐานลูกค้าใหม่สำหรับกลุ่มคนยากคนจนที่ไม่เคยเข้าถึงธุรกิจประกันวินาศภัยก็เข้าถึงได้มากขึ้น ระบบเทคโนโลยี Digital ต่างๆ ทำให้การออกกรมธรรม์ออนไลน์มีต้นทุนด้านปฏิบัติการ (Operation) ที่ถูกลง และประชาชนก็มีความคุ้นเคยและได้รับความช่วยเหลือต่างๆ ตามนโยบายของรัฐบาลผ่าน Application ทั้งหมด ทำให้การขายกรมธรรม์ผ่านช่องทางออนไลน์ได้รับความนิยมมาก

คุณอานนท์ วังวสุ
นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย

คุณปิยะพัฒน์ วนอุกฤษฎ์
ประธานคณะกรรมการประกันภัยอุบัติเหตุและสุขภาพ

เมื่อมีฐานลูกค้าใหม่เข้ามา หากลูกค้าประมาณครึ่งหนึ่งได้เคลมประกัน ลูกค้ากลุ่มนี้ก็จะมีความรู้สึกดี สำหรับลูกค้าที่อยู่ในบริษัทที่ยังเปิดกิจการที่ยังแข็งแรงอยู่ หรือแม้แต่บริษัทที่ปิดกิจการไปในช่วงแรก บริษัทเหล่านั้นก็ทำหน้าที่ได้ดีจ่ายจนหมดกองทุน แต่ก็ยอมรับว่าลูกค้าที่อยู่ในบริษัทที่ถูกเพิกถอนใบอนุญาตไป ทั้งหมดประมาณ 5 บริษัท ก็เกือบ 1 ล้านคน ซึ่งกระทบต่อชื่อเสียงและความเชื่อมั่นแน่นอน แต่ถ้ากองทุนสามารถทำหน้าที่ได้ดี ก็คงจะช่วยลดกระทบลงได้ ซึ่งในความเป็นจริงน่าจะได้รับเงินทุกคนเพราะมีกฎหมายบังคับ

ประกันโควิดแบบประกันสุขภาพที่ผู้เอาประกันเป็นโควิดแล้วเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ ได้รับผลกระทบมากน้อยแค่ไหน การเคลมค่าสินไหมเพิ่มขึ้นมากหรือไม่

เพิ่มขึ้นแน่นอน แต่กรมธรรม์ประกันสุขภาพทั่วไปจะอยู่กับประกันวินาศภัยประมาณ 20-25 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น ส่วนที่เหลืออยู่กับประกันชีวิต ก็ต้องจ่ายหลายพันล้าน ซึ่งตัวเลขจริงก็คงยังไม่มีใครสรุปได้ว่าเข้าโรงพยาบาลเพราะโควิดหรือว่ารักษาโรคร่วมอื่นๆ และตัวเลขนี้ยังไม่หยุดเพราะผลจาก Long Covid ที่เรายังไม่รู้ ส่งผลถึงการประกันสุขภาพในด้านลบ จะมีการเคลมมากขึ้น ในขณะที่ด้านบวกก็คือ คนก็จะสนใจทำประกันสุขภาพมากขึ้น

โควิดเป็นสิ่งใหม่สำหรับทุกหน่วยงานและทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ในแง่การทำงานจริงต้องยอมรับว่ามีความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนไม่ตรงกัน และทุกฝ่ายต้องมาเรียนรู้ร่วมกัน ตัวอย่างเช่นในมุมมองของประกันที่เน้นเรื่องความคุ้มครอง เรื่องใดเข้าข่ายได้รับความคุ้มครอง เรื่องใดไม่คุ้มครอง แต่ในมุมของโรงพยาบาล จะมีเรื่องของการป้องกันโรคเข้ามาด้วยไม่ว่าจะเป็น การฉีดวัคซีน การกักตัว การรักษา เยียวยา จนกระทั่งต้องมีการยึดแนวเวชปฏิบัติขึ้นมา ดูว่าอะไรคือความจำเป็น

วิกฤตการณ์นี้ให้ทุกคนมีความรู้สึกร่วมกันในแง่ที่ว่าโรคภัยไข้เจ็บเป็นสิ่งใกล้ตัว เกิด Awareness ของสุขภาพ ซึ่งน่าจะโตแบบ Exponential Growth เกี่ยวกับสุขภาพ และได้เรียนรู้ในทุกมิติ จะทำให้เกิดการเติบโตแบบยั่งยืน

ความท้าทายที่เกิดขึ้นในการจ่ายค่าสินไหมต่างๆ มาจากฝั่งที่ เจอ จ่าย จบ หรือฝั่งค่ารักษาพยาบาลมากกว่ากัน

สำหรับกรณีเจอ จ่าย จบ ปัญหาโดยหลักจะอยู่ที่ปริมาณเคลม ซึ่งเข้ามาเป็นหลายร้อยเท่า

ส่วนเรื่องค่ารักษา ปัญหาที่เกิดขึ้นหากมองในภาพรวมน่าจะเกิดเป็นผลบวก มากกว่าลบ แต่เดิมคำว่าความจำเป็นทางการแพทย์ ต้องเข้ารักษาตัวในโรงพยาบาล หมายถึงว่าหากอยู่บ้านแล้วไม่สามารถดำรงชีวิตเองได้ ต้องให้ออกซิเจน ต้องมีการให้น้ำเกลือ ให้เลือดอะไรก็ตาม แต่เมื่อทางการประกาศออกมาช่วงปี 2563 หรือต้นปี 2564 ถ้าเป็นโควิด ต้องนอนโรงพยาบาลเพราะเป็นโรคระบาด แม้ว่าไม่มีอาการ ทางสมาคมก็ยอมรับเกณฑ์นั้น และก็จ่าย แม้ว่าผู้เอาประกันจะแค่เข้าไปเพื่อกักตัววันแรกเพราะเป็นประกาศจากรัฐบาล และเมื่อมีการจ่ายค่ารักษา มักจะโยงไปถึงเรื่องค่าทดแทนรายได้ จึงเกิดเสมือนเป็นแรงจูงใจ ทั้งสำหรับโรงพยาบาลก็อยากรับคนไข้ ซึ่งรับแล้วก็ไม่ต้องดูแลมาก เมื่อมีอาการหนักถึงจะดูแลเป็นพิเศษ ส่วนคนป่วยก็ไม่ต้องจ่ายค่ารักษาและยังได้ค่าชดเชยด้วย สิ่งนี้ทำให้การเคลมเพิ่มขึ้น

หรือแม้แต่ในภายหลัง เมื่อมีประกาศ Home Isolation กับ Community Isolation เนื่องจากโรงพยาบาลเต็ม สมาคมก็ยังมีการอนุโลมการใช้ความคุ้มครองคนไข้ในมาใช้กับการส่งยา จ่ายยาแบบคนไข้นอก ไม่ว่าบริษัทประกัน ประชาชนกับรัฐขออะไรมา ก็มีการอนุโลมให้

จนกระทั่งพอช่วงหลังที่รัฐประกาศว่ากลุ่มนี้ไม่ถือว่าเป็นผู้ป่วย เป็นผู้เฝ้าระวัง ยกเว้นกลุ่มอายุเกิน 60 ปี สมาคมก็ต้องพิจารณาไปตามนั้น จึงเริ่มมีปัญหาเกิดขึ้น สำหรับกลุ่ม Home Isolation ทำไมเบิกค่ารักษาค่าชดเชยรายวันไม่ได้ทั้งที่เคยเบิกได้ จึงเกิดปัญหาขึ้น การอนุโลมให้ความช่วยเหลือในแต่ละกรณีเป็นลักษณะของ “Ex-gratia Payment” คือ สินไหมกรุณา ไม่คุ้มครองหรือคุ้มครองแต่เพียงเล็กน้อย ให้การช่วยเหลือกันหากอยู่ในวิสัยที่ช่วยได้ ซึ่งหากพิจารณาโดยรวมการให้ความช่วยเหลือเหล่านี้เป็นการสร้างชื่อเสียงให้กับอุตสาหกรรมมากกว่า

ส่วนกรณีที่แก้ไขไม่ได้ก็คือบริษัทที่ปิด ถูกเพิกถอนกิจการ ทางสมาคมส่งสัญญาณให้รัฐบาลแล้วว่าจะเกิดภาพอย่างนี้ ทุกกรมธรรม์ผู้เอาประกันมีสิทธิบอกเลิกกรมธรรม์ได้ทันที ไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า โดยอาจจะถูกชาร์จค่าใช้จ่ายเล็กน้อย เพราะกรมธรรม์ออกไปแล้ว อาจจะเป็นสัดส่วนตามระยะเวลาคุ้มครอง แต่สิทธิในการบอกเลิก เคลมมาช้า บริการไม่ดี เลิกได้ทันที และส่วนของบริษัทประกันภัยก็มีสิทธิบอกเลิกกรมธรรม์ได้เช่นเดียวกัน แต่ต้องแจ้งล่วงหน้า 15-30 วัน ปัญหาที่เกิดขึ้นก็คือ คปภ. ได้ประกาศให้เอาเงื่อนไขนี้ออก และให้มีผลย้อนหลังไปถึงกรมธรรม์ที่ออกไปแล้วด้วย เมื่อบริษัทได้รับความเสียหาย (Loss) ที่เพิ่มมากขึ้น อย่างช่วงปี 2563 มีคนป่วย 6,884 คน ปี 2564 เพิ่มขึ้นไปเป็นสองล้านสองแสนกว่าคน คนเสียชีวิตจาก 60 กว่าคนเป็น สองหมื่นกว่าคน ซึ่งถือได้ว่า Risk Profile เปลี่ยนไปแล้ว เมื่อไม่ให้เลิกสัญญา บริษัทก็หลีกเลี่ยงผลกระทบไม่ได้ จึงเป็นผลในด้านลบ บริษัทที่ปิดกิจการไปก็อยู่ที่ว่าทางการกองทุนประกันวินาศภัยจะรับมือได้แค่ไหน

ส่วนกลุ่มที่ได้รับผลบวกมากก็คือ กลุ่มที่ได้รับเคลม ช่วงที่ยอดเคลมสูงสุด ต้องมีการเพิ่มพนักงานเคลม ทุกคนที่มีเวลาใช้การ Work from Home อนุมัติเคลมทั้งวันจนถึงเที่ยงคืนซึ่งตรงนี้เราถือว่าเรารับมือได้ดี สุดท้ายเราจ่ายเคลมได้หมด

ในอนาคตทางบริษัทประกันได้เรียนรู้และมีการปรับเปลี่ยนหลักเกณฑ์ในการรับประกันสุขภาพหรือไม่

สำหรับ เจอ จ่าย จบ ปัญหาที่เกิดขึ้นเนื่องจากไม่เป็นไปตามหลักการประกันภัยที่เรียกว่า Insurable interest คือ ส่วนได้เสียต้องไม่มีกำไร ซึ่ง Product เจอ จ่าย จบ ในช่วงแรกดูมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากไม่จ่ายค่ารักษา และกำหนดเงินชดเชยเป็นจำนวนที่ไม่สูงมากจนกระทั่งทำให้คนที่เคลมได้กำไร แต่เมื่อเวลาผ่านไป มีการกำหนดความคุ้มครองที่สูงมากขึ้นเกินไป ประกอบกับการที่มีประชาชนให้ความสนใจทำประกันเกินกว่าจำนวนที่คาดไว้อย่างสูงมาก เกิดความเสี่ยงเรื่อง Accumulation Risk ทำให้ไม่เป็นไปตามหลักการบริหารความเสี่ยงของบริษัทประกัน

ยิ่งสำหรับโควิดสายพันธุ์ Omicron ที่ผู้ป่วยส่วนใหญ่อาการไม่รุนแรง ไม่ต้องเข้านอนรับการรักษา หากป่วยและทำประกันไว้ จะได้เงินหลักแสนจึงขัดต่อ Principle of insurance ซึ่งเป็นความผิดพลาดที่ภาคธุรกิจได้เรียนรู้

มีนโยบายและแนวทางอย่างไรบ้างสำหรับพิจารณากรณีคนที่หายจากโควิดแล้วมาทำประกันสุขภาพใหม่

กรณีลูกค้าใหม่ ถ้าจะมาทำประกันภัย บริษัทส่วนใหญ่จะกล่าวว่าไม่ได้กำหนดหลักการพิจารณาตายตัว ยังคงเป็นลักษณะคอยดูแนวโน้ม โดยเฉพาะเรื่องของ Long Covid ทางการแพทย์เริ่มออกมาพูดมากขึ้นว่า Long Covid มักเกิดกับคนที่เป็นโควิดที่อาการค่อนข้างรุนแรง ระดับสีเหลือง แดง และหลังจากที่หายมาแล้วก็จะมีลักษณะอาจเกิด Long Covid ได้อีกประมาณสักสองถึงสามเดือน จากข้อมูลนี้ก็ทำให้ใช้การพิจารณาโดยถ้าเกิดว่าคนที่เป็นมาแล้วแล้วมีอาการหนักแล้วมายื่นทำประกัน จะถูกขอผลการรักษา หรือให้แถลงข้อมูลประวัติการรักษาทั้งหมด ซึ่งอาจจะมีการกำหนด Co-payment หรือ Waiting period ซึ่งเป็นเงื่อนไขกรมธรรม์ที่มักจะทำกันอยู่แล้ว ในกรณีที่เป็นความเสี่ยงที่บริษัทประกันไม่มั่นใจ

ส่วนถ้าเป็นลูกค้าที่ทำประกันมาแล้ว การเป็นโควิดภายใต้เงื่อนไขของกรมธรรม์ไม่ได้มีการปรับอะไร เนื่องจากสัญญาประกันสุขภาพต้องเป็นปีต่อปีอยู่แล้ว

โดยสรุปบริษัทสมาชิกประกันภัยทุกบริษัทก็ยังต่อเหมือนเดิม แต่เพิ่มความระมัดระวังในการรับงานใหม่เท่านั้น

ประเด็นนี้เกี่ยวข้องกับ New Health Standard หรือไม่

New Health Standard เป็นเงื่อนไขใหม่ของกรมธรรม์ที่เอามาใช้บังคับ หลักสำคัญก็เป็นเรื่องของผู้ป่วยใน (IPD) แต่ว่าหลักการพิจารณาก็ยังเป็นของบริษัทประกันอยู่ สำหรับการพิจารณาการรับเข้ามาใหม่ ก็สามารถพิจารณาได้ตามความเหมาะสมอยู่แล้ว ไม่ได้มีผลกระทบอะไร

สำหรับการต่ออายุอาจจะมีค่าเบี้ยที่แตกต่างออกไปจากเดิมได้หรือไม่ มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นไหม จะทำให้ค่าเบี้ยประกันสูงขึ้นหรือไม่

Q A

องค์ประกอบที่จะทำให้เบี้ยประกันสูงขึ้นมีหลายอย่าง ไม่ใช่เพียงแค่ว่าเป็นโควิดแล้วต้องคิดค่าเบี้ยที่สูงขึ้น โดยปกติจะมีเรื่องของอายุ และ Medical Inflation ที่เปลี่ยนแปลงไป และภายใต้ New Health Standard ไม่สามารถที่จะไปปฏิเสธการต่ออายุได้

อีกประเด็นคือเรื่องของ Portfolio ที่หากเสียหายแล้วก็ต้องมีการปรับเบี้ยทั้ง Port ลูกค้าใหม่ กรมธรรม์ใหม่จึงต้องระมัดระวังมากขึ้นเพราะมีข้อจำกัดในการไม่ต่ออายุตามหลัก New Health Standard ในความเป็นจริงตามหลัก Risk base ต้องเป็นลักษณะคนที่เคลมมาก ก็ต้องจ่ายมาก หากว่าอยู่ใน Port เดียวกัน หากคนเคลมมาก จ่ายน้อย คนจ่ายน้อยก็ต้องจ่ายมากขึ้น ฉะนั้น คปภ. อยากให้ใช้รูปแบบนี้ ซึ่งก็ต้องดูผลกระทบต่อไป

บางบริษัทในการรับรายใหม่ก็อาจจะรับด้วยเบี้ยที่แพงขึ้น ขณะนี้กำลังชั่งระหว่าง คปภ. ก็อยากให้เบี้ยถูก เพื่อให้รองรับ aging society แต่ในเวลาเดียวกันต้องพิจารณาเรื่องการฝืนหลักประกันหรือไม่ด้วย

สำหรับประกันวินาศภัยจะต้องหานักคณิตศาสตร์ประกันภัยมาคิดประกันสุขภาพแบบ Long term ต้องปรึกษากับ คปภ. มากขึ้นว่าหากเป็นลักษณะเบี้ยถูกไปก่อน ถ้าไม่มีโรคภัย ก็เก็บเบี้ยถูกๆ พอผ่านไป 20 ปี ส่วนหนึ่งก็เป็นเหมือน saving แล้วจึงมาพิจารณาเรื่องลงทุน คาดว่าหากลองใช้สักระยะแล้วก็ต้องมาพิจารณาว่ามันเป็นอุปสรรคในการที่บริษัทไม่กล้าดำเนินการอะไรหรือไม่ เชื่อว่าเทรนด์ในอนาคต คนมีฐานะก็อาจจะยอมซื้อประกันสุขภาพแบบ Comprehensive Coverage ทุกโรค เพื่อไม่ต้องปวดหัวกับเรื่องการบริหารการจัดการค่าใช้จ่ายในการป่วยเจ็บของตัวเอง ส่วนกลุ่มผู้มีรายได้ไม่สูง อาจ segment โรคลงมา เช่น โควิด ไข้เลือดออก หรือหากเป็นโรคร้ายแรงแพงขึ้นไปหน่อย จำนวนกี่โรค ก็ให้เหมาะกับกลุ่ม

ในด้านฐานข้อมูลเริ่มมีความสมบูรณ์ขึ้น ระบุได้ว่าคนป่วยที่อยู่แต่ละภาคเจ็บป่วยเป็นอะไรมาก ส่วนใหญ่มีลักษณะอาการอย่างไร เมื่อมีข้อมูลที่มากพอ ก็จะกำหนดรูปแบบได้ดีขึ้น คิดว่า Who use, Who pay เป็นสิ่งที่ยุติธรรมที่สุด และมีส่วนกลางมาคอยสนับสนุนในกรณีที่เกิดเป็นโรคระบาด ที่ไม่รู้ว่าเมื่อระบาดแล้ว โรคเดิมจะหมด หรือเกิดโรคอะไรใหม่

มีประเด็นอะไรฝากเพิ่มเติมถึงผู้ประกอบวิชาชีพที่ปรึกษาทางการเงินและนักวางแผนการเงิน

Q A

ฝากเรื่องการปลูกฝังเรื่องประกันภัย การปลูกฝังความรู้เรื่องการบริหารความเสี่ยง โดยเฉพาะกลุ่มเด็กรุ่นใหม่กับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย จะปลูกฝังอย่างไรให้เขาเข้าใจหลักการทำงานของประกันสำหรับการบริหารความเสี่ยง ไม่ใช่เป็นการทำกำไรจากการเคลม เสริมสร้างเรื่อง insurance literacy ทำให้ประชาชนรู้วิธีการบริหารความเสี่ยงของตัวเอง

ในส่วน New Health Standard ถือเป็นเรื่องที่ดี อย่างไรก็ตามในแง่ของการใช้งานจริง อาจจะต้องมีการทบทวนในเรื่องต่างๆ เช่น การที่บางอย่างไม่สามารถ uniform ได้ เรื่องสุขภาพเป็นเรื่องเฉพาะที่แตกต่างกันไปในรายบุคคล ดังนั้นการกำหนดเงื่อนไขต่างๆ อาจจะทำให้ขาดความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการ โดยเฉพาะหากเป็น Port ผู้เอาประกันที่มีความเสี่ยงโรคร้ายแรงค่อนข้างสูง ประกอบกับการที่ค่ารักษาพยาบาลมีการปรับตัวขึ้นตามเวลาที่ผ่านไปและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่พัฒนามากขึ้น การกำหนดเงื่อนไขกรมธรรม์ที่ตายตัว จะทำให้การที่เราจะรับลูกค้ารายใหม่ก็จะต้องมีความระมัดระวังมากขึ้น

เรื่องของ Aging Society คือความท้าทายของบริษัทประกัน และ Insurer ที่อยู่ต่างประเทศว่าจะเข้าไปรับมือได้อย่างไร

ส่วนคำแนะนำในแง่ของการบริหารความเสี่ยงในมุมที่เป็นลูกค้า ถ้าหากจะเลือกทำประกันสุขภาพก็เลือกควรบริษัทที่มีความเป็นมืออาชีพที่มีประสบการณ์ด้านนี้ เป็นบริษัทที่เข้าใจเรื่องการบริหารความเสี่ยงอย่างแท้จริง

นโรโดม วาณิชฤดี CFP®

“สิทธิเก็บกิน” กับการวางแผนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา จากค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์....

บุคคลธรรมดาเมื่อได้รับค่าเช่าบ้าน หรือค่าเช่าที่ดิน จะถือว่ามีเงินได้ที่จะต้องนำไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาประจำปี (ต้องยื่นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดากลางปีด้วย) สำหรับเงินได้ประเภทค่าเช่า ถูกจัดอยู่ในกลุ่มประเภทเงินได้ตามมาตรา 40(5) ตามประมวลรัษฎากร ซึ่งสามารถเลือกหักค่าใช้จ่ายแบบเหมาหรือแบบหักตามความจำเป็นและสมควรได้

การหักแบบเหมาจะต้องพิจารณาว่าค่าเช่าที่ได้รับมานั้นเป็นการให้เช่าทรัพย์สินประเภทใด ทรัพย์สินแต่ละประเภทจะหักค่าใช้จ่ายได้ในอัตราที่แตกต่างกัน เช่น การให้เช่าบ้าน หรือสิ่งปลูกสร้างต่าง ๆ จะหักค่าใช้จ่ายได้ ร้อยละ 30 กรณีไม่มีสิ่งปลูกสร้าง เป็นที่ดินเปล่าก็ต้องพิจารณาต่อว่าให้เช่าเพื่อทำกิจการใด ถ้าเป็นการให้เช่าทำเกษตรกรรมก็หักได้ร้อยละ 20 ถ้าให้เช่าเพื่อทำกิจการอื่น ๆ จะหักได้ร้อยละ 15 เท่านั้น ส่วนการหักค่าใช้จ่ายตามความจำเป็นและสมควร ให้นำมาตรา 65 ทวิ และมาตรา 65 ตรี ตามประมวลรัษฎากร ซึ่งได้แก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติแก้ไขเพิ่มเติมประมวลรัษฎากร (ฉบับที่ 16) พ.ศ. 2502 มาใช้บังคับโดยอนุโลม โดยต้องมีหลักฐานที่นำมาพิสูจน์ได้ว่ามีการจ่ายจริง และเกี่ยวข้อง

ดังนั้นถ้าเราต้องการที่จะเสียภาษีเงินได้ฯ ให้ประหยัดขึ้น ก็จะต้องรวบรวมค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เก็บเอกสารให้ครบถ้วน เมื่อถึงช่วงเวลายื่นภาษีกลางปี ก็นำมาประเมินร่วมกับการประมาณการค่าใช้จ่ายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในช่วงครึ่งปีหลัง แล้วมาดูว่าค่าใช้จ่ายทั้งปีจะมากกว่าอัตราค่าใช้จ่ายแบบเหมาหรือไม่ ถ้ามากกว่าก็ยื่นตามความจำเป็นและสมควร แต่ถ้าน้อยกกว่าก็ยื่นโดยคำนวณหักค่าใช้จ่ายแบบเหมา

อย่างไรก็ดีสำหรับบุคคลที่มีรายได้สูง มีรายได้หลายประเภท หรือมีทรัพย์สินให้เช่าจำนวนมาก ก็ยังคงต้องเสียภาษีในจำนวนที่สูงอยู่ เนื่องจากการคำนวณภาษีจะใช้อัตราภาษีแบบก้าวหน้า ในการวางแผนภาษีเงินได้ฯ จึงได้มีการนำเรื่องการจด “สิทธิเก็บกิน” ให้กับบุคคลหรือนิติบุคคลอื่น มารับรายได้ในส่วนของค่าเช่าแทน เหมือนเป็นการแตกหน่วยภาษีออกไป โดยที่ไม่ต้องโอนที่ดิน หรืออสังหาริมทรัพย์ให้เป็นชื่อของบุคคลหรือนิติบุคคลอื่น (โอนแค่สิทธิในการหาผลประโยชน์ให้เท่านั้น) โดยปกติในการวางแผนฯ มักจะจดสิทธิเก็บกิน โอนสิทธิไปให้บุตรหลานที่ยังไม่มีเงินได้เป็นของตนเอง หรือโอนให้บิดามารดาที่อายุเกิน 65 ปี ที่ได้สิทธิยกเว้นเงินได้ 190,000 บาทแรก ซึ่งบุคคลที่ได้รับสิทธิเก็บกินจะเรียกว่า “ผู้ทรงสิทธิ”

Q&A :

เมื่อค่าเช่าถูกโอนไปให้ผู้ทรงสิทธิ ผู้ทรงสิทธิจะเป็นผู้เสียภาษีจากเงินได้ค่าเช่านั้น ๆ แทน ทำให้ภาระภาษีเงินได้ของเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ลดลง ถ้ารวมภาระภาษีทั้งหมดแล้วพบว่าเสียลดลง ก็สามารถเลือกใช้วิธีนี้ในการวางแผนประหยัดภาษีฯ ได้ แต่การใช้วิธีการจดสิทธิเก็บกินเพื่อวางแผนภาษีฯ นั้น ก็มีเรื่องที่ต้องระมัดระวัง และเข้าใจก่อนใช้ด้วย ได้แก่

1. การจดสิทธิเก็บกินจดได้เฉพาะอสังหาริมทรัพย์เท่านั้น และต้องไปจดทะเบียนที่สำนักงานที่ดิน จะจดแบบมีค่าตอบแทนก็ได้ หรือไม่มีค่าตอบแทนก็ได้ แต่ถ้ามีค่าตอบแทน สำนักงานที่ดินจะเรียกเก็บค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนในอัตราร้อยละ 1 และเก็บค่าอากรแสตมป์จากจำนวนค่าตอบแทน นอกจากนี้ผู้โอนสิทธิจะต้องนำเงินได้ค่าตอบแทนนั้น ๆ ไปยื่นเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาในปีที่ได้รับค่าตอบแทนด้วย

2. การจดสิทธิเก็บกิน สามารถกำหนดรูปแบบได้ 3 รูปแบบ ได้แก่

ก. การจดสิทธิเก็บกินแบบมีกำหนดระยะเวลา จะกำหนดยาวนานเท่าไหร่ก็ได้ แต่ต้องไม่เกิน 30 ปี ถ้าเกินกฎหมายจะปรับลดลงมาเหลือ 30 ปี

ข. การจดสิทธิเก็บกินแบบไม่มีกำหนดเวลา คือจดโอนสิทธิให้ตลอดชีวิตของผู้ทรงสิทธิ ซึ่งจะไม่เป็นมรดก ส่งต่อไปให้ทายาทของผู้ทรงสิทธิ

ค. การจดสิทธิเก็บกินแบบมีเงื่อนไข คือผู้ให้สิทธิเก็บกินมีสิทธิบอกเลิกสิทธิเก็บกินเมื่อใดก็ได้ ซึ่งการกำหนดเงื่อนไขแบบนี้ สามารถทำได้ทั้งการจดแบบมีกำหนดระยะเวลา และจดแบบไม่มีกำหนดระยะเวลา

3. การจดสิทธิเก็บกิน จะจดโอนสิทธิให้กับบุคคลใด ๆ ก็ได้ จะเป็นผู้เยาว์ที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ หรือผู้สูงอายุ หรือเป็นบุคคลต่างด้าวก็ได้ แต่สุดท้ายการจดได้หรือไม่ จะขึ้นอยู่กับดุลพินิจของเจ้าหน้าที่ที่รับจดทะเบียน

4. การจดสิทธิเก็บกินจะต้องดำเนินการจดโอนสิทธิให้กับผู้ทรงสิทธิก่อนทำสัญญาให้เช่าฯ และในสัญญาเช่าจะต้องระบุชื่อของผู้ทรงสิทธิในฐานะผู้ให้เช่า (อ้างอิงตามคำพิพากษาฎีกาที่ 575/2560)

5. การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาจากค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์ของผู้ทรงสิทธิ แม้จะเป็นเงินได้ตามมาตรา 40(5) ตามประมวลรัษฎากร แต่จะมีสิทธิหักค่าใช้จ่ายได้เฉพาะแบบตามความจำเป็นและสมควรเท่านั้น ไม่สามารถใช้สิทธิหักค่าใช้จ่ายแบบอัตราเหมาได้ ซึ่งอาจจะทำให้เสียภาษีเงินได้ในจำนวนที่สูงกว่าผู้โอนสิทธิที่สามารถหักแบบเหมาได้ โดยอ้างอิงจาก มาตรา 5 (1) ตามพระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการกำหนดค่าใช้จ่ายที่ยอมให้หักจากเงินได้พึงประเมิน (ฉบับที่ 11) พ.ศ. 2502 ที่ระบุให้สิทธิในการหักค่าใช้จ่ายเป็นการเหมาได้เฉพาะเจ้าของเท่านั้น

6. สำหรับผู้ทรงสิทธิที่เป็นบุคคลธรรมดาอาจถูกเจ้าหน้าที่สรรพากรประเมินภาษีการให้ ส่วนนิติบุคคลอาจถูกประเมินเป็นรายได้จากประโยชน์อย่างอื่นที่ได้รับ

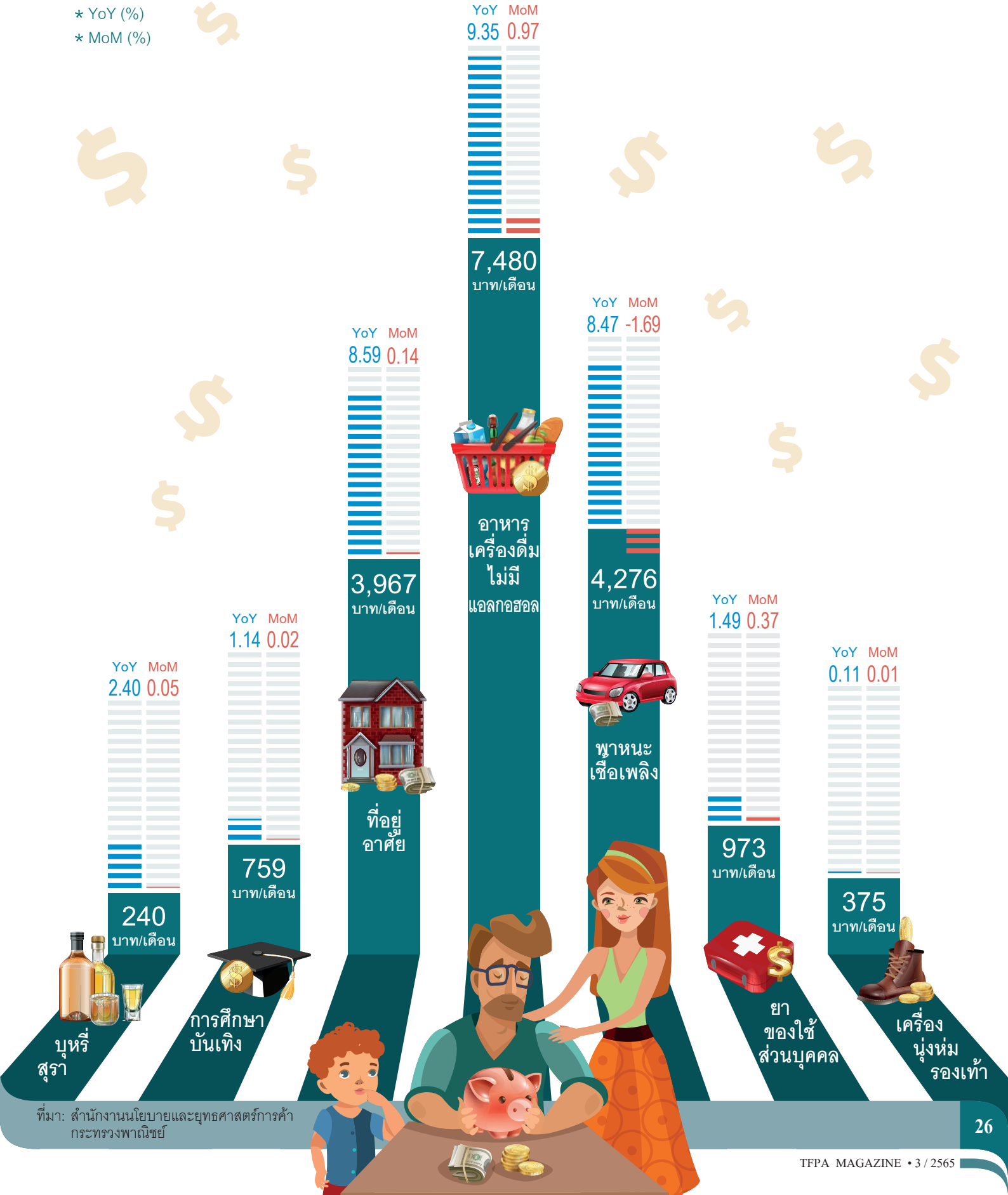
ท้ายสุดแล้ววิธีการต่าง ๆ ที่เราเลือกมาใช้ในการวางแผนภาษีฯ ล้วนแล้วแต่มีทั้งข้อดี และข้อเสีย ไม่มีวิธีการที่ดีที่สุด ขึ้นอยู่กับสถานการณ์แวดล้อมต่าง ๆ ดังนั้น การวางแผนฯ จะต้องมีการพิจารณาเปรียบเทียบอย่างรอบคอบก่อนเสมอ เพื่อสามารถประหยัดภาษีได้ โดยที่ไม่โดนภาษีย้อนหลัง

ที่มา: สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า กระทรวงพาณิชย์
หมายเหตุ: ณ วันที่เผยแพร่วารสาร จะนำเสนอข้อมูล update เป็นข้อมูลเดือนสิงหาคม

ณัฐพงษ์ อภินันท์กูล CFP®

ค่าใช้จ่ายของครัวเรือนเดือนสิงหาคม 2565

* จำนวนค่าใช้จ่าย (บาท)/เดือน
* YoY (%)
* MoM (%)



ที่มา: สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า กระทรวงพาณิชย์

กำหนดการสอบ
หลักสูตรการวางแผนการเงิน CFP® ปี พ.ศ. 2565

	ครั้งที่ 1	ครั้งที่ 2	ครั้งที่ 3	ครั้งที่ 4	ครั้งที่ 5
รับสมัครสอบ	7 ก.พ. 65 – 25 ก.พ. 65	11 เม.ย. 65 – 5 พ.ค. 65	6 มิ.ย. 65 – 28 มิ.ย. 65	8 ส.ค. 65 – 26 ส.ค. 65	10 ต.ค. 65 – 1 พ.ย. 65
01 **ฉบับที่ 1** พื้นฐานการวางแผนการเงิน ภาษี และจรรยาบรรณ	อา. 13 มี.ค. 65 09.00-12.00 น.	อา. 22 พ.ค. 65 09.00-12.00 น.	อา. 10 ก.ค. 65 09.00-12.00 น.	อา. 11 ก.ย. 65 09.00-12.00 น.	อา. 20 พ.ย. 65 09.00-12.00 น.
02 **ฉบับที่ 2** การวางแผนการลงทุน *	อา. 13 มี.ค. 65 13.30-16.30 น.	อา. 22 พ.ค. 65 13.30-16.30 น.	อา. 10 ก.ค. 65 13.30-16.30 น.	อา. 11 ก.ย. 65 13.30-16.30 น.	อา. 20 พ.ย. 65 13.30-16.30 น.
03 **ฉบับที่ 3** การวางแผนประกันภัยและการวางแผนเพื่อวัยเกษียณ	ส. 12 มี.ค. 65 13.30-16.30 น.		ส. 9 ก.ค. 65 13.30-16.30 น.		ส. 19 พ.ย. 65 13.30-16.30 น.
04 **ฉบับที่ 4 ส่วนที่ 1** การวางแผนภาษีและมรดก	ส. 12 มี.ค. 65 13.30-15.00 น.		ส. 9 ก.ค. 65 13.30-15.00 น.		ส. 19 พ.ย. 65 13.30-15.00 น.

* *อยู่ระหว่างการพิจารณาปรับเนื้อหาหลักสูตร ทั้งนี้อาจมีผลต่อเนื้อหาข้อสอบ และระยะเวลาการสอบของข้อสอบฉบับที่ 2 การวางแผนการลงทุน*

	ครั้งที่ 1	ครั้งที่ 2
04 รับสมัครสอบ **ฉบับที่ 4 ส่วนที่ 2** ข้อสอบแผนการเงิน	14 มี.ค. 65 – 1 เม.ย. 65	25 ก.ค. 65 – 11 ส.ค. 65
สอบข้อเขียน	อา. 24 เม.ย. 65 เช้า 9.00-12.30 น. บ่าย 14.00-17.30 น.	อา. 28 ส.ค. 65 เช้า 9.00-12.30 น. บ่าย 14.00-17.30 น.
ประกาศผลสอบข้อเขียน	ภายในวันที่ 15 ก.ค. 65	ภายในวันที่ 18 พ.ย. 65
สอบสัมภาษณ์	ส. 30 ก.ค. 65 หรือ ส. 6 ส.ค. 65	ส. 26 พ.ย. 65

หมายเหตุ:

1. *สืบเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) สมาคมนักวางแผนการเงินไทย ตระหนักถึงความปลอดภัยและสุขภาพของผู้เข้าสอบทุกท่าน รวมทั้งความรับผิดชอบต่อส่วนรวมในการป้องกันการแพร่ระบาดของ COVID-19 สมาคมฯ ขอสงวนสิทธิในการเปลี่ยนแปลงกำหนดการจัดสอบรอบใหม่ ในกรณีที่สถานการณ์ยังไม่คลี่คลาย โดยจะติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด และจะประกาศให้ทราบต่อไป*
2. *สนามสอบ จะประกาศให้ทราบอีกครั้งในภายหลัง*

สามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่...สมาคมนักวางแผนการเงินไทย
โทรศัพท์ 02-009-9393 ต่อ 3731 อีเมล tfpa@tfpa.or.th

สายเทรด Forex ไม่ควรพลาด...
สมัครฟรี !

TFEX FX Futures Trading Challenge 2022

- รู้จักสินค้า TFEX FX Futures 2 สกุลเงินใหม่
- ฟรี Workshop แชร์ไอเดียเทรดทำกำไร
- พร้อมกิจกรรมแข่งขันเทรดด้วยพอร์ตจำลอง

ชิงรางวัลกว่า 95,000 บาท

สมัครวันนี้ – 16 ต.ค. 65

กิจกรรมในโครงการ

ติวเข้มกับ Workshop 4 ครั้ง

LIVE TFEX Station

- ทำความรู้จัก FX Futures 2 สกุลเงินใหม่
  - EUR/USD Futures
  - USD/JPY Futures
- แชร์ไอเดียจากเทรดเดอร์-กูรู ที่มีประสบการณ์ในตลาด TFEX และสินค้า Forex

แข่งขันเทรด FX Futures ด้วยพอร์ตจำลอง

ชิงเงินรางวัลกว่า **95,000** บาท
ระหว่างวันที่ 1 – 31 ต.ค. 65

- เทรดได้ 3 สินค้า กลุ่มค่าเงินต่างประเทศ
  - EUR/USD Futures
  - USD/JPY Futures
  - USD Futures

สมัครเข้าร่วมโครงการ และดูรายละเอียดเพิ่มเติม CLICK

จัดโดย TFEX, TOP TRADER

สนับสนุนโดย CLASSIC AUSIRIS, CGSCIMB, DAOLSEC, KGI, MTS แม่ทองสุก, pi

สนใจซื้อขายติดต่อโบรกเกอร์ TFEX
หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม โทร. 0-2009-9999 www.TFEX.co.th

TFEX

โปรดทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน