"รู้จักวิชาชีพนักวางแผนการเงิน (2)"

ดร.กฤษฎา เสกตระกูล
ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาความรู้ผู้ประกอบวิชาชีพหลักทรัพย์
ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน (TSI)
สถาบันกองทุนเพื่อพัฒนาตลาดทุน
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ตีพิมพ์ลงหนังสือพิมพ์ โพสต์ ทูเดย์ เดือนกุมภาพันธ์ 2551

รายได้ของบริการวางแผนการเงินส่วนบุคคล

ในตอนที่แล้วได้อธิบายว่าการให้บริการการวางแผนการเงินส่วนบุคคลประกอบไปด้วย 2 มิติ มิติที่ 1 คือ การให้บริการแต่ละประเภทของการวางแผน เช่น วางแผนการลงทุน วางแผน วัยเกษียนเป็นต้น และมิติที่ 2 คือการลงลึกในความหลากหลายของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทของการวางแผนทางการเงิน รายได้ของนักวางแผนการเงินหรือของธุรกิจ Wealth Management จึงมาจากชนิดของบริการใน 2 มิตินี้ ว่าบริษัทจะมีบริการเสนอให้และลูกค้าจะต้องการมากน้อยเพียงใด

ในอดีตที่ผ่านมา เมื่อลูกค้ายังไม่ค่อยเต็มใจที่จะจ่ายค่าธรรมเนียมในการรับคำปรึกษาวางแผนทางการเงิน นักวางแผนทางการเงินจะได้รับรายได้จากค่าธรรมเนียมในการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้กับลูกค้า ขณะที่การให้คำปรึกษาเป็นบริการฟรี ในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา การให้บริการคำปรึกษาแบบคิดค่าธรรมเนียม (Fee – based financial planning advisory services) เริ่มค่อยๆ ได้รับการยอมรับในตลาดของสหรัฐอเมริกา ขณะที่ในยุโรปยังไม่เป็นที่นิยม และในเอเชียแทบจะไม่เกิดขึ้นเลย

อยากให้ข้อสังเกตว่าในอนาคตรายได้แบบ fee – based และ commission – based จะต้องเกิดขึ้นคู่กันอย่างแน่นอน แต่จะต้องเป็นกรณีที่อุตสาหกรรม Wealth Management มีการเติบโตอย่างเข้มแข็งแล้ว และลูกค้าเข้าใจในเรื่องนี้อย่างดีก่อนเท่านั้น การระบุให้ลูกค้าถูกคิดค่าธรรมเนียมโดยที่เขายังไม่เข้าใจธุรกิจอาจเผชิญกับการต่อต้านความเร็วหรือช้าในการยอมรับขึ้นอยู่กับการส่งเสริมการศึกษาในเรื่องนี้ให้กับประชาชน

สงวนลิขสิทธิ์โดย ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน สถาบันกองทุนเพื่อพัฒนาตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พ.ศ. 2553
Copyright 2010 Thailand Securities Institute (TSI), The Stock Exchange of Thailand. All rights reserved

ตารางที่ 1 การเปรียบทียบรายได้จาก Fee-based และ commission – based จากธุรกิจวางแผนทางการเงินของสหรัฐอเมริกาปี 2003

	จำนวนตัวอย่าง	%
ค่าธรรมเนียมอย่างเดียว	4,434	25.44%
ค่าธรรมเนียมและคอมมิชชั่น	9,658	55.42%
ค่าคอมมิชชั่นอย่างเดียว	2,469	14.17%
อื่นๆ	866	4.97%
รวม	17,427	100.00%

ที่มา : Financial Planning Association

จากข้อมูล ในตารางที่ 1 จะเห็นได้ว่า แม้การคิดค่าธรรมเนียมคำปรึกษาจะได้รับการยอมรับมากขึ้นถึง 1 ใน 4 (25%) แต่การให้บริการแบบควบคู่ทั้งค่าธรรมเนียมและค่าคอมมิชชั่น ถือเป็นแนวทางที่มีการปฏิบัติมากที่สุด (55%)

การคิดค่าธรรมเนียมการให้คำปรึกษาในสหรัฐฯ มีอัตราผันแปรไปตามลักษณะและความซับซ้อนของแต่ละ deal นักวางแผนทางการเงินที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นลูกค้าที่ดีมีฐานะดี (ตามคำนิยามในตลาดอเมริกาเหนือยอมรับว่า คือ ลูกค้าที่มีค่าเฉลี่ยของสินทรัพย์ลงทุนอยู่ระหว่าง 80,000 – 120,000 ดอลลาร์) การคิดค่าธรรมเนียมรายชั่วโมงจะอยู่ที่ 100 ดอลลาร์ต่อชั่วโมง โดยทั่วไปธุรกิจนี้อาจคิดค่าธรรมเนียมแบบ flat fee เพื่อช่วยลูกค้าสร้างแผนทางการเงิน ตัวอย่างเช่น สำหรับลูกค้า Middle income การพัฒนาแผนขึ้นอาจคิดค่าธรรมเนียม 800 -1,000 ดอลลาร์ ส่วนลูกค้าที่เป็น Affluent clients ก็จะคิดเพิ่มกว่านี้ เช่น 2,000 ดอลลาร์ขึ้นไป ถ้าเป็นลูกค้า High Net worth (ซึ่งมีสินทรัพย์ลงทุนมากกว่า 1 ล้านดอลลาร์ขึ้นไป) ค่าธรรมเนียม flat fee ในการพัฒนาแผนอาจอยู่ในตัวเลข 10,000 ดอลลาร์ขึ้นไป เป็นต้น

นักวางแผนทางการเงินอาจมีวิธีคิดค่าธรรมเนียมแบบต่อเนื่องในการให้บริการและบริหารแผนแก่ลูกค้า โดยคิดในปีแรกสูงและค่อยๆ ลดลงในปีต่อไป นอกจากค่าธรรมเนียมเริ่มต้นแล้วยังอาจคิดค่าธรรมเนียมอื่นๆ เช่น Transaction fee และ management fee ในการบริหารแผนและให้คำแนะนำอย่างต่อเนื่อง บริษัทในธุรกิจนี้ที่มี know – how ในการให้บริการเป็นที่ต้องการของลูกค้า รายได้ค่าธรรมเนียม จะมีสัดส่วน และยังมีฐานของลูกค้ามากเท่าใด รายได้ในส่วนนี้ก็จะยิ่งเพิ่มมาก แต่ทั้งนี้บริษัทที่ต้องลงทุนกับคน และเทคโนโลยีไม่น้อย เช่นกัน

ในมุมมองของบริษัทที่ทำธุรกิจ Wealth Management การมีรายได้แบบ fee – based จะช่วยส่งผลดีในการกระจายสัดส่วนรายได้ (income diversification) ให้มีหลากหลายบริการ ซึ่งสำคัญมากถ้าธุรกิจหลักทรัพย์เกิดการตกต่ำของตลาดหุ้น Management fee และ Transaction fee ของธุรกิจหลักทรัพย์มักจะมีความสัมพันธ์ในทางเดียวกับภาวะตลาดหุ้น ถ้าธุรกิจสามารถมีรายได้จากค่าธรรมเนียมการให้คำปรึกษามาเป็นสัดส่วนที่สำคัญก็จะช่วยทำให้โครงสร้างรายได้เติบโตอย่างมีเสถียรภาพได้ และมีเบาะรองรับ เมื่อ transaction – based income อยู่ในระดับต่ำ

สงวนลิขสิทธิ์โดย ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน สถาบันกองทุนเพื่อพัฒนาตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พ.ศ. 2553
Copyright 2010 Thailand Securities Institute (TSI), The Stock Exchange of Thailand. All rights reserved

ค่าตอบแทนของนักวางแผนการเงินส่วนบุคคล

ค่าตอบแทนของนักวางแผนการเงินส่วนบุคคลจะอยู่ในลักษณะ มีทั้งเงินเดือน และคอมมิชชั่น ค่าตอบแทนรายปีของพนักงานใหม่ที่ยังไม่มีประสบการณ์ (a junior planner) จะอยู่ประมาณ 30,000 – 50,000 ดอลลาร์ต่อปี ถ้ามีประสบการณ์ 5 – 10 ปี (a planning associate หรือ a regular planner) อาจได้ค่าตอบแทนรายปีรวม 80,000 – 100,000 ดอลลาร์ หรือนักวางแผนการเงินอิสระที่ไม่สังกัดบริษัทการเงินชั้นนำที่หันมาตั้งบริษัท Wealth Management เป็นของตนเอง อาจทำรายได้ต่อปีมากกว่า 150,000 ดอลลาร์

อย่างไรก็ดีมีข้อสังเกตว่า นักวางแผนการเงินที่ประสบความสำเร็จ ไม่ได้เป็นผู้มีความสามารถในการวางแผนการเงินซึ่งเป็น Technical knowledge อย่างเดียวเท่านั้น แต่การใช้ชีวิต (life styles) จะเป็นผู้ที่สนใจที่จะเข้าร่วมรู้จักคนในวิชาชีพและสังคมต่างๆ จึงต้องมี human and social knowledge ด้วยการเข้าใจคน การเรียนรู้ปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหา และเชื่อมโยงมายังสิ่งที่เกี่ยวข้องกับการเงิน จะทำให้เป็นนักวางแผนการเงินที่ประสบความสำเร็จได้รับการยอมรับ ซึ่งจะเป็นค่าตอบแทนที่ไม่ได้เป็นตัวเงินที่ทำให้นักวางแผนทางการเงินเกิดความภูมิใจได้ รายได้ของนักวางแผนที่ประสบความสำเร็จสามารถสูงตั้งแต่ 200,000 – 400,000 ดอลลาร์ขึ้นไป

ความรู้และทักษะที่นักวางแผนการเงินต้องมี

ความรู้ทั่วไปสำหรับนักวางแผนการเงิน (All – round knowledge)

การที่นักวางแผนทางการเงิน จะสามารถให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในลักษณะ Comprehensive and integrated financial planning ได้จะต้องมีความรู้แบบรอบด้านเกี่ยวกับสุขภาพการเงิน สุขภาพกาย และสุขภาพใจ ของลูกค้า และเชื่อมโยงมายังการวิเคราะห์ทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า เช่น การวิเคราะห์งบการเงินของลูกค้า การวิเคราะห์และประมาณงบกระแสเงินสดของลูกค้า เป็นต้น รวมทั้งการวิเคราะห์เศรษฐกิจทั้งในระดับจุลภาค และมหภาคว่ากระทบอย่างไรต่อลูกค้า นักวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลจึงต้องมีความรู้ ในหลายๆ ด้าน(different areas) เพื่อให้สามารถรองรับลูกค้าที่มีความหลากหลายในพื้นฐาน ส่งผลทำให้ความต้องการวางแผนทางการเงินในรูปแบบต่างๆ

นักวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลจึงต้องมีความตั้งใจและลงมือปฏิบัติในอันที่จะ ทำให้ตนเองมีการสะสม และต่อยอดความรู้ทักษะและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง ใบประกอบวิชาชพมาตรฐาน เช่น CFP (Certified Financial Planner) มีการกำหนดคุณสมบัติผู้ที่จะได้รับคุณวุฒิ CFP ว่าจะต้องผ่านหลัก 4Es ได้แก่ Education, Examination, Experience และ Ethics เพื่อให้แน่ใจว่าผู้ได้รับคุณวุฒินี้จะเป็นผู้พร้อมด้วยความรู้ ทักษะและจริยธรรมในการปฏิบัติงาน และยังกำหนดให้มีการศึกษาแบบต่อเนื่อง (ongoing education) เพื่อให้นักวางแผนการเงินมีการสะสมความรู้ เพื่อต่อยอดให้ตนเองอย่างไม่หยุดยั้ง

สงวนลิขสิทธิ์โดย ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน สถาบันกองทุนเพื่อพัฒนาตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พ.ศ. 2553
Copyright 2010 Thailand Securities Institute (TSI), The Stock Exchange of Thailand. All rights reserved

การมีทักษะในการติดต่อสื่อสารอย่างดีเยี่ยม (Excellent communication skills)

การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลเป็นวิชาชีพที่ดำเนินงานผ่านการขายถึงลูกค้าบุคคล (personal selling) นอกจากการต้องมีความรู้พื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินแล้วยังต้องมีทักษะในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ซึ่งทักษะนี้ต้องมีในระดับดีเยี่ยมด้วย เพราะต้องการให้ลูกค้ารู้สึกมั่นใจ เสมือนนักวางแผนทางการเงินเป็นเพื่อน เป็นคู่คิดส่วนหนึ่งในการวางแผนชีวิตด้วย นักวางแผนทางการเงินต้องทำงานหนักในการวิเคราะห์สถานะการเงินของลูกค้า ระบุเป้าหมายทางการเงินของลูกค้า และอธิบายอย่างชัดเจนให้เข้าใจว่า เขาจะช่วยให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายทางการเงินได้อย่างไร

นอกจากนี้ ยังต้องมีการติดต่อกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อติดตามผล และแสดงให้เห็นว่าเป็นมืออาชีพในการให้บริการ การมีทักษะในการติดต่อสื่อสารกับบุคคล (communication and interpersonal skills) จึงเป็นสิ่งที่นักวางแผนทางการเงินต้องได้รับการพัฒนาอย่างเข้มข้นอยู่ตลอดเวลา

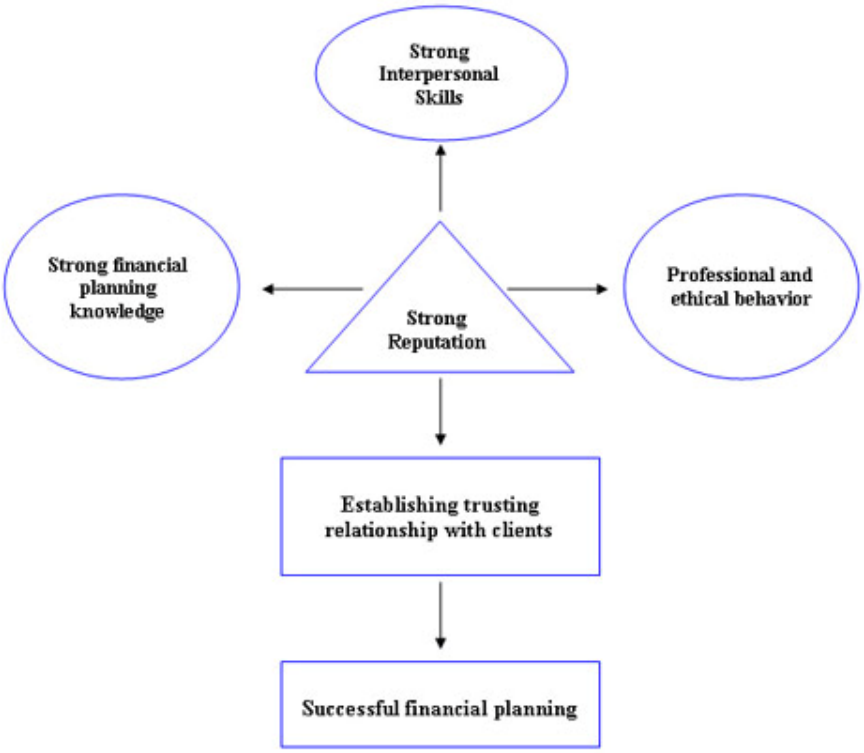
การยึดมั่นและปฏิบัติตามจรรยาบรรณอย่างเคร่งครัด (Ethical practice)

การจะเป็นผู้ประกอบวิชาชีพที่มีมาตรฐานได้รับการยอมรับ ต้องมีทั้งความเป็นคนเก่งและเป็นคนดีด้วย ความเชี่ยวชาญในเรื่องความรู้และทักษะ เป็นเพียงส่วนประกอบทำให้ “เก่งงานและเก่งคน” เท่านั้น แต่ที่สำคัญกว่านั้น คือ ความเป็น “คนดี” ซึ่งหามาตรวัดได้ยาก แต่จะอยู่ที่พฤติกรรมเป็นหลัก จุดเริ่มต้นของการทำงานก็คือ ต้องมีจิตวิญญาณการไม่เอาเปรียบ หลอกลวงลูกค้า การมีพื้นฐานของจริยธรรมจึงเป็นสิ่งสำคัญ นอกจากจริยธรรมมรส่วนบุคคลแล้ว ในวิชาชีพนักวางแผนทางการเงินยังมีจรรยาบรรณ (Code of conduct) ที่เป็นแนวทางการปฏิบัติที่เหมาะสม ซึ่งเกิดจากความเห็นร่วมกันของอุตสาหกรรม นักวางแผนการเงินส่วนบุคคล ช่วยกันกำหนดขึ้นมา เพื่อให้เป็นมาตรฐานในการทำงานบริการให้แก่ลูกค้า นายจ้าง และปฏิบัติตามกฎหมาย อย่างเต็มความสามารถและไม่เอาเปรียบกัน

องค์ประกอบของการเป็นนักวางแผนทางการเงินที่จะประสบความสำเร็จ แสดงได้ดังรูปที่ 1

สงวนลิขสิทธิ์โดย ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน สถาบันกองทุนเพื่อพัฒนาตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พ.ศ. 2553
Copyright 2010 Thailand Securities Institute (TSI), The Stock Exchange of Thailand. All rights reserved

รูปที่ 1 ประกอบของความสำเร็จในวิชาชีพนักวางแผนการเงินส่วนบุคคล



ที่มา : Louis Cheng , Fundamentals of Financial planning , 2006,PP.130

****

ติดตามบทความเกี่ยวกับการเงินและการลงทุนที่น่าสนใจอื่นๆ ได้ที่ www.tsi-thailand.org

สงวนลิขสิทธิ์โดย ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน สถาบันกองทุนเพื่อพัฒนาตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พ.ศ. 2553
Copyright 2010 Thailand Securities Institute (TSI), The Stock Exchange of Thailand. All rights reserved