

“รู้จักวิชาชีพนักวางแผนการเงิน (3)”

ดร.กฤษฎา เสกตระกูล

ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาความรู้ผู้ประกอบการวิชาชีพหลักทรัพย์

ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน (TSI)

สถาบันกองทุนเพื่อพัฒนาตลาดทุน

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย



ตีพิมพ์ลงหนังสือพิมพ์ โพสต์ทูเดย์ เดือนมีนาคม 2551

วิวัฒนาการของอุตสาหกรรมวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

ยุคทศวรรษ 1960

อุตสาหกรรมวางแผนการเงินส่วนบุคคลยังคงค่อนข้างกว้าง ไม่มีการรวบรวมองค์ความรู้แบบเฉพาะเจาะจง อาจกล่าวได้ว่า จุดเริ่มต้นเกิดขึ้นในปี 1969 ในสหรัฐอเมริกาจากการรวมตัวของบรรดาตัวแทนประกันภัย ซึ่งเห็นสมควรให้บริการการเงินแก่ลูกค้าในด้านอื่นๆ ด้วย นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ด้านการประกันชีวิต เช่น การให้คำแนะนำเกี่ยวกับเรื่องการวางแผนมรดก และเริ่มเรียกตัวเองว่า “Estate Planners” และเมื่อสามารถให้คำปรึกษาทางการเงินหลายๆ ด้าน นักการเงินเหล่านี้ก็เรียกตนเองว่า “Financial Planners”

ในวันที่ 12 ธันวาคม 1969 เป็นวันสำคัญที่ถูกต้องว่าเป็นจุดเปลี่ยนแปลงสำคัญในอุตสาหกรรมวางแผนการเงินส่วนบุคคลในสหรัฐอเมริกา เมื่อผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด L.Dunton และผู้ประกอบการวิชาชีพให้คำปรึกษาทางการเงิน 6 ท่าน ได้นัดพบกันที่โรงแรมไกลด์สนามบิน O’ Hare International ของชิคาโก และได้หารือถึงแนวทางการจัดให้มีองค์กรที่ไม่แสวงหากำไรเพื่อให้เกิดการศึกษาเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ในที่สุดก็ได้จัดตั้งองค์กรที่ชื่อว่า “The Association for Financial Counseling” ซึ่งถือว่าเป็นองค์กรแรกของอุตสาหกรรมนี้

ยุคทศวรรษ 1970

ในทศวรรษนี้มีการก่อตั้งองค์กรของผู้ประกอบการวิชาชีพด้านนี้โดยเฉพาะชื่อว่า “The International Association for Financial Planners” ซึ่งได้เปลี่ยนชื่อในภายหลังเป็น “The International Association for Financial Planning หรือ IAFP” โดยมีวัตถุประสงค์ในการรวบรวมผู้ประกอบการวิชาชีพด้านการเงินที่มีความชำนาญต่างๆ กันมาค้นคว้าหาข้อสรุปเพื่อสร้างวิชาชีพพร้อมกัน ในช่วงแรกภาพพจน์ยังเป็นเหมือนการต่อยอดความรู้ให้กับตัวแทนประกันภัยอยู่ เพื่อสร้างมาตรฐานในวิชาชีพให้มีคุณค่า มีองค์ความรู้ที่ลึกเพียงพอในปี 1971 IAFP ได้

ออกหลักสูตรใบอนุญาต “Certified Financial Planners™” (CFP) เพื่ออบรมและทดสอบความรู้เรื่องการวางแผนการเงินส่วนบุคคล 2 ปีต่อมา มีผู้ได้รับ CFP 36 คน และได้ร่วมกันก่อตั้ง Institute of Certified Financial

Planners (ICFP) ขึ้น ความเข้มข้นในมาตรฐานของ CFP ประกอบกับฝีมือในการทำงานของผู้ได้รับ CFP รุ่นแรกทำให้เป็นที่ยอมรับช่วยส่งเสริมให้ชื่อเสียงของใบอนุญาต CFP นี้ เป็นที่ยอมรับมากขึ้น จนถึงปี 2001 IAFP และ ICFP ได้รวมกิจการกันเป็นองค์กรที่เรียกว่า The Financial Planning Association (FPA) ซึ่งเป็นองค์กรที่มีบทบาทสำคัญในอุตสาหกรรมนี้ของสหรัฐฯ จนถึงปัจจุบัน

ยุคทศวรรษ 1980

ในเดือนกรกฎาคม 1980 มีการจัดตั้ง The US Certified Financial Planner Board of Standards, Inc. หรือ US CFP Board ให้เป็นผู้เข้ามาดูแลการออกใบอนุญาต CFP และการดูแลมาตรฐานของใบอนุญาตนี้ และได้มอบหมายให้ The College for Financial Planning พัฒนาเกี่ยวกับการจัดการการศึกษาฝึกอบรมหลักสูตร CFP

ในช่วงแรกองค์ความรู้ด้านการวางแผนการเงินส่วนบุคคลยังไม่สามารถหาเอกลักษณ์ได้ บริการการวางแผนการเงินส่วนบุคคล (Financial Planning Service) คล้ายคลึงกับการให้คำปรึกษาทางการเงิน (Financial Consultancy Service) เป็นอย่างมาก ขณะเดียวกันในทศวรรษนี้แนวคิดเรื่องการเงินส่วนบุคคลเริ่มเป็นที่นิยมแพร่หลายในประชาชนสหรัฐฯ ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการออก นโยบายภาษีผ่าน The US Internal Revenue (Tax) Code ในกลางทศวรรษ 1980 นักวางแผนการเงินใช้จุดนี้คิดค้นกลยุทธ์การลดภาษีให้กับลูกค้าเพื่อลดภาระภาษีทำให้เกิดบริการด้านการวางแผนภาษีในอุตสาหกรรมนี้ด้วย

เมื่อความต้องการในบริการการวางแผนการเงินเพิ่มขึ้นมาก การมีมาตรฐานในวิชาชีพนี้ก็จำเป็นต้องมีความเข้มงวดเช่นกัน The US CFP Board ได้มีการกำหนดมาตรฐานการปฏิบัติงานและจรรยาบรรณของนักวางแผนการเงิน (Standard and Code of Conduct) ขึ้น ต่อมาในปี 1986 และ 1987 ได้มีการก่อตั้งสมาคมนักวางแผนทางการเงินขึ้นในสหราชอาณาจักร และญี่ปุ่น ตามลำดับวิชาชีพนักวางแผนทางการเงินได้พัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็วใน 3 ทศวรรษต่อมา

ยุคทศวรรษ 1990

ในยุคนี้ นักวางแผนการเงินเริ่มเข้ามาเกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักทรัพย์มากขึ้น ในการเข้ามาซื้อขายหลักทรัพย์ในลักษณะที่จะช่วยลูกค้าบริหารสินทรัพย์ (Asset management) จำนวนลูกค้าในช่วงเวลานี้ก็มีการขยายตัวเช่นกัน ในภูมิภาคอื่นของโลกไม่เฉพาะที่สหรัฐอเมริกาเท่านั้น จึงมีการก่อตั้ง The International CFP Council เพื่อเป็นองค์กรหลักของนักวิชาชีพของโลกในปี 1990 โดยมีตัวแทนนักวางแผนการเงินที่อยู่ในเครือข่าย CFP ทั่วโลกเข้ามารวมกันเพื่อกำหนดมาตรฐานและจรรยาบรรณในลักษณะสากล และส่งเสริมวิชาชีพนี้ให้มีพัฒนาการอย่างยั่งยืนต่อไป

องค์กรนี้จะมีการกำหนด CFP^R Certification process และองค์ความรู้ที่จำเป็นในวิชาชีพนี้รวมถึงการรับประเทศสมาชิกใหม่ๆ ซึ่งเครือข่ายนี้ก็มีขยายตัวเพิ่มขึ้นทุกปี

ยุคทองแรกของสหประชาชาติ 2000

จนถึงปี 2007 ประเทศสมาชิกใน The International CFP Council มี 24 ประเทศได้แก่ ออสเตรเลีย แคนาดา เยอรมนี ฮองกง อินเดีย ญี่ปุ่น มาเลเซีย นิวซีแลนด์ สิงคโปร์ ไต้หวัน อาฟริกาใต้ เกาหลีใต้ สวิตเซอร์แลนด์ สหราชอาณาจักร สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย บราซิล สาธารณรัฐประชาชนจีน อินโดนีเซีย เบลเยียม ไอร์แลนด์ เบอร์มิวดา และประเทศไทย

ปัจจุบันทั่วโลกมีผู้ที่ได้รับ CFP ไปแล้วมากกว่า 100,000 คน ประมาณครึ่งหนึ่งอยู่ในสหรัฐฯ และแนวโน้มการเพิ่มจำนวน CFP จะเป็นไปในอัตราที่สูงขึ้น โดยเฉพาะนอกประเทศสหรัฐอเมริกาและตั้งแต่ปี 2001 เป็นต้นมา การพัฒนาวิชาชีพนี้ได้มีการไปเชื่อมโยงกับ The International Organization for Standardization (ISO) เพื่อสร้างมาตรฐานการดำเนินงาน โดยได้กำหนด ISO TC/222 ซึ่งเป็นมาตรฐาน Global Financial Planning และจะเริ่มใช้มาตรฐานนี้ตั้งแต่ปี 2006 เป็นต้นไป

แนวโน้มในอนาคตของอุตสาหกรรมวางแผนการเงินส่วนบุคคล

ความต้องการของลูกค้า

ที่จริงแล้วเคล็ดลับของความมั่งคั่งไม่ได้เป็นเรื่องที่ลึกลับแต่อย่างใด หลักการเกี่ยวกับการรู้หา รู้เก็บ รู้ใช้ รู้ขยายผล เป็นเรื่องที่ลูกค้าสามารถเรียนรู้ด้วยตนเองได้ ลูกค้าสามารถกำหนดเป้าหมายทางการเงิน สร้างแผนทางการเงินของตนเอง เมื่อต้องการเรียนรู้เทคนิคอะไรด้านนี้ก็แสวงหาโปรแกรมสำเร็จรูปมาช่วยได้ อย่างไรก็ตาม การมีนักวางแผนการเงินมืออาชีพเข้ามาช่วยก็จะทำให้การมองภาพรวมด้านการเงินของชีวิตทำได้ง่ายขึ้น ลูกค้าสามารถออกแบบแผนการเงิน ภายใต้คำแนะนำของนักวางแผนการเงิน และยังอาศัยนักวางแผนการเงินคอยช่วยติดตามประเมินผล เพื่อบริหารความมั่งคั่งของลูกค้าให้เกิดการเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ

การปรับตัวของสถาบันการเงิน

เมื่อความต้องการด้าน Wealth Management จากลูกค้าบุคคลมีแนวโน้มขยายตัว สถาบันการเงินต่างๆ ก็พากันปรับตัวเช่นกัน สถาบันการเงินขนาดใหญ่ เช่น Ameriprise Financial , Charles Schwab และ Merrill Lynch มีการขยายธุรกิจทางด้าน Wealth Management อย่างมาก Ameriprise Financial ได้เข้ามาเปิดบริการด้านนี้ในเอเชียเมื่อเร็วๆ มาแล้ว ส่วน Charles Schwab จับมือกับ Morningstar นำเสนอโปรแกรมสำเร็จรูปด้านการวางแผนทางการเงิน ส่วน Merrill Lynch ก็ดำเนินการเปลี่ยนแปลงบริษัทหลักทรัพย์ในเครือจากการเป็น Securities Brokers ให้เป็น Financial Planners

แนวโน้มเช่นนี้สอดคล้องกับในประเทศต่างๆ นอกสหรัฐอเมริกาด้วย มีการพัฒนาหลักสูตรต่างๆ เพื่อสอนบุคลากรในแต่ละประเทศ มีการก่อตั้งสมาคมนักวางแผนการเงินในประเทศต่างๆ เพื่อรองรับธุรกิจ Wealth Management ที่กำลังขยายตัวและเพื่อร่วมกันพัฒนาบริการทางการเงินในรูปแบบต่างๆ รวมทั้งพัฒนาบุคลากรที่มีคุณภาพเพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจ

IT ในอุตสาหกรรมวางแผนการเงินส่วนบุคคล

แม้ว่าธุรกิจ Wealth Management จะดำเนินงานโดยใช้ Financial Planner ซึ่งถือว่าเป็น Supersales person ที่ใช้ Personal Selling แต่ก็เหมือนธุรกิจอื่นๆ ที่ต้องใช้ IT (Information Technology) เป็นเครื่องมือเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสร้างกำไรให้แก่บริษัท ข้อมูล IT ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจนี้มีมากมาย ทั้งข้อมูลของลูกค้าและข้อมูลด้านบริการทางการเงิน ระบบคอมพิวเตอร์จะช่วยลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการจัดการเรื่องเหล่านี้ ถ้ามีระบบ IT ที่ดีก็จะเป็นเครื่องมือสนับสนุนการทำงานให้ Financial Planners ในการบริหารบัญชีลูกค้าได้

ระบบ IT ของธุรกิจ Wealth Management ไม่ได้หมายถึงการมี stand alone software เช่น โปรแกรมสำเร็จรูปด้าน asset allocation, cash flow budget, tax analysis, retirement plan projection เป็นต้นเท่านั้น แต่ที่สำคัญกว่าก็คือ จะต้องมีการเชื่อมโยงกับระบบข้อมูลลูกค้า ระบบการสร้างและบริหารแผนการเงินของลูกค้า และระบบด้านบริการและผลิตภัณฑ์ทางการเงินเข้าไว้ด้วยกัน ซึ่งต้องทำให้เชื่อมั่นได้ว่าสามารถทำให้ Financial Planners และผู้บริหารของบริษัทสามารถบริหารลูกค้าในลักษณะ Comprehensive Financial Planning ได้ Financial Planners ในยุคปัจจุบันจึงควรเป็นผู้ที่สามารถบริหารและติดตามกิจกรรมต่างๆ เกี่ยวกับลูกค้าได้โดยใช้ Web-based หรือ PC-based platform ได้ และลูกค้าก็สามารถตรวจสอบรายการต่างๆ และแผนของตนโดยผ่าน platform เดียวกันได้ด้วย

โดยทั่วไปโปรแกรมสำเร็จรูปด้านการวางแผนทางการเงินแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ โปรแกรมสำหรับ Planners (Advisor – oriented software) และโปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับลูกค้า (Client – oriented software)

โปรแกรมสำหรับ Planners จะเน้นในการเป็นเครื่องมือสำหรับ Analytical and database management เพื่อช่วยให้สามารถพัฒนาและบริการลูกค้าอย่างใกล้ชิด ซึ่งจะส่งผลดีต่อการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า ถ้าเริ่มตั้งแต่ที่ Planners ต้องสัมภาษณ์และเก็บข้อมูลลูกค้า บริษัทควรมีระบบ IT สนับสนุนโดยจัดให้มีโปรแกรมเพื่อทำ data input process และโปรแกรมที่สามารถวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทที่สนใจทำธุรกิจนี้อาจลองค้นข้อมูลเพิ่มเติมในธุรกิจ IT ที่มีบริการ Wealth Management IT เช่น Naviplan by EISI, ESplanner และ Financeware.com เป็นต้น

ส่วนโปรแกรมสำหรับลูกค้าจะสนใจเป็นพิเศษกับความต้องการของลูกค้าบุคคล หรือนักลงทุน มักเป็นโปรแกรมที่ไม่ซับซ้อน แบ่งเป็นชุดๆ มีวิธีเรียนรู้ง่ายๆ เน้นไปที่เรื่อง Personal Finance ที่ลูกค้าสนใจ ไม่ได้มุ่งเน้นการสร้าง Software แบบ Comprehensive Financial Planning โปรแกรมสำเร็จรูปที่เป็นที่นิยม ได้แก่ Quicken by Intuit และ Microsoft money เป็นต้น

ติดตามบทความเกี่ยวกับการเงินและการลงทุนที่น่าสนใจอื่นๆ ได้ที่ www.tsi-thailand.org