

“ก้าวสู่อาชีพในตลาดทุน กับการเป็นเจ้าหน้าที่การตลาดหลักทรัพย์และนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ (1)”

ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี (narit@set.or.th)

เจ้าหน้าที่อาวุโส - ฝ่ายพัฒนาความรู้ผู้ประกอบการวิชาชีพหลักทรัพย์

ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน (TSI)

สถาบันกองทุนเพื่อพัฒนาตลาดทุน

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย



ตีพิมพ์ลง Money and Wealth นิตยสารเพื่อการบริหารการเงินส่วนบุคคล ฉบับเดือนมิถุนายน 2554

ตลาดทุน ถือเป็นส่วนหนึ่งของระบบการเงินที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ ทั้งในด้านการเป็นแหล่งระดมทุนระยะยาวให้แก่ภาคธุรกิจ และเป็นช่องทางการลงทุนให้กับผู้ลงทุนที่ต้องการผลตอบแทนที่สูงกว่าการฝากเงิน ซึ่งการลงทุนในตลาดทุนนี้ นอกจากจะมีโอกาสในการได้ผลตอบแทนที่สูงแล้ว ยังมีความเสี่ยงที่จะขาดทุนได้เช่นกัน อีกทั้งผลิตภัณฑ์ทางการเงินในปัจจุบันมีความซับซ้อนมากกว่าการฝากเงินกับธนาคารพาณิชย์ ผู้ลงทุนที่ไม่คุ้นเคยต้องศึกษาข้อมูลประกอบการตัดสินใจค่อนข้างมาก จึงจำเป็นจะต้องมีผู้ที่จะมาให้ข้อมูลการลงทุนและสร้างความเข้าใจที่ถูกต้อง รวมถึงให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนในหลักทรัพย์ให้กับนักลงทุนได้ ซึ่งก็คือ “**เจ้าหน้าที่การตลาดหลักทรัพย์**” (Securities sales) และ “**นักวิเคราะห์หลักทรัพย์**” (Securities Analyst) นั่นเอง ซึ่งทั้งสองวิชาชีพนี้เป็นผู้มีส่วนสำคัญในการติดต่อกับผู้ลงทุนโดยตรง และเป็นวิชาชีพในตลาดทุนที่นักศึกษาทางการเงินและบริหารธุรกิจหลายๆ คนสนใจ ใน M&W ฉบับนี้จะมาแนะนำวิชาชีพเจ้าหน้าที่การตลาดฯ และนักวิเคราะห์ฯ กันว่ามีหน้าที่อะไรบ้าง รวมถึงคุณสมบัติที่ควรจะมีเพื่อให้ผู้ที่สนใจจะเข้าสู่วิชาชีพนี้ทราบกัน

เจ้าหน้าที่การตลาดหลักทรัพย์ หรือที่เรามักได้ยินคนเรียกว่า “**Marketing**” จะเป็นผู้ทำหน้าที่ติดต่อกับผู้ลงทุนโดยตรง เริ่มจากการหาลูกค้าและชักชวนลูกค้าให้มาเป็นผู้ลงทุน โดยเปิดบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ ดูแลและให้คำแนะนำการลงทุน ตลอดจนส่งคำสั่งซื้อขายให้กับลูกค้า

ในแต่ละวันเจ้าหน้าที่การตลาดฯ นั้นจะต้องติดตามข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน โดยการอ่านข่าวและบทวิเคราะห์ที่ออกโดยนักวิเคราะห์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลในการให้คำแนะนำกับลูกค้า รวมถึงติดตามการเคลื่อนไหวของหุ้นรายหลักทรัพย์ของลูกค้า และสามารถตอบคำถามลูกค้าได้เบื้องต้นถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาพตลาด ซึ่งนอกจากการแนะนำจากข้อมูลการลงทุนที่มีแล้ว ยังต้องศึกษาข้อมูลของลูกค้าแต่ละคนว่ามีวัตถุประสงค์การลงทุนและลักษณะนิสัยสไตล์การลงทุนอย่างไร เช่น ต้องการเก็งกำไรหรือรับเงินปันผล ต้องการลงทุนระยะสั้นหรือระยะยาว หรือต้องการลงทุนเฉพาะเจาะจงหุ้นขนาดใหญ่ ลูกค้าบางคนชอบให้โทรรายงานสภาวะตลาด ส่วนบางคนก็ชอบลงทุนเองไม่ต้องการให้โทรหา สิ่งเหล่านี้จะเป็นแนวทางในการให้คำแนะนำได้อย่างเหมาะสมยิ่งขึ้น

คุณสมบัติของเจ้าหน้าที่การตลาด ที่ดี

ควรจะต้องชอบพบปะพูดคุยกับผู้คน และมีหัวใจของการบริการ มีวาทศิลป์และจิตวิทยาในการสื่อสารให้ตอบสนองกับความต้องการลูกค้า ที่สำคัญ... ต้องนำเสนอข้อมูลกับลูกค้าด้วยความจริงใจ ไม่แนะนำเพื่อผลประโยชน์ส่วนตัว โดยให้ลูกค้าซื้อขายบ่อยๆ คุณสมบัติที่ดีนี้จะสร้างคุณค่าให้เจ้าหน้าที่การตลาดมีความน่าเชื่อถือ และลูกค้าเกิดความไว้วางใจในการบริการจนเกิดการแนะนำบอกต่อ ซึ่งจะเป็นประโยชน์กับตัวเจ้าหน้าที่การตลาด ในระยะยาวต่อไป

นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ เปรียบเสมือนผู้ผลิตข้อมูลข่าวสารที่สำคัญด้านการลงทุนเพื่อประกอบการให้คำแนะนำของเจ้าหน้าที่การตลาด ให้กับลูกค้า โดยหน้าที่หลักของนักวิเคราะห์ คือ การค้นหาบริษัทจดทะเบียนที่น่าสนใจลงทุน โดยการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานของบริษัท เริ่มจากการออกเยี่ยมชมกิจการและสัมภาษณ์ผู้บริหารหาข้อมูลที่น่าสนใจ มาวิเคราะห์แนวโน้มของธุรกิจ แนวโน้มของอุตสาหกรรม ความสามารถในการทำกำไร และปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ตลอดจนการจ่ายเงินปันผล เพื่อนำมาสร้างแบบจำลองทางการเงิน และประเมินมูลค่าที่เหมาะสมของราคาหุ้นด้วยวิธีต่างๆ ซึ่งทั้งหมดนี้จะถูกนำมาเรียบเรียงเขียนเป็นบทวิเคราะห์เพื่อแนะนำให้นักลงทุนซื้อหรือขายหุ้นของบริษัทจดทะเบียนนั้นๆ

นอกจากนักวิเคราะห์ จะทำการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานเป็นหลักแล้ว ยังมีนักวิเคราะห์ บางส่วนที่แยกออกมาทำหน้าที่เป็นนักวิเคราะห์ปัจจัยทางเทคนิคด้วย ซึ่งนักวิเคราะห์ เทคนิคนี้จะเน้นศึกษาการเคลื่อนไหวของราคาหุ้นที่เกิดขึ้นซ้ำๆ กันในอดีตมาวิเคราะห์แนวโน้มการเคลื่อนไหวของสภาพตลาด เพื่อคาดการณ์แนวโน้มในอนาคตของหุ้นแต่ละตัวว่าอยู่ในขาขึ้นหรือขาลง อยู่ในจังหวะที่ควรซื้อหรือขาย

คุณสมบัติของนักวิเคราะห์ ที่ดี

จะต้องชอบติดตามข้อมูลข่าวสาร เป็นคนช่างสังเกต ชอบคิดวิเคราะห์ มีความรู้ด้านบัญชี การประเมินมูลค่าหลักทรัพย์ และการใช้เครื่องมือในการสร้างแบบจำลองทางการเงินเป็นอย่างดี รวมถึงต้องมีทักษะการเขียนและการสื่อสารที่ดีด้วย เพราะนอกจากจะต้องออกบทวิเคราะห์แล้ว ยังต้องสื่อสารให้กับเจ้าหน้าที่การตลาด เข้าใจ สามารถนำไปใช้แนะนำผู้ลงทุนต่อได้ นอกจากนี้ นักวิเคราะห์ จะต้องสามารถทำงานภายใต้ภาวะแรงกดดันได้ เพราะจะต้องทำงานแข่งขันทันทีกับเวลาในการออกบทวิเคราะห์ ให้รวดเร็วก่อนเหตุการณ์ที่เปลี่ยนแปลง เหล่านี้... เป็นคุณสมบัติที่นักวิเคราะห์ควรมี แต่สิ่งที่สำคัญที่จะทำให้ นักวิเคราะห์ ประสบความสำเร็จได้ คือ ข้อมูลของบทวิเคราะห์ที่ออกมาจะต้องมีความแม่นยำด้วย

เมื่อได้ทราบลักษณะงานและคุณสมบัติที่ควรมีของเจ้าหน้าที่การตลาด และนักวิเคราะห์ แล้ว ต่อมาลองมาดูเรื่องผลตอบแทนของทั้งสองวิชาชีพนี้กัน

เริ่มจากเจ้าหน้าที่การตลาด ที่ปัจจุบันจะมีการจ่ายค่าตอบแทนเป็น 2 ระบบ ระบบแรกคือได้รับค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนประจำ ส่วนระบบที่สองจะได้รับค่าตอบแทนเป็นคอมมิชชั่น คือ รายได้จะขึ้นอยู่กับค่านายหน้าที่ถูกค้ำมาซื้อหรือขายหุ้น ซึ่งเจ้าหน้าที่การตลาด ส่วนใหญ่จะอยู่ในระบบนี้ ทำให้มีรายได้ค่อนข้างผันผวน หากภาวะตลาดซบเซาก็จะมีรายได้น้อย แต่หากภาวะตลาดคึกคักก็จะมีรายได้เป็นกอบเป็นกำทีเดียว สำหรับนักวิเคราะห์ ผลตอบแทนจะเป็นเงินเดือนประจำ และมีการขึ้นเงินเดือนและโบนัสตามผลการปฏิบัติงานและผลประกอบการของบริษัทหลักทรัพย์ ซึ่งเริ่มต้นอาจจะไม่ค่อยสูงมากนัก แต่ในระยะยาวการเติบโตของรายได้จะสูงมากขึ้นกับความรู้และประสบการณ์ที่มี

สรุปแล้วทั้งสองวิชาชีพนี้ถือว่าเป็นวิชาชีพในตลาดทุนที่ทำหายความสามารถและน่าสนใจ ซึ่งนอกจากจะต้องมีความรู้เกี่ยวกับการลงทุนแล้ว ยังจำเป็นที่จะต้องมีการอบรมหรือการประกอบวิชาชีพด้วย ในบทความตอนหน้าจะพูดถึงการเตรียมตัวเป็นเจ้าหน้าที่การตลาด และนักวิเคราะห์ ว่าจะต้องเตรียมตัวอย่างไรและต้องผ่านการทดสอบอะไรบ้าง

ติดตามบทความเกี่ยวกับการเงินและการลงทุนที่น่าสนใจอื่นๆ ได้ที่ www.tsi-thailand.org