Wealth Playbook for CEO

จากกำไรธุรกิจ สู่โครงสร้างความมั่งคั่งของครอบครัวระยะยาว

15 May 2026

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Agenda

unionwealth

Section 1: Global Family Business Landscape

Section 2: Holistic Wealth Planning

Section 3: Q & A

Vawta Pratmaetekul

Email: Vawta.p@uwealth.co.th

Current roles/ positions

- Former Director of Thai Financial Planners Association Board (2nd term)
- Director of Association of Family Business Entrepreneurs Board
- Founder and Chairman of UNION WEALTH MUTUAL FUND BROKERAGE SECURITIES CO.,LTD.

Certificates/ Trainings

- CFP® - Certified Financial Planner -Thai Financial Planner Association
- CEPA® - CERTIFIED EXIT PLANNING ADVISOR
- FChFP - Fellow Chartered Financial Practitioner
- Post Retirement Specialist
- High Net worth Wealth Management 2017, Taiwan

Experience and Awards

- More than 20+ years of personal finance consulting
- International Management Award from GAMA International 2015 - 2018, USA
- Visiting lecturer on personal finance at well known universities
- Guest speaker on personal finance and financial planning for various MNEs such as Unilever, LineMan Wongnai, Chevron, Takeda, and True corporation
- Guest speaker at New Horizon in Global Finance 2017, TRFP at Taiwan on topic "Financial Planning Needs of High Net Worth Clients"
- Guest speaker at MDRT Annual Meeting 2022 at Australia on topic "Opportunity Knock After Covid-19"

Vawta Pratmaethekul
CFP®, CEPA®, PRS

TFPA Director
AFBE Director
Founder of Union Wealth

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Chanakarn Thanraewadee

Email: Chanakarn.than@outlook.com

Current roles/ positions

- นายกสมาคมนักบัญชีไทย
- ที่ปรึกษานายกสภาวิชาชีพบัญชี

Certificates/ Trainings

- Diploma in Thai Financial Reporting
- ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต (CPA)
- ผู้สอบบัญชีภาษีอากร (TA)
- ผู้ตรวจสอบภายในวิชาชีพ (IACP)
- ที่ปรึกษาการเงินรับอนุญาต (FA License)
- นักบัญชีวิชาชีพอาเซียน (Asen CPA)
- นักวิชาชีพบัญชี (PAC)
- นักบัญชียุคดิจิทัล (Digital Accountant)
- นักบัญชีนิติวิทยา (Forensic Accountant)
- ผู้สอบทานคุณภาพงานสอบบัญชีและผู้สอบทานคุณภาพสำนักงานสอบบัญชีในตลาดทุน (EQR)

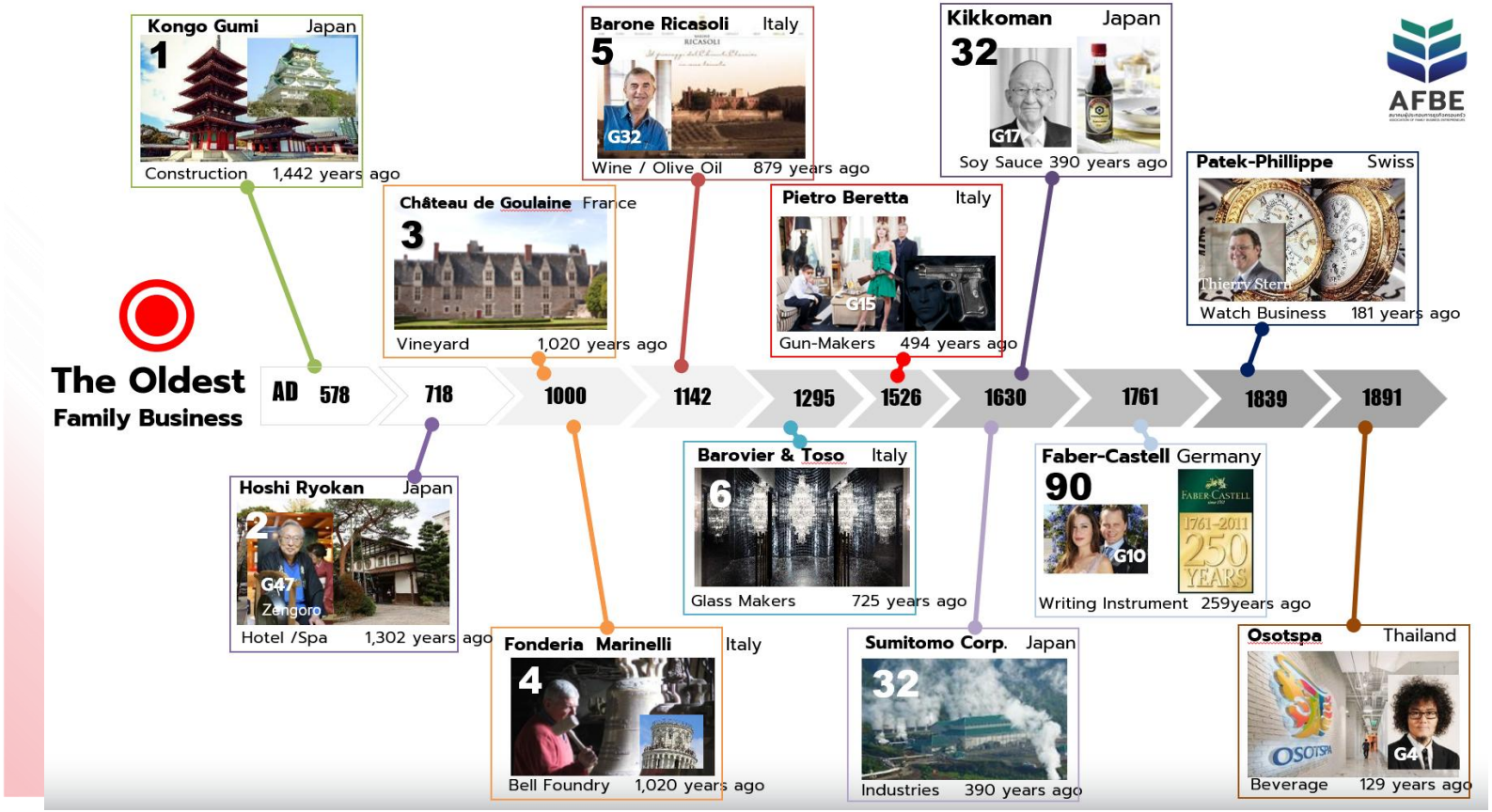
Chanakarn Thanraewadee
CPA, TA, FA, PAC, IACP, EQR

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Global Family Business Landscape

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

The Oldest Family Business



เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

The Wealthiest Family Business

World Wealthy Family Business

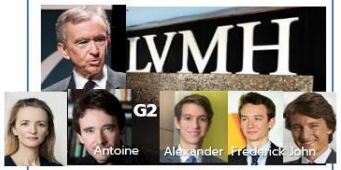
Walmart USA

$485 B — *Walton Family*

Berkshire Hathaway USA

$200 B — *Buffett Family*

LVMH France



$39 B — *Arnault Family*

MARS USA

$90 B — *Mars Family*

Volkswagen Germany

$230 B — *Porsche-Piech Family*

Ford USA

$150 B — *Ford Family*

LG *Koo and Huh families*

SAMSUNG *Lee family*

IKEA Netherlands

$35 B — *Kamprad Family*

TOYOTA *Toyoda family*

EXOR S.p.A. Italy

$148 B — *Agnelli Family*

BMW Germany

$100 B — *Quandt Family*

TATA Group India

TATA Family

$23 B — *Chearavanont Family*

$13B — *Sirivadhanabhakdi Family*

$18 B — *Chirathivat Family*

$17 B — *Yoovidhya Family*

http://familybusinessindex.com/

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Why

The Oldest Family Businesses

are not

The Wealthiest Family Businesses

???

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Why Structure Changes Everything

Succession Statistics · Root Causes of Wealth Erosion

unionwealth

30%

survive to G2

7 in 10 businesses do not make the first handoff

12%

survive to G3

Fewer than 1 in 8 businesses reach the third generation

3%

survive to G4+

Almost all G1 wealth is gone by the 4th generation

The three root causes of family wealth erosion

01 Ownership Transition

Business exits without a plan → value destruction, family conflict, tax leakage

02 Asset Transition

Wealth transferred without structure → legal disputes, estate fragmentation, no investment governance

03 Values Transition

Money passes without meaning → next generation unprepared, wealth dissolves within a generation

Source: Exit Planning Institute · Businessweek · Multiple academic studies

คำเตือน: เอกสารฉบับนี้จัดทำโดยบลน. ยูเนี่ยน เวิลธ์และเป็นลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ เพื่อให้ไว้แก่บุคคลที่ระบุโดยเฉพาะเจาะจงเท่านั้น ข้อมูลและความเห็นต่าง ๆ ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ ได้มาจากแหล่งที่เชื่อได้หรือควรเชื่อได้ว่ามีความน่าเชื่อถือ
อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่รับรองหรือรับประกันความถูกต้อง ความครบถ้วนสมบูรณ์ ของข้อมูลและความเห็นต่าง ๆ ดังกล่าวแต่อย่างใด และบริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบหรือรับผิดต่อบุคคลใด ๆ

How to

Keep Family Business Sustainability

คำเตือน: เอกสารฉบับนี้จัดทำโดยบลน. ยูเนี่ยน เว็ลธ์และเป็นลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ เพื่อให้ไว้แก่บุคคลที่ระบุโดยเฉพาะเจาะจงเท่านั้น ข้อมูลและความเห็นต่าง ๆ ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ ได้มาจากแหล่งที่เชื่อได้หรือควรเชื่อได้ว่ามีความน่าเชื่อถือ
อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่รับรองหรือรับประกันความถูกต้อง ความครบถ้วนสมบูรณ์ ของข้อมูลและความเห็นต่าง ๆ ดังกล่าวแต่อย่างใด และบริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบหรือรับผิดต่อบุคคลใด ๆ

Section 1: Holistic Wealth Planning

Clarity is the Foundation of Sustainability

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Sustainable Wealth ... Questionnaire

1. **วันที่ต้องหยุดทำธุรกิจ / งาน**
คุณ/ครอบครัว มีรายได้ **เพียงพอ** จะใช้ชีวิตแล้วหรือยัง ?

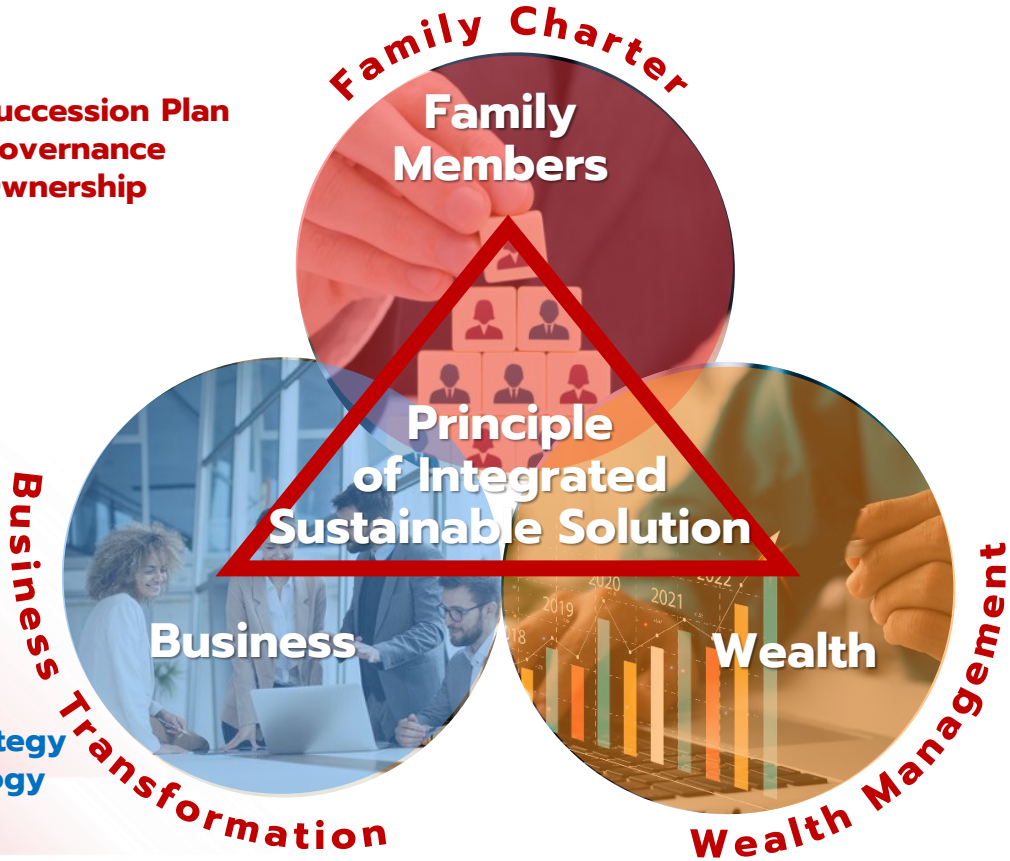
2. **การบริหารเงินของ คุณ/ครอบครัว ในวันนี้**
ได้ **ผลลัพธ์ตามที่ต้องการ** แล้วหรือยัง ?

3. **ถ้า คุณ/ครอบครัว คิดว่ามีเพียงพอ และบริหารได้ดีแล้ว**
คุณ/ครอบครัว พร้อมที่จะ **ส่งต่อ** ไปยังลูกหลานของคุณแล้วหรือยัง ?

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Integrated Sustainable Solution

- Succession Plan
- Governance
- Ownership

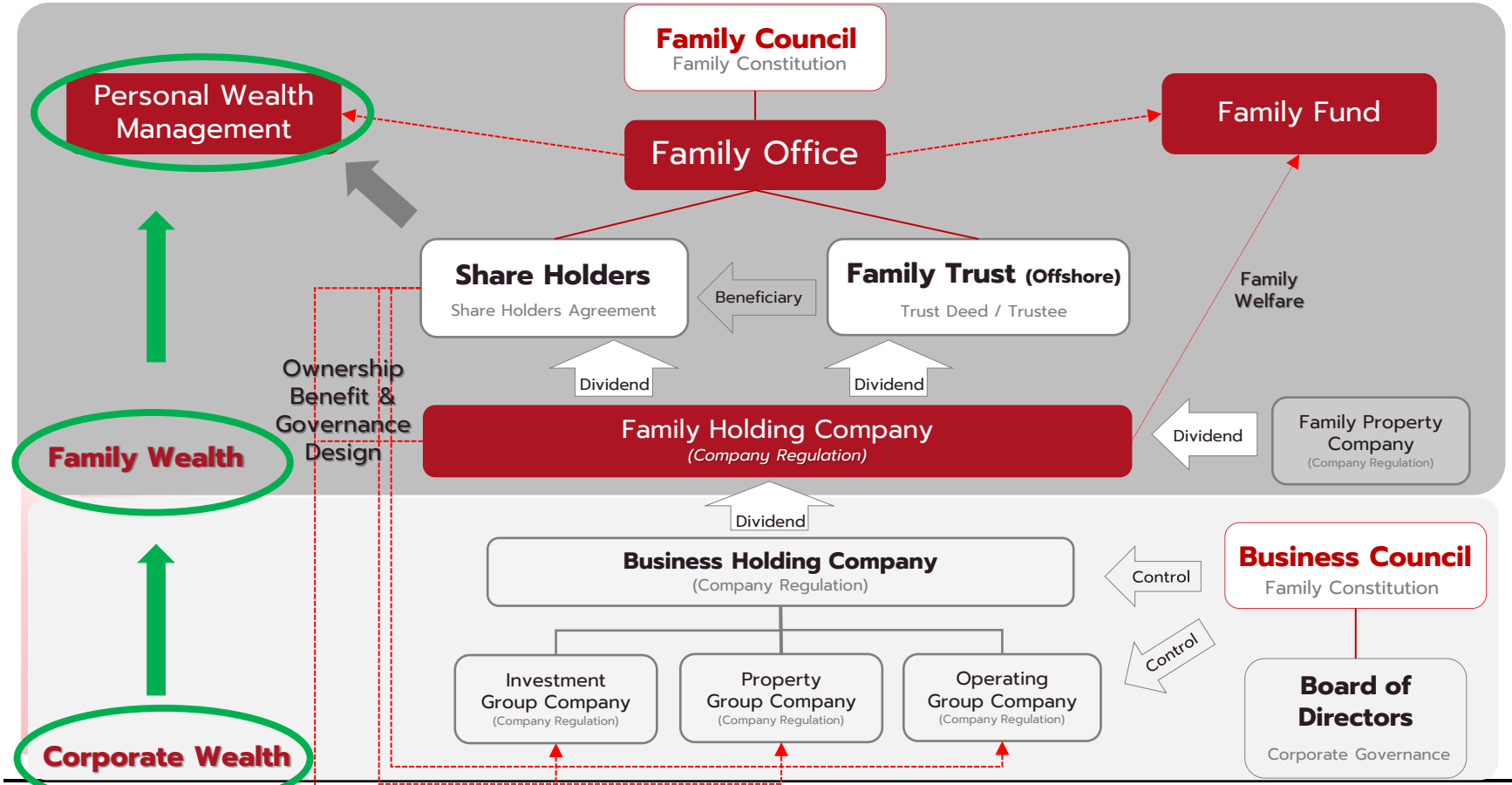


- Value Creation Strategy
- Integrated Technology
- Engage Workforce

- Integrated Family Financial Statement
- Beneficial Planning

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Holistic Wealth Planning

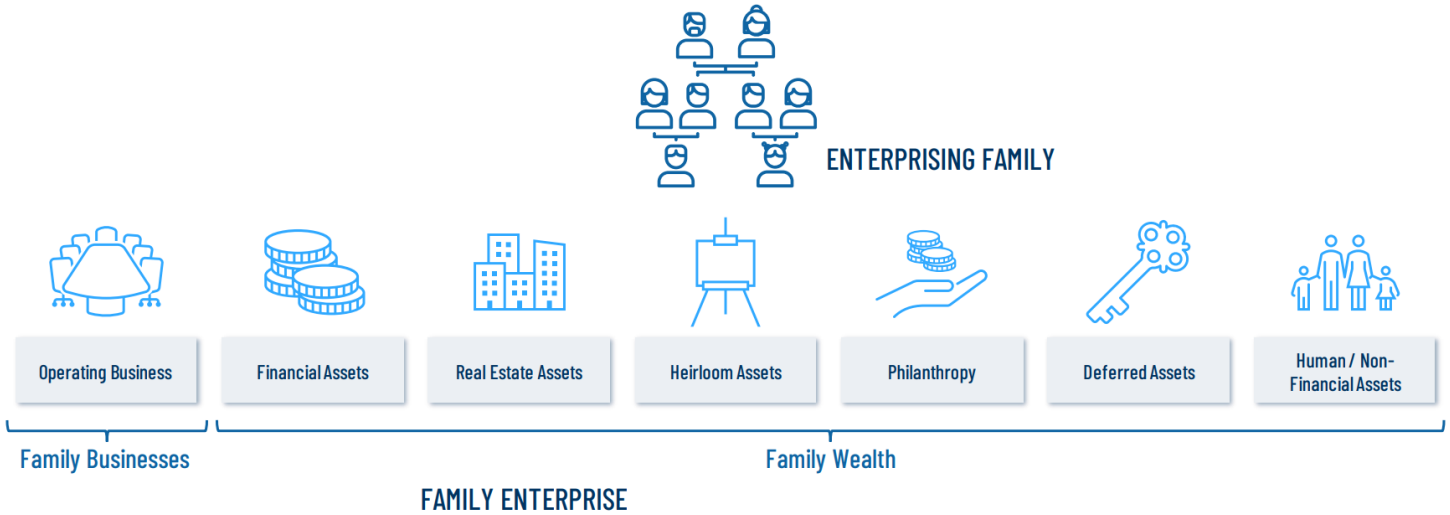


เอกสารนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Family Enterprising: สินทรัพย์ทั้งหมดของครอบครัว

89.4% of business families control more than a single firm

The mean number of firms controlled by the family is 3.4 firms
(Zellweger et al., 2010)



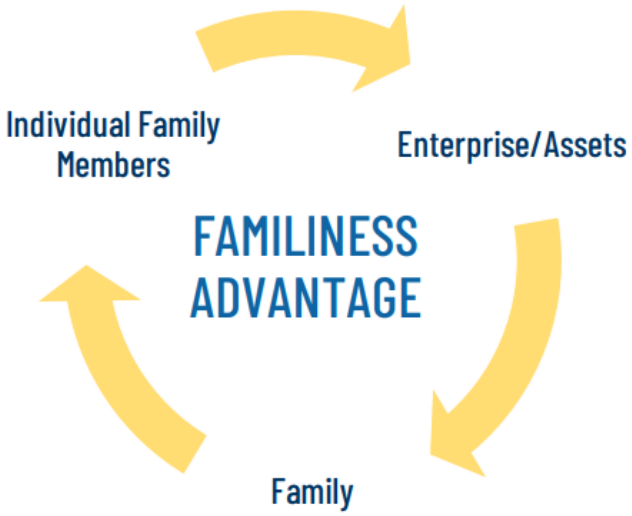
© Exit Planning Institute

Copyright: © Judi Cunningham 2010

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Family Enterprising: สินทรัพย์ทั้งหมดของครอบครัว

It is a **SYSTEM**



YOU are part of the system

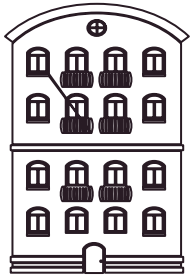
เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

ความแตกต่างระหว่างบริษัท 10 ล้าน และ บริษัท 10,000 ล้าน

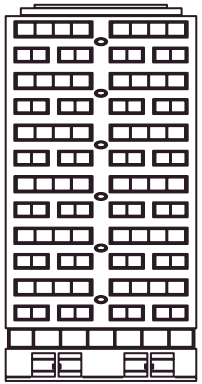
ความชัดเจน ... ในการบริหาร

10 ล้าน

100 ล้าน



1,000 ล้าน



10,000 ล้าน

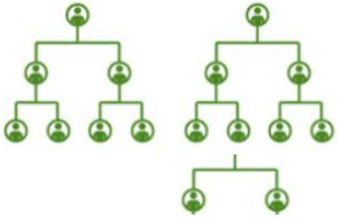
เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

ความแตกต่างระหว่างครอบครัว 5 คน และ ครอบครัว 50 คน

ความชัดเจน ... ในการอยู่ร่วมกัน

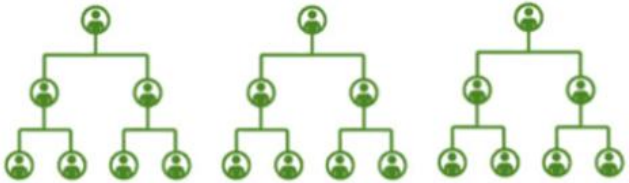
> 10 คน

G1 + G2



10 - 50 คน

G1 + G2 + G3



50 คน +

G2 + G3 + G.....

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Holistic Wealth Planning

1. แยกเงินธุรกิจ กับ เงินครอบครัว ให้ชัดเจน

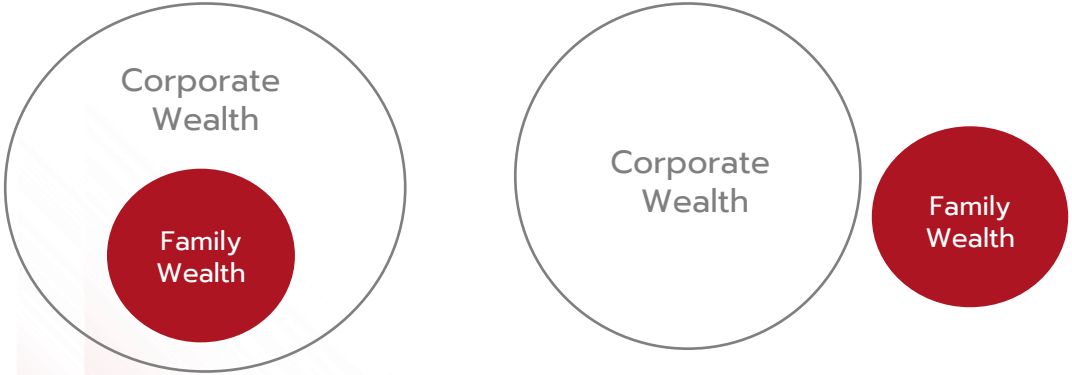
2. ทำบัญชี รับ-จ่าย และ แยกสินทรัพย์ของครอบครัว

3. ตั้งเป้าหมายธุรกิจที่จำเป็นในการเลี้ยงดูสมาชิกครอบครัว

4. ประเมินความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Wealth Gap: Corporate and Family Wealth



How much do we need ???

Wealth Creation

- 100% of Our Family Clients
- 100% First-Generation
- Invest heavily back into operation Business
- Seek Strategic synergies when investing personal money
- Corporate and family money often pooled together

Wealth Preservation

- Founder's equity partially cash out
- Clear segregation of corporate and family money
- Institutional management of family wealth

Wealth Accumulation

- Education Planning
- Retirement Planning

Wealth Distribution

- Succession Planning

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

ปัญหาที่เกิดขึ้นเมื่อรวมเงินธุรกิจและเงินครอบครัว

Common problems of co-mingling business and personal funds

⚠ นักบัญชีพบปัญหานี้ในธุรกิจครอบครัวไทยมากกว่า 80% — และทุกปัญหาเริ่มต้นจากการไม่แยกบัญชี

฿ ไม่รู้กำไรที่แท้จริง

ค่าใช้จ่ายส่วนตัวปนอยู่ใน P&L ของบริษัท ทำให้ภาพกำไร-ขาดทุนผิดเพี้ยน ไม่สามารถประเมินมูลค่ากิจการได้อย่างถูกต้อง

ความเสี่ยงทางกฎหมาย

สรรพากรอาจตั้งข้อสังเกตการเบิกจ่ายที่ไม่เกี่ยวกับธุรกิจ เสี่ยงถูกประเมินภาษีย้อนหลัง และค่าปรับ

ตัดสินใจผิดพลาด

เมื่อไม่มีข้อมูลที่ถูกต้อง การลงทุนขยายธุรกิจหรือวางแผนกู้ยืมอาจเกิดจากข้อมูลที่คลาดเคลื่อน

เงินสดขาดมือโดยไม่รู้ตัว

เจ้าของดึงเงินออกบริษัทตามใจ ทำให้ Working Capital ขาดในช่วงวิกฤต ธุรกิจติดขัดทั้งที่มีกำไรบนกระดาษ

ขัดแย้งในครอบครัว

สมาชิกครอบครัวคนอื่นไม่เห็นด้วยกับการใช้จ่าย เกิดความไม่โปร่งใส นำไปสู่ความขัดแย้งระยะยาว

ขาดคุณสมบัติกู้ธนาคาร

งบการเงินที่ไม่สะอาดทำให้ธนาคารประเมินความเสี่ยงสูง ต้นทุนทางการเงินสูงกว่าที่ควรจะเป็น

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

โครงสร้างการแยกเงิน: Business | Family | Personal

The 3-Bucket Structure — Accounting Best Practice

💼 บัญชีธุรกิจ

- บัญชีรับเงินจากลูกค้า
- บัญชีจ่ายค่าใช้จ่ายดำเนินงาน
- บัญชีสำรองฉุกเฉินธุรกิจ (3-6 เดือน)
- บัญชีภาษีพักเงิน

✅ **ต้องมีงบ P&L แยก**

✅ **บัญชีรับรองเฉพาะค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องธุรกิจ**

เงินปันผล / ค่าตอบแทน

โอนกองทุนครอบครัว

👪 กองทุนครอบครัว

- Family Emergency Fund (3-6 เดือนของค่าใช้จ่ายครอบครัว)
- Education Fund (กองทุนการศึกษา)
- Retirement Fund (กองทุนเกษียณ)
- Family Welfare Fund (ค่ารักษา, ค่าพยาบาล)

✅ **ควรลงทุนใน Financial Assets**

✅ **แยกออกจากสินทรัพย์ธุรกิจ**

เบี้ยเลี้ยง / ค่าใช้จ่ายส่วนตัว

👤 ส่วนตัว

- ค่าครองชีพ
- ซื้อทรัพย์สินส่วนตัว
- งานอดิเรก
- ท่องเที่ยว

✅ **ต้องมีงบใช้จ่ายส่วนตัวที่ชัดเจน**

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ

เงินสำรอง: กันเงินเท่าไรถึงพอ?

Business & Family Reserve Fund — The Accountant's Guideline

💼 เงินสำรองธุรกิจ (Business Reserve)

เป้าหมาย: 3 – 6 เดือน ของค่าใช้จ่ายดำเนินงานคงที่

Fixed Costs ที่ต้องนับ:
- เงินเดือนพนักงาน + ประกันสังคม
- ค่าเช่าสถานที่ / ค่าเช่าอุปกรณ์
- ดอกเบี้ยจ่าย / ค่างวดหนี้ขั้นต่ำ
- ค่าสาธารณูปโภคคงที่
- ค่าประกันภัยธุรกิจ

ตัวอย่าง:
Fixed Cost/เดือน = 1 ล้านบาท
→ กันเงินสำรอง 3-6 ล้านบาท

≠

👪 เงินสำรองครอบครัว (Family Reserve)

เป้าหมาย: 6 – 12 เดือน ของค่าใช้จ่ายครอบครัวทั้งหมด

ค่าใช้จ่ายครอบครัวที่ต้องนับ:
- ค่าครองชีพ (ที่อยู่, อาหาร, เดินทาง)
- ค่าเล่าเรียนบุตร
- ค่ารักษาพยาบาล / ประกันชีวิต
- ค่าผ่อนบ้าน / รถยนต์ส่วนตัว
- ค่าเดินทาง / ท่องเที่ยว

ตัวอย่าง:
ค่าใช้จ่ายครอบครัว/เดือน = 300,000 บาท
→ กันสำรองครอบครัว 1.8-3.6 ล้านบาท

💡 หลักการของนักบัญชี: เงินสำรองทั้งสองต้องแยกบัญชี ไม่ใช้เงินธุรกิจมาเป็นสำรองครอบครัว และไม่ดึงเงินครอบครัวมาอุดช่องว่างธุรกิจ เมื่อไรที่ต้องนำเงินไขว้กัน = สัญญาณเตือนภัยสำคัญ

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Holistic Wealth Planning

1. แยกเงินธุรกิจ กับ เงินครอบครัว ให้ชัดเจน

2. ทำบัญชี รับ-จ่าย และ แยกสินทรัพย์ของครอบครัว

3. ตั้งเป้าหมายธุรกิจที่จำเป็นในการเลี้ยงดูสมาชิกครอบครัว

4. ประเมินความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

ความสัมพันธ์ของ งบทดลอง งบกำไรขาดทุน งบฐานะการเงิน และ งบกระแสเงินสด

ภาพรวมการไหลของข้อมูลทางบัญชีสู่การจัดทำงบการเงิน

งบทดลอง (Trial Balance)

- จุดเริ่มต้นของการจัดทำงบการเงิน
- รวบรวมยอดเดบิตและเครดิตของทุกบัญชี
- ใช้เป็นฐานข้อมูลในการจัดทำงบหลัก

จัดกลุ่มบัญชีรายได้ ต้นทุน ค่าใช้จ่าย

จัดกลุ่มบัญชีสินทรัพย์ หนี้สิน และทุน

งบกำไรขาดทุน (Income Statement)

- รายได้ - ต้นทุน - ค่าใช้จ่าย = กำไรสุทธิ
- แสดงผลการดำเนินงานของกิจการในช่วงเวลา
- กำไรสุทธิจะเชื่อมไปยังงบฐานะการเงิน และงบกระแสเงินสด

กำไรสุทธิ → กำไรสะสม

งบฐานะการเงิน (Balance Sheet)

- สินทรัพย์ = หนี้สิน + ส่วนของผู้ถือหุ้น
- แสดงฐานะการเงิน ณ วันสิ้นงวด
- สะท้อนเงินสด ลูกหนี้ เจ้าหนี้ สินค้าคงเหลือ และเงินกู้

กำไรสุทธิ

การเปลี่ยนแปลง สินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

งบกระแสเงินสด (Cash Flow Statement)

- เริ่มจากกำไรสุทธิ
- ปรับด้วยรายการที่ไม่ใช่เงินสด และการเปลี่ยนแปลงในงบฐานะการเงิน
- แบ่งเป็น: กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน การลงทุน และการจัดหาเงิน
- คำตอบสุดท้าย: เงินสดเพิ่มขึ้นหรือลดลงเท่าไร

จำง่ายใน 4 ประโยค

1. งบทดลอง = แหล่งข้อมูลตั้งต้น
2. งบกำไรขาดทุน = ธุรกิจมีกำไรหรือไม่
3. งบฐานะการเงิน = เงินไปอยู่ที่ไหน
4. งบกระแสเงินสด = มีเงินสดจริงหรือไม่

ที่มา: บัญชีแค่นี้ก็พอ

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Cash Flow Business

รายได้ และ รายจ่าย - ทั่วไป				
ประเภทรายได้ และรายจ่าย	จำนวนต่อเดือน	จำนวนต่อปี	อัตราส่วน	จำนวนต่อปี
รายได้	39,701,716	476,420,598	100%	476,420,598
รายได้ - สินค้า และ บริการที่ 1	16,935,762	203,229,148	43%	203,229,148
รายได้ - สินค้า และ บริการที่ 2	3,919,466	47,033,592	10%	47,033,592
รายได้ - สินค้า และ บริการที่ 3	1,986,227	23,834,728	5%	23,834,728
รายได้ - สินค้า และ บริการที่ 4	16,860,261	202,323,130	42%	202,323,130
				-
	-			-
	-			-
รายจ่ายต้นทุน สินค้าและ บริการ	32,140,262	385,683,140	81%	385,683,140
ต้นทุน - สินค้า หรือ บริการที่ 1	14,477,355	173,728,264	36%	173,728,264
ต้นทุน - สินค้า หรือ บริการที่ 2	3,261,450	39,137,398	8%	39,137,398
ต้นทุน - สินค้า หรือ บริการที่ 3	1,589,491	19,073,895	4%	19,073,895
ต้นทุน - สินค้า หรือ บริการที่ 4	12,811,965	153,743,583	32%	153,743,583
	-			-
	-			-
รายจ่ายสำหรับการขายและการบริการ	6,295,064	75,540,766	16%	75,540,766
Sale Expense	2,098,705	25,184,462	5%	25,184,462
Family Expense	**2,500,000**	**30,000,000**	**6%**	**30,000,000**
Office Expense	1,225,795	14,709,541	3%	14,709,541
Fee Expense	339,310	4,071,725	1%	4,071,725
Other Expense	131,253	1,575,038	0%	1,575,038
	-			-
	-			-
	-			-
	-			-
	-			-
	-			-
	-			-
	-			-
	-			-
	-			-
	-			-
รายจ่ายต้นทุน และ รายจ่ายการขายและบริการ (2)	มูลค่ารวมต่อเดือน		อัตราส่วน	มูลค่ารวมต่อปี
	38,435,325		97%	461,223,906

รายจ่าย - ทางการเงินและภาษี				
ประเภทรายจ่าย - ทางการเงินและภาษี	จำนวนต่อเดือน	จำนวนต่อปี	อัตราส่วน	จำนวนต่อปี
รายจ่ายทางการเงิน	333,860	4,006,320	1%	4,006,320
ดอกเบี้ยเงินกู้ยืม	333,860	4,006,320	1%	4,006,320
	-			-
	-			-
	-			-
	-			-
รายจ่ายภาษี	135,587	1,627,039	0%	1,627,039
ภาษี VAT (ภพ. 30)	-			-
ภาษี ธุรกิจเฉพาะ	-			-
ภาษี นิติบุคคล	135,587	1,627,039	0%	1,627,039
ภาษี ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	-			-
รายจ่ายทางการเงินและภาษี (3)	มูลค่ารวมต่อเดือน		อัตราส่วน	มูลค่ารวมต่อปี
	469,447		1%	5,633,3[illegible]
เงินปันผลสมาชิกครอบครัว (Tax)	-	-		-
AAA	-			-
BBB	-			-
CCC				-
	-			-
	-			-
	-			-
เงินปันผลสมาชิกครอบครัว (N[illegible])	-	-		-
AAA				
BBB	-			-
	-			-
	-			-
Family Fund	-	-		-
Family Welfare	-			-
Family Wealth	-			-
	-			-
เงินปันผลรวม และ Family Fund (4)	มูลค่ารวมต่อเดือน		อัตราส่วน	มูลค่ารวมต่อปี
	0			0
Gross Margin (รายได้ - ต้นทุน)	มูลค่ารวมต่อเดือน		อัตราส่วน	มูลค่ารวมต่อปี
	7,561,455		19%	90,737,458
Operating Margin (รายได้ - รายจ่าย 2)	มูลค่ารวมต่อเดือน		อัตราส่วน	มูลค่ารวมต่อปี
	1,266,391		3%	15,196,692
Net Margin (รายได้ - รายจ่าย 2 & 3)	มูลค่ารวมต่อเดือน		อัตราส่วน	มูลค่ารวมต่อปี
	796,944		2%	9,563,333
Retain Earning (กำไรสะสม) (รายได้ - รายจ่าย 2 & 3 & 4)	มูลค่ารวมต่อเดือน		อัตราส่วน	มูลค่ารวมต่อปี
	796,944		2%	9,563,333

ค่าใช้จ่ายครอบครัวที่ฝังไว้ในธุรกิจคือ เท่าไหร่ ???

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Cash Flow Family

รายได้ และ รายจ่าย - ทั่วไป					รายจ่าย - ทางการเงินและภาษี				
ประเภทรายได้ และรายจ่าย	จำนวนต่อเดือน	จำนวนต่อปี	อัตราส่วน	จำนวนต่อปี	ประเภทรายจ่าย - ทางการเงินและภาษี	จำนวนต่อเดือน	จำนวนต่อปี	อัตราส่วน	จำนวนต่อปี
รายได้	2,500,000	30,000,000	100%	30,000,000	Family Fund	-	-		-
รายได้จากธุรกิจ	2,500,000	30,000,000	100%	30,000,000					
						-			-
						-			-
	-			-		-			-
	-			-		-			-
รายจ่ายส่วนกลางครอบครัว	1,416,667	17,000,000	57%	17,000,000	Family Fund (3)	มูลค่ารวมต่อเดือน		อัตราส่วน	มูลค่ารวมต่อปี
ค่าใช้จ่ายภายในบ้าน	500,000		20%	6,000,000		0			0
ค่าเรียนพิเศษในโรงเรียน 3 คน		3,000,000	10%	3,000,000	เงินปันผลสมาชิกครอบครัว	500,000	6,000,000	20%	6,000,000
ค่าเทอมในโรงเรียน		3,000,000	10%	3,000,000	AAA	166,667	2,000,000	7%	2,000,000
ค่าใช้จ่ายส่วนตัว	300,000		12%	3,600,000	BBB	166,667	2,000,000	7%	2,000,000
ค่าแม่บ้าน คนขับรถ	100,000		4%	1,200,000	CCC	166,667	2,000,000	7%	2,000,000
ค่าเรียน พัฒนาตัวเอง	16,667	200,000	1%	200,000		-			-
	-			-		-			-
	-			-		-			-
	-			-		-			-
	-			-		-			-
	-			-		-			-
รายจ่ายสวัสดิการครอบครัว	583,333	7,000,000	23%	7,000,000		-			-
ค่าท่องเที่ยวประจำปี	583,333	7,000,000	23%	7,000,000		-			-
				-	เงินปันผลรวม (4)	มูลค่ารวมต่อเดือน		อัตราส่วน	มูลค่ารวมต่อปี
						500,000		20%	6,000,000
รายจ่ายส่วนกลาง และสวัสดิการครอบครัว (2)	มูลค่ารวมต่อเดือน		อัตราส่วน	มูลค่ารวมต่อปี	กระแสเงินสดครอบครัวสุทธิ รายได้ - รายจ่าย (2 & 3 & 4)	มูลค่ารวมต่อเดือน		อัตราส่วน	มูลค่ารวมต่อปี
	2,000,000		80%	24,000,000		0			0

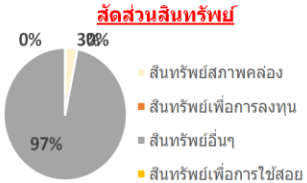
เงินสำรองครอบครัว ที่ควรกันไว้ คือ ???

ควรพิจารณา
การเก็บเงินเพื่อเป็น Family Fund
เพื่อ ...
รองรับค่าใช้จ่ายสวัสดิการที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Balance Sheet Family

สินทรัพย์				หนี้สิน และความมั่งคั่งสุทธิรวม			
ประเภทสินทรัพย์	มูลค่า	อัตราส่วน	ผลตอบแทน	ประเภทหนี้สิน	มูลค่า	อัตราส่วน	ดอกเบี้ย
สินทรัพย์สภาพคล่อง	5,000,000	3%	0.00%	หนี้สินระยะสั้น	-		0.00%
การเปิดบัญชีร่วมเพื่อถือครองสภาพคล่องของครอบครัว กองทุนสภาพคล่อง (Liquidity Funds)	5,000,000	3%					
สินทรัพย์เพื่อการลงทุน	-		0.00%	หนี้สินระยะยาว	-		0.00%
				ภาระค้ำประกันหนี้สิน (ถ้ามี)			
สินทรัพย์อื่นๆ	152,662,782	97%	0.00%	หนี้สินรวม	มูลค่ารวม	อัตราส่วน	ดอกเบี้ยเฉลี่ย
Nominee 1 : [redacted]					-		
Property	152,662,782	97%		ความมั่งคั่งสุทธิ (Net Worth)	มูลค่ารวม	อัตราส่วน	
					157,662,782	100%	
สินทรัพย์เพื่อการใช้สอย	-						
สินทรัพย์รวม	มูลค่ารวม	อัตราส่วน	ผลตอบแทนเฉลี่ย (ไม่รวมสินทรัพย์ส่วนตัว)	หนี้สิน และความมั่งคั่งสุทธิรวม	มูลค่ารวม	อัตราส่วน	
	157,662,782	100%	0.00%		157,662,782	100%	



ควรมี
สัดส่วนของ Financial Asset เพิ่มเติม ในสินทรัพย์ครอบครัว
เพื่อ ...
รองรับค่าใช้จ่ายสวัสดิการที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

คือ เท่าไหร่ ???

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Balance Sheet Family

Categorized Saving Account to track "Real Liquidity"

Categorized Investment Provider to evaluate "Investing Performance"

Categorized Other Assets to track "Real Value"

Total Asset 1,787 MB
Total Liability 1,188 MB
Net Worth 599 MB

สินทรัพย์

ประเภทสินทรัพย์	มูลค่า	อัตราส่วน	ผลตอบแทน
สินทรัพย์สภาพคล่อง (คุณด่าย)		21%	1.34%
Domestic Saving		13%	0.50%
Foreign Saving		2%	0.50%
Other Liquidity			0.50%
On-Shore Liquidity : [redacted]		2%	2.00%
Off-Shore Liquidity :		4%	4.00%
สินทรัพย์เพื่อการลงทุน		7%	0.04%
กองทุน Kbank		3%	
กองทุน SCB Acc: [redacted]		0%	
กองทุน SCB Acc :		0%	
กองทุน SCB Acc :		0%	
กองทุน SCB Acc :		0%	
กองทุน LH		0%	
Port หุ้น		0%	
Port หุ้น		0%	
Port หุ้น		0%	
UW : [redacted]		1%	
UW :		0%	
UW :		0%	
Value of Insurance :		1%	
Value of Insurance : [redacted]		1%	
หุ้นสหกรณ์ [redacted]		0%	2.00%
กบข		0%	2.00%
ที่ดิน		20%	
บ้าน(ปล่อยเช่า)		6%	
คอนโด		1%	
[redacted]		0%	
		0%	
Private Equity		0%	
Property Holding Co.		2%	
Book Value Operation Co.		42%	
สินทรัพย์ส่วนตัว		2%	
บ้าน : [redacted]		2%	
BMW		0%	
BENZ		0%	
MINI		0%	
นาฬิกา		0%	
เครื่องประดับ		0%	
สินทรัพย์รวม	1,789,012,473	100%	0.29%

Need Update !!!

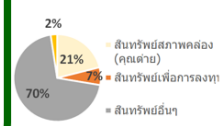
Need More Discussion for KBank !!!

หนี้สิน และความมั่งคั่งสุทธิรวม

ประเภทหนี้สิน	มูลค่า	อัตราส่วน	ดอกเบี้ย
หนี้สินระยะสั้น	-		0.00%
หนี้สินระยะยาว	[redacted]	66%	0.00%
สินเชื่อ On Balance Sheet (92MB)			
เงินกู้ [redacted]		0%	
บ้าน [redacted] 05 KBANK		2%	
บ้าน [redacted] BBL		2%	
บ้าน [redacted] (BBL)		1%	
บ้าน [redacted] (TTB)		1%	
BMW serie3		0%	
สินเชื่อ Off Balance Sheet (1,096 MB)			
บริษัท [redacted] : 118 MB		7%	
บริษัท [redacted] จำกัด : 72 MB			
บริษัท [redacted] จำกัด : 576 MB			
บริษัท [redacted] 330 MB			
หนี้สินรวม	มูลค่ารวม 1,188,227,575	อัตราส่วน 66%	ดอกเบี้ยเฉลี่ย 0.00%
ความมั่งคั่งสุทธิ (Net Worth)	600,784,898	34%	[redacted]

Add "Off Balance Sheet Debt 1,096 MB"

สัดส่วนสินทรัพย์



สัดส่วนหนี้สิน และความมั่งคั่งสุทธิ

หนี้สิน และความมั่งคั่งสุทธิรวม	มูลค่ารวม	อัตราส่วน
	1,789,012,473	100%

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Holistic Wealth Planning

1. แยกเงินธุรกิจ กับ เงินครอบครัว ให้ชัดเจน

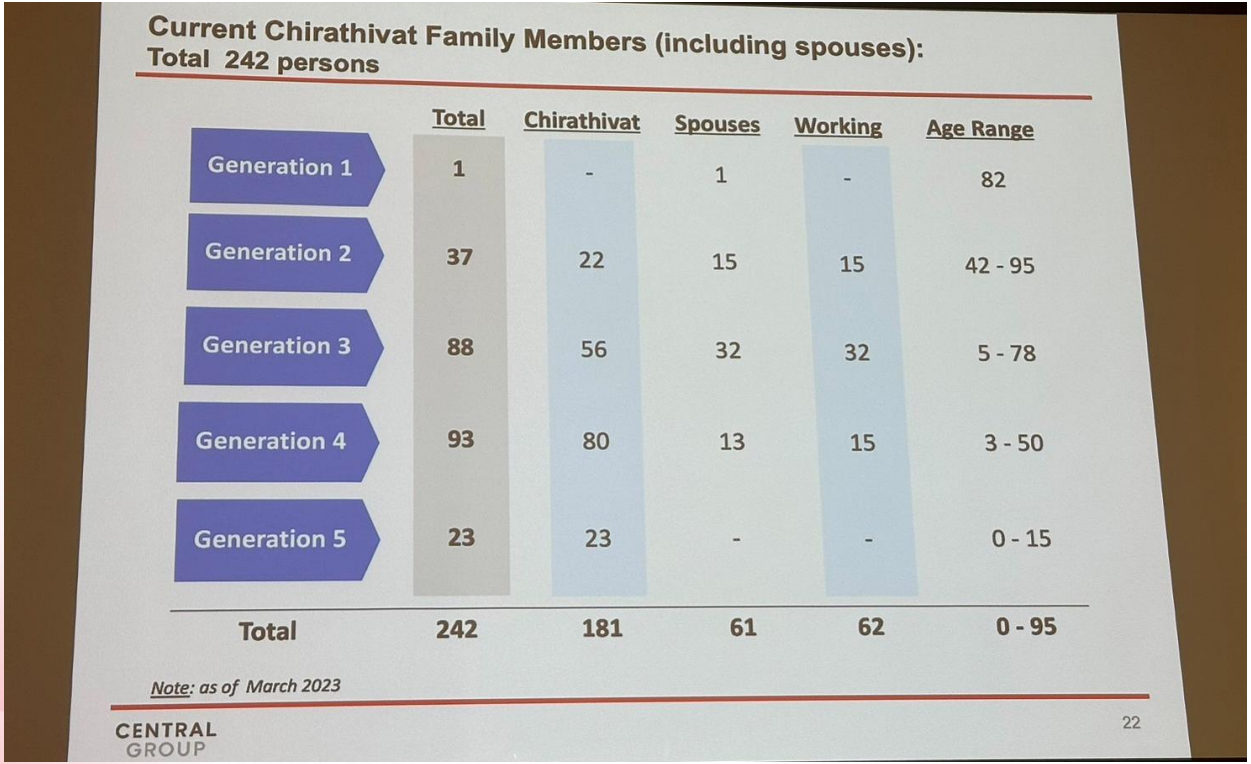
2. ทำบัญชี รับ-จ่าย และ แยกสินทรัพย์ของครอบครัว

3. ตั้งเป้าหมายธุรกิจที่จำเป็นในการเลี้ยงดูสมาชิกครอบครัว

4. ประเมินความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Case Study: Chirathivat Family Member



Current Chirathivat Family Members (including spouses):
Total 242 persons

	Total	Chirathivat	Spouses	Working	Age Range
Generation 1	1	-	1	-	82
Generation 2	37	22	15	15	42 - 95
Generation 3	88	56	32	32	5 - 78
Generation 4	93	80	13	15	3 - 50
Generation 5	23	23	-	-	0 - 15
Total	**242**	**181**	**61**	**62**	**0 - 95**

Note: as of March 2023

CENTRAL GROUP

22

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Why Family Welfare Planning Matters

สมาชิกครอบครัว 1 คน

ต้องมีค่าใช้จ่าย ทั้งชีวิต

<u>ประมาณ 100 ล้านบาท</u> ณ ปัจจุบัน

และจะเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยประมาณ 5% ต่อปี

The average Brit in 2021 will end up paying a whopping £1.5 million over the course of their life (£1,543,834 to be precise). This is £150,000 more than what the average Brit will earn over a lifetime, which is around £1.35 million.

Some of the most expensive contributors to this cost include:

- Buying a house: £266,742
- Recreation, alcohol and eating out: £209,553
- Raising children: £169,159
- Christmas spending: £69,973
- Birthday spending: £24,578
- Wedding: £15,987
- Divorce: £2,058
- Pets (dogs and cats): £95,200

Age	Total Costs	Living Cost	Education	Health Care
Sum	**135,207,024**	**103,767,024**	**23,900,000**	**7,540,000**
1	300,000	100,000		200,000
2	150,000	100,000		50,000
3	650,000	100,000	500,000	50,000
4	650,000	100,000	500,000	50,000
5	650,000	100,000	500,000	50,000
6	950,000	100,000	800,000	50,000
7	920,000	100,000	800,000	20,000
8	920,000	100,000	800,000	20,000
9	920,000	100,000	800,000	20,000
10	920,000	100,000	800,000	20,000
11	920,000	100,000	800,000	20,000
12	910,000	100,000	800,000	10,000
13	910,000	100,000	800,000	10,000
14	910,000	100,000	800,000	10,000
15	910,000	100,000	800,000	10,000
16	910,000	100,000	800,000	10,000
17	910,000	100,000	800,000	10,000
18	910,000	100,000	800,000	10,000
70	2,368,958	2,268,958		100,000
71	2,537,026	2,337,026		200,000
72	2,607,137	2,407,137		200,000
73	2,679,351	2,479,351		200,000
74	2,753,732	2,553,732		200,000
75	2,830,344	2,630,344		200,000
76	2,909,254	2,709,254		200,000
77	2,990,532	2,790,532		200,000
78	3,074,247	2,874,247		200,000
79	3,160,475	2,960,475		200,000
80	3,249,289	3,049,289		200,000
81	3,540,768	3,140,768		400,000
82	3,634,991	3,234,991		400,000
83	3,732,041	3,332,041		400,000
84	3,832,002	3,432,002		400,000
85	3,934,962	3,534,962		400,000

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Why Family Welfare Planning Matters

unionwealth

อัตราเงินเฟ้อ 3%
LIFESTYLE INFLATION

เงิน **100 ล้านบาท** จะมีมูลค่าเหลือ **50 ล้านบาท** ในระยะเวลา **24 ปี**
เงิน **100 ล้านบาท** จะมีมูลค่าเหลือ **25 ล้านบาท** ในระยะเวลา **47 ปี**

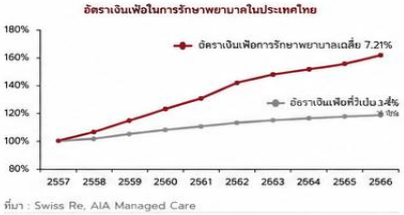
ค่าใช้จ่ายไลฟ์สไตล์ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

มูลค่าที่แท้จริงของเงิน 100 ล้านบาท

อัตราเงินเฟ้อ 7%
MEDICAL INFLATION

ค่ารักษาพยาบาล / ค่าเรียน 2 ล้านบาท
จะกลายเป็น 50 ล้านบาท ในระยะเวลา 48 ปี

ค่ารักษาพยาบาลเพิ่มขึ้นเร็วกว่าค่าใช้จ่ายทั่วไป



ที่มา : Swiss Re, AIA Managed Care

ค่าเล่าเรียนระดับโลกเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

ประถมศึกษา ในประเทศ	มัธยมศึกษา ในประเทศ	ปริญญาตรี ในประเทศ	ปริญญาตรี ต่างประเทศ
4,000 – 55,000 บาท/ปี	6,000 – 200,000 บาท/ปี	41,000 – 250,000 บาท/ปี	1,000,000 – 1,600,000 บาท/ปี

เงินเฟ้อไม่ได้ทำลายความมั่งคั่งในชั่วข้ามคืน
แต่มันค่อย ๆ ลดทอนคุณภาพชีวิตของครอบครัวในระยะยาว

วางแผนวันนี้ เพื่ออนาคตของครอบครัว

- รักษามาตรฐาน การใช้ชีวิต
- เตรียมพร้อมค่ารักษา และสุขภาพระยะยาว
- สร้างอนาคต ทางการศึกษา
- ส่งต่อความมั่งคั่ง อย่างยั่งยืน
- สวัสดิการที่มั่นคง สำหรับทุกคนในครอบครัว

หมายเหตุ : ตัวเลขเป็นเพียงตัวอย่างประกอบการวางแผนเท่านั้น ไม่ได้เป็นการการันตีผลตอบแทน การลงทุนมีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลให้รอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย, กระทรวงพาณิชย์, Swiss Re, AIA, สถิติการศึกษาไทย

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Retirement Plan

2026	เกษียณ	เสียชีวิต
46	55	87
42	53	85

จำนวนปีสะสมเงินออม	จำนวนปีใช้เงินออม
9	32

กองทุนเกษียณอายุที่ต้องการ			ส่วนที่เตรียมไว้แล้ว	
	จำนวนต่อเดือน (บาท)	จำนวนต่อปี (บาท)		จำนวน (บาท)
ประมาณการ ค่าใช้จ่าย ณ ปัจจุบัน	200,000	2,400,000	สินทรัพย์สภาพคล่อง	
อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย (ต่อปี)	3.00%		สินทรัพย์เพื่อการลงทุน	
ประมาณการ ค่าใช้จ่าย ณ วันที่เกษียณ	260,955	3,131,456	สินทรัพย์อื่นๆ	
อัตราผลตอบแทนหลังเกษียณ (ต่อปี)	4.00%		เงินที่เตรียมไว้แล้ว	
	จำนวน (บาท)		ผลตอบแทนการลงทุน ณ ปัจจุบัน	
มูลค่ามรดกที่ต้องการเหลือให้ผู้สืบทอด	0			
	กรณี "ไม่มี" ผลตอบแทน จำนวน (บาท)	กรณี "มี" ผลตอบแทน จำนวน (บาท)	มูลค่าเงินที่เตรียมไว้แล้ว ณ วันเกษียณ	
รวมจำนวนเงินทั้งหมดที่ต้องเตรียม ณ วันเกษียณ	164,410,059	86,613,026		

มูลค่าเงินที่ต้องเตรียมเพิ่ม				
	จำนวน (บาท)			
มูลค่าเงินที่ต้องเตรียมเพิ่ม ณ วันเกษียณ	(86,613,026)			
	จำนวนต่อเดือน (บาท)	จำนวนต่อปี (บาท)		% ต่อปี
ประมาณการมูลค่าเงินที่ต้องเก็บเพิ่มต่อปี เป็นเวลา 9 ปี (กรณีเก็บเท่ากันทุกปี)	628,105	7,537,259	ประมาณการผลตอบแทนการลงทุน	6.00%

"ถ้า**ไม่มีการลงทุน**เพื่อเตรียมกองทุนเกษียณ

ไว้ใช้ส่วนตัวเป็น**จำนวน 164 ล้าน**

"ถ้า**มีการลงทุน**เพื่อเตรียมกองทุนเกษียณ ด้วยผลตอบแทนประมาณ 6% ต่อปีก่อนเกษียณ หลังเกษียณ ผลตอบแทนประมาณ 4%

จะเตรียม**เงินเพียง 86 ล้าน**

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Education Plan

	2026	เข้าเรียน	จบการศึกษา
อายุลูก (ปี)	9	18	24
อายุผู้ปกครอง (ปี)	46	55	61

จำนวนปีสะสมเงินออม	จำนวนปีใช้เงินออม
9	6

กองทุนเพื่อการศึกษาที่ต้องการ				ส่วนที่เตรียมไว้แล้ว	
	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	ปริญญาเอก		จำนวน (บาท)
อายุที่เริ่มเข้าศึกษา (ปี)	18	24		สินทรัพย์สภาพคล่อง	
จำนวนปีที่เข้าศึกษา (ปี)	4	2		สินทรัพย์เพื่อการลงทุน	
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อปี ณ ปัจจุบัน (บาท)	1,000,000	1,000,000		สินทรัพย์อื่นๆ	
อัตราเงินเฟ้อสำหรับการศึกษาเฉลี่ย (% ต่อปี)	6.00%			เงินที่เตรียมไว้แล้ว	
อัตราผลตอบแทนเฉลี่ยระหว่างการศึกษา (% ต่อปี)				ผลตอบแทนการลงทุน ณ ปัจจุบัน	
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อปี ณ ปีเริ่มการศึกษา (บาท)	1,689,479	2,396,558	0		จำนวน (บาท)
ค่าใช้จ่ายที่ต้องเตรียมตลอดการศึกษา (บาท)	6,757,916	4,793,116	0	มูลค่าเงินที่เตรียมไว้แล้ว ณ วันเริ่มการศึกษา	
ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่ต้องเตรียมเมื่อบุตรอายุ 18 ปี (บาท)	11,551,032				

"ถ้า**ไม่มีการลงทุน**เพื่อเตรียมกองทุนสวัสดิการ

ต้องเตรียม**เงิน 12 ล้าน**เพื่อการศึกษาบุตรหลาน 1 คน"

"ถ้า**มีการลงทุน**เพื่อเตรียมกองทุนสวัสดิการ
ด้วยผลตอบแทนประมาณ 6% ต่อปี

จะเตรียม**เงินเพียง 9 ล้าน**
เพื่อการศึกษาบุตรหลาน 1 คน"

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

เป้าหมายกำไรที่ธุรกิจต้องทำได้

Required Business Profit to Sustain Family Wellbeing

สูตรคำนวณกำไรขั้นต่ำที่ธุรกิจต้องทำได้

กำไรสุทธิขั้นต่ำ = ค่าใช้จ่ายครอบครัว + เงินออมเป้าหมาย + ภาษีที่ต้องจ่าย + เงินสำรองธุรกิจ

ตัวอย่างคำนวณ (ครอบครัว 4 คน)

รายการ	บาท/ปี
ค่าใช้จ่ายครอบครัว/เดือน × 12	3,600,000
เงินออมเกษียณ (10% ของรายได้)	1,200,000
กองทุนการศึกษาบุตร (2 คน)	600,000
Family Emergency Fund (เพิ่มทุกปี)	500,000
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (est.)	700,000
รวมที่ต้องการจากธุรกิจ/ปี	**6,600,000**

รายได้เป้าหมายธุรกิจที่ต้องทำ

1. **คำนวณ Net Profit ขั้นต่ำ**
   กำหนดว่าธุรกิจต้องมีกำไรสุทธิ ≥ 6.6 ล้านบาท/ปี
2. **กำหนด Net Profit Margin เป้าหมาย**
   ถ้า Net Margin = 10% → ต้องการยอดขาย ≥ 66 ล้านบาท/ปี
3. **วางแผนเพิ่ม Margin หรือยอดขาย**
   เพิ่มยอดขาย / ลดต้นทุน / ปรับ Product Mix
4. **ทบทวนทุกปีตามค่าใช้จ่ายจริง**
   ค่าใช้จ่ายเพิ่ม 5%/ปี → เป้าหมายต้องเพิ่มด้วย

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Holistic Wealth Planning

1. แยกเงินธุรกิจ กับ เงินครอบครัว ให้ชัดเจน

2. ทำบัญชี รับ-จ่าย และ แยกสินทรัพย์ของครอบครัว

3. ตั้งเป้าหมายธุรกิจที่จำเป็นในการเลี้ยงดูสมาชิกครอบครัว

4. ประเมินความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญสำหรับเจ้าของธุรกิจ

Key Financial Ratios — What Your Accountant Checks First

กำไร (Profitability)			
Gross Profit Margin	*กำไรขั้นต้น / ยอดขาย*	**> 30%**	ยิ่งสูงยิ่งดี — สะท้อน Pricing Power
Net Profit Margin	*กำไรสุทธิ / ยอดขาย*	**> 10%**	หลัง Tax — ใช้วางแผนปันผล
EBITDA Margin	*EBITDA / ยอดขาย*	**> 15%**	ดูความสามารถสร้างเงินสดแท้จริง
สภาพคล่อง (Liquidity)			
Current Ratio	*สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้หมุนเวียน*	**1.5 – 2.5x**	< 1 = เสี่ยงขาดเงินสด
Quick Ratio	*(เงินสด + AR) / หนี้หมุนเวียน*	**> 1.0x**	ไม่นับสินค้าคงเหลือ
Cash Conversion Cycle	*DIO + DSO – DPO (วัน)*	**< 60 วัน**	ยิ่งต่ำ = บริหารเงินสดได้ดี
ประสิทธิภาพ (Efficiency)			
Return on Assets (ROA)	*กำไรสุทธิ / สินทรัพย์รวม*	**> 5%**	สินทรัพย์ทุกบาทสร้างกำไรได้เท่าไร
Return on Equity (ROE)	*กำไรสุทธิ / ส่วนของผู้ถือหุ้น*	**> 15%**	เงินของเจ้าของทำงานได้ดีแค่ไหน
Asset Turnover	*ยอดขาย / สินทรัพย์รวม*	**> 1.0x**	สินทรัพย์หมุนเวียนได้กี่รอบ/ปี

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

การประเมินความสามารถทำกำไร: Checklist สำหรับ CEO

Business Profitability Health Check — Annual Review Framework

✓ **กำไรสุทธิเพียงพอรองรับค่าใช้จ่ายครอบครัวทั้งหมด**

Net Profit ≥ Total Family Needs/ปี

✓ **มี Gross Margin เพียงพอครอบคลุม Fixed Cost**

Gross Profit ≥ 2× Fixed Costs

✗ **มีรายการที่ดินหรืออสังหาฯ ของครอบครัวอยู่ในบัญชีบริษัท**

→ ควรแยกออกมาถือใน Personal Name

✓ **ธุรกิจสร้าง Free Cash Flow เป็นบวกสม่ำเสมอ**

FCF = Operating CF − Capex > 0

✗ **ROE ของธุรกิจต่ำกว่า Cost of Equity (>15%)**

→ ทบทวนกลยุทธ์หรือ Capital Structure

✓ **มีงบการเงินที่ผ่านการตรวจสอบ (Audited)**

เพื่อความน่าเชื่อถือและการกู้ธนาคาร

✗ **Debt-to-Equity Ratio เกิน 2:1**

→ ลดหนี้หรือเพิ่มทุนก่อนขยายธุรกิจ

✓ **มีการทำ Business Valuation ทุกปี**

รู้มูลค่ากิจการเพื่อวางแผนสืบทอด

✓ = ผ่าน — ดำเนินการต่อ | ✗ = ต้องแก้ไขก่อน — อย่าขยายธุรกิจจนกว่าจะแก้รายการเหล่านี้ได้

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Transition vs. Transformation: มุมมองนักบัญชีต่อการเติบโต

Financial Lens on Business Evolution

Transition (การเปลี่ยนผ่าน)

ปรับโครงสร้างธุรกิจเดิมให้มั่นคงขึ้น

- แยกเงินธุรกิจ-ครอบครัวให้ชัดเจน
- ทำระบบบัญชีให้โปร่งใส
- วาง Corporate Governance
- เตรียมงบการเงินให้น่าเชื่อถือ
- สร้าง Business Continuity Plan

ตัวชี้วัด: สุขภาพการเงินปัจจุบัน
Current Ratio, Debt Ratio, Profitability

→ เมื่อพร้อม

Transformation (การเปลี่ยนแปลง)

ยกระดับธุรกิจสู่การเติบโตครั้งต่อไป

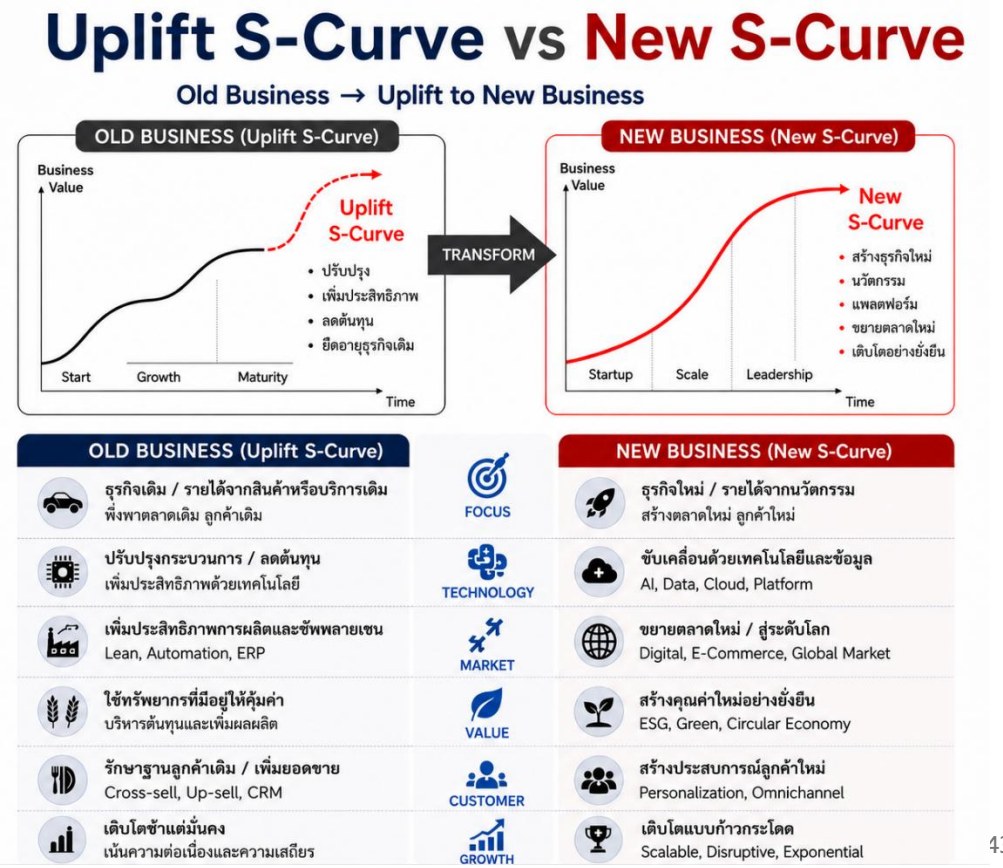
- ลงทุนใน Technology / Innovation
- ขยายสู่ตลาดใหม่ / Product ใหม่
- เปลี่ยนโมเดลธุรกิจ
- สร้าง Family Office / Holding Co.
- วางแผนสืบทอดกิจการ (Succession)

ตัวชี้วัด: การสร้างมูลค่าระยะยาว
ROIC, EBITDA Growth, Valuation Multiple

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Transition → Transformation

unionwealth



เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Holistic Wealth Planning

1. แยกเงินธุรกิจ กับ เงินครอบครัว ให้ชัดเจน

2. ทำบัญชี รับ-จ่าย และ แยกสินทรัพย์ของครอบครัว

3. ตั้งเป้าหมายธุรกิจที่จำเป็นในการเลี้ยงดูสมาชิกครอบครัว

4. ประเมินความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ

เอกสารฉบับนี้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอ ณ ช่วงเวลาที่จัดทำเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับรองความถูกต้องและความเป็นปัจจุบันของข้อมูล รวมทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดจากการนำข้อมูลไปใช้ประกอบการตัดสินใจ
เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์และข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เนื้อหาทั้งหมดมิได้เป็นการชี้นำการลงทุน หรือเป็นคำแนะนำเฉพาะบุคคลผู้ลงทุนควร ทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนมีความเสี่ยง ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต