

แหล่งที่มาของรายได้จากการให้บริการวางแผนการเงิน และโอกาสเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ผลิตภัณฑ์/บริการ	สถาบันการเงินตัวกลาง	รายได้ของนักวางแผนการเงิน	โอกาสเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
บริการวางแผนการเงิน	-	ไม่มีรายได้	<ul style="list-style-type: none"> นักวางแผนการเงินอาจวางแผนหรือให้คำแนะนำอย่างมีอคติโน้มเอียงไปยังผลิตภัณฑ์/บริการที่มีรายได้สูงแทนที่จะแนะนำผลิตภัณฑ์/บริการที่เหมาะสมกับลูกค้า
บัญชีเงินฝากต่างๆ	ธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินต่างๆ	ไม่มีรายได้	<ul style="list-style-type: none"> นักวางแผนการเงินอาจไม่แนะนำให้ฝากเงินเนื่องจากไม่มีรายได้จากการที่ลูกค้าฝากเงินกับธนาคาร
บริการสินเชื่อต่างๆ บริการของธนาคารต่างๆ		ไม่มีรายได้	
ประกันชีวิต ประกันสุขภาพ	บริษัทประกันชีวิต ที่นักวางแผนการเงิน เป็นตัวแทนจำหน่าย	<p>5-40% ของเบี้ยประกันชีวิตปีแรก (เช่น ชั่วระยะเวลา ตลอดชีพ สะสมทรัพย์ บำนาญ ฯลฯ)</p> <p>1-35% ของเบี้ยประกันชีวิตปีต่อ โดยจะลดลงอย่างรวดเร็วหลังปีที่ 2</p> <p>10-40% สำหรับเบี้ยสัญญาเพิ่มเติมปีแรก (เช่น ประกันสุขภาพ โรคภัยแรง เงินชดเชย ฯลฯ)</p> <p>1-35% สำหรับเบี้ยสัญญาเพิ่มเติมปีต่อ โดยจะลดลงอย่างรวดเร็วหลังปีที่ 2</p> <p>ทั้งนี้อัตราที่แท้จริงจะขึ้นอยู่กับแบบประกันและประเภทของสัญญาเพิ่มเติมที่ซื้อ</p>	<ul style="list-style-type: none"> นักวางแผนการเงินแนะนำให้ทำประกัน มากเกินกว่าความจำเป็น หรือมากจนลูกค้าไม่สามารถชำระเบี้ยได้ในระยะยาว นักวางแผนการเงินแนะนำให้ทำประกันเฉพาะกับบริษัทที่ตนเองเป็นตัวแทนประกันหรือเป็นตัวแทนขายอยู่
กองทุนรวม กองทุน LTF/RMF	บล. และ/หรือ บลจ. ที่นักวางแผนการเงิน เป็นตัวแทนจำหน่าย	<p>Trailing Fee 0.045-0.30% ของมูลค่าเงินลงทุนเฉลี่ยต่อปี</p> <p>เช่น เงินลงทุน 1 ล้านบาท รายได้ประมาณ 450-3,000 บาท/ปี (ขึ้นอยู่กับแต่ละกองทุน)</p> <p>Front-end Fee Sharing 30-50% ของค่าธรรมเนียมเมื่อซื้อกองทุน (Front-end Fee)</p> <p>เช่น ซื้อกองทุน 1 ล้านบาท กองทุนมี Front-end Fee 1% รายได้ประมาณ 3,000-5,000 บาท</p>	<ul style="list-style-type: none"> นักวางแผนการเงินแนะนำให้ลงทุนในกองทุนรวมที่มีค่าธรรมเนียมสูง โดยไม่มีเหตุอันสมควร นักวางแผนการเงินแนะนำให้ซื้อขายบ่อยเกินกว่าที่จำเป็น
กองทุนส่วนบุคคล		<p>0.30 – 0.45% ของมูลค่าเงินลงทุนเฉลี่ยต่อปี (ขึ้นอยู่กับแต่ละกองทุน)</p> <p>เช่น เงินลงทุน 1 ล้านบาท รายได้ประมาณ 3,000 – 4,500 บาท/ปี</p>	<ul style="list-style-type: none"> นักวางแผนการเงินแนะนำให้ลงทุนในกองทุนส่วนบุคคลทั้งที่มีเครื่องมืออื่นที่เหมาะสมกว่า
ลงทุนโดยตรงใน พันธบัตร / หุ้นกู้		<p>0.07 - 0.15% ของยอดซื้อในครั้งนั้นๆ (ขึ้นอยู่กับแต่ละตราสาร)</p> <p>เช่น เงินลงทุน 1 ล้านบาท รายได้ประมาณ 700 – 1,500 บาท</p>	<ul style="list-style-type: none"> นักวางแผนการเงินแนะนำให้ลงทุนในพันธบัตร/หุ้นกู้ทั้งที่มีเครื่องมืออื่นที่เหมาะสมกว่า
ลงทุนโดยตรงใน หุ้นสามัญ		<p>0.0075 – 0.0125% ของปริมาณการซื้อขายหุ้น</p> <p>จากบัญชีหลักทรัพย์ที่นักวางแผนการเงินเป็นผู้แนะนำให้เปิดบัญชี (ผ่านสัญญา IBA)</p> <p>เช่น ปริมาณการซื้อขายหุ้น 1 ล้านบาท รายได้ประมาณ 75 – 125 บาท</p>	<ul style="list-style-type: none"> นักวางแผนการเงินไม่แนะนำให้ลงทุนโดยตรงในหุ้นเนื่องจากได้รายได้น้อยกว่าคำแนะนำดังกล่าว

หมายเหตุ แสดงเป็นข้อมูลเบื้องต้นเพื่อประกอบการตัดสินใจเท่านั้น สำหรับข้อมูลที่แสดงเป็นช่วง ลูกค้าสามารถสอบถามค่าธรรมเนียมที่นักวางแผนการเงินได้รับจริงได้ เมื่อทราบประเภท/ชนิดผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนแล้ว