

ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และ
กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y
ในช่วงการระบาดของ COVID-19

ปรียา เวชกุล

การศึกษารายบุคคลนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการเงินยุคดิจิทัล วิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์
ปีการศึกษา 2564

**RELATIONS BETWEEN DEMOGRAPHIC FACTORS, DECISION
SUPPORT FACTORS, AND PERSONAL FINANCIAL PLANNING
PROCESS OF GEN Y THAIS DURING THE COVID-19 PANDEMIC**

PREEYA VETCHAKUL




**An Individual Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Business Administration Program
College of Innovation Business and Accountancy, Dhurakij Pundit University
Academic Year 2021**




ใบรับรองการศึกษารายบุคคล
วิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์
ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

หัวข้อการศึกษารายบุคคล ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และ
กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทยกลุ่ม Gen Y ในช่วง
การระบาดของ COVID-19
เสนอโดย ปรีชา เวชกุล
สาขาวิชา การจัดการการเงินยุคดิจิทัล
อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษารายบุคคล ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปิยะวิทย์ ทิพรส

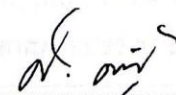
ได้พิจารณาเห็นชอบโดยคณะกรรมการสอบการศึกษารายบุคคลแล้ว


..... ประธานกรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริเดช คำสุพรหม)


..... กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษารายบุคคล
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปิยะวิทย์ ทิพรส)


..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิวะนันท์ ศิวพิทักษ์)

วิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี รับรองแล้ว


..... คณบดีวิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริเดช คำสุพรหม)

วันที่ 11 เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2565

หัวข้อการศึกษารายบุคคล	ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทยกลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19
ชื่อผู้เขียน	ปรียา เวชกุล
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ปิยะวิทย์ ทิพรส
สาขาวิชา	บริหารธุรกิจ
ปีการศึกษา	2564

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาลักษณะทั่วไปของปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทยกลุ่ม Gen Y (2) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทยกลุ่ม Gen Y (3) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ประชากรที่ใช้ศึกษา คือ ผู้บริโภคชาวไทยกลุ่ม Gen Y มีอายุอยู่ในช่วง 23-38 ปี (เกิด พ.ศ. 2523-2543) และอาศัยอยู่ในประเทศไทยในช่วงการระบาดของ COVID-19 ซึ่งไม่ทราบขนาดประชากรที่แน่นอน การศึกษานี้ อธิบายข้อมูลด้วยค่าสถิติเชิงพรรณนาและทดสอบสมมติฐานของความสัมพันธ์ 2 ตัวแปรเชิงคุณภาพ ด้วยค่าสถิติไคสแควร์ (χ^2) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ผลการศึกษา พบว่า ตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย สถานภาพโสด การศึกษาระดับปริญญาตรี มีอาชีพ เป็นพนักงานข้าราชการ มีรายได้ต่อเดือน 18,001–25,000 บาท จากการทดสอบสมมติฐานการวิจัย พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย Gen Y ในภาพรวม ไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจในภาพรวมกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย Gen Y ในภาพรวม ช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ เช่นเดียวกัน

คำสำคัญ: เจเนอเรชั่น วาย, กระบวนการวางแผนทางการเงิน, ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ,

An Individual Study Title	RELATIONS BETWEEN DEMOGRAPHIC FACTORS, DECISION SUPPORT FACTORS, AND PERSONAL FINANCIAL PLANNING PROCESS OF GEN Y THAIS DURING THE COVID-19 PANDEMIC
Author	Preeya Vetchakul
Individual Study Advisor	Asst. Prof. Dr. Piyavit Thipbharos
Department	Business Administration
Academic Year	2021

ABSTRACT

The objectives of this research were (1) to the importance of supporting financial decision-making factors, and financial planning processes of Thai Gen Y consumers (2) to study the correlation between supporting decision-making factors, and the personal financial planning process of Thai Gen Y consumers. The target population is Thai consumers Gen Y; aged between 23-38 years (born 1980-2000) and lived in Thailand during the outbreak of COVID-19 pandemic, which the exact population size is unknown. The study used a sample size of 400. Data were collected using a reliability test online questionnaire, Alpha Cronbach's Coefficient, explaining the importance of financial support factors and the financial planning process with descriptive statistics, and test the independent hypothesis of 2 qualitative variables with a Chi-square statistic at a significance level of 0.05

The results of the study found that all variables used to measure supporting financial decision-making factors. It was found that, financial stability was one of the most important forms of financial planning process among Thai Gen Y consumers (72.5%). While, overall make - decision factors, and the overall personal financial planning process. There was no correlation between supporting cognitive decision-making factors. Perception of information and economic conditions significant correlation with personal financial planning process, channel and time of access to Thai Gen Y consumers.

Key word: Financial planning, Financial planning process, Financial decision making process, Thai generation Y consumer,

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาวิจัยเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 สำเร็จลงได้ ด้วยความกรุณาอย่างยิ่งจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปิยะวิทย์ ทิพรส อาจารย์ที่ปรึกษางานวิจัย ที่ได้กรุณาให้ความรู้ คำปรึกษา คำแนะนำ ตลอดจนตรวจงานและแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ด้วยความเอาใจใส่เป็นอย่างยิ่ง จนงานวิจัยเรื่องนี้สำเร็จสมบูรณ์ได้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณและจารึกพระคุณนี้ไว้ในความทรงจำอย่างมิรู้ลืมเถิดว่า ความสำเร็จในครั้งนี้เกิดขึ้นได้ด้วยความกรุณาจากท่านอาจารย์ นอกจากนั้นขอกราบขอบพระคุณคณะกรรมการอื่น ๆ อันประกอบด้วย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จรัญญา ปานเจริญ ที่กรุณาให้ความช่วยเหลือและคำแนะนำที่มีประโยชน์ พร้อมแสดงตัวอย่างและอธิบาย ทำให้งานวิจัยครั้งนี้มีคุณค่ามากยิ่งขึ้น

ขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปิยะวิทย์ ทิพรส ที่กรุณาให้คำแนะนำ แก้ไขและตรวจสอบเนื้อหา เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเครื่องมือด้านสถิติ จนทำให้การศึกษาครั้งนี้สมบูรณ์ ขอขอบพระคุณอาจารย์และเจ้าของงานวิชาการต่างๆ ที่ผู้ศึกษาได้อ้างถึง ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่าน ที่ได้ให้ความอนุเคราะห์อำนวยความสะดวกและให้ความร่วมมือเป็นอย่างยิ่ง ในการเก็บข้อมูลแบบสอบถามเป็นอย่างสูง

คุณค่าและประโยชน์อันพึงมีจากการศึกษาค้นคว้าฉบับนี้ ผู้ศึกษาค้นคว้าขอมอบความดี ให้แก่ผู้มีพระคุณทุกท่าน

ปรีชา เวชกุล

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	๗
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	๘
กิตติกรรมประกาศ.....	๑
สารบัญตาราง.....	๗
สารบัญภาพ.....	๘
บทที่	
1. บทนำ.....	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 คำถามการวิจัย	2
1.3 สมมติฐานของการวิจัย.....	3
1.4 วัตถุประสงค์การวิจัย.....	3
1.5 ขอบเขตการวิจัย.....	3
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	4
1.7 คำนิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
2. แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
2.1 การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล.....	6
2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	18
2.3 กรอบแนวคิดการวิจัย.....	24
3. ระเบียบวิธีวิจัย.....	25
3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	25
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	26
3.3 การรวบรวมข้อมูล.....	27
3.4 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสถิติ (Statistical analysis).....	28

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	29
4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ตัวอย่าง).....	29
4.2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ.....	32
4.3 ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y.....	36
4.4 การทดสอบสมมติฐาน.....	39
5. สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	66
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	67
5.2 ผลการทดสอบสมมติฐาน.....	68
5.3 อภิปรายผล.....	69
5.4 ข้อเสนอแนะ.....	71
บรรณานุกรม.....	73
ภาคผนวก.....	75
แบบสอบถาม.....	76
ประวัติผู้เขียน.....	81

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องสำหรับการศึกษานี้.....	20
4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ.....	30
4.2 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ.....	30
4.3 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ.....	30
4.4 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการศึกษา.....	31
4.5 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ.....	31
4.6 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ต่อเดือน.....	32
4.7 แสดงระดับการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร.....	32
4.8 แสดงระดับองค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล	33
4.9 แสดงระดับภาวะทางเศรษฐกิจ.....	34
4.10 แสดงระดับปัจจัยอื่น ๆ	35
4.11 ข้อมูลกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวัตถุประสงค์.....	36
4.12 ข้อมูลกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่องทาง.....	37
4.13 ข้อมูลกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระยะเวลา.....	37
4.14 ข้อมูลกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบ.....	38
4.15 ข้อมูลกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามบุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด	38
4.16 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนก ตามเพศ.....	39

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4.17 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตาม อายุ.....	42
4.18 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตาม สถานภาพ.....	45
4.19 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตาม การศึกษา.....	47
4.20 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตาม อาชีพ.....	52
4.21 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตาม รายได้ต่อเดือน.....	58
4.22 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตาม การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร.....	61
4.23 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตาม องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล.....	62
4.24 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตาม ภาวะทางเศรษฐกิจ.....	64

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4.25 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของ ชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามปัจจัย.	65



สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
2.1	กระบวนการในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล	12



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ผู้บริโภครุ่นชาวไทย กลุ่ม Gen Y หรือ Why generation หรือกลุ่ม Millennial เป็นผู้ที่เกิดในช่วง พ.ศ. 2523-2543 (ค.ศ. 1980-2000) (พัชรี สุขโชค และ วิไลลักษณ์ อยู่สำราญ, 2564) เป็นคนยุคใหม่ต้องการเหตุผลในทุกเรื่อง คำว่า Why ทำไม และทำไม จึงเป็นเหมือนสัญลักษณ์ของคนกลุ่มนี้ กลุ่ม Gen Y กล้าแสดงออก มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ไม่สนใจต่อคำวิพากษ์วิจารณ์ มีความมั่นใจในตัวเอง ชอบทางลัด สะดวก รวดเร็ว และใช้เทคโนโลยีได้ดีที่สุด ทุกคำถามมีคำตอบในโลกอินเทอร์เน็ต สมัครงานผ่านอินเทอร์เน็ต คุยกันทางอินเทอร์เน็ต เป็นสาวกไอพอด และไอโฟน มีเสียงเพลงเป็นเพื่อนทางานที่ถูกต้องทำโดยต้องใช้ชีวิตสบายไปพร้อมกับค่าตอบแทนสูงไม่ต้องเข้าออฟฟิศให้ปวดหัว ชดทำงานขอใส่ตามใจฉันขอให้วัดกันที่ผลงานเป็นพอ ไม่ต้องการเวลาทำงานที่แน่นอน งานหนักต้องมาพร้อมกับผลตอบแทนที่ตนพอใจ บางคนเลือกลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เช่น บ้าน ที่ดิน ตึก อาคารพาณิชย์ให้เช่า บางคนลงทุนหวังกำไรจาก ทองคำ หุ่น น้ำมัน เป็นต้น ส่วนบางคนในรูปแบบกองทุนรวม SSF หรือ RMF และประกันรูปแบบต่างๆ เช่น ประกันสะสมทรัพย์ ประกันบำนาญ เพราะมีเงินคืนเข้าบัญชีใช้ลดหย่อนภาษีได้ และมีความคุ้มครองชีวิตส่งต่อมรดกให้กับครอบครัว เป็นต้น ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับทัศนคติความต้องการของส่วนบุคคลของผู้บริโภคกลุ่ม Gen Y ซึ่งถือได้ว่าเป็นอีกปัญหาหนึ่งที่มีความน่าสนใจและพบปัญหามากในยุคปัจจุบัน (สืบค้นจาก www.entaining.net วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2565) จึงทำให้ส่วนใหญ่ผู้บริโภคกลุ่ม Gen Y มักก่อนั้นมากกว่าไม่ก่อนั้น เนื่องจากขาดการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล มีพฤติกรรมชอบอวดและชอบเลียนแบบบุคคลที่มีชื่อเสียงทั้งในและต่างประเทศ จากการศึกษาของ สมคิด ยาเคน และคณะ (2564) ได้ศึกษา เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการก่อนั้นของประชากรกลุ่มคน เจเนอเรชั่นวายในเขตเทศบาลตำบลท่าวังทอง อำเภอเมืองพะเยา จังหวัดพะเยา พบว่า ปัจจัยรูปแบบการดำเนินชีวิต

ทัศนคติ ส่วนประสมทางการตลาด และเศรษฐกิจ มีผลต่อการก่อกำเนิดของประชากรกลุ่มคนเจนเอเรชั่นวายอยู่ในระดับน้อย และผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ปัจจัยด้านรูปแบบการดำเนินชีวิตทัศนคติ ส่วนประสมทางการตลาด และเศรษฐกิจ มีผลต่อการก่อกำเนิดของประชากรกลุ่มคนเจนเอเรชั่นวาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนใหญ่มีการก่อกำเนิดมากกว่าไม่ก่อกำเนิด เนื่องจากขาดการวางแผนทางการเงิน และมีค่านิยมการเลียนแบบบุคคลที่ชื่นชอบ ขณะที่ พัชรี สุขโชค และ วิไลลักษณ์ อยู่สำราญ (2564) ได้วิจัย เรื่อง การเตรียมความพร้อมวางแผนชีวิตเพื่อการเกษียณของพนักงาน บริษัทเอกชนกลุ่ม Gen Y พบว่า พนักงานบริษัทเอกชนกลุ่มคนเจนเอเรชั่นวายมีความตระหนักรู้ต่อการวางแผนชีวิต ก่อนเข้าสู่วัยเกษียณอยู่ในระดับมากที่สุด โดยให้ความสำคัญกับการวางแผนชีวิตในด้านสังคมมากที่สุด รองลงมาเป็นวางแผนด้านที่อยู่อาศัย การวางแผนด้านอาชีพ การวางแผนด้านเศรษฐกิจการเงิน และการวางแผนด้านสุขภาพ ส่วนปัจจัยส่วนบุคคลที่มีความสัมพันธ์ต่อการเตรียมความพร้อมวางแผน ชีวิตก่อนเข้าสู่วัยเกษียณของกลุ่มคนเจนเอเรชั่นวายคือ ปัจจัยด้านตำแหน่งและความเพียงพอของรายได้ นอกจากนี้ ยังพบว่า ปัจจัยด้านความตระหนักรู้มีความสัมพันธ์กับการเตรียมความพร้อมวางแผนชีวิตเพื่อการเกษียณของ พนักงานบริษัทเอกชนในกลุ่มคนเจนเอเรชั่นวายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

จะเห็นว่า การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลมีความจำเป็นมาก โดยเฉพาะผู้บริโภครายไทยกลุ่ม Gen Y ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีจำนวนมากที่สุดในประเทศไทย เป็นกลุ่มเริ่มต้นการทำงานในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล ที่มีความไม่แน่นอนในหลายด้าน จำเป็นอย่างยิ่งที่ควรวางแผนทางการเงินก่อนเข้าสู่วัยเกษียณอายุการทำงานในอนาคต ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างระหว่าง ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทยกลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 เพื่อที่จะเป็นประโยชน์ให้เกิดการจูงใจแก่ประชาชนคนไทย กลุ่ม Gen Y ให้เห็นความสำคัญและความรู้เกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ไม่ก่อกำเนิดเกินความจำเป็น สำหรับเตรียมความพร้อมพร้อมเข้าสู่เป้าหมายความมั่นคงทางการเงินในอนาคตที่คาดหวังไว้ในรูปแบบการใช้ชีวิตด้านต่างๆ ได้อย่างสำเร็จที่ตั้งใจไว้

1.2 คำถามการวิจัย

ในการศึกษานี้ ผู้วิจัยกำหนดคำถามการวิจัย ดังนี้

1. ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีลักษณะทั่วไปอย่างไร
2. ปัจจัยส่วนบุคคล กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กันหรือไม่ อย่างไร
3. ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กันหรือไม่ อย่างไร

1.3 สมมติฐานการวิจัย

ในการศึกษานี้ ผู้วิจัยกำหนดสมมติฐานการวิจัย ดังนี้

H1: ปัจจัยส่วนบุคคล กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H2: ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย Gen Y ในช่วงสถานการณ์ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

1.4 วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไปของปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19

1.5 ขอบเขตการวิจัย

การศึกษานี้ สามารถอธิบายขอบเขตการวิจัย ดังนี้

ขอบเขตประชากร

ประชากรที่ใช้ศึกษา คือ ผู้บริโภคชาวไทย กลุ่ม Gen Y มีอายุอยู่ในช่วง 23-38 ปี (เกิด พ.ศ. 2523-2543) (พัชรวิ สุขโชค และ วิไลลักษณ์ อยู่สำราญ, 2564) และอาศัยอยู่ในประเทศไทย ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ซึ่งไม่ทราบขนาดประชากรที่แน่นอน

ขอบเขตเนื้อหา

การวิจัย เรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19

มีตัวแปรที่ศึกษา ดังนี้

1. ตัวแปรอิสระ (independent variable)

1.1 ปัจจัยส่วนบุคคล หรือลักษณะทั่วไปของตัวอย่าง (ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ สถานภาพ และรายได้ต่อเดือน) (มาตรวัดเชิงกลุ่มหรือเชิงคุณภาพ)

1.2 ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ (มาตรวัดเชิงปริมาณ)

2. ตัวแปรตาม (Dependent variable)

2.1 กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล (มาตรวัดเชิงคุณภาพ)

ขอบเขตด้านเวลา

การศึกษานี้คาดว่าจะใช้เวลาประมาณ 3 เดือน คือ 1 มกราคม 2565 ถึง 31 มีนาคม 2565 จนเสร็จสิ้นการวิจัย

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้ข้อมูลลักษณะทั่วไปของปัจจัยส่วนบุคคลหรือปัจจัยประชากรศาสตร์ของผู้บริโภค กลุ่ม Gen Y
2. ได้ข้อมูลระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19
3. ได้ข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19
4. ได้ข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19

1.7 คำนิยามศัพท์เฉพาะ

การศึกษานี้ ผู้วิจัยได้กำหนดคำนิยามศัพท์เฉพาะ ดังนี้

กลุ่ม Gen Y ในที่นี้ หมายถึง ผู้บริโภคชาวไทย ที่มีอายุอยู่ในช่วง 23-38 ปี (เกิด พ.ศ. 2523-2543) (พัชรี สุขโชค และ วิไลลักษณ์ อยู่สำราญ, 2564) และอาศัยอยู่ในประเทศไทยในช่วงการระบาดของ COVID-19

ปัจจัยส่วนบุคคล ในที่นี้ หมายถึง ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับลักษณะทั่วไปของตัวอย่าง (ผู้บริโภคกลุ่ม Gen Y) ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลสำหรับการวิจัยนี้ ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ สถานภาพ และ รายได้ต่อเดือน

ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ ในที่นี้ หมายถึง ปัจจัยที่มีส่วนช่วยสนับสนุนให้ผู้บริโภคกลุ่ม Gen Y ตัดสินใจการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ได้แก่ (1) การรับรู้ข้อมูลข่าวสารในยุคดิจิทัล (2) องค์กรความรู้เกี่ยวกับการวางแผนทางการเงิน (3) ภาวะเศรษฐกิจยุคดิจิทัล (4) ปัจจัยอื่น ๆ (การระบาดของปัจจุบัน รูปแบบการดำเนินชีวิต กฎหมายหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง)

กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ในที่นี้หมายถึง การที่ผู้บริโภคกลุ่ม Gen Y มี จุดประสงค์ชัดเจนเพื่อการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลให้เกิดขึ้นเป็นรูปธรรม (2) มีช่องทางการจัดทำแผนทางการเงินส่วนบุคคล (3) กำหนดกรอบระยะเวลา เพื่อกำหนดการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล (4) รูปแบบที่ใช้ในการวางแผนการเงินส่วนบุคคล (5) ใครคือบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของกลุ่ม Gen Y

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัย เรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทยกลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19

มีแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

- 2.1 แนวคิด ทฤษฎี เกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล
- 2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 2.4 กรอบแนวคิดการวิจัย

2.1 การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล หมายถึง การค้นหาทางเลือก เพื่อสนับสนุนกระบวนการในการตัดสินใจล่วงหน้าเกี่ยวกับปริมาณ และเวลาของ เงินทุน แหล่งของเงินทุน และการจัดสรรเงินทุน ด้วยการกำหนดกิจกรรม วิธีการ เวลา และ ผู้รับผิดชอบประกอบการจัดการความเสี่ยงต่างๆ ทางการเงิน (ณัฐพล นิมมานพัชรินทร์, 2549) ทั้งนี้ สอดคล้องกับการให้ความหมายของศิรินุช อินละคร (2548) ซึ่งกล่าวว่า การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล หมายถึง กระบวนการในการจัดการ การค้นหาทางเลือก และการวางแผนการตัดสินใจทางการเงินของบุคคล เพื่อให้บุคคลบรรลุเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการ

เป้าหมายของบุคคล

เป้าหมายของบุคคลสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

1. เป้าหมายที่เกี่ยวกับเงิน (Financial Goals) หรือเรียกว่า “เป้าหมายทางการเงิน” เป็นเป้าหมายที่สามารถกำหนดในรูปตัวเงินได้ และหากบรรลุเป้าหมายทางการเงินจะทำให้บุคคลมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น เป้าหมายทางการเงินของแต่ละบุคคลจะแตกต่างกัน ตามสถานะภาพของบุคคล

รวมทั้งสถานะทางการเงินของบุคคลนั้น เช่น ต้องการเบเงินซื้อบ้าน ต้องการเบเงินไว้เป็นทุนการศึกษาบุตร ต้องการเบเงินไว้สำหรับใช้จ่ายในช่วงเกษียณอายุต้องการมีเงินเพียงพอสำหรับใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน สิ่งสำคัญที่จะทำให้บุคคลบรรลุเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการได้คือ “เงิน” ดังนั้นการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลที่จะช่วยให้บุคคลบรรลุเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการได้

2. เป้าหมายที่ไม่เกี่ยวกับเงิน (Non –Financial Goals) เป็นเป้าหมายที่ยากที่จะกำหนดในรูปตัวเงินได้เช่น ต้องการให้ชีวิตครอบครัวมีความสุข ต้องการช่วยเหลือผู้ยากไร้ ต้องการช่วยเหลือสัตว์ที่ถูกทิ้งซึ่งบุคคลสามารถบรรลุเป้าหมายเหล่านี้ได้โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องใช้เงินเลย สุขใจ น้ำผุด (2545) กล่าวว่า การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลที่ดีนั้นผู้วางแผนควรมี ความเข้าใจ ด้านเศรษฐกิจและสังคมรวมทั้งรู้จักนำเครื่องมือต่างๆในการบริหารการเงิน

ประโยชน์ของการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

ศิรินุช อินละคร (2548) กล่าวว่า การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลมีประโยชน์ต่อบุคคล ดังนี้

1. ช่วยให้ผู้บุคคลมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นเนื่องจากการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลที่ดีจะช่วยให้บุคคล บรรลุเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการได้
2. ช่วยให้ผู้บุคคลมีการจัดการกับรายรับ รายจ่าย รวมทั้งเงินออมของตน ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
3. ช่วยให้ผู้บุคคลมีการควบคุมสถานะทางการเงินของตนอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้บุคคลมีภาระหนี้สินมากเกินไป
4. ช่วยลดความวิตกกังวลทางการเงินของบุคคล เนื่องจากการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลจะรวมถึงการคาดการณ์รายได้และค่าใช้จ่ายของบุคคลในอนาคตแล้วนำไปวางแผนทางการเงินเพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการ ดังนั้นการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลจึงช่วยให้บุคคลมีการคาดการณ์เหตุการณ์ต่างๆที่จะเกิดขึ้นในอนาคตพร้อมทั้งทำการวางแผนรองรับไว้ด้วย

ขอบเขตการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

สุขใจ น้ำพุด (2545) กล่าวว่า การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลที่ดีนั้น ผู้วางแผนควรมีความเข้าใจด้านเศรษฐกิจและสังคมรวมทั้งรู้จักนำเครื่องมือต่างๆ ในการบริหารการเงิน (Financial Management Tools) มาใช้ให้เป็นประโยชน์เพื่อการวางแผนที่ถูกต้องสมเหตุสมผลและมีทางเป็นไปได้มากขึ้น โดยการบริหารการเงินบุคคลครอบคลุมถึงการจัดการการเงินที่สำคัญๆ ของบุคคลใน 6 ลักษณะด้วยกัน คือ

1. การสร้างฐานะความมั่นคงทางการเงิน (Financial Health) ซึ่งได้แก่การมีงานทำที่เหมาะสมก่อให้เกิดรายได้ที่มั่นคง รู้จักวางแผนใช้จ่ายงบประมาณตลอดจนการรู้จักเลือกใช้เครดิตเพื่อเสริมฐานะความเป็นอยู่ของชีวิตอีกด้วย
2. การรู้จักใช้เงินอย่างฉลาด (Spending Money Wisely) โดยใช้เงินเป็นในทุกด้านไม่ว่าเรื่องอาหาร เครื่องนุ่งห่ม การคมนาคม และอื่นๆ
3. การใช้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย (Home and Other Real Estate) เพื่อให้มีที่พักนำอันสุขสบาย และปลอดภัย อีกทั้งเป็นการลงทุนที่ไม่เสียหาย
4. การสร้างความมั่นคงให้แก่ชีวิตและทรัพย์สิน ด้วยการทำประกันภัย (Insurance Program)
5. การลงทุนประเภทต่างๆ (Diversified Investment Portfolio) โดยเลือกหลักทรัพย์ลงทุน และสถาบันที่จะลงทุนให้เหมาะสม
6. การวางแผนการเงินสำหรับอนาคตยามปลดเกษียณ (Retirement) เพื่อความมั่นคงและสุขสบายตลอดชั่วอายุขัยของบุคคล

พูนทรัพย์ รัมณัฐ (2526) กล่าวว่า แนวคิดด้านการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลเกิดขึ้น จากรายได้ที่บุคคลได้มาถูกนำไปวางแผนเพื่อการใช้จ่ายในสิ่งที่จำเป็นต่อการดำรงชีพ ได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย ยารักษาโรค นอกจากนั้น เป็นการจ่ายเพื่อความสะดวกสบายซึ่งมักขึ้นอยู่กับความจำเป็นและความพึงพอใจเป็นสิ่งสำคัญ ขณะที่ สุขใจ น้ำพุด (2545) กล่าวว่า การบริหารการเงินบุคคล มีองค์ประกอบและความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับหลายสิ่งเป็นต้นว่า อาชีพ (Career) รายได้ (Income) และวิถีการดำเนินชีวิตของบุคคล (Life Style) ฯลฯ โดยการเลือกอาชีพ (Career Choice) รายได้ (Income) ถือเป็นปัจจัยสำคัญ ในการกำหนดวิถีการดำเนินชีวิตของบุคคล (Life Style) ผู้ที่มีอาชีพดีมีรายได้สูงย่อมจะมีชีวิตความเป็นอยู่ที่หรูหราและสะดวกสบายได้มากกว่า

ผู้มีรายได้น้อย และเช่นเดียวกัน เขาย่อมที่จะสามารถกำหนดเป้าหมายทางการเงิน (Financial Goals) ของตนให้สูงกว่าได้ด้วยแต่ทุกคนไม่ว่าจะมีระดับรายได้และความเป็นอยู่อย่างไรตามควรจะมีการกำหนดเป้าหมายทางการเงิน (Financial Goals) ของตนไว้ซึ่งการตั้งเป้าหมายนั้นให้กำหนดในระดับที่เหมาะสมและคิดว่าตนเองสามารถทำได้ และจะบรรลุผลสำเร็จตามที่วางไว้การกำหนดเป้าหมายทางการเงินนั้น ควรมีการกำหนดทั้งเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาวกล่าวคือถ้าหวังจะให้ตนเองและครอบครัวมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีควรจะต้องมีการกำหนดเป้าหมายทางการเงินในระยะสั้น (Short – Term Financial Planning) ไว้แต่ถ้ามุ่งหวังจะให้ครอบครัวมีรากฐานที่มั่นคงและตนเองมีความสุขสบายในบั้นปลายของชีวิตต้อง เตรียมการวางแผนการเงินระยะยาว (Long – Term Financial Planning) ไว้ด้วยในการวางแผนทางการเงินที่ดีนั้น ผู้วางแผนควรมีความเข้าใจทางด้านเศรษฐกิจและสังคม รวมทั้งรู้จักนำเครื่องมือต่างๆ ในการบริหารการเงิน (Financial Management Tools) มาใช้ให้เป็นประโยชน์ เพื่อให้การวางแผนดังกล่าวถูกต้องสมเหตุสมผลและมีทางเป็นไปได้มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ สุขใจ น้ำพุด (2545) ได้กล่าวถึงข้อคิดด้านการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลไว้ว่า

1. เวลาเป็นสิ่งที่มีความสำคัญในการวางแผนการเงินและการบริหารการเงิน ควรใช้เวลาให้น้อยที่สุด
2. การจัดการวางแผนการเงินควรมีการยืดหยุ่นได้
3. ควรมีการปรับปรุงแผนงานระยะยาวและควรมีการตรวจสอบอยู่เสมอเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จ
4. การซื้อสินค้าราคาแพงแล้วได้คุณภาพดีจะทำให้เสียค่าใช้จ่ายในระยะยาวต่ำกว่าซื้อของราคาถูกแต่ได้สินค้าคุณภาพต่ำ
5. ควรหลีกเลี่ยงการเป็นหนี้โดยไม่จำเป็นเพราะการเป็นหนี้จะทำให้เสียค่าใช้จ่ายและอัตราดอกเบี้ยแท้จริงค่อนข้างสูง
6. พยายามเสียค่าใช้จ่ายให้น้อยที่สุด แต่ให้ได้ประโยชน์มากที่สุด
7. พยายามวางแผนการเงินและบริหารเงินที่มีอยู่ให้ได้ประโยชน์สูงสุด
8. ควรพัฒนาปรับปรุงงานอดิเรกที่ทำอยู่ให้มีผลประโยชน์เกิดขึ้น อันเป็นการใช้เวลาว่างได้อย่างมีคุณค่า

9. ใช้ประสบการณ์และความรู้ที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์เพิ่มพูน

เป้าหมายในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

ได้มีผู้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับเป้าหมายในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลไว้ต่างๆ ดังนี้

ศิรินุช อินละคร (2548) กล่าวว่า การกำหนดเป้าหมายทางการเงินอาจกำหนดตามระยะเวลา ได้แก่ เป้าหมายทางการเงินระยะสั้น และเป้าหมายทางการเงินระยะยาว ดังนี้

1. เป้าหมายทางการเงินระยะสั้น (Short Term Financial Goals) เป็นเป้าหมายที่บุคคลสามารถทำให้สำเร็จได้ภายในระยะเวลาสั้นๆ นั่นคือไม่เกิน 1 ปี เช่น ฤดูร้อนนี้ต้องการซื้อเครื่องปรับอากาศต้องการเบเงินไปเที่ยวต่างจังหวัด

2. เป้าหมายทางการเงินระยะยาว (Long Term Financial Goals) เป็นเป้าหมายที่บุคคลต้องการใน 5 – 20 ปีข้างหน้า หรือเป็นเป้าหมายที่บุคคลต้องใช้เวลานานในการสะสมเงินเพื่อให้บรรลุเป้าหมายเช่น ต้องการเบเงินไว้ใช้หลังเกษียณ ต้องการเบเงินไว้เป็นทุนการศึกษาบุตรในอนาคต เป้าหมายระยะยาวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ เนื่องจากในอนาคตภาวะและเหตุการณ์ต่างๆ อาจจะเปลี่ยนแปลงไป เช่น ภาวะเศรษฐกิจรวมทั้งการเปลี่ยนแปลงความต้องการของบุคคลเอง เช่น บุคคล ตั้งเป้าหมายไว้ว่าจะซื้อบ้านเดี่ยวราคา 2 ล้านบาทในอีก 5 ปี ข้างหน้า เมื่อเวลาผ่านไปภาวะเศรษฐกิจตกต่ำลงทำให้บุคคลมีรายได้น้อยลง ดังนั้นบุคคลอาจจะเปลี่ยนเป้าหมายจากบ้านที่มีราคา 2 ล้าน เป็นบ้านที่มีราคาต่ำกว่า ทั้งนี้ กฤษฎา เสกตระกูล (ม.ป.ป.) ได้กล่าวว่า การจัดทำงบการเงินส่วนบุคคล และการตรวจสอบสุขภาพทางการเงินเป็นเพียงจุดเริ่มต้นของการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลเพื่อความมั่งคั่งใช้บอกว่าคุณอยู่ ณ ที่ใดในปัจจุบันแต่ยังไม่ได้บอกว่าคุณจะไปอยู่ที่ใดในอนาคต ซึ่งเหมือนการเดินทางปกติทั่วไปที่ต้องรู้เป้าหมายหรือจุดหมายที่กำลังจะไปในที่นี้หมายถึง "เป้าหมายชีวิต" โดย "เป้าหมายในชีวิต" หมายถึง สภาพหรือเหตุการณ์ที่บุคคลต้องการให้เกิดขึ้นในชีวิตในอนาคต เช่น อยากเกษียณอย่างมีความสุข มีเงินใช้พอเพียง มีสุขภาพกายสุขภาพใจที่ดีลูกๆ จบการศึกษามีงานทำมีครอบครัวที่ดีมีทรัพย์สินมรดกทอดให้กับลูกหลาน เป็นต้น ซึ่งคนส่วนใหญ่มักจะมีความฝันอยากบรรลุเป้าหมายในชีวิตคล้ายๆ อย่างนี้แม้ว่ารายละเอียดของวิธีการไปสู่เป้าหมายของแต่ละคนอาจจะแตกต่างกัน เช่น บางคนใช้วิธีทำธุรกิจ บางคนใช้วิธีการทำงานเป็นพนักงานมืออาชีพในองค์กร เป็นต้น ในการวางแผนทางการเงินจะถือว่าเป้าหมายในชีวิตคือ "เป้าหมายทางการเงิน" แม้ว่า สภาพของการบรรลุเป้าหมายในชีวิตสามารถมองได้หลายด้าน เช่น

การมีความภาคภูมิใจในความสำเร็จจากการทำงาน การมีร่างกายและจิตใจที่แข็งแรง แต่ด้านหนึ่งที่ขาดไม่ได้คือ การมองสภาพของการบรรลุเป้าหมายในชีวิตให้เป็นตัวเลขทางการเงิน เช่น การบรรลุชีวิตวัยเกษียณอย่างมีความสุข มีเงินใช้หลังเกษียณอย่างเพียงพอ โดยต้องสามารถระบุให้ได้ว่าหลังเกษียณแล้วต้องการใช้เงินเดือนละเท่าใด นี่เป็นการเปลี่ยนจากเป้าหมายในชีวิตให้เป็นเป้าหมายทางการเงิน แต่ยังเป็นเรื่องเดียวกัน การตั้งต้นให้มีเป้าหมายทางการเงินทำให้คิดย้อนกลับมาได้ต่อไปว่า ณ วันที่เกษียณต้องมีเงินอย่างน้อยเท่าใด และจากวันนี้จนถึงวันเกษียณต้องเบบเงินเดือนละเท่าใดจึงจะได้ เงินก้อนนั้นและเทียบกับที่เบบอมอยู่ตอนนี้จะต้องออมเพิ่มอีกหรือไม่และควรกำหนดรูปแบบ การออมและการลงทุนในรูปแบบอื่นเพื่อเร่งให้บรรลุเป้าหมายให้เร็วขึ้นกว่าเดิมหรือไม่ เป็นต้น การอธิบายในลักษณะนี้จะทำให้มองเห็นภาพของการวางแผนทางการเงิน โดยปกติในชีวิตคนมีเป้าหมาย ถ้าเอาระยะเวลามาจับอาจจะแบ่งเป้าหมายออกเป็น 3 ระยะได้แก่

1. เป้าหมายทางการเงินระยะสั้น มักมีระยะเวลาไม่เกิน 1 ปีส่วนใหญ่มักเป็นเป้าหมายเพื่อตอบสนองให้ชีวิตตนเองและครอบครัวมีความสุขสบายเช่น มีเป้าหมายจะเบบเงิน เพื่อซื้อตู้เย็นใหม่หรือไปท่องเที่ยวตากอากาศในประเทศช่วงวันหยุด

2. เป้าหมายทางการเงินระยะปานกลางจะมีระยะเวลาอยู่ระหว่าง 1-5 ปี เป็นเป้าหมายที่ยังคงตอบสนองความสุขสบายให้กับตนเองและครอบครัวแต่เป็นเป้าหมายที่ต้องใช้เงินจำนวนมากขึ้น เช่น การไปท่องเที่ยวในยุโรปกับครอบครัวในอีก 3 ปีข้างหน้า หรือบางกรณีเป็นเป้าหมายเพื่อให้ชีวิตตนเองและครอบครัวประสบความสำเร็จ เช่น การวางแผนการเงินเพื่อส่งให้ลูกเรียนระดับปริญญาตรีและปริญญาโทในอีก 4 ปี ข้างหน้า เป็นต้น

3. เป้าหมายทางการเงินระยะยาว มีระยะเวลาประมาณ 5 ปีขึ้นไป ส่วนใหญ่เป็นเป้าหมายที่สำคัญที่สุดในชีวิต ที่ต้องใช้เงินจำนวนมากจึงจะบรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการได้เช่น การเกษียณโดยมีเงินใช้อย่างพอเพียงไปจนกว่าสิ้นอายุขัย การผ่อนหนี้เงินกู้บ้าน ซึ่งต้องใช้เวลานานโดยไม่มีปัญหาทางการเงิน เป็นต้น ในชีวิตของคนเมื่อมีเป้าหมายหลายเป้าหมายและหลายระยะเวลาแต่ละเป้าหมายใช้จำนวนเงินเพื่อให้บรรลุเป้าหมายแตกต่างกัน ถ้าต้องการบรรลุทุกเป้าหมาย ต้องคิดว่าจะต้องใช้เงินเท่าใด ต้องเบบอมเท่าไรและความมั่งคั่งที่เป็นอยู่ในทุกวันนี้จะช่วยให้บรรลุเป้าหมายได้หรือไม่จะต้องเพิ่มความมั่งคั่งอีกเท่าใด จึงจะทำให้บรรลุเป้าหมายแล้ว ยังก่อให้เกิดความมั่งคั่งแบบไม่รู้จบ สามารถส่งมอบต่อลูกหลาน และ/หรือกระจายต่อไปให้สังคมได้

กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

ศิรินุช อินละคร (2548) ได้อธิบายกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ไว้ 4 ขั้นตอนแสดงดัง ภาพที่ 1



ภาพที่ 2.1 กระบวนการในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

ที่มา: ศิรินุช อินละคร (2548)

ขั้นที่ 1 ประเมินสถานะทางการเงินของบุคคลในขณะนั้น ขั้นตอนแรกของการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล คือการประเมินสถานะทางการเงินของตนเองในขณะนั้น โดยพิจารณาจากรายได้ค่าใช้จ่าย สินทรัพย์ ภาระหนี้สิน รวมทั้งเงินออมที่มีอยู่วิธีการประเมินสถานะทางการเงิน/ของบุคคล คือ การจัดทำงบการเงินส่วนบุคคลได้แก่งบดุลส่วนบุคคล (Personal balance sheet) และงบรายได้และค่าใช้จ่าย (Income and expenditure statement)

ขั้นที่ 2 กำหนดเป้าหมายทางการเงิน การกำหนดเป้าหมายทางการเงินเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญขั้นตอนหนึ่งในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลเนื่องจากหากบุคคลมีเป้าหมายทางการเงินแล้วจะสามารถกำหนดแนวทางที่ต้องปฏิบัติเพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการได้เปรียบเสมือนกับการเดินทางที่ก่อนอื่นจะต้องกำหนดที่หมายที่จะเดินทางไปเสียก่อนแล้วจึงจะสามารถกำหนดเส้นทางที่จะใช้ในการเดินทางได้ในการกำหนดเป้าหมายทางการเงินนั้นบุคคลจะต้องระบุให้ชัดเจนว่าต้องการอะไร เช่น ต้องการซื้อรถยนต์ราคาเท่าไรและจะซื้อเมื่อใด นอก

จากนั้นเป้าหมายทางการเงินควรจะมีความเป็นไปได้ นั่นคือ เป้าหมายทางการเงินควรจะเหมาะสมกับสถานะทางการเงินของบุคคลนั้นด้วย

ขั้นที่ 3 กำหนดทางเลือกและประเมินทางเลือกขั้นตอนนี้เป็นการกำหนดทางเลือกที่เป็นไปได้ที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายทางการเงินที่กำหนดไว้ และพิจารณาเลือกทางเลือกที่เหมาะสมมากที่สุด โดยพิจารณาจากสถานะทางการเงินของบุคคลนั้นภาวะเศรษฐกิจ รวมทั้งพิจารณาความเสี่ยงของแต่ละทางเลือกด้วย ในขั้นตอนนี้บุคคลจำเป็นต้องหาข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เพื่อช่วยในการกำหนดทางเลือกและประเมินทางเลือก เช่น หนังสือ วารสารหรือเว็บไซต์ต่างๆ รวมทั้งบุคคลอาจจะขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ เช่น นักวางแผนภาษีหรือผู้ให้คำปรึกษาทางการเงิน

ขั้นที่ 4 สร้างและปฏิบัติตามแผนการเงิน เมื่อพิจารณาเลือกทางเลือกที่เหมาะสมได้แล้ว ขั้นตอนต่อมาคือการกำหนดแผนการเงินจากทางเลือกนั้นซึ่งเป็นการระบุวิธีที่ต้องปฏิบัติเพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการและเมื่อกำหนดแผนการเงินแล้วขั้นตอนที่สำคัญที่สุดในกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลคือการปฏิบัติตามแผนการเงินที่กำหนดไว้ เนื่องจากหากวางแผนการเงินไว้ดีมากเพียงใดก็ตามแต่หากไม่มีการปฏิบัติตามแผนที่วางไว้จะไม่บรรลุเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการ การปฏิบัติตามแผนการเงินอาจจะต้องติดต่อกับบุคคลอื่น เช่น ตัวแทนประกันชีวิตเพื่อซื้อประกันชีวิต หรือใช้บริการจากนายหน้าขายหลักทรัพย์ (Broker) เพื่อซื้อหลักทรัพย์ที่ต้องการลงทุนหรือใช้บริการจากธนาคารในการฝากเงิน หรือการทำธุรกรรมทางการเงินอื่นๆ

ขั้นที่ 5 ติดตามผลและปรับปรุงแผน การวางแผนการเงินส่วนบุคคลเป็นขั้นตอนที่ไม่มีที่สิ้นสุด นั่นคือเมื่อบุคคลได้ปฏิบัติตามแผนที่วางไว้แล้ว ขั้นตอนต่อมาคือการติดตามผลโดยพิจารณาว่าแผนการเงินนั้นเหมาะสมหรือไม่ สามารถปฏิบัติได้จริงหรือไม่หากไม่สามารถปฏิบัติตามได้บุคคลจะต้องทำการปรับแผนการเงินใหม่ นอกจากนั้นภาวะเศรษฐกิจ สังคม รวมทั้งสถานะทางการเงินของบุคคลมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอเช่น มีความก้าวหน้าในงานทำให้บุคคลมีรายได้สูงขึ้น หรือภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ทำให้บุคคลมีรายได้ลดลง ซึ่งการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อแผนการเงินของบุคคลนั้นด้วย ดังนั้น บุคคลจึงต้องทำการทบทวนและปรับปรุงแผนการเงินอยู่อย่างสม่ำเสมอ Gitman, & Joehnk (2007) อ้างถึงใน จันทรพีญ บุญฉาย (2552, น. 20) กล่าวถึง กระบวนการ การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลว่าประกอบด้วย 6 ขั้นตอน ดังนี้

1. กำหนดเป้าหมายทางการเงินของตนเองในระดับที่เหมาะสม คิดว่าตนเองทำได้และจะบรรลุผลสำเร็จตามที่วางไว้ (Define Financial Goals)

2. พัฒนาแผนการเงินและกลยุทธ์เพื่อบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ (Develop Financial Plans and Strategies to Achieve Goals)

3. ทำการปฏิบัติตามแผนการเงินและกลยุทธ์ตามที่วางไว้ (Implement Financial Plans and Strategies)

4. พัฒนาและปรับปรุงแผนเป็นระยะๆ สำหรับแต่ละช่วงเวลาเพื่อที่จะใช้ในการประสานงาน

และควบคุมให้เป็นไปตามการวางแผนที่กำหนดไว้ (Periodically Develop and Implement Budgets to Monitor and Control Progress Toward Goals)

5. ใช้งบการเงินเป็นตัวประเมินผลการปฏิบัติงานเพื่อการแก้ไขสิ่งผิด (Use Financial Statements to Evaluate Results of Plans and Budgets, Taking Corrective Action as Required)

6. ทบทวนเป้าหมายและปรับปรุงแผนและกลยุทธ์ทางการเงินให้เหมาะสมและสอดคล้องกับการระบอบการที่เปลี่ยนแปลงไป (Redefine Goals and Revise Plans and Strategies as Personal Circumstances Change)

ประเภทของการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

กาญจนา หงษ์ทอง (2551) กล่าวว่า การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลที่ดีจะเป็นตัวกำหนดทิศทางและการตัดสินใจทางการเงินเพื่อให้สามารถบรรลุถึงเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการได้ หากบุคคลใดเริ่มต้นทำการวางแผนทางการเงินเร็ว มีการปฏิบัติตามอย่างมีวินัยและสม่ำเสมอแล้วบุคคลนั้นจะเข้าใจถึงความมีอิสรภาพทางการเงินได้มากขึ้น

บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน เอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน) (ม.ป.ป.) ได้สรุป แผนการเงิน หลักสำคัญที่ควรวางแผน ควรเริ่มปฏิบัติ มีดังนี้

1. แผนการออม บุคคลควรทำการศึกษาช่องทางในการออมให้รอบด้านที่มีมากกว่าการฝากธนาคาร ไม่ว่าจะเป็น พันธบัตร สลาก สหกรณ์แล้วเลือกช่องทางที่เหมาะสมที่สุด ซึ่งแต่ละช่องทางในการออมจะมีความเสี่ยงที่แตกต่างกัน เช่น ผลตอบแทนที่สูงจะมาพร้อมกับความเสี่ยงที่

เพิ่มขึ้นเสมอ ที่สำคัญต้องทำการออมอย่างพอเหมาะพอดีและสอดคล้องกับเงื่อนไขทางการเงิน เพื่อไม่ให้รู้สึกว่าการออมเป็นภาระ และสามารถทำการออมได้อย่างสม่ำเสมอ

2. แผนการลงทุน บุคคลจะต้องไม่ลืมกฎการกระจายความเสี่ยง เช่นเดียวกับการออมคือ เลือกลงทุนในช่องทางที่มีความเสี่ยงในระดับที่รับได้แล้วศึกษาข้อดีข้อเสียของการลงทุนนั้นอย่างรอบด้าน ซึ่งแผนการลงทุนในแต่ละปีอาจจะถูกปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับการระบาดของและตัวแปรในช่วงนั้นๆ เพื่อให้เหมาะสมกับการระบาดของการลงทุน เช่น ถ้าหากบุคคลไม่อยากเผชิญหน้ากับความผันผวนที่อาจจะเกิดขึ้นในระยะสั้น ควรจะมุ่งลงทุนระยะยาวเพราะการลงทุนระยะยาวเป็นหลักของการลงทุนที่จะทำให้เงินของบุคคลงอกเงยได้อย่างยั่งยืน

3. แผนการบริหารหนี้ แผนนี้มีความจำเป็นที่จะต้องทำเพื่อปลดเปลื้องภาระหนี้สิน โดยจะเริ่มต้นด้วยการที่บุคคลต้องรู้เรื่องหนี้ก่อนว่ามีหนี้รวมทุกประเภททั้งหมดเท่าไร เมื่อตั้งใจจะสะสางหนี้ก่อนเดิม ต้องหยุดสร้างหนี้ก่อนใหม่หรืออย่าสร้างหนี้เพิ่ม ที่สำคัญที่สุดคือต้องรู้จักใช้จ่าย และควบคุมค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น ระวังบัตรเครดิตใช้จ่ายให้มากขึ้น และหาวิธีปลดหนี้อย่างค่อยเป็นค่อยไป จัดลำดับความสำคัญของหนี้ที่ต้องเร่งชำระก่อนหลัง

4. แผนบริหารความเสี่ยง ไม่มีใครสามารถป้องกันความเสี่ยงทุกอย่างที่จะต้องเผชิญในชีวิตได้แต่มีหนทางที่จะสามารถป้องกันความเสี่ยงทางการเงินได้ ซึ่งความเสี่ยงทางการเงินที่สำคัญๆ นั้นเกิดจากการเกิดอุบัติเหตุ ความเจ็บป่วย และความตาย ความเสี่ยงเหล่านี้เมื่อเกิดขึ้นจะสร้างความสูญเสียทางการเงินเป็นอย่างมาก ดังนั้นบุคคลจึงควรวางแผนบริหารความเสี่ยงไว้ด้วยโดยการทำประกันชีวิต เพื่อไม่เป็นการสร้างภาระให้กับคนที่อยู่ข้างหลังหรือสร้างความเสี่ยงทางการเงินให้กับครอบครัว

5. แผนเกษียณ ด้วยเทคโนโลยีและความเจริญก้าวหน้าทางการแพทย์ทำให้มีการคาดการณ์ว่าในอนาคตอายุเฉลี่ยของคนไทยจะยืนยาวขึ้นไปอีก ทำให้บุคคลต้องวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณเป็นการรับมือกับช่วงชีวิตที่ยาวขึ้นที่จะต้องใช้จ่ายมากขึ้น เนื่องจากชีวิตในช่วงนี้จะไม่มียาได้ประจำที่เคยได้รับสุขภาพร่างกายเริ่มถดถอยลง ทำให้ต้องมีเงินจำนวนมากไว้ใช้จ่ายตอนแก่จึงต้องมีการวางแผนที่จะมีเงินเพื่อเตรียมไว้เป็นค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาพยาบาลในยามแก่ชราหรือในยามที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้ นอกจากนี้การกำหนดจำนวนเงินทุนในอนาคต บุคคล

ควรทราบระยะเวลาก่อนที่จะถึงกำหนดเกษียณอายุเพื่อกำหนดเงินออมสะสมได้อย่างถูกต้อง เนื่องจากอาชีพที่แตกต่างกันย่อมมีแผนการทางการเงินในอนาคตที่ต่างกัน

6. วางแผนภาษีอากร มีผู้มีรายได้จำนวนมากวางแผนลดภาษีอย่างชาญฉลาด หลังจากที่พบว่า ส่วนใหญ่เสียภาษีมากเกินไปเกินเหตุอันควรเนื่องจากไม่ได้ทำการศึกษาล่วงหน้าทั้งที่มีหลากหลายช่องทางที่จะช่วยในการประหยัดภาษีได้และรัฐเปิดโอกาสให้ใช้สิทธิตามกฎหมายได้อย่างเต็มที่ ไม่ว่าจะเป็นประกัน เงินผ่อนบ้าน กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ กองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ (Retirement Mutual Fund) และกองทุนรวมหุ้นระยะยาว (Long Term Equity Fund) เป็นต้น ซึ่งหากบุคคลทำการวางแผนไว้เป็นอย่างดีจะพบว่าสามารถช่วยประหยัดภาษีได้เยอะในแต่ละปีและถือว่าน่าเสียดายสำหรับอีกหลายคน ที่แม้จะมุ่งมั่นกับการออมและการลงทุนภายใต้กลยุทธ์ทุกรูปแบบ แต่กลับมองข้ามปัจจัยที่มีผลกระทบโดยตรงนั้นคือการเสียภาษี

ปัจจัยทางเศรษฐกิจกับการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

สิรินุช อินละคร (2548) กล่าวว่า ในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลนอกจากจะต้องคำนึงถึงช่วงอายุของบุคคลแล้วยังต้องคำนึงถึงปัจจัยทางเศรษฐกิจต่างๆ อีกด้วยโดยปัจจัยทางเศรษฐกิจที่สำคัญที่ต้องคำนึงถึงได้แก่ เงินเฟ้อ การใช้จ่ายของผู้บริโภค และ อัตราดอกเบี้ย

1. เงินเฟ้อ (Inflation) คือ ภาวะการณ์ที่ระดับราคาสินค้าและบริการโดยทั่วไปเพิ่มขึ้น เมื่อเกิดภาวะเงินเฟ้อจะทำให้อำนาจซื้อ (Purchasing Power) ของประชาชนลดลงปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อเนื่องมาจาก ปัจจัยแรก คือ ระบบเศรษฐกิจมีความต้องการสินค้าและบริการ (Demand) มากกว่าสินค้าและบริการที่มีอยู่ (Supply) จึงทำให้ราคาสินค้าสูงขึ้นปัจจัยที่สองคือเกิดจากต้นทุนการผลิตสูงขึ้นทำให้ผู้ผลิตต้องปรับราคาสินค้าให้สูงขึ้นอัตราเงินเฟ้อสามารถพิจารณาได้จากดัชนีราคาผู้บริโภค (Customer Price Index: CPI) ซึ่งเป็นตัวชี้วัดการเปลี่ยนแปลงราคาสินค้าและบริการ โดยเฉลี่ยที่ผู้บริโภคได้จ่ายไปสำหรับกลุ่มสินค้าและบริการที่ กำหนดในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลต้องคำนึงถึงภาวะเงินเฟ้อด้วย เนื่องจากภาวะเงินเฟ้อจะทำให้รายจ่ายของบุคคลเพิ่มขึ้นเงินเฟ้อจะส่งผลกระทบต่อบุคคลกลุ่มต่างๆ โดยบุคคลบางกลุ่มอาจได้รับผลดีจากภาวะเงินเฟ้อบุคคลบางกลุ่มอาจได้รับผลเสียจากภาวะเงินเฟ้อ

ภาวะเงินเฟ้อจะส่งผลดีต่อบุคคล ดังต่อไปนี้

1. ผู้ที่เป็นเจ้าของของอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากราคาสังหาริมทรัพย์จะเพิ่มสูงขึ้นตามภาวะเงินเฟ้อ
2. ผู้กู้ยืม เงินเพื่อจะส่งผลดีต่อผู้กู้ยืมในกรณีที่ผู้กู้ยืมเงินมาเพื่อซื้อทรัพย์สินเนื่องจากภาวะเงินเฟ้อจะทำให้ทรัพย์สินที่ซื้อจะมีมูลค่าสูงขึ้นในขณะที่ผู้กู้ยืมยังคงชำระหนี้ในจำนวนเงินเท่าเดิม และ ภาวะเงินเฟ้อจะส่งผลเสียต่อบุคคล ดังต่อไปนี้
 3. ผู้ที่มีรายได้ประจำได้แก่ข้าราชการ พนักงาน หรือลูกจ้างที่มีเงินเดือนประจำนั้นคือเงินเพื่อจะทำให้รายจ่ายของบุคคลสูงขึ้นเนื่องจากราคาสินค้าและบริการสูงขึ้นในขณะที่รายได้ของบุคคลกลุ่มนี้ยังคงเท่าเดิม
 4. ผู้ให้กู้ เงินเพื่อจะส่งผลเสียต่อผู้ให้กู้ในกรณีที่ผู้ให้กู้คิดดอกเบี้ยจากการให้กู้ไม่เพียงพอที่จะครอบคลุมอัตราเงินเฟ้อเช่น สมมติให้ผู้กู้เงิน โดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7 ต่อปีหากอัตราเงินเฟ้อเพิ่มสูงขึ้นเป็นร้อยละ 8 ต่อปีจะทำให้สมมติเสียประโยชน์เนื่องจากผลตอบแทนจากดอกเบี้ยที่ได้รับไม่คุ้มกับอัตราเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้น
5. การใช้จ่ายของผู้บริโภค (Consumer Spending) คือ ความต้องการสินค้าหรือบริการ (Demand) ของผู้บริโภค การใช้จ่ายของผู้บริโภคจะส่งผลต่ออัตราการว่างงานและรายได้ของประชาชนด้วยนั่นคือ หากผู้บริโภคมักใช้จ่ายมากความต้องการสินค้าหรือบริการจะสูงขึ้น ดังนั้นผู้ผลิตจะต้องทำการผลิตสินค้าหรือบริการเพิ่มขึ้น ในการเพิ่มการผลิตนี้จะทำให้ใช้วัตถุดิบเพิ่มขึ้นและมีการจ้างแรงงานเพิ่มขึ้นซึ่งจะส่งผลให้อัตราการว่างงานลดลง และประชาชนในประเทศจะมีรายได้เพิ่มขึ้นด้วยในทางกลับกัน หากผู้บริโภคมักใช้จ่ายลดลงความต้องการสินค้าหรือบริการจะลดลงทำให้ผู้ผลิตต้องลดระดับการผลิตสินค้า ซึ่งอาจจะต้องมีการลดจำนวนพนักงานลงทำให้อัตราการว่างงานสูงขึ้นและผู้ว่างงานจะไม่มีรายได้ช่วยในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลจึงต้องพิจารณาถึงระดับการใช้จ่ายของผู้บริโภคด้วยเพื่อจะได้พิจารณาวางแผนในส่วนของรายได้ของบุคคล
6. อัตราดอกเบี้ย (Interest Rates) อัตราดอกเบี้ยจะถูกกำหนดโดยพิจารณาจากความต้องการเงินทุน (Demand) และปริมาณของเงินทุน (Supply) นั่นคือหากประชาชนมีการออมหรือการลงทุนเพิ่มขึ้น ปริมาณเงินจะเพิ่มสูงขึ้นซึ่งจะส่งผลทำให้อัตราดอกเบี้ยลดลงแต่หากประชาชนธุรกิจ หรือ รัฐบาลต้องการเงินไปลงทุนเพิ่มขึ้นความต้องการเงินจะสูงขึ้นซึ่งจะส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น นอกจากนี้การวางแผนการเงินส่วนบุคคลต้องพิจารณาอัตราดอกเบี้ยในเรื่องของการ

วางแผนการออมและลงทุนนั้น คือในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยต่ำหากบุคคลออมเงินโดยการฝากเงินกับธนาคารจะทำให้บุคคลได้รับผลตอบแทนต่ำดังนั้น บุคคลควรจะวางแผนนำเงินออมที่มีอยู่ไปลงทุนในรูปแบบอื่นๆ เช่น หุ้น สามัญ หุ้นกู้พันธบัตร ที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่าการฝากเงินกับธนาคารแต่บุคคลต้องยอมรับว่าการนำเงินไปลงทุนอย่างอื่นที่มีผลตอบแทนสูงกว่าการฝากเงินกับธนาคารย่อมมีความเสี่ยงสูงขึ้นด้วยนอกจากนั้นอัตราดอกเบี้ยยังมีผลต่อการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในเรื่องของการกู้ยืมนั่นคือกรณีที่อัตราดอกเบี้ยต่ำการซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อหรือการกู้ยืมจะทำให้ผู้กู้มีต้นทุนในการกู้ยืมต่ำแต่หากอัตราดอกเบี้ยสูงการซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อหรือการกู้ยืมจะทำให้ผู้กู้มีต้นทุนในการกู้ยืมสูงด้วย ดังนั้นบุคคลที่กำลังวางแผนซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อหรือวางแผนกู้ยืมต้องพิจารณาอัตราดอกเบี้ยด้วย (ศิรินุช อินละคร, 2548)

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษานี้ ผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงิน ซึ่งมีรายละเอียด พอสังเขปดังนี้ พัชรี สุขโชค และ วิไลลักษณ์ อยู่สำราญ (2564) ได้วิจัย เรื่อง การเตรียมความพร้อมวางแผนชีวิตเพื่อการเกษียณของพนักงาน บริษัทเอกชนกลุ่ม Gen Y พบว่า พนักงานบริษัทเอกชนกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายมีความตระหนักรู้ต่อการวางแผนชีวิต ก่อนเข้าสู่วัยเกษียณอยู่ในระดับมากที่สุด โดยให้ความสำคัญกับการวางแผนชีวิตในด้านสังคมมากที่สุด รองลงมาเป็นการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย การวางแผนด้านอาชีพ การวางแผนด้านเศรษฐกิจการเงิน และการวางแผนด้านสุขภาพ ส่วนปัจจัยส่วนบุคคลที่มีความสัมพันธ์ต่อการเตรียมความพร้อมวางแผน ชีวิตก่อนเข้าสู่วัยเกษียณของกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย คือ ปัจจัยด้านตำแหน่งและความเพียงพอของรายได้ นอกจากนี้ ยังพบว่า ปัจจัยด้านความตระหนักรู้มีความสัมพันธ์กับการเตรียมความพร้อมวางแผนชีวิตเพื่อการเกษียณของ พนักงานบริษัทเอกชน ในกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ขณะที่ สมคิด ยาเคน และคณะ (2564) ได้ศึกษา เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการก่อหนี้ของประชากรกลุ่มคน เจเนอเรชั่นวาย ในเขตเทศบาลตำบลท่าวังทอง อำเภอเมืองพะเยา จังหวัดพะเยา พบว่า ปัจจัยรูปแบบการดำเนินชีวิต ทัศนคติ ส่วนประสมทางการตลาด และเศรษฐกิจ มีผลต่อการก่อหนี้ของประชากรกลุ่มคนเจเนอเรชั่นวายอยู่ในระดับน้อย และผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ปัจจัยด้านรูปแบบการดำเนินชีวิต ทัศนคติ ส่วนประสมทางการตลาด และเศรษฐกิจ มีผลต่อการก่อหนี้ของ

ประชากรกลุ่มคนเจนเนอเรชันวาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนใหญ่มีการก่อหนี้มากกว่าไม่ก่อหนี้ เนื่องจากขาดการวางแผนทางการเงิน และมีค่านิยมการเลียนแบบบุคคลที่ชื่นชอบ วิวรรณ ชารา หิรัญโชติ (2552) ได้ทำการสำรวจ พบว่า คนอเมริกันที่เป็นชนชั้นกลางระดับบน มีความสามารถในการวางแผนทางการเงินได้เองประมาณ 33 คนกลุ่มนี้ถูกจัดอยู่ใน กลุ่มอิสระ คือ พึ่งตนเองได้ ลักษณะสำคัญของคนที่สามารถวางแผนการเงินได้ด้วยตนเองประกอบไปด้วย ความพึงพอใจในการตัดสินใจทางการเงินของตนเอง รู้สึกว่าตนเองมีความรู้และประสบความสำเร็จในการวางแผนการเงินมากกว่าผู้อื่น โดยเฉพาะใช้อินเตอร์เน็ตเพื่อวัตถุประสงค์ทางการเงิน เช่น การทำธุรกรรมทางการเงินผ่านอินเทอร์เน็ต การหาข้อมูลการจัดการการเงินผ่านอินเทอร์เน็ต นอกจากนี้คนกลุ่มนี้ยังพอใจที่จะใช้เวลาในการหาข้อมูลและตัดสินใจเกี่ยวกับการเงินด้วยตนเอง โดยไม่ต้องอาศัยมืออาชีพดำเนินการให้คนกลุ่มนี้จะลงทุนในหุ้นด้วยตนเองและมักจะมีการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์มากกว่าคนกลุ่มอื่นๆ 20 คน กลุ่มที่สอง มีประมาณ 38 ของชนชั้นกลางระดับบนที่ได้รับการสอบถามทั้งหมดจัดอยู่ในกลุ่มผู้วิตกกังวลกลุ่มนี้มีความกังวลใจเกี่ยวกับการตัดสินใจทางการเงิน เช่น ในการออมเพื่อการเกษียณอายุของตนเองไม่ค่อยมั่นใจในอนาคตทางการเงินของตนเองไม่สนุกกับการวางแผนทางการเงินหรือแม้กระทั่งรู้สึกไม่สนุกเวลาคิดถึงเรื่องเกี่ยวกับเงินๆทองๆคนกลุ่มนี้อาจมีการวางแผนการเงินไว้แต่ก็จะสารภาพว่าไม่ค่อยได้ทำตามแผน อย่างไรดี แม้จะไม่สบายใจนักแต่คนกลุ่มนี้จะดูแลการเงินให้ตนเอง จากการสำรวจพบว่าคนกลุ่มนี้จะกลัวการลงทุนที่มีความเสี่ยง และมักจะฝากเงินหรือลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ หรือลงทุนในกองทุนเพื่อการเกษียณอายุ โดยรวมคนกลุ่มนี้ลงทุนเป็นสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับรายได้จึงมีความมั่งคั่งโดยรวมไม่สูงมาก กลุ่มสุดท้ายเป็น กลุ่มต้องการความช่วยเหลือ ซึ่งมีอยู่ประมาณ 29 คนกลุ่มนี้จะแสวงหาคำแนะนำจากมืออาชีพ และเมื่อได้คำแนะนำแล้วเขาจะมั่นใจว่าสามารถเป็นผู้ควบคุมชีวิตทางการเงินของตนเอง ได้รู้สึกว่าการลงทุนของเขาเพียงพอต่อความต้องการทางการเงินในอนาคต หรืออาจจะเกินกว่าความต้องการอีกด้วย นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังได้งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาเพิ่มเติม ดังแสดงรายละเอียดใน ตารางที่ 2.1 ดังนี้

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องสำหรับการศึกษานี้

ผู้วิจัย (ปีเผยแพร่)	งานวิจัยเรื่อง	ตัวแปรอิสระ	ตัวแปรตาม	ข้อค้นพบ (Findings)
ภณิดา สุนทรไชย จินดาพร ปัสสาโก และ เจมิกา แสนโสม (2562)	รูปแบบการ วางแผนทาง การเงินส่วน บุคคลตามหลัก เศรษฐกิจพอเพียง	-รายได้-ค่าใช้จ่าย -ภาวะเงินเพื่อ -อัตราดอกเบี้ย	รูปแบบการ วางแผนทาง การเงินส่วน บุคคล	ระดับการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลตามหลักเศรษฐกิจพอเพียงโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก และแยกเป็นรายด้านพบว่า ด้านการประเมินสถานะทางการเงินตามหลักความพอประมาณ โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ การกำหนดเป้าหมายทางการเงินส่วนบุคคลตามหลักความมีเหตุมีผล การติดตามและปรับปรุงแผนการวางแผนทางการเงินตามหลักความรู้และคุณธรรม และการปฏิบัติตามแผนการเงินตามหลักการสร้างภูมิคุ้มกันทางการเงิน ตามลำดับ
สยาม เกิดจำรัส (2561)	การวางแผน การเงินส่วน บุคคลเพื่อวัย เกษียณ: กรณีศึกษา ชุมชน การเคหะท่าทราย กรุงเทพมหานคร	ปัจจัยส่วนบุคคล	การวางแผน ทางการเงิน ส่วนบุคคลเพื่อ วัยเกษียณอายุ	1. ประชาชนชุมชนการเคหะท่าทราย กรุงเทพมหานครมีการวางแผนการเงินส่วนบุคคลเพื่อวัยเกษียณในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณารายด้าน พบว่าด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดของ การวางแผนการเงินส่วนบุคคลเพื่อวัยเกษียณ คือ ด้านการกำหนดเป้าหมาย รองลงมา คือด้านการจัดสร้างแผนด้านการรวบรวมข้อมูลด้านการติดตามผลและปรับปรุงแผน และด้านการดำเนินการตามแผน ตามลำดับ 2. ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ประชาชนชุมชนการเคหะท่าทราย กรุงเทพมหานครที่มีอายุ ระดับ

ผู้วิจัย (ปีเผยแพร่)	งานวิจัยเรื่อง	ตัวแปรอิสระ	ตัวแปรตาม	ข้อค้นพบ (Findings)
				การศึกษา และรายได้ต่อเดือนแตกต่างกัน มีการวางแผนการเงินส่วนบุคคลเพื่อวัยเกษียณในภาพรวมแตกต่างกัน
บุษราภรณ์ พวง ปัญญา และ ปรีวัตร ป้อง พาล (2564)	การวางแผน การเงินส่วนบุคคลเพื่อสร้าง ภูมิคุ้มกันทางด้าน เศรษฐกิจของครู และบุคลากร ทางการศึกษา*		การวางแผน ทางการเงิน ส่วนบุคคล	<ol style="list-style-type: none"> 1. การวางแผนการเงินส่วนบุคคลเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันทางด้านเศรษฐกิจของครูและบุคลากรทางการศึกษา พบว่า ครูและบุคลากรทางการศึกษา มีความรู้ด้านการวางแผนการเงินส่วนบุคคลอยู่ในระดับมาก 2. รองลงมา คือ มีทัศนคติด้านการวางแผนการเงินส่วนบุคคลอยู่ในระดับมากและมีพฤติกรรมด้านการวางแผนการเงินส่วนบุคคลอยู่ในระดับปานกลาง 3. รูปแบบการวางแผนด้านการเงินส่วนบุคคลเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันทางเศรษฐกิจของครูและบุคลากรทางการศึกษาดังนี้ 1) การให้ความรู้เรื่องการวางแผนการเงิน 2) การสร้างความร่วมมือกับสถาบัน การเงิน 3) การจัดสวัสดิการให้เพียงพอสำหรับข้าราชการบรรจุใหม่ 4) การติดตามการวางแผนการเงิน 5) รูปแบบการลงทุน 3. การวิพากษ์และยืนยันรูปแบบการวางแผนด้านการเงินส่วนบุคคลเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันทางเศรษฐกิจของครูและบุคลากรทางการศึกษา โดยผู้เชี่ยวชาญจำนวน 9 คน พบว่า

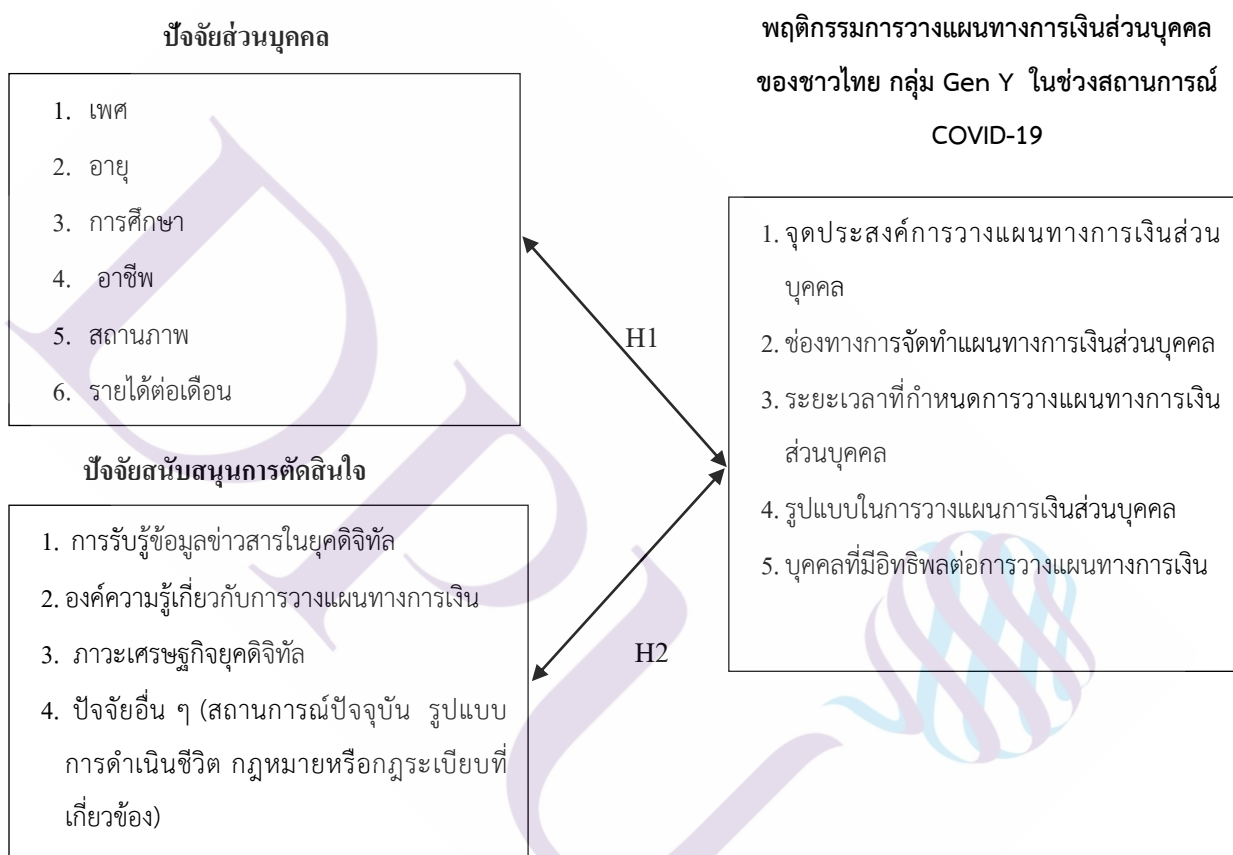
ผู้วิจัย (ปีเผยแพร่)	งานวิจัยเรื่อง	ตัวแปรอิสระ	ตัวแปรตาม	ข้อค้นพบ (Findings)
				รูปแบบการวางแผนด้าน การเงิน ส่วนบุคคลเพื่อสร้างภูมิคุ้มกัน ทางเศรษฐกิจ ของครัว และ บุคลากรทางการศึกษา ทุกด้าน ทุกประเด็น และทุกแนวทาง สอดคล้องกัน
ศิรินุช อินละคร (2548)	การวางแผนทาง การเงินส่วน บุคคล	ปัจจัยส่วนบุคคล	การตัดสินใจ วางแผนทางกา เงินส่วนบุคคล	โดยภาพรวม ผู้ตอบแบบสอบถามมี ความคิดเห็นต่อวางแผนทางการเงิน ส่วนบุคคล ในกทม.อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็น Gen พบ GenY เพศหญิงสูงสุดอยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ Gen Y เพศชาย
สุขใจ น้ำผุด (2545)	ปัจจัยที่มีอิทธิพล ต่อการวางแผน ทางการเงินส่วน บุคคลของ GEN Y ในกทม	ปัจจัยส่วนบุคคล ที่ดี	การตัดสินใจ วางแผน ทางการเงิน ส่วนบุคคล	ผลการวิจัย พบว่า ผู้วางแผนควรมี ความเข้าใจด้านเศรษฐกิจและสังคม รวมทั้งรู้จักนำเครื่องมือต่างๆ ในการ บริหารการเงิน (Financial Management Tools) มาใช้ให้เป็น ประโยชน์เพื่อการวางแผนที่ถูกต้อง สมเหตุสมผลในกลุ่ม GEN Y
กาญจนา หงษ์ทอง (2551)	การวางแผนทาง การเงิน ส่วน บุคคล	ปัจจัยส่วนบุคคล	การตัดสินใจ วางแผน ทางการเงิน ส่วนบุคคล	ผลการวิจัย พบว่า อิทธิพลที่ส่งผล ต่อการตัดสินใจ ค่านิยม และ ทัศนคติต่อการตัดสินใจวางแผน ทางการเงิน ชาวไทย ที่ระดับ นัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 โดยปัจจัย ด้านทัศนคติส่งผลต่อการตัดสินใจ วางแผนทางการเงินส่วนบุคคลพบ ในกรุงเทพและปริมณฑลมากที่สุด รองลงมาคือปัจจัย ค่านิยม และ ปัจจัยด้านรายได้ที่ได้รับ

ผู้วิจัย (ปีเผยแพร่)	งานวิจัยเรื่อง	ตัวแปรอิสระ	ตัวแปรตาม	ข้อค้นพบ (Findings)
ลัดดาวัลย์ ศรีแสงจันทร์ (2561)	การวางแผนทาง การเงิน ส่วน บุคคล ของ พนักงานธนาคาร กรุงเทพ จำกัด	ปัจจัยส่วนบุคคล	การวางแผน ทางการเงิน ส่วนบุคคล	ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากมี รายได้ต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท คิดเป็น ร้อยละ 40.8 รองลงมาไม่ เกินเดือนละ 60,000 บาท ร้อยละ 21.9 และรองลงมาไม่เกินเดือนละ 45,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.8 ส่วนผลการศึกษเกี่ยวกับรูปแบบ การวางแผนการบริหารการเงินส่วน บุคคลนั้น กลุ่มตัวอย่างส่วนมากมี การวางแผนการออมและการลงทุน มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 65.6 อันดับ สองได้แก่ในด้านการวางแผนการ ซื้อหรือครอบครองสินทรัพย์ ร้อย ละ 40.6 และรองลงมาคือ การ วางแผนการบริหาร หนี้สิน และการ วางแผนทางด้านภาษี ร้อยละ 40 นอกจากนี้ ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่ม ตัวอย่าง พบว่า ผู้ถูกสัมภาษณ์ ส่วนมากเป็นผู้คิดที่จะวางแผน การเงินส่วนบุคคลด้วยตนเอง และ รองลงมาบุคคลในครอบครัว มี อิทธิพลต่อการวางแผนการเงินส่วน บุคคล ซึ่งผู้ถูกสัมภาษณ์ส่วนมากมี วัตถุประสงค์ต้องการมีคุณภาพชีวิต ที่ดีขึ้นก่อน และหลังเกษียณ และ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่จะ เกิดหนี้สินที่มากเกินไปจึงได้มีการ วางแผนการเงิน ส่วนบุคคลของตน

2.3 กรอบแนวคิดการวิจัย

การศึกษา เรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19

ผู้วิจัยกำหนดกรอบแนวคิดการวิจัย ดังแสดงใน ภาพที่ 2



บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัย เรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีระเบียบวิธีวิจัย ตามลำดับดังนี้

- 3.1 ประชากร และตัวอย่าง
- 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.3 การรวบรวมข้อมูล
- 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสถิติ

3.1 ประชากรและตัวอย่าง

3.1.1 ประชากร

ประชากรที่ใช้ศึกษา คือ ผู้บริโภคชาวไทย ที่มีอายุอยู่ในช่วง 23-38 ปี (เกิด พ.ศ. 2523-2543) (พัชรี สุขโชค และ วิไลลักษณ์ อยู่สำราญ, 2564) และอาศัยอยู่ในประเทศไทย ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ซึ่งไม่ทราบขนาดประชากรที่แน่นอน

3.1.2 การคำนวณขนาดตัวอย่าง

เนื่องด้วย การศึกษานี้ไม่ทราบขนาดประชากรที่แน่นอน ผู้วิจัยได้กำหนดขนาดตัวอย่าง โดยคำนวณหาขนาดตัวอย่างตามวิธีของ Cochran (1967) ซึ่งคำนวณจากสูตร ดังนี้

$$n = \frac{Z_{1-\alpha/2}^2 Pq}{(e)^2}$$

โดยที่

n = ขนาดตัวอย่าง

e = ค่าความคาดเคลื่อนในการสุ่มตัวอย่างไม่เกิน 5

P = ค่าประมาณเปอร์เซ็นต์ที่คาดหวัง

$Z_{1-\alpha/2}^2 = Z_{0.975}^2$ เพราะฉะนั้น ระดับความเชื่อมั่นจะเท่ากับ 1.96

ดังนั้น สามารถแทนค่าในสูตร (1) ข้างต้น ได้ดังนี้

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2}$$

$$n = 384.16 \text{ หรือ } 385 \text{ ตัวอย่าง}$$

จะเห็นว่า ขนาดตัวอย่างที่คำนวณได้ เท่ากับ 385 ตัวอย่าง เพื่อป้องกันการเก็บข้อมูลสูญเสีย ผู้วิจัยจึงเก็บเพิ่มอีก 15 ตัวอย่าง รวมทั้งสิ้น 400 ตัวอย่าง ซึ่งถือว่าผ่านเกณฑ์ตามเงื่อนไขที่คำนวณไว้ไม่ต่ำกว่า 385 ตัวอย่าง

3.1.3 การสุ่มตัวอย่าง (Sampling)

สำหรับงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะทำการสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิ (Stratified Random Sampling) โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 1 ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) โดยวิธีจับฉลากเพื่อสุ่มเลือก 2-3 จังหวัดในแต่ละชั้นภูมิ (ภาค) เพื่อเป็นตัวแทนจากแต่ละภาคของประเทศไทย ซึ่งแบ่งภาคได้ดังนี้

1. ภาคเหนือ มีจำนวนทั้งสิ้น 9 จังหวัด
2. ภาคกลาง มีจำนวนทั้งสิ้น 17 จังหวัด
3. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีจำนวนทั้งสิ้น 20 จังหวัด
4. ภาคใต้ มีจำนวนทั้งสิ้น 11 จังหวัด

ขั้นตอนที่ 2 ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างไปตามสัดส่วนของขนาดประชากร (Proportional to size allocation; PPS) ในแต่ละจังหวัดที่สุ่มเลือกไว้ของแต่ละภาค โดยกำหนดขนาดตัวอย่าง Gen Y จากจังหวัดที่เป็นตัวแทนของภาคที่ได้จากขั้นตอนที่ 1 โดยใช้เกณฑ์ขนาดตัวอย่างทั้งหมดที่จะทำการสุ่ม คือ 400 คน ซึ่งไม่น้อยกว่าเกณฑ์ที่คำนวณขนาดตัวอย่าง ดังข้างต้น

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ซึ่งผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้า โดยศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาสร้างแบบสอบถามให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษา และกรอบแนวคิดการวิจัย มีการจัดลำดับเนื้อหาของแบบสอบถามให้ครอบคลุมกับข้อมูลที่ต้องการ แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเองตามกรอบแนวคิดการวิจัย ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ สถานภาพ และรายได้ต่อเดือน

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ มีทั้งหมด 12 คำถาม และลักษณะของแบบสอบถามจะใช้มาตรวัดตามวิธีของลิเคิร์ต (Likert's rating scale) โดยแบ่งเกณฑ์การให้คะแนนระดับการให้ความสำคัญกับปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ ของผู้บริโภค กลุ่ม Gen Y แบ่งเป็น 5 ระดับ ประกอบด้วย

ค่าเฉลี่ย 4.50-5.00 หมายถึง มีความพึงพอใจระดับมากที่สุด หรือ มีความเห็นด้วยระดับมากที่สุด

ค่าเฉลี่ย 3.50-4.49 หมายถึง มีความพึงพอใจระดับมากที่สุด หรือ มีความเห็นด้วยระดับมาก

ค่าเฉลี่ย 2.50-3.49 หมายถึง มีความพึงพอใจระดับปานกลาง หรือ มีความเห็นด้วยระดับปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 1.50-2.49 หมายถึง มีความพึงพอใจระดับน้อย หรือ มีความเห็นด้วยระดับน้อย

ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 หมายถึง มีความพึงพอใจระดับน้อยที่สุด หรือ มีความเห็นด้วยระดับน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล เป็นคำถามแบบ Checklist หรือ เลือกลงคำตอบเพียงข้อเดียว ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 5 ข้อ หรือ 5 คำถาม

3.3 การรวบรวมข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษานี้ คือ ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูลออนไลน์ได้จากผู้บริโภค กลุ่ม Gen Y ในประเทศไทย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. ตรวจสอบความเที่ยงหรือความเชื่อมั่น (Reliability test) ของแบบสอบถาม (โดยไม่ใช้ตัวอย่างที่ตกเป็นประชากรของการศึกษานี้ จำนวน 25-30 คน) จากนั้น นำมาวิเคราะห์ด้วยค่าสถิติ Alpha Cronbach's Coefficient โดยใช้หลักเกณฑ์สากล คือ ค่าความเที่ยงของแบบสอบถามต้องไม่น้อยกว่า 0.7 ถึงจะนำไปเก็บข้อมูลจากตัวอย่างที่ตกเป็นประชากรของการศึกษานี้

2. แจกแบบสอบถามให้กับประชากรเป้าหมายทางออนไลน์ (Google form)

3. ชี้แจงถึงวัตถุประสงค์ของการทำวิจัยรวมทั้งหลักเกณฑ์ในการตอบแบบสอบถาม เพื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถาม มีความเข้าใจในข้อคำถาม และความต้องการของผู้วิจัย

4. นำแบบสอบถามที่ได้มาทำการตรวจสอบความถูกต้อง/หรือความสมบูรณ์ของแบบสอบถามด้วยตนเอง และนำข้อมูลไปวิเคราะห์เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปเชิงสถิติ

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสถิติ (Statistical analysis)

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลของการวิจัยในครั้งนี้ใช้สถิติ ดังต่อไปนี้

3.4.1 จากข้อมูลแบบสอบถามที่ได้ทำการสำรวจมาทำการรวบรวมเพื่อตรวจสอบความถูกต้อง และสมบูรณ์ของแบบสอบถาม

3.4.2 ทำการลงรหัสและนำข้อมูลมาบันทึกเพื่อทำการประมวลผลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปเชิงสถิติ โดยมีการวิเคราะห์ผลการศึกษาให้บรรลุวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. ศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลหรือลักษณะทั่วไปของประชาชนชาวไทย กลุ่ม Gen Y

การศึกษานี้วิเคราะห์ด้วยค่าสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistics) ได้แก่ จำนวน และค่าร้อยละ

2. ศึกษาระดับความคิดเห็นของปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย กลุ่ม Gen Y

การศึกษานี้วิเคราะห์ด้วยค่าสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistics) ได้แก่ ค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

3. ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19

การศึกษานี้ทดสอบสมมติฐานของความสัมพันธ์ ด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential statistic) คือ ค่า Chi-square (χ^2) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4. ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19

การศึกษานี้ทดสอบสมมติฐานของความสัมพันธ์ ด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential statistic) คือ ค่า Chi-square (χ^2) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ในการวิจัยนี้ ตัวอย่างที่ใช้ศึกษา คือ ผู้บริโภคชาวไทย ที่มีอายุอยู่ในช่วง 23-38 ปี จำนวน 400 ตัวอย่าง

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์และนำเสนอในรูปแบบของตารางประกอบคำอธิบายดังนี้

- 4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
- 4.2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ
- 4.3 ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย

Gen Y

- 4.4 การทดสอบสมมติฐาน

4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ตัวอย่าง)

การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับ เพศ อายุ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ รายได้ต่อเดือน ซึ่งผลการวิเคราะห์มีดังนี้

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	301	75.3
หญิง	99	24.8
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.1 ข้างต้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 301 คิดเป็นร้อยละ 75.3 รองลงมาคือเพศหญิง จำนวน 99 คิดเป็นร้อยละ 24.8

ตารางที่ 4.2 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 24 ปี	137	34.3
25- 29 ปี	212	53.0
30 - 34 ปี	39	9.8
35 - 39 ปี	12	3.0
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.2 ข้างต้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 25- 29 ปี จำนวน 212 คิดเป็นร้อยละ 53.0 รองลงมาคืออายุ 20 - 24 ปี จำนวน 137 คิดเป็นร้อยละ 34.3 30 - 34 ปี จำนวน 39 คิดเป็นร้อยละ 9.8 และ 35 - 39 ปี จำนวน 12 คิดเป็นร้อยละ 3.0

ตารางที่ 4.3 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	306	76.5
สมรส	73	18.3
หม้าย/หย่าร้าง	21	5.3
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.3 ข้างต้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพ โสด จำนวน 306 คิดเป็นร้อยละ 76.5 รองลงมาคือสมรส จำนวน 73 คิดเป็นร้อยละ 18.3 และ หม้าย/หย่าร้าง จำนวน 21 คิดเป็นร้อยละ 5.3

ตารางที่ 4.4 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการศึกษา

การศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	109	27.3
ปริญญาตรี	268	67.0
สูงกว่าปริญญาตรี	23	5.8
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.4 ข้างต้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษา ปริญญาตรี จำนวน 268 คิดเป็นร้อยละ 67.0 รองลงมาคือต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 109 คิดเป็นร้อยละ 27.3 และ สูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 23 คิดเป็นร้อยละ 5.8

ตารางที่ 4.5 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ธุรกิจส่วนตัว	101	25.3
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	75	18.8
พนักงานข้าราชการ	130	32.5
พนักงานบริษัทเอกชน	86	21.5
อื่นๆ	8	2.0
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.5 ข้างต้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอาชีพ พนักงานข้าราชการ จำนวน 130 คิดเป็นร้อยละ 32.5 รองลงมาคือธุรกิจส่วนตัว จำนวน 101 คิดเป็นร้อยละ 25.3 พนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 86 คิดเป็นร้อยละ 21.5 พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 75 คิดเป็นร้อยละ 18.8 และ อื่นๆ จำนวน 8 คิดเป็นร้อยละ 2.0

ตารางที่ 4.6 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 18,000 บาท	85	21.3
18,001 – 25,000 บาท	231	57.8
25,001 – 30,000 บาท	56	14.0
มากกว่า 30,000 บาท	28	7.0
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.6 ข้างต้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 18,001 – 25,000 บาท จำนวน 231 คิดเป็นร้อยละ 57.8 รองลงมาคือต่ำกว่า 18,000 บาท จำนวน 85 คิดเป็นร้อยละ 21.3 25,001 – 30,000 บาท จำนวน 56 คิดเป็นร้อยละ 14.0 และ มากกว่า 30,000 บาท จำนวน 28 คิดเป็นร้อยละ 7.0

4.2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ

การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ ซึ่งผลการวิเคราะห์มีดังนี้

ตารางที่ 4.7 แสดงระดับการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร

การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร	ระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ					\bar{x}	S.D.	ความหมาย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. การโฆษณา/ ประชาสัมพันธ์ผ่าน เครือข่ายสังคมออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ก อินตราแกรม	31	101	166	87	15	3.12	0.96	ปานกลาง
2. บทความต่างๆที่ เกี่ยวข้องกับการวางแผน ทางการเงินผ่านเครือข่าย สังคมออนไลน์	31	123	144	84	18	3.16	0.99	ปานกลาง

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร	ระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ						\bar{x}	S.D.	ความหมาย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
3. การเข้ารับการอบรม	48	114	146	74	18	3.25	1.03	ปานกลาง	
สัมมนาที่เกี่ยวข้องการวางแผนทางการเงินจากองค์กรต่างๆ	12.0	28.5	36.5	18.5	4.5				
	เฉลี่ยรวม						3.18	0.72	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.7 ข้างต้น แสดงผลการวิเคราะห์ระดับการรับรู้ข้อมูลข่าวสารโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.18) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าข้อที่มีระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ มากที่สุด คือ การเข้ารับการอบรมสัมมนาที่เกี่ยวข้องการวางแผนทางการเงินจากองค์กรต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.25) รองลงมาคือ บทความต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงินผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (ค่าเฉลี่ย 3.16) และ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์เช่น เฟสบุ๊ก อินตราแกรม (ค่าเฉลี่ย 3.12) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.8 แสดงระดับองค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล	ระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ						\bar{x}	S.D.	ความหมาย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1. แนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลพื้นฐาน	32	109	156	82	21	3.12	1.00	ปานกลาง	
	8.0	27.3	39.0	20.5	5.3				
2. กระบวนการในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล	29	113	146	94	18	3.10	0.99	ปานกลาง	
	7.3	28.3	36.5	23.5	4.5				

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

องค์ความรู้การวางแผน ทางการเงินส่วนบุคคล	ระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ					\bar{x}	S.D.	ความหมาย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
3.วิธีการนำแผนทางการเงินส่วนบุคคลไปปฏิบัติ	24	135	134	88	19	3.14	0.98	ปานกลาง
	6.0	33.8	33.5	22.0	4.8			
	เฉลี่ยรวม					3.12	0.74	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.8 ข้างต้น แสดงผลการวิเคราะห์ระดับองค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.12) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าข้อที่มีระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ มากที่สุด คือ วิธีการนำแผนทางการเงินส่วนบุคคลไปปฏิบัติ (ค่าเฉลี่ย 3.14) รองลงมาคือ แนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลพื้นฐาน (ค่าเฉลี่ย 3.12) และ กระบวนการในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล (ค่าเฉลี่ย 3.10) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.9 แสดงระดับภาวะทางเศรษฐกิจ

ภาวะทางเศรษฐกิจ	ระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ					\bar{x}	S.D.	ความหมาย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. ภาวะเงินเฟ้อ	37	114	144	81	24	3.15	1.04	ปานกลาง
	9.3	28.5	36.0	20.3	6.0			
2. อัตราดอกเบี้ยอ้างอิงตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย	58	140	130	69	3	3.45	0.96	ปานกลาง
	14.5	35.0	32.5	17.3	0.8			
3. การระบาดของปัจจุบัน เช่น การระบาดของไวรัสโควิด-2519	37	110	144	90	19	3.14	1.02	ปานกลาง
	9.3	27.5	36.0	22.5	4.8			
	เฉลี่ยรวม					3.25	0.78	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.9 ข้างต้น แสดงผลการวิเคราะห์ระดับภาวะทางเศรษฐกิจ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.25) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าข้อที่มีระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ มากที่สุด คือ อัตราดอกเบี้ยอ้างอิงตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย (ค่าเฉลี่ย 3.45) รองลงมาคือ ภาวะเงินเฟ้อ (ค่าเฉลี่ย 3.15) และ การระบาดของปัจจุบัน เช่น การระบาดของไวรัสโควิด-2519 (ค่าเฉลี่ย 3.14) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.10 แสดงระดับปัจจัยอื่น ๆ

ปัจจัยอื่น ๆ	ระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ					\bar{x}	S.D.	ความหมาย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. การระบาดของการเมืองภายในประเทศ	42	112	137	88	21	3.17	1.05	ปานกลาง
	10.5	28.0	34.3	22.0	5.3			
2. Lifestyle วิธีในการดำเนินชีวิต	42	123	154	64	16	3.28	0.99	ปานกลาง
	10.5	30.8	38.5	16.0	4.0			
3. กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวกับการเงินและการลงทุน	35	138	132	79	16	3.24	1.00	ปานกลาง
	8.8	34.5	33.0	19.8	4.0			
4. สิทธิประโยชน์ทางภาษี	36	114	141	94	15	3.16	1.00	ปานกลาง
	9.0	28.5	35.3	23.5	3.8			
	เฉลี่ยรวม					3.21	0.74	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.10 ข้างต้น แสดงผลการวิเคราะห์ระดับปัจจัยอื่น ๆ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.21) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าข้อที่มีระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ มากที่สุด คือ Lifestyle วิธีในการดำเนินชีวิต (ค่าเฉลี่ย 3.28) รองลงมาคือ กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวกับการเงินและการลงทุน (ค่าเฉลี่ย 3.24) การระบาดของการเมืองภายในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.17) และ สิทธิประโยชน์ทางภาษี (ค่าเฉลี่ย 3.16) ตามลำดับ

4.3 ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y

การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y เป็นการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับ วัตถุประสงค์ ช่องทาง ระยะเวลา รูปแบบ และ บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด ซึ่งผลการวิเคราะห์มีดังนี้

ตารางที่ 4.11 จำนวนและร้อยละของกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อให้คุณภาพชีวิตดีขึ้นทั้งก่อนและหลังเกษียณ	70	17.5
เพื่อควบคุมสถานะทางการเงินและป้องกันไม่ให้มีภาระหนี้สินที่มากเกินไป	121	30.3
เพื่อป้องกันเหตุการณ์ต่างๆ หรือมรสุมชีวิตที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	131	32.8
เพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น เพื่อการศึกษา หรือเพื่อสิทธิประโยชน์ทางภาษี	75	18.8
อื่น ๆ	3	0.8
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.11 ข้างต้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวัตถุประสงค์ เพื่อป้องกันเหตุการณ์ต่างๆ หรือมรสุมชีวิตที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต จำนวน 131 คิดเป็นร้อยละ 32.8 รองลงมาคือ เพื่อควบคุมสถานะทางการเงินและป้องกันไม่ให้มีภาระหนี้สินที่มากเกินไป จำนวน 121คิดเป็นร้อยละ 30.3 เพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น เพื่อการศึกษา หรือเพื่อสิทธิประโยชน์ทางภาษี จำนวน 75 คิดเป็นร้อยละ 18.8 เพื่อให้คุณภาพชีวิตดีขึ้นทั้งก่อนและหลังเกษียณ จำนวน 70 คิดเป็นร้อยละ 17.5 และ อื่น ๆ จำนวน 3 คิดเป็นร้อยละ 0.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.12 ข้อมูลกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่องทาง

ช่องทาง	จำนวน	ร้อยละ
วางแผนด้วยตนเอง	85	21.3
วางแผนผ่านบริษัทที่ให้บริการด้านที่ปรึกษาทางการเงิน โดยเฉพาะ	166	41.5
วางแผนผ่านบริการที่ปรึกษาด้านวางแผนทางการเงินขององค์กรต่างๆ เช่น ธนาคาร หรือบริษัทประกันภัย	139	34.8
อื่น ๆ	10	2.5
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.12 ข้างต้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่องทางวางแผนผ่านบริษัทที่ให้บริการด้านที่ปรึกษาทางการเงิน โดยเฉพาะ จำนวน 166 คิดเป็นร้อยละ 41.5 รองลงมาคือ วางแผนผ่านบริการที่ปรึกษาด้านวางแผนทางการเงินขององค์กรต่างๆ เช่น ธนาคาร หรือบริษัทประกันภัย จำนวน 139 คิดเป็นร้อยละ 34.8 วางแผนด้วยตนเอง จำนวน 85 คิดเป็นร้อยละ 21.3 และ อื่น ๆ จำนวน 10 คิดเป็นร้อยละ 2.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.13 ข้อมูลกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระยะเวลา

ระยะเวลา	จำนวน	ร้อยละ
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1ปี)	122	30.5
ระยะกลาง (มากกว่า 1ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี)	216	54.0
ระยะยาว (มากกว่า 5 ปี)	62	15.5
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.13 ข้างต้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระยะเวลา ระยะ

กลาง (มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี) จำนวน 216 คิดเป็นร้อยละ 54.0 รองลงมาคือ ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) จำนวน 122 คิดเป็นร้อยละ 30.5 และ ระยะยาว (มากกว่า 5 ปี) จำนวน 62 คิดเป็นร้อยละ 15.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.14 ข้อมูลกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบ

รูปแบบ	จำนวน	ร้อยละ
เน้นความมั่นคงทางการเงิน	290	72.5
เน้นที่การสร้างความมั่นคงหรืออิสรภาพทางการเงิน	110	27.5
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.14 ข้างต้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบ เน้นความมั่นคงทางการเงิน จำนวน 290 คิดเป็น ร้อยละ 72.5 ขณะที่ เน้นการสร้างความมั่นคงหรือความมีอิสรภาพทางการเงิน จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5

ตารางที่ 4.15 ข้อมูลกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามบุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด

บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด	จำนวน	ร้อยละ
ตนเอง	73	18.3
คนในครอบครัว	156	39.0
เพื่อน	64	16.0
ผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษา	101	25.3
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.15 ข้างต้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามบุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด คนในครอบครัว จำนวน 156 คิดเป็นร้อยละ 39.0 รองลงมาคือ ผู้เชี่ยวชาญที่ให้

คำปรึกษา จำนวน 101 คิดเป็นร้อยละ 25.3 ตนเอง จำนวน 73 คิดเป็นร้อยละ 18.3 และ เพื่อน จำนวน 64 คิดเป็นร้อยละ 16.0 ตามลำดับ

4.4 การทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานหลักที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคล กับ ภาระงานการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

สมมติฐานย่อยที่ 1.1 เพศกับภาระงานการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_0 : เพศกับภาระงานการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : เพศกับภาระงานการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 4.16 ผลการแสดงความสัมพันธ์ภาระงานการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามเพศ

ภาระงานการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19	เพศ	จำนวน	ร้อยละ	Pearson Chi-Square	Sig.
วัตถุประสงค์					
เพื่อให้คุณภาพชีวิตดีขึ้นทั้งก่อนและหลังเกษียณ	ชาย	57	14.20	2.092a	0.719
	หญิง	13	3.30		
เพื่อควบคุมสถานะทางการเงินและป้องกันไม่ให้มีภาระหนี้สินที่มากเกินไป	ชาย	88	22.00		
	หญิง	33	8.30		
เพื่อป้องกันเหตุการณ์ต่างๆ หรือ มรสุมชีวิตที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	ชาย	97	24.30		
	หญิง	34	8.50		

เพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะอย่างใดอย่าง หนึ่ง เช่น เพื่อการศึกษา หรือเพื่อ สิทธิประโยชน์ทางภาษี	ชาย	57	14.20	7.897a	0.048*		
	หญิง	18	4.50				
อื่น ๆ	ชาย	2	0.50				
	หญิง	1	0.30				
ช่องทาง							
วางแผนด้วยตนเอง	ชาย	62	15.50				
	หญิง	23	5.80				
วางแผนผ่านบริษัทที่ให้บริการด้านที่ ปรึกษาทางการเงินโดยเฉพาะ	ชาย	136	34.00				
	หญิง	30	7.50				
วางแผนผ่านบริการที่ปรึกษาด้าน วางแผนทางการเงินขององค์กร ต่างๆ เช่น ธนาคาร หรือบริษัท ประกันภัย	ชาย	95	23.80				
	หญิง	8	2.00				
ระยะเวลา							
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1ปี)	ชาย	90	22.50	.678a	0.712		
	หญิง	32	8.00				
ระยะกลาง (มากกว่าปี แต่ ไม่เกิน 5 ปี)	ชาย	166	41.50				
	หญิง	50	12.50				
ระยะยาว (มากกว่า 5 ปี)	ชาย	45	11.30				
	หญิง	17	4.30				
รูปแบบ							
เน้นความมั่นคงทางการเงิน	ชาย	301	75.30	-	-		
	หญิง	99	24.80				
บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด							
ตนเอง	ชาย	54	13.50	.932a	0.92		
	หญิง	19	4.80				
คนในครอบครัว	ชาย	116	29.00				
	หญิง	40	10.00				
เพื่อน	ชาย	47	11.80				
	หญิง	17	4.30				

ผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษา	ชาย	79	19.80		
	หญิง	22	5.50		
อื่น ๆ	ชาย	5	1.30		
	หญิง	1	0.30		

จากตารางที่ 4.16 ผลการวิเคราะห์การแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามเพศ พบว่า กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้าน วัตถุประสงค์ (Sig 0.719) ระยะเวลา (Sig 0.712) และ บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด (Sig 0.92) ไม่มีความสัมพันธ์กัน นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า เพศกับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ยกเว้น ด้านช่องทาง วางแผนด้วยตัวเอง (Sig 0.048) ปฏิเสธสมมติฐาน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายความว่า เพศกับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้านช่องทาง วางแผนด้วยตัวเอง มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 1.2 อายุกับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

H_0 : อายุกับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : อายุกับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 4.17 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย
กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามอายุ

กระบวนกรวางแผนทางการเงิน ส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID- 19	อายุ	จำนวน	ร้อยละ	Pearson Chi- Square	Sig.
วัตถุประสงค์					
เพื่อให้คุณภาพชีวิตดีขึ้นทั้งก่อน และหลังเกษียณ	20 - 24 ปี	29	7.20	11.569 ^a	0.481
	25- 29 ปี	30	7.50		
	30 - 34 ปี	7	1.80		
	35 - 39 ปี	4	1.00		
เพื่อควบคุมสถานะทางการเงิน และป้องกันไม่ให้เกิดหนี้สินที่ มากเกินไป	20 - 24 ปี	42	10.50	11.569 ^a	0.481
	25- 29 ปี	59	14.80		
	30 - 34 ปี	17	4.30		
	35 - 39 ปี	3	0.80		
เพื่อป้องกันเหตุการณ์ต่างๆ หรือ มรสุมชีวิตที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	20 - 24 ปี	39	9.80	11.569 ^a	0.481
	25- 29 ปี	78	19.50		
	30 - 34 ปี	10	2.50		
	35 - 39 ปี	4	1.00		
เพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะอย่างใด อย่างหนึ่ง เช่น เพื่อการศึกษา หรือเพื่อสิทธิประโยชน์ทางภาษี	20 - 24 ปี	26	6.50	11.569 ^a	0.481
	25- 29 ปี	43	10.80		
	30 - 34 ปี	5	1.30		
	35 - 39 ปี	1	0.30		
อื่น ๆ	20 - 24 ปี	1	0.30	11.569 ^a	0.481
	25- 29 ปี	2	0.50		
	30 - 34 ปี	0	0.00		
	35 - 39 ปี	0	0.00		
ช่องทาง					

วางแผนด้วยตนเอง	20 - 24 ปี	26	6.5	7.563 ^a	0.579
	25- 29 ปี	43	10.8		
	30 - 34 ปี	10	2.5		
	35 - 39 ปี	6	1.5		
วางแผนผ่านบริษัทที่ให้บริการ ด้านที่ปรึกษาทางการเงิน โดยเฉพาะ	20 - 24 ปี	56	14.0		
	25- 29 ปี	92	23.0		
	30 - 34 ปี	15	3.8		
	35 - 39 ปี	3	0.8		
วางแผนผ่านบริการที่ปรึกษาด้าน วางแผนทางการเงินขององค์กร ต่างๆ เช่น ธนาคาร หรือบริษัท ประกันภัย	20 - 24 ปี	51	12.8		
	25- 29 ปี	72	18.0		
	30 - 34 ปี	13	3.3		
	35 - 39 ปี	3	0.8		
อื่นๆ	20 - 24 ปี	4	1.0		
	25- 29 ปี	5	1.3		
	30 - 34 ปี	1	0.3		
	35 - 39 ปี	0	0.0		
ระยะเวลา					
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1ปี)	20 - 24 ปี	44	11.0	9.504 ^a	0.147
	25- 29 ปี	59	14.8		
	30 - 34 ปี	18	4.5		
	35 - 39 ปี	1	0.3		
ระยะกลาง (มากกว่า1ปี แต่ ไม่เกิน 5 ปี)	20 - 24 ปี	69	17.3		
	25- 29 ปี	122	30.5		
	30 - 34 ปี	17	4.3		
	35 - 39 ปี	8	2.0		
ระยะยาว (มากกว่า 5 ปี)	20 - 24 ปี	24	6.0		
	25- 29 ปี	31	7.8		
	30 - 34 ปี	4	1.0		
	35 - 39 ปี	3	0.8		

รูปแบบ					
เน้นความมั่นคงทางการเงิน	20 - 24 ปี	137	34.3	-	-
	25- 29 ปี	212	53.0		
	30 - 34 ปี	39	9.8		
	35 - 39 ปี	12	3.0		
บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด					
ตนเอง	20 - 24 ปี	28	7.0	10.059 ^a	0.611
	25- 29 ปี	32	8.0		
	30 - 34 ปี	9	2.3		
	35 - 39 ปี	4	1.0		
คนในครอบครัว	20 - 24 ปี	52	13.0		
	25- 29 ปี	86	21.5		
	30 - 34 ปี	14	3.5		
	35 - 39 ปี	4	1.0		
เพื่อน	20 - 24 ปี	20	5.0		
	25- 29 ปี	35	8.8		
	30 - 34 ปี	7	1.8		
	35 - 39 ปี	2	0.5		
ผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษา	20 - 24 ปี	35	8.8		
	25- 29 ปี	56	14.0		
	30 - 34 ปี	9	2.3		
	35 - 39 ปี	1	0.3		
อื่น ๆ	20 - 24 ปี	2	0.5		
	25- 29 ปี	3	0.8		
	30 - 34 ปี	0	0.0		
	35 - 39 ปี	1	0.3		

จากตารางที่ 4.17 ผลการวิเคราะห์การแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามอายุ พบว่า

กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ทุกด้านไม่มีความสัมพันธ์กัน นั่นคือ ขอมรับสมมติฐาน หมายความว่า อายุกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 1.3 สถานภาพกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

H_0 : สถานภาพกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : สถานภาพกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 4.18 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามสถานภาพ

กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19	สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ	Pearson Chi-Square	Sig.
วัตถุประสงค์					
เพื่อให้คุณภาพชีวิตดีขึ้นทั้งก่อนและหลังเกษียณ	โสด	54	13.50	3.732 ^a	0.880
	สมรส	13	3.30		
	หม้าย/หย่าร้าง	3	0.80		
เพื่อควบคุมสถานะทางการเงินและป้องกันไม่ให้มีภาระหนี้สินที่มากเกินไป	โสด	91	22.80		
	สมรส	22	5.50		
	หม้าย/หย่าร้าง	8	2.00		
เพื่อป้องกันเหตุการณ์ต่างๆ หรือมรสุมชีวิตที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	โสด	102	25.50		
	สมรส	25	6.30		

	หม้าย/หย่าร้าง	4	1.00		
เพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะอย่างใด อย่างหนึ่ง เช่น เพื่อการศึกษา หรือเพื่อสิทธิประโยชน์ทางภาษี	โสด	57	14.20		
	สมรส	12	3.00		
	หม้าย/หย่าร้าง	6	1.50		
อื่น ๆ	โสด	2	0.50		
	สมรส	1	0.30		
	หม้าย/หย่าร้าง	0	0.00		
ช่องทาง					
วางแผนด้วยตนเอง	โสด	70	17.5	17.453 ^a	0.008*
	สมรส	12	3.0		
	หม้าย/หย่าร้าง	3	0.8		
วางแผนผ่านบริษัทที่ให้บริการ ด้านที่ปรึกษาทางการเงิน โดยเฉพาะ	โสด	120	30.0		
	สมรส	37	9.3		
	หม้าย/หย่าร้าง	9	2.3		
วางแผนผ่านบริการที่ปรึกษาด้าน วางแผนทางการเงินขององค์กร ต่างๆ เช่น ธนาคาร หรือบริษัท ประกันภัย	โสด	109	27.3		
	สมรส	24	6.0		
	หม้าย/หย่าร้าง	6	1.5		
อื่นๆ	โสด	7	1.8		
	สมรส	0	0.0		
	หม้าย/หย่าร้าง	3	0.8		
ระยะเวลา					
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1ปี)	โสด	92	23.0	3.148 ^a	0.533
	สมรส	21	5.3		
	หม้าย/หย่าร้าง	9	2.3		
ระยะกลาง (มากกว่า 1ปี แต่ ไม่ เกิน 5 ปี)	โสด	165	41.3		
	สมรส	43	10.8		
	หม้าย/หย่าร้าง	8	2.0		
ระยะยาว (มากกว่า 5 ปี)	โสด	49	12.3		

	สมรส	9	2.3		
	หม้าย/หย่าร้าง	4	1.0		
รูปแบบ					
เน้นความมั่นคงทางการเงิน	โสด	306	76.5	-	-
	สมรส	73	18.3		
	หม้าย/หย่าร้าง	21	5.3		
บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด					
ตนเอง	โสด	56	14.0	2.950 ^a	0.937
	สมรส	13	3.3		
	หม้าย/หย่าร้าง	4	1.0		
คนในครอบครัว	โสด	120	30.0		
	สมรส	29	7.3		
	หม้าย/หย่าร้าง	7	1.8		
เพื่อน	โสด	50	12.5		
	สมรส	9	2.3		
	หม้าย/หย่าร้าง	5	1.3		
ผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษา	โสด	76	19.0		
	สมรส	20	5.0		
	หม้าย/หย่าร้าง	5	1.3		
อื่น ๆ	โสด	4	1.0		
	สมรส	2	0.5		
	หม้าย/หย่าร้าง	0	0.0		

จากตารางที่ 4.18 ผลการวิเคราะห์การแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามสถานภาพ พบว่า กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้าน วัตถุประสงค์ (Sig 0.880) ระยะเวลา (Sig 0.533) และ บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด (Sig 0.937) ไม่มีความสัมพันธ์กัน นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพกับ กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ

COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ยกเว้น ด้านช่องทาง วางแผนด้วยตัวเอง (Sig 0.008) ปฏิเสธสมมติฐาน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายความว่า เพศกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้านช่องทาง วางแผนด้วยตัวเอง มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 1.4 การศึกษากับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

H_0 : การศึกษากับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : การศึกษากับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 4.19 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามการศึกษา

กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19	การศึกษา	จำนวน	ร้อยละ	Pearson Chi-Square	Sig.
วัตถุประสงค์					
เพื่อให้คุณภาพชีวิตดีขึ้นทั้งก่อนและหลังเกษียณ	ต่ำกว่าปริญญาตรี	19	4.80	7.366 ^a	0.498
	ปริญญาตรี	49	12.30		
	สูงกว่าปริญญาตรี	2	0.50		
เพื่อควบคุมสถานะทางการเงินและป้องกันไม่ให้มีภาระหนี้สินที่มากเกินไป	ต่ำกว่าปริญญาตรี	32	8.00	7.366 ^a	0.498
	ปริญญาตรี	83	20.80		
	สูงกว่าปริญญาตรี	6	1.50		

	ตรี				
เพื่อป้องกันเหตุการณ์ต่างๆ หรือ มรสุมชีวิตที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	ต่ำกว่าปริญญาตรี	38	9.50		
	ปริญญาตรี	83	20.80		
	สูงกว่าปริญญา ตรี	10	2.50		
เพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะอย่างใด อย่างหนึ่ง เช่น เพื่อการศึกษา หรือเพื่อสิทธิประโยชน์ทางภาษี	ต่ำกว่าปริญญาตรี	20	5.00		
	ปริญญาตรี	51	12.80		
	สูงกว่าปริญญา ตรี	4	1.00		
อื่น ๆ	ต่ำกว่าปริญญาตรี	0	0.00		
	ปริญญาตรี	2	0.50		
	สูงกว่าปริญญา ตรี	1	0.30		
ช่องทาง					
วางแผนด้วยตนเอง	ต่ำกว่าปริญญาตรี	15	3.8	18.527 ^a	0.005*
	ปริญญาตรี	64	16.0		
	สูงกว่าปริญญา ตรี	6	1.5		
วางแผนผ่านบริษัทที่ให้บริการ ด้านที่ปรึกษาทางการเงิน โดยเฉพาะ	ต่ำกว่าปริญญาตรี	39	9.8		
	ปริญญาตรี	120	30.0		
	สูงกว่าปริญญา ตรี	7	1.8		
วางแผนผ่านบริการที่ปรึกษาด้าน วางแผนทางการเงินขององค์กร ต่างๆ เช่น ธนาคาร หรือบริษัท ประกันภัย	ต่ำกว่าปริญญาตรี	53	13.3		
	ปริญญาตรี	78	19.5		
	สูงกว่าปริญญา ตรี	8	2.0		
อื่นๆ	ต่ำกว่าปริญญาตรี	2	0.5		
	ปริญญาตรี	6	1.5		
	สูงกว่าปริญญา ตรี		0.5		

ระยะเวลา					
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1ปี)	ต่ำกว่าปริญญาตรี	30	7.5	6.498 ^a	0.165
	ปริญญาตรี	84	21.0		
	สูงกว่าปริญญาตรี	8	2.0		
ระยะกลาง (มากกว่า 1ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี)	ต่ำกว่าปริญญาตรี	60	15.0		
	ปริญญาตรี	148	37.0		
	สูงกว่าปริญญาตรี	8	2.0		
ระยะยาว (มากกว่า 5 ปี)	ต่ำกว่าปริญญาตรี	19	4.8		
	ปริญญาตรี	36	9.0		
	สูงกว่าปริญญาตรี	7	1.8		
รูปแบบ					
เน้นความมั่นคงทางการเงิน	ต่ำกว่าปริญญาตรี	109	27.3	-	-
	ปริญญาตรี	268	67.0		
	สูงกว่าปริญญาตรี	23	5.8		
บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด					
ตนเอง	ต่ำกว่าปริญญาตรี	20	5.0	11.279 ^a	0.186
	ปริญญาตรี	48	12.0		
	สูงกว่าปริญญาตรี	5	1.3		
คนในครอบครัว	ต่ำกว่าปริญญาตรี	38	9.5		
	ปริญญาตรี	112	28.0		
	สูงกว่าปริญญาตรี	6	1.5		
เพื่อน	ต่ำกว่าปริญญาตรี	12	3.0		

	ปริญญาตรี	48	12.0
	สูงกว่าปริญญาตรี	4	1.0
ผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	37	9.3
	ปริญญาตรี	57	14.3
	สูงกว่าปริญญาตรี	7	1.8
อื่น ๆ	ต่ำกว่าปริญญาตรี	2	0.5
	ปริญญาตรี	3	0.8
	สูงกว่าปริญญาตรี	1	0.3

จากตารางที่ 4.19 ผลการวิเคราะห์การแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามการศึกษา พบว่า กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้าน วัตถุประสงค์ (Sig 0.498) ระยะเวลา (Sig 0.165) และ บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด (Sig 0.186) ไม่มีความสัมพันธ์กัน นั่นคือ ขอมรับสมมติฐาน หมายความว่า การศึกษากับ กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ยกเว้น ด้านช่องทาง วางแผนด้วยตัวเอง (Sig 0.005) ปฏิเสธสมมติฐาน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05 หมายความว่า เพศกับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้านช่องทาง วางแผนด้วยตัวเอง มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 1.5 อาชีพกับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

H_0 : อาชีพกับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : อาชีพกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 4.20 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามอาชีพ

กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19	อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ	Pearson Chi-Square	Sig.
วัตถุประสงค์					
เพื่อให้คุณภาพชีวิตดีขึ้นทั้งก่อนและหลังเกษียณ	ธุรกิจส่วนตัว	23	5.80	20.209 ^a	0.211
	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	13	3.30		
	พนักงานข้าราชการ	21	5.30		
	พนักงานบริษัทเอกชน	12	28		
	อื่นๆ	1	4		
เพื่อควบคุมสถานะทางการเงินและป้องกันไม่ให้เกิดหนี้สินที่มากเกินไป	ธุรกิจส่วนตัว	32	8.00	20.209 ^a	0.211
	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	29	7.20		
	พนักงานข้าราชการ	28	7.00		
	พนักงานบริษัทเอกชน	28	7.00		
	อื่นๆ	4	1.00		
เพื่อป้องกันเหตุการณ์ต่างๆ หรือมรสุมชีวิตที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	ธุรกิจส่วนตัว	31	7.80	20.209 ^a	0.211
	พนักงาน	19	4.80		

	รัฐวิสาหกิจ				
	พนักงาน ข้าราชการ	48	12.00		
	พนักงาน บริษัทเอกชน	30	7.50		
	อื่นๆ	3	0.80		
เพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะอย่างใด อย่างหนึ่ง เช่น เพื่อการศึกษา หรือเพื่อสิทธิประโยชน์ทางภาษี	ธุรกิจส่วนตัว	15	3.80		
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	14	3.50		
	พนักงาน ข้าราชการ	32	8.00		
	พนักงาน บริษัทเอกชน	14	3.50		
	อื่นๆ	0	0.00		
อื่น ๆ	ธุรกิจส่วนตัว	0	0.00		
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	0	0.00		
	พนักงาน ข้าราชการ	1	0.30		
	พนักงาน บริษัทเอกชน	2	0.50		
	อื่นๆ	0	0.00		
ช่องทาง					
วางแผนด้วยตนเอง	ธุรกิจส่วนตัว	19	4.8	18.138 ^a	0.112
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	15	3.8		
	พนักงาน ข้าราชการ	27	6.8		
	พนักงาน บริษัทเอกชน	19	4.8		

	อื่นๆ	5	1.3		
วางแผนผ่านบริษัทที่ให้บริการ ด้านที่ปรึกษาทางการเงิน โดยเฉพาะ	ธุรกิจส่วนตัว	37	9.3		
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	32	8.0		
	พนักงาน ข้าราชการ	59	14.8		
	พนักงาน บริษัทเอกชน	37	9.3		
	อื่นๆ	1	0.3		
	วางแผนผ่านบริการที่ปรึกษาด้าน วางแผนทางการเงินขององค์กร ต่างๆ เช่น ธนาคาร หรือบริษัท ประกันภัย	ธุรกิจส่วนตัว	45	11.3	
พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	26	6.5			
พนักงาน ข้าราชการ	40	10.0			
พนักงาน บริษัทเอกชน	26	6.5			
อื่นๆ	2	0.5			
อื่นๆ	ธุรกิจส่วนตัว	0	0.0		
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	2	0.5		
	พนักงาน ข้าราชการ	4	1.0		
	พนักงาน บริษัทเอกชน	4	1.0		
	อื่นๆ	0	0.0		
	ระยะเวลา				
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1ปี)	ธุรกิจส่วนตัว	26	6.5	9.566 ^a	0.297
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	28	7.0		
	พนักงาน	38	9.5		

	ข้าราชการ				
	พนักงาน บริษัทเอกชน	26	6.5		
	อื่นๆ	4	1.0		
ระยะกลาง (มากกว่าปี แต่ไม่เกิน 5 ปี)	ธุรกิจส่วนตัว	59	14.8		
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	38	9.5		
	พนักงาน ข้าราชการ	73	18.3		
	พนักงาน บริษัทเอกชน	45	11.3		
	อื่นๆ	1	0.3		
ระยะยาว (มากกว่า 5 ปี)	ธุรกิจส่วนตัว	16	4.0		
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	9	2.3		
	พนักงาน ข้าราชการ	19	4.8		
	พนักงาน บริษัทเอกชน	15	3.8		
	อื่นๆ	3	0.8		
รูปแบบ					
เน้นความมั่นคงทางการเงิน	ธุรกิจส่วนตัว	101	25.3	-	-
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	75	18.8		
	พนักงาน ข้าราชการ	130	32.5		
	พนักงาน บริษัทเอกชน	86	21.5		
	อื่นๆ	8	2.0		
บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด					

ตนเอง	ธุรกิจส่วนตัว	21	5.3	11.530 ^a	0.776
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	11	2.8		
	พนักงาน ข้าราชการ	24	6.0		
	พนักงาน บริษัทเอกชน	14	3.5		
	อื่นๆ	3	0.8		
คนในครอบครัว	ธุรกิจส่วนตัว	36	9.0		
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	28	7.0		
	พนักงาน ข้าราชการ	56	14.0		
	พนักงาน บริษัทเอกชน	31	7.8		
	อื่นๆ	5	1.3		
เพื่อน	ธุรกิจส่วนตัว	15	3.8		
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	12	3.0		
	พนักงาน ข้าราชการ	19	4.8		
	พนักงาน บริษัทเอกชน	18	4.5		
	อื่นๆ	5	0		
ผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษา	ธุรกิจส่วนตัว	27	6.8		
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	23	5.8		
	พนักงาน ข้าราชการ	29	7.3		
	พนักงาน	22	5.5		

	บริษัทเอกชน				
	อื่นๆ	0	0.0		
อื่น ๆ	ธุรกิจส่วนตัว	2	0.5		
	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	1	0.3		
	พนักงาน ข้าราชการ	2	0.5		
	พนักงาน บริษัทเอกชน	1	0.3		
	อื่นๆ	0	0.0		

จากตารางที่ 4.20 ผลการวิเคราะห์การแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามอาชีพ พบว่า กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ทุกด้าน ไม่มีความสัมพันธ์กัน นั่นคือ ขอมรับสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพกับ กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 1.6 รายได้ต่อเดือนกับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

H_0 : รายได้ต่อเดือนกับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : รายได้ต่อเดือนกับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 4.21 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19	รายได้ต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ	Pearson Chi-Square	Sig.
วัตถุประสงค์					
เพื่อให้คุณภาพชีวิตดีขึ้นทั้งก่อนและหลังเกษียณ	ต่ำกว่า 18,000 บาท	19	4.80	14.469 ^a	0.272
	18,001 – 25,000 บาท	39	9.80		
	25,001 – 30,000 บาท	7	1.80		
	มากกว่า 30,000 บาท	5	1.30		
เพื่อควบคุมสถานะทางการเงินและป้องกันไม่ให้เกิดหนี้สินที่มากเกินไป	ต่ำกว่า 18,000 บาท	20	5.00		
	18,001 – 25,000 บาท	70	17.50		
	25,001 – 30,000 บาท	19	4.80		
	มากกว่า 30,000 บาท	12	3.00		
เพื่อป้องกันเหตุการณ์ต่างๆ หรือมรสุมชีวิตที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	ต่ำกว่า 18,000 บาท	28	7.00		
	18,001 – 25,000 บาท	76	19.00		
	25,001 – 30,000 บาท	18	4.50		
	มากกว่า 30,000 บาท	9	2.30		
เพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น เพื่อการศึกษา หรือเพื่อสิทธิประโยชน์ทางภาษี	ต่ำกว่า 18,000 บาท	18	4.50		
	18,001 – 25,000 บาท	45	11.30		
	25,001 – 30,000 บาท	10	2.50		
	มากกว่า 30,000 บาท	2	0.50		
อื่นๆ	ต่ำกว่า 18,000 บาท	0	0.00		
	18,001 – 25,000 บาท	1	0.30		
	25,001 – 30,000 บาท	2	0.50		
	มากกว่า 30,000 บาท	0	0.00		
ช่องทาง					

วางแผนด้วยตนเอง	ต่ำกว่า 18,000 บาท	16	4.0	15.415 ^a	0.080
	18,001 – 25,000 บาท	53	13.3		
	25,001 – 30,000 บาท	7	1.8		
	มากกว่า 30,000 บาท	9	2.3		
วางแผนผ่านบริษัทที่ให้บริการ ด้านที่ปรึกษาทางการเงิน โดยเฉพาะ	ต่ำกว่า 18,000 บาท	26	6.5		
	18,001 – 25,000 บาท	104	26.0		
	25,001 – 30,000 บาท	24	6.0		
	มากกว่า 30,000 บาท	12	3.0		
วางแผนผ่านบริการที่ปรึกษาด้าน วางแผนทางการเงินขององค์กร ต่างๆ เช่น ธนาคาร หรือบริษัท ประกันภัย	ต่ำกว่า 18,000 บาท	40	10.0		
	18,001 – 25,000 บาท	69	17.3		
	25,001 – 30,000 บาท	23	5.8		
	มากกว่า 30,000 บาท	7	1.8		
อื่นๆ	ต่ำกว่า 18,000 บาท	3	0.8		
	18,001 – 25,000 บาท	5	1.3		
	25,001 – 30,000 บาท	2	0.5		
	มากกว่า 30,000 บาท	0	0.0		
ระยะเวลา					
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1ปี)	ต่ำกว่า 18,000 บาท	23	5.8	4.948 ^a	0.550
	18,001 – 25,000 บาท	77	19.3		
	25,001 – 30,000 บาท	14	3.5		
	มากกว่า 30,000 บาท	8	2.0		
ระยะกลาง (มากกว่า 1ปี แต่ไม่ เกิน 5 ปี)	ต่ำกว่า 18,000 บาท	48	12.0		
	18,001 – 25,000 บาท	120	30.0		
	25,001 – 30,000 บาท	35	8.8		
	มากกว่า 30,000 บาท	13	3.3		
ระยะยาว (มากกว่า 5 ปี)	ต่ำกว่า 18,000 บาท	14	3.5		
	18,001 – 25,000 บาท	34	8.5		
	25,001 – 30,000 บาท	7	1.8		
	มากกว่า 30,000 บาท	7	1.8		

รูปแบบ					
เน้นความมั่นคงทางการเงิน	ต่ำกว่า 18,000 บาท	85	21.3	-	-
	18,001 – 25,000 บาท	231	57.8		
	25,001 – 30,000 บาท	56	14.0		
	มากกว่า 30,000 บาท	28	7.0		
บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด					
ตนเอง	ต่ำกว่า 18,000 บาท	17	4.3	13.483 ^a	0.335
	18,001 – 25,000 บาท	39	9.8		
	25,001 – 30,000 บาท	9	2.3		
	มากกว่า 30,000 บาท	8	2.0		
คนในครอบครัว	ต่ำกว่า 18,000 บาท	35	8.8		
	18,001 – 25,000 บาท	86	21.5		
	25,001 – 30,000 บาท	21	5.3		
	มากกว่า 30,000 บาท	14	3.5		
เพื่อน	ต่ำกว่า 18,000 บาท	8	2.0		
	18,001 – 25,000 บาท	42	10.5		
	25,001 – 30,000 บาท	11	2.8		
	มากกว่า 30,000 บาท	3	0.8		
ผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษา	ต่ำกว่า 18,000 บาท	22	5.5		
	18,001 – 25,000 บาท	61	15.3		
	25,001 – 30,000 บาท	15	3.8		
	มากกว่า 30,000 บาท	3	0.8		
อื่น ๆ	ต่ำกว่า 18,000 บาท	3	0.8		
	18,001 – 25,000 บาท	3	0.8		
	25,001 – 30,000 บาท	0	0.0		
	มากกว่า 30,000 บาท	0	0.0		

จากตารางที่ 4.21 ผลการวิเคราะห์การแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามรายได้ต่อเดือน พบว่า กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ทุกด้าน ไม่มีความสัมพันธ์กัน นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า รายได้ต่อเดือนกับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานหลักที่ 2 ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ กับ กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย Gen Y ในช่วงสถานการณ์ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

สมมติฐานย่อยที่ 2.1 การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร กับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_0 : การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร กับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร กับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 4.22 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร

กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย Gen Y ในช่วงสถานการณ์ COVID-19	การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร	
	Pearson Chi-Square	Sig.
วัตถุประสงค์	32.694 ^a	0.787
ช่องทาง	46.455 ^a	0.028*
ระยะเวลา	30.834 ^a	0.057
รูปแบบ	-	-
บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด	44.384 ^a	0.292

จากตารางที่ 4.22 ผลการวิเคราะห์การแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร พบว่า กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้าน วัตถุประสงค์ (Sig 0.787) ระยะเวลา (Sig 0.057) และ บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด (Sig 0.292) ไม่มีความสัมพันธ์กัน นั่นคือ ขอมรับสมมติฐาน หมายความว่า การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร กับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ยกเว้น ด้านช่องทาง (Sig 0.028) ปฏิเสธสมมติฐาน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายความว่า การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร กับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้านช่องทาง มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 2.2 องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล กับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

H_0 : องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล กับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล กับกระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 4.23 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามองค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

กระบวนกรวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย Gen Y ในช่วงสถานการณ์ COVID-19	องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล	
	Pearson Chi-Square	Sig.
วัตถุประสงค์	62.697 ^a	0.033*
ช่องทาง	77.884 ^a	0.000*

กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของ ชาวไทย Gen Y ในช่วงสถานการณ์ COVID-19	องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล	
	Pearson Chi-Square	Sig.
ระยะเวลา	34.143 ^a	0.048*
รูปแบบ	-	-
บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด	43.346 ^a	0.500

จากตารางที่ 4.23 ผลการวิเคราะห์การแสดงความสัมพันธ์กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามองค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล พบว่า กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้าน บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด (Sig 0.292) ไม่มีความสัมพันธ์กัน นั่นคือ ขอมรับสมมติฐาน หมายความว่า องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ยกเว้น ด้านวัตถุประสงค์ (Sig 0.033) ด้านช่องทาง (Sig 0.000) และด้านระยะเวลา (Sig 0.048) ปฏิเสธสมมติฐาน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายความว่า องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้านวัตถุประสงค์ ด้านช่องทาง และด้านระยะเวลา มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 2.3 ภาวะทางเศรษฐกิจ กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

H_0 : ภาวะทางเศรษฐกิจ กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : ภาวะทางเศรษฐกิจ กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 4.24 ผลการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามภาวะทางเศรษฐกิจ

กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของ ชาวไทย Gen Y ในช่วงสถานการณ์ COVID-19	ภาวะทางเศรษฐกิจ	
	Pearson Chi-Square	Sig.
วัตถุประสงค์	38.200 ^a	0.718
ช่องทาง	58.963 ^a	0.004*
ระยะเวลา	50.816 ^a	0.000*
รูปแบบ	-	-
บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด	53.711 ^a	0.150

จากตารางที่ 4.24 ผลการวิเคราะห์การแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามภาวะทางเศรษฐกิจ พบว่า กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้าน วัตถุประสงค์ (Sig 0.718) และ บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด (Sig 0.150) ไม่มีความสัมพันธ์กัน นั่นคือ ขอมรับสมมติฐาน หมายความว่า ภาวะทางเศรษฐกิจ กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ยกเว้น ด้านช่องทาง (Sig 0.004) และด้านระยะเวลา (Sig 0.000) ปฏิเสธสมมติฐาน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายความว่า ภาวะทางเศรษฐกิจ กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้านช่องทาง และด้านระยะเวลา มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 2.4 ปัจจัยอื่น ๆ กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

H_0 : ปัจจัยอื่น ๆ กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : ปัจจัยอื่น ๆ กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 4.25 ผลการแสดงความสัมพันธ์กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามปัจจัยอื่น ๆ

กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย Gen Y ในช่วงสถานการณ์ COVID-19	ปัจจัยอื่น ๆ	
	Pearson Chi-Square	Sig.
วัตถุประสงค์	71.491 ^a	0.243
ช่องทาง	77.179 ^a	0.005 *
ระยะเวลา	53.753 ^a	0.009 *
รูปแบบ	-	-
บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด	61.420 ^a	0.568

จากตารางที่ 4.25 ผลการวิเคราะห์การแสดงความสัมพันธ์กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 จำแนกตามปัจจัยอื่น ๆ พบว่า กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้าน วัตถุประสงค์ (Sig 0.243) และ บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด (Sig 0.568) ไม่มีความสัมพันธ์กัน นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า ปัจจัยอื่น ๆ กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ยกเว้น ด้านช่องทาง (Sig 0.005) และด้านระยะเวลา (Sig 0.009) ปฏิเสธสมมติฐาน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายความว่า ปัจจัยอื่น ๆ กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ด้านช่องทาง และด้านระยะเวลา มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ในการวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ รายละเอียดดังนี้

1. เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไปของปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19

2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19

3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19

ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ลักษณะวิจัยเชิงสำรวจ โดยใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้บริโภคชาวไทย ที่มีอายุอยู่ในช่วง 23-38 ปี (เกิด พ.ศ. 2523-2543) ซึ่งไม่ทราบขนาดประชากรที่แน่นอน ผู้วิจัยได้กำหนดขนาดตัวอย่างโดยคำนวณหาขนาดตัวอย่างตามวิธีของ Cochran (1967) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เท่ากับ 400 คน โดยเลือกใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิ

ผู้วิจัยนำข้อมูลมาประมวลผลและวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปโดยใช้วิธีทางสถิติมาใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1. ศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลหรือลักษณะทั่วไปของประชาชนชาวไทย กลุ่ม Gen Y การศึกษานี้วิเคราะห์ด้วยค่าสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistics) ได้แก่ จำนวน และค่าร้อยละ

2. ศึกษาระดับความคิดเห็นของปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย กลุ่ม Gen Y การศึกษานี้วิเคราะห์ด้วยค่าสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistics) ได้แก่ ค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

3. ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 การศึกษานี้ทดสอบสมมติฐานของความสัมพันธ์ ด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential statistic) คือ ค่า Chi-square ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4. ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 การศึกษานี้ทดสอบสมมติฐานของความสัมพันธ์ ด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential statistic) คือ ค่า Chi-square ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

5.1 สรุปผลการวิจัย

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย รองลงมาคือเพศหญิง มีอายุ 25- 29 ปี รองลงมาคืออายุ 20 - 24 ปี มีสถานภาพ โสด รองลงมาคือสมรส การศึกษา ปริญญาตรี รองลงมาคือต่ำกว่าปริญญาตรี มีอาชีพ พนักงานข้าราชการ รองลงมาคือธุรกิจส่วนตัว มีรายได้ต่อเดือน 18,001 – 25,000 บาท รองลงมาคือต่ำกว่า 18,000 บาท

ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ การรับรู้ข้อมูลข่าวสารโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าข้อที่มีระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ มากที่สุด คือ การเข้ารับการอบรมสัมมนาที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงินจากองค์กรต่างๆ รองลงมาคือ บทความต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงินผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ และ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์เช่น เฟสบุ๊ก อินตราแกรม ตามลำดับ

องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าข้อที่มีระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ มากที่สุด คือ วิธีการนำแผนทางการเงินส่วนบุคคลไปปฏิบัติ รองลงมาคือ แนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลพื้นฐาน และ กระบวนการในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล ตามลำดับ

ภาวะทางเศรษฐกิจ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าข้อที่มีระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ มากที่สุด คือ อัตราดอกเบี้ยอ้างอิงตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย รองลงมาคือ ภาวะเงินเฟ้อ และ การระบาดของปัจจุบัน เช่น การระบาดของไวรัสโควิด-2519 ตามลำดับ

ปัจจัยอื่น ๆ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าข้อที่มีระดับความสำคัญต่อปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ มากที่สุด คือ Lifestyle วิธีในการดำเนินชีวิต รองลงมา

คือ กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวกับการเงินและการลงทุน การระบาดของการเมืองภายในประเทศ และ สิทธิประโยชน์ทางภาษี ตามลำดับ

กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y วัตถุประสงค์เพื่อป้องกันเหตุการณ์ต่างๆ หรือมรสุมชีวิตที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต รองลงมาคือ เพื่อควบคุมสถานะทางการเงินและป้องกันไม่ให้มีภาระหนี้สินที่มากเกินไป เพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น เพื่อการศึกษา หรือเพื่อสิทธิประโยชน์ทางภาษี เพื่อให้คุณภาพชีวิตดีขึ้นทั้งก่อนและหลังเกษียณ และ อื่น ๆ ตามลำดับ

ช่องทาง วางแผนผ่านบริษัทที่ให้บริการด้านที่ปรึกษาทางการเงินโดยเฉพาะ รองลงมาคือ วางแผนผ่านบริการที่ปรึกษาด้านวางแผนทางการเงินขององค์กรต่างๆ เช่น ธนาคาร หรือบริษัทประกันภัย วางแผนด้วยตนเอง และ อื่น ๆ ตามลำดับ

ระยะเวลา ระยะกลาง (มากกว่าปี แต่ไม่เกิน 5 ปี) รองลงมาคือ ระยะสั้น (ไม่เกิน 1ปี) และ ระยะยาว (มากกว่า 5 ปี) ตามลำดับ

รูปแบบ เน้นความมั่นคงทางการเงิน

บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด คนในครอบครัว รองลงมาคือ ผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษาตนเอง และ เพื่อน ตามลำดับ

5.2 ผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานหลักที่ 1 บัณฑิตส่วนบุคคล กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

เพศกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

อายุกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สถานภาพกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

การศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

อาชีพกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

รายได้ต่อเดือนกับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานหลักที่ 2 ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย Gen Y ในช่วงสถานการณ์ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน

การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

ภาวะทางเศรษฐกิจ กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

ปัจจัยอื่น ๆ กับกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.3 อภิปรายผล

การศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19

ผลการศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 20 - 24 ปี สถานภาพโสด การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพพนักงานข้าราชการ มีรายได้ต่อเดือน 18,001 – 25,000 บาท ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ เอก ชุณหัชชราชัย (2563) ศึกษาถึง การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของกลุ่มคนที่เพิ่งเริ่มต้นการทำงาน ในกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 20 - 24 ปี สถานภาพโสด การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพพนักงานข้าราชการ มีรายได้ต่อเดือน 18,001 – 25,000 บาท

ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ การรับรู้ข้อมูลข่าวสารโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง คือ การเข้ารับการอบรมสัมมนาที่เกี่ยวข้องการวางแผนทางการเงินจากองค์กรต่างๆ องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง คือ วิธีการนำแผนทางการเงินส่วนบุคคลไปปฏิบัติ ภาวะทางเศรษฐกิจ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง คือ อัตราดอกเบี้ยอ้างอิงตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย ปัจจัยอื่น ๆ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง คือ Lifestyle วิธีในการดำเนินชีวิต ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ สมบูรณ์ สารพัด (2565) ศึกษาถึง ผลกระทบของการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร ความรู้ทางการเงิน และภาวะเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล กลุ่มวัยทำงานในจังหวัดชลบุรี พบว่า ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนทางการเงิน อยู่ในระดับปานกลาง ด้านข้อมูลข่าวสาร โดยการวางแผนศึกษาจากตำรา วารสาร และการอบรม ด้าน ภาวะทางเศรษฐกิจอยู่ในระดับปานกลาง และความรู้ทางการเงินอยู่ในระดับปานกลาง

กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y วัตถุประสงค์ เพื่อป้องกันเหตุการณ์ต่างๆ หรือมรสุมชีวิตที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ช่องทาง วางแผนผ่านบริษัทที่ให้บริการด้านที่ปรึกษาทางการเงินโดยเฉพาะ ระยะเวลา ระยะเวลา (มากกว่าปี แต่ไม่เกิน 5 ปี) รูปแบบ เน้นความมั่นคงทางการเงิน บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด คนในครอบครัว ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ บุษราภรณ์ พวงปัญญา (2564) ศึกษาถึง การวางแผนการเงินส่วนบุคคลเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันทางด้านเศรษฐกิจของครูและบุคลากรทางการศึกษา พบว่า รูปแบบการวางแผนด้านการเงินส่วนบุคคลเพื่อเน้นความมั่นคงทางการเงิน ระยะเวลาในการวางแผน มากกว่าปี แต่ ไม่เกิน 5 ปี บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด คนในครอบครัว

ปัจจัยส่วนบุคคล กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ อารีวรรณ สุทธิพงษ์พันธ์ (2563) ศึกษาถึง กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของนักเรียนนายร้อย โรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้า ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคล

บุคคล กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของนักเรียนนายร้อย โรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้าไม่มีความสัมพันธ์กัน และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ กับ กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย Gen Y ในช่วงสถานการณ์ COVID-19 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษามงคลชัย จำรูญ (2561) ศึกษาถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจออมในกองทุนการออมแห่งชาติของแรงงานนอกระบบในกรุงเทพมหานคร ผลการทดสอบแบบสอบถาม พบว่า กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลไม่มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจออมในกองทุนการออมแห่งชาติ

5.4 ข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 มีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งนี้

ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง คือ การเข้ารับการอบรมสัมมนาที่เกี่ยวข้องการวางแผนทางการเงินจากองค์กรต่างๆ รองลงมาคือ บทความต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงินผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง คือ วิธีการนำแผนทางการเงินส่วนบุคคลไปปฏิบัติ รองลงมาคือ แนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลพื้นฐาน ภาวะทางเศรษฐกิจ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง คือ อัตราดอกเบี้ยอ้างอิงตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย รองลงมาคือ ภาวะเงินเฟ้อ ปัจจัยอื่น ๆ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง คือ Lifestyle วิธีในการดำเนินชีวิต รองลงมาคือ กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวกับการเงินและการลงทุน โดยมองว่า การมีวินัยการวางแผนทางการเงินที่ดี มีการเตรียมความรู้ สร้างความพร้อมหรือสร้างฐานะให้มั่นคง เพื่อรองรับความผันผวนทางเศรษฐกิจในอนาคตแม้ในยามที่มีหนี้สินก็ตาม ต้องมีการวางแผนจำนวนเงินที่ต้องออมอย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับรายได้ และมีการเก็บเงินออมอย่างสม่ำเสมอ เงินออมเป็นปัจจัยที่จะทำให้เป้าหมายซึ่งบุคคลกำหนดไว้ในอนาคตบรรลุจุดประสงค์ เช่น กำหนดเป้าหมายไว้ว่าจะต้องมีบ้านเป็นของตนเองในอนาคตให้ได้ เงินออมจะเป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดเป้าหมายที่วางไว้เป็นจริงขึ้นมาได้ นอกจากนี้เงินออมยังใช้สำหรับแก้ไขปัญหาความเดือดร้อนทางการเงินที่อาจเกิดขึ้นอย่างคาดไม่ถึงของบุคคลได้ด้วย ดังนั้นบุคคลจึงควรมีการออมหรือวางแผนทางการเงินอย่างสม่ำเสมอในชีวิต ด้านการลงทุน ควรมีการวางแผนการลงทุนอย่างรอบคอบและสอดคล้องกับความเสี่ยงที่ตนสามารถรับได้และมีการศึกษาและวางแผนที่จะลงทุนอย่างรอบคอบ

การลงทุนถือเป็นการเพิ่มค่าของเงิน ทำให้ผู้ลงทุนได้รับผลกำไรหรือผลตอบแทนจากการลงทุน ทำให้ผู้ลงทุนเองมีรายได้ในรูปแบบของดอกเบี้ย เงินปันผล รายได้จากค่าเช่า นอกจากนี้การลงทุนยังเป็นการรักษาอำนาจซื้อของตนจากภาวะเงินเฟ้อ คือถึงแม้จะเกิดเงินเฟ้อขึ้น แต่อำนาจเงินในมือเราก็ยังคงอยู่ ไม่ลดลง เนื่องจากเราได้นำต้นทุนไปลงทุนจนเกิดผลงอกเงยเกิน ภาระเงินมาแล้ว สร้างความมั่งคั่งได้รวดเร็วขึ้น ช่วยสนับสนุนให้เราบรรลุเป้าหมายทางการเงิน ได้เร็วขึ้น

กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y วัตถุประสงค์ เพื่อป้องกันเหตุการณ์ต่างๆ หรือมรสุมชีวิตที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต รองลงมาคือ เพื่อควบคุมสถานะทางการเงินและป้องกันไม่ให้เกิดหนี้สินที่มากเกินไป ช่องทาง วางแผนผ่านบริษัทที่ให้บริการด้านที่ปรึกษาทางการเงิน โดยเฉพาะ รองลงมาคือ วางแผนผ่านบริการที่ปรึกษาด้านวางแผนทางการเงินขององค์กรต่างๆ เช่น ธนาคาร หรือบริษัทประกันภัย ระยะเวลาระยะกลาง (มากกว่าปี แต่ไม่เกิน 5 ปี) รองลงมาคือ ระยะสั้น (ไม่เกิน 1ปี) รูปแบบเน้นความมั่นคงทางการเงิน บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด คนในครอบครัว รองลงมาคือ ผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษา โดยมองว่ากระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล กระบวนการวางแผนทางการเงินเป็นสิ่งสำคัญ ถ้าสามารถวางแผนรายรับ-รายจ่ายในแต่ละเดือนให้เกิดความสมดุลได้ ควรตั้งเป้าหมายให้กับชีวิต เช่น ออมเงินเพื่อลูกเงิน 3-6 เดือนของค่าใช้จ่าย, วางแผนออมเงินเพื่อซื้อบ้าน, วางแผนออมเงินสำหรับการเกษียณ, วางแผนออมเงินเพื่อทำธุรกิจ ฯลฯ โดยการใช้หลักการ SMART ในการกำหนดเป้าหมายให้ชัดเจนและเป็นจริงได้มากยิ่งขึ้น

2. ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ในการวิจัยครั้งต่อไปควรศึกษาปัจจัยความมั่นคงทางการเงินเพื่อนำผลการศึกษากลับเป็นแนวทางวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19 และเพื่อยืนยันผลการวิจัยให้เป็นที่ยอมรับต่อไป

2.2 ควรทำการศึกษาเพิ่มเติมของปัจจัยอื่น ๆ ที่มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y ในช่วงการระบาดของ COVID-19

2.3 งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ที่ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลเพียงอย่างเดียวเท่านั้น จึงอาจทำให้ไม่สามารถให้รายละเอียดเชิงลึกในด้านต่าง ๆ ได้อย่างละเอียด ดังนั้นงานวิจัยในครั้งถัดไปอาจจัดทำในลักษณะเชิงคุณภาพ เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยเชิงลึกของงานวิจัยชิ้นนี้



บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

- กาญจนา หงษ์ทอง.(2551). การวางแผนทางการเงินก่อนเกษียณอายุของอาจารย์ไทย ในสถานศึกษา เอกชนระดับอุดมศึกษาฝั่งธนบุรี. สืบค้น จาก <https://so04.tci-thaijo.org/index.php/ksk/article/view/125617>
- กฤษฎา เสกตระกูล. (2553). การวางแผนการเงินส่วนบุคคล: เมื่อประชาชนมั่งคั่ง ประเทศชาติคง. สืบค้น จาก <https://www.set.or.th/set/financialplanning/knowledgedetail.do?contentId=535>
- ธนาคารกรุงเทพ. (2563). ใช้ หรือ เก็บ คนไทยมีนิสัยและทักษะทางการเงินอย่างไร. <https://www.bangkokbiznews.com/news/detail/895697>
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2563). ช่องว่างการออมและการลงทุน เมาสะท้อนความไม่สมดุลในระบบเศรษฐกิจไทย. สืบค้น จาก <https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/ArticleAndResearch/Pages/FAQ164.aspx>
- บุษราภรณ์ พวงปัญญา, และปรีวัตร ป้องพาล. (2564). การวางแผนการเงินส่วนบุคคลเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันทางด้านเศรษฐกิจของครูและบุคลากรทางการศึกษา.8(2).
- ภณิดา สุนทรไชย, จินดาพร ปัสสาโก, และ เขมิกา แสนโสม. (2562). รูปแบบส่วนบุคคล ตาม หลัก เศรษฐกิจ พอ เพียง, 13(2).
- ลัดดาวัลย์ ศรีแสงจันทร์. (2561). การวางแผนการเงินส่วนบุคคลของพนักงานธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) จังหวัดพะเยา. สืบค้น จาก <http://www.updc.up.ac.th/handle/123456789>
- ศิรินุช อินละคร.(2548). การวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายเงินสวัสดิการเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ. (*Expenditure Analysis of Benefits Welfare for the Elderly*). สืบค้น จาก <https://so04.tci-thaijo.org/index.php/colakkujournals/article/view/88332>
- สยาม เกิดจำรัส. (2561). การวางแผนการเงินส่วนบุคคลเพื่อวัยเกษียณ. กรณีศึกษาชุมชนการเคหะท่าทราย กรุงเทพมหานคร. สืบค้น จาก <https://www.dpu.ac.th/dpurdi/assets/uploads/magazine/rc7uxv8f2dwoscs8.pdf>
- สุขใจ น้ำฝูด. (2545). กลยุทธ์การบริหารการเงินส่วนบุคคล. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. สืบค้น จาก https://www.gpf.or.th/download/general/plan_doc2.pdf



ภาคผนวก

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ และ
กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของชาวไทย กลุ่ม Gen Y
ในช่วงการระบาดของ COVID-19

แบบสอบถามฉบับนี้ผู้วิจัยได้จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการทำวิจัยของนักศึกษา
หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (MBA) สาขาการเงินยุคดิจิทัล มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ข้อมูล
ที่ได้จากการตอบแบบสอบถามฉบับนี้ใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อตัวท่าน

คำชี้แจง : กรุณาเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง ตามความเป็นจริงของท่านมากที่สุด
เพียงตัวเลือกเดียว

1.1 เพศ

1) ชาย

2) หญิง

1.2 อายุ

1) 20 - 24 ปี

2) 25- 29 ปี

3) 30 - 34 ปี

4) 35 - 39 ปี

1.3 สถานภาพ

1) โสด

2) สมรส

3) หม้าย/หย่าร้าง

4) อื่นๆ (โพรด ระบุ).....

1.4 การศึกษา

1) ต่ำกว่าปริญญาตรี

2) ปริญญาตรี

3) สูงกว่าปริญญาตรี

1.5 อาชีพ

1) ธุรกิจส่วนตัว

2) พนักงานรัฐวิสาหกิจ

3) พนักงานข้าราชการ

- 4) พนักงานบริษัทเอกชน 5) อื่นๆ โปรดระบุ.....

1.6 รายได้ต่อเดือน

- 1) ต่ำกว่า 18,000 บาท 2) 18,001 – 25,000 บาท 3) 25,001 – 30,000 บาท
- 4) มากกว่า 30,000 บาท

ส่วนที่ 2 สอบถามเกี่ยวกับปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ

คำชี้แจง : กรุณาเขียนเครื่องหมาย ✓ ในช่องว่างระดับคะแนน **ตามความคิดเห็นของท่านมากที่สุด**
เพียงช่องว่างเดียว

ค่าคะแนน

ความหมาย

5

ระดับความสำคัญมากที่สุด

4

ระดับความสำคัญมาก

3

ระดับความสำคัญปานกลาง

2

ระดับความสำคัญน้อย

1

ระดับความสำคัญน้อยที่สุด

ปัจจัยสนับสนุนการตัดสินใจ	ระดับความสำคัญ				
	—————>				
การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร	1	2	3	4	5
1) การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์เช่น เฟสบุ๊ก อินตราแกรม					
2) บทความต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงินผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์					
3) การเข้ารับการอบรมสัมมนาที่เกี่ยวข้องการวางแผนทางการเงินจากองค์กรต่างๆ					
องค์ความรู้การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล					
1) แนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลพื้นฐาน					
2) กระบวนการในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล					
3) วิธีการนำแผนทางการเงินส่วนบุคคลไปปฏิบัติ					
ภาวะทางเศรษฐกิจ					
1) ภาวะเงินเฟ้อ (ภาวะเงินเฟ้อ คือการที่ระดับราคาสินค้าหรือบริการในระยะเวลาหนึ่งสูงขึ้นเรื่อยๆอย่างต่อเนื่อง)					
2) อัตราดอกเบี้ยอ้างอิงตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย					
3) การระบาดของปัจจุบัน เช่น การระบาดของไวรัสโควิด-2519					
ปัจจัยอื่น ๆ					
1) การระบาดของการเมืองภายในประเทศ					
2) Life style วิธีในการดำเนินชีวิต					
3) กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวกับการเงินและการลงทุน					
4) สิทธิประโยชน์ทางภาษี					

ส่วนที่ 3 กระบวนการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนชาวไทย Gen Y

คำชี้แจง: โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง **ตามความเป็นจริงของท่านมากที่สุด**
เพียงตัวเลือกเดียว

1. **วัตถุประสงค์**ในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของท่าน คืออะไร

- 1) เพื่อให้คุณภาพชีวิตดีขึ้นทั้งก่อนและหลังเกษียณ
- 2) เพื่อควบคุมสถานะทางการเงินและป้องกันไม่ให้เกิดหนี้สินที่มากเกินไป
- 3) เพื่อป้องกันเหตุการณ์ต่างๆ หรือมรสุมชีวิตที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต
- 4) เพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น เพื่อการศึกษา หรือเพื่อสิทธิประโยชน์ทางภาษี
- 5) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

3. **ช่องทาง**ในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของท่าน

- 1) วางแผนด้วยตนเอง
- 2) วางแผนผ่านบริษัทที่ให้บริการด้านที่ปรึกษาทางการเงิน โดยเฉพาะ
- 3) วางแผนผ่านบริการที่ปรึกษาด้านวางแผนทางการเงินขององค์กรต่างๆ เช่น ธนาคาร หรือบริษัทประกันภัย
- 4) อื่นๆ (โปรดระบุ).....

3. **ระยะเวลา**ที่ท่านกำหนดการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

- 1) ระยะสั้น (ไม่เกิน 1ปี)
- 2) ระยะกลาง (มากกว่า1ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี)
- 3) ระยะยาว (มากกว่า 5 ปี)

4. **รูปแบบ**การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของท่านเป็นอย่างไร

- 1) เน้นความมั่นคงทางการเงิน
- 2) เน้นที่การสร้างความมั่นคงหรืออิสรภาพทางการเงิน
- 3) อื่นๆ(โปรดระบุ).....

5. **บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุด**ต่อการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของท่าน

- 1) ตนเอง
- 2) คนในครอบครัว
- 3) เพื่อน
- 4) ผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษา
- 5) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ข้อเสนอแนะและความคิดเห็นเพิ่มเติม

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณที่กรุณาใช้เวลาตอบแบบสอบถามในครั้งนี้



ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล

นางสาวปรีชา เวชกุล

ประวัติการศึกษา

ปีการศึกษา 2556 สาขาวิชาการสื่อสารการตลาด
คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาวิทาลัยธุรกิจ

บัณฑิตย์

ตำแหน่งและสถานที่ทำงานปัจจุบัน

พนักงานประจำ ตำแหน่ง Private Wealth Advisory
ธนาคารทหารไทยธนชาติ จำกัด (มหาชน)
เลขที่ 3000 ถนนพหลโยธิน แขวงจอมพล เขตจตุจักร
กรุงเทพมหานคร 10900