

# FINANCIAL MOTIVATION, FINANCIAL ATTITUDES AND REFERENCE GROUP AFFECTING FINANCIAL PLANNING FOR RETIREMENT: A CASE STUDY OF EARLY WORKING AGE, STATUS BUILDING AGE AND NEARLY RETIRING AGE

Sakunrat MUANGMA<sup>1</sup> and Pornwan NUNTHAPHAD<sup>1</sup>

1 Faculty of Business Administration, Kasetsart University, Thailand; sakunrat.m@ku.ac.th (S. M)  
(Corresponding Author)

## ARTICLE HISTORY

**Received:** 21 April 2023

**Revised:** 10 May 2023

**Published:** 22 May 2023

## ABSTRACT

The objectives of this research were to compare financial planning for retirement with demographic factors, and to examine the effect of financial motivation factor, financial attitudes factor, and reference group factor on financial planning for retirement. The sample consisted of 400 employees aged 25-59 years old from Bangkok and its surrounding areas. The measures used in the study were questionnaires. T-tests, One-Way ANOVA, and Multiple Regression analysis were utilized for data analysis. The results of this study revealed that there are statistically significant differences in financial planning for retirement levels across different demographic factors, including sex, age, education level, and income. However, status, occupation, and years of experience were not found to have statistically significant differences in financial planning for retirement levels. Multiple regression analysis revealed that financial motivation, financial attitudes, and reference group can predict financial planning for retirement with an R-squared value of 58.2% for early working age group, 66.5% for status-building age group, and 61.6% for nearly retiring age group. Specifically, financial motivation was found to be a crucial predictor of financial planning for retirement in early working age group (Beta = 0.41) and nearly retiring age group (Beta = 0.65), while the reference group factor was a crucial predictor of financial planning for retirement in status-building age group (Beta = 0.37).

**Keywords:** Financial Planning for Retirement, Financial Motivation, Financial Attitudes, Reference Group

**CITATION INFORMATION:** Muangma, S., & Nunthaphad, P. (2023). Financial Motivation, Financial Attitudes and Reference Group to Financial Planning for Retirement: A Case Study Early Working Age, Status Building Age and Nearly Retiring Age. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(5), 49.

# แรงจูงใจทางการเงิน ทักษะคติทางการเงิน และกลุ่มอ้างอิง ที่ส่งผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ: กรณีศึกษา กลุ่มวัยเริ่มต้นทำงาน วัยสร้างฐานะ และวัยใกล้เกษียณ

สกุรัตน์ เมืองมา<sup>1</sup> และ พรพรรณ นันทแพศย์<sup>1</sup>

<sup>1</sup> คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์; sakunrat.m@ku.th (สกุรัตน์) (ผู้ประพันธ์บรรณกิจ)

## บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเปรียบเทียบการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ จำแนกตามปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ และเพื่อศึกษาอิทธิพลของแรงจูงใจทางการเงิน ทักษะคติทางการเงิน และกลุ่มอ้างอิง ที่ส่งผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ ของกลุ่มวัยเริ่มต้นทำงาน วัยสร้างฐานะ และวัยใกล้เกษียณ โดยกลุ่มตัวอย่างในการศึกษา คือ วัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อายุช่วง 25-59 ปี จำนวน 400 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ แบบสอบถาม และสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลใช้การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยแบบอิสระ การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ ผลการศึกษาพบว่าการทดสอบสมมติฐานโดยใช้การทดสอบ t และการวิเคราะห์ความแปรปรวน จำแนกตามปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้ ที่แตกต่างกัน มีระดับการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่สถานภาพอาชีพ ระยะเวลาในการทำงาน ไม่มีระดับการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ เมื่อวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณ พบว่า แรงจูงใจทางการเงิน ทักษะคติทางการเงิน กลุ่มอ้างอิง สามารถทำนายการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณในวัยเริ่มต้นทำงาน ได้ร้อยละ 58.2 วัยสร้างฐานะได้ร้อยละ 66.5 และวัยใกล้เกษียณ ได้ร้อยละ 61.6 โดยตัวแปรแรงจูงใจทางการเงินนั้นเป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลมากที่สุดต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณของกลุ่ม วัยเริ่มต้นทำงาน ( $Beta = 0.41$ ) วัยเริ่มต้นทำงาน และวัยใกล้เกษียณ ( $Beta = 0.65$ ) ในขณะที่วัยสร้างฐานะพบว่า กลุ่มอ้างอิง เป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ ( $Beta = 0.37$ )

**คำสำคัญ:** การวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ, แรงจูงใจทางการเงิน, ทักษะคติทางการเงิน, กลุ่มอ้างอิง

**ข้อมูลการอ้างอิง:** สกุรัตน์ เมืองมา และ พรพรรณ นันทแพศย์. (2566). แรงจูงใจทางการเงิน ทักษะคติทางการเงิน และกลุ่มอ้างอิง ที่ส่งผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ กรณีศึกษากลุ่มวัยเริ่มต้นทำงาน วัยสร้างฐานะ และวัยใกล้เกษียณ. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(5), 49.

## บทนำ

เป็นที่ทราบกันว่าปัจจุบันคนไทยมีแนวโน้มอายุขัยเฉลี่ยยืนยาวมากขึ้น ขณะเดียวกันค่ารักษาพยาบาลเฉลี่ยต่อปีก็ปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้การเตรียมเงินเพื่อการเกษียณอายุต้องเตรียมมากขึ้นตามไปด้วย และด้วยระยะเวลาที่ยาวนานกว่าจะเกษียณ การวางแผนลงทุนเพื่อต่อยอดเงินให้งอกเงยจึงเป็นสิ่งสำคัญ (วิศรุต จารูอนันตพงษ์, 2566) แม้คนส่วนใหญ่ทราบดีว่าการวางแผนเกษียณเป็นเรื่องสำคัญแต่การที่บุคคลยังไม่เริ่มลงมือทำเพราะมีความเชื่อว่าการวางแผนเกษียณอายุเป็นเรื่องของกลุ่มคนที่มีอายุมากแล้ว โดยความจริงแล้วหากบุคคลเริ่มเก็บเงินในระยะยาวให้เป็นระบบ ก็จะเป็นการเพิ่มโอกาสที่จะบรรลุเป้าหมายทางการเงินและนำไปสู่ความมั่งคั่ง (นิตยสารการเงินธนาคาร, 2560) จากการศึกษาของ จิราภรณ์ แผลงประพันธ์ (2563) พบว่า แม้บุคคลจะมีทัศนคติทางการเงินที่ดี หรือมีพฤติกรรมทางการเงินเช่น การเก็บออม แต่หากขาดความรู้ทางการเงิน เช่น การคำนวณดอกเบี้ยทบต้น ความรู้เรื่องความเสี่ยงและผลตอบแทน และกระจายความเสี่ยงในการลงทุน ก็จะส่งผลต่อความสามารถในการบริหารจัดการด้านการเงิน และการส่งเสริมการออมและการให้ความรู้ทางการเงินควรเริ่มตั้งแต่วัยเด็ก เพราะเป็นช่วงวัยที่สามารถปลูกฝังและปรับเปลี่ยนพฤติกรรมได้ง่ายกว่าช่วงวัยอื่น และการมีวินัยในการออมและการใช้จ่าย เงินจะติดตัวเด็กไปจนโต สำหรับคนวัยทำงานโดยเฉพาะแรงงานนอกระบบที่ไม่มีประกันสังคม การบังคับออม (force saving) อาจเป็นอีกหนทางเลือกที่จะช่วยให้ประเทศไทยไม่เข้าสู่สังคมสูงวัยอย่างสมบูรณ์โดยไม่มีเงินใช้จ่ายอย่างเพียงพอในยามชรา และต้องพึ่งพิงเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุจากรัฐเพียงด้านเดียว แต่อย่างไรก็ตามการวางแผนทางการเงินเพื่อวัยเกษียณอายุ นั้นเป็นเรื่องสำคัญของชีวิตที่ทุกคน บุคคลทุกช่วงวัยจึงควรจะมีความรู้ ความเข้าใจและความสำคัญของการวางแผนทางการเงินเพื่อวัยเกษียณอายุ เพื่อสร้างหลักประกันและความมั่นคงให้แก่ชีวิต

แม้งานวิจัยที่ผ่านมาจะยืนยันว่า ทัศนคติทางการเงิน เป็นปัจจัยที่สำคัญที่ส่งผลต่อการวางแผนทางการเงินของบุคคล (นันทวัน เรืองฤทธิ์, 2562) แต่อย่างไรก็ตามยังพบว่ามีงานวิจัยอีกจำนวนไม่น้อยที่นำเสนอว่า การวางแผนทางการเงินของบุคคลนั้นมีผลมาจาก แรงจูงใจทางการเงิน โดยแรงจูงใจนั้นเริ่มต้นจากความสนใจ ความพยายาม ความตั้งใจ และนำมาเปรียบเทียบกับเป้าหมายของตนเอง จึงเกิดแรงผลักดันที่กระตุ้นให้เกิดการออมหรือการวางแผนทางการเงินเพื่อเกษียณ (ชนิษฐา แท้มบุญเลิศชัย และคณะ, 2561) ในขณะที่กลุ่มอ้างอิง ซึ่งเกิดจากสภาพแวดล้อมที่บุคคลเผชิญ ล้วนมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคล (จิฎาภา จิ๋วเจริญ และธัญนันท์ บุญอยู่, 2565) ดังนั้นงานศึกษาในครั้งนี้ จึงมีเป้าหมายเพื่อศึกษาเปรียบเทียบการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ จำแนกตามปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ และต้องการศึกษาอิทธิพลของแรงจูงใจทางการเงิน ทัศนคติทางการเงิน และกลุ่มอ้างอิง ที่ส่งผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณของกลุ่มวัยเริ่มต้นทำงาน วัยสร้างฐานะ และวัยใกล้เกษียณ โดยคาดว่าผลการศึกษานี้จะสามารถใช้เป็นข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจหรือเป็นแนวทางที่ภาครัฐ ภาคเอกชน บริษัทต่างๆ นำไปใช้ในการกำหนดกลยุทธ์หรือนโยบายในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับแรงจูงใจทางการเงิน ทัศนคติทางการเงิน และกลุ่มอ้างอิง เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนมีการวางแผนทางการเงินเพื่อวัยเกษียณเพิ่มมากขึ้น

## การทบทวนวรรณกรรม

### แนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินเพื่อวัยเกษียณ

นรินทร์ โอพารกิจอนันต์ (2555) ได้ให้แนวคิดแผนการเพื่อวัยเกษียณอายุเกี่ยวกับการวางแผนการเงินภายหลังการเกษียณอายุคือ ความจำเป็นที่ต้องมีเงินออมสะสมมากเท่าใด จึงจะเพียงพอในการใช้จ่ายในช่วงหลังเกษียณอายุ โดยที่สามารถใช้ชีวิตได้อย่างสะดวกสบาย เหมือนช่วงที่ยังสามารถหารายได้ได้อยู่ การวางแผนทางการเงินเพื่อการเกษียณอายุจึงเป็นเรื่องที่สำคัญ โดยมีขั้นตอนในการกำหนดแผนงานเป็น 3 ขั้นตอน คือ 1) การกำหนดถึงความต้องการใช้เงินทุนว่าควรเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้นเท่าใด 2) การกำหนดถึงจำนวนเงินที่ท่านสามารถจะหาได้รวมทั้งหมด และ 3) กำหนดถึงความแตกต่างของจำนวนเงิน ระหว่างความต้องการเงินทุนและความสามารถในการหารายได้ ซึ่ง ธิติรัตน์ อดิชาตนันท์ และแพรวพรรณ มังคลา (2554) ได้แบ่งองค์ประกอบสำคัญในการวางแผนการเงินเพื่อเตรียมการ

เกษียณอายุไว้ดังนี้ 1) ระดับความสามารถในการรับความเสี่ยง โดยทั่วไปรับความเสี่ยงได้ เพียงต้องการผลตอบแทนสูงโดยปราศจากการสูญเสียเงินต้น ระดับความสามารถในการรับความเสี่ยงจึงเป็นวิธีการวัดว่าคุณคนนั้นจะเต็มใจรับความเสี่ยงแค่ไหนในการลงทุน และระดับการยอมรับความเสี่ยงจะช่วยตัดสินใจว่า ควรลงทุนในหลักทรัพย์ใดจึงจะเหมาะสม 2) ระยะเวลาของการลงทุน ยิ่งมีเวลามากเท่าใดทางเลือกการลงทุนก็จะมีมากขึ้นเพื่อการบรรลุเป้าหมายนั้น และสิ่งสำคัญที่ควรพิจารณาก็คือ ระดับความผันผวนของการลงทุนนั้น ยิ่งเวลานานขึ้นเท่าใด ก็ยิ่งลดปัจจัยเรื่องความผันผวนในระยะสั้นลงได้เท่านั้น เช่น การลงทุนที่ใช้เวลาสิบปี ภาวะความผันผวนของตลาดในปัจจุบันจะมีผลกระทบต่อผลตอบแทนการลงทุนของระยะเวลาดังกล่าวได้น้อยมาก 3) สภาพคล่อง สภาพคล่องของการลงทุนใดๆ คือความสามารถในการเปลี่ยน สินทรัพย์ดังกล่าวเป็นเงินสด โดยปราศจากผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อราคาตลาดของหลักทรัพย์นั้น เงินฝากธนาคารมีสภาพคล่องสูงมาก เช่นเดียวกับกองทุนรวมในตลาดเงิน หุ่นของบริษัทขนาดใหญ่ที่ซื้อขายกันอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจำนวนมากถือว่ามีสภาพคล่องสูง แต่หุ้นของบริษัทขนาดเล็กที่มีการซื้อขายน้อยถือว่ามีสภาพคล่องต่ำ นักลงทุนจำเป็นต้องเลือกการลงทุนหลายประเภทเพื่อให้เกิดความแตกต่างของระดับสภาพคล่อง 4) การมีตลาดรองรับ มักมีการสับสนกันระหว่างสภาพคล่องกับการมีตลาดรองรับ การมีตลาดรองรับคือระดับของความเร็วและความสะดวกในการซื้อหรือขายสินทรัพย์ใดสินทรัพย์หนึ่ง 5) ข้อพิจารณาเรื่องภาษี การลงทุนส่วนมากในประเทศไทยจะถูกหักภาษี ณ ที่จ่ายก่อนที่จะนำลงทุนจะได้รับเงินได้ ถ้าเป็นกรณีดังกล่าวแล้วนักลงทุนมักไม่ต้องเสียภาษีเงินได้เพิ่มเติม การวางแผนภาษีอาจเป็นประเด็นสำคัญถ้าลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ หรือในหุ้นของบริษัทที่ไม่ได้จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ และที่ปรึกษาภาษีมืออาชีพจะให้คำแนะนำถึงกลยุทธ์ในการเสียภาษี ให้ให้น้อยที่สุด และ 6) การกระจายการลงทุน จะเป็นสิ่งที่ดีที่สุดที่จะถือสินทรัพย์ไว้เพื่อการลงทุนในระยะยาว และมีการกระจายการถือหลักทรัพย์ออกเป็นหลายชนิดและหลายกลุ่ม ความสามารถในการ “รู้จังหวะเวลาของตลาด” คือ รู้ว่าควรซื้อขายหรือสับเปลี่ยนสินทรัพย์ในกลุ่มต่างๆ เมื่อใด เป็นทักษะที่นักลงทุนมืออาชีพน้อยคนนักที่สามารถทำได้โดยได้รับความสำเร็จในระยะยาว

สรุปได้ว่า การวางแผนทางการเงินเพื่อการเกษียณ เป็นกระบวนการในการวางแผนทางการเงินอย่างมีระบบและมีเพื่อให้มีรายได้เพียงพอกับรายจ่าย และมีเงินเหลือไว้ใช้จ่ายฉุกเฉิน เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดี และเป็นการวางแผนและการจัดการทางการเงินส่วนบุคคลเพื่อการจัดระเบียบการเงินของบุคคลให้มีประสิทธิภาพด้วยการออม การใช้จ่าย และการลงทุน เพื่อสร้างความมั่งคั่งและมีความสุขสำหรับบุคคล และครอบครัวในชีวิตรับบั้นปลายอย่างมีความสุข ตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้

### แนวคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจทางการเงิน

แรงจูงใจทางการเงิน หมายถึง ความต้องการ พลังกดดัน หรือความปรารถนาทางการเงิน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการเงินของตนเอง (บุญรุ่ง จันทน์นาค, 2554) ในขณะที่พะเยาว์ สุวรรณธาร (2550) ได้กล่าวไว้ว่า แรงจูงใจนั้นมีความสำคัญในการกระตุ้นที่ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมาเพื่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ในแต่ละวันซึ่งเป็นแรงผลักดันในบุคคลให้แสดงถึงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งออกมาเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ดังนั้นแรงจูงใจ จึงหมายถึงสิ่งที่ควบคุมพฤติกรรมของมนุษย์ ที่เกิดจากความต้องการพลังกดดันหรือความปรารถนา ที่จะพยายามดิ้นรนเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ ซึ่งอาจจะเกิดมาตามธรรมชาติหรือจากการเรียนรู้ก็ได้ แรงจูงใจเกิดจากสิ่งเร้าทั้งภายในและภายนอกตัวบุคคลนั้นๆ เอง ภายใน ได้แก่ ความรู้สึกต้องการ หรือขาดอะไรบางอย่าง กระทำเพื่อเป้าหมาย ส่วนพอพันธ์ อูยยานนท์ (2564) ได้สรุปแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ของ Keynes กล่าวว่า แรงจูงใจการออมเงินส่วนใหญ่ ประกอบด้วย การวางแผนการใช้จ่ายใน ชีวิตประจำวัน การออมเงินเพื่อบุตรหลาน การออมเพื่อความชอบค่านิยม ความต้องการในสินค้า อุปโภคบริโภค การออมเนื่องมาจากความไม่แน่นอนของชีวิต โดยแนวคิดดังกล่าวได้มีการนำมาศึกษาอย่างต่อเนื่อง และCarroll (2001) ได้สรุปถึงปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการออมตามแรงจูงใจ และตั้งสมมุติฐานว่า รายได้จะเป็นตัวกำหนดเงื่อนไขระยะเวลาในการออม และความเสี่ยง เนื่องจาก ความคาดหวังของรายได้ และความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจะก่อให้เกิดการวางแผนการเงินที่ต้องการจะใช้เงินในอนาคต

ดังนั้น แรงจูงใจทางการเงิน เป็นสิ่งที่เป็นพลังกระตุ้นให้แต่ละบุคคลกระทำพฤติกรรมเป็นสิ่งที่ชี้ทิศทางหรือเพื่อให้บุคคลกระทำพฤติกรรมเพื่อบรรลุเป้าหมายของแต่ละคน งานวิจัยที่ผ่านมาพบว่า แรงจูงใจในการวางแผนการเงินมีผลทางบวกกับการวางแผนการเงิน (ลัลลียา สามสุวรรณ, 2564; ซาญาฮาดา กฤษเลิศกุล, 2564) ดังนั้นในการศึกษาคั้งนี้ จึงคาดว่า แรงจูงใจทางการเงินนั้นจะมีความสัมพันธ์ต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อการเกษียณ

#### แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติทางการเงิน

Gibson (2000) กล่าวว่า ทัศนคติเป็นส่วนที่ยึดติดแน่นกับบุคลิกภาพของบุคคลเราซึ่งบุคคลเราจะมีทัศนคติที่เป็นโครงสร้างอยู่แล้วทางด้านความรู้สึก ความเชื่อ อันใดอันหนึ่ง โดยที่องค์ประกอบนี้จะมีคุณสมบัติซึ่งกันและกัน โดยแบ่งทัศนคติเป็น 3 องค์ประกอบ มีดังนี้ 1) ความรู้สึก (Affective) องค์ประกอบด้านอารมณ์หรือความรู้สึกของทัศนคติคือการได้รับการถ่ายทอด การเรียนรู้มาจากพ่อ แม่ ครู หรือกลุ่มของเพื่อนๆ 2) ความรู้ ความเข้าใจ (Cognitive) องค์ประกอบด้านความรู้ ความเข้าใจของทัศนคติจะประกอบด้วย การรับรู้ของบุคคลความคิดเห็นและความเชื่อของบุคคล หมายถึง กระบวนการคิดซึ่งเน้นไปที่การใช้เหตุผลและตรรกะ องค์ประกอบที่สำคัญของความรู้ ความเข้าใจ คือ ความเชื่อในการประเมินผลหรือความเชื่อที่ถูกประเมินผลไว้แล้วโดยตัวเองประเมิน ซึ่งความเชื่อเหล่านี้จะแสดงออกมาจากความประทับใจในการชอบหรือไม่ชอบ ซึ่งบุคคลเหล่านั้นรู้สึกต่อสิ่งของหรือบุคคลใดบุคคลหนึ่ง และ 3) พฤติกรรม (Behavioral) องค์ประกอบด้านความรู้ ความเข้าใจของทัศนคติจะหมายถึง แนวโน้มหรือความตั้งใจ (intention) ของคนที่แสดงบางสิ่งบางอย่างหรือที่จะกระทำบางสิ่งบางอย่างต่อคนใดคนหนึ่งสิ่งใดสิ่งหนึ่งในทางใดทางหนึ่งเช่น การหาเงิน การใช้จ่าย การเก็บออม การวางแผนทางการเงิน ตลอดจนการลงทุน เป็นต้น โดยที่ความตั้งใจนี้อาจจะถูกวัดหรือประเมินออกมาได้จากการพิจารณาองค์ประกอบทางด้านพฤติกรรมของทัศนคติ ดังนั้นบุคคลที่มีทัศนคติทางการเงินจึงจะเป็นผู้ที่มีความตระหนักถึงความสำคัญของการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต อันจะช่วยสร้างภูมิคุ้มกันให้คนกลุ่มที่จะเกษียณอายุสามารถรู้เท่าทันแรงกระตุ้นจากการส่งเสริมการตลาดที่รุนแรงในปัจจุบัน และมีพฤติกรรมการใช้เงินที่เหมาะสม สามารถบริหารรายจ่ายให้เหมาะกับรายได้ มีการวางแผนและไตร่ตรองอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใช้จ่ายใช้สอยหรือก่อหนี้ (ธนาคารแห่งประเทศไทยและสำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2561) ผลวิจัยในอดีต พบว่า ทัศนคติมีสัมพันธ์ทางบวกที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการวางแผนทางการเงิน (จิรารัตน์ อติชาตินันท์ และแพรวพรรณ มังคลา (2554; ไกลักษณ์ เสรีตระกูล, 2557) ดังนั้นในการศึกษาคั้งนี้จึงคาดว่า ทัศนคติทางการเงินจะมีความสัมพันธ์ต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อการเกษียณ

#### แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง

ชนิกานต์ ภูกันหา (2563) ได้กล่าวถึงอิทธิพลของกลุ่มอ้างอิง ว่าหมายถึง การที่บุคคลกระทำตามกลุ่มคนในสังคม บุคคลรอบข้าง หรือบุคคลใดๆ ที่มีความสำคัญกับตนเอง ซึ่งมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลนั้นๆ ว่าต้องการแสดงหรือไม่ต้องการแสดงพฤติกรรมอะไร หรือได้รับการกระตุ้นจากสื่อซึ่งมีแรงผลักดันที่มีผลกระตุ้นต่อพฤติกรรมและทัศนคติของมนุษย์อันมีผลต่อการดำรงชีวิต Kotler (2011) ได้เสนอว่า อิทธิพลของกลุ่มอ้างอิงต่อบุคคลมี 3 ทาง คือ 1) กลุ่มอ้างอิงจะทำหน้าที่เป็นแม่แบบ อันจะมีผลต่อพฤติกรรมและแบบการดำเนินชีวิตใหม่ให้กับผู้บริโภค 2) กลุ่มอ้างอิงยังมีอิทธิพลต่อทัศนคติ และแนวคิดเกี่ยวกับตนเองของผู้บริโภคทำให้ความปรารถนาใฝ่ฝันอยากจะทำร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มด้วยกลุ่ม 3) อ้างอิงจะเป็นตัวสร้างความกดดันใจให้ผู้บริโภคแสดงพฤติกรรมคล้ายตามกลุ่มในที่สุด ซึ่งจะมีผลต่อการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์และตราเดียวกัน เพื่อแสดงความเป็นพวกหรือสมาชิกกลุ่มเดียวกัน Blackwell (1990) ได้จัดประเภทของกลุ่มอ้างอิง ไว้ดังนี้ 1) กลุ่มอ้างอิงทางตรง คือ กลุ่มบุคคลที่มีอิทธิพลทางตรงต่อผู้บริโภค โดยจะมีการติดต่อกันแบบเผชิญหน้า และ 2) กลุ่มอ้างอิงทางอ้อม คือ กลุ่มบุคคลที่มีอิทธิพลทางอ้อม ไม่ได้มีการรู้จักเป็นการส่วนตัว โดยสรุปแล้ว กลุ่มอ้างอิง จึงเป็นกลุ่มที่บุคคลต้องเข้ามาสัมผัสอิทธิพลต่อทัศนคติ ความคิดเห็น และค่านิยมของผู้เป็นสมาชิกของกลุ่ม กลุ่มอ้างอิงแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ 1) กลุ่มปฐมภูมิ (Primary Groups) ครอบครัว เพื่อนสนิท และเพื่อนบ้าน 2) กลุ่มทุติยภูมิ (Secondary Groups) เพื่อนร่วมอาชีพ เพื่อนร่วมสถาบัน บุคคลชั้นนำในสังคม นักร้อง หรือดาราภาพยนตร์ที่มีชื่อเสียง เป็นต้น นอกจากนี้งานวิจัยที่ผ่านมาพบว่า การคล้ายตามกลุ่มอ้างอิงมีความสัมพันธ์

กันในทิศทางเดียวกันกับการวางแผนทางการเงิน (ชนิกานต์ ภูกันหา, 2563; ธนาพร ลิ้มสุวรรณโรจน์, 2562) การศึกษานี้จึงคาดว่า กลุ่มอ้างอิงมีความสัมพันธ์ต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อการเกษียณ

#### แนวคิดเกี่ยวกับคนในแต่ละช่วงอายุ

วัยเริ่มทำงานใหม่ เป็นช่วงอายุระหว่าง 25 -30 ปี โดยในช่วงเริ่มต้นที่พึ่งหาเงินได้ด้วยตัวเอง การวางแผนทางการเงินของวัยนี้ควรจะต้องมีการบริหารรายได้และค่าใช้จ่ายให้เพียงพอ และสามารถนำเงินไปเก็บออมเพื่อนำไปลงทุนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มได้ การลงทุนในวัยนี้สามารถลงทุนในความเสี่ยงที่สูงได้ เพราะหากมีความผิดพลาดจากการลงทุน ก็ยังมีระยะเวลาที่สามารถสร้างรายได้กลับมาเพื่อลงทุน สร้างผลตอบแทนได้อีกด้วย และควรเพิ่มพูนความรู้ในเรื่องการลงทุนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการลงทุน (สุพิชฌาย์ ใจกันหา, 2562)

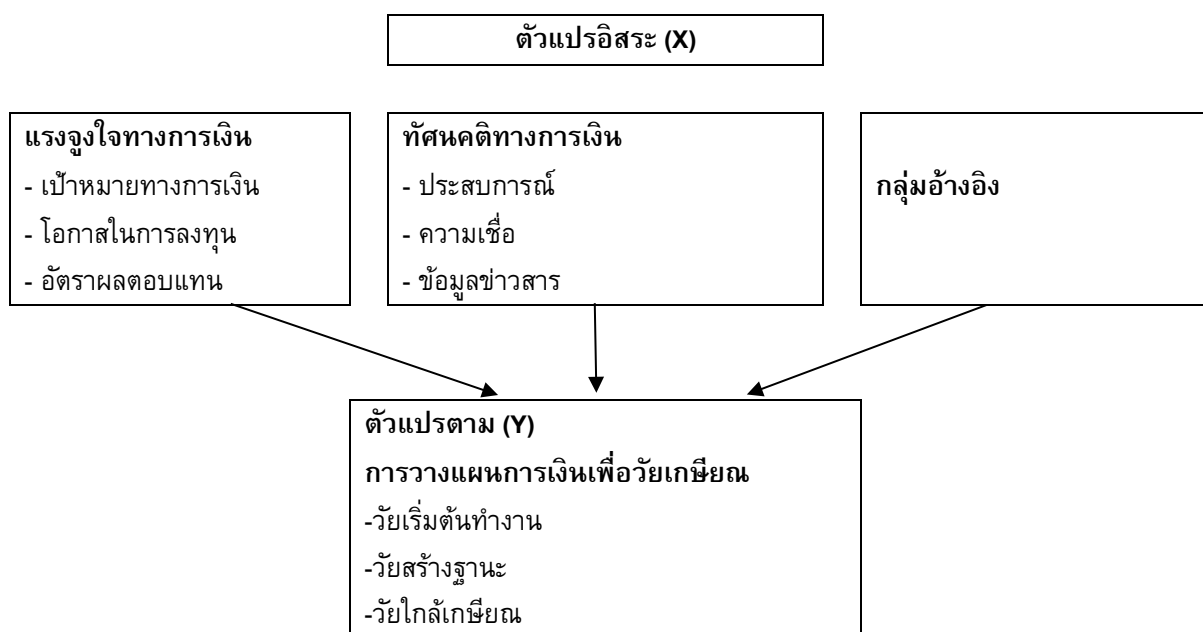
วัยสร้างฐานะและครอบครัว นั้น เป็นช่วงอายุระหว่าง 31-45 ปี ซึ่งภาระทางการเงินจะพุ่งสูงขึ้นมาก เนื่องจากเป็นช่วงอายุที่เริ่มสร้างครอบครัว ค่าใช้จ่ายและภาระเงินผ่อนต่างๆ ก็จะเริ่มตามมาจากการต้องดูแลผู้อื่น สิ่งที่คนวัยนี้ควรให้ความสำคัญมากที่สุดเรื่องการเงินก็คือการรู้จัก “วางแผนการเงิน” ที่ไม่ใช่แค่การรู้จักเก็บออม ลงทุน แต่คือการทำที่มีแผนในการจัดสรรเงิน เมื่อมีรายได้เข้ามาว่าต้องวางแผนกันเงินแต่ละส่วนไปเป็นค่าใช้จ่ายที่จำเป็น

วัยใกล้เกษียณ เป็นช่วงอายุระหว่าง 46-60 ปี ซึ่งวัยใกล้เกษียณนั้น จะเริ่มเป็นวัยที่มีความมั่นคงทางการเงินสูงขึ้นมาก (หากก่อนหน้านี้วางแผนชีวิตมาดี) เนื่องจากประสบการณ์ทำงานสูงขึ้น หน้าที่การงานลงหลักปักฐานอย่างมั่นคงมากขึ้น มีรายได้สูงขึ้น สวนทางกับภาระการเงินที่เริ่มค่อยๆ ลดลง คนวัยนี้ควรจะต้องให้ความสำคัญอย่างจริงจังกับการวางแผนภาษี และการวางแผนทางการเงินเพื่อชีวิตหลังเกษียณ เพราะเหลือระยะเวลาในการหารายได้อีกไม่นาน อีกทั้งยังจะต้องมีการกระจายการลงทุน โดยลดสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูงให้น้อยลง (ธนากรไทยพาณิชย์, 2562)

#### สมมติฐานการวิจัย

- 1) ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ต่อเดือน ระยะเวลาการทำงานที่ต่างกัน มีผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณที่แตกต่างกัน
- 2) อิทธิพลของแรงจูงใจทางการเงิน ทศนคติทางการเงิน และกลุ่มอ้างอิง มีความสัมพันธ์ต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ ระหว่างกลุ่มวัยเริ่มต้นทำงาน กลุ่มวัยสร้างฐานะ และกลุ่มวัยใกล้เกษียณ

#### กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด

## วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยใช้การสำรวจ (Survey) ประชากรที่ใช้ในงานวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้มีงานทำที่อยู่ในระบบแรงงานในระบบ กรุงเทพมหานครและปริมณฑล อายุช่วง 25-59 ปี จึงได้กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างเป็นจำนวน 400 คน ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็นแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เฉพาะวัยแรงงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง 242 คน (ร้อยละ 60.5) กับเพศชาย 158 คน (ร้อยละ 39.5) เป็นผู้ที่อายุช่วง 25-30 ปี (วัยเริ่มต้นทำงาน) 155 คน (ร้อยละ 38.7) ผู้ที่มีอายุช่วง 31-45 ปี (วัยสร้างฐานะ) 160 คน คิดเป็นร้อยละ 40.0 และผู้ที่มีอายุช่วง 46-60 ปี (วัยใกล้เกษียณ) 85 คน การเก็บรวบรวมข้อมูลใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือแบบ Likert Scale 5 ระดับ การทดสอบความเชื่อมั่น (Cronbach's Alpha) โดยรวมมีค่าตั้งแต่ .88-.94 ซึ่งถือว่าแบบสอบถามมีความน่าเชื่อถือ (กัลยา วานิชย์บัญชา และ จิตา วานิชย์บัญชา, 2558) การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ใช้แจกแจงความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) เพื่อใช้อธิบายข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูลสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ใช้การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยแบบอิสระ (Independent Sample t-test) การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) โดยมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

## ผลการวิจัย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตัวแปรแรงจูงใจทางการเงิน ทศนคติทางการเงิน และกลุ่มอ้างอิง ต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ พบว่า (1) แรงจูงใจทางการเงิน ที่ประกอบด้วย เป้าหมายทางการเงิน โอกาสในการลงทุน และอัตราผลตอบแทน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านในภาพรวม พบว่า เป้าหมายทางการเงินมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ( $\bar{X} = 3.61$ ,  $SD = 0.85$ ) รองลงมาคือ ด้าน โอกาสในการลงทุน ( $\bar{X} = 3.59$ ,  $SD = 0.84$ ) และด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ อัตราผลตอบแทน ( $\bar{X} = 3.56$ ,  $SD = 0.90$ ) ตามลำดับ (2) ทศนคติทางการเงิน ที่ประกอบด้วย ประสพการณ์ ความเชื่อ และข้อมูลข่าวสาร เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านในภาพรวม พบว่า ด้านความเชื่อ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ( $\bar{X} = 4.13$ ,  $SD = 0.73$ ) รองลงมาคือ ด้านข้อมูลข่าวสาร ( $\bar{X} = 3.85$ ,  $SD = 0.81$ ) และ ด้านประสพการณ์ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ( $\bar{X} = 3.84$ ,  $SD = 0.79$ ) (3) กลุ่มอ้างอิงในภาพรวม พบว่า มีค่าเฉลี่ย ( $\bar{X} = 3.26$ ,  $SD = 0.73$ ) และ (4) การวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ โดยภาพรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.51$ ,  $S.D. = 0.79$ )

ตารางที่ 1 แสดงผลการทดสอบสมมติฐาน ปัจจัยส่วนบุคคล

| ปัจจัยส่วนบุคคล      | สถิติที่ใช้ | ค่าสถิติ | Sig.    |
|----------------------|-------------|----------|---------|
| เพศ                  | t-test      | 0.234    | 0.810   |
| อายุ                 | F-test      | 3.658    | 0.027*  |
| สถานภาพ              | F-test      | 0.810    | 0.446   |
| ระดับการศึกษา        | F-test      | 5.301    | 0.001** |
| รายได้เฉลี่ยต่อเดือน | F-test      | 0.227    | 0.923   |
| อาชีพ                | F-test      | 4.643    | 0.000** |
| ระยะเวลาการทำงาน     | F-test      | 0.738    | 0.530   |

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

\*\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

ผลการทดสอบสมมติฐาน จากตารางที่ 1 พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลด้านอายุ ระดับการศึกษา อาชีพ ที่ต่างกัน มีผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณที่แตกต่างกัน ในขณะที่ด้านเพศ สถานภาพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และระยะเวลาการทำงาน มีผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณที่ไม่แตกต่างกัน

**ตารางที่ 2** การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณของตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณกลุ่ม 25-30 ปี (วัยเริ่มต้นทำงาน) (n = 155)

| ตัวแปร                                                                        | b     | SE    | Beta  | t     | p-value  |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|----------|
| ค่าคงที่ (Constant)                                                           | 1.604 | 2.457 |       | 0.653 | 0.515    |
| แรงจูงใจทางการเงิน                                                            | 0.359 | 0.062 | 0.418 | 5.754 | 0.000*** |
| ทัศนคติทางการเงิน                                                             | 0.171 | 0.089 | 0.139 | 1.911 | 0.058*   |
| กลุ่มอ้างอิง                                                                  | 0.370 | 0.070 | 0.341 | 5.317 | 0.000*** |
| R = .768 R <sup>2</sup> = .590 Adjusted R Square = .582 F = 72.355 Sig = .000 |       |       |       |       |          |

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.10

\*\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

\*\*\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

จากตารางที่ 2 เมื่อทำการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแยกตามช่วงวัย กลุ่มแรกวัยเริ่มต้นทำงาน พบว่า กลุ่มอ้างอิง (b = 0.370, t = 5.317, Sig. = .000) แรงจูงใจทางการเงิน (b = 0.359, t = 5.754, Sig. = .000) และทัศนคติทางการเงิน (b = 0.596, t = 1.911, Sig. = .058) มีอิทธิพลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณกลุ่ม 25-30 ปี ตามลำดับ โดยทั้ง 3 ตัวแปรสามารถอธิบายความผันแปรของการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณได้ร้อยละ 58.2 (Adjusted R<sup>2</sup> = .582) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**ตารางที่ 3** การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณของตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณกลุ่ม 31-45 ปี (วัยสร้างฐานะ) (n = 160)

| ตัวแปร                                                                         | b     | SE    | Beta  | t     | p-value  |
|--------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|----------|
| ค่าคงที่ (Constant)                                                            | 0.205 | 2.296 |       | 0.089 | 0.929    |
| แรงจูงใจทางการเงิน                                                             | 0.307 | 0.057 | 0.367 | 5.394 | 0.000*** |
| ทัศนคติทางการเงิน                                                              | 0.305 | 0.086 | 0.227 | 3.541 | 0.001**  |
| กลุ่มอ้างอิง                                                                   | 0.357 | 0.053 | 0.375 | 6.769 | 0.000*** |
| R = .819 R <sup>2</sup> = .671 Adjusted R Square = .665 F = 106.273 Sig = .000 |       |       |       |       |          |

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.10

\*\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

\*\*\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

จากตารางที่ 3 เมื่อทำการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณในกลุ่มวัยสร้างฐานะ พบว่า กลุ่มอ้างอิง (b = 0.357, t = 6.769, Sig. = .000) แรงจูงใจทางการเงิน (b = 0.307, t = 5.394, Sig. = .000) และทัศนคติทางการเงิน (b = 0.305, t = 3.541, Sig. = .001) มีอิทธิพลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณกลุ่ม 31-45 ปี ตามลำดับ โดยทั้ง 3 ตัวแปรสามารถอธิบายความผันแปรของการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณได้ร้อยละ 66.5 (Adjusted R<sup>2</sup> = .665) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**ตารางที่ 4** การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณของตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณกลุ่ม 46-60 ปี (วัยใกล้เกษียณ) (n = 85)

| ตัวแปร              | b      | SE    | Beta  | t      | p-value  |
|---------------------|--------|-------|-------|--------|----------|
| ค่าคงที่ (Constant) | -3.250 | 4.159 |       | -0.781 | 0.437    |
| แรงจูงใจทางการเงิน  | 0.627  | 0.082 | 0.658 | 7.644  | 0.000*** |
| ทัศนคติทางการเงิน   | 0.060  | 0.153 | 0.035 | 0.391  | 0.697*   |
| กลุ่มอ้างอิง        | 0.253  | 0.094 | 0.213 | 2.700  | 0.008**  |

R = .794 R<sup>2</sup> = .630 Adjusted R Square = .616 F = 45.962 Sig = .000

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.10

\*\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

\*\*\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

จากตารางที่ 4 เมื่อทำการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณในกลุ่มวัยสร้างฐานะ พบว่า แรงจูงใจทางการเงิน (b = 0.627, t = 7.644, Sig. = .000) และกลุ่มอ้างอิง (b = 0.253, t = 2.700, Sig. = .008) มีอิทธิพลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณกลุ่ม 46-60 ปี ตามลำดับ โดยทั้ง 3 ตัวแปรสามารถอธิบายความผันแปรของการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณได้ร้อยละ 61.6 (Adjusted R<sup>2</sup> = .616) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

### สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

การศึกษาเรื่อง แรงจูงใจทางการเงิน ทัศนคติทางการเงิน และกลุ่มอ้างอิง ที่ส่งผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ กรณีศึกษากลุ่มวัยเริ่มต้นทำงาน วัยสร้างฐานะ และวัยใกล้เกษียณ สามารถสรุปและอภิปรายผลได้ ดังนี้

1) เมื่อพิจารณาจากปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์ พบว่า อายุ ระดับการศึกษา และรายได้ต่อเดือนที่แตกต่างกันส่งผลให้การวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 อย่างไรก็ตามการวิเคราะห์กลับพบว่า เพศ สถานภาพ อาชีพ และระยะเวลาการทำงานไม่ส่งผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ผลดังกล่าวสอดคล้องกับการศึกษาของ กิจติพร สิทธิพันธุ์ (2553) ที่พบว่า เพศ สถานภาพ ไม่มีอิทธิพลต่อการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนในกรุงเทพมหานคร แต่อายุ รายได้มีอิทธิพลต่อการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล เช่นเดียวกับสมบุรณ์ สารพัด และคณะ (2564) ที่พบว่า อายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน ส่งผลให้ประเภทการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลแตกต่าง และยังสอดคล้องกับมุกดา ไควหกุล (2558) ที่พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลด้านสถานภาพ และรายจ่ายไม่มีความสัมพันธ์พฤติกรรม การออมกับทั้งสัดส่วนของเงินออม ยกเว้นด้านรายได้ที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการออมทุกด้าน แต่ไม่สอดคล้องกับพณิ ทองพึง (2555) ที่พบว่า ระยะเวลาการทำงานส่งผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณอายุ แต่ระดับการศึกษาไม่ส่งผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณอายุ

2) ผลการวิเคราะห์เสนอให้เห็นว่า แรงจูงใจทางการเงิน มีอิทธิพลทางบวกต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณของ คนกลุ่มวัยเริ่มต้นทำงาน วัยสร้างฐานะ และวัยใกล้เกษียณอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เนื่องจากแรงจูงใจทางการเงินของกลุ่มตัวอย่างอยู่ในระดับมาก ซึ่งมาจากความต้องการ และแรงปรารถนาจากภายในของตนเอง จึงส่งผลออกมาเป็นพฤติกรรมกรรมการวางแผนทางการเงินเพื่อวัยเกษียณ โดยมีความต้องการที่อยากจะประสบความสำเร็จทางการเงินในด้านต่าง ๆ ส่วนกลุ่มอ้างอิงมีอิทธิพลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณของคนกลุ่มวัยเริ่มต้นทำงาน วัยสร้างฐานะ และวัยใกล้เกษียณอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และทัศนคติทางการเงินมีอิทธิพลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณของคนกลุ่มวัยเริ่มต้นทำงาน และวัยสร้างฐานะอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แต่ในวัยใกล้เกษียณ พบว่า ทัศนคติทางการเงินไม่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ สอดคล้องกับการศึกษาของ

ปฐมพงศ์ กุ๊กแก้ว (2565) ที่พบว่า ปัจจัยด้านอิทธิพลจากกลุ่มอ้างอิงมีอิทธิพลต่อการปรับตัวด้านการเงินของประชาชนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ยังสอดคล้องกับลลลลียา สามสุวรรณ และมนตรี โสคติยานุรักษ์ (2564) และศศิรินทร์ ศาสตร์สาร (2563) ที่พบว่า แรงจูงใจในการวางแผนการเงินมีผลทางบวกกับการวางแผนการเงิน และสอดคล้องกับธิดารัตน์ อติชาตินันท์ และแพรวพรรณ มังคลา (2554) ที่พบว่า ปัจจัยด้านทัศนคติมีสัมพันธ์ทางบวกที่ส่งผลต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อเตรียมการเกษียณอายุ แต่ไม่สอดคล้องกับชนานพ ลิ้มสุวรรณโรจน์ (2562) ที่พบว่า การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงไม่มีผลต่อการวางแผนทางการเงิน

### ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการวิจัย

จากผลการศึกษาเรื่อง แรงจูงใจทางการเงิน ทัศนคติทางการเงิน และกลุ่มอ้างอิง ที่ส่งผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ กรณีศึกษากลุ่มวัยเริ่มต้นทำงาน วัยสร้างฐานะ และวัยใกล้เกษียณ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

- 1) ในการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณอายุ ภาครัฐควรมีการส่งเสริมการเพิ่มรายได้และลดรายจ่ายของประชาชนและสร้างแรงจูงใจในการวางแผนการเงิน เตรียมความพร้อมเข้าสู่วัยผู้สูงอายุให้เหมาะสมกับวัยทำงานแต่ละกลุ่ม เช่น นโยบายการลดหย่อนภาษีจากเงินออม กำหนดให้บริษัทต่างๆ มีการจัดตั้งกองทุนเพื่อการออมของพนักงาน การให้สิทธิประโยชน์ทางด้านดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่าปกติ เป็นต้น
- 2) ผู้ที่เกี่ยวข้องควรให้ความสำคัญกับ ทัศนคติทางการเงินรวมถึงอิทธิพลจากกลุ่มอ้างอิง เช่น การรับรู้ข่าวสารที่เป็นข้อเท็จจริงและทันต่อเหตุการณ์ เป็นข้อมูลที่เชื่อถือได้ที่ถูกวิเคราะห์จากผู้เชี่ยวชาญ หรือข้อมูลจากบุคคลที่มีความน่าเชื่อถือ ควรมีการวางแผนโดยใช้กลุ่มบุคคลอ้างอิง ทั้งคนในครอบครัว เพื่อนสนิท เพื่อนร่วมงาน เพื่อนร่วมอาชีพ กลุ่มบุคคลที่มีชื่อเสียงต่างๆ ในสังคม ผู้เชี่ยวชาญในการสร้างความน่าสนใจ การให้ข้อมูล และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการวางแผนการเงิน เพื่อส่งเสริมให้บุคลากรในองค์กรมีการวางแผนการเงินที่ดี ซึ่งจะทำให้บุคลากรมีการปรับตัวด้านการเงินที่ดีด้วย และจะได้มีแนวทางในการปฏิบัติสำหรับการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณอายุ
- 3) สถาบันที่เกี่ยวข้องควรมีการสนับสนุนให้ความรู้แนวทางในการประกอบอาชีพเสริม เพื่อให้บุคคลมีรายได้เสริมจากช่องทางอื่นนอกจากการประกอบอาชีพหลัก เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้เพียงพอกับค่าใช้จ่ายในการดำเนินชีวิต และควรมีการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนมีความตระหนักถึงการควบคุม และการจัดสรรค่าใช้จ่าย โดยคำนึงถึงความจำเป็นเพื่อให้เพียงพอกับรายได้และไม่เกิดผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตในระยะยาว

### ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาวัยครั้งต่อไป ควรทำการศึกษารูปแบบอื่นๆ และปัจจัยอื่นๆ เพิ่มเติมที่ส่งผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ เพื่อเติมเต็มองค์ความรู้ทางวิชาการโดยใช้ผลการวิจัยนี้เป็นพื้นฐาน เช่น ทำการวิจัยเชิงทดลอง การวิจัยเชิงคุณภาพเพื่อให้เข้าใจถึงวิธีการและกระบวนการต่างๆ ข้อจำกัดและแนวทางการแก้ไขปัญหาเชิงลึกที่นำไปสู่การปฏิบัติอย่างแท้จริง โดยทำการประเมินผลสำเร็จและผลกระทบที่เกิดขึ้น เพื่อนำไปปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินการในอนาคตและอาจมีการศึกษาเปรียบเทียบและหาแนวทางที่สามารถนำไปใช้ได้อย่างกว้างขวางมากยิ่งขึ้น

### เอกสารอ้างอิง

- กิจติพร สิทธิพันธ์. (2553). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนในกรุงเทพมหานคร*. การค้นคว้าอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- ชนินฐา แด่มบุญเลิศชัย, ขวัญรัฐ ส่วนพงษ์ และ สันติ ธิรพัฒน์. (2561). *ผลของการให้ความรู้ทางการเงินกับแรงจูงใจในการออม: กรณีจักรยานยนต์รับจ้าง: รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์*. สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม.
- จิฎาภา จิวเจริญ และธัญนันท์ บุญอยู่. (2565). อิทธิพลกลุ่มอ้างอิงสภาวะทางอารมณ์และพฤติกรรมการซื้อขายโดยนักปล้นที่มีผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อสินค้าในแอปพลิเคชัน SHOPEE ของประชาชนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร. *วารสารบริหารธุรกิจและสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง*. 5(3). 15-29.

- จิราภรณ์ แผลงประพันธ์. (2563). 'ใช้' หรือ 'เก็บ' คนไทยมีนิสัย-ทักษะทางการเงินอย่างไร? ค้นวันที่ 11 สิงหาคม 2565 จาก <https://tdri.or.th/2020/08/thailand-financial-literacy/>.
- ชนิกานต์ ภูกันหา. (2563). ปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับตัวด้านการเงินของบุคลากรสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน. สาขาเอกการบัญชีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ชาญธาดา กฤษเลิศกุล. (2564). ความรู้ทางการเงิน แรงจูงใจทางการเงิน และทัศนคติทางการเงิน ส่งผลต่อพฤติกรรม การวางแผนทางการเงินและการเลือกรูปแบบการออมและการลงทุน ในสถานการณ์วิกฤติโควิด-19 กรณีศึกษา : ลูกค้าเอ็กซ์คลูซีฟ ธนาคาร B จำกัด (มหาชน) เขตนครปฐม 1) บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย ศิลปากร.
- ธนาพร ลิ้มสุวรรณโรจน์. (2562). การวางแผนทางการเงินของนักเรียนมัธยมปลายในกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (สถิติประยุกต์) สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- ธิดารัตน์ อติชาตินันท์ และแพรวพรรณ มังคลา. (2554). การวางแผนการเงินเพื่อเตรียมการเกษียณอายุของพนักงาน การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค. งานวิจัยปริญาศิลปศาสตรบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- นรินทร์ โอพารากิจอนันต์. (2555). แผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ. ค้นวันที่ 1 สิงหาคม 2565 จาก [http://www.nidambe11.net/ekonomiz/2012q1/2012\\_January11p1.htm](http://www.nidambe11.net/ekonomiz/2012q1/2012_January11p1.htm)
- นันทวัน เรืองฤทธิ์. (2562). ทัศนคติและพฤติกรรมต่อการวางแผนการเงินส่วนบุคคลเพื่อวัยเกษียณของพนักงานบริษัท ในเขตกรุงเทพมหานคร. การจัดการเงินและการธนาคาร. คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ปฐมพงศ์ กุ๊กแก้ว. (2565). ปัจจัยคุณภาพการให้บริการและปัจจัยการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ สินค้าและบริการด้านไอทีของลูกค้าห้างหุ้นส่วนจำกัด ต้นกล้า บิ๊ก. ว.มท.ร.ส. (มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์) 5(1) : 27-43.
- พอพันธ์ อูยานนท์. (2564). ประวัติศาสตร์เศรษฐกิจแห่งประเทศไทย. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย.
- มุกดา ไควกุล. (2558). การจัดการการเงินส่วนบุคคลที่มีผลต่อพฤติกรรมการออมของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล. สาขาวิชาการเงินและการลงทุน คณะบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยรังสิต.
- ลลิลยา สามสุวรรณ และ มนต์รี โสคติยานุรักษ์. (2564). ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของทักษะทางการเงิน ความเสี่ยงในการวางแผนการเงิน แรงจูงใจในการวางแผนการเงิน การรับรู้ความสามารถในตน และการวางแผนการเงิน เพื่อเกษียณอายุของประชาชนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย. วารสารหาดใหญ่วิชาการ. 19(1). 131-156.
- ศศินันท์ ศาสตรสาระ. (2563). การวางแผนการเงินส่วนบุคคลเพื่อเตรียมความพร้อมการเกษียณอายุของ พนักงาน บริษัทเอกชนในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา. การค้นคว้าอิสระ. คณะบริหารธุรกิจและเทคโนโลยีสารสนเทศ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ.
- สมบูรณ์ สารพัด, ศิริสุข อินละคร และชไมพร ชินโชติ. (2564). การวางแผนการเงินส่วนบุคคลของประชากรวัยทำงาน ในจังหวัดชลบุรี. *Journal of Roi Kaensam Academi*, 7(3), 218-234.
- สุพิชฌาย์ ใจกันหา. (2562). การวางแผนทางการเงินของประชาชนวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร. สาขาการเงิน และการธนาคาร คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- Carroll, C. D. (2001). A theory of the consumption function, with and without liquidity constraints. *Journal of Economic perspectives*, 15(3), 23-45.
- Gibson, J. (2000). *Organizations, Behavior, Structure, Processes*. 9th ed. New York: McGraw-Hill.
- Kotler, P., & Keller, K. (2011). *Marketing management*. 14th edition. prentice Hall.

**Data Availability Statement:** The raw data supporting the conclusions of this article will be made available by the authors, without undue reservation.

**Conflicts of Interest:** The authors declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

**Publisher's Note:** All claims expressed in this article are solely those of the authors and do not necessarily represent those of their affiliated organizations, or those of the publisher, the editors and the reviewers. Any product that may be evaluated in this article, or claim that may be made by its manufacturer, is not guaranteed or endorsed by the publisher.



**Copyright:** © 2023 by the authors. This is a fully open-access article distributed under the terms of the Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0).