

**การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19
ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา
Personal Financial Planning During Crisis of COVID-19
for Customers of Government Housing Bank in Songkhla Province**

กัญญาพัชร จงรัตน์ (Kanyapat Jongrat)¹

อาจารย์ ดร.นารีนี แสงสุข (Narinee Saengsook, Ph.D.)²

บทคัดย่อ

การค้นคว้าอิสระฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาการรับรู้ในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา และ 2) ศึกษาวิธีการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา ดำเนินการศึกษาด้วยการวิจัยเชิงปริมาณ กลุ่มตัวอย่าง คือ ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา จำนวน 395 คน สุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิอย่างเป็นสัดส่วน (Stratified Random Sampling) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ การแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการวิจัยพบว่า 1) ช่องทางการรับรู้ในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลาส่วนใหญ่ คือ สื่อสังคมออนไลน์ ร้อยละ 89.6 รองลงมา คือ หนังสือพิมพ์ หนังสือพิมพ์ออนไลน์ ร้อยละ 42.8 และสื่อโทรทัศน์ ร้อยละ 26.8 ความถี่ในการติดตามข้อมูลข่าวสารการวางแผนทางการเงิน คือ เดือนละครั้ง และลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลาให้ความสนใจในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 อยู่ในระดับมากที่สุด ร้อยละ 93.0 และ 2) วิธีการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา ภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า การวางแผนด้านประกันภัยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมาคือ การวางแผนเกษียณ การออม การวางแผนภาษีส่วนบุคคล การวางแผนทางการเงิน การลงทุน การบริหารหนี้สิน และการบริหารรายรับรายจ่าย ตามลำดับ

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

² อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

คำสำคัญ : การวางแผนทางการเงิน, ช่วงวิกฤตโควิด-19, ธนาคารอาคารสงเคราะห์, จังหวัดสงขลา

ABSTRACT

The objectives of this study were 1) to examine recognition of personal financial planning during crisis of COVID-19 for customers of Government Housing Bank in Songkhla Province and 2) to examine levels of planning of personal financial planning during crisis of COVID-19 for customers of Government Housing Bank in Songkhla Province. The study was a quantitative research. A sample was selected from 395 cases of customers of Government Housing Bank in Songkhla Province and using stratified random sampling method. The questionnaire was collected. The data was analyzed using frequency, percentage, mean and standard deviation. The results of the study were as follows: 1) The recognition of personal financial planning during crisis of COVID-19 for customers were social media 89.6%, newspaper/online newspaper 42.8%, and television 26.8%. The frequency of following personal financial planning was once a month. The customers of Government Housing Bank in Songkhla Province understanding about personal financial planning concept was at highest level, 93.0%. 2) The personal financial planning during crisis of COVID-19 for customers of Government Housing Bank in Songkhla Province was at high level included insurance planning (highest level), then retirement planning, saving planning, personal tax planning, investment planning, debt planning, and income and expenses planning.

Keywords : Financial Planning, During Crisis of COVID-19, Government Housing Bank, Songkhla Province

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

เป็นครั้งแรกที่โลกได้รู้จักไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ 2019 นับตั้งแต่สาธารณรัฐประชาชนจีน ประกาศพบผู้ติดเชื้อรายแรก ณ เมืองอู่ฮั่น มณฑลหูเป่ย์ เมื่อเดือนธันวาคม 2562 ที่ผ่านมา จนถึงปัจจุบันไม่มีใครไม่รู้จักไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ 2019 หรือ COVID-19 ที่กำลังแพร่ระบาดไปทั่ว

โลกและมียอดผู้ติดเชื้อเพิ่มขึ้นทุกวัน (ไทยพีบีเอส, 2563) เมื่อวันที่ 12 มกราคม 2563 ที่ผ่านมามีประเทศไทยพบผู้ป่วยหญิงจากเมืองอู่ฮั่น สาธารณรัฐประชาชนจีนที่ติดเชื้อโควิด-19 เดินทางเข้ามายังประเทศไทยเป็นรายแรก หลังจากนั้นเป็นต้นมา พบการแพร่กระจายไวรัสโควิด-19 ไปยังหลายประเทศทั่วโลก รวมทั้งประเทศไทยที่ปัจจุบันที่พบผู้ติดเชื้อไวรัสโควิด-19 จำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐ ภาคเอกชน เจ้าของกิจการ หรือแม้กระทั่งมนุษย์เงินเดือน สถานการณ์แบบนี้ทำให้หลาย ๆ คนต้องตระหนักถึงการวางแผนทางการเงินเพิ่มขึ้น เพื่อต่อสู้กับวิกฤตการณ์และตั้งรับกับสถานการณ์ฉุกเฉิน ดังนั้น หากรายได้มีแนวโน้มจะลดลงหรือเพิ่มได้ยากขึ้น แต่ค่าใช้จ่ายและหนี้สินจำเป็นต้องชำระอย่างสม่ำเสมอ ประกอบกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ยังไม่คลี่คลาย การวางแผนการเงินจึงเป็นสิ่งสำคัญที่สุดเพื่อให้เรารอดพ้นจากวิกฤตการณ์ครั้งนี้ โดยปัจจุบันธนาคารและสถาบันการเงินมีผลิตภัณฑ์การวางแผนการเงินนำเสนอให้ลูกค้าอย่างหลากหลาย มีการนำแนวคิดการลงทุนอย่างยั่งยืน (Sustainable Investment) มาประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงินและการลงทุน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินของลูกค้า สนับสนุนการสร้างธุรกิจ และสร้างผลตอบแทนในระยะยาว เพื่อให้ลูกค้ามีคุณภาพชีวิตที่ดีในอนาคต ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) (Government Housing Bank) ซึ่งมีฐานะเป็นรัฐวิสาหกิจและเป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจในสังกัดกระทรวงการคลัง ปัจจุบันมีสาขามากมายให้บริการครอบคลุมทุกพื้นที่ของประเทศ ดังนั้นผู้วิจัยจึงเกิดความสนใจว่าการรับรู้ในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลาอยู่ในระดับใด และการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลาอยู่ในระดับใด เพื่อเป็นแนวทางให้ธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลาวางแผนกลยุทธ์เพื่อเผยแพร่ความรู้และแนวทางการวางแผนการเงินส่วนบุคคลของลูกค้าธนาคารในช่วงวิกฤตโควิด-19 ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลสูงสุด

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาการรับรู้ในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา
2. เพื่อศึกษาระดับการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา

สมมติฐานการวิจัย

1. การรับรู้ในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลาอยู่ในระดับมาก
2. การวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลาอยู่ในระดับมาก

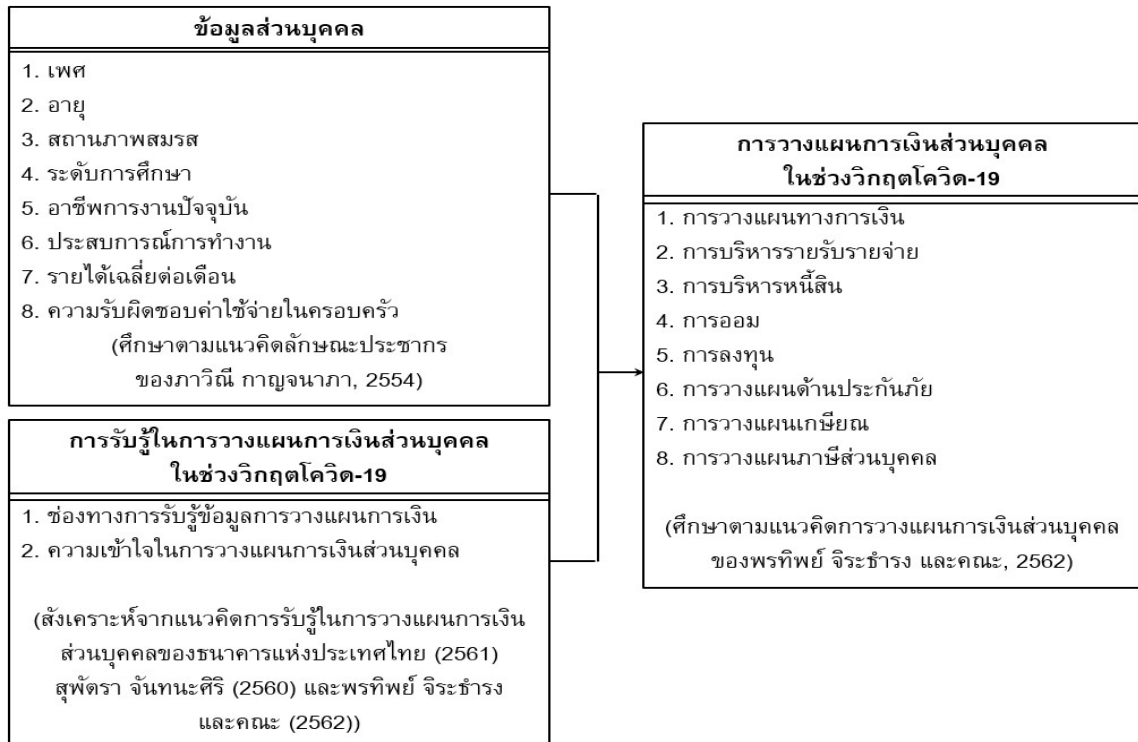
ขอบเขตของการวิจัย

1. ด้านเนื้อหาการวิจัย ได้แก่ 1) ข้อมูลส่วนบุคคล ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา อาชีพการงานปัจจุบัน ประสบการณ์การทำงาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และความรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในครอบครัว 2) การรับรู้ในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ประกอบด้วยช่องทางการรับรู้ข้อมูลการวางแผนการเงิน และความเข้าใจในการวางแผนการเงินส่วนบุคคล 3) การวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ประกอบด้วย การวางแผนทางการเงิน การบริหารรายรับรายจ่าย การบริหารหนี้สิน การออม การลงทุน การวางแผนด้านประกันภัย การวางแผนเกษียณ และการวางแผนภาษีส่วนบุคคล

2. ด้านประชากรการวิจัย ได้แก่ ลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา จำนวน 32,786 คน และกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา จำนวน 395 คน ผู้วิจัยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างจากแนวคิดของทาโร ยามาเน่ และกำหนดค่าความคลาดเคลื่อนร้อยละ 0.05 หลังจากนั้นดำเนินการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิอย่างเป็นสัดส่วน (Stratified Random Sampling) ตามจำนวนประชากร

3. ด้านพื้นที่การวิจัย คือ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา จำนวน 5 สาขา ได้แก่ สาขาสงขลา สาขาสะเดา สาขาถนนราษฎร์อุทิศ หาดใหญ่ สาขาเซ็นทรัลเฟสติวัล หาดใหญ่ และสาขาหาดใหญ่

กรอบแนวความคิดการวิจัย



วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดรูปแบบ ประเภท ที่นำมาใช้ในการวิจัย โดยการศึกษาวิจัยด้วยรูปแบบการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ผู้วิจัยสร้างเครื่องมือในการวิจัย คือ แบบสอบถาม เก็บรวบรวมข้อมูลจากลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา และนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ด้วยวิธีทางสถิติตามวัตถุประสงค์การวิจัย ประชากร ได้แก่ ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา จำนวน 32,786 คน (ข้อมูลประจำปี 2563, ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2564) กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา จำนวน 395 คน ผู้วิจัยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างจากแนวคิดของทาโร ยามาเน่ (Taro Yamane, 1973, p.125) และกำหนดค่าความคลาดเคลื่อนร้อยละ 0.05 จากนั้นนำไปตรวจสอบหาค่า IOC โดยมีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับที่ระดับ 0.786

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ประกอบด้วย การแจกแจงความถี่ (Frequencies) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

ผลการวิจัย

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคล

ลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ส่วนใหญ่เป็นลูกค้ำสาขาขนาดใหญ่ จำนวน 187 คน คิดเป็นร้อยละ 47.3 ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 276 คน คิดเป็นร้อยละ 69.9 มีอายุระหว่าง 30-39 ปี จำนวน 144 คน คิดเป็นร้อยละ 36.5 สถานภาพสมรส จำนวน 243 คน คิดเป็นร้อยละ 61.5 การศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 334 คน คิดเป็นร้อยละ 84.5 อาชีพการงานปัจจุบัน คือ รัฐวิสาหกิจ จำนวน 107 คน คิดเป็นร้อยละ 27.1 ประสบการณ์การทำงาน 5-14 ปี จำนวน 261 คน คิดเป็นร้อยละ 66.1 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 25,000-34,999 บาท จำนวน 157 คน คิดเป็นร้อยละ 39.7 และความรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในครอบครัว (บาท / เดือน) 15,000-24,999 บาท จำนวน 165 คน คิดเป็นร้อยละ 41.8 ตามลำดับ

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการรับรู้ในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19

ช่องทางการรับรู้ข้อมูลการวางแผนการเงินในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลาส่วนใหญ่ คือ สื่อสังคมออนไลน์ จำนวน 354 คน คิดเป็นร้อยละ 89.6 รองลงมา คือ หนังสือพิมพ์ / หนังสือพิมพ์ออนไลน์ จำนวน 169 คน คิดเป็นร้อยละ 42.8 สื่อโทรทัศน์ จำนวน 106 คน คิดเป็นร้อยละ 26.8 แผ่นพับโฆษณา จำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 20.3 สื่อวิทยุ จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 8.9 วารสาร / นิตยสาร จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8 และช่องทางอื่น ๆ (เพื่อนและครอบครัว) จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ

สำหรับความถี่ในการติดตามข้อมูลข่าวสารการวางแผนทางการเงินในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลาส่วนใหญ่เดือนละครั้ง จำนวน 220 คน คิดเป็นร้อยละ 55.7 รองลงมา คือ สัปดาห์ละครั้ง จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 28.4 ความถี่ 1-2 วัน / ครั้ง จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 6.8 ทุกวัน จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 5.3 และความถี่ 3-4 วัน / ครั้ง จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 3.8 ตามลำดับ

จำนวนและร้อยละความเข้าใจในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา พบว่า คำถามที่ตอบถูกมากที่สุดเป็น 3 อันดับแรก ซึ่งมีคะแนนเท่ากัน คือ การจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายส่วนบุคคลเป็นเครื่องมือการวางแผนการเงินส่วนบุคคล เราควรตั้งเป้าหมายทางการเงินทั้งในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว และการวางแผนทางการเงินเป็นกิจกรรมที่สำคัญสำหรับทุกช่วงอายุของชีวิต มีผู้ตอบถูก จำนวน 393 คน คิดเป็นร้อยละ 99.5 นั้นหมายถึง ลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลาให้ความสนใจในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ระดับมากที่สุด ส่วนคำถามที่ตอบผิดมากที่สุดเป็น 3 อันดับแรก ได้แก่ เราควรมีหนี้บัตรเครดิตไม่เกิน 50% ของรายได้ต่อเดือน และอัตราเงินเพื่อมีผลต่อการวางแผนเพื่อการเกษียณ มีจำนวนเท่ากัน คือ 81 คน คิดเป็นร้อยละ 20.5 นั้นหมายถึง ลูกค้ำธนาคาร

อาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลามีความเข้าใจในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ระดับน้อย รองลงมา คือ หนี้บ้าน หนี้รถ และหนี้สินเพื่อการศึกษา จัดเป็นหนี้ดีทั้งสิ้น มีผู้ตอบผิด จำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 18.5 นั้นหมายถึง ลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลามีความเข้าใจในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ระดับน้อยที่สุด ตามลำดับ

ผลการทดสอบสมมติฐาน ข้อที่ 1 การรับรู้ในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา พบว่า ลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา มีความเข้าใจในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 อยู่ในระดับมากที่สุด ร้อยละ 93.0

3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19

ลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา มีการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 3.76$) จำแนกเป็นรายด้านได้ดังนี้

3.1 ด้านการวางแผนทางการเงิน ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 3.77$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า กำหนดเป้าหมายด้านการเงินของตัวเองอย่างสม่ำเสมอมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.02$) รองลงมา คือ เมื่อมีรายได้จะวางแผนการใช้จ่ายก่อนการเก็บออม ($\bar{x} = 3.93$) มีการวางแผนทางการเงินและมีเป้าหมายทางการเงินในช่วงวิกฤตโควิด-19 ที่ชัดเจน ($\bar{x} = 3.76$) ปฏิบัติตามแผนทางการเงินในช่วงวิกฤตโควิด-19 ที่ถูกกำหนดไว้ ($\bar{x} = 3.63$) และมีการวางแผนการลงทุนเพื่อเพิ่มมูลค่าทรัพย์สินของในอนาคต ($\bar{x} = 3.50$) ตามลำดับ

3.2 ด้านการบริหารรายรับรายจ่าย ภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{x} = 3.32$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า ตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการตามความจำเป็นมากกว่าความต้องการมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.51$) รองลงมา คือ คำนวณค่าใช้จ่ายทุกครั้งก่อนการซื้อสินค้าและบริการในช่วงวิกฤตโควิด-19 ($\bar{x} = 4.30$) รายได้ในช่วงวิกฤตโควิด-19 มีเพียงพอกับการดำรงชีวิต ($\bar{x} = 3.99$) การจดบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายในช่วงวิกฤตโควิด-19 อย่างสม่ำเสมอ ($\bar{x} = 2.01$) และเลือกซื้อสินค้าหรือบริการเพราะการโฆษณาลดราคาหรือมีโปรโมชั่นของแถม ($\bar{x} = 1.80$) ตามลำดับ

3.3 ด้านการบริหารหนี้สิน ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 3.47$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า มีความระมัดระวังการใช้เงินช่วงวิกฤตโควิด-19 โดยไม่สร้างภาระหนี้สินเกินความจำเป็น ($\bar{x} = 4.79$) รองลงมา คือ เมื่อมีหนี้สินในช่วงวิกฤตโควิด-19 จะสามารถชำระหนี้ได้ทุกครั้ง ($\bar{x} = 4.78$) ทราบว่ามีทรัพย์สินและหนี้สินอยู่เท่าไร ณ ปัจจุบัน ($\bar{x} = 4.67$) มักก่อหนี้ในช่วงวิกฤตโควิด-19 โดยไม่คำนึงภาระดอกเบี้ยที่ต้องชำระในอนาคต ($\bar{x} = 1.58$) เมื่อรายรับไม่เพียงพอกับรายจ่าย จะแก้ปัญหาด้วยการกู้ยืมเงินทุกครั้ง ($\bar{x} = 1.54$) ตามลำดับ

3.4 ด้านการออม ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 3.94$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า มีการออมเงินจากรายรับในช่วงวิกฤตโควิด-19 เป็นประจำทุกเดือนอย่างสม่ำเสมอ และเมื่อมีรายได้ จะออมเงินก่อน และนำส่วนที่เหลือไปใช้จ่ายมีค่าเฉลี่ยเท่ากันสูงสุด ($\bar{x} = 4.07$) รองลงมา คือ วางแผนเพื่อ

ออมเงินเพิ่มขึ้นตามความสามารถในการหารายได้ ($\bar{x} = 4.00$) มีการออมเงินอย่างรอบคอบและเหมาะสมกับแผนการเกษียณอายุการทำงาน ($\bar{x} = 3.99$) มีเงินออมหลายช่องทางที่เหมาะสม และพร้อมยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ ($\bar{x} = 3.57$) ตามลำดับ

3.5 ด้านการลงทุน ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 3.51$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า ศึกษาข้อมูลที่จำเป็นอย่างละเอียดก่อนการลงทุนทุกครั้ง เช่น อัตราความเสี่ยง ($\bar{x} = 3.79$) รองลงมา คือ มีการลงทุนในรูปแบบที่หลากหลาย เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงด้านการเงิน ($\bar{x} = 3.54$) ให้มีความสำคัญกับความปลอดภัยของเงินทุน ถึงแม้ว่าจะได้รับผลตอบแทนระดับต่ำ ($\bar{x} = 3.48$) รับความเสี่ยงการขาดทุนได้บ้าง เพื่อชดเชยโอกาสในการรับอัตราผลตอบแทนที่สูงขึ้น ($\bar{x} = 3.39$) รับความเสี่ยงสูงสุดจากการลงทุนได้ เพื่อรับผลตอบแทนที่สูงที่สุดในระยะยาว ($\bar{x} = 3.37$) ตามลำดับ

3.6 ด้านการวางแผนด้านประกันภัย ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.30$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า การประกันภัยเป็นการสร้างความมั่นคงทางการเงินรูปแบบหนึ่งที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.47$) รองลงมา คือ มีการต่ออายุกรมธรรม์ประกันสุขภาพอย่างต่อเนื่อง เพื่อลดความเสี่ยงด้านการเงิน การซื้อประกันสุขภาพเพิ่มเติม จะช่วยกระจายความเสี่ยงด้านการเงินได้ และการทำประกันภัยสามารถลดความเสี่ยงด้านการเงินได้มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน ($\bar{x} = 4.26$) และมีการศึกษาข้อมูลและวางแผนทุกครั้งก่อนตัดสินใจทำประกันสุขภาพ/ประกันชีวิต ($\bar{x} = 4.24$) ตามลำดับ

3.7 ด้านการวางแผนเกษียณ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 3.96$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า ศึกษาข้อมูลการวางแผนด้านการเงินเพื่อใช้ชีวิตได้หลังเกษียณอายุการทำงานมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.11$) รองลงมา คือ เริ่มวางแผนทางการเงินเพื่อให้สามารถดำรงชีวิตได้หลังเกษียณอายุการทำงานแล้ว ($\bar{x} = 4.05$) จัดสรรเงินจำนวนหนึ่งไว้ใช้ในยามเจ็บป่วยหลังเกษียณอายุการทำงาน ($\bar{x} = 4.02$) แบ่งเงินเดือนหรือรายรับบางส่วนไว้ใช้ชีวิตหลังเกษียณอายุการทำงาน ($\bar{x} = 3.98$) และมีจัดสรรทรัพย์สินบางส่วนไว้ให้บุตรหลานหรือบุคคลอื่นที่ตั้งใจให้ หลังเกษียณอายุ ($\bar{x} = 3.66$) ตามลำดับ

3.8 ด้านการวางแผนภาษีส่วนบุคคล ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 3.81$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า วางแผนภาษีล่วงหน้าก่อนถึงกำหนดการชำระภาษีประจำปีมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.01$) รองลงมา คือ มีการวางแผนรายได้ รายจ่าย เงินออม และเงินลงทุนในช่วงวิกฤตโควิด-19 เพื่อเป็นการประหยัดภาษีให้ได้มากที่สุด ($\bar{x} = 3.91$) เลือกการลงทุนและการออมเงินประเภทที่ได้รับการยกเว้นภาษี หรือสามารถลดหย่อนภาษี ($\bar{x} = 3.83$) เข้าใจและสามารถคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาได้ด้วยตนเอง ($\bar{x} = 3.67$) และเข้าใจประเภทของรายได้ ค่าใช้จ่ายที่หักภาษีได้ ค่าลดหย่อนเพื่อลดภาษี วิธีการคำนวณภาษี และช่องทางการยื่นภาษี ($\bar{x} = 3.64$) ตามลำดับ

ผลการทดสอบสมมติฐาน ข้อที่ 2 การวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา พบว่า ลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา มีการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 อยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 3.76$)

4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลข้อเสนอแนะการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19

ลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา มีข้อเสนอแนะการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ได้แก่ ควรใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 0.8 รองลงมา คือ ควรเก็บออมให้มากกว่าใช้จ่าย และไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่าการระบาดของโควิด-19 จะสิ้นสุดเมื่อใด ดังนั้น ควรมีการวางแผนการใช้จ่ายในอนาคตให้ดี มีจำนวนเท่ากัน คือ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 ตามลำดับ

อภิปรายผล

1. การรับรู้ในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา

การรับรู้เป็นกระบวนการที่ผู้บริโภคเปิดรับต่อข้อมูลข่าวสาร ผ่านสิ่งเร้า ประสาทสัมผัส และประสบการณ์ของผู้บริโภคต่อสินค้าหรือบริการ นำไปสู่การจดจำ การรู้สึก การเรียนรู้ การตัดสินใจ และการแสดงพฤติกรรมต่อสินค้าหรือบริการนั้น ๆ

1) ช่องทางการรับรู้ข้อมูลการวางแผนการเงินส่วนบุคคล ช่องทางการรับรู้เป็นช่องทางการเปิดรับข้อมูล ข่าวสาร และการสื่อสาร โดยบุคคลจะเลือกเปิดรับข่าวสารทุกอย่างที่ผ่านเข้ามาทั้งหมด หรือจะเลือกใช้สื่อประเภทต่าง ๆ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถของสื่อนั้นว่าจะสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้มากน้อยเพียงใด ซึ่งช่องทางการรับรู้ข้อมูลการวางแผนการเงินในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลาจากการวิจัยครั้งนี้พบว่า ส่วนใหญ่รับรู้ข้อมูลการวางแผนทางการเงินผ่านสื่อสังคมออนไลน์มากที่สุด และความถี่ในการติดตามข้อมูลข่าวสารการวางแผนทางการเงินในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลาส่วนใหญ่เดือนละครั้ง สอดคล้องกับผลการวิจัยของเกศวลี ประสิทธิ์ (2563) พบว่า พฤติกรรมการใช้งานนวัตกรรมบริการผ่านแอปพลิเคชันของกลุ่มเบบี้บูมเมอร์ในเขตกรุงเทพมหานคร ส่วนใหญ่ใช้แอปพลิเคชันประเภทสื่อสังคมออนไลน์ ระยะเวลาในการใช้งาน 1-2 ชั่วโมง และนิยมใช้สมาร์ทโฟน (Smart Phone)

2) ความเข้าใจการวางแผนการเงินส่วนบุคคลเป็นการประเมินและนำแผนทางการเงินของแต่ละบุคคลไปปฏิบัติ เพื่อให้เกิดความสำเร็จตามเป้าหมายทางการเงินที่แต่ละบุคคลต้องการให้บรรลุเป้าหมาย สำหรับความเข้าใจการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19

ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา พบว่า ลูกค้ำธนาคารมีความเข้าใจอยู่ในระดับมากที่สุด (ร้อยละ 93.0) ตั้งแต่ตระหนักถึงความสำคัญของการวางแผนทางการเงิน การบริหารรายได้และค่าใช้จ่าย การบริหารหนี้สิน การออม การลงทุน การบริหารความเสี่ยง การประกันชีวิต การวางแผนเกษียณ และการวางแผนภาษี สอดคล้องกับผลการวิจัยของพรทิพย์ จิระธำรง และคณะ (2562) พบว่า ประชาชนในเขตอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา มีความรู้ความเข้าใจในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลด้านการออมอยู่ในระดับมาก การวางแผนทางการเงินเป็นเครื่องมือที่ช่วยเตรียมความพร้อมและนำชีวิตไปสู่ความมั่นคงทางการเงิน เช่นเดียวกับผลการวิจัยของกลางใจ แสงวิจิตร และคณะ (2562) พบว่า นักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยจะมีความรู้และพฤติกรรมการจัดการการเงินส่วนบุคคล ด้านการวางแผนทางการเงิน ด้านการบริหารรายได้รายจ่าย ด้านการบริหารหนี้สิน ด้านการออม ด้านการลงทุน ด้านการบริหารความเสี่ยงและการประกันภัย ด้านการวางแผนภาษีส่วนบุคคล และด้านการวางแผนเกษียณ เพิ่มมากขึ้นเมื่อได้รับการศึกษาวิชาการเงินส่วนบุคคล โดยชาวนรงค์ ชัยพัฒน์ (2563) เสนอแนะว่าหน่วยงานภาครัฐและเอกชนควรมีการจัดกิจกรรมชี้้นำความรู้ทางการเงินที่สำคัญ ๆ แก่พนักงานในองค์กร เพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้ตระหนักถึงความสำคัญของการออมเงินในระยะยาว เป็นการเตรียมคนเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุและยังลดภาระทางด้านงบประมาณของภาครัฐในการดูแลผู้สูงอายุ อีกทั้งยังเป็นการป้องกันความเสี่ยงทางการเงินของประชาชนเมื่อมีวิกฤตทางเศรษฐกิจเกิดขึ้น

ดังนั้น การรับรู้ในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลาเกิดจากสื่อสังคมออนไลน์มากที่สุด เนื่องจากลูกค้ำสามารถเข้าถึงข้อมูลการวางแผนการเงินส่วนบุคคลได้ง่าย ตรงตามความต้องการ และสะดวกในการเข้าถึงแหล่งข้อมูลโดยตรง โดยการวางแผนการเงินส่วนบุคคลควรเริ่มต้นตั้งแต่การตระหนักถึงความสำคัญของการวางแผนทางการเงิน การบริหารรายได้และค่าใช้จ่าย การบริหารหนี้สิน การออม การลงทุน การบริหารความเสี่ยง การประกันชีวิต การวางแผนเกษียณ และการวางแผนภาษี เพื่อให้ลูกค้ำธนาคารสามารถวางแผนการเงินส่วนบุคคลได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. การวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา

การวางแผนการเงินส่วนบุคคลเป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญกับทุกช่วงอายุของชีวิต ช่วยให้บุคคลมีความมั่นคงในชีวิตและสามารถตอบสนองความต้องการตามที่แต่ละคนกำหนดเป้าหมายของชีวิตได้ สำหรับผลการศึกษากการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา พบว่า ลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา มีการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยการวางแผนด้านประกันภัยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมา คือ การวางแผนเกษียณ การออม การวางแผนภาษีส่วนบุคคล การวางแผนทางการเงิน การลงทุน การบริหารหนี้สิน และการบริหารรายรับรายจ่าย

1) ด้านประกันภัย ผลการวิจัยขัดแย้งกับผลการวิจัยของพรทิพย์ จิระธำรง และคณะ (2562, หน้า 11) พบว่า ประชาชนในเขตอำเภอหาดใหญ่มีพฤติกรรมการวางแผนทางการเงิน พฤติกรรมการบริหารรายได้และรายจ่าย และพฤติกรรมการลงทุนอยู่ในระดับปานกลาง นอกจากนี้ยังพบว่า ลูกค้ายุทธศาสตร์อาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลามีการจดบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายในช่วงวิกฤตโควิด-19 อยู่ในระดับน้อย ซึ่งอาจเป็นปัญหาและอุปสรรคต่อความสำเร็จในการวางแผนการเงินส่วนบุคคล เนื่องจากขาดทักษะและวินัยในการวางแผนการเงินส่วนบุคคลอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีภาระทางการเงินที่เพิ่มขึ้น สอดคล้องกับผลการวิจัยของไอยรา ผ่านเมือง (2560) พบว่า ถึงแม้ว่าแม่เลี้ยงเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครจะทำรายรับ-รายจ่าย โดยการจดบันทึกและคำนวณค่าใช้จ่ายรวมในแต่ละวัน เพื่อให้ทราบถึงพฤติกรรมการใช้จ่าย แต่ยังไม่มีการจดบันทึกอย่างสม่ำเสมอ ทำให้แม่เลี้ยงเดี่ยวมีภาระที่เพิ่มขึ้น ทั้งค่าใช้จ่ายส่วนตัว ค่าใช้จ่ายของบุตร ทำให้รายได้ไม่เพียงพอ ขาดทักษะเชิงลึกเกี่ยวกับการวางแผนการเงินที่เหมาะสม

2) การวางแผนเกษียณ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีการศึกษาข้อมูลการวางแผนด้านการเงินเพื่อใช้ชีวิตได้หลังเกษียณอายุการทำงาน มีการจัดสรรเงินจำนวนหนึ่งไว้ใช้ในยามเจ็บป่วยหลังเกษียณอายุการทำงาน และมีจัดสรรทรัพย์สินบางส่วนไว้ให้บุตรหลานหรือบุคคลอื่นที่ตั้งใจให้หลังเกษียณอายุ สอดคล้องกับผลการวิจัยของชาญณรงค์ ชัยพัฒน์ (2563) พบว่า พฤติกรรมการออมการลงทุนเพื่อวัยเกษียณมีการกำหนดเป้าหมายทางการเงินร้อยละ 70 มีการมองเห็นความสำคัญของปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตหากไม่มีการวางแผนเพื่อการเกษียณ ดังนั้น การวางแผนเกษียณสามารถเริ่มต้นได้ด้วยการบันทึกรายรับ-รายจ่าย จะสามารถช่วยให้วิเคราะห์ได้ว่าปัจจุบันมีค่าใช้จ่ายต่อเดือนเท่าไร และค่าใช้จ่ายรายการใดจะลดลงหรือหมดไปเมื่อเกษียณแล้ว

3) การวางแผนการออม ภาพรวมอยู่ในระดับมาก พบว่า มีการออมเงินจากรายรับในช่วงวิกฤตโควิด-19 เป็นประจำทุกเดือนอย่างสม่ำเสมอ เมื่อมีรายได้ จะออมเงินก่อน และนำส่วนที่เหลือไปใช้จ่าย ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของพรทิพย์ จิระธำรง และคณะ (2562) พบว่าควรออมก่อนจ่าย เพื่อให้บรรลุเป้าหมายได้ง่ายและเร็วขึ้น มีการวางแผนเพื่อออมเงินเพิ่มขึ้นตามความสามารถในการหารายได้ มีการออมเงินอย่างรอบคอบ เหมาะสมกับแผนการเกษียณอายุการทำงาน มีเงินออมหลายช่องทางที่เหมาะสม และพร้อมยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ สอดคล้องกับสัดส่วนผู้มีเงินออมที่เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 72 ในปี 2561 (จากร้อยละ 65.4 ในปี 2559) สะท้อนให้เห็นว่าคนไทยเห็นความสำคัญของการวางแผนเพื่อการออมมากขึ้น

ดังนั้น การวางแผนการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ายุทธศาสตร์อาคารสงเคราะห์ในจังหวัดสงขลา ลูกค้ายุทธศาสตร์ควรใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น และควรเก็บออมให้มากกว่าใช้จ่าย เนื่องจากไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่าภาวะระบาดของโควิด-19 จะสิ้นสุดเมื่อใด ดังนั้น ลูกค้ายุทธศาสตร์ควรมีการวางแผนการใช้จ่ายเงินในอนาคตให้ดี มีการแบ่งรายได้อส่วนหนึ่งเก็บสะสมไว้สำหรับวัตถุประสงค์ต่าง ๆ การออมส่วนใหญ่มักอยู่ในรูปแบบที่มีความเสี่ยงต่อการสูญเสียเงินต้นต่ำ และได้รับผลตอบแทนไม่สูงนักเมื่อเทียบ

กับการลงทุน เช่น การฝากออมทรัพย์ การฝากประจำ การซื้อสลากออมทรัพย์ โดยสัดส่วนที่เหมาะสม ในการออม โดยทั่วไปควรออมเงินประมาณ 1 ใน 4 ของรายได้แต่ละเดือน อย่างไรก็ตาม อัตราส่วนนี้ สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม ขึ้นอยู่กับรายได้ปัจจุบันและแผนทางการเงินที่วางไว้

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์

1. ช่องทางการรับรู้ข้อมูลการวางแผนการเงินในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคารส่วนใหญ่ คือ สื่อสังคมออนไลน์ ดังนั้น ผู้บริหารธนาคารควรส่งเสริมการประชาสัมพันธ์ความรู้และข้อมูลข่าวสาร โดยใช้สื่อสังคมออนไลน์เป็นช่องทางหลักในการติดต่อลูกค้ำและการประชาสัมพันธ์ของธนาคาร

2. ลูกค้ำมีการจัดบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายในช่วงวิกฤตโควิด-19 อยู่ในระดับน้อย ดังนั้น ผู้บริหารธนาคารควรจัดกิจกรรมสนับสนุนให้ลูกค้ำจัดบันทึกรายรับรายจ่ายในช่วงวิกฤตโควิด-19 อย่างสม่ำเสมอ

3. ลูกค้ำธนาคารมีความกังวลเรื่องสถานการณ์โควิด-19 เนื่องจากไม่สามารถคาดการณ์สถานการณ์ได้ว่าจะสิ้นสุดวิกฤตครั้งนี้เมื่อใด ดังนั้น ผู้บริหารธนาคารควรมีการปรับเปลี่ยนแผนกลยุทธ์เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการออมเงินของลูกค้ำ

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยต่อไป

1. ควรศึกษาปัจจัยอื่น ๆ ที่อาจส่งผลต่อการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 เพื่อจะได้ทราบระดับความคิดเห็นของปัจจัยอื่น ๆ และสามารถนำผลการศึกษาวิจัยที่ได้มาเป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์การวางแผนการเงินส่วนบุคคลที่เกิดประโยชน์ต่อลูกค้ำธนาคาร

2. ควรขยายขอบเขตการศึกษาให้ครอบคลุมลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ในภูมิภาคอื่น ๆ ของประเทศ เพื่อเปรียบเทียบระดับการวางแผนการเงินส่วนบุคคล

3. ควรศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลในช่วงวิกฤตโควิด-19 ของลูกค้ำธนาคาร

เอกสารอ้างอิง

กลางใจ แสงวิจิตร. (2562). การเปรียบเทียบความรู้และพฤติกรรมการจัดการการเงินส่วนบุคคล ก่อนและหลังเรียนรายวิชาการเงินส่วนบุคคลของนักศึกษา มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์. *วารสารหาดใหญ่วิชาการ*, 17(2), 127-141.

- เกศวลี ประสิทธิ์. (2563). การเปิดรับสื่อนวัตกรรมการบริการผ่านแอปพลิเคชันและพฤติกรรม
การใช้แอปพลิเคชันในการดำเนินชีวิตของกลุ่มเบบี้บูมเมอร์ในเขตกรุงเทพมหานคร.
วิทยานิพนธ์ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการนวัตกรรมทาง
ธุรกิจ. มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ชาญณรงค์ ชัยพัฒน์. (2563). ความยั่งยืนทางการเงินส่วนบุคคลและพฤติกรรมการออมการลงทุน
เพื่อวัยเกษียณ. วิทยานิพนธ์ หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ไทยพีบีเอส. (2563). วันที่ไทยรู้จัก COVID-19. ค้นเมื่อ 8 สิงหาคม 2564, จาก
<https://news.thaipbs.or.th/content/290347>.
- ไทยโพสต์. (2563). สรุปรจุดเริ่มต้นโควิดระบอบรอบ 3. ค้นเมื่อ 12 สิงหาคม 2564, จาก
<https://www.thaipost.net/main/detail/99304>.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2561). รายงานผลการสำรวจทักษะทางการเงินของไทย ปี 2561.
กรุงเทพฯ : ธนาคารแห่งประเทศไทย.
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. (2564). รายงานสรุปผลการปฏิบัติงานกลุ่มงานสาขาประจำเดือน.
สงขลา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์.
- พรทิพย์ จิระธำรง และคณะ. (2562). โครงการความรู้ความเข้าใจและพฤติกรรมการจัดการ
การเงินส่วนบุคคลของประชาชนในเขตอำเภอหาดใหญ่. รายงานวิจัย คณะวิทยาการ
จัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- ภาวิณี กาญจนภา. (2554). หลักการตลาด. โครงการตำราและหนังสือ คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- สุพัตรา จันทนะศิริ. (2560). การบริหารการเงินส่วนบุคคลของข้าราชการสังกัดกระทรวง-
ศึกษาธิการเกษียณอายุราชการเมื่อสิ้นปีงบประมาณ พ.ศ. 2562, วารสารวิทยาการ
จัดการปริทัศน์. 22(1), 47-59.
- ไอยรา ผ่านเมือง. (2560). การวางแผนและการจัดการทางการเงินของแม่เลี้ยงเดี่ยวที่มีการหย่า
ร้างในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- Bloom, B.S., et al. (1956). *Handbook on Formative and Summative of Student Learning*.
New York : McGraw Hill.
- Yamane, T. (1973). *Statistics : An Introductory Analysis*. (3rd ed). New York : Harper
and Row Publication.