

การเปรียบเทียบอิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลต่อพฤติกรรมการออม ระหว่าง Generation Y และ Generation Z

A COMPARISON OF PERSONAL FACTORS' INFLUENCE ON SAVING BEHAVIORS BETWEEN GENERATION Y AND GENERATION Z

ภารดี นิกชอป^{1*}, ปรียากร สว่างศรี¹, และเทพสถิต ดีบาน²
Paradee Nukchop^{1*}, Pariyakorn Sawangsri¹, and Tepsthit Deeban²

Received : 09-11-2025

Revised : 03-02-2026

Accepted : 23-02-2026

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เปรียบเทียบปัจจัยการออม 2) เปรียบเทียบพฤติกรรมการออม และ 3) วิเคราะห์อิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลต่อพฤติกรรมการออมระหว่างกลุ่ม Generation Y และ Generation Z กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 1,289 คน เก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการเลือกตัวอย่างแบบตามสะดวกและแบบบอกต่อ โดยใช้แบบสอบถามที่ผ่านการตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาและความเชื่อมั่น วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ t-test และแบบจำลองสองส่วนซึ่งประกอบด้วยสถิติการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติกแบบทวิภาค และการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ

ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยการออมมีความแตกต่างกันเพียงด้านเดียว คือ ด้านการยอมรับความเสี่ยง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้กลุ่ม Generation Y มีพฤติกรรมการออมในรูปแบบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ หุ้่น และการออมเพื่อการเกษียณ สูงกว่ากลุ่ม Generation Z อย่างชัดเจน ผลการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองสองส่วน พบว่า 1) ปัจจัยด้านเพศไม่ส่งผลต่อพฤติกรรมการออมในภาพรวม ยกเว้นการตัดสินใจออมเพื่อการศึกษา 2) ปัจจัยส่วนบุคคลที่ส่งผลต่อการตัดสินใจออมและระดับการออมมีความแตกต่างกัน โดยกลุ่ม Generation Z มีโอกาสตัดสินใจเริ่มต้นออมสูงกว่า Generation Y โดยมีรายได้และรายจ่ายเป็นปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญ ในขณะที่กลุ่ม Generation Y มีระดับการออมที่สูงกว่า ซึ่งได้รับอิทธิพลจากรายได้และระดับการศึกษาที่มากกว่า และ 3) ข้อค้นพบที่สำคัญแสดงให้เห็นความแตกต่างจากทฤษฎีจริงชีวิต โดยพบว่าเทคโนโลยีช่วยให้คนรุ่นใหม่เริ่มต้นออมได้เร็วขึ้น แต่ปริมาณเงินออมยังคงแปรผันตามช่วงวัยและรายได้

คำสำคัญ: พฤติกรรมการออม / เจเนอเรชัน Y / เจเนอเรชัน Z / แบบจำลองสองส่วน / ปัจจัยส่วนบุคคล

¹ หลักสูตรบัญชีบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

² สาขาการบัญชี วิทยาลัยเทคโนโลยีอักษรบางละมุง

¹ Department of Accountancy, Faculty of Management Science, Valaya Alongkorn Rajabhat University under the Royal Patronage

² Department of Accountancy, Aksorn Technological Banlamung College

* Corresponding Author's E-mail: paradee@vru.ac.th

ABSTRACT

The objectives of this research were to: 1) compare saving factors, 2) compare saving behaviors, and 3) analyze the influence of personal factors on saving behaviors between Generation Y and Generation Z. The sample consisted of 1,289 participants, collected through convenience and snowball sampling methods using a questionnaire validated for content validity and reliability. Data were analyzed using t-test and a Two-Part Model, consisting of Binary Logistic Regression and Multiple Linear Regression.

The research results revealed that saving factors differed significantly in only one aspect: risk tolerance. Additionally, Generation Y exhibited significantly higher saving behaviors in provident funds, stocks, and retirement savings compared to Generation Z. The Two-Part Model analysis indicated that: 1) gender did not affect overall saving behaviors, except for saving decisions regarding education, 2) personal factors influencing saving decisions and saving levels were different; specifically, Generation Z had a higher probability of initiating saving decisions than Generation Y, driven mainly by income and expenses, whereas Generation Y demonstrated a higher saving level, influenced significantly by income and education level, and 3) key findings highlighted a deviation from the Life-Cycle Hypothesis, suggesting that while technology enables younger generations to start saving earlier, saving amounts still vary according to age and income.

Keywords: Saving Behavior / Generation Y / Generation Z / Two-Part Model / Personal Factors

บทนำ

การออมถือเป็นรากฐานสำคัญของการพัฒนาเศรษฐกิจระดับประเทศ โดยไม่เพียงแต่เป็นกลไกในการสร้างความมั่นคงทางการเงินระดับครัวเรือน (Sharma et al., 2021) แต่ยังเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ ดังนั้นภาครัฐจึงได้ผลักดันนโยบายที่สนับสนุนการออมของภาคประชาชนอย่างต่อเนื่อง (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2566) อย่างไรก็ตาม ในยุคที่สภาวะเศรษฐกิจมีความผันผวนตลอดเวลา และเกิดการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างก้าวกระโดด โครงสร้างประชากรได้เป็นตัวแปรสำคัญต่อแนวทางการส่งเสริมการออม โดยปัจจุบันกลุ่มประชากร Generation Y และ Generation Z ได้เติบโตขึ้นมาเป็นผู้ขับเคลื่อนเศรษฐกิจหลัก ซึ่งทำให้แนวทางการออมอาจเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม

กลุ่ม Generation Y ผู้ที่เกิดระหว่างปี พ.ศ. 2524-2539 ซึ่งเป็นประชากรวัยทำงานที่มีสัดส่วนสูงที่สุดและมีกำลังซื้อสูง แต่มีข้อกังวลว่าคนกลุ่มนี้ แม้มีรายได้สูงแต่ก็มีการใช้จ่ายสูง และมีพฤติกรรมใช้ก่อนออมทีหลัง (วรดา วีระพงศ์, 2565) ในขณะที่ Generation Z ผู้ที่เกิดระหว่างปี พ.ศ. 2540-2555 นอกจากจะเป็น “Digital Natives” ที่คุ้นเคยกับเทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech) แล้วยังเป็นกลุ่มที่กำลังเผชิญความท้าทายทางการเงินรูปแบบใหม่ กล่าวคือ แม้จะเข้าถึงข้อมูล

การลงทุนได้ง่าย แต่กลับต้องเผชิญกับสภาวะเศรษฐกิจที่ผันผวนและกับดักหนี้สินตั้งแต่อายุน้อย รวมถึงอิทธิพลของสื่อสังคมออนไลน์ที่กระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมการบริโภคนิยม ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อวินัยทางการเงินในระยะยาว (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2564)

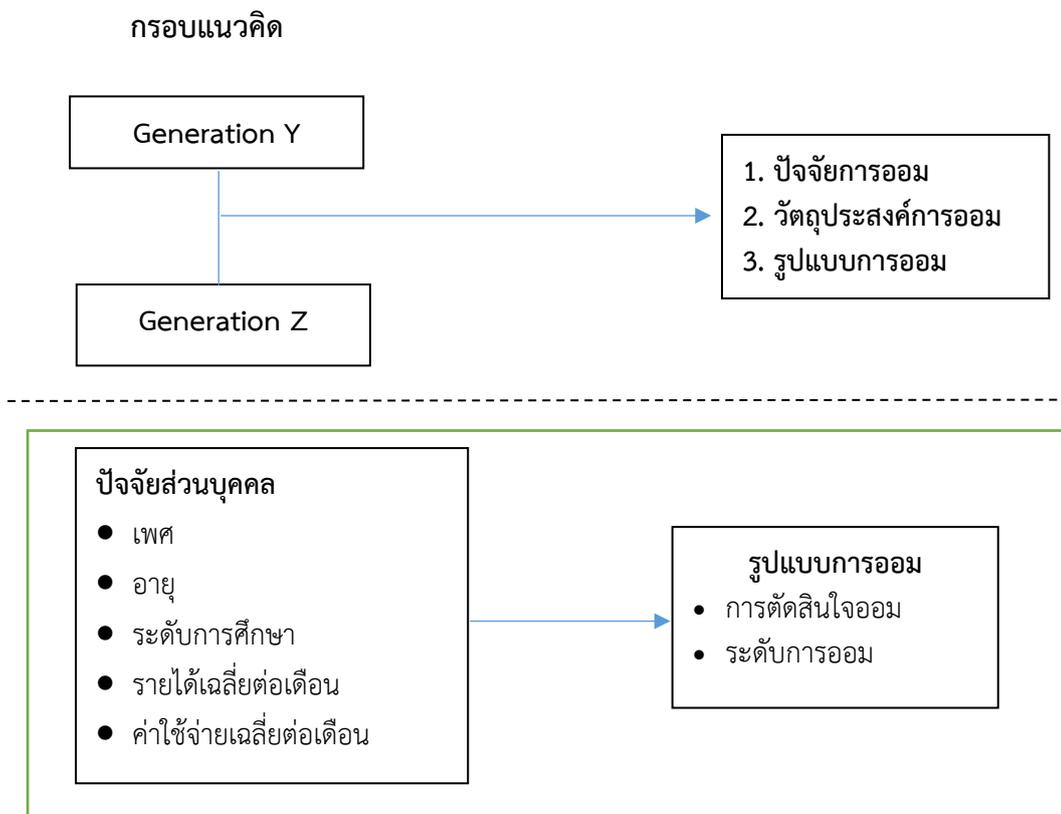
ดังนั้น การศึกษาพฤติกรรมการออมที่มีความแตกต่างกันตามช่วงวัยนี้ ทฤษฎีวงจรชีวิต (Life-Cycle Theory) ของ Modigliani & Brumberg (1954) ถือเป็นกรอบแนวคิดพื้นฐานที่สำคัญ โดยทฤษฎีนี้อธิบายว่า บุคคลจะมีพฤติกรรมการบริโภคและการออมที่เปลี่ยนแปลงไปตามช่วงอายุ และระดับรายได้ กล่าวคือ ช่วงวัยหนุ่มสาวของ Generation Z มักมีรายได้น้อยและไม่สูงมากและมีการออมน้อย เนื่องจากส่วนใหญ่ใช้ในการบริโภคและการศึกษา ในขณะที่ Generation Y ที่ช่วงวัยทำงานที่มีความมั่นคง จะเป็นช่วงที่มีการสะสมความมั่งคั่งและการออมสูงสุดเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับวัยเกษียณ อย่างไรก็ตาม บริบทของสังคมยุคดิจิทัลอาจทำให้พฤติกรรมของคนรุ่นใหม่เบี่ยงเบนไปจากทฤษฎีดั้งเดิม ซึ่งเป็นประเด็นที่น่าสนใจสำหรับการศึกษาระยะเปรียบเทียบ

จากความท้าทายดังกล่าว ทำให้เกิดความจำเป็นในการศึกษาปัจจัยและพฤติกรรมการออมของคนทั้งสองกลุ่ม อย่างไรก็ตาม แม้ว่าปัจจุบันจะมีงานวิจัยดังกล่าวอยู่จำนวนมาก แต่โดยส่วนใหญ่เป็นการศึกษาพฤติกรรมของคนแต่ละ Generation กล่าวคือ เป็นการมุ่งเน้นการศึกษาเฉพาะกลุ่ม เช่น อภิษฎา เพล่งศรี, 2564; ณิชากร ชัยศิริ, 2563; Yang, 2024 ; Kim et al., 2021 แต่งานวิจัยเชิงลักษณะ “การวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบ” ยังมีไม่มาก โดยงานวิจัยดังกล่าวจะมีลักษณะแบบเปรียบเทียบปัจจัยและพฤติกรรมของทั้งสองกลุ่มโดยตรง ภายใต้กรอบตัวแปรเดียวกัน ดังนั้น ช่องว่างการวิจัยนี้ทำให้สถาบันการเงินและผู้วางนโยบายขาดข้อมูลเปรียบเทียบที่จำเป็นต่อการออกแบบกลยุทธ์ที่จำเพาะเจาะจงกับคนแต่ละกลุ่ม

งานวิจัยนี้ได้ถูกพัฒนาขึ้น โดยมุ่งเน้นการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบระหว่าง Generation Y และ Generation Z ภายใต้สมมติฐานว่า ความแตกต่างของพฤติกรรมการออมอาจไม่ได้ขึ้นอยู่กับปัจจัยภายนอกเพียงอย่างเดียว หากแต่มีรากฐานมาจาก ปัจจัยส่วนบุคคลตามกรอบแนวคิดทฤษฎีวงจรชีวิตเป็นสำคัญ และเพื่อให้เข้าใจพฤติกรรมการออมที่ซับซ้อน ซึ่งข้อมูลมีลักษณะพิเศษคือ มีกลุ่มตัวอย่างจำนวนมากที่ระบุว่าไม่มีการออม หรือมีค่าเป็นศูนย์ (Zero-inflated data) ดังนั้น งานวิจัยนี้จึงเลือกใช้ การวิเคราะห์แบบจำลองสองส่วน (Two-Part Model) ซึ่งเป็นระเบียบวิธีวิจัยที่สามารถแยกการวิเคราะห์ระหว่าง “การตัดสินใจออม” ออกจาก “ระดับการออม” ได้อย่างชัดเจน องค์ความรู้ที่ได้จากการแยกส่วนวิเคราะห์นี้ จะเป็นกุญแจสำคัญที่ช่วยให้สถาบันการเงินและผู้วางนโยบาย สามารถออกแบบกลยุทธ์ที่จำเพาะเจาะจงและตรงจุดกับพฤติกรรมที่แท้จริงของคนทั้งสองกลุ่มต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อเปรียบเทียบปัจจัยการออม ระหว่างกลุ่ม Generation Y และ Generation Z
2. เพื่อเปรียบเทียบพฤติกรรมการออม ระหว่างกลุ่ม Generation Y และ Generation Z
3. เพื่อวิเคราะห์ความแตกต่างของปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ระดับรายได้ และระดับค่าใช้จ่ายที่มีต่อการตัดสินใจออมและระดับการออม โดยเปรียบเทียบระหว่างกลุ่ม Generation Y และ Generation Z



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดอิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลต่อการตัดสินใจออกแบบและระดับการออกแบบ

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร ที่ศึกษาในครั้งนี้ คือ ประชากรกลุ่ม Generation Y (ผู้ที่เกิดระหว่างปี พ.ศ. 2524-2539) และกลุ่ม Generation Z (ผู้ที่เกิดระหว่างปี พ.ศ. 2540-2555) ที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย เนื่องจากการศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจที่เก็บข้อมูลผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์เป็นหลัก ประชากรเป้าหมาย (Target Population) จึงเป็นกลุ่ม Gen Y และ Gen Z ที่สามารถเข้าถึงและใช้งานสื่อสังคมออนไลน์ได้ ซึ่งถือเป็นประชากรที่มีขนาดใหญ่มากและไม่สามารถระบุจำนวนที่แน่นอนได้ (Infinite Population)

กลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างขั้นต่ำโดยใช้สูตรของ Cochran (1977) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ 5% ซึ่งจากการคำนวณจะได้ขนาดตัวอย่างขั้นต่ำประมาณ 385 คน อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความคลาดเคลื่อนและเพิ่มความครอบคลุมของข้อมูล ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติม โดยใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบไม่ใช้ความน่าจะเป็น (Non-probability Sampling) ผสมผสานระหว่างการเลือกตัวอย่างตามสะดวก (Convenience Sampling) และการเลือกตัวอย่างแบบบอกต่อ (Snowball Sampling) โดยมีกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามสมบูรณ์ทั้งสิ้น 1,289 คน แบ่งเป็น 1) กลุ่ม Generation Y จำนวน 394 คน และ 2) กลุ่ม Generation Z จำนวน 895 คน ทั้งนี้แม้ว่าสัดส่วนของกลุ่มตัวอย่างมีความแตกต่างกัน เนื่องจากการเข้าถึงสื่อสังคมออนไลน์ของกลุ่ม Gen Z ที่ครอบคลุมมากกว่า แต่สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์สามารถรองรับข้อมูลที่มีขนาดกลุ่มตัวอย่างไม่เท่ากันได้ (Unbalanced Design)

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็น แบบสอบถาม (Questionnaire) ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นจากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง โดยแบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 ส่วนหลัก ดังนี้

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคล (Personal Factors)

ลักษณะคำถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Checklist) ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา แหล่งที่มาของรายได้ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน

ส่วนที่ 2 ปัจจัยการออม (Influencing Factors)

ลักษณะคำถามเป็นแบบมาตรวัดประมาณค่า (Likert Scale) 5 ระดับ (5 = มากที่สุด ถึง 1 = น้อยที่สุด) เพื่อวัดความคิดเห็นต่อปัจจัยการออม 4 ด้าน ได้แก่ ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ด้านการรับรู้ข่าวสาร และด้านการยอมรับความเสี่ยง จำนวนรวม 18 ข้อ

ส่วนที่ 3 พฤติกรรมการออม (Saving Behavior)

ลักษณะคำถามเป็นมาตรวัดแบบลำดับ (Ordinal Scale) เพื่อวัดพฤติกรรมการออม 2 ด้าน ได้แก่ 1) ด้านรูปแบบการออม (จำนวน 7 ข้อ) และ 2) ด้านวัตถุประสงค์การออม (จำนวน 5 ข้อ) โดยใช้มาตรวัด 6 ระดับ (5 = มากที่สุด, 4 = มาก, 3 = ปานกลาง, 2 = น้อย, 1 = น้อยที่สุด, และ 0 = ไม่ได้ออมในรูปแบบนั้น /ไม่มีในวัตถุประสงค์การออม) ข้อมูลด้านรูปแบบการออมจะถูกนำไปวิเคราะห์ให้ครอบคลุมทั้งมิติของการตัดสินใจออม (Saving Decision) และระดับการออม (Saving Level)

การสร้างและการหาคุณภาพเครื่องมือ

1. การสร้างเครื่องมือ ผู้วิจัยได้ศึกษาทฤษฎี ทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและพฤติกรรมการออม เช่น Keynes, 1936; Modigliani, 1966; Lusardi & Mitchell, 2017; วรดา วีระพงษ์, 2565; อภิขญา เปล่งศรี, 2564; Yang, 2024 เป็นต้น เพื่อกำหนดกรอบแนวคิดและการสร้างข้อคำถามในแบบสอบถาม

2. การหาคุณภาพเครื่องมือ

2.1 ความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามฉบับร่างเสนอต่อผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน เพื่อตรวจสอบความถูกต้องและครอบคลุมของเนื้อหา (IOC) โดยผลการประเมินของผู้เชี่ยวชาญพบว่า ข้อคำถามส่วนใหญ่ครอบคลุมเนื้อหาอยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสม และข้อคำถามที่มีค่า IOC ต่ำกว่า 0.50 โดยได้ถูกนำมาปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอนแนะของผู้เชี่ยวชาญหรือตัดทิ้ง โดยข้อคำถามที่ใช้ในฉบับสมบูรณ์ (18 ข้อ) มีค่า IOC อยู่ระหว่าง 0.67-1.00 ซึ่งถือว่า มีคุณภาพและมีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา

2.2 ความเชื่อมั่น (Reliability) ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาแล้ว ไปทดลองใช้ (Try-out) กับกลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างจริงจำนวน 35 คน เพื่อตรวจสอบความเชื่อมั่นของเครื่องมือ โดยวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) ซึ่งกำหนดเกณฑ์การยอมรับที่ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาสูงกว่า 0.70 ผลการวิเคราะห์พบว่า

ส่วนที่ 1 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการออม ได้แก่

- ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (5 ข้อ) มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.765
- ปัจจัยด้านสังคม (4 ข้อ) มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.766
- ปัจจัยด้านการรับรู้ข่าวสาร (4 ข้อ) มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.862
- ปัจจัยด้านการยอมรับความเสี่ยง (5 ข้อ) มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ

0.884

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการออม ได้แก่

- ด้านรูปแบบการออม (7 ข้อ) มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.807
- ด้านวัตถุประสงค์การออม (5 ข้อ) มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.751

จากผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นว่า ค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นของตัวแปรทุกด้านมีค่าสูงกว่า 0.70 จึงถือได้ว่าแบบสอบถามฉบับนี้มีความเชื่อมั่นอยู่ในระดับที่ดีและมีความเหมาะสมสำหรับการนำไปใช้วิเคราะห์ข้อมูล (Nunnally, 1978)

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในช่วงเดือนกรกฎาคม - ตุลาคม 2567 โดยใช้แบบสอบถามอิเล็กทรอนิกส์ (Google Forms) ผ่าน 2 ช่องทาง ได้แก่ 1) การสุ่มตัวอย่างตามสะดวก (Convenience Sampling) ผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) และ 2) การสุ่มตัวอย่างแบบบอกต่อ (Snowball Sampling) ผ่านเครือข่ายส่วนบุคคล เมื่อเก็บแบบสอบถามได้ตามระยะเวลาที่กำหนด ผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบความสมบูรณ์ (Data Cleaning) และคัดกรองข้อมูลของแบบสอบถาม จากนั้นจึงนำข้อมูลที่ตอบกลับอย่างสมบูรณ์ จำนวน 1,289 ชุด แบ่งเป็น Generation Y จำนวน 394 ชุด และ Generation Z จำนวน 895 ชุด มาใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล และสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ (SPSS) เพื่อประมวลผลข้อมูลตามวัตถุประสงค์การวิจัย โดยใช้สถิติดังนี้:

1. การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

1.1 ค่าความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage) เพื่ออธิบายข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคล

1.2 ค่าเฉลี่ย (M) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) เพื่ออธิบายระดับความคิดเห็นต่อการออม และระดับพฤติกรรมการออม

2. การวิเคราะห์สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) โดยใช้เพื่อทดสอบสมมติฐานและตอบวัตถุประสงค์การวิจัย ผู้วิจัยใช้สถิติ 2 ประเภท ดังนี้

2.1 t-test (Independent Samples)

- เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย "ปัจจัยการออม" ระหว่างกลุ่ม Generation Y และ Generation Z

- เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย "พฤติกรรมการออม" ระหว่างกลุ่ม Generation Y และ Generation Z

2.2 การวิเคราะห์แบบจำลองสองส่วน (Two-Part Model)

เป็นการวิเคราะห์อิทธิพลของ “ปัจจัยส่วนบุคคล” ที่มีต่อ “พฤติกรรมการออม” เนื่องจากข้อมูลพฤติกรรมการออมมีลักษณะเป็น Zero-inflated Data ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกใช้แบบจำลองสองส่วน (Cragg, 1971) โดยแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ขั้นตอน ดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์การตัดสินใจออม (Saving Decision) โดยใช้สถิติการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติกแบบทวิภาค (Binary Logistic Regression) เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลที่มีต่อโอกาสในการเริ่มต้นออม โดยทำการแปลงค่าตัวแปรตามเป็นตัวแปรหุ่น (Dummy Variable) กำหนดให้ผู้ที่ไม่มีการออม (คะแนนรวม = 0) มีค่าเท่ากับ 0 และผู้ที่มีการออม (คะแนนรวม > 0) มีค่าเท่ากับ 1

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ระดับการออม (Saving Level) ใช้สถิติการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple Linear Regression) โดยใช้วิธี Ordinary Least Squares (OLS) พิจารณาเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่มีการออม (Saving Decision = 1) เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลที่มีต่อระดับการออม (Saving Level) ซึ่งพิจารณาจากคะแนนรวมของรูปแบบการออม

ผลการวิจัย

จากการรวบรวมแบบสอบถามที่สมบูรณ์จากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 1,289 คน จำแนกเป็นกลุ่ม Generation Y จำนวน 394 คน และ Generation Z จำนวน 895 คน โดยการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติในการประมวลผล สามารถสรุปผลการวิจัยดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไป สามารถจำแนกข้อมูลของปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ค่าใช้จ่ายต่อเดือน และแหล่งที่มาของรายได้

ตารางที่ 1 จำนวน (N) และร้อยละ (%) ของปัจจัยส่วนบุคคล จำแนกตาม Generation

| ปัจจัยส่วนบุคคล | | | Generation | | จำนวนรวม (Total) |
|-----------------|----------|------------------|--------------|--------------|------------------|
| | | | Gen Y | Gen Z | |
| เพศ | ชาย | จำนวน (n) (%) | 145 36.8% | 151 16.9% | 296 23.0% |
| | หญิง | จำนวน (n) (%) | 202 51.3% | 692 77.3% | 894 69.4% |
| | LGBTQ+ | จำนวน (n) (%) | 47 11.9% | 52 5.8% | 99 7.7% |
| อายุ | 11-14 ปี | จำนวน (n) (%) | - - | 61 6.8% | 61 4.7% |
| | 15-20 ปี | จำนวน (n) (%) | - - | 533 59.6% | 533 41.3% |
| | 21-26 ปี | จำนวน (n) (%) | - - | 301 33.6% | 301 23.4% |
| | 27-30 ปี | จำนวน (n) (%) | 253 64.2% | - - | 253 19.6% |

ตารางที่ 1 (ต่อ)

| ปัจจัยส่วนบุคคล | | | Generation | | จำนวนรวม (Total) |
|------------------------------|--------------------|--------------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|
| | | | Gen Y | Gen Z | |
| | 31-35 ปี | จำนวน (n) (%) | 69 17.5% | - - | 69 5.4% |
| | 36-40 ปี | จำนวน (n) (%) | 43 10.9% | - - | 43 3.3% |
| | 41-44 ปี | จำนวน (n) (%) | 29 7.4% | - - | 29 2.2% |
| ระดับการศึกษา | ต่ำกว่าปริญญาตรี | จำนวน (n) (%) | 69 17.5% | 566 63.2% | 635 49.3% |
| | ปริญญาตรี | จำนวน (n) (%) | 285 72.3% | 321 35.9% | 606 47.0% |
| | สูงกว่าปริญญาตรี | จำนวน (n) (%) | 40 10.2% | 8 0.9% | 48 3.7% |
| รายได้เฉลี่ย ต่อเดือน | ต่ำกว่า 10,000 บาท | จำนวน (n) (%) | 51 12.9% | 610 68.2% | 661 51.3% |
| | 10,001-20,000 บาท | จำนวน (n) (%) | 132 33.5% | 222 24.8% | 354 27.5% |
| | 20,001-30,000 บาท | จำนวน (n) (%) | 94 23.9% | 25 2.8% | 119 9.2% |
| | มากกว่า 30,001 บาท | จำนวน (n) (%) | 117 29.7% | 38 4.2% | 155 12.0% |
| ค่าใช้จ่ายเฉลี่ย ต่อเดือน | ต่ำกว่า 10,000 บาท | จำนวน (n) (%) | 168 42.6% | 626 69.9% | 794 61.6% |
| | 10,001-20,000 บาท | จำนวน (n) (%) | 153 38.8% | 241 26.9% | 394 30.6% |
| ค่าใช้จ่ายเฉลี่ย ต่อเดือน | 20,001-30,000 บาท | จำนวน (n) (%) | 39 9.9% | 16 1.8% | 55 4.3% |
| | มากกว่า 30,001 บาท | จำนวน (n) (%) | 34 8.6% | 12 1.3% | 46 3.6% |
| | รวม | จำนวน (n) (%) | 394 100.0% | 895 100.0% | 1,289 100.0% |

จากตารางที่ 1 พบว่ากลุ่มตัวอย่างของ Gen Y และ Gen Z มีสัดส่วนด้านปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน โดยกลุ่ม Gen Y จำนวน 394 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 51.3 อยู่ในช่วงอายุ 27-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 64.2 มีระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 72.3 ในขณะที่กลุ่ม Gen Z จำนวน 895 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 77.3 อยู่ในช่วงอายุ 15-20 ปี คิดเป็นร้อยละ 59.6 และมีการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 63.2

ความแตกต่างนี้สะท้อนให้เห็นถึงปัจจัยด้านรายได้และค่าใช้จ่าย โดยกลุ่ม Gen Z ส่วนใหญ่ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 68.2 และมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 69.9 ในขณะที่กลุ่ม Gen Y มีการกระจายตัวของรายได้ที่สูงกว่า มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 30,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 29.7 ซึ่งสอดคล้องกับค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนที่กระจายตัวอยู่ในช่วง ที่ต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 42.6 และช่วงระหว่าง 10,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 38.8 โดยแหล่งที่มาของรายได้ พบว่า Gen Y คือ การทำงาน คิดเป็นร้อยละ 49.0 ในขณะที่ Gen Z คือ ครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 44.2%

2. ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบ ระหว่างกลุ่ม Generation Y และ Generation Z โดยสามารถเปรียบเทียบปัจจัยการออม และพฤติกรรมการออม ได้ดังนี้

ตารางที่ 2 ผลการเปรียบเทียบปัจจัยการออมระหว่างกลุ่ม Generation Y และ Generation Z

| ปัจจัยการออม | Mean (M) | | t | Sig. (p-value) | Cohen's d | ระดับผลกระทบ |
|----------------------------|----------|-------|--------|----------------|-----------|--------------|
| | Gen Y | Gen Z | | | | |
| 1. ด้านเศรษฐกิจ | 3.96 | 3.89 | 1.847 | .065 | 0.11 | เล็กน้อย |
| 2. ด้านสังคม | 3.88 | 3.87 | 0.255 | .799 | 0.02 | เล็กน้อย |
| 3. ด้านการรับรู้ข่าวสาร | 3.92 | 3.94 | -0.376 | .707 | -0.02 | เล็กน้อย |
| 4. ด้านการยอมรับความเสี่ยง | 3.86 | 3.75 | 2.423 | .016* | 0.14 | เล็กน้อย |

* $p < .05$

จากตารางที่ 2 พบว่า ปัจจัยการออม ได้แก่ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ($p = .065$) ปัจจัยด้านสังคม ($p = .799$) และปัจจัยด้านการรับรู้ข่าวสาร ($p = .707$) ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p > .05$) โดยมีขนาดอิทธิพล (Cohen's d) อยู่ในระดับเล็กน้อย ($d < .20$)

อย่างไรก็ตาม ผลวิจัยพบว่า ปัจจัยด้านการยอมรับความเสี่ยง มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p = .016$) โดย Gen Y ($M = 3.86$) มีทัศนคติต่อการยอมรับความเสี่ยงสูงกว่า Gen Z ($M = 3.75$) ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาขนาดอิทธิพลพบว่า มีค่า Cohen's d เท่ากับ 0.14 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าความแตกต่างดังกล่าวอยู่ในระดับเล็กน้อย (Cohen, 1988)

ตารางที่ 3 ผลการเปรียบเทียบการออมตามวัตถุประสงค์การออมและรูปแบบการออมระหว่างกลุ่ม Generation Y และ Generation Z

| การเปรียบเทียบรายด้าน | Mean (M) | | t | Sig. (p-value) | Cohen's d | ระดับผลกระทบ |
|--|----------------|----------------|--------|----------------|-----------|--------------|
| | Gen Y (n=394) | Gen Z (n=895) | | | | |
| วัตถุประสงค์การออม | | | | | | |
| 1. เพื่อใช้จ่ายสำหรับการศึกษาของตนเอง/ครอบครัว | 3.59 (1.52) | 3.85 (1.19) | -3.092 | .002** | 0.21 | ปานกลาง |

ตารางที่ 3 (ต่อ)

| การเปรียบเทียบรายด้าน | Mean (M) (SD) | | t | Sig. (p-value) | Cohen's d | ระดับ ผลกระทบ |
|---|------------------|------------------|--------|-------------------|-----------|------------------|
| | Gen Y (n=394) | Gen Z (n=895) | | | | |
| 2. เพื่อใช้ในสิ่งที่อยากได้หรือ อยากทำ | 3.72 (1.11) | 3.87 (1.03) | -2.312 | .021* | 0.14 | เล็กน้อย |
| 3. เพื่อใช้จ่ายยามฉุกเฉิน | 4.10 (1.05) | 3.89 (1.10) | 3.279 | .001** | 0.20 | เล็กน้อย |
| 4. เพื่อใช้ในอนาคต/เกษียณ | 3.92 (1.26) | 3.47 (1.45) | 5.711 | .000*** | 0.33 | ปานกลาง |
| 5. เพื่อเก็บไว้ใช้ในการชำระ ค่าใช้จ่ายหรือหนี้สิน | 3.74 (1.35) | 3.42 (1.47) | 3.921 | .000*** | 0.23 | ปานกลาง |
| รูปแบบการออม | | | | | | |
| 1. เงินสด | 2.87 (1.50) | 3.25 (1.25) | -4.392 | .000*** | 0.29 | ปานกลาง |
| 2. บัญชีเงินฝากประจำ | 3.29 (1.43) | 3.10 (1.37) | 2.282 | .022* | 0.14 | เล็กน้อย |
| 3. บัญชีเงินฝากออม ทรัพย์/Mobile banking | 3.52 (1.25) | 3.30 (1.26) | 2.780 | .004** | 0.17 | เล็กน้อย |
| 4. กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ/กองทุน บำเหน็จบำนาญ | 3.20 (1.60) | 1.96 (1.81) | 12.260 | .000*** | 0.71 | ค่อนข้าง มาก |
| 5. หุ้น ฉลากออมสิน/ธกส กองทุนรวม พันธบัตรรัฐบาล คริปโต | 2.95 (1.65) | 1.99 (1.73) | 9.515 | .000*** | 0.57 | ปานกลาง |
| 6. อสังหาริมทรัพย์ เช่น ที่ดิน บ้าน คอนโดมิเนียม | 3.01 (1.60) | 1.93 (1.81) | 10.737 | .000*** | 0.62 | ปานกลาง |
| 7. อสังหาริมทรัพย์ เช่น ทองคำ นาฬิกาหุร รถหุร กระเป๋า แบรนด์เนม ของสะสมที่มีค่า | 3.22 (1.50) | 2.15 (1.76) | 11.166 | .000*** | 0.64 | ปานกลาง |

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

จากตารางที่ 3 เมื่อเปรียบเทียบพฤติกรรมการออม ด้านวัตถุประสงค์การออมและรูปแบบการออมระหว่างกลุ่ม Generation Y และ Generation Z พบว่า มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในทุกประเด็น ($p < .05$) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ด้านรูปแบบการออม กลุ่ม Generation Z มีพฤติกรรมการออมในรูปแบบเงินสดสูงกว่า Generation Y อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($t = -4.392$, $p < .001$) โดยมีขนาดอิทธิพลในระดับปานกลาง ($d = 0.29$) ในขณะที่กลุ่ม Generation Y มีระดับการออมในสินทรัพย์เพื่อการลงทุนและสินทรัพย์ทางเลือกสูงกว่า Generation Z อย่างชัดเจน ได้แก่ กองทุนรวมและประกันชีวิต ($d = 0.71$,

ระดับค่อนข้างมาก), ทองคำและของมีค่า ($d = 0.64$, ระดับปานกลาง), อสังหาริมทรัพย์ ($d = 0.62$, ระดับปานกลาง) และหุ้นหรือพันธบัตร ($d = 0.57$, ระดับปานกลาง)

2. ด้านวัตถุประสงค์การออม กลุ่ม Generation Z ให้ความสำคัญกับการออมเพื่อการศึกษา ($t = -3.092$, $d = 0.21$) และเพื่อสิ่งที่ยากได้หรืออยากทำ ($t = -2.312$, $d = 0.14$) สูงกว่ากลุ่ม Generation Y ในทางตรงกันข้าม กลุ่ม Generation Y ให้ความสำคัญกับการออมเพื่อความมั่นคงในระยะยาวมากกว่า ได้แก่ การออมเพื่อวัยเกษียณ ($t = 5.711$, $d = 0.33$) และการออมเพื่อชำระหนี้สินหรือค่าใช้จ่าย ($t = 3.921$, $d = 0.23$) ซึ่งมีขนาดความแตกต่างอยู่ในระดับปานกลาง รวมถึงการออมเพื่อเหตุผลอื่น ($t = 3.279$, $d = 0.20$) ที่สูงกว่า Gen Z ในระดับเล็กน้อย

3. ผลการวิเคราะห์แบบจำลองสองส่วน (Two-Part Model) สามารถสรุปผลวิจัยดังนี้

ตารางที่ 4 ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลที่มีต่อพฤติกรรมการออมด้วยแบบจำลอง

| ปัจจัยส่วนบุคคล | การตัดสินใจออม (Binary Logistic Regression) | | ระดับการออม (OLS Regression) | |
|---------------------------------|--|--------|---------------------------------|---------|
| | สัมประสิทธิ์ (β) | Sig. | สัมประสิทธิ์ (β) | Sig. |
| Generation | 2.382 | .030* | -2.274 | .004** |
| เพศ (Gender) | 0.896 | .071 | -0.096 | .799 |
| อายุ (Age) | 0.436 | .385 | 0.163 | .611 |
| ระดับการศึกษา (Education) | -0.474 | .406 | 0.871 | .037* |
| รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (Revenue) | 1.026 | .020* | 1.122 | .000*** |
| รายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน (Expense) | -0.939 | .007** | 0.264 | .430 |
| ค่าคงที่ (Constant) | -1.651 | .590 | 19.004 | .000*** |
| จำนวนข้อมูล | 1,289 คน | | 1,274 คน | |
| สถิติทดสอบโมเดล | $\chi^2 = 16.773$, $p = .010$ | | $R^2 = .115$, $F = 27.562$ | |

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

จากตารางที่ 4 เมื่อวิเคราะห์ด้วยแบบจำลอง Two-Part Model เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลที่มีต่อพฤติกรรมการออม ผลการวิจัยพบว่า

1. การตัดสินใจออม (Saving Decision) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเริ่มต้นออมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่

- Generation ($\beta = 2.382$, Sig. = .030) พบว่า Generation มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจออม โดย Gen Z มีโอกาสที่จะตัดสินใจเริ่มต้นออมมากกว่า Gen Y

- รายได้ต่อเดือน ($\beta = 1.026$) และรายจ่ายต่อเดือน ($\beta = -0.939$) โดยผู้ที่มีรายได้สูงและมีภาระค่าใช้จ่ายต่ำ มีแนวโน้มที่จะตัดสินใจเริ่มต้นการออมเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน

2. ระดับการออม (Saving Level) เมื่อพิจารณาเฉพาะกลุ่มที่มีการออมแล้ว โดยกลุ่มที่ออมเมื่อพิจารณาจากระดับการออม (Total Saving Score) พบว่า

- Generation ($\beta = -2.274$, Sig. = .004) ผลการวิจัยมีความแตกต่างจากการวิเคราะห์ในส่วนของการตัดสินใจออม กล่าวคือ Gen Y มีระดับคะแนนการออมที่สูงกว่า Gen Z อย่างมีนัยสำคัญ
- รายได้ต่อเดือน ($\beta = 1.122$, Sig. = .000) เป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อระดับการออม ยิ่งรายได้สูงระดับการออมยิ่งเพิ่มขึ้น
- ระดับการศึกษา ($\beta = 0.871$, Sig. = .037) ผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่า มีแนวโน้มที่จะมีระดับคะแนนการออมที่สูงกว่า

อภิปรายผลการวิจัย

ผลการวิจัยสามารถนำมาสรุปและอภิปรายผลได้ตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัยได้ดังนี้

1. การเปรียบเทียบปัจจัยการออมระหว่างกลุ่ม Generation Y และ Generation Z ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยการออม 3 ใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านการรับรู้ข่าวสาร ไม่พบความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p > .05$) ระหว่างคนทั้งสองกลุ่ม ในขณะที่เดียวกัน ปัจจัยด้านการยอมรับความเสี่ยงพบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญ ($p < .05$) โดย Gen Y มีทัศนคติต่อการยอมรับความเสี่ยงสูงกว่า Gen Z ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีวงจรชีวิตของ Modigliani (1954) ที่ระบุว่าบุคคลในวัยสูงวัยมีความกล้าเสี่ยงทางการเงินมากขึ้น เนื่องจากมีฐานะการเงินและประสบการณ์ที่มั่นคงมากกว่ากลุ่มที่อายุน้อยกว่า

2. การเปรียบเทียบพฤติกรรมการออมระหว่างกลุ่ม Generation Y และ Generation Z ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบค่าเฉลี่ย (t-test) จากตารางที่ 3 พบว่า Gen Y มีค่าเฉลี่ยของพฤติกรรมการออมสูงกว่า Gen Z อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) ในเกือบทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบการออม เช่น เงินฝากประจำ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ หุ้น/กองทุนรวม และวัตถุประสงค์การออม เช่น เพื่อเหตุฉุกเฉิน เพื่อเกษียณ และเพื่อชำระหนี้

ยกเว้นการออมในรูปแบบเงินสดและวัตถุประสงค์การออมเพื่อการศึกษาที่ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งผลสรุปนี้แสดงให้เห็นว่า ช่วงวัยของ Gen Y มีฐานะการเงินมั่นคงและมีประสบการณ์ด้านการวางแผนการเงินมากกว่า Gen Z ที่ยังอยู่ระหว่างเปลี่ยนผ่านเข้าสู่วัยทำงานและไม่มีพันธะด้านครอบครัวหรือการลงทุนระยะยาว สอดคล้องกับทฤษฎีวงจรชีวิต (Life-Cycle Hypothesis) ของ Modigliani & Brumberg (1954) ที่อธิบายว่าอายุและรายได้ที่เติบโตจะส่งผลให้เกิดพฤติกรรมออมระยะยาวในสินทรัพย์มั่นคง

นอกจากนี้ ยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ Lozza et al. (2023) และ Platform One (2025) ที่พบว่า Gen Z มีแนวโน้มให้คุณค่ากับความยืดหยุ่น และมักใช้จ่ายไปกับสิ่งที่ให้ความสุขในทันที เช่น การถือครองเงินสดหรือบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ มากกว่าการวางแผนเพื่อชีวิตหลังเกษียณหรือความเสี่ยงในอนาคตแบบ Gen Y ดังนั้น ผลวิจัยนี้จึงยืนยันว่า ปัจจัยด้านวัย ประสบการณ์ทางการเงิน และภาระผูกพัน มีอิทธิพลต่อรูปแบบการออมที่แตกต่างกันระหว่างสองเจนเนอเรชัน

3. การวิเคราะห์อิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการออมของ Generation Y และ Generation Z โดยผลการวิเคราะห์แบบจำลองสองส่วน (Two-Part Model) ในส่วนของการศึกษาอิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลที่มีต่อการตัดสินใจออมและระดับการออม สามารถอภิปรายได้ดังนี้

3.1 ปัจจัยด้านเพศ ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผลการวิจัยพบว่า ด้านเพศไม่มีความแตกต่างกัน ทั้งในด้านการตัดสินใจออมและระดับการออมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p > .05$) สอดคล้องกับ Fonseca et al., 2012; Al-Tamimi & Kalli, 2009 ที่ระบุว่าในบริษัทสังคมยุคใหม่ ปัจจัยเรื่องเพศ (Gender) มีอิทธิพลลดลงเมื่อเทียบกับปัจจัยด้านความพร้อมทางการเงิน และการเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร โดยเฉพาะในยุคที่เทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech) เปิดโอกาสให้ทุกเพศเข้าถึงการออมและการลงทุนได้อย่างเท่าเทียมกันจึงทำให้บทบาททางเพศไม่ใช่ตัวแปรหลักในการกำหนดพฤติกรรมการออมอีกต่อไป

3.2 ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจออม Gen Z เริ่มต้นออมได้ง่ายกว่า จากผลการวิจัยพบว่า Generation Z มีโอกาสตัดสินใจเริ่มต้นออม “สูงกว่า” Generation Y อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญคือ รายได้และรายจ่าย ($p < .05$) กล่าวคือ Gen Z ที่มีรายได้สูงและบริหารจัดการรายจ่ายได้ดี มีแนวโน้มที่จะเริ่มต้นออมได้ทันที โดยที่ปัจจัยด้านอายุหรือระดับการศึกษาไม่มีผลต่อการตัดสินใจออม

ผลลัพธ์นี้แสดงให้เห็นว่า การเข้าสู่ระบบการออมของคนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะ Gen Z ไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป อันเนื่องมาจากความเป็น “Digital Natives” ที่คุ้นเคยกับเทคโนโลยี และการเกิดขึ้นของนวัตกรรมทางการเงิน (FinTech) ที่ช่วยลดต้นทุนและข้อจำกัดในการเข้าถึงบริการ (Financial Inclusion) ทำให้สามารถเริ่มต้นออมด้วยเงินจำนวนน้อยได้ผ่านแอปพลิเคชัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Morgan & Trinh (2019) ที่พบว่า เทคโนโลยีทางการเงินมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมพฤติกรรมการออมของกลุ่มคนรุ่นใหม่ในภูมิภาคเอเชีย และสอดคล้องกับรายงานของ ธนาคารแห่งประเทศไทย (2566) ที่ระบุว่าคนรุ่นใหม่มีสัดส่วนการเปิดบัญชีและทำธุรกรรมผ่านช่องทางดิจิทัลสูงที่สุดเมื่อเทียบกับวัยอื่น

3.3 ปัจจัยที่ส่งผลต่อระดับการออม (Saving Level) สอดคล้องกับทฤษฎีวงจรชีวิต ในด้านปริมาณเงินออม จากผลวิจัยพบว่า Generation Y มีระดับการออมที่สูงกว่า Generation Z อย่างมีนัยสำคัญ โดยปัจจัยขับเคลื่อนหลักคือ รายได้ และระดับการศึกษา ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีวงจรชีวิต (Life-Cycle Hypothesis) ของ Modigliani & Brumberg (1954) อย่างชัดเจนที่ระบุว่าพฤติกรรมการออมของมนุษย์จะแปรผันตามช่วงอายุ (Age) และรายได้ (Income) ในลักษณะระฆังคว่ำ กล่าวคือ

- กลุ่ม Gen Y เป็นช่วงวัยทำงานตอนกลาง ถือเป็นช่วง “ระยะสะสมความมั่งคั่ง” (Wealth Accumulation Phase) ซึ่งเป็นช่วงที่รายได้เริ่มสูงกว่ารายจ่ายและมีความมั่นคงในอาชีพ จึงมีความสามารถในการออมเงินและลงทุนในระดับที่สูง (High Level) เพื่อเตรียมไว้สำหรับวัยเกษียณ

- กลุ่ม Gen Z เป็นช่วงวัยเริ่มทำงาน จัดอยู่ในช่วงเริ่มต้นของวงจรชีวิต ซึ่งมักมีรายได้น้อยและไม่สูงมากและอาจมีรายจ่ายในการสร้างตัวที่สูง ทำให้ความสามารถในการออมในด้านปริมาณเงินออมยังต่ำกว่า แม้ว่าจะมีการตัดสินใจเริ่มต้นออมที่รวดเร็วก็ตาม

ดังนั้น ผลการวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่า แม้เทคโนโลยี (FinTech) จะช่วยให้ Gen Z เริ่มต้นได้เร็วกว่าทฤษฎีเดิม แต่ในแง่ของปริมาณเงินออมนั้น ยังคงถูกกำหนดด้วยปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐศาสตร์ตามทฤษฎีวงจรชีวิต ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าระดับการออมจะเติบโตขึ้นตามวุฒิภาวะและรายได้ที่เพิ่มขึ้นในอนาคต

ข้อจำกัดในการวิจัย

1. การสุ่มตัวอย่างและการกระจายตัวของข้อมูล เนื่องจากงานวิจัยนี้ได้ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลผ่านช่องทางออนไลน์ (Online Survey) และการสุ่มตัวอย่างแบบบอกต่อ (Snowball Sampling) เป็นหลัก เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้ใช้งานสื่อสังคมออนไลน์ ส่งผลให้สัดส่วนของกลุ่มตัวอย่างมีความแตกต่างกันระหว่าง Generation Y และ Generation Z เนื่องจากการเข้าถึงและการตอบสนองต่อแบบสอบถามออนไลน์ของกลุ่ม Gen Z มีความรวดเร็วและครอบคลุมมากกว่า อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยได้ตระหนักถึงประเด็นดังกล่าวและได้เลือกใช้สถิติที่เหมาะสมในการวิเคราะห์ข้อมูล
2. การวัดตัวแปร ข้อมูลที่ใช้วิเคราะห์เป็นข้อมูลแบบรายงานตนเอง (Self-reported Data) โดยเฉพาะข้อมูลด้านรายได้ พฤติกรรมการออม และสินทรัพย์ที่ถือครอง ซึ่งเป็นข้อมูลส่วนบุคคลที่มีความละเอียดอ่อน ผู้ตอบแบบสอบถามอาจมีความระมัดระวังต่อการเปิดเผยข้อมูล นอกจากนี้ การวัดระดับการออม ในงานวิจัยนี้ มุ่งเน้นวัดที่พฤติกรรมและความถี่ มากกว่ามูลค่าตัวเงินจริง ดังนั้น การตีความผลลัพธ์ควรพิจารณาในมิติของความสม่ำเสมอและความหลากหลายของรูปแบบการออม เป็นสำคัญ
3. ด้านช่วงเวลา การศึกษานี้เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล ณ ช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง ซึ่งพฤติกรรมการออมและการลงทุนอาจได้รับอิทธิพลจากภาวะเศรษฐกิจในช่วงเวลานั้น ๆ เช่น อัตราดอกเบี้ยภาวะเงินเฟ้อ หรือมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ดังนั้น หากบริบททางเศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงไปในอนาคต พฤติกรรมการตัดสินใจออมของทั้งสองเจนเนอเรชันอาจมีการเปลี่ยนแปลงไปจากผลการศึกษานี้

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

เพื่อเป็นการส่งเสริมการออมของกลุ่ม Generation Y และ Generation Z ทำให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ดังนั้นภาครัฐและสถาบันการเงินควรออกแบบนโยบายและผลิตภัณฑ์ที่มีความยืดหยุ่นและสอดคล้องกับลักษณะเฉพาะของแต่ละกลุ่ม โดยหลีกเลี่ยงการใช้แนวทางแบบเหมารวม (One-size-fits-all) ที่ไม่อาจตอบโจทย์ความแตกต่างทางพฤติกรรม โดยมีแนวทางจากผลวิจัยดังนี้

1. กลุ่ม Generation Y เป็นกลุ่มที่มีความพร้อมทางการเงินและมีระดับการออมสูง (High Level) นโยบายจึงควรมุ่งเน้นการเสริมสร้างทักษะการลงทุนและการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) เพื่อให้กลุ่มนี้สามารถจัดสรรเงินออมไปสู่สินทรัพย์ที่สร้างผลตอบแทนได้สูงขึ้น รองรับความมั่นคงในวัยเกษียณตามทฤษฎีวงจรชีวิต
2. กลุ่ม Generation Z เป็นกลุ่มที่ตัดสินใจเริ่มต้นออมได้ง่าย (High Decision) แต่ยังมีข้อจำกัดด้านปริมาณเงินออมและความต่อเนื่อง ดังนั้น นโยบายจึงไม่ควรเน้นเพียงแค่การชักชวนให้เปิดบัญชี แต่ควรเน้นการสร้างวินัยทางการเงิน ผ่านเครื่องมือดิจิทัลที่ช่วยตั้งเป้าหมายระยะสั้นที่ทำได้จริง เพื่อรักษาพฤติกรรมการออมให้ยั่งยืนและเพิ่มระดับการออมให้สูงขึ้นในอนาคต

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมด้วยระเบียบวิธีวิจัย เชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เช่น การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เพื่อเจาะลึกถึงปัจจัยทางจิตวิทยาและแรงจูงใจเบื้องลึกที่ส่งผลต่อการตัดสินใจออม โดยเฉพาะในกลุ่ม Gen Z ที่มีพฤติกรรมการเริ่มออมที่รวดเร็ว เพื่อให้เข้าใจบริบททางสังคมและอิทธิพลของสื่อโซเชียลมีเดียที่แบบสอบถามอาจยังวัดได้ไม่ครอบคลุม

องค์ความรู้ที่ได้รับ

1. ความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางพฤติกรรมและปัจจัยการออมระหว่าง Gen Y และ Gen Z สะท้อนถึงความแตกต่างในวิถีภาวะทางการเงิน ความมั่นคงทางรายได้และทัศนคติที่เกี่ยวข้องกับช่วงวัยและประสบการณ์ในชีวิต

2. การวิเคราะห์แบบ Two-Part Model ทำให้สามารถแยกมิติของพฤติกรรมการออมออกเป็นการตัดสินใจเริ่มออมและระดับการออมได้อย่างชัดเจน ทำให้ค้นพบข้อเท็จจริงใหม่ที่ว่า Gen Z มีศักยภาพในการเริ่มต้นสูงแต่ยังมีข้อจำกัดด้านปริมาณ ซึ่งช่วยให้การกำหนดนโยบายมีความแม่นยำและตรงจุดมากกว่าการมองเพียงภาพรวม

3. ทฤษฎีวงจรชีวิต (Life-Cycle Theory) ซึ่งอธิบายพฤติกรรมการออมตามอายุและสถานะรายได้ ใช้ได้ดีกับกลุ่ม Gen Y แต่สำหรับ Gen Z ที่เป็นผู้ใช้ชีวิตในยุคดิจิทัลและได้รับข้อมูลการเงินผ่าน FinTech และ Social Media อย่างรวดเร็วและเท่าเทียมกัน กลับท้าทายทฤษฎีดังกล่าว และต้องพิจารณาปัจจัยใหม่ เช่น ความรู้ทางการเงินดิจิทัลและอิทธิพลทางสังคม

เอกสารอ้างอิง

- ณิชชากร ชัยศิริ. (2563). *ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการออมของกลุ่มเจนเอเรชั่น ซี ในเขตกรุงเทพมหานคร*. (การค้นคว้าอิสระปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์). [ออนไลน์], เข้าถึงได้จาก: http://ethesisarchive.library.tu.ac.th/thesis/2020/TU_2020_6202040182_14238_21594.pdf (2568, 15 พฤษภาคม)
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2566). *ภูมิทัศน์หนี้ครัวเรือนไทย และแนวทางแก้ไขเชิงโครงสร้าง (Household Debt Landscape and Structural Solutions)*. [ออนไลน์], เข้าถึงได้จาก: <https://www.bot.or.th/th/research-and-publications/articles-and-publications/bot-magazine/BOT-Mag-Q3-2023-Household-Debt.html> (2567, 20 พฤษภาคม)
- วรดา วีระพงศ์. (2565). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการออมของคน Gen Y ในกรุงเทพมหานคร. *วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัยนเรศวร: วิทยาศาสตร์ประยุกต์และธุรกิจ*, 15(1), 113-136.
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2564). *Gen Z... กำลังซื้อใหม่ที่น่าจับตา*. KResearch. [ออนไลน์], เข้าถึงได้จาก: <https://www.kasikornresearch.com/th/analysis/k-social-media/Pages/Gen-Z-22-02-21.aspx> (2567, 12 มิถุนายน)
- อภิษฐา เปล่งศรี. (2564). ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการออมของพนักงาน Generation Z. *วารสารวิชาการและวิจัย มหาวิทยาลัยภาคพายัพ*, 12(2), 21-29.
- Al-Tamimi, H. A. H., & Kalli, A. A. B. (2009). Financial literacy and investment decisions of UAE investors. *Journal of Risk Finance*, 10(5), 500-516. <https://doi.org/10.1108/15265940911031362>

- Cochran, W. G. (1977). *Sampling techniques* (3rd ed.). John Wiley & Sons.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Lawrence Erlbaum Associates.
- Cragg, J. G. (1971). Some statistical models for limited dependent variables with application to the demand for durable goods. *Econometrica*, 39(5), 829-844.
- Fonseca, R., Mullen, K. J., Zulkarnain, J., & Zissimopoulos, L. (2012). What explains the gender gap in financial literacy? The role of household decision making. *Journal of Consumer Affairs*, 46(1), 90-106. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2011.01221.x>
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Macmillan.
- Kim, H. K., Kim, O., & Lee, H. (2021). Factors affecting saving behavior of generation Z. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), 837-846. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no3.0837>
- Lozza, E., Li, X., & Sun, Y. (2023). Financial behavior differences among generations: The role of psychological factors. *Applied Psychology: An International Review*, 72(2), 422-443. <https://doi.org/10.1111/apps.12398>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2017). *Financial literacy and the financial life cycle. In Financial literacy: Implications for retirement security and the financial marketplace*. Oxford University Press.
- Modigliani, F. (1966). The life cycle hypothesis of saving, the demand for wealth and the supply of capital. *Social Research*, 33(2), 160-217.
- Modigliani, F., & Brumberg, R. H. (1954). *Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data*. In K. K. Kurihara (Ed.), *Post-Keynesian Economics*. Rutgers University Press.
- Morgan, P. J., & Trinh, L. Q. (2019). Fintech and financial literacy in the Lao PDR. *ADB Working Paper Series, No. 930*. Asian Development Bank Institute.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory* (2nd ed.). McGraw-Hill.
- Platform One. (2025, June 19). *Beyond budgeting: How Gen Z are rethinking financial decisions*. [Online], Available: <https://www.platform1.cx/blog/beyond-budgeting-how-gen-z-are-rethinking-financial-decisions-2> (2567, 10 August)
- Sharma, S., Garg, N., & Singh, S. (2021). Exploring the link between saving behavior and subjective wellbeing in Indonesia: urban–rural and gender differential estimations. *Journal of Economic Structures*, 10(1). <https://doi.org/10.1186/s40008-021-00251-x>
- Yang, H. (2024). A study on saving behavior of Generation Z in China. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 786, 1032-1037. https://doi.org/10.2991/978-2-38476-146-3_121