

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

การศึกษาเรื่อง การเลือกลงทุนในกองทุนเปิดทหารไทยธนบดี ของผู้ซื้อหน่วยลงทุนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่ง

มีทฤษฎี เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาวิจัยดังนี้

1. ทฤษฎีสวนประสมการตลาด
2. กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค
3. การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล
4. ความรู้เกี่ยวกับกองทุนเปิดทหารไทยธนบดี
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
6. กรอบแนวคิดในการวิจัย

ทฤษฎีสวนประสมการตลาด

ส่วนประสมทางการตลาด (7P's) เป็นปัจจัยภายในของกิจการซึ่งกิจการสามารถจะควบคุมได้ กำหนดให้ เปลี่ยนแปลงให้เหมาะสม เพื่อสนองความพึงพอใจของผู้บริโภค และกลุ่มเป้าหมาย ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด บุคลากร การสร้างและนำเสนออัตลักษณ์ทางกายภาพ และกระบวนการให้บริการ มีรายละเอียดดังนี้ (สุคาควง เรื่องธุรกิจระ, 2543 : 25-27)

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขาย เพื่อสนองความจำเป็น และความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายมีตัวตน หรือไม่มีตัวตนก็ได้ ซึ่งจะประกอบด้วย สินค้า บริการ ความคิด สถานที่ กิจกรรม องค์กร หรือบุคคล ในการกำหนดกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย

1.1 การสร้างความแตกต่างในการแข่งขัน หมายถึงการดำเนินการในเรื่องของการออกแบบชุด ความแตกต่างที่มีความหมายให้การเสนอของธุรกิจมีความโดดเด่นแตกต่างจากการเสนอของกลุ่มแข่งขัน

1.2 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ เป็นกิจกรรมในการกำหนดข้อเสนอและภาพลักษณ์ของธุรกิจ เพื่อเข้าครอบครองตำแหน่งทางการแข่งขัน

1.3 กลยุทธ์เกี่ยวกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ เป็นการพิจารณาถึงคุณสมบัติ ที่มีลักษณะที่ชัดเจน และแปลกใหม่ของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งเป็นลักษณะที่ตอบสนองความต้องการ และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้มากที่สุด นอกจากนี้ยังต้องคำนึงถึงองค์ประกอบของ ผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในระดับต่างๆ กัน ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ประโยชน์พื้นฐานที่ลูกค้าจะได้รับ รูปลักษณ์ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ควบผล ประโยชน์หรือบริการ เพิ่มเติม ผลิตภัณฑ์ที่คาดหวัง ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

2. ราคา (Price) หมายถึง มูลค่าของผลิตภัณฑ์ที่แสดงออกมาในรูปของตัวเงิน ราคาคือต้นทุนของลูกค้า ดังนั้นผู้บริโภคจะทำการเปรียบเทียบมูลค่าผลิตภัณฑ์กับราคา หากมูลค่า ของผลิตภัณฑ์มีสูงกว่าราคา ก็จะตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์นั้น เพราะฉะนั้นในการกำหนดกลยุทธ์ด้าน ราคาก็ต้องคำนึงถึง การยอมรับของลูกค้า ต้นทุนของสินค้า และลักษณะการแข่งขัน

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางการจัด จำหน่ายใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์การไปยังตลาดการจัดจำหน่าย ประกอบด้วย

3.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย หมายถึง เส้นทางที่ผลิตภัณฑ์ถูกเปลี่ยนไปยัง ตลาดในระบบช่องทางการจัดจำหน่าย จึงประกอบด้วย ผู้ผลิต คนกลาง และผู้บริโภค

3.2 การกระจายตัวสินค้า หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายตัว ผลิตภัณฑ์ จาก ผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องกับการขนส่ง การเก็บรักษาสินค้า การบริหารสินค้า คงเหลือ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดการประสานงานให้เกิดต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่ำสุด โดยมี ระดับการให้บริการลูกค้าที่เหมาะสมและมุ่งหวังกำไร ในการกระจายตัวสินค้า ซึ่งสามารถสรุป หน้าที่ได้ดังนี้

3.2.1 การคาดคะเนยอดขาย เป็นการประมาณยอดขายที่เกิดขึ้นในช่วง เวลาหนึ่ง เพราะยอดขายที่เกิดขึ้นจะเกี่ยวข้องกับการเตรียมสินค้าคงเหลือที่เหมาะสม

3.2.2 การวางแผนการจัดจำหน่าย เป็นการเตรียมงานแต่ละงานที่จะ ปฏิบัติเกี่ยวกับการกระจายตัวสินค้า

3.2.3 การบริหารสินค้าคงเหลือ เป็นการจัดการให้มีผลิตภัณฑ์ขายใน ตลาดโดยไม่ขาดแคลน และมีในปริมาณที่เหมาะสม

3.2.4 การดำเนินงานเกี่ยวกับการสั่งซื้อ เป็นขั้นตอนในการจัดการตาม ใบบังคับซื้อ ลูกค้า

3.2.5 การบรรจุภัณฑ์ เพื่อรักษาและคุ้มครองสินค้าให้อยู่สภาพที่ดี

3.2.6 การคลังสินค้า เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการจัดทิศทางเคลื่อน ไหวของสินค้าเพื่อให้เกิดการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย

3.2.7 การจัดการวัสดุ เป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการเลือกใช้อุปกรณ์ เครื่องมือที่เหมาะสม เพื่อให้การเคลื่อนย้ายเกิดการสูญเสียน้อยที่สุด

3.2.8 การขนส่ง เป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าว่าจะใช้วิธีไหน และอย่างไร จึงเหมาะสม และประหยัดที่สุด

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูล ระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ ซึ่งสามารถแบ่งได้ 5 ประเภท คือ

4.1 การโฆษณา เป็นเครื่องมือที่ดีที่สุด สำหรับการสร้างรูปแบบของการ ติดต่อสื่อสารที่ไม่ใช่บุคคลที่ต้องจ่ายเงิน โดยผู้อุปถัมภ์ เพื่อนำเสนอ และส่งเสริมความคิดของสินค้า หรือบริการ

4.2 การส่งเสริมการขาย เป็นเครื่องมือระยะสั้น เพื่อส่งเสริมให้มีการติดตาม หรือซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้น เช่น คุปอง การประกวด

4.3 การประชาสัมพันธ์ เป็นแผนการที่กำหนดขึ้นมาเพื่อส่งเสริมหรือสร้าง ภาพพจน์ของ บริษัท เนื่องจากการประชาสัมพันธ์จะมีความน่าเชื่อถือสูง เพราะข้อมูล ข่าวสารต่างๆ ที่ได้รับจะมีความเป็นจริงต่อลูกค้ามาก

4.4 การขายโดยใช้พนักงานขาย จะเป็นการติดต่อสื่อสารที่เกิดขึ้นโดยตรง เป็นลักษณะของการเผชิญหน้าระหว่างผู้ขายและลูกค้า โดยพนักงานขายสามารถ นำเสนอสินค้า และตอบ ข้อซักถามให้กับลูกค้าจนเกิดความต้องการและเกิดการตัดสินใจซื้อได้มากที่สุด

4.5 การตลาดทางตรง เป็นรูปแบบการตลาดที่มีการใช้สื่อหลายรูปแบบเข้า มาเกี่ยวข้อง เช่น โทรศัพท์ จดหมาย เป็นต้น

5. บุคลากร (People) คือบุคคลทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมการให้บริการในแต่ละธุรกิจ ตั้งแต่เริ่มต้นจนการให้บริการสิ้นสุด ซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจ เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่ง พนักงานต้องมีความสามารถในการแก้ปัญหา และตอบสนองต่อลูกค้า (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2546: 41)

6. การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) เป็นการแสดงให้เห็นคุณค่าของบริการ โดยผ่านการใช้หลักฐานที่มองเห็นได้ เพื่อให้ลูกค้าเห็น คุณค่าของการบริการ เช่น การมีสถานที่โปร่งโล่ง สะอาด มีความร่มรื่นทันสมัย การจัดสถานที่ให้มีบรรยากาศที่เหมาะสม เป็นต้น



7. กระบวนการให้บริการ (Process) เป็นวิธีการดำเนินงานขององค์กร เพื่อสนอง ตอบความต้องการ และความคาดหวังของลูกค้า ตามกลยุทธ์ที่ได้กำหนดไว้เป็นวิธีการจัดการของแต่ละองค์กร เพื่อให้เกิดการบริการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้

การขยายตัวทางธุรกิจเริ่มมีมากขึ้น จึงทำให้เกิดแนวคิดใหม่เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด จะเห็นว่าส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจทั่วไปจะประกอบไปด้วย 4 P's ถ้าเป็นธุรกิจของการบริการ จะเพิ่มอีก 3 P's อย่างที่กล่าวไว้ข้างต้น เหล่านี้ล้วนอยู่ในมุมมองของผู้ขายเป็นเครื่องมือ ทางการตลาดที่ผู้ขายใช้ก่ออิทธิพลต่อผู้ซื้อ แต่ถ้ามองในสายตาของผู้ซื้อ เครื่องมือทางการตลาดแต่ละชิ้นได้รับการออกแบบให้ส่งมอบคุณประโยชน์แก่ลูกค้า โดยให้ใช้ 4 C's ร่วมไปช่วยในการสร้างส่วนประสมทางการตลาด

4 P's (มุมมองของผู้ผลิต)

4 C's (มุมมองของผู้บริโภค)

ผลิตภัณฑ์ (Product)

ความต้องการของผู้บริโภค (Customer Need/Want)

ราคา (Price)

ต้นทุน (Cost to buy)

สถานที่จำหน่าย (Place)

ความสะดวก (Customer Convenience)

การส่งเสริมการขาย (Promotion)

การสื่อสาร (Communication)

ในมุมมองของผู้บริโภค 4 C's มีรายละเอียดดังนี้



1. ความต้องการของผู้บริโภค (Customer needs and wants) หมายถึง ผู้ซื้อสินค้าบริการ โดยคำนึงอรรถประโยชน์ที่เกิดขึ้นว่าเป็นไปตามที่ต้องการมากกว่าจะคำนึงถึงรูปร่างลักษณะต่างๆ ของสิ่งที่ซื้อ ดังนั้นธุรกิจจึงไม่ควรจำกัดขอบเขตการเจริญเติบโต และโอกาสทางการตลาด ด้วยการกำหนดผลิตภัณฑ์ใดๆ โดยเฉพาะเจาะจง

2. ต้นทุนในการจัดหาลึ่่งที่จะมาสนองความต้องการ (Cost to buy) หมายถึง ราคาในทัศนะของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ คือเงินที่ต้องจ่ายสำหรับต้นทุนบวกกำไรของผู้ขาย แต่ยังไม่ได้คิดรวมค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของผู้ซื้อ แต่ในปัจจุบัน ผู้บริโภคจะคำนึงถึงต้นทุนต้นทุนรวมต่าง ๆ ในการจัดซื้อสินค้า ไม่ว่าจะเป็นค่าพาหนะ ในการเดินทางไปซื้อ แล้วยังเสียเวลาที่จะทำประโยชน์อื่น ๆ ได้มากกว่า ดังนั้น ผู้บริโภค จะไม่ยอมเสียเวลา และความพยายามที่จะเดินทางไกลไปเสาะแสวงหาซื้อสินค้า ผู้บริโภคจะมีพฤติกรรมซื้อเหมือนธุรกิจมากขึ้นในเรื่องเกี่ยวกับราคา

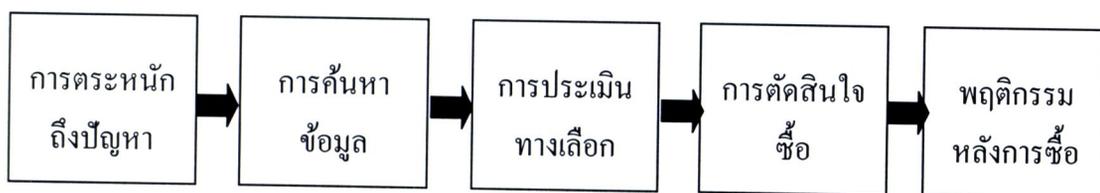
3. ต้องการความสะดวกในการซื้อ (Convenience to buy) เป็นความสัมพันธ์ต่อเนื่องจากการคำนึงถึงค่าใช้จ่ายรวมในการซื้อ ดังนั้น ผู้บริโภคจะต้องการซื้อสินค้าบริการด้วยวิธี

ที่สะดวกมากที่สุด สะดวกเกี่ยวกับแหล่งซื้อ ไม่ต้องเดินทางไกล ไม่ต้องเลือกมาก ไม่ต้องตัดสินใจยาก ดังนั้น แหล่งขายที่มีโอกาสสูง คือ ใกล้เคียง ตัวผู้บริโภค กิจกรรมร้านสะดวกซื้อ จึงเจริญเติบโตเร็ว

4. การใช้เครื่องมือสื่อสารในการส่งเสริมการตลาด (Communication) ในปัจจุบัน และต่อไปข้างหน้าผู้บริโภคตกอยู่ใต้อิทธิพลของเครื่องมือสื่อสารต่างๆ มากขึ้น และเป็นเครื่องมือสื่อสารที่เข้าถึงตัวผู้บริโภคได้โดยตรง

กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

Kotler (2003: 274-282) ได้เรียบเรียงทฤษฎีเกี่ยวกับขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อ ซึ่งได้แบ่งได้ 5 ขั้นตอนดังนี้ต่อไปนี้



ภาพ 1 กระบวนการตัดสินใจซื้อ

ที่มา : Kotler (2003: 275)

ขั้นที่ 1 การตระหนักถึงปัญหา (Problem Recognition) กระบวนการตัดสินใจซื้อเกิดขึ้นเมื่อผู้ซื้อตระหนักถึงปัญหาหรือความต้องการ โดยผู้บริโภครู้สึกถึงความแตกต่างระหว่างภาวะความต้องการที่แท้จริงและพึงปรารถนา ซึ่งอาจเกิดขึ้นเองหรือเกิดจากสิ่งกระตุ้นจากภายในและภายนอก เช่น ความหิว ความกระหาย ต้องการทางเพศ เกิดขึ้นในระดับต่ำสุดจนกลายเป็นแรงขับ อันเป็นความต้องการด้านจิตวิทยา สิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นเมื่อถึงระดับหนึ่งจะกลายเป็นสิ่งกระตุ้น บุคคลจะเรียนรู้ถึงวิธีที่จะจัดการกับสิ่งกระตุ้นจากประสบการณ์ในอดีต ทำให้เขาจะตอบสนองต่อสิ่งกระตุ้นอย่างไร

ขั้นที่ 2 การค้นหาข้อมูลข่าวสาร (Information Search) เมื่อผู้บริโภคได้รับการกระตุ้นจะมีแนวโน้มที่จะค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับสินค้านั้น ๆ ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็น 2 ระดับด้วยกัน คือ ภาวะการค้นหาค้นหาข้อมูลแบบธรรมดา เรียกว่า การเพิ่มการพิจารณาให้มากขึ้น เช่น การเปิดรับข้อมูลเกี่ยวกับสินค้ามากขึ้น และในระดับถัดมา บุคคลอาจเข้าสู่การค้นหาข้อมูลข่าวสารอย่างกระตือรือร้น โดยการอ่านหนังสือ โทรศัพท์ถามเพื่อน และยังเข้าร่วมกิจกรรมอื่นๆ เพื่อเรียนรู้

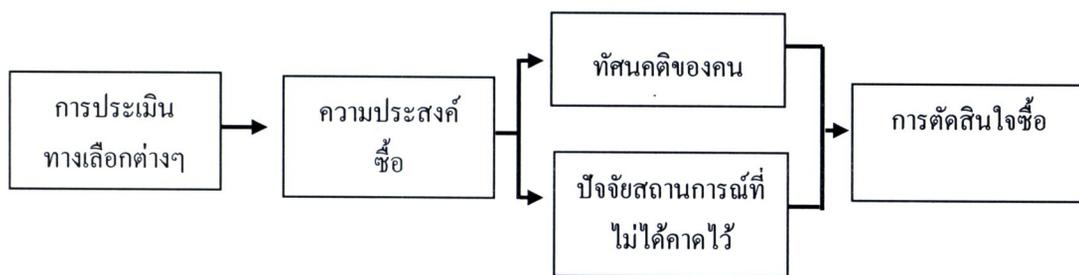
เกี่ยวกับสินค้า ความสนใจหลัก คือ แหล่งข้อมูลข่าวสารหลักที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มดังนี้

1. แหล่งบุคคล (Personal Source) เช่น ครอบครัว เพื่อน เพื่อนบ้าน คนรู้จัก
2. แหล่งพาณิชย์ (Commercial Source) เช่น การโฆษณา พนักงานขาย ตัวแทนขาย บรรจุกัณฑ์ การจัดแสดงผลิตภัณฑ์
3. แหล่งสาธารณะ (Public Source) เช่น สื่อมวลชน สถาบันคุ้มครองผู้บริโภค ตลอดจนหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง
4. แหล่งทดลอง (Experiment Source) เช่น การจัดการ การพิจารณา ตรวจสอบ การทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ของผู้ซื้อ

โดยที่แหล่งบุคคลจะเป็นแหล่งข้อมูลข่าวสารที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดจากการศึกษาผู้บริโภค พบว่าการสื่อสารแบบปากต่อปากจะมีผลกระทบต่อตัดสินใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์มากกว่าการสื่อสารทางสื่อพิมพ์

ขั้นที่ 3 การประเมินทางเลือก (Evaluation of Alternatives) ผู้บริโภคประมวลข้อมูลเกี่ยวกับตราสินค้าเชิงเปรียบเทียบ และทำการตัดสินใจมูลค่าของตราสินค้านั้น ๆ ในขั้นตอนสุดท้ายอย่างไร ความจริงก็คือ กระบวนการประเมินผลข้อมูล เพื่อประกอบการตัดสินใจนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย หรือเป็นกระบวนการเดียว ผู้บริโภคทุกคนหรือแม้กระทั่งเพียงคนเดียวจะมีกระบวนการประเมินเพื่อการตัดสินใจหลายกระบวนการด้วยกัน และแบบกระบวนการประเมินของผู้บริโภคส่วนใหญ่มีพื้นฐานอยู่บนทฤษฎีการเรียนรู้ ซึ่งมองว่าผู้บริโภคทำการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์โดยอาศัยจิตสำนึกและมีเหตุผลสนับสนุน

ขั้นที่ 4 การตัดสินใจซื้อ (Purchase Process) ในขั้นตอนการประเมินทางเลือกนี้ ผู้บริโภคจะสร้างรูปแบบความชอบในระหว่างตราสินค้าต่างๆ ที่มีอยู่ในทางเลือกเดียวกัน นอกจากนี้ผู้บริโภคอาจสร้างรูปแบบความตั้งใจในการซื้อไว้ที่ตราสินค้าที่ชอบมากที่สุด แต่อาจมี 2 ปัจจัยที่เข้ามาสอดแทรกความตั้งใจ และการตัดสินใจในการซื้อ ปัจจัยตัวแรกคือ ทศนคติของผู้ซื้อ และปัจจัยตัวที่สองคือ ปัจจัยด้านสถานการณ์ที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้ล่วงหน้า



ภาพ 2 ขั้นตอนต่างๆระหว่างการประเมินทางเลือกและการตัดสินใจซื้อ
ที่มา Kotler (2003: 279)

ขั้นที่ 5 พฤติกรรมภายหลังการซื้อ (Post purchase Evaluation) ภายหลังซื้อผลิตภัณฑ์มาแล้ว ผู้บริโภคจะมีประสบการณ์ตามระดับของความพอใจหรือไม่พอใจในระดับหนึ่งระดับใด และนักการตลาดต้องคอยตรวจสอบความพอใจหลังการซื้อของผู้บริโภคอีกด้วย ได้แก่ กิจกรรมหลังการซื้อ การใช้ และการจัดการหลังการซื้อ

การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

เป็นวิธีการที่บุคคลนำมาใช้ในการบริหารจัดการกับเงินของตนเอง โดยมีเป้าหมายหลัก ก็คือ เพื่อนำไปสู่เป้าหมายในการดำเนินชีวิตตามที่ต้องการหรือที่กำหนดไว้ เงินเป็นทรัพย์สินที่มีอยู่อย่างจำกัด ใช้จ่ายแล้วหมดไป ในขณะที่การหาเงินหรือรายได้เพื่อให้เพียงพอกับรายจ่าย หรือความต้องการของบุคคลแต่ละคนนั้น ไม่ใช่เรื่องง่ายๆ (พูนศักดิ์ ลักกทัตติยกุล, 2553: ระบบออนไลน์)

วัตถุประสงค์ของการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล

1. ทำให้มีแนวทางหรือทิศทางในการจัดการกับเงินที่มีอยู่ และที่คาดว่าจะได้รับ
2. ทำให้สามารถจัดการกับรายรับ รายจ่ายของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. ทำให้สามารถบรรลุเป้าหมายในการดำเนินชีวิต และเป้าหมายทางการเงินตามที่ต้องการได้
4. ใช้เป็นเครื่องมือสำคัญในการควบคุมพฤติกรรมค่าใช้จ่ายของบุคคลได้
5. ช่วยปัญหาและความวิตกกังวลเกี่ยวกับการเงินของบุคคลได้

กระบวนการหรือวิธีการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล สามารถเริ่มต้นวางแผนทางการเงินอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร ด้วยการดำเนินตามขั้นตอนการวางแผน หลักๆ 4 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 กำหนดเป้าหมาย

เป็นขั้นตอนแรกหากคิดจะวางแผน เพื่อดำเนินการในเรื่องใดๆ ก็ตาม การกำหนดเป้าหมายในการดำเนินชีวิตของตัวเอง หรือการกำหนดจุดหมายปลายทาง หรือเป้าหมายที่ต้องการทำและเดินไปให้ถึง เป้าหมายทางการเงินตามระยะเวลาแบ่งได้เป็น 2 ระยะ คือ

1. เป้าหมายระยะสั้นเป็นเป้าหมายที่เราสามารถทำให้สำเร็จได้ภายในเวลาไม่เกิน 1 ปี
2. เป้าหมายระยะยาวเป็นเป้าหมายที่ต้องใช้เวลานานเกินกว่า 1 ปี จึงจะสามารถทำให้สำเร็จได้

ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

เมื่อกำหนดเป้าหมายในการดำเนินชีวิตของตนเองแล้ว ควรที่จะวางแผนการเงินของตัวเองให้เหมาะสม เพื่อจัดสรรเงินที่มีอยู่ให้พอเพียง และตรงกับจุดมุ่งหมายในชีวิต โดยคำนึงถึงช่วงอายุ และรายได้ทั้งหมดเป็นสำคัญ

1. ช่วงอายุ (Life Cycle) เป็นปัจจัยสำคัญประการแรกที่ใช้พิจารณาในการวางแผนการเงิน ว่ามีความจำเป็นที่จะใช้สินทรัพย์ใดบ้าง ช่วยอายุใดที่เหมาะสมจะซื้อ และต้องทำอย่างไรบ้างเพื่อให้ได้มา เมื่อทำงานได้จนสามารถสะสมทรัพย์สินตามที่ต้องการแล้ว ควรจะเริ่มลงทุนในสิ่งที่สร้างความมั่นคงขึ้น เพื่อเป็นเงินออมสำหรับใช้เมื่อหลังเกษียณอายุ โดยต้องคำนึงว่าเงินลงทุนจำนวนนี้ไม่มีภาระใดๆ ช่วงอายุผู้ลงทุน ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอน

ขั้นตอนที่ 1 ขั้นตอนของชีวิตช่วงที่เริ่มทำงานและสะสมทุนทรัพย์ เป็นช่วงที่มีรายได้น้อยแต่สม่ำเสมอ โดยปกติแล้ว รายได้มักจะเพิ่มขึ้นอย่างสม่ำเสมอตามระดับความรับผิดชอบที่สูงขึ้น และทักษะความรู้ที่พัฒนาขึ้นจากงานนั้นๆ

ขั้นตอนที่ 2 ขั้นตอนของชีวิตช่วงที่มีรายได้สูงกว่ารายจ่าย เป็นช่วงที่มีระดับความสามารถในการหารายได้สูงที่สุด เนื่องจากจะมีหน้าที่การเงินที่มั่นคงขึ้น ส่วนหนี้สินที่มีนั้นลดลง จึงทำให้มีเงินส่วนที่เหลือไว้สำหรับการลงทุนมากขึ้น แต่ก็ต้องเก็บเงินบางส่วนสำรองไว้สำหรับใช้ในวัยเกษียณด้วย

ขั้นตอนที่ 3 ขั้นตอนของชีวิตช่วงเกษียณอายุการทำงาน มีโอกาสน้อยลงในการหารายได้เพิ่มขึ้นจึงต้องใช้ทรัพย์สินที่สะสมและลงทุนไว้เงินบำนาญและเงินออมเพื่อเกษียณในการดำรงชีวิต ส่วนใหญ่แล้วมักจะเป็นช่วงที่มีอิสระทางการเงิน

ขั้นตอนที่ 4 ขั้นตอนของช่วงปลายชีวิต มีทรัพย์สินมากเกินกว่าจะใช้หมด จึงมีเหลือเพื่อแผ้วถางแก่ผู้อื่นได้ นอกจากนั้น ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะหมดไปกับค่ารักษาพยาบาลที่เพิ่มขึ้น

2. รายได้ เมื่อมีรายได้เกิดขึ้นจากเงินเดือนประจำ จากธุรกิจส่วนตัว เงินจากมรดก หรืออื่นๆ ควรที่จะจัดสรรเงินก้อนแรกไว้สำหรับค่าอุปโภคบริโภคในชีวิตประจำวันของตัวเองและครอบครัว หลังจากเตรียมการขึ้นพื้นฐานสำหรับชีวิตไว้เรียบร้อยแล้ว ควรจะตระหนักถึงค่าใช้จ่ายสำคัญที่ควรจัดเตรียมไว้ก่อนเข้ามาลงทุนในหลักทรัพย์ เพื่อจะได้ไม่มีความกังวลใจ และเครียดกับผลของการลงทุนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งประกอบด้วย

2.1 เงินสำรองเพื่อฉุกเฉิน เงินสำรองนี้ควรเก็บไว้ในรูปแบบที่มีความเสี่ยงน้อยที่สุด และสามารถเบิกใช้ได้ทันทีที่ต้องการ เช่นการฝากในรูปบัญชีออมทรัพย์

2.2 ภาระหนี้สิน เป็นหน้าที่ของคุณที่ต้องรับผิดชอบตามสัญญาหรือข้อตกลง เพราะหากคุณไม่ชำระตามที่กำหนดไว้ในสัญญา เจ้าหนี้มีสิทธิยึดทรัพย์สินในครอบครอง หรืออาจถูกฟ้องล้มละลายได้

2.3 เงินสำหรับแผนการในอนาคต หากคุณมีแผนการที่ชัดเจนเหล่านี้อยู่ในใจ ก็ควรจะวางแผนเก็บเงินเพื่อแผนการนั้น โดยคำนวณจากเงินที่มีในปัจจุบันและรายได้ในอนาคต

2.4 เงินประกัน อาจจะทำประกันชีวิต หรือประกันอื่นๆ ทั้งแก่ตัวเองและสมาชิกในครอบครัว ในกรณีที่ไม่อยากเสี่ยงกับความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

ขั้นตอนที่ 3 ลงมือจัดทำแผน

จะจัดทำอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร โดยเครื่องมือสำคัญที่เรานำมาใช้ในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลก็คือการจัดทำ งบประมาณส่วนบุคคล ควรที่จะทราบว่าสถานะทางการเงินในปัจจุบันของเราเป็นอย่างไร ด้วยการเปรียบเทียบทรัพย์สิน และหนี้สินในปัจจุบัน แผนการเงินส่วนบุคคลที่ดี ควรมีลักษณะดังนี้

1. มีความยืดหยุ่น คือสามารถปรับเปลี่ยนแปลงได้เมื่อสภาวะแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำแผนทางการเงินมีการเปลี่ยนแปลง

2. มีสภาพคล่อง แผนทางการเงินที่ดีควรมีสภาพคล่องพอสมควร เพื่อรองรับสถานะทางการเงินที่อาจเปลี่ยนแปลง โดยเราต้องมีเงินสำรองมากพอสำหรับใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวัน กรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน

ขั้นตอนที่ 4 ปฏิบัติตามแผนที่วางไว้

เมื่อวางแผนทางการเงินที่จัดทำไว้ ก็จะทำให้เรารู้ที่มา ที่ไปของเงินรายได้ที่เราคาดว่าจะได้รับ การปฏิบัติตามแผนทางการเงินที่จัดทำไว้ ต้องอาศัยความมีวิสัยทางการเงินของบุคคลเป็นสำคัญ ควรปฏิบัติตามแผนที่วางไว้อย่างเคร่งครัด แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าไม่สามารถ

เปลี่ยนแปลงได้เลย เพราะหากเกิดการเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีกระทบต่อแผนทางการเงินที่วางไว้ เราก็ควรจะต้องทำการทบทวนแผน ด้วยการพิจารณารายรับ และรายจ่ายที่ประมาณไว้ กับที่เกิดขึ้นจริง อยู่เสมอ ว่าแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด เพื่อปรับแผนให้สอดคล้องกับรายรับ และรายจ่ายที่มีการเปลี่ยนแปลงไป

เครื่องมือสำคัญที่จะนำมาใช้ในการทบทวนแผนทางการเงิน และพิจารณาพฤติกรรมการใช้จ่าย เงินของบุคคลก็คือ การจดบันทึกรายรับ รายจ่าย ด้วยการจัดทำ "บัญชีรายรับ รายจ่าย" หรือ "บัญชีครัวเรือน" ซึ่งจะเป็นกระจกสะท้อนพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินของเราได้เป็นอย่างดี และจะทำให้เรารู้ว่าการพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินที่ผ่านมาเป็นไปตามแผนทางการเงินที่วางไว้หรือไม่ หรือทำให้เราทราบว่าเราปฏิบัติตามแผนทางการเงินที่วางไว้ได้ หรือแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับกองทุนเปิดทหารไทยธนบดี

กองทุนเปิดทหารไทยธนบดี TMB MONEY FUND (ชื่อย่อ TMBMF) ประเภทกองทุนรวมตลาดเงิน (รับซื้อคืนหน่วยลงทุน)

วัตถุประสงค์ ให้ความมั่นคงในการดำรงเงินต้น สร้างผลตอบแทนที่สูงขึ้นอย่างสม่ำเสมอและมีสภาพคล่องสูง

นโยบายการลงทุน : ตราสารหนี้

จะลงทุนในเงินฝาก ตราสารหนี้ภาครัฐ ตราสารหนี้ภาคสถาบันการเงิน และตราสารหนี้ภาคเอกชนชั้นดี โดยจะลงทุนทั้งในและต่างประเทศ กองทุนจะเน้นลงทุนในตราสารหนี้ที่ได้รับการจัดอันดับ และ/หรือผู้ออก ผู้รับรอง ผู้รับอาวัล ผู้สลักหลัง หรือผู้ค้ำประกัน มีอันดับความน่าเชื่อถือระยะสั้นอันดับแรก ในระดับ National Scale และ/หรือ มีอันดับความน่าเชื่อถือระยะสั้นสองอันดับแรกในระดับ Internation Scale และในกรณีที่ไม่มีการจัดอันดับความน่าเชื่อถือระยะสั้นกองทุนสามารถลงทุนในตราสารหนี้ระยะสั้น (หรือส่วนของตราสารหนี้ระยะยาวที่อายุไม่เกิน 1 ปี) ที่ได้รับการจัดอันดับและ/หรือผู้ออก ผู้รับรอง ผู้รับอาวัล ผู้สลักหลัง หรือผู้ค้ำประกัน มีอันดับความน่าเชื่อถือระยะยาวสามอันดับแรก ทั้งนี้กองทุนจะลงทุนในตราสารหนี้ รุกรรมทางการเงิน และ/หรือเงินฝากที่มีกำหนดชำระคืนเมื่อทวงถาม หรือมีอายุสัญญา หรือจะครบกำหนดชำระคืนไม่เกิน 1 ปี นับแต่วันที่ลงทุน หรือเข้าทำสัญญา ภายใต้หลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ด. กำหนดกองทุนอาจทำธุรกรรมการให้ยืมหลักทรัพย์ หรือธุรกรรม

การซื้อโดยมีสัญญาขายคืน (Reverse Repo) ได้โดยเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. กำหนด

นอกจากนี้ กองทุนอาจจะเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Derivatives) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลดความเสี่ยง (Hedging) ด้านราคาตราสาร และ/หรืออัตราดอกเบี้ย และ/หรืออัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา เท่านั้น และจะทำการป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเต็มจำนวน (Fully Hedge) และอาจมีไว้ซื้อตราสารหนี้ที่มีลักษณะสัญญาซื้อขายล่วงหน้าแฝง (Structured Note) โดยเป็นไปตามหลักเกณฑ์หรือได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต.

ทั้งนี้ กองทุนจะพยายามให้อายุเฉลี่ยของตราสาร ชูกรรมทางการเงิน (รวมเงินฝาก) ที่กองทุนลงทุน (weighted Average Maturity : WAM) ไม่เกิน 90 วัน โดยประมาณ โดยจะคำนึงถึงความมั่นคงและผลตอบแทนของตราสารเป็นสำคัญ กองทุนอาจพิจารณาลงทุนต่างประเทศได้ ทั้งนี้ ไม่เกินร้อยละ 75 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน และไม่เกินวงเงินสูงสุดที่ได้รับการจัดสรรจากสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. หรือธนาคารแห่งประเทศไทย หรือหน่วยงานภาครัฐอื่นใด

กองทุนเปิดทหารไทยธนบดีเปรียบเทียบกับกองทุนอื่นภายใต้การบริหารโดย บลจ. ทหารไทย

กองทุนตราสารทุน หรือกองทุนหุ้น ความเสี่ยงหลักของกองทุนเปิดทหารไทยธนบดีมี 8 ประเภท ดังนี้

1. ความเสี่ยงเรื่องความสามารถในการชำระหนี้ (Default หรือ Credit Risk) เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการพิจารณาลงทุนในตราสารหนี้ทุกประเภท หากผู้ออกตราสารหนี้หมดความสามารถในการชำระดอกเบี้ย หรือเงินต้นกองทุนต้องตีมูลค่าตราสารนั้นเป็นศูนย์ หรือเพียงแต่ผู้ออกตราสารผัดผ่อนชำระดอกเบี้ย ก็อาจทำให้กองทุนเกิดผลขาดทุนจากการถือครองตราสารนั้นได้ สำหรับผู้รับรองและรับอวัลนั้น ถือเป็นลูกหนี้ร่วมกับผู้ออกตราสารตามกฎหมาย การวิเคราะห์ความเสี่ยงเรื่องความสามารถในการชำระหนี้ จึงสามารถพิจารณาจากผู้รับรองหรือผู้รับอวัลเพื่อให้กองทุนเปิดทหารไทยธนบดี มีความสามารถในการชำระหนี้ หรือ Credit Risk ต่ำมาก กองทุน จึงมีนโยบาย มุ่งเน้นลงทุนในตราสารหนี้ที่มีคุณภาพ โดยตราสารหรือผู้ออกตราสาร/ผู้รับประกัน ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือทางด้านเครดิตในระดับสูงมากเท่านั้น

2. ความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Risk หรือ Principal Risk) คือความผันผวนของราคาพันธบัตรหรือหุ้นกู้ อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาด หากอัตราดอกเบี้ยลด หุ้นกู้หรือพันธบัตรก็จะมีราคาสูงขึ้น กองทุนก็ได้ผลตอบแทนในรูปของกำไร (Capital Gain) แต่ถ้าเมื่อใดอัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น ราคาของ

พันธบัตรก็จะลดลง และอาจทำให้กองทุนเกิดผลขาดทุนขึ้นได้ แม้ว่าผู้ออกตราสารจะมีความมั่นคงและมีความสามารถในการชำระหนี้เป็นปกติก็ตาม กองทุนเปิดทหารไทยธนบดี มีความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยต่ำมาก เนื่องจากนโยบายการลงทุนเน้นลงทุนในตราสารตลาดเงินที่มีความมั่นคงสูง หรือตราสารหนี้ระยะสั้นที่มีอายุคงเหลือไม่เกิน 1 ปี และพยายามให้อายุเฉลี่ยของตราสาร (รวมเงินฝาก) ของกองทุน (Weighted Average Maturity: WAM) ไม่เกิน 90 วัน โดยประมาณ จึงทำให้มีความผันผวนของราคาตราสารน้อยมาก

3. ความเสี่ยงของผลตอบแทนในรูปของรายได้ (Income Risk) คือโอกาสที่รายได้หรือผลตอบแทนของกองทุนจะลดต่ำลงเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยในตลาดลดต่ำลงโดยจะไม่มีผลกระทบมาถึงส่วนของเงินต้น เป็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นเมื่อกองทุนลงทุนในตราสารหนี้ระยะสั้นที่ให้ผลตอบแทนในรูปของดอกเบี้ยรับและไม่สามารถเปลี่ยนมือได้ กองทุนเปิดทหารไทยธนบดี มีความเสี่ยงของผลตอบแทนในรูปของรายได้สูง เนื่องจากมีนโยบายที่เน้นการลงทุนในเงินฝาก หรือตราสารหนี้ระยะสั้นเป็นหลักเพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของกองทุน อย่างไรก็ตามเมื่ออัตราดอกเบี้ยในตลาดเพิ่มสูงขึ้น กองทุนก็จะได้ประโยชน์จากผลตอบแทนของตราสารที่สูงขึ้นด้วย

4. ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องของตราสารหนี้ (Liquidity Risk) คือความเสี่ยงที่กองทุนอาจจะไม่สามารถซื้อตราสารในจังหวะเวลาและราคาที่เหมาะสม เพื่อการปรับพอร์ตการลงทุน หรือเพื่อการชำระค่าไถ่ถอนหน่วยลงทุน หรือหากต้องการจะซื้อขายจริง กองทุนอาจต้องมีการเพิ่ม หรือลดราคาเพื่อดึงดูดให้มีการตกลงซื้อขายเกิดขึ้น กองทุนเปิดทหารไทยธนบดี ไม่สามารถขจัดความเสี่ยงประเภทนี้ได้ทั้งหมด เนื่องจากตลาดรองตราสารหนี้ของประเทศไทย ถือเป็นตลาดเกิดใหม่ ซึ่งมีความเสี่ยงของการขาดสภาพคล่องสูง และการที่กองทุนลงทุนในตราสารหนี้ต่างประเทศ ทำให้กองทุนอาจมีสภาพคล่องต่ำลงจากการชำระเงินระหว่างประเทศ

5. ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน (Currency Risk) หมายถึง ความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนของเงินบาทเมื่อเทียบกับเงินสกุลต่างประเทศอื่น กองทุนเปิดทหารไทยธนบดีมีนโยบายที่จะป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนโดยการทำสัญญาสวอป หรือสัญญาฟอว์เวิร์ด เพื่อเปลี่ยนเงินที่กองทุนจะได้รับในอนาคตจากเงินสกุลต่างประเทศเป็นเงินบาท ณ วันที่ลงทุนในตราสารหนี้ดังกล่าว เพื่อให้ผู้ลงทุนมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนน้อยที่สุด

6. ความเสี่ยงของประเทศที่ลงทุน (Country Risk) กองทุนจะมีความเสี่ยงของประเทศที่เข้าลงทุน อันอาจเกิดจากการเปลี่ยนแปลงในประเทศนั้น ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนผู้บริหารประเทศ เปลี่ยนนโยบายของประเทศ หรือประเทศประสบปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ หรือจะด้วยเหตุผลอื่นใดก็ตาม จนทำให้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตรงตามระยะเวลาที่ตกลงกันไว้ ดังนั้น เพื่อเป็น

การป้องกันความเสี่ยงของประเทศที่ลงทุน กองทุนเปิดทหารไทยธนบดีจะลงทุนเฉพาะตราสารหนี้ที่ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ในสี่อันดับแรกจากสถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือที่ได้รับการยอมรับจากสำนักงาน และจะมีการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ของประเทศที่เข้าลงทุนอย่างรอบคอบ

7. ความเสี่ยงจากการเข้าทำธุรกรรมซื้อขายตราสารล่วงหน้า ในการเข้าทำธุรกรรมการซื้อขายตราสารล่วงหน้า เพื่อป้องกันความเสี่ยง (Hedging) กองทุนอาจจะมีความเสี่ยงจากการที่คู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามสัญญาดังกล่าว ทำให้การลดความเสี่ยงด้านราคา (Price Risk) อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Risk) และอัตราแลกเปลี่ยน (Currency Risk) ไม่เป็นตามที่คาดการณ์ไว้

8. ความเสี่ยงของการลงทุนในตราสารที่มีลักษณะของสัญญาซื้อขายล่วงหน้าแฝง (Structured Note) กองทุนอาจลงทุนในตราสารที่มีลักษณะของสัญญาซื้อขายล่วงหน้าแฝงที่เป็นไปตามเกณฑ์ หรือได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. ซึ่งมีการจ่ายผลตอบแทนในการลงทุนโดยอ้างอิงกับสินค้าหรือตัวแปร เฉพาะเมื่อสินค้าหรือตัวแปร และโครงสร้างของตราสารประเภทนี้ ไม่ขัดกับวัตถุประสงค์และนโยบายการลงทุนของกองทุน เพื่อลดความเสี่ยงด้านเครดิตของคู่สัญญาและ/หรือ ในตราสาร กองทุนจะเลือกลงทุนกับคู่สัญญาที่ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ 3 อันดับแรก จากสถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือที่ได้รับการยอมรับจากสำนักงาน ก.ล.ต. นอกจากนี้ตราสารดังกล่าวโดยส่วนใหญ่จะไม่สามารถโอนเปลี่ยนมือได้ กองทุนจึงจะพิจารณาลงทุนในสัดส่วนที่เหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องของตราสาร

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สมบูรณ์ ขวัญสง (2546: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องพฤติกรรมของผู้ลงทุนในการตัดสินใจลงทุนในกองทุนรวม ในการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพส่วนตัว คือการเป็นเจ้าของกิจการ และมีช่วงอายุระหว่าง 41-50 ปี มีสถานภาพสมรส และการศึกษาในระดับปริญญาตรี โดยที่ส่วนมากมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 20,001-50,000 บาท และเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีความรู้ในเรื่องการลงทุนเป็นอย่างดีว่าจะต้องยอมรับต่อความเสี่ยง และผลตอบแทนที่ได้รับจะแปรผันตามระดับความเสี่ยงดังกล่าว ซึ่งทุกคนหวังว่าจะได้รับผลตอบแทนที่สูงกว่าดอกเบี้ยเงินฝาก และแต่ละคนสามารถลงทุนได้ในระดับจำนวนเงินตามความสามารถ และสนองนโยบายของรัฐบาล คือกองทุนที่ออกจำหน่าย จะต้องอยู่ภายใต้ข้อกำหนดของรัฐบาล เพื่อการระดมทุนจากนักลงทุนรายย่อย ทางด้านเหตุผลและปัจจัยต่างๆ ที่ผู้ลงทุนนำมา

พิจารณาในการเลือกลงทุน พบว่าผู้ลงทุนนำเหตุผลทางด้านผลตอบแทนที่จะได้รับ เป็นเหตุผลหลักในการลงทุน ส่วนปัจจัยที่สำคัญคือปัจจัยทางด้านนโยบาย/วัตถุประสงค์ของกองทุน ในการนำเงินที่ได้ไปลงทุนต่อในกิจการในตลาดหลักทรัพย์ ณ. ระดับความเสี่ยงต่างๆ กันแล้วแต่ระดับความเสี่ยงในการดำเนินกิจการ ในด้านความเชื่อมั่นที่ลูกค้าได้รับทราบว่าจะข้อมูลส่วนใหญ่จะได้รับจากพนักงานของสถาบันการเงินที่ให้คำแนะนำแก่ผู้ลงทุน รวมถึงในปัจจุบันสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้กำหนดให้ผู้ที่มีสิทธิ์ในการให้ข้อมูลแก่ลูกค้าจะต้องเป็นผู้ที่ผ่านการอบรม IP (Investment planner) และมีใบอนุญาตให้จำหน่ายหน่วยลงทุนเท่านั้นเพื่อ

ประทุมมา ชมระกา (2547: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยในการเลือกซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนรวมวายุภักษ์ 1 ของผู้ซื้อหน่วยลงทุนในจังหวัดอุดรดิตถ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนรวมวายุภักษ์ เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบสอบถามทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากประชากรทั้งหมด 180 ราย ผลการศึกษาผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 40-49 ปี ประเภทการลงทุนส่วนใหญ่ลงทุนในกองทุนเปิด ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะอ่านหนังสือชี้ชวนก่อนการซื้อหน่วยลงทุน ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนรวมวายุภักษ์ มีความสำคัญอยู่ในระดับมากทุกปัจจัย ปัจจัยด้านราคามีค่าเฉลี่ยสูงสุด ปัญหาที่พบในการเลือกซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนรวมวายุภักษ์ คือแหล่งค้นหาหรือให้ข้อมูลที่ต้องการของหน่วยลงทุนในเพียงพอ และผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพอใจในการเลือกซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนรวมวายุภักษ์ และต้องการที่จะซื้อหน่วยลงทุนอีกในอนาคต

สุชน การวัฒนาศิริกุล (2548: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการลงทุนของลูกค้าธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในกองทุนรวมพริมาเวสต์ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์พฤติกรรมในการลงทุน เพื่อทดสอบความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับกองทุนรวมพริมาเวสต์ และเพื่อวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลต่อการลงทุนในกองทุนรวมพริมาเวสต์ของลูกค้าธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ การศึกษาใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 150 ราย ผลการศึกษาพบว่า ผู้ลงทุนในกองทุนรวมแต่ละประเภทเป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 31-50 ปี สถานภาพสมรสแล้ว ผู้ลงทุนในกองทุนรวมแต่ละประเภทซื้อกองทุนรวมจากธนาคารพาณิชย์ โดยลงทุนประมาณ 100,000 ถึง 500,000 บาท โดยมีการหาข้อมูลการลงทุน และทำการอ่านบทวิเคราะห์เกี่ยวกับกองทุนรวมเพื่อใช้ในการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนมีความรู้ ความเข้าใจดีในเรื่องของกองทุนเป็นอย่างดี และให้ความสำคัญ

กับอัตราผลตอบแทนของกองทุนรวมมากเป็นอันดับหนึ่ง เนื่องจากผลตอบแทนของกองทุนสูง กว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำของธนาคารพาณิชย์

วลัยลักษณ์ กนกศิลป์สกุล (2548: บทคัดย่อ) ศึกษาเรื่องพฤติกรรมการลงทุนใน กองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ แบบสอบถามสำรวจความคิดเห็น ของกลุ่มตัวอย่าง โดยเก็บตัวอย่างจำนวน 200 ตัวอย่าง ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา ใน รูปอัตราส่วนร้อยละ และวิธีวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านภูมิ หลัง และปัจจัยแวดล้อม กับการตัดสินใจลงทุนในกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ วิเคราะห์สถิติ ทดสอบค่าไคสแควร์ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 49.50 มีสถานภาพโสด ร้อยละ 69.00 มีอายุการทำงานไม่เกิน 10 ปี เป็นจำนวนมากที่สุด ร้อยละ 50.50 มีรายได้ในระดับ 40,001 บาทขึ้นไปต่อเดือน ร้อยละ 50.00 และส่วนใหญ่มีตำแหน่งงาน ในตำแหน่งผู้ปฏิบัติงานร้อยละ 61.50 ในส่วนสภาพปัจจุบันของผู้ ลงทุนในกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ พบว่า ปัจจุบันผู้ลงทุนจะออมเงินโดยวิธีต่างๆ คือ ออมเงินกับ ธนาคารพาณิชย์ ร้อยละ 54.00 รองลงมาจะใช้วิธีเก็บไว้เอง และซื้อกรมธรรม์จากบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 13.00 และร้อยละ 12.50 ตามลำดับ สัดส่วนการออมโดยการลงทุนในกองทุนรวมเพื่อการ เลี้ยงชีพ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ร้อยละ 56.00 มีการตัดสินใจลงทุนในกองทุนรวมเพื่อ การเลี้ยงชีพ ในสัดส่วนที่ต่ำ ส่วนเหตุผลที่ตัดสินใจลงทุนในกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพของกลุ่ม ตัวอย่างส่วนใหญ่ร้อยละ 66.50 คือพิจารณาจากผลตอบแทนที่ได้ ซึ่งการตัดสินใจ ลงทุนเรื่องนี้เกือบทั้งหมด ร้อยละ 87.50 ตัดสินใจด้วยตัวเอง มีเพียงร้อยละ 12.50 ที่ตัดสินใจโดยปรึกษา ครอบครัว การศึกษาปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อพฤติกรรมการลงทุนในกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ คือ การใช้ข้อมูลข่าวสารมาช่วยพิจารณาในการตัดสินใจลงทุนในกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ

จิตาธิพย์ รกรากทอง (2549: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาว โดยสุ่มตัวอย่างมาจากสาขาของ บมจ. ธนาคารกรุงไทย ที่มี จำนวน 210 สาขา มา 20 สาขา ๆ ละ 10 ตัวอย่าง รวมเป็น 200 ตัวอย่าง ใช้วิธีวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา ในรูปของอัตราส่วนร้อยละ และวิธีวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ (quantitative method) เพื่อหา ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านภูมิหลังและปัจจัยแวดล้อม กับการตัดสินใจลงทุนในกองทุนรวม หุ้นระยะยาว วิเคราะห์โดยใช้สถิติทดสอบค่าไคสแควร์ (Chi-square technique) ผลการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 48.00 มีสถานภาพโสด ร้อยละ 64.50 มีระดับการศึกษาในระดับปริญญาตรีร้อยละ 80.50 มีอายุการทำงานไม่เกิน 10 ปี เป็นจำนวนมากที่สุดถึงร้อยละ 49.00 มีรายได้ของครอบครัวในระดับ 40,001 บาทขึ้นไปต่อเดือน ร้อยละ 46.50 และส่วนใหญ่มีตำแหน่งงานในระดับผู้ปฏิบัติงานร้อยละ 59.50 สภาพปัจจุบันของผู้

ลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาว พบว่าปัจจุบัน ผู้ลงทุนจะออมเงินกับธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 55.50 ผลการศึกษาสัดส่วนการลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาว พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ร้อยละ 58.00 มีการตัดสินใจลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาวใน สัดส่วนที่ต่ำส่วนเหตุผลที่ตัดสินใจลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาวของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ร้อยละ 68.00 คือพิจารณาจากผลตอบแทนที่ได้ ซึ่งการตัดสินใจลงทุนในเรื่องนี้ เกือบทั้งหมด ถึงร้อยละ 84.50 ตัดสินใจด้วยตัวเอง มีเพียงร้อยละ 15.50 ที่ตัดสินใจโดยปรึกษาครอบครัว ผลการศึกษายังชี้แจงแวดล้อมที่มีผลต่อพฤติกรรมการลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาว พบว่า ร้อยละ 59.00 ของผู้ตอบแบบสอบถาม มีการรับรู้และความเข้าใจเรื่องกองทุนรวมหุ้นระยะยาว ในระดับปานกลาง การได้รับข้อมูลข่าวสารจากกองทุนรวมพบว่า ร้อยละ 48.00 ได้รับข้อมูลข่าวสารค่อนข้างน้อย และในส่วนของ การตัดสินใจลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาว พบว่าร้อยละ 81.00 จะใช้ข้อมูลข่าวสารมาช่วยพิจารณาในการตัดสินใจลงทุนในกองทุน รวมหุ้นระยะยาว

ปัทมรัฎฐ ธรรมธิ (2550: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการลงทุนในกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ และกองทุนรวมหุ้นระยะยาว ของลูกค้าธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขาท่าแพ โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาและแบบจำลองมัลติโนเมียลโพธิทด้วยเทคนิคการวิเคราะห์ การประมาณภาวะความน่าจะเป็นสูงสุด โดยใช้ตัวอย่างจากลูกค้าจำนวน 450 คน ผลจากการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 99% ได้แก่ การทราบเงื่อนไขการลดหย่อนภาษีของกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ ตัวแปรด้านความรู้ความเข้าใจในเงื่อนไขของการลงทุน ตัวแปรด้านการได้รับคำแนะนำจากบุคคลรอบข้าง/คนรู้จัก/เพื่อนฝูง/ญาติพี่น้อง ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาว ตัวแปรอัตราผลตอบแทนของกองทุนรวม ตัวแปรทางการตลาดและการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ปัจจัยที่มีผลต่อการไม่เลือกลงทุน ตัวแปรอัตราผลตอบแทนของกองทุน ตัวแปรทางการตลาดและการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของกองทุน ตัวแปรด้านความรู้ความเข้าใจในเงื่อนไขการลงทุน ตัวแปรด้านความเชื่อมั่นต่อชื่อเสียงของผู้บริหารและ/หรือบริษัทจัดการกองทุนหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวมไทยพาณิชย์ มีความน่าเชื่อถือ/มั่นคง ตัวแปรด้านการได้รับคำแนะนำจากบุคคลรอบข้าง/คนรู้จัก/เพื่อนฝูง/ญาติพี่น้อง

วิญญู ดิษเจริญ (2551: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องพฤติกรรมของนักลงทุนในการเลือกลงทุนใน หลักทรัพย์ ในจังหวัดเชียงใหม่ ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาเป็นข้อมูลปฐมภูมิที่ได้มาจากการสัมภาษณ์โดยมีสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างนักลงทุนที่ทำการลงทุนในหลักทรัพย์กับห้องค้าหลักทรัพย์ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 300 ตัวอย่าง การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนาและ

การเรียงลำดับความสำคัญผลการศึกษาวุฒิศึกษาของนักลงทุนในการเลือกลงทุนในหลักทรัพย์ พบว่า นักลงทุนส่วนใหญ่เป็นนักลงทุนเก็งกำไรวันต่อวัน มีวัตถุประสงค์ที่สำคัญในการลงทุนคือ เพื่อต้องการเก็งกำไร มีแหล่งเงินทุนที่นำมาลงทุนในหลักทรัพย์คือ เงินออม นิยมใช้บริการบริษัทหลักทรัพย์ในการลงทุนเพียง 1 บริษัท ทำการซื้อขายหลักทรัพย์โดยเฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 11-20 ครั้ง มีปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์แต่ละวันโดยเฉลี่ยน้อยกว่า 50,000 บาท ลงทุนในหุ้นสามัญ โดยมีระยะเวลาในการลงทุนน้อยกว่า 1 เดือน นิยมลงทุนในหลักทรัพย์กลุ่มพลังงาน โดยผลตอบแทนที่ได้รับคือกำไรจากส่วนต่างของราคา ซึ่งแหล่งข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจในการลงทุนในหลักทรัพย์คือการแนะนำจากเจ้าหน้าที่การตลาดของบริษัทหลักทรัพย์ผลการศึกษาปัจจัยที่นักลงทุนใช้พิจารณาในการเลือกลงทุนในหลักทรัพย์ โดยทำการแบ่งปัจจัยที่นักลงทุนใช้พิจารณาเป็น 2 ปัจจัยด้วยกัน คือปัจจัยพื้นฐานที่นักลงทุนใช้พิจารณาในการลงทุน และปัจจัยภายนอกที่นักลงทุนใช้พิจารณาในการลงทุน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักลงทุนในหลักทรัพย์ส่วนใหญ่จะพิจารณาปัจจัยพื้นฐานในการตัดสินใจเลือกลงทุนในหลักทรัพย์ที่มีความสำคัญที่สุด 3 อันดับแรกได้แก่ ความคล่องตัวในการซื้อขายหลักทรัพย์ ผลการดำเนินงานของบริษัท และกำไรจากหลักทรัพย์ ส่วนปัจจัยภายนอกในการตัดสินใจเลือกลงทุนในหลักทรัพย์ที่มีความสำคัญที่สุด 3 อันดับแรกได้แก่ สถานะเศรษฐกิจภายในประเทศ สถานะความมั่นคงทางการเมืองและสถานะเศรษฐกิจต่างประเทศ

อัยยวรรณ อ่อนทอง (2552: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการลงทุนในกองทุนเปิดกรุงไทยสะสมทรัพย์ ซึ่งได้แก่ มูลค่าทรัพย์สินสุทธิ ดัชนีตลาดตราสารหนี้ อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 3 เดือน มูลค่าหน่วยลงทุน และอัตราผลตอบแทนของกองทุน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือวิธีการวิเคราะห์สมการถดถอย ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป Eviews ผลการศึกษาพบว่า ดัชนีตลาดตราสารหนี้มีความสัมพันธ์กับการลงทุนในกองทุนเปิดกรุงไทยสะสมทรัพย์ในทิศทางเดียวกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 3 เดือน มีความสัมพันธ์กับการลงทุนในกองทุนเปิดกรุงไทยสะสมทรัพย์ใน ทิศทางตรงกันข้ามกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ส่วนมูลค่าหน่วยลงทุนมีความสัมพันธ์กับการลงทุนในกองทุนเปิดกรุงไทยสะสมทรัพย์ ในทิศทางตรงกันข้าม และอัตราผลตอบแทนของกองทุนมีความสัมพันธ์กับการลงทุนในกองทุนเปิดกรุงไทยสะสมทรัพย์ในทิศทางเดียวกัน

วารุณี พรรณนาผลากุล (2552: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกลงทุนในกองทุนรวมของนักลงทุนในกรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกลงทุนในกองทุนรวมของนักลงทุนในกรุงเทพมหานคร โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามนักลงทุนผู้ถือหน่วยลงทุนกองทุนเปิด หรือกองทุนปิด จำนวน

200 ราย จากบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด 5 อันดับแรก แล้วนำข้อมูลมาวิเคราะห์ และประมวลผล ในรูปแบบการแจกแจงความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ยสรุปได้ดังนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย อายุระหว่าง 30 – 39 ปี ส่วนใหญ่เป็นโสด การศึกษาระดับปริญญาตรี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001 – 50,000 บาท มีอาชีพพนักงานองค์กรเอกชน ลงทุนในตลาดหุ้น หรือกองทุนรวมมากที่สุด ซึ่งเป็นไปตามกระบวนการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง โดยทราบข่าวเกี่ยวกับการลงทุนจากสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ อินเทอร์เน็ต ส่วนใหญ่เป็นนักลงทุนประเภทยอมรับความเสี่ยงได้บ้าง วัตถุประสงค์ของการลงทุน คือ ต้องการผลตอบแทนที่มากกว่าการฝากเงินไว้กับธนาคาร สถานการณ์ที่จะลงทุนเป็นช่วงที่อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารลดลง ช่วงเวลาของการลงทุนจะไม่แน่นอน นักลงทุนจะซื้อ-ขาย หน่วยลงทุนผ่านธนาคารพาณิชย์มากที่สุด เพราะมีความสะดวกในการซื้อ-ขายและชำระเงิน จำนวนเงินที่ลงทุนไม่เกิน 50,000 บาท ระยะเวลาในการถือหน่วยลงทุนมากกว่า 3 ปี ลงทุนจำนวน 2-5 กอง และจะติดตามผลการดำเนินงานของกองทุนรวมจากมูลค่าทรัพย์สินสุทธิทางอินเทอร์เน็ต นักลงทุนที่ถือหน่วยลงทุน จัดอันดับ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกลงทุนในกองทุนรวม โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับหนึ่ง คือ ปัจจัยด้านข้อมูลข่าวสาร ซึ่งมีปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยลำดับแรก ได้แก่ ผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนในกองทุนรวม รองลงมา ปัจจัยด้านภาวะแวดล้อม ซึ่งมีปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยลำดับแรก ได้แก่ ข่าวเกี่ยวกับความมั่นคงของสถาบันการเงิน และปัจจัยด้านการสื่อสาร ซึ่งมีปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยลำดับแรก ได้แก่ คำแนะนำจากพนักงานขายหน่วยลงทุนตามลำดับ

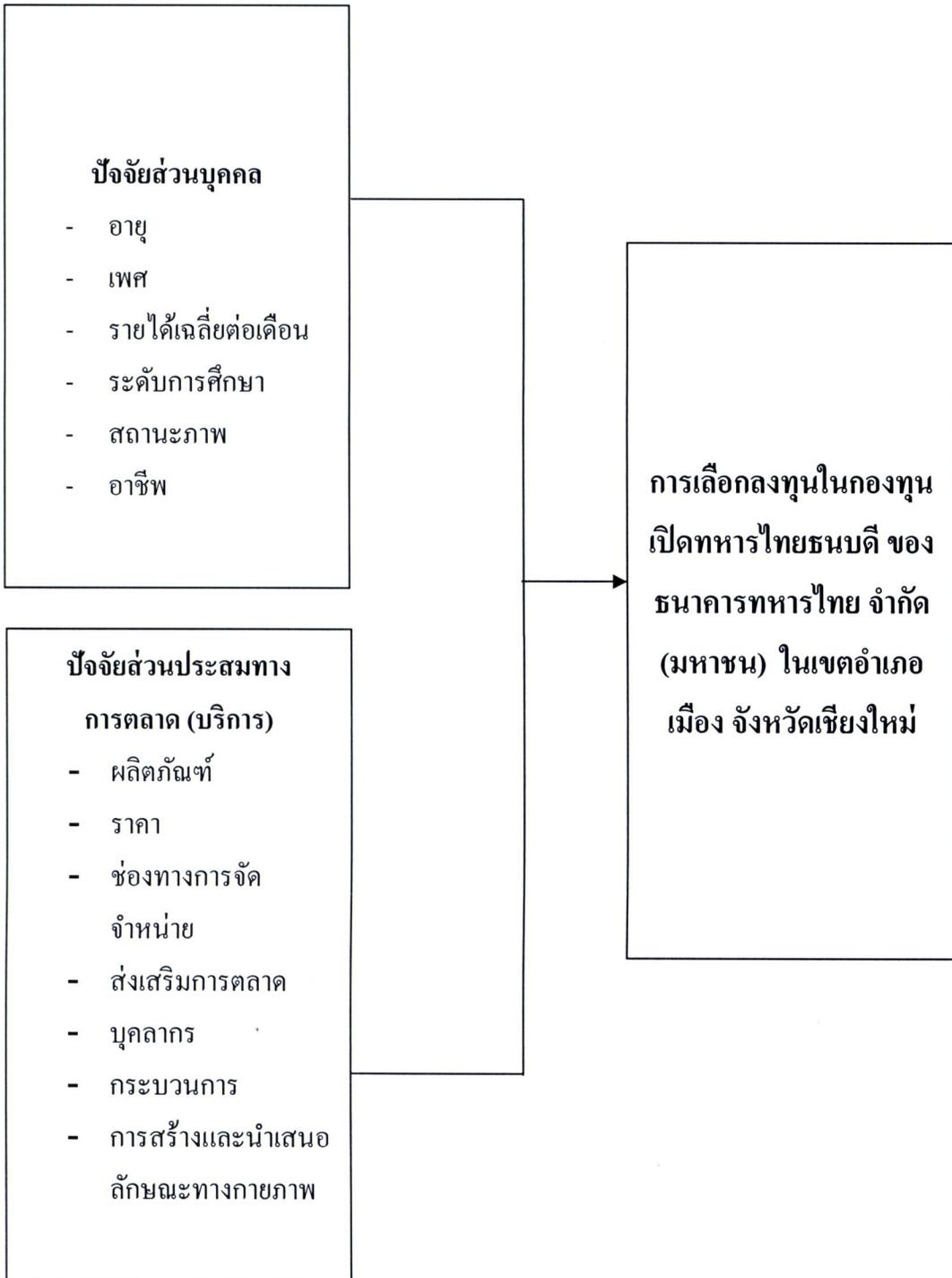
ศลิษา แสนพล (2552: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องทัศนคติของผู้มีเงินฝากประจำของธนาคารกรุงไทยในอำเภอเมือง เชียงใหม่ ที่มีต่อกองทุนรวมหุ้นระยะยาว วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลได้จากการใช้แบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้มีเงินฝากประจำกับธนาคารกรุงไทยในอำเภอเมือง เชียงใหม่ จำนวน 150 คน ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 36 – 45 ปี สถานภาพโสด สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพเป็นพนักงานรัฐวิสาหกิจ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 20,001 ถึง 40,000 บาท องค์ประกอบด้านความรู้พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกองทุนรวมหุ้นระยะยาว คิดเป็นร้อยละ 46.8 เรื่องที่มีความรู้ความเข้าใจมากที่สุด คือ กองทุนรวมหุ้นระยะยาวเป็นกองทุนที่มีสิทธิประโยชน์ทางภาษี คิดเป็นร้อยละ 75.30 และเรื่องที่มีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุด คือ กำไรจากการขายหน่วยลงทุนต้องนำไปคำนวณภาษี คิดเป็นร้อยละ 26.70 องค์ประกอบด้านความคิดเห็น พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยกับการลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาวในระดับปานกลาง โดยเรื่องที่เห็นด้วยมากที่สุด คือ นโยบาย และความน่าเชื่อถือของบริษัทจัดการกองทุนมีผลต่อการเลือกลงทุนใน

กองทุนรวมหุ้นระยะยาว มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.62 และเรื่องที่มีผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยน้อยที่สุด คือ กองทุนรวมหุ้นระยะยาวมีสภาพคล่องสูงซื้อขายง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.62 องค์ประกอบด้านพฤติกรรมการลงทุน พบว่า มีผู้ตอบแบบสอบถามสนใจลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาว คิดเป็นร้อยละ 57.30 โดยสนใจจะลงทุนเพื่อต้องการสิทธิประโยชน์ทางภาษี รองลงมา คือ ผลตอบแทนที่น่าพอใจ ทั้งนี้ การลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาวจะจัดหาเงินลงทุนทั้งหมดมาจากเงินทุนส่วนตัว และคาดว่าจะลงทุนเป็นจำนวนเงินน้อยกว่า 100,000 บาท โดยหน่วยงานที่ผู้สนใจเลือกลงทุนด้วยคือ ธนาคารพาณิชย์ เนื่องจากความน่าเชื่อถือ ของหน่วยงาน และมีหลายสาขา ง่ายต่อการเลือกใช้บริการ สำหรับผู้ที่ไม่สนใจลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาว ส่วนใหญ่มีเหตุผล คือ ไม่มีความรู้เพียงพอ และสถานะเศรษฐกิจตกต่ำ

บทสรุป

จากการศึกษาทฤษฎี เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องข้างต้นนี้ มีผลต่อการเลือกลงทุนของผู้ซื้อหน่วยลงทุน โดยจะพิจารณาจากหลักการส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด บุคคล การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ และกระบวนการให้บริการ ซึ่งแนวความคิดนี้ เป็นสิ่งกระตุ้นให้เกิดการเลือกลงทุน ทั้งนี้ ผู้ซื้อหน่วยลงทุนอาจจะใช้กระบวนการตัดสินใจซื้อ ตามขั้นตอนต่างๆ 5 ขั้นตอน ได้แก่ การตระหนักถึงปัญหา การค้นหาข้อมูลข่าวสาร การประเมินทางเลือก การตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมหลังการซื้อ มาเป็นส่วนประกอบในการเลือกลงทุน ก่อนการตัดสินใจลงทุนใดๆ ผู้ลงทุนจะต้องมีการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลก่อน ว่าต้องการจัดการเกี่ยวกับการเงินของตนเองอย่างไรให้เหมาะสม โดยตระหนักถึงสิ่งต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นรายได้ และช่วงอายุ พร้อมกับศึกษาถึงเอกสารความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับกองทุนเปิดทหารไทยธนบดี ว่ามีลักษณะแบบไหน การดำเนินงานของหน่วยลงทุนเป็นแบบใด ดังนั้น การศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยจึงเลือกใช้ ส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งเป็นปัจจัยภายในธนาคารที่มีผลต่อการเลือกลงทุนของผู้ซื้อหน่วยลงทุน

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพ 3 กรอบแนวคิดในการวิจัย