

GEN Y วัยสร้างหนี้

เพราะ #ของมันต้องมี

Generation





“จ่ายง่าย”  
Easy to Pay

การธนาคารในปัจจุบัน....



“ยืมง่าย”  
Easy to Borrow



มากกว่าธุรกรรมที่ง่ายขึ้น...  
คือการทำให้ลูกค้ามีชีวิตดีขึ้น



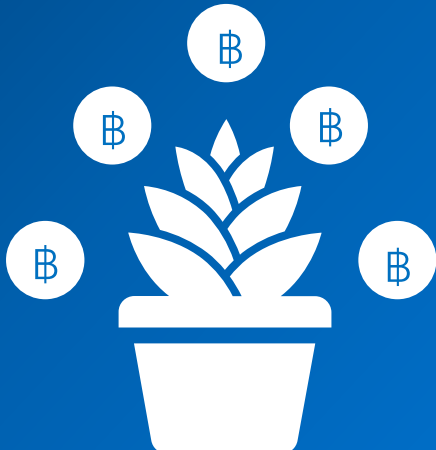
# Sustainable Banking

(การธนาคารเพื่อความยั่งยืน)

01

ให้ความรู้ทางการเงิน

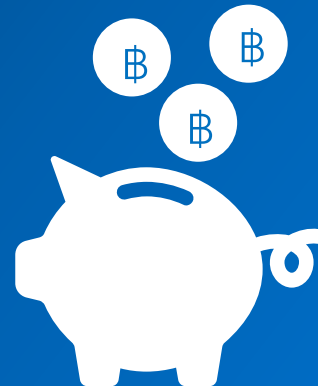
(Financial Literacy)



02

ใช้เครื่องมือกระตุ้นให้คนมี  
พฤติกรรมทางการเงินที่ถูกต้อง

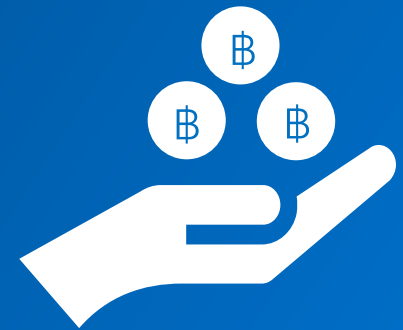
(Incentivize Right Financial Behaviors)



03

นำเสนอผลิตภัณฑ์ หรือปล่อย  
สินเชื่ออย่างรับผิดชอบ

(Responsible Lending)



# GEN Y 1.4 ล้านคนเป็นหนี้แถมผิคนัดชำระ

50% (7.2 ล้านคน)  
ของ GEN Y มีหนี้

20.2% (1.4 ล้านคน)  
ผิคนัดชำระ

7.1%  
ของสินเชื่อทั้งหมด ผิคนัดชำระ

423K  
ภาระหนี้ต่อหัว



เพราะทัศนคติเหล่านี้... #ของมันต้องมี

“บริโภคนิยม”  
(Consumerism)

“ซื้อแบบไม่คิด”  
(Impulse Purchase)

“ประสบการณ์คือสินค้าความสุข”  
(Experience Economy)

#ของมันต้องมีก่อน40

บน Social Media

# GEN Y กับ #ของมันต้องมี



# ความฝัน #ของมันท้องมีก่อน 40 ....

48%  
บ้าน



22%  
รถยนต์



13%  
เงินออม &  
สินทรัพย์



.... แต่ความจริงของ GEN Y ... คือ ...

# ความฝัน vs ความจริง: #ของมันต้องมี

10%  
รถ



9%  
เงินออม &  
สินทรัพย์



69%

“ของมันต้องมี”

12%  
บ้าน



# GENY

รายจ่าย

“ของมันต้องมี”

		(บาท)
22%	โทรศัพท์	23,571
11%	เสื้อผ้า	13,719
8%	เครื่องสำอาง	11,934
5%	อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์	16,486
4%	กระเป๋า	15,466
2%	นาฬิกา/เครื่องประดับ	14,342
ค่าใช้จ่าย #ของมันต้องมี ต่อปี		95,518



รายจ่าย “ของมันต้องมี”

95,518 บาท/ปี

GEN Y หมดเงินไปกับ “ของมันต้องมี”  
มากถึง 1/4 ของรายได้ต่อปี



แต่ละปี GEN Y ใช้เงินไปกับ #ของมันต้องมี 1.37 ล้านล้านบาท เท่ากับ...

13%

ของ GDP ประเทศไทย



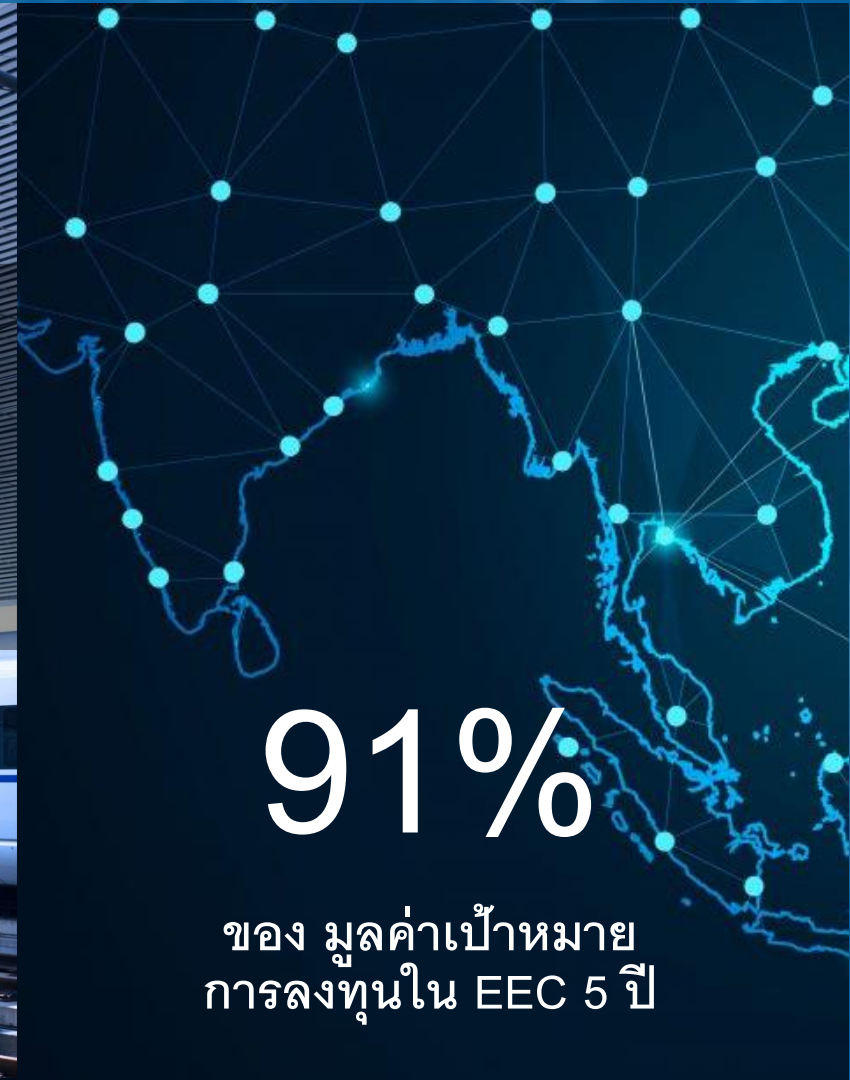
8 เท่า

ของรถไฟฟ้าความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน



91%

ของมูลค่าเป้าหมาย  
การลงทุนใน EEC 5 ปี



GEN Y เกือบครึ่งมอง #ของมันต้องมี คือ การซื้อตามเทรนด์

42%

VS

37%

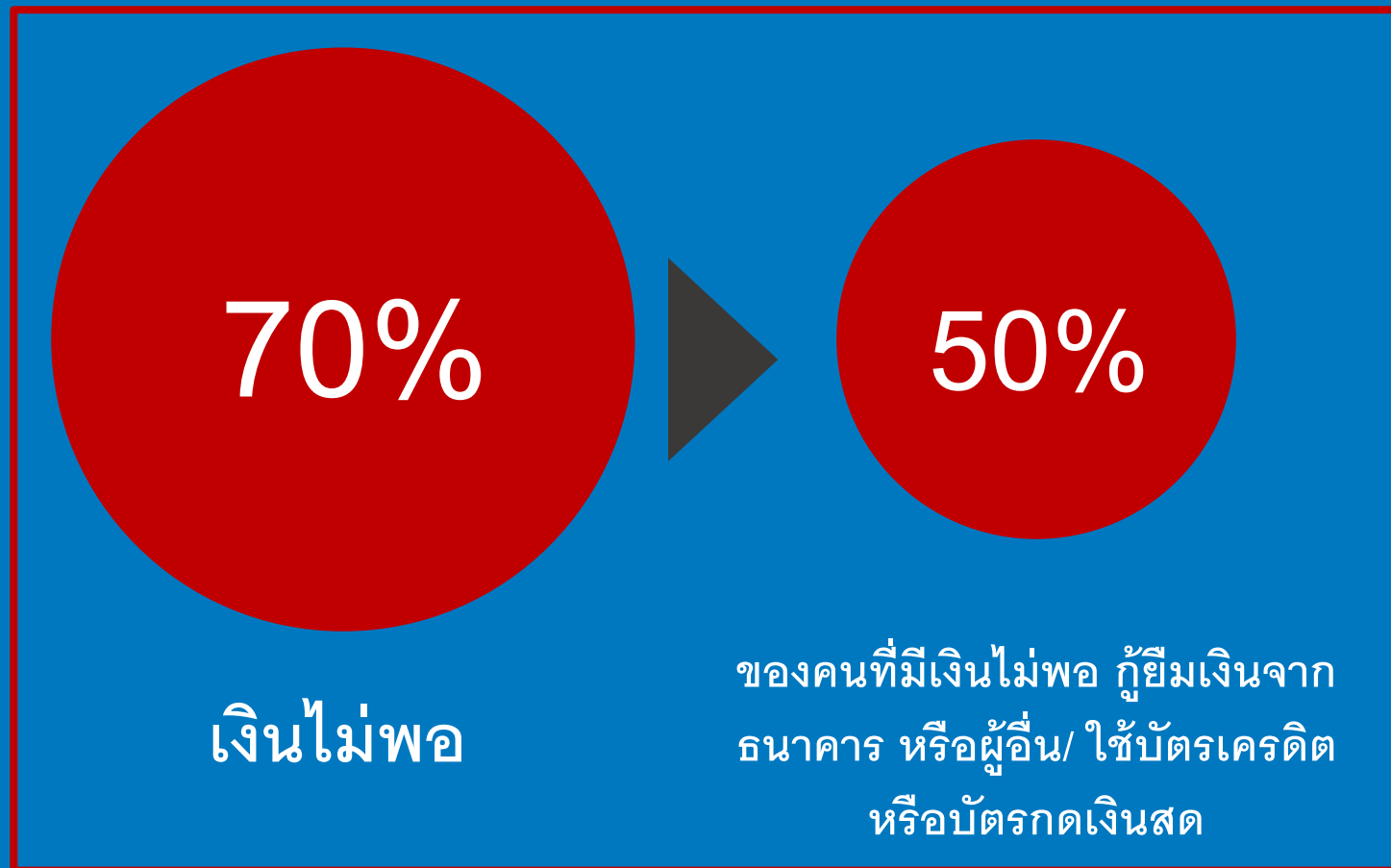
ซื้อตามเทรนด์

(ของที่เป็นที่นิยมและเราต้องตามกระแส)

ของจำเป็น



50% ของกลุ่มคนที่เงินไม่พอ กู้เงินจากธนาคาร หรือใช้บัตรเครดิตกับ  
บัตรกดเงินสดในการจ่าย #ของมันต้องมี



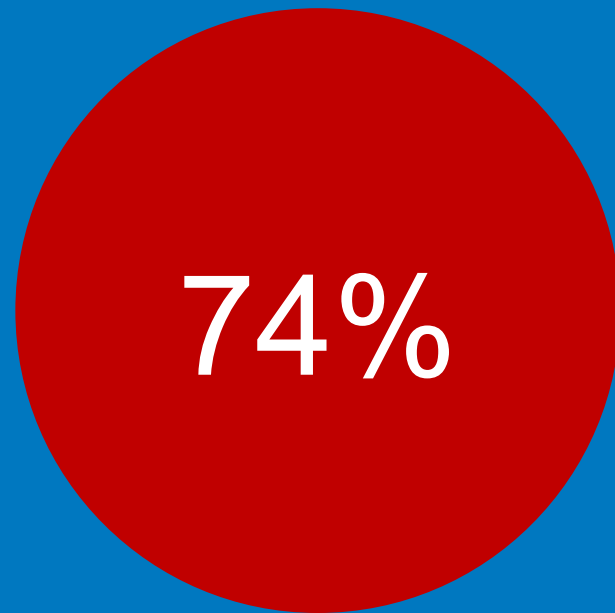
VS



มีเงินพอใช้จ่าย



จากผลสำรวจพบว่า >50% ของ GEN Y มีการผ่อนชำระที่ต้องเสียดอกเบี้ย



เสียดอกเบี้ย

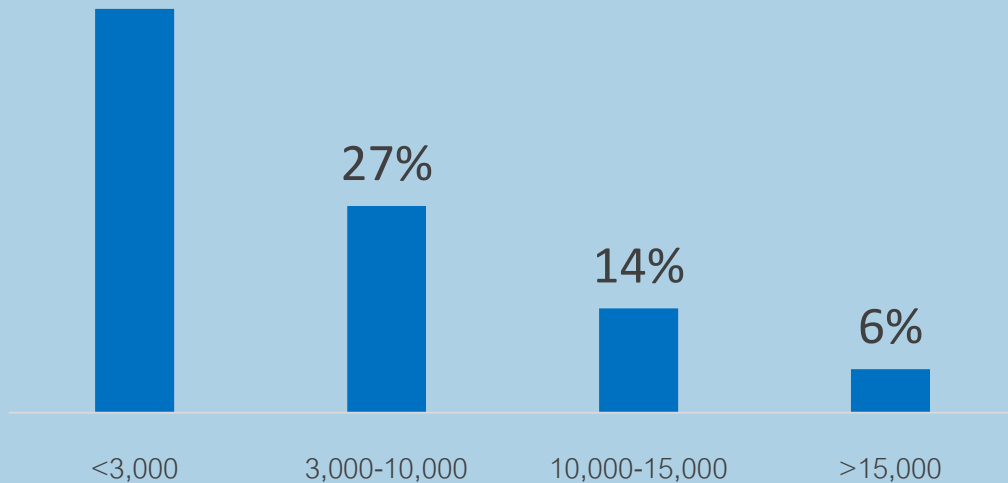
VS



ไม่มีการผ่อนจ่าย

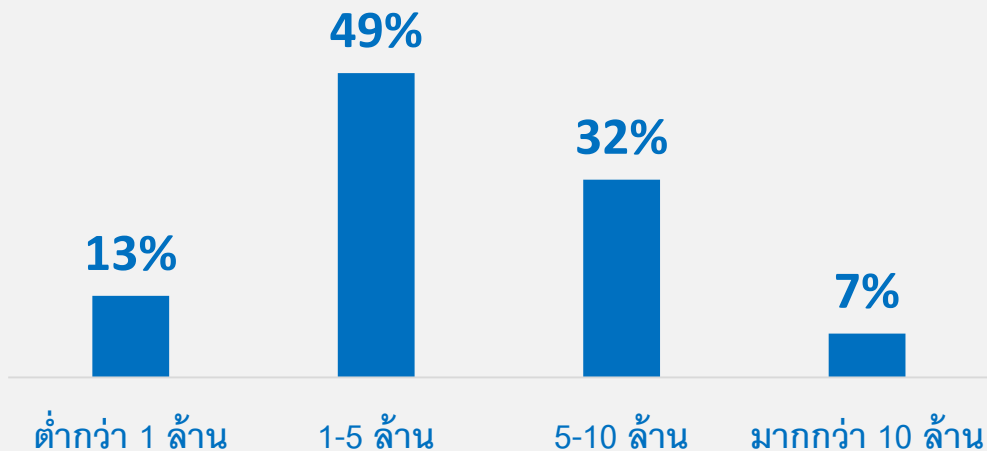
# GEN Y ... ฝันไกล ... ไปไม่ถึง

จำนวนเงินที่ออกรายเดือน (บาท)



GEN Y ตั้งเป้าหมายเงินเก็บ 6 ล้านบาท  
แต่เก็บเงินแค่เฉลี่ยเดือนละ 5,500 บาท

เป้าหมายเงินเก็บ(บาท)



หากเก็บเงินเท่านี้ต้องใช้เวลาถึง  
90 ปี จะถึงเป้าหมาย

# เจาะลึกพฤติกรรมและทัศนคติของ GEN Y

# GEN Y เกือบ 50% ใช้จ่าย “ของมันต้องมี” มากกว่า “เงินเก็บ”

จากพฤติกรรมการใช้จ่าย “ของมันต้องมี” และการออมเงินสามารถแบ่ง GEN Y ได้ 2 กลุ่ม

## I. ของมันต้องมีได้ แต่เงินไม่มี

ค่าใช้จ่าย “ของมันต้องมี” > เงินเก็บ

47%

6.8 ล้านคน

## II. ของมันต้องมี และเก็บเงินได้

ค่าใช้จ่าย “ของมันต้องมี” < เงินเก็บ

53%

7.6 ล้านคน



# ใช้เงินก่อนออม VS ออมเงินก่อนใช้

หลังจากได้รับรายได้ในแต่ละเดือน คุณทำอะไรเป็นอย่างแรก ?

ของมันต้องได้  
แต่เงินไม่มี

13%

กันส่วนหนึ่งไว้สำหรับเงินออม

33%

29%

ซื้อของอุปโภค/บริโภค สำหรับตัวเอง/  
ครอบครัว

23%

31%

กันส่วนหนึ่งไว้สำหรับชำระหนี้ก่อน

19%

15%

กันส่วนหนึ่งเป็นค่าใช้จ่าย เช่น ค่าน้ำ/ค่าไฟ/  
โทรศัพท์/ค่าเล่าเรียน เป็นต้น

12%

12%

อื่นๆ

12%

ของมันต้องมี  
และเก็บเงินได้

# เก็บเงินผิดที่ vs เก็บเงินถูกที่

ของมันต้องได้  
แต่เงินไม่มี

6.4%

อัตราส่วนการออมเงินต่อเดือน

23.8%

สัดส่วนและวิธีการเก็บเงิน

---

39%

บัญชีออมทรัพย์ทั่วไป

34%

18%

บัญชีออมทรัพย์ดอกเบี้ยสูง/บัญชีฝากประจำ

19%

13%

หุ้น/ กองทุนรวม/ LTF RMF / ทองคำ ฯลฯ

21%

ของมันต้องมี  
และเก็บเงินได้

GEN Y จะมีเงินสะสมเพิ่ม 43,000 บาท/ปี

ลด

เงินที่ใช้กับ  
“ของมันต้องมี” 50%

เพิ่ม

การลงทุนให้ถูกที่



หากมีเงินเพิ่ม 43,000 บาทต่อปี  
เราสามารถทำอะไรได้บ้างในอนาคต ?



# #ของมันต้องมี GEN Y เปลี่ยนเป็นอะไรได้บ้าง ?



10 ปี

Toyota Altis

829,900 – 1,099,000 บาท



20 ปี

เช่าร้านกาแฟย่านทองหล่อ

1,900,000 บาท



30 ปี

คอนโดย่านห้วยขวาง

เฉลี่ย 2,500,000 บาท

# TMB

Make **THE** Difference

 **1558**  
tmbank.com

