

การส่งเสริมความรู้ทางการเงินของ สปท.

ความท้าทายสำคัญของไทย



หนี้ครัวเรือนสูง โดยเฉพาะหนี้จากการอุปโภคบริโภค และการแพร่ระบาดของ Covid -19 ยังยืดเยื้อ มีผลต่อการฟื้นตัว



เทคโนโลยีทางการเงินและการเงินดิจิทัลที่เติบโตและเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว นำมาซึ่งความซับซ้อนของผลิตภัณฑ์ ความเสี่ยง และภัยทางการเงิน



คนไทยส่วนหนึ่งยังขาดทักษะการเงิน* ซึ่งเป็นทักษะชีวิตที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตอย่างราบรื่น (financial resilience / well-being)

ความรู้ (62.9)

- 32.3% คำนวณดอกเบี้ยเงินฝากทบต้น
- 58.8% กระจายความเสี่ยงในการลงทุน
- 61.1% มูลค่าเงินตามเวลา



พฤติกรรม (71.1)

- 28.5% เปรียบเทียบข้อมูลก่อนการซื้อ
- 43.5% จัดสรรเงินก่อนใช้
- 61.1% เคยมีปัญหาเงินไม่พอใช้



ทัศนคติ (82.0)

- 83.6% เห็นความสำคัญของการเก็บออมเพื่ออนาคต
- 86.6% เห็นความสำคัญของการวางแผนสำหรับอนาคต

การบริหารจัดการเงินให้พร้อมรับมือกับทุกสถานการณ์



83.1% มีการดูแลการเงินของตนเองอย่างใกล้ชิด รู้ว่ามีรายรับและรายจ่ายทำไร



43.5% มีการจัดสรรเงินก่อนใช้ แต่ไม่ถึง 1 ใน 5 ที่ออมก่อนใช้
ควรออม 1 ใน 4 ของรายได้ต่อเดือน หรืออย่างน้อยเริ่มที่ 10%



มีเพียง 38.9% สามารถบริหารจัดการเงินให้เพียงพอกับรายจ่าย และการผ่อนหนี้ และการผ่อนหนี้ต่อเดือนไม่ควรเกิน 1 ใน 3 ของรายได้

การลงทุนและกระจายความเสี่ยง



70.3% เข้าใจเรื่องความเสี่ยงและผลตอบแทน
ผลตอบแทนสูงมาพร้อมกับความเสี่ยงที่สูง



58.8% เข้าใจเรื่องการกระจายความเสี่ยงในการลงทุน
การลงทุนที่หลากหลายช่วยกระจายความเสี่ยงและลดความเสียหายได้

การออม

74.7 ของคนไทยตอบว่ามีเงินออม



เพียง 38.0% ที่มีเงินออมเพื่อฉุกเฉินเพียงพอ
ควรมี 3 - 6 เดือน ของรายจ่ายจำเป็นและการผ่อนหนี้ต่อเดือน



84.7% ที่มีการวางแผนออมเพื่อเกษียณ แต่มีเพียง 1 ใน 5 เท่านั้นที่สามารถทำได้จริงตามแผน

การเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน



- 28.5% เปรียบเทียบข้อมูลก่อนตัดสินใจเลือกใช้บริการทางการเงิน
- 59.8% ศึกษาข้อมูลจากแหล่งที่น่าเชื่อถือ

เป้าหมายและแนวทางการดำเนินงาน Fin Lit ของ ธปท



คนไทยมีทักษะทางการเงินพื้นฐาน (ความรู้ พฤติกรรม และทัศนคติทางการเงิน) มีความยืดหยุ่นทางการเงินโดยพร้อมปรับตัวและรับมือกับท้าทายรูปแบบต่าง ๆ รู้เท่าทันภัยทางการเงิน และการเงินดิจิทัล โดยดำเนินการใน 2 ด้านหลัก คือ

1. สื่อสารความรู้ในวงกว้าง

4S | Simple (ง่าย ไม่ซับซ้อน), Standard (มีมาตรฐาน), Speed (สื่อสารได้รวดเร็ว), Scale (วัด-ขยายผลได้)

CONTENT

สอดคล้องกับความต้องการของประชาชน

- เน้นการบริหารจัดการหนี้ (ก่อนเป็นหนี้ ขณะเป็นหนี้ และเมื่อหนี้มีปัญหา)
- Digital literacy
- ภัยทางการเงิน
- การวางแผนทางการเงินเพื่อให้สามารถบริหารจัดการการเงิน day-to-day หรือเมื่อเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝัน และเตรียมพร้อมสำหรับอนาคต

CHANNEL

เน้นช่องทางออนไลน์เป็นหลัก ใช้ data analytics ในการ target กลุ่มเป้าหมายให้ตรงจุด และยังคงใช้สื่อ offline บางส่วนสำหรับกลุ่มที่เข้าไม่ถึง

Own Media

Online

เข้าถึงประชาชน 15.5 ล้านครั้ง (ข้อมูล ณ พ.ค. 65)



ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน โทร. 1213 ธนาคารแห่งประเทศไทย



Website
ศคท.1213



Facebook
ศคท.1213

Offline

- เผยแพร่คลิปเสียงให้ความรู้ทางการเงิน ผ่านสถานีวิทยุ คลื่น 95 FM ลูกทุ่งมหานคร
- แนะนำ Website / Facebook / สายด่วน 1213 ผ่านป้ายโฆษณาตามห้างสรรพสินค้า (ปี 64)

Strategic Partner

ขยายความร่วมมือ Strategic Partner เพื่อให้ครอบคลุมประชาชนในวงกว้าง เช่น ร่วมกับตัวแทน อสม. กอช. กองทุนหมู่บ้าน ทยายสู่กลุ่มฐานราก



เข้าถึงประชาชน 19.2 ล้านคน (ข้อมูล ณ ส.ค. 64)



Share Resource / Platform ร่วมกันกับ Partner

การประเมินผล

- ระยะสั้น วัดผ่านช่องทาง online ต่าง ๆ ด้วยเครื่องมือ social listening และ social media analytics
- ระยะยาว ผลสำรวจทักษะทางการเงินระดับประเทศ (คำถามวัดทักษะทางการเงิน + financial resilience และคำถามบริบทประเทศไทย) เพื่อติดตามพัฒนาการอย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายและแนวทางการดำเนินงาน Fin Lit ของ สปท



คนไทยมีทักษะทางการเงินพื้นฐาน (ความรู้ พฤติกรรม และทัศนคติทางการเงิน) มีความยืดหยุ่นทางการเงินโดยพร้อมปรับตัวและรับมือกับท้าทายรูปแบบต่าง ๆ รู้เท่าทันภัยทางการเงิน และการเงินดิจิทัล โดยดำเนินการใน 2 ด้านหลัก คือ

2. เสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินที่ดีอย่างยั่งยืน

คนไทยเป็น **หนี้เร็ว หนี้สูง** และ **หนี้นาน**

หนี้

โครงการ Fin.ดี We Can Do !!!



การประกวดโครงการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน บนแนวคิด “ผลงานของคนอาชีวะเพื่อคนอาชีวะ” ส่งเสริมให้มีการออกแบบแผนทางการเงิน Digital Literacy และภัยการเงิน

- ✓ ให้ความรู้ ควบคู่การลงมือปฏิบัติจริง
- ✓ จัดการกับประเด็นทางการเงินในสถานศึกษาได้
- ✓ สร้างแกนนำจากรุ่นสู่รุ่นเพื่อให้เกิดเครือข่ายที่ยั่งยืน

ครอบคลุม 40%
วิทยาลัยอาชีวศึกษา

End users (proxy)
ได้ความรู้
95,000 คน

พฤติกรรมออม
ดีขึ้น

End Game

- ผลักดันเข้าเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรและมี Online platform เพื่อเป็น tool ในการขยายผลอย่างยั่งยืน
- สร้างวิทยาลัยต้นแบบเพื่อทำหน้าที่ขยายผลอย่างต่อเนื่อง

โครงการ Fin.ดี Happy Life !!!



การอบรม และ Workshop เพื่อ train the trainers ขยายผลแก่พนักงานในหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ในเรื่องการออม วางแผนทางการเงิน Digital Literacy ภัยการเงิน และการบริหารจัดการหนี้

- ✓ สร้างตัวแกน (Fin. trainer) ในองค์กรเพื่อทำหน้าที่ส่งต่อความรู้ผ่านการสื่อสารหรือจัดอบรมให้แก่พนักงาน
- ✓ มุ่งเน้นให้เกิดการปรับพฤติกรรมทางการเงินที่เห็นผลเป็นรูปธรรมต่อไป เช่น มีเงินออมเพิ่มขึ้น หนี้อยู่ในสัดส่วนที่เหมาะสม

สร้าง trainer กว่า
850 คน

End users ได้ความรู้
กว่า 48,000 คน

ออมเงินเพิ่มขึ้น
สัดส่วนหนี้ลดลง

End Game

- ผลักดันผ่าน Strategic Partner เช่น กวส. กรม สบส. และภาคเอกชน ให้มีการทำโครงการอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

กลุ่มบริหารจัดการและแก้ไขหนี้



การจัดทำ e-learning การบริหารจัดการและแก้ไขหนี้แบบ end-to-end ร่วมกับ SAM & SET โดยแบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 ระยะ: 1) ก่อนเป็นหนี้ 2) ขณะเป็นหนี้ 3) เมื่อหนี้มีปัญหา (ปัจจุบันอยู่ในระหว่างดำเนินการ)

End Game

- มี Online platform เพื่อเป็น tool ในการขยายผลอย่างยั่งยืน

การประเมินผล

- ระยะสั้น วัด Pre-Post Test / กำหนดตัวชี้วัดที่ต้องการวัด เช่น มีเงินออมเพิ่มขึ้น หนี้ลดลงหรืออยู่ในสัดส่วนที่เหมาะสม องค์กรให้ความสำคัญและทำอย่างต่อเนื่อง ฯลฯ
- ระยะยาว ผลสำรวจทักษะทางการเงินระดับประเทศ (คำถามวัดทักษะทางการเงิน + financial resilience และคำถามบริบทประเทศไทย) เพื่อติดตามพัฒนาการอย่างต่อเนื่อง



การแก้ปัญหาแบบองค์รวม (Holistic & End-to-end approach) การแก้ปัญหานี้ต้องทำเป็นระบบ ทั้งด้านแก้ไข (Corrective) เช่น มาตรการช่วยแก้หนี้ และด้านป้องกัน (Preventive) เช่น การก่อกำเนิดในตัวในอนาคต และการส่งเสริมความรู้เพื่อให้เกิด พฤติกรรมและทัศนคติทางการเงินที่ดี **End-to-end approach** ควรเป็นอย่างไร เพื่อให้สามารถเอาชนะความอยากมี อยากเป็น ที่ได้รับการกระตุ้น จากสื่อต่าง ๆ อยู่ตลอดเวลา



เครื่องมือกระตุ้นการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม (Nudging instrument) มีเครื่องมือหลากหลายแต่ไม่ค่อยมีคนใช้ จะกระตุ้นให้เกิดการใช้งานอย่างไร

ตัวอย่าง: Financial health check เป็นเครื่องมือกระตุ้นเตือนเพื่อช่วยให้ทราบสถานะของตนก่อนขอสินเชื่อได้ ให้มีการใช้กันอย่างแพร่หลาย



การขยายผล (Scale up approach) การขยายผลต่อยอดในการแก้หนี้และการส่งเสริมความรู้ทางการเงินให้ยั่งยืน จะมีวิธีในการ scale up หรือสร้างแรงจูงใจที่เหมาะสมอย่างไร

ตัวอย่าง: ส่วนใหญ่มีการระดมทุนที่ตามหน้างานอยู่แล้ว จึงไม่ได้ให้ความสำคัญกับการแก้หนี้และการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ซึ่งจะประสบความสำเร็จได้ ต้องอาศัยการให้ความสำคัญของผู้บริหารที่ต้องให้ทรัพยากร (แรงงานและเวลา) รวมถึงแรงจูงใจ (ความชื่นชมหรือรางวัลสนับสนุน) อย่างต่อเนื่อง



การขยายความร่วมมือ (Collaboration) หลายหน่วยงานเห็นความสำคัญของการแก้ปัญหานี้และการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน แต่อัตราส่วนในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายยังค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับจำนวนกลุ่มเป้าหมายของทั้งประเทศ ทำอย่างไรให้สามารถเชื่อมโยงความร่วมมือของทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้สามารถ pull resources ร่วมกัน เพื่อให้เกิดการดำเนินการที่เกิดพลัง