



การลงทุนทางเลือกของนักลงทุนรายย่อยไทย... ทองคำและอสังหาริมทรัพย์ยังมาแรง

CURRENT ISSUE

ปีที่ 22 ฉบับที่ 2779

วันที่ 27 กันยายน 2559

▶ ประเด็นสำคัญ

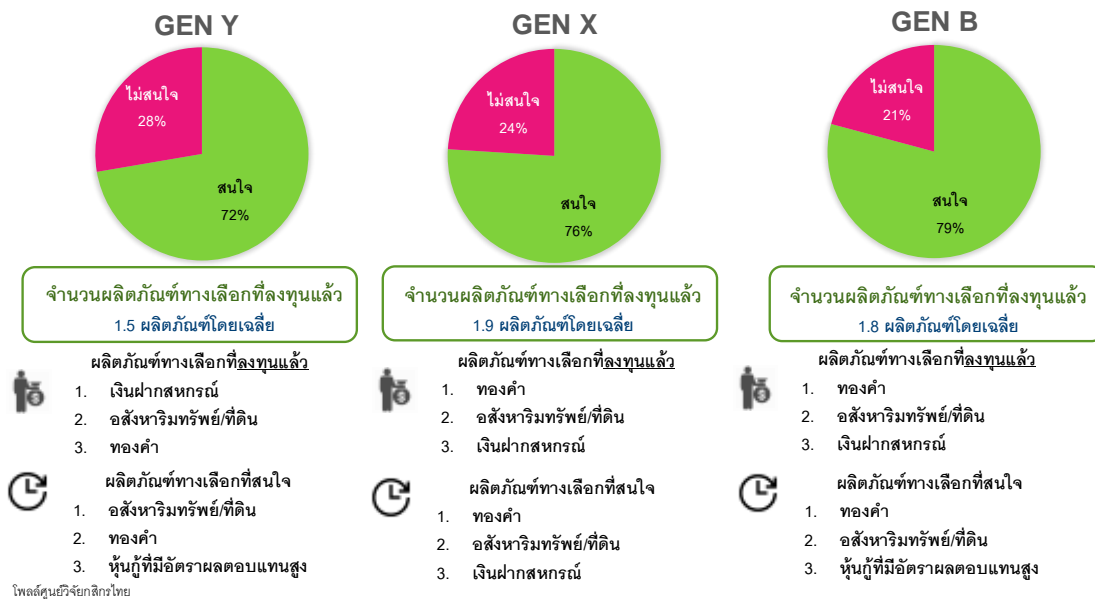
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้สอบถามถึงพฤติกรรมทางเลือกรูปแบบการออมและการลงทุนของนักลงทุนไทยที่อยู่นอกเหนือช่องทางหลักอย่างเช่น เงินฝาก หุ้น กองทุนรวม และประกันชีวิต พบว่า **ทองคำ และอสังหาริมทรัพย์/ที่ดิน เป็นสองตัวเลือกหลักในใจของนักลงทุนทุกช่วงอายุ**
- อย่างไรก็ตาม คาดว่าเม็ดเงินที่ลงทุนในสินทรัพย์ดังกล่าว จะมาจากนักลงทุน Gen X และ Gen B เป็นหลัก เนื่องจากนักลงทุน Gen Y ยังอยู่ในช่วงเริ่มสะสมความมั่งคั่ง ซึ่งสะท้อนผ่านจำนวนการถือครองผลิตภัณฑ์การลงทุนที่น้อยกว่านักลงทุนที่เกิดในช่วง Gen X และ Gen B
- สำหรับทางเลือกการลงทุนอื่นๆ อย่างเช่น แคร่ ปล่อยกู้โดยคิดดอกเบี้ยกับญาติ/คนรู้จัก ตราสารหนี้ที่ไม่มีการจัดอันดับเครดิต เงินตราต่างประเทศ และผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีความซับซ้อน **ยังมีสัดส่วนน้อยมาก** เนื่องจากนักลงทุนยังกังวลถึงความผันผวนของผลตอบแทน โอกาสที่จะขาดทุน/สูญเสียเงินต้น และยังการขาดความรู้ความเข้าใจที่เพียงพอ ซึ่งสะท้อนพฤติกรรมของนักลงทุนที่ยังให้น้ำหนักประเด็นความเสี่ยง มากกว่าแรงดึงดูดด้านผลตอบแทน

ในระยะหลายปีที่ผ่านมา อาจกล่าวได้ว่านักลงทุนไทยมีความรู้และคุ้นเคยกับทางเลือกในการลงทุนที่เพิ่มเติมจากทางเลือกในการฝากเงินที่สถาบันการเงินมากขึ้น ทำให้หลายช่องทางกลายเป็นหนึ่งในช่องทางการลงทุนหลักที่นักลงทุนทุกเพศและทุกช่วงอายุมักนึกถึง ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนในหุ้น กองทุนรวม หรือประกันชีวิต ดังจะเห็นได้จากจำนวนบัญชีซื้อขายหุ้นผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่ปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง จนมีเกือบ 2 ล้านบัญชีในปัจจุบัน ขณะที่ การลงทุนผ่านช่องทางกองทุนรวมนั้น ล่าสุด ก็มีขนาดของสินทรัพย์ภายใต้การจัดการ (NAV) กว่า 4.4 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นกว่า 1 ใน 3 ของขนาดจีดีพีไทย นอกจากนี้ การออมผ่านช่องทางประกันชีวิตก็เป็นอีกช่องทางออมหลักที่มีการเติบโตที่ดี โดยขนาดเงินสำรองประกันภัย (สะท้อนภาวะที่บริษัทประกันจะต้องจ่ายผลประโยชน์ให้ผู้ถือกรมธรรม์) ต่อจีดีพีขยับสูงขึ้นมาที่ 14% ของจีดีพีในปี 2558

คำถามถัดไปคือ นอกเหนือจากช่องทางหลักข้างต้น นักลงทุนให้น้ำหนักกับทางเลือกในการออมอื่นๆ อย่างไร ? และเนื่องจากข้อมูลในปัจจุบันที่ช่วยตอบใจห้ดังกล่าว ยังมีค่อนข้างจำกัด ศูนย์วิจัยกสิกรไทยจึงได้จัดทำแบบสำรวจพฤติกรรมทางเลือกในการออมและการลงทุนของนักลงทุนในแต่ละช่วงวัย

(Generation: Gen) ซึ่งแบ่งออกเป็น Gen Y¹, Gen X และ Gen B โดยสอบถามถึงการลงทุนทางเลือก อันประกอบด้วย การลงทุนในทองคำ การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์/ที่ดินเพื่อการปล่อยเช่า/ขายเก็งกำไร การลงทุนในแชร์ การปล่อยเงินกู้โดยคิดดอกเบี้ยกับเครือข่าย/คนรู้จัก การลงทุนส่วนบุคคลในธุรกิจที่ให้อัตราผลตอบแทนสูง เงินฝาก สหกรณ์ การลงทุนในตราสารหนี้ที่มีอัตราผลตอบแทนค่อนข้างสูง (อันดับเครดิตต่ำกว่า BBB) การลงทุนในตราสารหนี้ที่ไม่มีข้อมูลการจัดอันดับเครดิต การลงทุนในเงินตราต่างประเทศ รวมทั้ง การลงทุนในใบสำคัญแสดงสิทธิอนุพันธ์ หรือ DW ในช่วงระหว่างวันที่ 5-9 กันยายน 2559 ที่ผ่านมา โดยในผลสำรวจจะเน้นพอร์ตการลงทุนที่มีอยู่แล้วในปัจจุบัน และแนวโน้มในอนาคต ซึ่งพบประเด็นที่น่าสนใจดังนี้

การออมและการลงทุนทางเลือกของนักลงทุนในแต่ละช่วงวัย (Generation)



❖ **ทองคำ เงินฝากสหกรณ์ และอสังหาริมทรัพย์/ที่ดิน เพื่อการปล่อยเช่า/ขายเก็งกำไร เป็นผลิตภัณฑ์ 3 อันดับแรกที่นักลงทุนนิยมลงทุนมากที่สุด** โดยจากการสอบถามถึงพอร์ตการลงทุนในปัจจุบัน หรือผลิตภัณฑ์ทางเลือกที่นักลงทุนลงทุนอยู่แล้วนั้น จะพบว่า นักลงทุนทุกช่วงวัย สนใจใน 3 ตัวเลือกดังกล่าว อย่างไรก็ตาม อันดับการเลือกที่ต่างกัน สะท้อนความสนใจและข้อจำกัดในการลงทุนที่ต่างกัน โดยนักลงทุน Gen Y จะเลือกลงทุนในทางเลือกที่ใช้ขนาดเงินลงทุนไม่มาก แต่ให้ผลตอบแทนค่อนข้างดี อาทิ เงินฝากสหกรณ์ เนื่องจาก Gen Y ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงเริ่มสะสมความมั่งคั่งจากการทำงาน ดังนั้น จึงยังอาจไม่มีเงินก้อนขนาดใหญ่ดังเช่นในกรณีของ Gen X และ Gen B ที่โดยทั่วไป จะมีอายุงานและความมั่งคั่งสูงกว่าในเชิงเปรียบเทียบ ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ลงทุน/ถือครอง (Product Holding) มีจำนวนน้อยกว่ากลุ่ม Gen อื่นๆ นั่นคือ อยู่ที่ 1.5 ผลิตภัณฑ์ ต่ำกว่า Gen X และ Gen B ที่ 1.8-1.9 ผลิตภัณฑ์

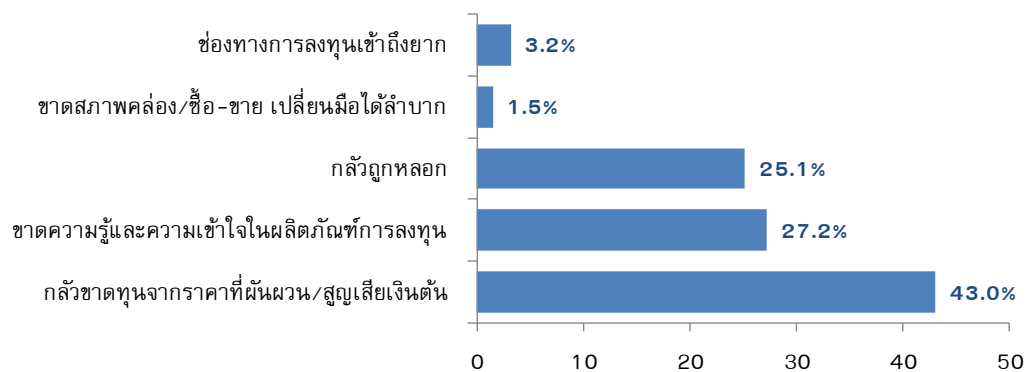
¹ Gen Y (Millennial Generation) คือผู้ที่เกิดในปี 2523-2540 ปัจจุบันมีอายุในช่วง 19-36 ปี จำนวนประชากรประมาณ 13.4 ล้านคน
Gen X (Extraordinary Generation) คือผู้ที่เกิดในปี 2508-2522 ปัจจุบันกลุ่มนี้มีอายุในช่วง 37-51 ปี มีจำนวนประมาณ 15.6 ล้านคน
Gen B (Baby Boomer Generation) คือผู้ที่เกิดในปี 2489-2507 ปัจจุบันมีอายุอยู่ในช่วง 52-70 ปี มีจำนวนประชากรประมาณ 15.6 ล้านคน

สำหรับ Gen X และ Gen B นั้น นอกเหนือจากจำนวนผลิตภัณฑ์ที่สูงกว่า Gen Y แล้ว Gen X และ Gen B ยังให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าในตัวเองและสามารถจับต้องได้ ดังเช่นการลงทุนในทองคำ และอสังหาริมทรัพย์ มากกว่าการออมในรูปแบบเงินฝากกับสถาบันการเงินด้วย

- ❖ สำหรับผลิตภัณฑ์ทางเลือกที่นักลงทุน/ผู้ออมสนใจจะลงทุนในอนาคตนั้น ผลสำรวจ สะท้อนว่า นักลงทุนทุก Gen ก็ยังให้น้ำหนักกับอสังหาริมทรัพย์ และทองคำ อย่างไรก็ตาม มีจุดแตกต่างที่น่าสนใจ คือ มีหุ้นกู้ที่มีผลตอบแทนสูง ติด 1 ใน 3 ทางเลือกที่นักลงทุนสนใจ โดยเฉพาะ Gen Y และ Gen B ซึ่งสะท้อนภาพการยอมรับความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้น เพื่อชดเชยกับโอกาสที่จะได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้นได้ในอนาคต ขณะที่ สาเหตุที่กลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามยังไม่ได้ลงทุนในหุ้นกู้ที่มีผลตอบแทนสูงในปัจจุบัน เนื่องจากยังคงขาดความรู้และความเข้าใจในการลงทุน กังวลกับประเด็นการสูญเสียเงินต้น และมองว่า เป็นช่องทางการลงทุนที่ยังคงเข้าถึงยาก

นอกจากนี้ การที่นักลงทุนส่วนใหญ่หลีกเลี่ยงการลงทุนในทางเลือกที่เหลือ เนื่องจากมีข้อกังวลหลายประเด็น โดยทางเลือกที่ไม่ติด 3 อันดับแรกนั้น ได้แก่ การลงทุนในแชร์ การปล่อยเงินกู้โดยคิดดอกเบี้ยกับเครือญาติ/คนรู้จัก การลงทุนในตราสารหนี้ที่ไม่มีข้อมูลการจัดอันดับเครดิต การลงทุนในเงินตราต่างประเทศ รวมทั้ง การลงทุนในใบสำคัญแสดงสิทธิอนุพันธ์ ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามให้เหตุผล 3 อันดับแรก คือ กลัวขาดทุนจากราคาที่ผันผวน/สูญเสียเงินต้น ขาดความรู้และความเข้าใจในการลงทุน และกลัวถูกหลอกเปลี่ยนมือได้ลำบาก อันสะท้อนภาพการตัดสินใจของนักลงทุนกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามที่ยังให้น้ำหนักกับระดับความเสี่ยงที่สามารถยอมรับได้ มากกว่าแรงดึงดูดด้านผลตอบแทนแต่เพียงอย่างเดียว

สาเหตุที่การลงทุนช่องทางอื่น ๆ* ยังไม่ได้รับความสนใจจากนักลงทุน



*นอกเหนือจากเงินฝาก กองทุนรวม หุ้น กรมธรรม์ประกัน ทองคำ อสังหาริมทรัพย์ เงินฝากสหกรณ์ หุ้นกู้ผลตอบแทนสูง
Source: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

- ❖ การที่นักลงทุนให้ความสำคัญกับ “ทองคำ และอสังหาริมทรัพย์” สำหรับพอร์ตการลงทุนที่มีอยู่แล้วในปัจจุบัน และพอร์ตที่สนใจจะลงทุนเพิ่มเติมในอนาคตนั้น ส่วนหนึ่งสะท้อนภาพความนิยมในผลิตภัณฑ์การลงทุนที่ “จับต้องได้” อยู่ค่อนข้างมาก ซึ่งข้อมูลสถิติที่ประเมินได้ ยืนยันถึงข้อเท็จจริงดังกล่าวในกรณีของการลงทุนในทองคำ ทั้งนี้ แม้ว่าในปัจจุบัน จะมีการนำเสนอตราสารทางการเงินที่มีผลตอบแทนอ้างอิงกับการเคลื่อนไหวของราคาทองคำ ซึ่งนักลงทุนรายย่อยสามารถลงทุนได้ ผ่านการซื้อหน่วยลงทุนของกองทุนรวมที่ลงทุนในทองคำ (ซึ่ง บลจ.จะนำไปลงทุนต่อในกองทุนต่างประเทศที่ลงทุนใน

สัญญาล่วงหน้าซื้อขายทองคำ ในตลาดอนุพันธ์ต่างประเทศ เป็นต้น) แต่จากการเปรียบเทียบมูลค่าตลาดของกองทุนรวมทองคำดังกล่าว กับทองรูปพรรณ และทองคำแท่งที่จับต้องได้นั้น พบว่า กองทุนทองคำมีขนาดเล็กกว่ามาก โดยมีขนาดทรัพย์สินสุทธิ (NAV) ต่ำกว่ามูลค่าตลาดของทองรูปพรรณและทองคำแท่ง ถึงประมาณ 5 เท่า นอกจากนี้ การที่มูลค่าของ NAV กองทุนทองคำยังคงมีส่วนเพียง 0.5% ของขนาดสินทรัพย์ของระบบกองทุนรวม ก็เป็นภาพที่ตอกย้ำว่า นักลงทุนยังคงให้ความสนใจลงทุนในผลิตภัณฑ์กองทุนตัวหลักๆ อาทิ กองทุนตราสารหนี้ กองทุนตราสารทุน มากกว่าการลงทุนในกองทุนทองคำ

มูลค่าตลาดทองคำเพื่อการลงทุนที่เป็นทองรูปพรรณ/ทองคำแท่งใหญ่กว่ากองทุนทองคำ 5 เท่า

กองทุนรวมทองคำ
2 หมื่นล้านบาท



ทองรูปพรรณ/ทองคำแท่ง
1 แสนล้านบาท



ที่มา: AIMC, Metal Focus และศูนย์วิจัยกสิกรไทย

โดยสรุปแล้ว ผลสำรวจพฤติกรรมการเลือกรูปแบบการออมและการลงทุนของนักลงทุนไทย พบว่า นักลงทุนสัดส่วนกว่า 3 ใน 4 ในผลสำรวจมีความสนใจการลงทุนในช่องทางการลงทุนทางเลือกอื่นๆ ที่นอกเหนือเงินฝาก หุ้น กองทุนรวม และประกันชีวิต โดย “ทองคำ และอสังหาริมทรัพย์” ยังคงเป็นตัวเลือกในดวงใจลำดับต้นๆ สำหรับการออมเงิน/การลงทุนของนักลงทุนทุก Generation ทั้งในพอร์ตที่มีการลงทุนอยู่แล้วในปัจจุบัน และพอร์ตการลงทุนที่วางแผนไว้ในอนาคต เมื่อเงิน/กำลังทรัพย์เพิ่มขึ้น ซึ่งด้วยเหตุผลนี้เอง จึงทำให้มูลค่าตลาดของทองรูปพรรณและทองคำแท่งอยู่ในระดับสูงกว่ากองทุนรวมทองคำมาก เช่นเดียวกับภาพที่สะท้อนจากมูลค่าการนำเข้าทองคำของไทย ที่แม้จะผันผวนไปตามสภาวะราคาทองคำในตลาดโลกในบางช่วงเวลา แต่ในภาพรวมแล้ว ไทยก็ยังคงบันทึกตัวเลขการนำเข้าทองคำเป็นมูลค่าสูงกว่ามูลค่าการส่งออกกว่า 2 เท่าตัวต่อปีตลอดช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ยกเว้นในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2559 นี้ ที่มูลค่าการส่งออกทองคำพุ่งขึ้นถึง 5.8 พันล้านดอลลาร์ฯ ซึ่งสูงกว่ามูลค่าการนำเข้าทองคำที่ 2.7 พันล้านดอลลาร์ฯ เพราะราคาทองคำตลาดโลกที่ทะยานขึ้นจึงใจให้มีการเทขายออกมาเพื่อทำกำไร) ส่วนในด้านความต้องการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่ยังคงมีอยู่นั้น ก็อาจเป็นสัญญาณที่สะท้อนว่า ผู้ประกอบการน่าจะยังสามารถปรับกลยุทธ์เพื่อกระตุ้นยอดขาย โดยเฉพาะในกลุ่มที่กำลังซื้อไม่ได้รับผลกระทบมากนักจากเศรษฐกิจที่ยังฟื้นตัวไม่เต็มที่ในปัจจุบัน

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย
KASIKORN RESEARCH CENTER



Disclaimer

รายงานวิจัยฉบับนี้จัดทำเพื่อเผยแพร่ทั่วไป โดยจัดทำขึ้นจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่น่าเชื่อถือ แต่บริษัทฯ มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ หรือความสมบูรณ์เพื่อใช้ในทางการค้าหรือประโยชน์อื่นใด บริษัทฯ อาจมีการเปลี่ยนแปลงปรับปรุงข้อมูลได้ตลอดเวลาโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ทั้งนี้ผู้ใช้ข้อมูลต้องใช้ความระมัดระวังในการใช้ข้อมูลต่างๆ ด้วยวิจารณญาณของตนเองและรับผิดชอบในความเสียหายเองทั้งสิ้น บริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบผู้ใดหรือบุคคลใดในความเสียหายใดจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว ข้อมูลในรายงานฉบับนี้จึงไม่ถือว่าเป็นการให้ความเห็นหรือคำแนะนำในการตัดสินใจทางธุรกิจ แต่อย่างใดทั้งสิ้น

บริการทุกระดับประทับใจ