



Insight

ผ่ากลยุทธธุรกิจพีซีด้วยเกษียณ



คณะผู้จัดทำ:

ดร.สุทธาทา อมรวิวัฒน์
วิธาน ใจธินพล
ดร.บุษิมา ตันตะระวงศา
พริมา อัครยุทธ

ธีรินทร์ รัตนกิจไธวงศ์
ปราณิดา ศยามานนท์
กวีพล พันธุ์เพ็ง
ลภัส อัครพันธุ์



EIC Online

www.scbeic.com

Economic and business intelligence
for effective decision making

สมัครสมาชิกได้ที่ www.scbeic.com

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ E-mail : eic@scb.co.th

หรือโทร : +662 544 2953

[@SCB_Thailand](https://twitter.com/SCB_Thailand)



EIC Online เว็บไซต์ที่รวบรวมข่าวสารงานวิเคราะห์เชิงลึกเกี่ยวกับเศรษฐกิจและภาคอุตสาหกรรมเพื่อให้ท่านได้รับข้อมูลที่เป็นประโยชน์ สามารถนำไปใช้วางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจได้อย่างถูกต้องและทันต่อเหตุการณ์



Insight

งานวิเคราะห์เจาะลึกหัวข้อที่น่าสนใจ
โดยเสนอเชิงคิดและมุมมองระยะยาว



Outlook

งานวิเคราะห์แนวโน้มตัวชี้วัดหลัก
หรือสถานการณ์สำคัญที่มีผลกระทบต่อ
เศรษฐกิจและธุรกิจ



Flash

วิเคราะห์ประเด็นร้อนที่มีผลกระทบต่อ
เศรษฐกิจและธุรกิจของไทย



Note

บทวิเคราะห์แบบกระชับเกี่ยวกับ
สถานการณ์ธุรกิจที่น่าสนใจ

สิทธิประโยชน์ของสมาชิก

- บริการแจ้งเตือนข่าวสารและบทวิเคราะห์ใหม่ ๆ ผ่าน E-mail ของท่าน
- อ่านบทวิเคราะห์ย้อนหลังภายในเว็บไซต์ได้ทั้งหมด

พำกलयุทรธุรกิจพิชิตวัยเกษียณ

บทสรุปผู้บริหาร	4
บทที่ 1: ภาพที่เปลี่ยนไปของสังคมไทยและความท้าทายทางเศรษฐกิจ	6
บทที่ 2: การก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ... พฤติกรรมการณ์บริโภคที่ภาคธุรกิจต้องจับตามอง	20
บทที่ 3: โอกาสที่ไม่ควรมองข้าม...ภาคธุรกิจปรับตัวอย่างไร?	38

ตีพิมพ์ มิถุนายน 2015

Disclaimer : The information contained in this report has been obtained from sources believed to be reliable. However, neither we nor any of our respective affiliates, employees or representatives makes any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of any of the information contained in this report, and we and each of such persons expressly disclaims any and all liability relating to or resulting from the use of this report or such information by the receipt and persons in whatever manner.

Any opinions presented herein represent the subjective views of ours and our current estimated and judgments which are based on various assumptions that may be subject to change without notice, and may not prove to be correct.

This report is for the recipient's information only. It does not represent or constitutes an advice, offer, recommendation, or solicitation by us and should not be relied as such. We or any of our associates may also have an interest in the companies mentioned herein.

บทสรุปผู้บริหาร

ไทยมีแนวโน้มก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุค่อนข้างเร็วและกำลังกลายเป็นอีกหนึ่งโอกาสและความท้าทายทางเศรษฐกิจและธุรกิจที่ต้องเตรียมรับมือ ซึ่งไทยเป็นหนึ่งในประเทศแรกๆ ในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาที่กำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุด้วยสัดส่วนของประชากรสูงอายุที่จะเพิ่มขึ้นเป็น 20% ของประชากรภายในอีก 20 ปีข้างหน้า Insight ฉบับนี้จึงมุ่งหวังให้ทั้งภาครัฐและเอกชนตระหนักถึงประเด็นที่น่ากังวลจากการที่ไทยยังไม่มีความพร้อมเพียงพอเพื่อรับมือกับผลกระทบที่จะตามมาทั้งในเชิงเศรษฐกิจและสังคม โดยในบทที่ 1 จะกล่าวถึงภาพรวมการก้าวเข้าสู่สังคมสูงอายุของไทยและความท้าทายทางเศรษฐกิจ บทที่ 2 จะพูดถึงพฤติกรรมผู้บริโภคที่ภาคธุรกิจต้องจับตามอง เนื่องจากการเข้าสู่สังคมสูงอายุจะเป็นทั้งโอกาสและความท้าทายของภาคธุรกิจซึ่งจะนำไปสู่บทที่ 3 ที่จะได้นำเสนอกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเพื่อให้ไม่พลาดโอกาสและเติบโตได้อย่างยั่งยืนในยุคของผู้สูงอายุ

การลดลงของกำลังแรงงานเป็นผลกระทบในเชิงเศรษฐกิจที่เห็นชัดที่สุดและส่งผลกระทบต่อเรื่องในหลายๆ ด้าน โดยคาดว่าประเทศไทยจะต้องเผชิญกับการลดลงของกำลังแรงงานเป็นครั้งแรกในปี 2018 ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อศักยภาพการเติบโตของเศรษฐกิจไทยโดยเฉลี่ยใน 5 ปีข้างหน้า ลดลงเหลือเพียงราว 3.0% ต่อปี หรืออาจต่ำกว่านั้น โดยมีปัจจัยจากโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐเป็นตัวพ่วงศักยภาพการผลิตของไทย ปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่จะทวีความรุนแรงมากขึ้น ท้ายที่สุดแล้วจะส่งผลให้ภาคธุรกิจอาจจะต้องหันไปจ้างผู้สูงอายุมากขึ้นหรืออีกทางหนึ่งคือการเพิ่มผลิตภาพแรงงาน ซึ่งหากต้องการรักษาอัตราเติบโตของผลผลิตโดยรวมไม่ให้ลดลงในอีก 10 ปีข้างหน้า แรงงานไทยจะต้องเพิ่มอัตราการเติบโตของผลผลิตภาพการผลิตให้ได้อย่างน้อย 2 เท่า เพื่อชดเชยกำลังแรงงานที่หายไป ผลกระทบต่อเนื่องอีกด้านหนึ่งคือการที่เศรษฐกิจเติบโตช้าลง

จะส่งผลให้ประชาชนต้องออมเงินสำหรับวัยเกษียณเร็วขึ้นซึ่งเป็นอีกหนึ่งความท้าทายที่สำคัญ เนื่องจากผู้บริโภคที่จะเข้าสู่วัยเกษียณในอนาคตส่วนใหญ่ยังไม่ตระหนักถึงความไม่เพียงพอของเงินออมสำหรับใช้จ่ายหลังเกษียณและอาจส่งผลให้ต้องกลายเป็นภาระของภาครัฐ ซึ่งจะทำให้ภาระการคลังเพิ่มขึ้นและเบียดเบียนงบประมาณของภาครัฐที่ควรจัดสรรไปใช้จ่ายด้านอื่นๆ มากกว่า เช่น การใช้จ่ายลงทุนซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่เป็นรากฐานต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจ

ในขณะเดียวกันการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุจะนำมาซึ่งโอกาสทางธุรกิจที่ไม่ควรมองข้าม เนื่องจากกลุ่มผู้บริโภคสูงอายุจะกลายเป็นกำลังซื้อสำคัญ โดยสัดส่วนการใช้จ่ายของผู้บริโภคกลุ่มนี้จะมีมูลค่านับ 1 ใน 4 ของการใช้จ่ายของประชากรทั้งประเทศและมีความต้องการที่แตกต่างออกไป จากการวิเคราะห์เจาะลึกถึงการเปลี่ยนแปลงของผู้สูงอายุในอนาคตทั้งในเชิงพฤติกรรมและการใช้ชีวิต พบว่าการที่ธุรกิจจะสามารถเข้าถึงตลาดผู้สูงอายุได้ควรคำนึงถึงความต้องการของผู้สูงอายุในสามด้านหลักคือ (1) ความต้องการมีสุขภาพดี (2) ความต้องการมีสังคม และ (3) ความต้องการมีเงินที่มั่นคงและเพียงพอ ขณะเดียวกันธุรกิจยังต้องคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงของผู้สูงอายุในอนาคตควบคู่ไปด้วย ยกตัวอย่างเช่น ผู้สูงอายุในอนาคตมีแนวโน้มต้องพึ่งพาตัวเองเป็นหลัก ยอมรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ได้มากขึ้น และอาจจะยังต้องทำงานต่อในวัยหลังเกษียณ เป็นต้น ภาคธุรกิจจึงต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สามารถเข้าถึงความต้องการและพฤติกรรมผู้บริโภคและการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปในมุมมองเหล่านี้ของกลุ่มผู้สูงอายุในอนาคต



กลยุทธ์การปรับตัวและโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ จึงไม่ได้จำกัดแต่เพียงแค่ธุรกิจที่เกี่ยวกับบริการด้านสุขภาพเท่านั้น แต่โอกาสทางธุรกิจยังสามารถเกิดขึ้นหรือต่อยอดได้จากการคำนึงถึงความต้องการหลักๆ สามด้านข้างต้น ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงไปของสังคม ยกตัวอย่างเช่น แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่ผู้สูงอายุจะต้องอยู่คนเดียวมากขึ้นในขณะที่ยังมีความต้องการมีสังคมพบปะกับเพื่อนฝูง ทำให้เกิดบริการรับส่งแบบ door-to-door ในพื้นที่ชุมชนหลายแห่งในสหรัฐฯ เพื่อให้ผู้สูงอายรรวมกลุ่มและทำกิจกรรมร่วมกันได้ ความสามารถในการยอมรับและเรียนรู้เทคโนโลยีมากขึ้นเมื่อเชื่อมโยงกับความต้องการมีสุขภาพดีของผู้สูงอายุ จะช่วยสนับสนุนให้บริการวางแผนโภชนาการและส่งอาหารโดยเลือกรายการจากแอปพลิเคชันในสมาร์ทโฟนมีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้นในอนาคต เป็นต้น ทั้งนี้ สิ่งสำคัญคือการเตรียมการและปรับตัวสำหรับสังคมผู้สูงอายุดังกล่าว ทั้งภาครัฐและภาคธุรกิจควรจะเริ่มต้นให้เร็วเพราะการก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุจะค่อยๆ เกิดขึ้นอย่างช้าๆ จนอาจจะทำให้หลายฝ่ายไม่ทันได้เตรียมพร้อม และกลายเป็นช้าเกินไปที่จะปรับตัว



1

ภาพที่เปลี่ยนไปของสังคมไทย และความท้าทายทางเศรษฐกิจ

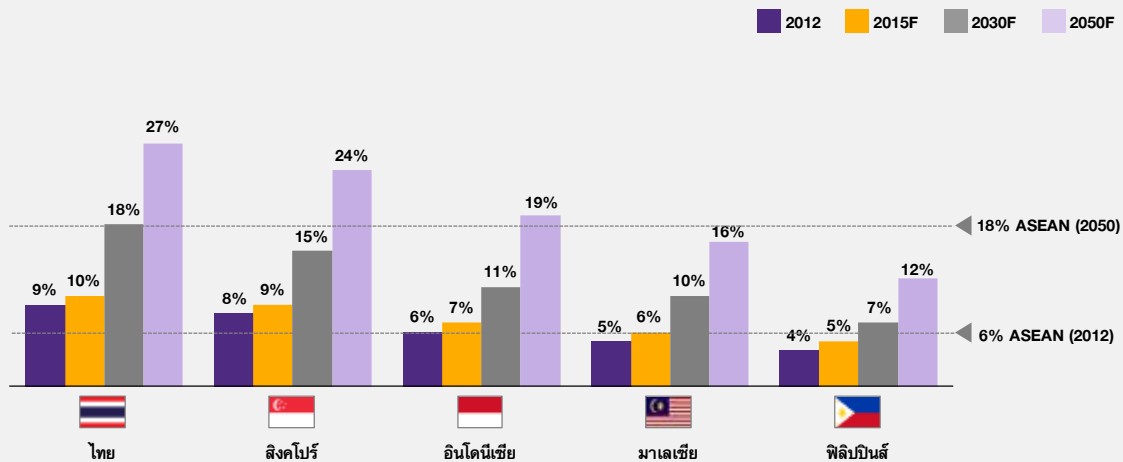
ไทยได้ก้าวเข้าสู่สังคมสูงอายุมาเกือบหนึ่งทศวรรษแล้ว โดยในปี 2003 เป็นปีแรกที่สัดส่วนผู้สูงอายุของไทยสูงเกินค่าเฉลี่ยทั่วโลก ในปัจจุบันไทยมีประชากรวัย 65 ปีขึ้นไปประมาณ 6.5 ล้านคน หรือคิดเป็นประมาณ 10% ของประชากรทั้งประเทศและจะเพิ่มขึ้นเป็น 20% ภายในปี 2035 หรืออีก 20 ปีนับจากนี้ นอกจากนี้ ในปัจจุบันไทยยังมีประชากรอายุระหว่าง 60-65 ปีอีกถึง 3.3 ล้านคน ซึ่งส่วนใหญ่เกษียณอายุการทำงานแล้ว และเมื่อเทียบกับประเทศอื่นในอาเซียน ไทยมีสัดส่วนผู้สูงอายุสูงสุดในภูมิภาค อย่างไรก็ตาม ไทยยังไม่ค่อยตื่นตัวกับเรื่องนี้มากเท่ากับประเทศเพื่อนบ้านที่พัฒนาแล้วอย่างสิงคโปร์ เห็นได้จากการที่รัฐบาลออกมารณรงค์ให้คนมีบุตรและการออกนโยบายเพื่อเอื้อต่อการย้ายถิ่นฐานเข้ามาให้แก่ชาวต่างชาติ



1 ไทยมีสัดส่วนประชากรสูงอายุมากที่สุดในอาเซียน และจะเพิ่มเป็นกว่า 2 เท่าภายในไม่ถึง 20 ปีนับจากนี้

ประมาณการสัดส่วนผู้สูงอายุต่อประชากรทั้งหมด

หน่วย: % ของประชากรทั้งหมด



ที่มา: US Census Bureau

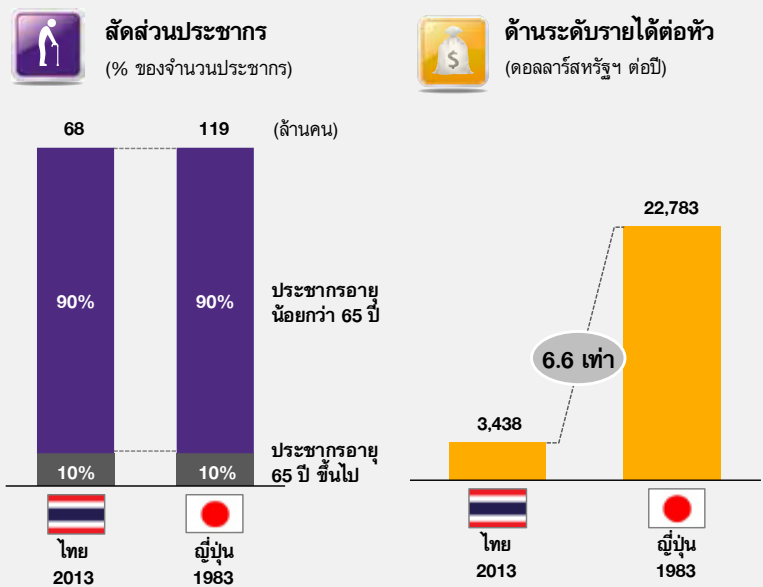
ไทยเป็นหนึ่งในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาประเทศแรกๆ ที่เผชิญกับสังคมผู้สูงอายุ และประเด็นที่น่าเป็นห่วงคือ ไทยกำลัง **แก่ก่อนรวย** โดยหากเทียบในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาด้วยกัน (โดยไม่นับรวมประเทศกำลังพัฒนาในยุโรป) ไทยจะมีสัดส่วนผู้สูงอายุสูงเป็นอันดับที่ 5 ของกลุ่ม นอกจากนี้ ความน่ากังวลคือระดับรายได้ของไทยยังต่ำมาก หากเทียบกับประเทศพัฒนาแล้วอย่างญี่ปุ่นที่เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุมาหลายปีแล้ว จะพบว่าสัดส่วนผู้สูงอายุของไทยในปัจจุบันนั้นคล้ายกับโครงสร้างประชากรของญี่ปุ่นในปี 1983 แต่รายได้ต่อหัวของชาวญี่ปุ่นเมื่อ 30 ปีก่อนนั้นกลับสูงกว่ารายได้ต่อหัวของไทยในปัจจุบันถึง 6.6 เท่า¹ ผลที่ตามมาคือความสามารถในการรักษาคุณภาพการครองชีพโดยเฉพาะเมื่อการใช้จ่ายด้านการรักษาพยาบาลนั้นเพิ่มขึ้นราว 10% ต่อปี ซึ่งเร็วกว่าการเพิ่มขึ้นของรายได้ต่อหัวของไทยค่อนข้างมาก

¹ ประเมินโดยใช้หน่วยเป็น Constant 2005 \$US จากข้อมูลของ World Bank ซึ่งหากคำนวณโดยคำนึงถึงค่าครองชีพด้วยหลักการ purchasing power parity ความแตกต่างระหว่างรายได้คนไทยในปัจจุบันและญี่ปุ่นเมื่อ 30 ปีก่อนจะอยู่ที่ 1.5 เท่า

สาเหตุหนึ่งที่ไทยเข้าสู่สังคมสูงอายุก่อนข่างเรื่อนั้น เกิดจากอัตราการเกิดและการเจริญพันธุ์ของประชากรที่ลดลงอย่างรวดเร็วในช่วงทศวรรษที่ 1970 ในปัจจุบันไทยเป็นหนึ่งใน 20 ประเทศทั่วโลกที่มีอัตราการเกิดต่ำสุด ซึ่งต่ำกว่าจีนที่ใช้นโยบายลูกคนเดียวมานานเสียอีก โดยเฉลี่ยผู้หญิงไทยหนึ่งคนมีลูกแค่ 1.4 คนซึ่งต่ำกว่าระดับที่จะทำให้ประชากรมีขนาดคงที่ ในช่วงปี 1970-1990 เศรษฐกิจไทยเติบโตอย่างก้าวกระโดด อัตราการเกิดลดลงอย่างรวดเร็วมาก ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากโครงสร้างการพัฒนาของไทยที่มีกรุงเทพฯ เป็นศูนย์กลางเพียงเมืองเดียวทำให้ขนาดครอบครัวเล็กลงเรื่อยๆ และยังมีผลพวงจากความแพร่หลายของการคุมกำเนิดจากการรณรงค์เพื่อป้องกันโรค HIV ในอดีต ซึ่งองค์การอนามัยโลก (WHO) ถือว่าไทยเป็นประเทศที่ประสบความสำเร็จอย่างมากจนเป็นแบบอย่างในการต่อสู้กับโรคนี้ นอกจากนี้ เทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ก้าวหน้าอย่างมากทำให้คนไทยมีอายุขัยเฉลี่ยที่ยืนยาวขึ้น

2 โครงสร้างประชากรไทยในปัจจุบันคล้ายกับญี่ปุ่นเมื่อ 30 ปีก่อน แต่รายได้ต่อประชากรของญี่ปุ่นในขณะนั้นสูงกว่าไทยในปัจจุบันถึง 6.6 เท่า

เปรียบเทียบสัดส่วนประชากรและระดับรายได้ต่อหัวของประชากรสูงอายุของไทย (ปี 2013) และญี่ปุ่น (ปี 1983)



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูล World Bank database

การเพิ่มจำนวนของประชากรสูงอายุประกอบกับอายุขัยที่ยาวขึ้นจะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจในหลายมิติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ศักยภาพการเติบโตทางเศรษฐกิจ และภาระทางการคลัง ซึ่งปัญหาต่างๆ เหล่านี้จะเริ่มเห็นผลกระทบที่ชัดเจนขึ้นเรื่อยๆ เนื่องการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุเกิดขึ้นเร็วและในอนาคตจะเปลี่ยนแปลงเร็วยิ่งขึ้นจนสังคมไม่สามารถปรับตัวได้ทัน ผลกระทบที่ตามมาทั้งในเชิงเศรษฐกิจและสังคมก็จะขยายเป็นวงกว้างและส่งผลกระทบต่อผู้สูงอายุแต่จะกระทบทุกภาคส่วนในสังคม

1. การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรจะทำให้ไทยประสบปัญหาขาดแคลนแรงงาน

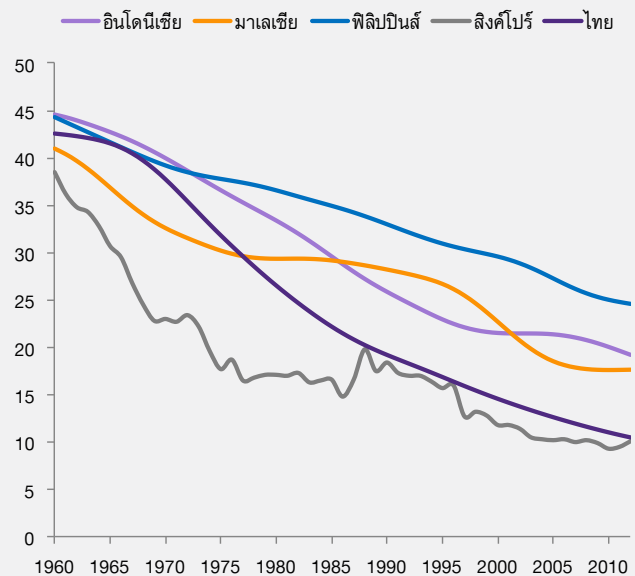
ประชากรวัยแรงงานของไทย (15-65 ปี) จะเริ่มลดลงเป็นครั้งแรกในประวัติศาสตร์ในปี 2018 ในขณะที่ประเทศคู่แข่งทางการค้าอย่างมาเลเซียจะไม่ประสบปัญหานี้จนกระทั่งปี 2047 ขณะที่อินโดนีเซียและฟิลิปปินส์จะยังคงมีกำลังแรงงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่องไปจนถึงปี 2050 นอกจากนี้ประชากรวัยแรงงานที่ทยอยลดลงอย่างต่อเนื่องจะทำให้ภายหลังจากปี 2029 เป็นต้นไป จะเริ่มเห็นตัวเลขประชากรทั้งประเทศที่ลดลง โดยจำนวนประชากรของไทยจะถึงจุดสูงสุดในปี 2029 ที่ประมาณ 69.7 ล้านคน

ปัญหาการขาดแคลนแรงงานเริ่มปรากฏชัดขึ้น เห็นได้จากอัตราว่างงานที่ต่ำกว่า 1% และจำนวนแรงงานต่างชาติที่ไหลเข้ามาในไทยเพิ่มขึ้นเป็นกว่า 3 ล้านคน โดยทั่วไปแล้วอัตราว่างงานที่ต่ำสะท้อนถึงเศรษฐกิจที่แข็งแกร่ง ซึ่งโดยทั่วไป ในเศรษฐกิจหนึ่งควรจะมีความว่างงานอยู่บ้าง แต่การว่างงานในส่วนที่ต่ำนั้นควรเป็นการว่างงานที่เกิดจากการที่ผู้ที่กำลังมองหางานต้องการงานที่เหมาะสมกับทักษะหรือย้ายถิ่นฐาน หรือเป็นการว่างงานที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางธุรกิจ แต่ในกรณีของไทยกลับไม่เป็นเช่นนั้นเนื่องจากแท้จริงแล้ว อัตราว่างงานของไทยที่ต่ำกว่าที่ควรจะเป็นนั้นสะท้อนถึงปัญหาการขาดแคลนแรงงานจากผลสำรวจด้านแรงงานของอีไอซีเมื่อต้นปี 2014 พบว่าผู้ประกอบการจำนวนมากกำลังประสบปัญหาการจ้างงาน สาเหตุสำคัญส่วนหนึ่งมาจากการชะลอตัวของภาคการเพิ่มกำลังแรงงาน (อ่านเพิ่มเติมจาก Insight: วางกลยุทธ์ฝ่าวิกฤติแรงงานไทย)

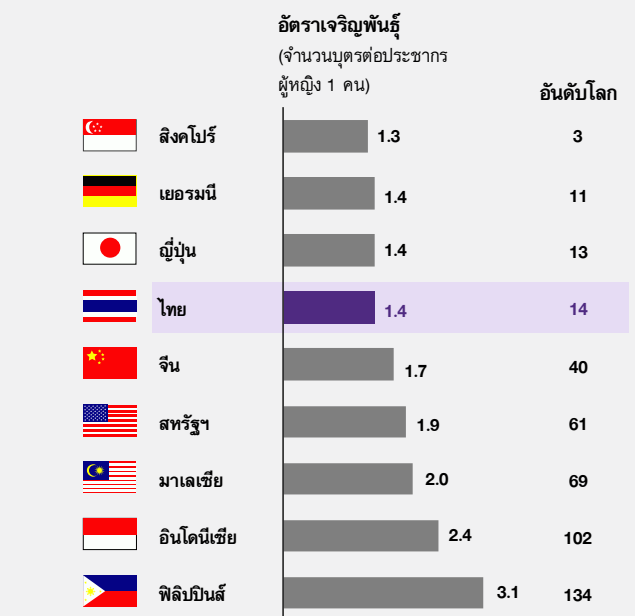
3 อัตราการเกิดและการเจริญพันธุ์ของประชากรลดลงอย่างรวดเร็วในช่วงทศวรรษที่ 1970 ปัจจุบันไทยเป็นหนึ่งใน 20 ประเทศทั่วโลกที่มีอัตราการเจริญพันธุ์ต่ำสุด

อัตราการเกิดของประชากรไทย

หน่วย: จำนวนเด็กเกิดใหม่ต่อประชากร 1000 คน



อัตราการเจริญพันธุ์ของประชากรไทยปี 2012



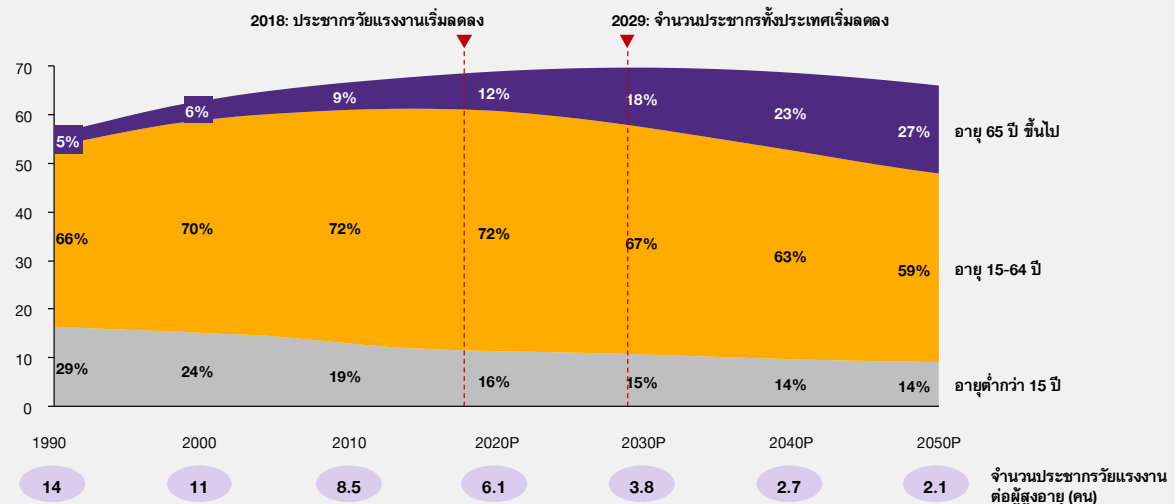
ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ World Bank database

หากต้องการรักษาระดับการเติบโตของผลผลิตไม่ให้ลดลงภายในระยะ 10 ปี นับจากนี้ ไทยจะต้องเพิ่มอัตราการพัฒนาผลผลิตภาพการผลิตให้ได้ 2 เท่า เพื่อชดเชยกำลังแรงงานที่ลดลงจากจำนวนผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้น อัตราการเกิดที่ต่ำมากทำให้ประชากรที่เกิดใหม่ไม่สามารถทดแทนแรงงานที่เกษียณอายุไปในแต่ละปี ทำให้คนวัยทำงานในอนาคตจะต้องรับภาระแทนผู้สูงอายุและเด็กในประเทศมากขึ้น โดยในปัจจุบันมีคนวัยทำงาน 8 คน ต่อประชากรสูงอายุ 1 คน อัตราส่วนนี้จะลดลงครึ่งหนึ่งในเวลาเพียง 15 ปี แสดงให้เห็นถึงภาระที่สูงขึ้นของประเทศ

4 ประชากรวัยทำงานของไทยจะเริ่มลดลงเป็นครั้งแรกในประวัติศาสตร์ในปี 2018 เนื่องจากอัตราการเกิดที่ต่ำทำให้ประชากรใหม่ไม่สามารถทดแทนแรงงานที่เกษียณอายุไปในแต่ละปีได้

ประมาณการเติบโตประชากรในแต่ละช่วงวัย

หน่วย: ล้านคน



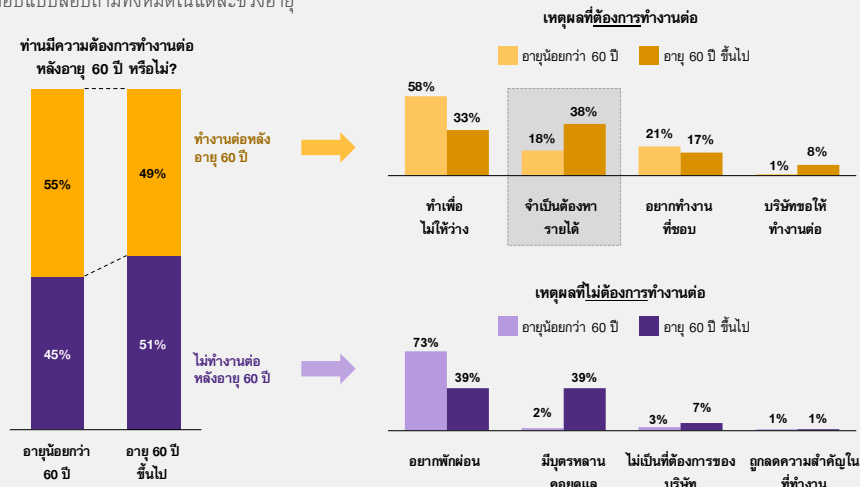
ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ US Census Bureau

ด้วยภาระที่สูงขึ้นจะทำให้ผู้สูงอายุที่ตัดสินใจทำงานต่อหลังอายุ 60 ปีมีจำนวนมากขึ้นเพราะมีความจำเป็นต้องหารายได้ นับตั้งแต่ปี 2007 เป็นต้นมา สัดส่วนของผู้ที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปที่ยังคงทำงานอยู่มีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ (ข้อมูลจากแบบสำรวจแรงงานแห่งชาติ) ซึ่งคาดว่าเป็นเพราะมีความจำเป็นต้องทำงานมากขึ้น สอดคล้องกับผลสำรวจผู้สูงอายุของอีไอซีในปี 2015 ที่พบว่า แม้ว่าการสร้างแรงจูงใจของผู้ตอบแบบสอบถามที่อายุน้อยกว่า 60 ปีที่มีความตั้งใจที่จะทำงานต่อหลังจากอายุ 60 ปีจะให้เหตุผลว่าต้องการหาอะไรทำเพื่อไม่ให้ว่าง แต่ในความเป็นจริง เมื่อวิเคราะห์จากผู้สูงอายุเกิน 60 ปีกลับพบว่าสาเหตุที่ยังต้องทำงานต่อมีสาเหตุมาจากความจำเป็นต้องหารายได้ ข้อสังเกตนี้บ่งชี้ถึงความเป็นไปได้ 2 ทาง คือ การที่คนวัยทำงานประเมินเงินออมที่ต้องใช้ในวัยเกษียณต่ำเกินไป หรือคนในสองช่วงอายุมีค่านิยมและพฤติกรรมทางการออมที่แตกต่างกัน เนื่องจากเผชิญสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่ต่างกัน

5 ผู้สูงอายุมีแนวโน้มจะต้องทำงานต่อหลังวัยเกษียณมากขึ้นเพื่อสร้างรายได้

แนวโน้มความต้องการทำงานหลังวัยเกษียณ

หน่วย: % ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดในแต่ละช่วงอายุ



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC

ในขณะที่ธุรกิจมีแนวโน้มเผชิญปัญหาการขาดแคลนแรงงานและอาจจะต้องหันไปจ้างผู้สูงอายุมากขึ้น แต่การจ้างแรงงานผู้สูงอายุยังคงมีข้อจำกัดอยู่มาก โดยเฉพาะธุรกิจในภาคการผลิตที่คาดว่าจะใช้ประโยชน์จากแรงงานผู้สูงอายุไม่ได้มากและปัจจุบันจะเห็นได้ว่าผู้สูงอายุส่วนใหญ่ที่ทำงานจะอยู่ในธุรกิจค้าขายเป็นหลัก นอกเหนือจากการจำกัดอายุเกษียณ ผู้สูงอายุยังมีอุปสรรคในการทำงานหลายประการถึงแม้ว่าจะยังอยากทำงานต่อ เช่น ชั่วโมงการทำงานที่ไม่เอื้อต่อสุขภาพ และทัศนคติในแง่ลบต่อผู้สูงอายุในที่ทำงาน ทั้งที่ผู้สูงอายุในปัจจุบันมีสุขภาพดีมากขึ้นกว่าเดิมและยังคงสามารถทำงานได้เต็มที่หลังอายุ 60 แต่กฎเกณฑ์ข้อบังคับต่างๆ ก็ยังไม่ปรับให้ยืดหยุ่นได้มากนัก

2. กำลังแรงงานที่กำลังลดลงจะทำให้เศรษฐกิจไทยมีศักยภาพการเติบโตที่ต่ำ

การเติบโตของจำนวนแรงงานยังเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญกว่า 20% ของอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจไทย ในช่วงปี 2008-2013 เห็นได้ว่าการขยายตัวของประชากรวัยทำงานของไทยมีความสำคัญอย่างมากต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของไทย ทั้งนี้จะเห็นได้ว่าในช่วง 2 ทศวรรษก่อนจะเกิดวิกฤตการณ์ต้มยำกุ้งในปี 1997 ที่ผ่านมา ปัจจัยทางด้านแรงงานเป็นแรงส่งที่สำคัญที่ทำให้เกิด East Asian Miracle ที่ทำให้ไทยและหลายประเทศในเอเชียเติบโตแบบก้าวกระโดด เนื่องจากหลายประเทศในเอเชียตะวันออกและตะวันออกเฉียงใต้รวมถึงไทยมีประชากรวัยหนุ่มสาวจำนวนมาก ซึ่งแรงงานที่มีราคาถูกจำนวนมากดังกล่าวสามารถดึงดูดเม็ดเงินลงทุนจากทั่วโลก ส่งผลให้รายได้ต่อหัวเติบโตเร็วไปด้วย สวนทางกับญี่ปุ่นและประเทศตะวันตกส่วนใหญ่ในเวลานั้นที่มีการเติบโตของประชากรที่ลดลงพร้อมๆ กับการขยายตัวของรายได้ต่อหัว

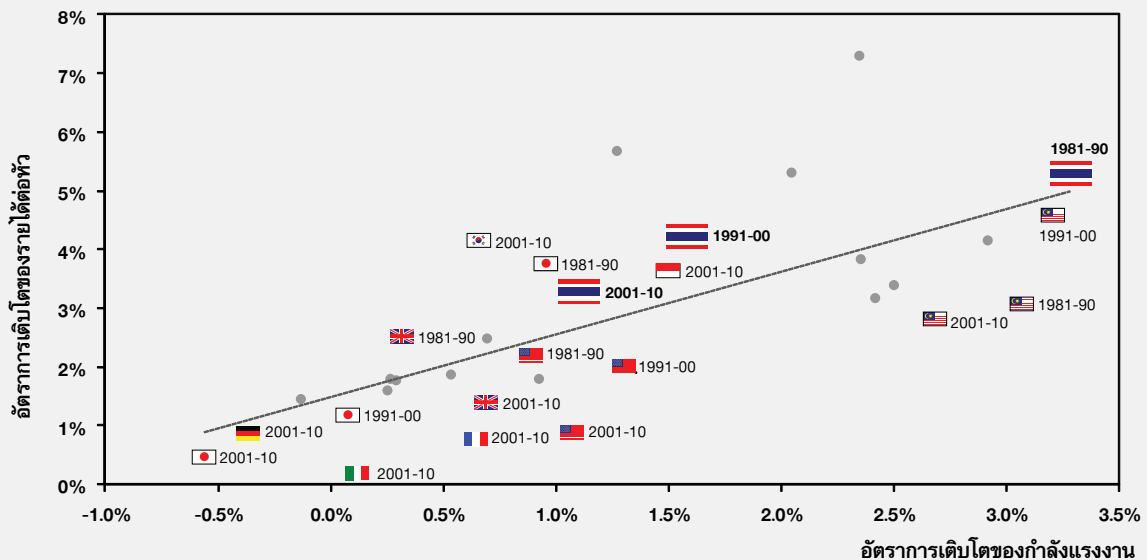
ศักยภาพการเติบโตของเศรษฐกิจไทย (potential growth) โดยเฉลี่ยในอีก 5 ปีข้างหน้าอาจจะลดลงเหลือเพียง 3.0% ต่อปีหรือน้อยกว่านั้น ศักยภาพการเติบโตของเศรษฐกิจไทยโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 3.5% หลังจากวิกฤตการณ์ทางการเงินโลกในปี 2007 เป็นต้นมา ซึ่งถือว่าค่อนข้างต่ำในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา โดยแรงผลักดันส่วนหนึ่งมาจากการขยายตัวของกำลังแรงงานไทยในขณะนั้น ดังนั้น เมื่อประชากรวัยแรงงานเริ่มลดลงในปี 2018 จะส่งผลให้ศักยภาพการเติบโตของไทยก็จะลดลงเช่นกัน โดยอีไอเอสประเมินว่าศักยภาพการเติบโตทางเศรษฐกิจไทยจะเติบโตได้ 3.2% ต่อปีในช่วง 5 ปีข้างหน้า หากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ที่รัฐบาลได้เริ่มดำเนินการตั้งแต่ปี 2015 สามารถดำเนินการลุล่วงตามแผนที่วางไว้ทั้งหมด อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี อีไอเอสมองว่าจาก

อุปสรรคและความล่าช้าในการดำเนินโครงการภาครัฐขนาดใหญ่ จะทำให้ศักยภาพการเติบโตของไทยเหลือเพียง 3.0% นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงที่ศักยภาพการเติบโตอาจจะต่ำกว่าที่คาดการณ์ เนื่องจากการขยายตัวของกำลังแรงงานที่น้อยลงจะกดดันให้ปัจจัยอื่นขยายตัวช้าลงไปด้วย เห็นได้จากบทเรียนทั้งในไทยและต่างประเทศที่เมื่อกำลังแรงงานเติบโตช้าลง การลงทุนและการพัฒนาเทคโนโลยีช้าลงไปด้วย

6 การเติบโตของกำลังแรงงานนั้นมีความสัมพันธ์กับการเติบโตของรายได้ต่อประชากรของประเทศ

ความสัมพันธ์ระหว่างอัตราการเติบโตของรายได้ต่อประชากรและการเติบโตของกำลังแรงงาน*

หน่วย: %



* แต่ละจุดข้อมูล คือค่าเฉลี่ยการเติบโต 10 ปี ตามประเทศและระยะเวลาที่ระบุ
ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูล World Bank database

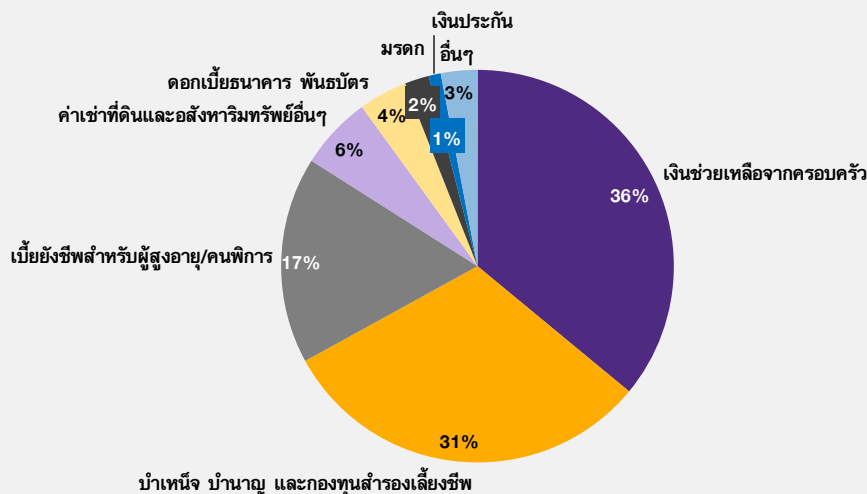
3. เงินออมในระบบที่มีแนวโน้มสูงขึ้นจะกระทบอัตราดอกเบี้ย

การวางแผนการออมเพื่อวัยเกษียณจะมีความสำคัญมากขึ้นและต้องเริ่มต้นเร็วขึ้นกว่าเดิม เนื่องจากโครงสร้างประชากรและครัวเรือนที่เปลี่ยนไป สังคมไทยในอดีตผู้สูงอายุมักจะอาศัยอยู่ในครอบครัวใหญ่ที่มีคนหลายรุ่นอยู่ร่วมกัน แต่ในปัจจุบันวิวัฒนาการของสังคมไทยเปลี่ยนแปลงไปสู่ความเป็นสังคมเมืองมากขึ้น ประกอบกับค่านิยมการมีบุตรที่น้อยลงทำให้ครัวเรือนโดยเฉลี่ยมีขนาดเล็กลง นอกจากนี้ สังเกตได้ว่าสัดส่วนครัวเรือนที่มีแต่ผู้สูงอายุมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเร็ว โดยจากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติปี 2013 พบว่าครัวเรือนที่ประกอบไปด้วยสมาชิกที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปมีสัดส่วนอยู่ที่ประมาณ 10% ของครัวเรือนทั้งหมด โดยจำนวนครัวเรือนที่มีลักษณะดังกล่าวเพิ่มขึ้นราว 7% ต่อปีในช่วงปี 2009-2013 นอกจากนี้ ผู้สูงอายุส่วนใหญ่ในปัจจุบันยังคงพึ่งพารายได้จากบุตรหลานถึงกว่า 1 ใน 3 ของเงินที่นำมาใช้จ่ายทั้งหมดในแต่ละเดือน แนวโน้มการมีบุตรน้อยลงและขนาดครัวเรือนที่เล็กลงสะท้อนว่าในอนาคต ผู้สูงอายุจะต้องพึ่งพาตัวเองมากขึ้น ขณะเดียวกันเศรษฐกิจที่เติบโตช้าลงจะส่งผลต่อผลตอบแทนการลงทุนและเร่งให้ประชาชนต้องออมเงินสำหรับวัยเกษียณเร็วขึ้นอีก

7 ผู้สูงอายุในปัจจุบันยังคงพึ่งพารายได้ส่วนใหญ่จากเงินช่วยเหลือของบุตรหลาน

แหล่งที่มาของรายได้ของครัวเรือนที่มีผู้สูงอายุในปี 2013

หน่วย: %



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ

ปริมาณเงินออมที่สูงและพฤติกรรมออมของประชากรผู้สูงอายุที่ไม่ชอบความเสี่ยงมากมักจะส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยลดลง และจะยิ่งทำให้ผลตอบแทนจากสินทรัพย์ที่มีอยู่ได้ยากขึ้น การที่ประชากรมีบุตรน้อยลงในปัจจุบัน ประกอบกับจำนวนผู้สูงอายุที่จะเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับประชากรทั้งหมดคาดว่าจะส่งผลให้ปริมาณเงินออมในระบบเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และส่งผลต่อเนื่องให้อัตราดอกเบี้ยลดลง ซึ่งจะทำให้การหาผลตอบแทนจากสินทรัพย์ที่มีอยู่ยากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ ผลสำรวจของอีไอซีพบว่าคนส่วนใหญ่ยังมีการกระจายสินทรัพย์ที่ไม่สามารถให้ผลตอบแทนได้ตามที่หวังไว้ได้ โดยสินทรัพย์ส่วนใหญ่ยังเก็บอยู่ในรูปของเงินฝากที่มีดอกเบี้ยต่ำ นอกจากนี้ งานวิจัยของ IMF ชี้ว่าผู้สูงอายุมักจะโยกย้ายสินทรัพย์ไปสู่สินทรัพย์ประเภทที่มีความเสี่ยงต่ำอย่างพันธบัตรรัฐบาล ความต้องการของตลาดที่สูงขึ้นทำให้ราคาของสินทรัพย์ประเภทนี้สูงขึ้นตามไปด้วยทำให้ผลตอบแทน (yield) ลดลง

4. ผู้สูงอายุที่รายได้น้อยจำนวนมากยังต้องพึ่งพาการช่วยเหลือจากภาครัฐซึ่งจะส่งผลให้ภาระการคลังสูงขึ้นในอนาคต

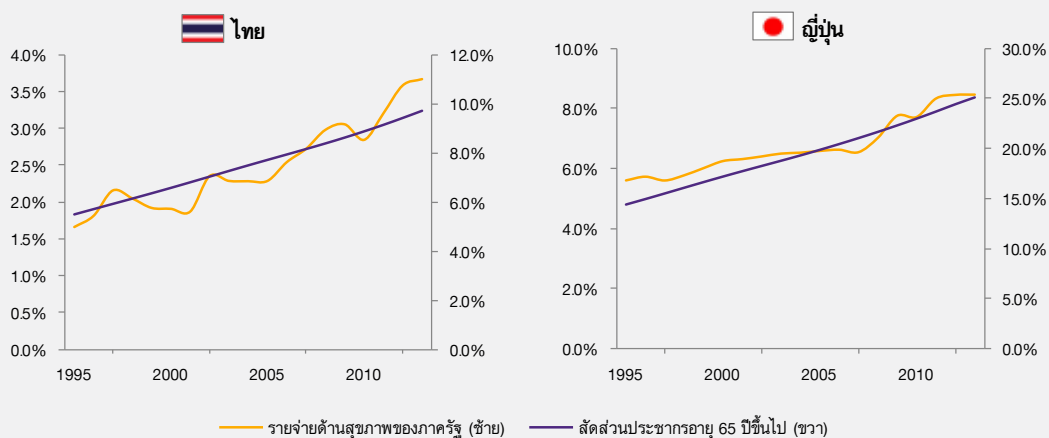
ผู้สูงอายุในอนาคตมีแนวโน้มต้องพึ่งพาเงินช่วยเหลือจากภาครัฐมากขึ้นจากแนวโน้มการไม่มีบุตร ประกอบกับเงินออมที่ไม่เพียงพอ ปัจจุบันผู้สูงอายุพึ่งพารายได้จากเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุราว 17% ของรายได้ แต่รายได้หลักๆ ยังคงมาจากเงินช่วยเหลือจากครอบครัว แต่การที่ผู้สูงอายุในอนาคตไม่ค่อยมีบุตรและต้องใช้ชีวิตด้วยตัวเองมากขึ้นทำให้แหล่งรายได้ในส่วนนี้ลดลงไป และส่งผลให้ผู้สูงอายุต้องพึ่งพารายได้จากเงินออมและเงินช่วยเหลือจากภาครัฐมากขึ้น แม้ปัจจุบันไทยจะมีกฎหมายกำหนดให้นายจ้างมีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพและจ่ายเงินสมทบให้แก่กองทุนสวัสดิการสังคมด้วยแล้วก็ตาม แต่ผลสำรวจผู้สูงอายุในปี 2012 ของสำนักงานสถิติแห่งชาติชี้ว่าเงินช่วยเหลือเหล่านี้ยังไม่เพียงพอในการดำรงชีวิตสำหรับผู้สูงอายุที่มีรายได้น้อยและไม่มีเงินออม

รายจ่ายด้านสวัสดิการและสุขภาพที่เพิ่มขึ้น อีกทั้งการขยายตัวของฐานภาษีที่ชะลอลงจะทำให้ไทยมีภาระทางการคลังที่สูง และอาจจะกระทบงบประมาณที่ต้องใช้ลงทุนในด้านอื่นที่มีความสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ ในญี่ปุ่นที่มี ผู้สูงอายุประมาณ 25% ของประชากรทั้งหมด ปัญหาหนี้สาธารณะที่ขยายตัวมากกดดันให้รัฐบาลตัดสินใจขึ้นภาษีเมื่อต้นปี 2014 ที่ผ่านมามีทำให้เกิดสภาวะเศรษฐกิจถดถอย ส่วนหนึ่งของหนี้นั้นมาจากรายจ่ายด้านสาธารณสุขที่ทยอยเพิ่มขึ้นตามสัดส่วนของผู้สูงอายุจนปัจจุบันคิดเป็นเกือบ 9% ของ GDP ในขณะที่รายจ่ายด้านนี้ของภาครัฐในไทยก็มีแนวโน้มสูงขึ้นในช่วง 20 ปีที่ผ่านมาเช่นกัน (รูปที่ 8) การเพิ่มขึ้นของงบประมาณด้านนี้ในอนาคตอาจจะกระทบต่องบประมาณในด้านอื่นๆ เช่น การลงทุนพัฒนา โครงสร้างพื้นฐาน นอกจากนี้ ไทยยังไม่สามารถดำเนินนโยบายการคลังที่ขาดดุลได้มากอย่างญี่ปุ่นหรือประเทศพัฒนาแล้วอื่นๆ ที่ปัจจุบันมีหนี้สาธารณะมากกว่า 100% ของ GDP เนื่องจากประเทศเหล่านี้มีเศรษฐกิจขนาดใหญ่และระบบการเงินที่แข็งแกร่ง กว่าไทย ดังนั้น การกู้ยืมหรือออกพันธบัตรรัฐบาลของไทยจะทำได้ภายในขอบเขตที่จำกัดตามการเติบโตของเศรษฐกิจไปด้วย

8 การภาระการคลังส่วนหนึ่งมาจากรายจ่ายทางด้านสุขภาพ ซึ่งมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นตามขนาดของประชากรสูงอายุ

รายจ่ายภาครัฐด้านสุขภาพและสัดส่วนประชากรสูงอายุ

หน่วย: % GDP (ซ้าย), % ของประชากรทั้งหมด (ขวา)



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ World Health Organization

เพื่อรับมือกับการคลังที่สูงขึ้น รัฐบาลควรปฏิรูปโครงสร้างของสวัสดิการต่างๆ โดยให้ความสำคัญกับความยั่งยืน ระบบสวัสดิการในปัจจุบันส่วนใหญ่ยังคงเป็นแบบ defined-benefit ซึ่งจะมีการกำหนดผลประโยชน์สำหรับผู้เกษียณอายุล่วงหน้าตามหลักเกณฑ์ เช่น อายุงาน อย่างไรก็ตาม ระบบที่น่าจะเป็นทางเลือกที่ดีกว่าคือ defined-contribution ซึ่งขนาดของผลประโยชน์ที่ได้รับจะขึ้นอยู่กับจำนวนเงินที่ผู้เกษียณสะสมไว้เมื่ออยู่ในวัยทำงาน โดยระบบดังกล่าวเป็นที่แพร่หลายในสหรัฐฯ และสหราชอาณาจักร ทั้งนี้ ประเด็นที่น่าสนใจคือ ภายใต้ระบบ defined-contribution เป็นการแบ่งเบาภาระของภาครัฐควบคู่กับการกระตุ้นให้มีการวางแผนทางการเงินไปด้วย หากรัฐยังคงดำเนินนโยบายเดิมต่อไปอาจจะนำไปสู่ความไม่ยั่งยืนทางการคลัง และในที่สุดประชากรวัยแรงงานจะต้องเป็นผู้แบกรับภาระหนี้ที่เกิดขึ้นด้วยการขึ้นภาษี

BOX: ความท้าทายของระบบดูแลสุขภาพ จากการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ

การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุสร้างความท้าทายต่อระบบการดูแลและบริการด้านสุขภาพของประเทศ โดยมีความท้าทายในสามด้านหลักๆ คือ 1. ความเพียงพอของเงินทุนสนับสนุน 2. ความเพียงพอของแรงงานที่ให้บริการ 3. การเพิ่มขึ้นของความต้องการบริการที่หลากหลายและซับซ้อนมากขึ้น



รายจ่ายด้านสุขภาพของประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นชัดเจนไปในทิศทางเดียวกับสัดส่วนประชากรผู้สูงอายุ แต่กำลังแรงงานที่จะเริ่มลดลงจะส่งผลกระทบต่อความสามารถของประเทศในการอุดหนุนรายจ่ายดังกล่าว ซึ่งปัจจุบันทั้งภาระสวัสดิการด้านการรักษาพยาบาลในระบบหลักประกันสุขภาพถ้วนหน้า สวัสดิการรักษายาพยาบาลข้าราชการ และเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุนั้นเป็นภาระโดยตรงต่องบประมาณของรัฐ อีกทั้งยังมีการที่อาจจะเกิดขึ้นเพิ่มเติมเพื่อชดเชยให้กับกองทุนประกันสังคมที่กำลังใกล้จะเผชิญภาวะที่รายจ่ายมากกว่ารายได้ โดยมีการคาดการณ์ว่ากองทุนประกันสังคมจะเริ่มประสบกับภาวะขาดทุนในปี 2044 เป็นต้นไป สวนทางกับการสร้างรายได้ในระบบเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มลดลงจากกำลังแรงงานที่ลดลง ที่จะมีผลกระทบต่อการจัดเก็บรายได้ของรัฐบาล ทำให้รัฐอาจต้องเพิ่มขนาดการขาดดุล และเพิ่มหนี้สาธารณะในระยะยาว

ตารางสวัสดิการภาครัฐและเอกชนที่ให้กับผู้สูงอายุไทยหลังจากเกษียณอายุในปัจจุบัน

	แรงงานในระบบ (ไม่รวมข้าราชการ)	แรงงานนอกระบบ
กองทุนประกันสังคม	บังคับให้พนักงานบริษัททั่วไป สมทบเงินเข้ากองทุน 5% ของเงินเดือน หรือ ไม่เกิน 750 บาท	เป็นตัวเลือกสำหรับบุคคลทั่วไป ที่ไม่ได้เป็นพนักงานในระบบ สามารถสมทบได้ตั้งแต่ 100 – 350 บาท/เดือน โดยรัฐบาลจะช่วย 30 – 130 บาท/เดือน โดยประกันที่ครอบคลุมจะแตกต่างกันออกไป (กำลังจะเปลี่ยนเป็น กองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.))
- ด้านการรักษาพยาบาล - ด้านการชราภาพ	สามารถเข้ารับการรักษาโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายตามสถานพยาบาลในเครือข่าย <u>บำนาญ</u> รับเงิน 20% ของเงินเดือนเฉลี่ย 60 เดือนสุดท้าย (หรือ 15,000 บาท/เดือน) เมื่อจ่ายเงินสมทบมาแล้ว ไม่น้อยกว่า 180 เดือน โดยส่วนที่สมทบเกินทุก 12 เดือนได้เพิ่ม 1.5% <u>บำเหน็จ</u> รับเงินก้อนที่สมทบร่วมกับนายจ้างและผลตอบแทนตามที่กองทุนประกันสังคมกำหนด ถ้าจ่ายเงินสมทบ ไม่ครบ 180 เดือน	สามารถเข้ารับการรักษาโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายตามสถานพยาบาลในเครือข่าย <u>บำนาญ</u> รับเงินเดือนละ 600 บาทตลอดชีวิตหลังเกษียณเมื่อจ่ายเงินสมทบมาแล้วไม่น้อยกว่า 420 เดือน <u>บำเหน็จ</u> รับเงินก้อนที่สมทบและผลตอบแทนตามประกันสังคมกำหนด
กองทุนหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ	สำหรับบุคคลทั่วไป ที่ไม่มีสวัสดิการด้านการรักษาพยาบาลอื่นๆ ที่รัฐจัดให้ เช่น ประกันสังคม หรือ กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (กบข.) สามารถรับการรักษาโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ ตามสถานพยาบาลของรัฐและโรงพยาบาลเอกชนที่ร่วมโครงการ	
กองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.)	ไม่มี	เป็นตัวเลือกสำหรับบุคคลทั่วไป ที่ไม่ได้เป็นพนักงานในระบบ สามารถสมทบได้ไม่ต่ำกว่าครั้งละ 50 บาท แต่ไม่เกิน 13,200 บาทต่อปี โดยรัฐช่วยเหลือ 600 900 และ 1,200 บาทต่อปี ตามอายุการเป็นสมาชิก (กำลังโอนแรงงานนอกระบบที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไปที่อยู่ในกองทุนประกันสังคมเข้า กอช.)
- ด้านการรักษาพยาบาล - ด้านการชราภาพ	ไม่มี ไม่มี	สามารถเข้ารับการรักษาโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายตามสถานพยาบาลในเครือข่าย <u>บำนาญ</u> รับเงินเดือนละ 600 บาทตลอดชีวิตหลังอายุ 60 ปี
กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	สำหรับพนักงานทั่วไปที่สมัครใจลงทุน 2% - 15% ของเงินเดือน โดยนายจ้างจะสมทบในจำนวนที่เท่ากันหรือมากกว่า	ไม่มี

ตารางสวัสดิการภาครัฐและเอกชนที่ให้กับผู้สูงอายุไทยหลังจากเกษียณอายุในปัจจุบัน (ต่อ)

	ผู้สูงอายุทั่วไป
การช่วยเหลือสาธารณะ	• หลังอายุ 60 ปี รับเบี้ยยังชีพ 600, 700, 800, 1,000 บาท ต่อเดือน • คำแนะนำและคำปรึกษาทางคดีที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ (การทารุณกรรม และถูกทอดทิ้ง) • มีกองทุนไว้ดูแลผู้สูงอายุที่ขาดที่พึ่ง • รัฐบาลออกเงินช่วยเหลือลดค่าโดยสารต่างๆ เช่น รถโดยสารประจำทาง รถไฟ และ เครื่องบิน เป็นต้น
การบริการสังคม	
• ด้านสุขภาพอนามัย • ด้านการศึกษา • ด้านรายได้ • ด้านที่อยู่อาศัย • ด้านการบริการสังคมและนันทนาการ	• มีกองทุนหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ ไว้เป็นเงินช่วยเหลือยามเจ็บป่วย • จัดตั้งช่องทางพิเศษสำหรับผู้สูงอายุตามโรงพยาบาลต่างๆ • ตั้งโครงการดูแลสุขภาพประจำตำบลและตามบ้าน • หาอาสาสมัครมาดูแลผู้สูงอายุที่ถูกทอดทิ้ง • การเรียนการสอนพิเศษ เช่น การสอนวิชาชีพตามศูนย์ฝึกวิชาชีพต่างๆ • รับเงินบำนาญจาก กองทุนสวัสดิการชุมชนที่รัฐบาลช่วยสมทบในแต่ละชุมชน • จัดตั้งสถานสงเคราะห์สำหรับผู้สูงอายุโดยไม่เก็บค่าใช้จ่ายใดๆ • ศูนย์เอนกประสงค์ และชมรมผู้สูงอายุ ที่มีกิจกรรมร่วมกันทั้งด้าน สุขภาพ, ศาสนา, วัฒนธรรม, และอื่นๆ
การช่วยเหลือของภาคประชาชน	• สวัสดิการสังคมของบริษัทเอกชน • กลุ่มจิตอาสา มูลนิธิ และ สถานสงเคราะห์สำหรับผู้สูงอายุ ของภาคเอกชนที่ไม่เก็บค่าบริการ • การจัดการสวัสดิการของชุมชนต่างๆ

ความท้าทายที่สองคือการที่กำลังแรงงานมีแนวโน้มลดลงจะส่งผลให้มีผู้ให้บริการสนับสนุนและดูแลสุขภาพลดลงไปด้วย ปัจจุบันแรงงานในอุตสาหกรรมด้านกิจกรรมสุขภาพและงานสังคมสงเคราะห์มีจำนวนคิดเป็นอัตราส่วนประมาณ 106 คนต่อผู้สูงอายุหนึ่งพันคน สัดส่วนแรงงานในอุตสาหกรรมสุขภาพและงานสังคมสงเคราะห์ที่แทบไม่เพิ่มขึ้นเลยเนื่องจากแรงงานส่วนใหญ่หลังไหลไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ มากกว่า เช่น ภาคการผลิต และการค้าส่งค้าปลีก ประกอบกับแนวโน้มกำลังแรงงานโดยรวมที่จะลดลงจะส่งผลทำให้อัตราส่วนดังกล่าวลดลงเหลือเพียง 66 คนต่อผู้สูงอายุหนึ่งพันคนในอีก 10 ปีข้างหน้า และหากแนวโน้มดังกล่าวไม่เปลี่ยนแปลง อัตราส่วนนี้จะลดลงเหลือเพียง 30 คนต่อผู้สูงอายุหนึ่งพันคนภายในปี 2050

ประการสุดท้าย การที่ประชากรมีอายุชัวยาวขึ้นพร้อมๆ กับการขยายตัวของอาการเจ็บป่วยเรื้อรังที่ไม่ใช่โรคติดต่อที่มักเกิดขึ้นกับผู้สูงอายุจะส่งผลให้มีความต้องการบริการดูแลรักษาสุขภาพเพิ่มขึ้นทั้งในด้านของคุณภาพ ปริมาณ และความเร็ว โดยเฉพาะการเพิ่มขึ้นของผู้ที่มีอาการโรคเบาหวานและความดันโลหิตสูงที่มีจำนวนขยายตัวรวดเร็ว ซึ่งการดูแลควรจะต้องครอบคลุมไปถึงพฤติกรรมการบริโภคที่ช่วยป้องกันการเกิดโรคต่างๆ เหล่านี้เพื่อลดภาระการรักษาในระยะยาว ซึ่งนอกจากการให้การสนับสนุนการรักษาพยาบาลแล้ว ภาครัฐควรมีการรณรงค์ให้ประชาชนตระหนักถึงความสำคัญของการดูแลสุขภาพเพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงของการเกิดโรคร้ายแรงเหล่านี้ด้วย

ทั้งนี้ ความท้าทายดังกล่าวไม่ได้ จำกัดอยู่ในความดูแลรับผิดชอบของภาครัฐเพียงอย่างเดียว ในทางตรงกันข้ามประชาชนควรเริ่มที่จะวางแผนดูแลตัวเองให้พร้อมสำหรับการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุมากกว่ารอให้ภาครัฐมาดูแล ซึ่งด้วยภาระดูแลสุขภาพของคนไทยปัจจุบันที่ตกอยู่กับภาครัฐเป็นส่วนมากยิ่งน่าเป็นกังวลว่าระบบดังกล่าวจะยั่งยืนได้มากเพียงใด



2

การก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ... พฤติกรรมการณ์บริโภคที่ภาคธุรกิจต้องจับตามอง

แม้ธุรกิจจะได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยรวมจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุดังที่กล่าวไปแล้วข้างต้น แต่ในขณะเดียวกัน การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุจะก่อให้เกิดโอกาสทางธุรกิจเพิ่มขึ้น และสร้างความท้าทายให้ธุรกิจปรับตัวด้วยเช่นกัน



ประเด็นที่ภาคธุรกิจต้องจับตามองคือ ผลกระทบที่มาจาก การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคใน 3 ด้านหลัก ประกอบด้วย 1. ผลกระทบจากพฤติกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป 2. ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการดำเนินชีวิตหรือไลฟ์สไตล์ (lifestyle) ที่เปลี่ยนแปลงไป และ 3. ผลกระทบจากระดับรายได้ที่ลดลง ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคต้องปรับรูปแบบการออม และการลงทุน ซึ่งประเด็นเหล่านี้ส่งผลให้ภาคธุรกิจต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางธุรกิจให้สามารถเจาะกลุ่มผู้สูงอายุที่จะเติบโตอย่างรวดเร็วในอนาคต

1. พฤติกรรมการใช้จ่ายในสังคมผู้สูงอายุจะมีการใช้จ่ายลดลง แต่จะเน้นให้ความสำคัญกับที่อยู่อาศัยมากขึ้น

การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุส่งผลให้มีการใช้จ่ายน้อยลงราว 30% แต่ในกลุ่มที่มีรายได้สูง ยังมีแนวโน้มที่จะรักษาระดับคุณภาพชีวิตในการใช้จ่ายใกล้เคียงระดับเดิม หากเปรียบเทียบการใช้จ่ายของผู้บริโภคในกลุ่มผู้สูงอายุเทียบกับผู้บริโภคโดยรวม พบว่าครัวเรือนที่มีผู้สูงอายุมีการใช้จ่ายที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยลดลงถึงราว 30% เฉลี่ยมาอยู่ที่ราว 3,617 บาทต่อคนต่อเดือน แต่หากเทียบในแง่ของการใช้จ่ายของครัวเรือนที่มีระดับรายได้แตกต่างกันแล้ว จะเห็นว่าผู้สูงอายุในครัวเรือนที่มีรายได้สูงกว่า 100,000 บาทต่อเดือนมีการใช้จ่ายใกล้เคียงระดับเดิม โดยมีรายจ่ายที่ลดลงเพียง 14% จากค่าใช้จ่ายในการเดินทางที่ลดลงเป็นหลัก ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่ากลุ่มผู้สูงอายุที่มีรายได้สูงยังคงเป็นกลุ่มที่ภาคธุรกิจต้องให้ความสนใจ เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงและยังมีแนวโน้มใช้จ่ายใช้สอยสูงเพื่อคงระดับคุณภาพชีวิตให้ใกล้เคียงกับในช่วงก่อนวัยเกษียณ

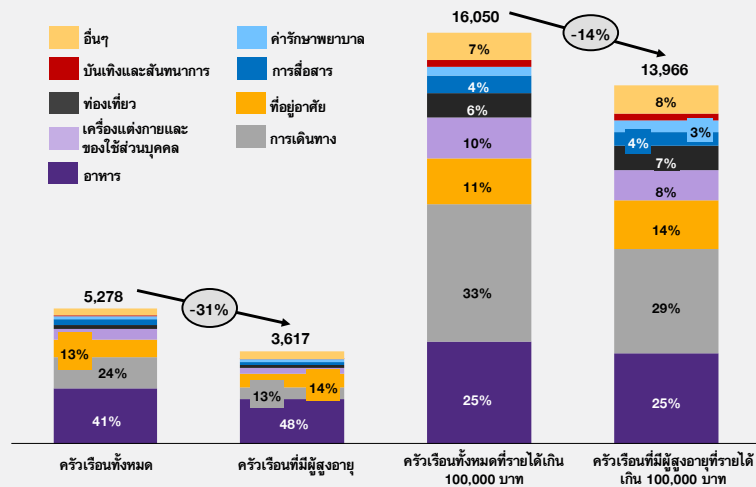
รูปแบบการใช้จ่ายซื้อสินค้าและบริการของผู้สูงอายุเปลี่ยนแปลงไป โดยนอกจากการใช้จ่ายด้านการรักษาพยาบาลที่เพิ่มขึ้นแล้ว ผู้สูงอายุยังมีแนวโน้มให้ความสำคัญกับที่อยู่อาศัย โดยถ้าดูจากข้อมูลภาพรวมโครงสร้างการใช้จ่ายของครัวเรือนที่มีผู้สูงอายุของสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่าแม้ผู้สูงอายุจะบริโภคอาหารลดลง 19% แต่สัดส่วนการใช้จ่ายหลักยังมาจากด้านอาหารถึงราวครึ่งหนึ่งของการใช้จ่ายทั้งหมด ขณะเดียวกันมีการใช้จ่ายด้านการรักษาพยาบาลมากขึ้นถึงราว 30% ทั้งนี้ หากวิเคราะห์ถึงการใช้จ่ายของครัวเรือนที่มีรายได้สูงพบว่า ผู้สูงอายุที่มีรายได้สูงจะมีการใช้จ่ายสินค้าเกี่ยวกับการปรับปรุงซ่อมแซม และตกแต่งที่อยู่อาศัยมากขึ้น โดยเพิ่มขึ้น 9% เทียบกับครัวเรือนโดยรวม สอดคล้องกับผลสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริโภคหลังเกษียณของอีไอซี ซึ่งผู้บริโภคถึงราว 80% เห็นด้วยกับการปรับปรุงที่อยู่อาศัยเพื่ออำนวยความสะดวกในยามเกษียณส่วนหนึ่งเนื่องจากผู้สูงอายุในปัจจุบันส่วนใหญ่มองยังต้องการอาศัยอยู่ในบ้านเดิมภายหลังจากเกษียณ ซึ่งสอดคล้องกับผลสำรวจที่พบว่าราว 90% ของผู้สูงอายุยังคงอาศัยอยู่ในบ้านหลังเดิมหลังจากเกษียณอายุ

การใช้จ่ายอีกหมวดที่น่าสนใจสำหรับกลุ่มผู้สูงอายุคือ การใช้จ่ายเพื่ออำนวยความสะดวกสบาย อย่างเช่นการจ้างคนดูแลบ้านที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ จากข้อมูลการใช้จ่ายของครัวเรือนพบว่า ครัวเรือนที่มีผู้สูงอายุมีค่าใช้จ่ายในส่วนของการจ้างคนดูแลบ้านเพิ่มขึ้นมาจากราว 60% เทียบกับครัวเรือนโดยรวม สะท้อนถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกสบายและสอดคล้องกับแนวโน้มการอยู่อาศัยคนเดียวมากขึ้น ดังนั้นจากแนวโน้มพฤติกรรมการใช้จ่ายที่หันมาให้ความสำคัญกับที่อยู่อาศัยมากขึ้นของกลุ่มผู้สูงอายุดังกล่าวจึงน่าจะเป็นโอกาสสำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้อง อาทิ ธุรกิจค้าปลีกสินค้าเกี่ยวกับบ้าน ธุรกิจรับซ่อมแซม ตกแต่งปรับปรุงที่อยู่อาศัย รวมถึงธุรกิจให้บริการดูแลที่อยู่อาศัยที่จะต้องเตรียมนำเสนอและออกแบบผลิตภัณฑ์รวมถึงบริการให้สอดคล้องกับความต้องการที่เพิ่มขึ้นในอนาคต

9 ผู้สูงอายุมีการใช้จ่ายน้อยลงราว 30% แต่กลุ่มที่มีรายได้สูง มีแนวโน้มรักษาระดับคุณภาพชีวิตใกล้เคียงเดิม และใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยมากขึ้น

การใช้จ่ายของผู้บริโภคแบ่งตามครัวเรือนที่มีผู้สูงอายุในครัวเรือน

หน่วย: บาท/คน/เดือน



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ

2. พฤติกรรมการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุจะให้ความสำคัญกับสุขภาพ การมีสังคม และยอมรับเทคโนโลยีใหม่ๆ มากขึ้น

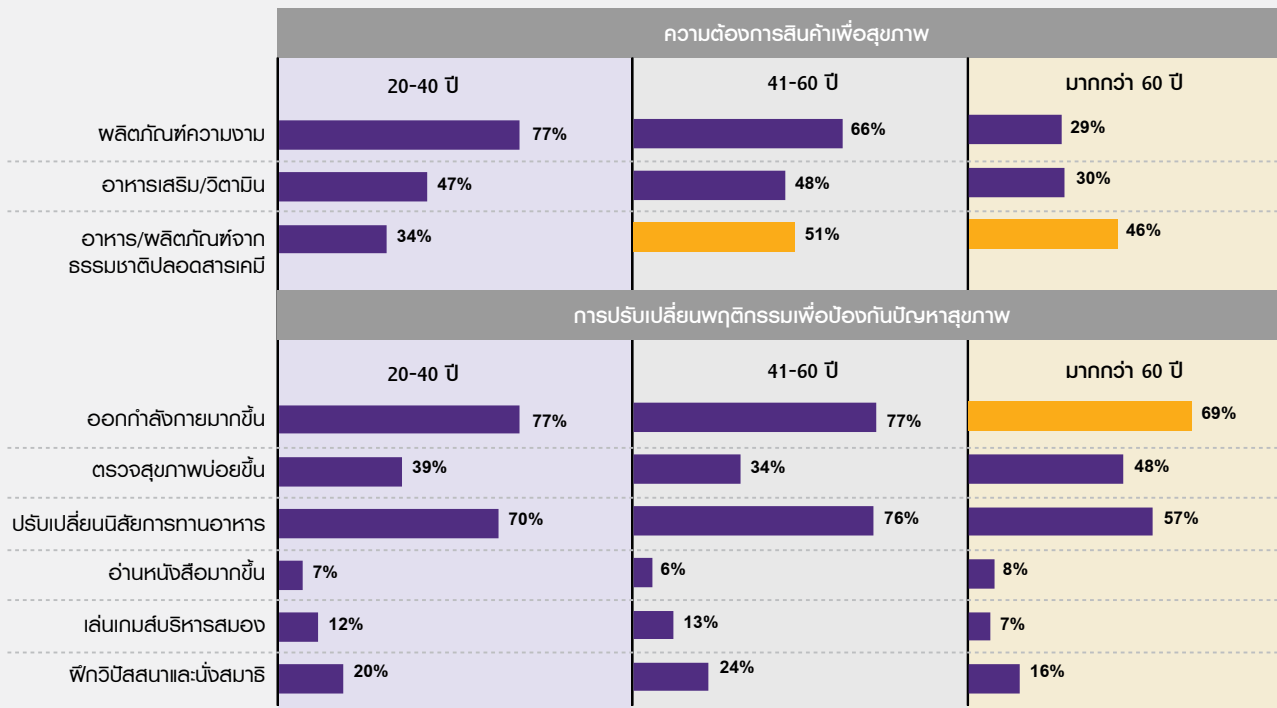
การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุนอกจากจะส่งผลต่อการใช้จ่ายของผู้บริโภคแล้ว ยังส่งผลต่อ lifestyle ที่เปลี่ยนแปลงไปด้วย จากผลสำรวจ lifestyle ของผู้บริโภคในยามเกษียณของอีไอซีพบว่า ผู้บริโภคในวัยเกษียณมีแนวโน้มปรับเปลี่ยนพฤติกรรมหลายอย่างที่น่าสนใจ

ผู้สูงอายุไทยเลือกผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติปลอดสารเคมี มากกว่าผลิตภัณฑ์เพื่อบำรุงร่างกาย และออกกำลังกายมากขึ้น จากผลสำรวจรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภคในช่วงอายุต่างๆ พบว่า ราวครึ่งหนึ่งของผู้สูงอายุต้องการบริโภคอาหารและผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติปลอดสารเคมี (ออร์แกนิก) ราว 70% หันมาออกกำลังกายมากขึ้น และราว 60% มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการบริโภคอาหาร แต่อีกกลุ่มที่น่าสนใจคือ กลุ่มวัยกลางคนที่อายุ 40-60 ปี ที่จะเข้าสู่สังคมสูงอายุในอนาคต ซึ่งกลุ่มนี้จะเป็นกำลังซื้อสำคัญเนื่องจากมีแนวโน้มปรับเปลี่ยนพฤติกรรมหันมาใส่ใจดูแลสุขภาพมากขึ้น โดยราว 50% มีการบริโภคอาหารเสริมและวิตามิน และถึงราว 80% เปลี่ยนนิสัยการทานอาหาร ทั้งนี้ อีไอซีได้วิเคราะห์เจาะลึกไปถึงพฤติกรรมการบริโภคอาหารหมวดต่างๆ พบว่า มีความแตกต่างที่เห็นได้ชัดของครัวเรือนที่ไม่มีผู้สูงอายุเลยกับครัวเรือนที่มีแต่ผู้สูงอายุคือ กลุ่มที่มีแต่ผู้สูงอายุจะมีการบริโภคอาหารประเภทเนื้อสัตว์ ไข่ นม น้อยลง และหันมาบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพมากขึ้น อาทิ ผัก ผลไม้ และอาหารทะเล แม้ว่ากลุ่มผู้สูงอายุใส่ใจสุขภาพมากขึ้น แต่อีกหนึ่งประเด็นที่น่าสนใจคือ กลุ่มผู้สูงอายุยังต้องการความสะดวกสบาย โดยนิยมซื้ออาหารสำเร็จรูปมารับประทานที่บ้านมากขึ้น เห็นได้จากการซื้ออาหารสำเร็จรูปมารับประทานในบ้านเพิ่มขึ้นราว 23% และมีสัดส่วนมากถึง 1 ใน 3 ของรายจ่ายการบริโภคอาหารทั้งหมด ขณะเดียวกันมีการใช้จ่ายในการออกไปรับประทานอาหารนอกบ้านน้อยลงถึง 68% พฤติกรรมการบริโภคอาหารที่เปลี่ยนแปลงไปสะท้อนให้เห็นถึงความท้าทายสำหรับธุรกิจด้านอาหาร โดยเฉพาะอาหารสำเร็จรูปพร้อมทานที่ต้องพัฒนาให้มีความหลากหลายและตอบโจทย์ให้เหมาะกับกลุ่มผู้สูงอายุ ทั้งในแง่คุณค่าทางโภชนาการและความสะดวกในการรับประทาน ขณะเดียวกันกลุ่มร้านอาหารต้องเน้นอาหารเพื่อสุขภาพมากขึ้นและควรมีบริการส่งถึงบ้าน ซึ่งในปัจจุบันอาหารส่งถึงบ้านส่วนใหญ่ยังเป็นกลุ่มของอาหารจานด่วนเป็นหลัก ซึ่งอาจยังไม่ตอบโจทย์กระแสรักสุขภาพของกลุ่มผู้สูงอายุในอนาคตมากนัก

10 ผู้สูงอายุไทยเลือกผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติปลอดสารเคมี มากกว่าผลิตภัณฑ์เพื่อบำรุงร่างกาย และออกกำลังกายมากขึ้น

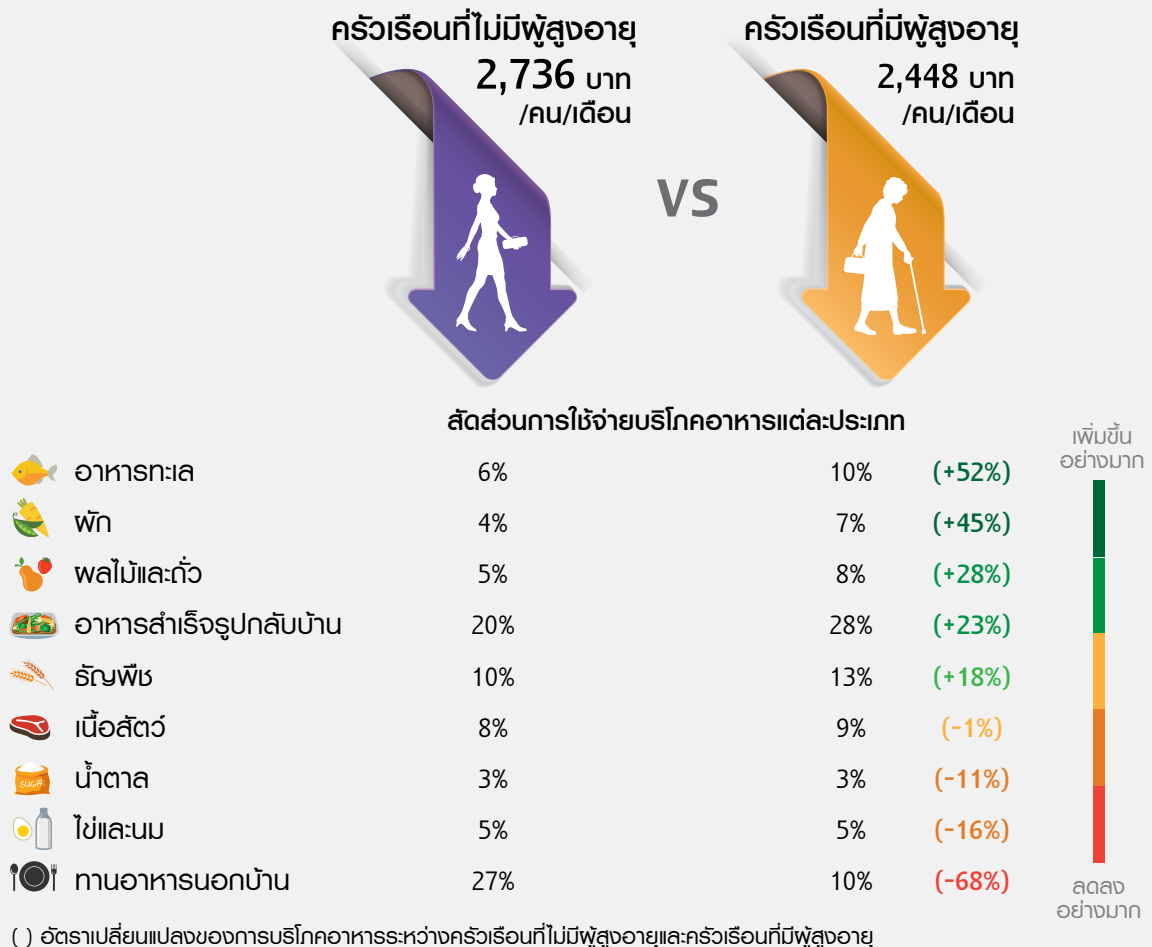
แนวโน้มความต้องการสินค้าและการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมเพื่อดูแลสุขภาพ

หน่วย: % ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดในแต่ละช่วงอายุ



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC

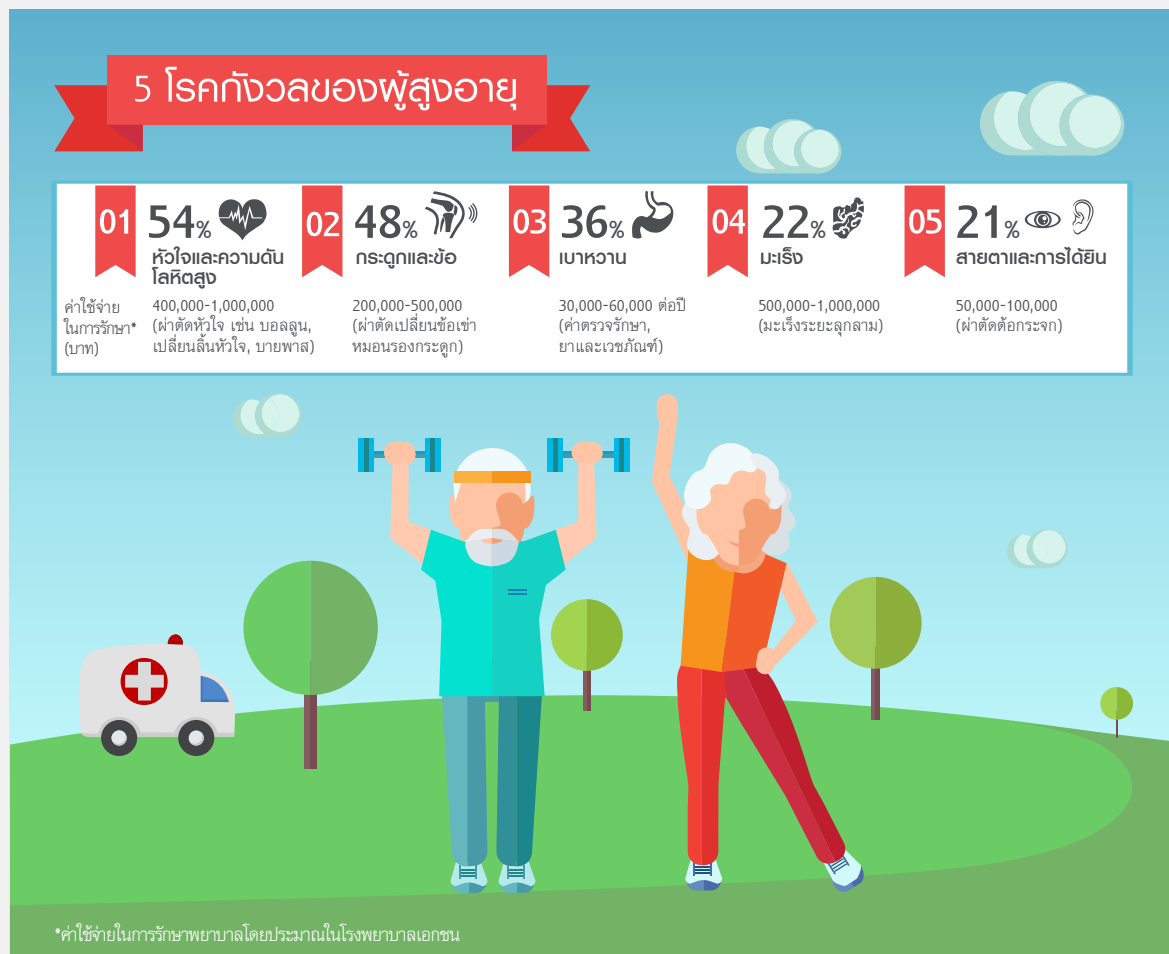
1 พฤติกรรมการบริโภคอาหารของผู้สูงอายุจะเน้นอาหารเพื่อสุขภาพโดยเฉพาะ อาหารทะเล พัก ผลไม้ แต่ขณะเดียวกันยังต้องการความสะดวก โดยนิยมซื้ออาหารสำเร็จรูปมารับประทานที่บ้านมากขึ้น



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ

ผู้สูงอายุของไทยจะมีการตรวจสุขภาพบ่อยขึ้น แต่ยังไม่เห็นความสำคัญของอุปกรณ์เทคโนโลยีช่วยเหลือด้านสุขภาพมากนัก จากผลสำรวจของอีไอซีพบว่า ราวครึ่งหนึ่งของผู้สูงอายุมีการตรวจสุขภาพบ่อยขึ้น สะท้อนถึงโอกาสสำหรับธุรกิจโรงพยาบาลที่ควรเพิ่มแพ็คเกจตรวจสุขภาพสำหรับกลุ่มผู้สูงอายุให้มีความหลากหลาย หรือเน้นตรวจคัดกรองเพื่อเจาะกลุ่มโรคเฉพาะทางที่ผู้สูงอายุมีความกังวลมากเป็นพิเศษ จากผลสำรวจพบว่าโรคที่ผู้สูงอายุไทยมีความกังวลมากที่สุด 5 อันดับแรกคือ โรคหัวใจและความดัน

โลหิตสูง กระดูกและข้อ เบาหวาน มะเร็ง การมองเห็นและการได้ยิน ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม แม้ผู้สูงอายุจะหันมาสนใจตรวจสุขภาพมากขึ้น แต่การใช้อุปกรณ์เทคโนโลยีด้านสุขภาพยังไม่ได้รับความนิยมมากนัก โดยเพียง 10% ของกลุ่มผู้สูงอายุที่มีการใช้อุปกรณ์ประเภทนี้ แต่แนวโน้มการใส่ใจสุขภาพจะส่งผลให้ความต้องการอุปกรณ์เหล่านี้เพิ่มขึ้นในอนาคต โดยหากวิเคราะห์จากกลุ่มผู้บริโภควัยกลางคนพบว่า 56% เห็นด้วยกับการใช้อุปกรณ์เทคโนโลยีด้านสุขภาพสำหรับใช้ในยามเกษียณ



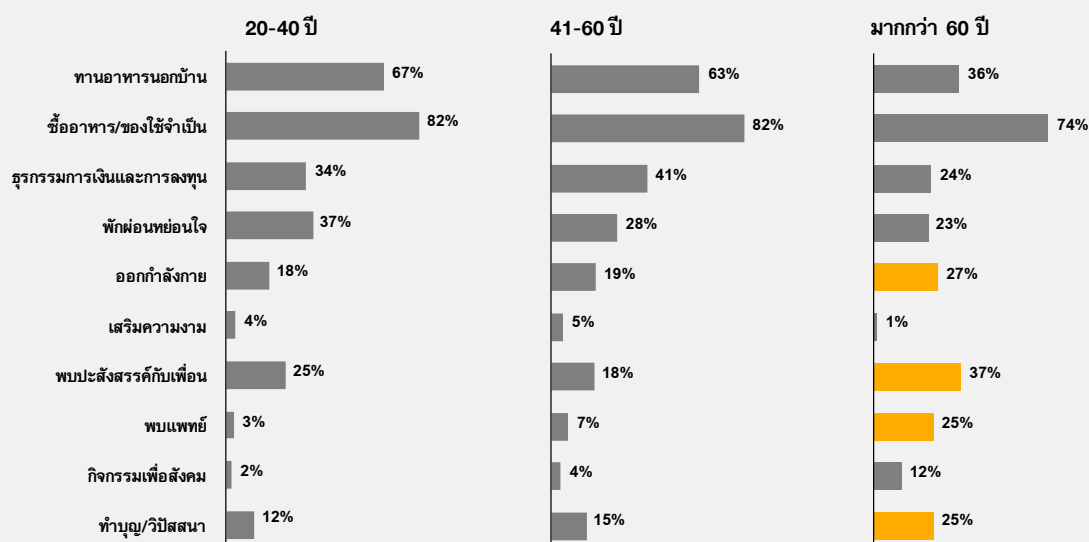
ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC

ผู้สูงอายุต้องการมีสังคม ได้พบปะกับเพื่อน และมีกิจกรรมยามว่าง จากผลสำรวจของอีไอซีเกี่ยวกับพฤติกรรม الخروجไปทำกิจกรรมต่างๆ นอกบ้านนอกเหนือจากการทำงานของกลุ่มผู้บริโภครายหนึ่งในช่วงอายุต่างๆ พบว่าผู้สูงอายุถึงราว 60% มักจะออกไปทำกิจกรรมต่างๆ นอกบ้านอย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง โดยส่วนใหญ่จะเป็นการออกไปซื้ออาหารและสินค้าจำเป็นในชีวิตประจำวัน แต่อีกกิจกรรมหนึ่งที่น่าสนใจคือ ผู้สูงอายุราว 40% ตอบว่าออกไปนอกบ้านเพื่อไปพบปะสังสรรค์กับเพื่อน สะท้อนให้เห็นถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคในวัยเกษียณที่ยังต้องการมีสังคม ซึ่งสอดคล้องกับผลสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติที่ความรู้สึกเหงาเป็นสิ่งที่ผู้สูงอายุพูดถึงเป็นปัญหาอันดับแรกของการอยู่คนเดียว มากกว่าปัญหาการไม่มีคนดูแลเมื่อเจ็บป่วยและการต้องเลี้ยงชีพด้วยตัวเองเสียอีก โดยในจำนวนผู้สูงอายุที่บอกว่ามีปัญหาในการอยู่คนเดียวนั้น ประมาณ 50% ของคนกลุ่มนี้บอกว่าปัญหาหลักคือ รู้สึกเหงา โดยเฉพาะผู้สูงอายุผู้หญิงมีปัญหานี้มากกว่าผู้ชาย ในขณะที่ผู้สูงอายุที่มองว่าปัญหาของการอยู่คนเดียวคือการที่ไม่มีคนดูแลเมื่อเจ็บป่วยและปัญหาการเงินมีเพียง 27% และ 16% ตามลำดับเท่านั้น จึงไม่น่าแปลกใจที่ผู้สูงอายุในปัจจุบันมีการยอมรับเทคโนโลยีใหม่ๆ โดยเฉพาะด้านการสื่อสารและสื่อสังคมออนไลน์มากขึ้น นอกจากนี้ กว่า 50% ของผู้สูงอายุยังมีความต้องการเดินทางท่องเที่ยวหลังวัยเกษียณ ซึ่งพฤติกรรมเหล่านี้จะเป็นโอกาสสำหรับธุรกิจบริการประเภทต่างๆ อาทิ ศูนย์การค้า โรงแรม สถานที่ออกกำลังกาย และบริษัทนำเที่ยวที่ควรจะนำเสนอบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าผู้สูงอายุมากขึ้น อาทิ สถานที่ออกกำลังกายที่ออกแบบมาเฉพาะสำหรับผู้สูงอายุ บริการนำเที่ยวเชิงสุขภาพ หรือแม้แต่ศูนย์การค้า อาทิ คอมมูนิตี้ออลล์ขนาดเล็กที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการสถานที่พบปะสังสรรค์ของผู้สูงอายุที่สะดวกและอยู่ใกล้บ้าน ซึ่งจากผลสำรวจของอีไอซีพบว่าผู้สูงอายุราว 45% ชอบไปเดินศูนย์การค้าขนาดเล็กมากกว่าขนาดใหญ่

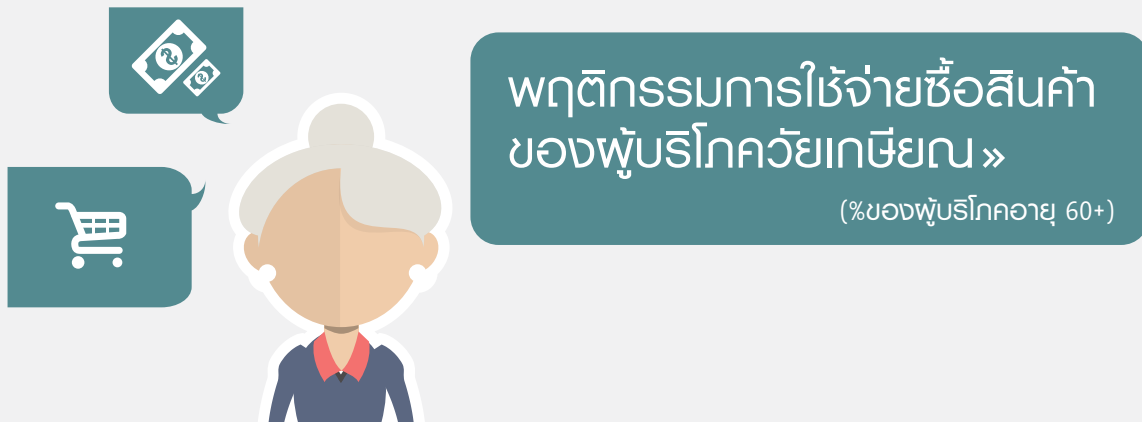
12 ผู้สูงอายุต้องการมีสังคม ได้พบปะกับเพื่อน และมีกิจกรรมยามว่าง

พฤติกรรมในการทำกิจกรรมต่างๆ นอกเหนือจากการทำงาน

หน่วย: % ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดในแต่ละช่วงอายุ



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC



พฤติกรรมการใช้จ่ายซื้อสินค้า ของผู้บริโภควัยเกษียณ »

(%ของผู้บริโภคอายุ 60+)

82% ให้ความสำคัญกับการปรับปรุงที่อยู่อาศัยเพื่ออำนวยความสะดวกยามเกษียณ



68% หาข้อมูลสินค้าและบริการก่อนการตัดสินใจ



59% ยินดีจ่ายเงินเพิ่มขึ้นหากได้สินค้าและบริการที่ออกแบบมาเฉพาะสำหรับผู้สูงอายุ



55% ยินดีที่จะเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ



45% ชอบศูนย์การค้าขนาดเล็กมากกว่าขนาดใหญ่



19% อยากจะซื้ออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เพื่ออำนวยความสะดวก



อินเทอร์เน็ตจะยังมีบทบาทในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อผู้เกษียณอายุจะต้องระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา การเข้าถึงอินเทอร์เน็ตของผู้บริโภคไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญและเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในกลุ่มผู้บริโภคสูงอายุ ถ้าดูจากจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในกลุ่มผู้บริโภคที่มีอายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป เพิ่มขึ้นถึงราว 30% ต่อปีในช่วงปี 2009-2013 เทียบกับผู้บริโภคในกลุ่มอายุอื่นๆ ที่เติบโตราว 10% ต่อปี นอกจากนี้ ถ้าดูในแง่ของพัฒนาการด้านความต้องการเทคโนโลยีใหม่ๆ พบว่า แม้กลุ่มผู้สูงอายุในปัจจุบัน มีเพียงราว 30% ที่ใช้สมาร์ทโฟน แต่หากมองไปในอนาคต กลุ่มผู้บริโภควัยกลางคนที่มีอายุ 40-50 ปีที่จะเข้าสู่วัยเกษียณในอีก 10-20 ปีข้างหน้า มีสัดส่วนของการใช้สมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตสูงมาก

ส่งผลให้เทคโนโลยีอุปกรณ์สื่อสารไร้สายจะเข้ามามีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการบริโภคและการใช้ชีวิตประจำวันของสังคมผู้สูงอายุในอนาคต โดยเฉพาะโซเชียลมีเดียที่จะเข้ามามีอิทธิพลเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ จากผลสำรวจพฤติกรรมการใช้อุปกรณ์เคสชันของผู้บริโภคในช่วงอายุต่างๆ พบว่ากลุ่มผู้สูงอายุราว 30% มีการใช้โซเชียลมีเดีย สะท้อนให้เห็นถึงบทบาทของโซเชียลมีเดียที่จะเป็นหนึ่งในช่องทางในการเข้าถึงการติดต่อสื่อสารกับผู้บริโภคกลุ่มผู้สูงอายุได้ในอนาคต นอกจากนี้ ผู้สูงอายุยังมีแนวโน้มใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อค้นหาข้อมูลประกอบการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าและบริการมากขึ้น ดังนั้น ช่องทางออนไลน์จึงน่าจะเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่จะช่วยเสริมให้สามารถเจาะกลุ่มผู้สูงอายุได้มากขึ้นในอนาคตแม้ว่าการซื้อสินค้าออนไลน์ยังไม่แพร่หลายมากนักในปัจจุบัน

แม้ว่าผู้สูงอายุจะมีการบริโภคโดยรวมลดลง แต่ยินดีที่จะจ่ายเงินเพิ่มขึ้นหากสินค้าและบริการสามารถตอบโจทย์ความต้องการได้ อีกทั้งมีความพร้อมในการเรียนรู้และยอมรับเทคโนโลยีใหม่ๆ จากผลสำรวจความเห็นพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภคหลังวัยเกษียณพบว่า กว่า 60% ยินดีที่จะจ่ายเงินเพิ่มขึ้นหากได้สินค้าและบริการที่ออกแบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้สูงอายุ ทั้งนี้ แม้ว่ากลุ่มผู้สูงอายุแต่เดิมมักจะถูกมองว่าเป็นกลุ่มที่ไม่ค่อยยอมรับการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีใหม่ๆ มากนัก แต่แนวโน้มการใช้เทคโนโลยีของผู้สูงอายุในอนาคตจะมีความแตกต่างจากผู้สูงอายุในปัจจุบัน โดยจากผลสำรวจพบว่า ผู้สูงอายुरาว 55% ตอบว่ายินดีที่จะเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ ขณะที่ราว 20% เห็นด้วยกับการซื้ออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เพื่ออำนวยความสะดวก ดังนั้น การพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ และการออกแบบผลิตภัณฑ์มาเพื่อตอบสนองโจทย์อำนวยความสะดวกและคำนึงถึงรูปแบบการใช้งานเฉพาะกลุ่มจะเป็นอีกหนึ่งโอกาสที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าสูงอายุที่ไม่ควรมองข้าม

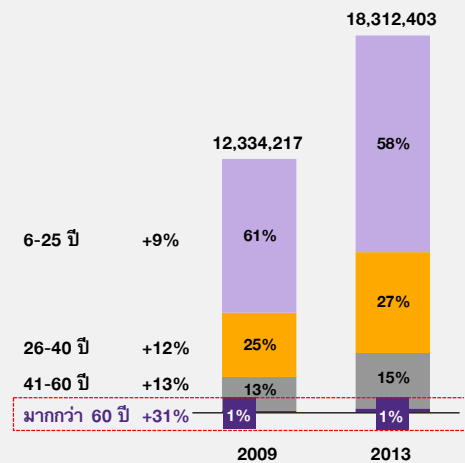
โปรโมชั่นลดราคามีอิทธิพลน้อยลงสำหรับตลาดผู้สูงอายุ เนื่องจากผู้สูงอายุให้ความสำคัญกับคุณภาพ และความทนทานมากกว่า จากผลสำรวจของอีไอซีเกี่ยวกับปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภคในกลุ่มต่างๆ พบว่า กลุ่มผู้บริโภคสูงอายุให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้ามากเป็นอันดับหนึ่งถึง 67% รองลงมาคือความทนทานและราคาที่สมเหตุสมผล ซึ่งต่างจากผู้บริโภคกลุ่มวัย 40-60 ปี ที่ยังให้ความสำคัญกับราคาสินค้าเป็นอันดับหนึ่ง ดังนั้นการทำการตลาดโปรโมชั่นลดราคาเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอที่จะดึงดูดให้ผู้บริโภคสูงอายุซื้อสินค้า แต่การมุ่งเน้นทำการตลาดในแง่คุณภาพสินค้าอาจเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจได้มากกว่า

นอกจากนี้ สินค้าแบรนด์ดังเดิมมีแนวโน้มได้เปรียบมากกว่า เพราะผู้สูงอายุจะพิจารณาสินค้าและบริการที่คุ้นเคยเป็นปัจจัยอันดับต้นๆ ในการเลือกบริโภค ทั้งนี้ กลุ่มผู้บริโภคสูงอายุมีแนวโน้มที่จะจงรักภักดีต่อแบรนด์สินค้าค่อนข้างมาก โดย 24% ของผู้บริโภคสูงอายุเลือกสินค้าโดยดูจากแบรนด์ที่รู้จัก ดังนั้น ธุรกิจที่มีแบรนด์สินค้ามายาวนานจนเป็นที่รู้จักจึงมีความได้เปรียบและหากสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปได้ก็จะสามารถเติบโตได้ดีต่อเนื่องในยุคของผู้สูงอายุได้ไม่ยากนัก

13 อินเทอร์เน็ตจะยิ่งมีบทบาทในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการมากขึ้น

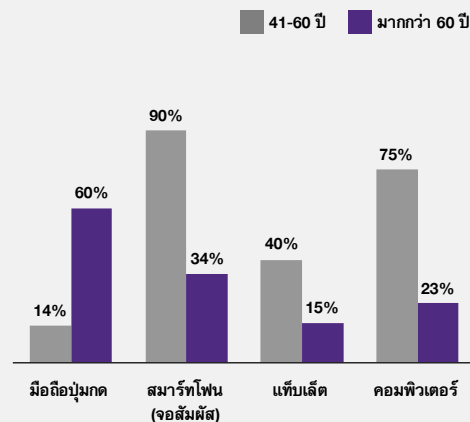
จำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ต ตามกลุ่มอายุ

หน่วย: คน



อุปกรณ์ที่ใช้ในการเข้าถึงอินเทอร์เน็ต ตามกลุ่มอายุ

หน่วย: % ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดในแต่ละช่วงอายุ



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ และผลสำรวจของอีไอซี

3. ระดับรายได้ที่ลดลงและเงินออมที่ไม่เพียงพอภายหลังเกษียณจะส่งผลให้ผู้สูงอายุในอนาคตต้องวางแผนทางการเงิน และกระจายการลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น

แหล่งรายได้สำหรับการใช้ชีวิตหลังเกษียณของผู้สูงอายุในอนาคตจะต้องพึ่งพาเงินออมของตัวเองมากขึ้น จากที่กล่าวมาในตอนที่แล้วถึงทิศทางการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรผู้สูงอายุของไทยที่มีแนวโน้มอาศัยอยู่คนเดียวมากขึ้นและมีบุตรน้อยลง ซึ่งส่งผลให้พึ่งพารายได้จากลูกหลานได้น้อยลงในอนาคต สอดคล้องกับผลสำรวจแหล่งที่มาของรายได้หลังเกษียณของผู้บริโภคที่อายุ 40-60 ปีที่จะเข้าสู่วัยเกษียณในอนาคต พบว่ามีเพียง 10% ที่ตอบว่าจะพึ่งพาเงินจากบุตรหลาน เทียบกับในกลุ่มผู้สูงอายุในปัจจุบันที่ยังพึ่งพาเงินจากบุตรหลานถึงราว 60%

ระดับรายได้ของผู้ที่จะเข้าสู่วัยเกษียณในอนาคตคาดว่าจะลดลงราวเท่าตัว จากผลสำรวจการคาดการณ์รายได้หลังเกษียณ ผู้บริโภคในกลุ่มวัยกลางคนที่มียุทธระหว่าง 40-60 ปีซึ่งจะเข้าสู่วัยเกษียณในอีก 10-20 ปีข้างหน้าพบว่า ส่วนใหญ่คาดการณ์ว่ารายได้จะลดลงไปกว่าเท่าตัว โดยเฉพาะในกลุ่มที่มีรายได้สูงกว่า 30,000 บาทขึ้นไปคาดว่าจะรายได้จะลดลงมาอยู่ที่ราว 10,000-30,000 บาทต่อเดือน ระดับรายได้ที่ลดลงค่อนข้างมากสะท้อนถึงความจำเป็นของการที่ผู้บริโภควัยเกษียณยังอาจต้องทำงานหรือเตรียมเงินออมให้เพียงพอสำหรับการใช้จ่ายในอนาคต

14 ระดับรายได้ของผู้ที่จะเข้าสู่วัยเกษียณในอนาคต คาดว่าจะลดลงราวเท่าตัวมาต่ำกว่า 30,000 บาทต่อเดือน

ระดับรายได้ในปัจจุบันและการคาดการณ์รายได้หลังเกษียณของกลุ่มผู้บริโภควัยทำงาน

หน่วย: % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40-60 ปี ที่มีระดับรายได้ในแต่ละช่วง

	ระดับรายได้หลังเกษียณ (บาทต่อเดือน)				
	5,000-10,000	10,001-30,000	30,001-50,000	50,001-100,000	>100,000
ระดับรายได้ในปัจจุบัน (บาทต่อเดือน)					
5,000-10,000	43%	12%	7%	3%	0%
10,001-30,000	34%	39%	8%	2%	1%
30,001-50,000	19%	43%	26%	3%	1%
50,001-100,000	12%	39%	31%	11%	2%
>100,000	7%	38%	25%	18%	9%

คือ สัดส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่สามารถรักษาระดับรายได้เดิมไว้ได้

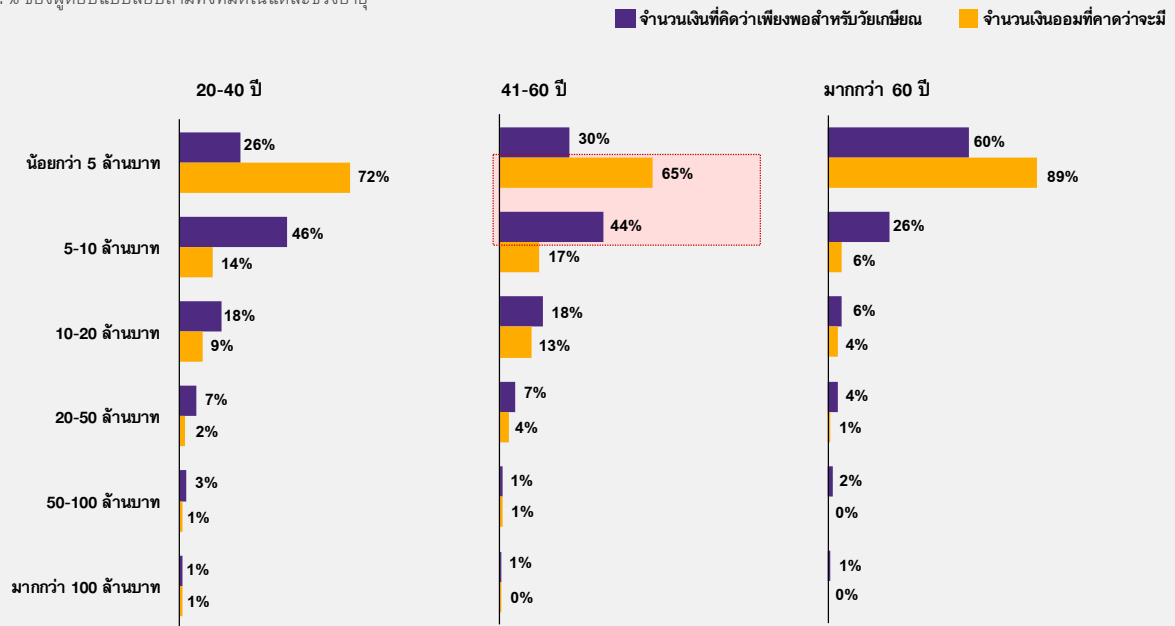
ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC

อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคที่จะเข้าสู่วัยเกษียณในอนาคตส่วนใหญ่ยังไม่ตระหนักถึงความไม่เพียงพอของเงินออมสำหรับใช้จ่ายหลังเกษียณ โดยจากผลสำรวจพฤติกรรมการออมและการลงทุนพบว่า แม้ผู้บริโภคในกลุ่มอายุ 40-60 ปีที่จะเข้าสู่วัยเกษียณในอนาคตถึงราว 60% ยังมองว่าจะมีเงินเพียงพอสำหรับใช้ในยามเกษียณ แต่หากดูจากผลสำรวจในแง่จำนวนเงินออมและแนวโน้มการใช้จ่ายในยามเกษียณ พบว่ามีความไม่สอดคล้องกัน โดยผู้บริโภคในกลุ่มนี้ถึงราว 40% เห็นว่าจำนวนเงินที่จะเพียงพอสำหรับใช้จ่ายวัยเกษียณอยู่ที่ 5-10 ล้านบาท แต่เมื่อสอบถามถึงจำนวนเงินออมที่คาดว่าจะมีเมื่อถึงวัยเกษียณกลับพบว่า 65% ของผู้บริโภคกลุ่มนี้คาดว่าจะมีเงินออมไม่ถึง 5 ล้านบาท นอกจากนี้ผู้บริโภคกลุ่มนี้ราว 40% มองว่าเงินออมที่มีอยู่จะเพียงพอสำหรับใช้จ่ายหลังวัยเกษียณได้ไม่เกิน 10 ปี สะท้อนถึงแนวโน้มความไม่มั่นคงทางการเงินของผู้สูงอายุในอนาคต

15 ผู้สูงอายุในอนาคตส่วนใหญ่ยังไม่ตระหนักถึงความไม่เพียงพอของเงินออมสำหรับใช้จ่ายหลังเกษียณและจะมีเงินออมไม่เพียงพอสำหรับใช้จ่าย

การออมและแนวโน้มการใช้จ่ายหลังเกษียณ

หน่วย: % ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดในแต่ละช่วงอายุ



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC

แม้จะเห็นว่าการออมมีความสำคัญ แต่ผู้สูงอายุมากกว่าครึ่งไม่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อชีวิตหลังเกษียณ จากผลสำรวจการวางแผนทางการเงินพบว่า กลุ่มผู้บริโภคนสูงอายุในปัจจุบันยังไม่ค่อยวางแผนทางการเงินมากนัก มีเพียง 37% ของกลุ่มผู้สูงอายุที่มีการวางแผนทางการเงิน อย่างไรก็ตาม กลุ่มผู้บริโภคนที่มีอายุ 40-60 ปีที่จะเข้าสู่วัยเกษียณในอนาคตมีแนวโน้มวางแผนทางการเงินเพื่อเตรียมเข้าสู่วัยเกษียณมากขึ้น โดยในกลุ่มนี้ตอบว่ามีการวางแผนทางการเงินสำหรับเข้าสู่วัยเกษียณถึง 67% โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้สามารถพึ่งพาตนเองได้และ 60% ของผู้บริโภคนในกลุ่มนี้ยังต้องการจะรักษาระดับคุณภาพชีวิตให้อยู่ในระดับเดียวกันกับวัยก่อนเกษียณอีกด้วย

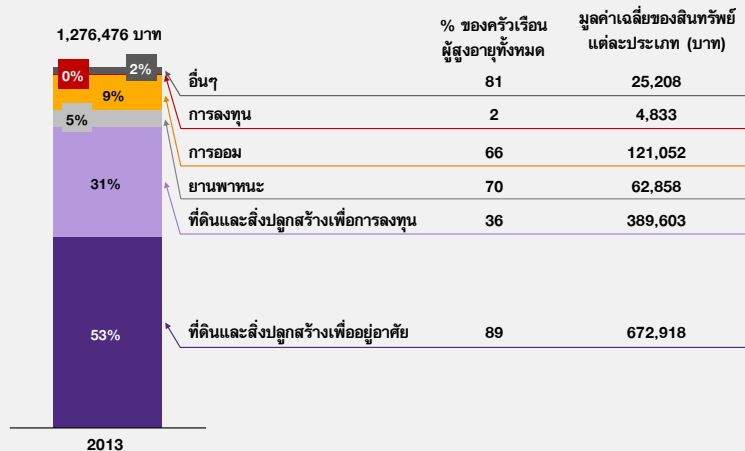
ผู้สูงอายุในปัจจุบันมีการลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินน้อย โดยพบว่า มูลค่าสินทรัพย์ของครัวเรือนผู้สูงอายุไทยโดยเฉลี่ยในรอบ 1 ปีที่ผ่านมาอยู่ที่เพียงราว 1.3 ล้านบาทซึ่งยังต่ำกว่าจำนวนเงินที่ผู้บริโภคนส่วนใหญ่คาดการณ์ว่าจะเพียงพอกับความต้องการใช้จ่ายในอนาคตที่ประเมินไว้ที่ 5-10 ล้านบาท นอกจากนี้ กว่า 80% ของสินทรัพย์เหล่านี้ ยังเป็นสินทรัพย์ประเภทที่ดินและสิ่งปลูกสร้างซึ่งไม่มีสภาพคล่อง ส่วนที่เหลือคือสินทรัพย์ประเภทรถยนต์ ในขณะที่สินทรัพย์ทางการเงินมีสัดส่วนประมาณ 14% และหากเจาะลึกภาพรวมการลงทุน จะพบว่าครัวเรือนผู้สูงอายุของไทยยังมีการลงทุนค่อนข้างน้อย โดย 36% ของครัวเรือนผู้สูงอายุลงทุนในที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ขณะที่ 2% มีการลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงิน เช่น กองทุน หลักทรัพย์ และพันธบัตร ในขณะเดียวกัน หากมองในแง่เงินออมจะพบว่า แม้ครัวเรือนราว 70% จะมีเงินออม แต่มูลค่าเงินออมโดยเฉลี่ยนับว่ายังค่อนข้างต่ำคือ ราว 120,000 บาท สะท้อนให้เห็นว่าหากครัวเรือนไทยยังมีการออมและการลงทุนในระดับต่ำต่อเนื่องไปจากนี้ อาจส่งผลให้ความมั่นคงทางการเงินของผู้สูงอายุลดลงและไม่พอเพียงสำหรับค่าใช้จ่ายในอนาคต

ยิ่งไปกว่านั้น แนวโน้มเงินออมหลังเกษียณยังมีแนวโน้มกระจุกอยู่ในรูปของเงินฝากธนาคารเป็นหลักซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วให้ผลตอบแทนต่ำกว่าช่องทางการลงทุนอื่นๆ โดยผู้ที่มีอายุมากกว่า 60 ปีราว 86% ยังคงเน้นการเก็บเงินไว้ในรูปของเงินฝากธนาคาร มีเพียง 15% ที่ลงทุนในพันธบัตรรัฐบาลซึ่งให้ผลตอบแทนสูงกว่า แต่ในปัจจุบันยังมีช่องทางและรูปแบบการลงทุนอื่นๆ ให้ประชาชนเข้าถึงได้มากกว่าในอดีต อีกทั้งยังมีการเปิดขายจำนวนที่ไม่สูงนักสำหรับนักลงทุนรายย่อยและการลงทุนผ่านบริษัทจัดการลงทุน จึงเป็นโอกาสสำหรับธุรกิจการเงินในการออกแบบผลิตภัณฑ์รวมถึงบริการให้คำปรึกษาทางการเงิน เพื่อเตรียมพร้อมก่อนวัยเกษียณซึ่งผู้สูงอายุควรมีการลงทุนที่หลากหลายมากขึ้นกว่าการออมเงินแต่ในรูปเงินฝากธนาคารเพียงอย่างเดียว

16 ผู้สูงอายุในปัจจุบันมีการลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินน้อย

มูลค่าสินทรัพย์ของครัวเรือนที่มีแต่ผู้สูงอายุ

หน่วย: บาท

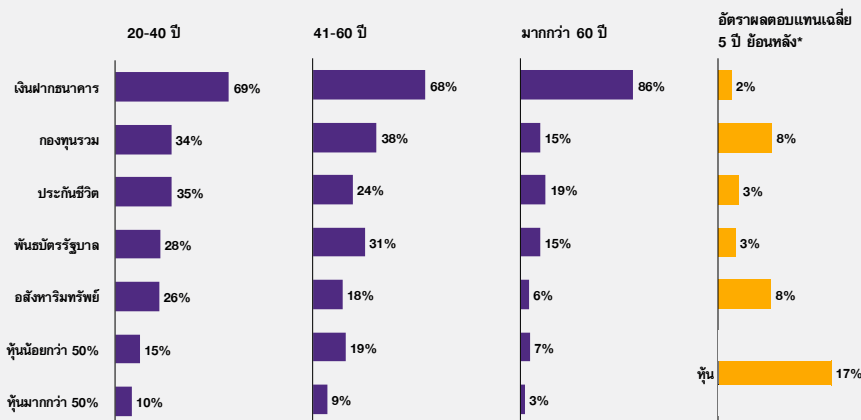


ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ

17 แนวโน้มเงินออมหลังเกษียณยังมีแนวโน้มกระจุกตัวอยู่ในรูปของเงินฝากธนาคารเป็นหลัก ซึ่งให้ผลตอบแทนต่ำกว่าช่องทางการลงทุนอื่นๆ

แนวโน้มการออมและการลงทุนหลังเกษียณ

หน่วย: % ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดในแต่ละช่วงอายุ



* คำนวณจากมูลค่า ณ สิ้นปี 2014

ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ Bloomberg, ธนาคารแห่งประเทศไทยและสื่อต่างๆ

BOX: จัดสรรเงินลงทุนอย่างไรให้พอใช้ยามเกษียณ



ในการที่จะบรรลุเป้าหมายให้ได้เงินออมที่เพียงพอสำหรับการใช้จ่ายในวัยเกษียณได้นั้น ผู้บริโภคควรมีการวางแผนทางการเงินโดยจัดสรรเงินลงทุนในสินทรัพย์หลากหลายประเภทนอกเหนือจากเงินฝาก เพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น และสามารถบรรลุเป้าหมายทางการเงินที่วางไว้ อย่างไรก็ตาม การจัดสรรเงินลงทุนของแต่ละบุคคลจะมีความแตกต่างกันและขึ้นกับหลายปัจจัย ได้แก่ อายุ ภาระค่าใช้จ่ายของครัวเรือน อาชีพ ระดับรายได้ ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้

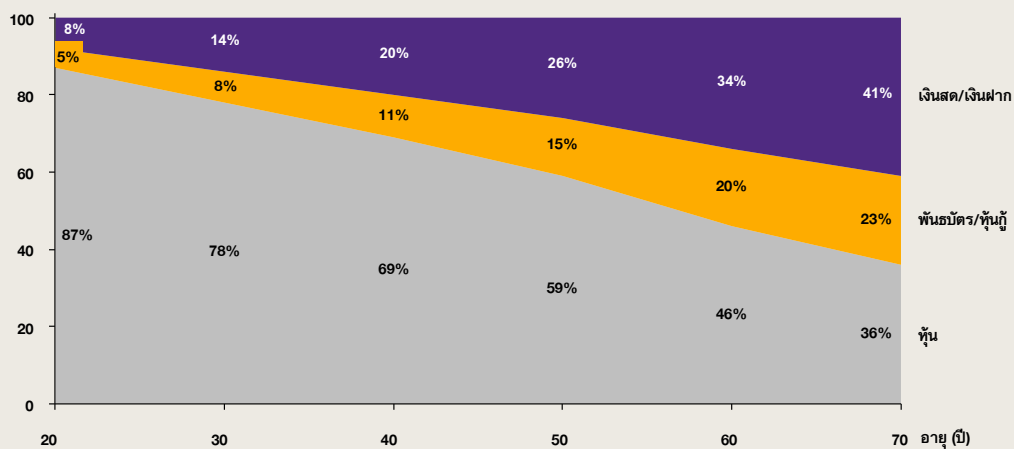
อีไอซีได้ศึกษาถึงรูปแบบการกระจายการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทต่างๆ ที่เหมาะสมในแต่ละช่วงอายุพบว่าสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยงจะค่อยๆ ลดลงเมื่อมีอายุมากขึ้น ขอยกตัวอย่างโมเดลการกระจายการลงทุนในสินทรัพย์ของต่างประเทศ (asset allocation) ในช่วงอายุต่างๆ โดยสมมติให้ปัจจัยอื่นๆ คงที่ อาทิ เงินออมและความสามารถในการรับความเสี่ยง จะเห็นได้ว่ารูปแบบการจัดสรรเงินลงทุนในสินทรัพย์ประเภทต่างๆ จะเปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงอายุ โดยในช่วงที่อายุน้อยจะมีการจัดสรรเงินลงทุนไปในสินทรัพย์เสี่ยงอย่างเช่นการลงทุนในตลาดหุ้นเป็นสัดส่วนที่สูงถึง 80-90% แต่เมื่ออายุมากขึ้น สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยงดังกล่าวจะค่อยๆ ลดลงจนถึงวัยเกษียณจะหันไปถือเงินสด/เงินฝากซึ่งมีความเสี่ยงต่ำเป็นสัดส่วนที่สูงขึ้นแทน

อย่างไรก็ดี แม้สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยงของผู้บริโภควัยใกล้เกษียณจะลดลง แต่อัตราส่วนการลงทุนในหุ้นที่ระดับประมาณ 40-60% ยังนับว่าเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเนื่องจากมูลค่าเงินออมที่จะเพียงพอสำหรับการใช้ชีวิตในยามเกษียณของผู้สูงอายุในอนาคตมีแนวโน้มสูงขึ้นกว่าในอดีตค่อนข้างมาก ซึ่งหากยังเน้นการออมเงินในรูปของเงินฝากซึ่งให้ผลตอบแทนต่ำจะส่งผลให้ผู้สูงอายุไม่สามารถบรรลุเป้าหมายเงินออมที่วางไว้ได้ ดังนั้น ผู้บริโภคในวัยใกล้เกษียณจึงอาจต้องมีการกระจายการลงทุนมายังสินทรัพย์เสี่ยงเป็นสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นกว่าในอดีตเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้นและสามารถบรรลุเป้าหมายเงินออมที่เพียงพอสำหรับการใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในอนาคต

18 สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยง จะค่อยๆ ลดลงเมื่อมีอายุมากขึ้น

ตัวอย่างการจัดสรรเงินลงทุนในแต่ละช่วงอายุ*

หน่วย: % ของสินทรัพย์ทั้งหมด



* สัดส่วนการลงทุนข้างต้นเป็นเพียงตัวอย่างในการประเมินสัดส่วนการลงทุนแบบคร่าวๆ สำหรับผู้บริโภคนในช่วงอายุต่างๆ แต่ในการจัดสรรเงินลงทุนในความเป็นจริง ผู้ลงทุนควรต้องมีการประเมินระดับรายได้ รายจ่าย และระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้โดยละเอียดด้วย

ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC

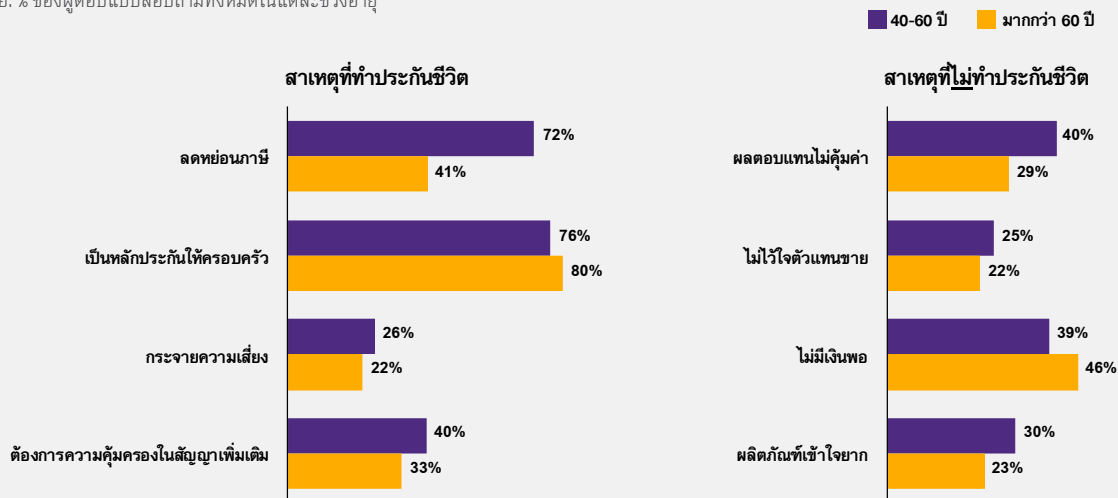
แต่นอกจากสินทรัพย์ทางการเงินประเภทเงินสด พันธบัตร/หุ้นกู้ หุ้น ดังตัวอย่างข้างต้นแล้ว ผู้บริโภคมียังมีทางเลือกในการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทอื่นๆ เพื่อให้ได้ความคุ้มครองหรือเพื่อกระจายความเสี่ยง อาทิ ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต/ประกันสุขภาพประเภทต่างๆ การซื้อสิ่งหามทรัพย์ การลงทุนในทองคำ เป็นต้น

ผู้สูงอายุไทยในอนาคตมีแนวโน้มกระจายการลงทุนมายังสินทรัพย์ประเภทประกันชีวิตมากขึ้นแม้ว่าสาเหตุหลักของการทำประกันชีวิตยังไม่ใช่เพื่อกระจายความเสี่ยง จากผลสำรวจการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทประกันชีวิตพบว่า ผู้สูงอายุราวครึ่งหนึ่งมีการทำประกันชีวิต ในขณะที่กลุ่มวัยกลางคนที่จะเกษียณอายุในอีก 10-20 ปีข้างหน้ามีการทำประกันชีวิตมากถึง 85% แต่ประเด็นที่น่าสนใจคือสาเหตุของการทำประกันชีวิต พบว่าราว 80% ของผู้สูงอายุต้องการหลักประกันให้ครอบครัว ขณะที่เพียง 22% ของผู้สูงอายุทำเพื่อกระจายความเสี่ยงและ 33% ต้องการความคุ้มครองในสัญญาเพิ่มเติม ขณะที่ในกลุ่มวัยกลางคนมีแรงจูงใจสำคัญมาจาก สิทธิประโยชน์ในการลดหย่อนภาษีและต้องการหลักประกันให้ครอบครัวถึงราว 70% ยิ่งไปกว่านั้น หากวิเคราะห์ถึงสาเหตุของการที่ผู้สูงอายุในปัจจุบันไม่ทำประกันชีวิตส่วนใหญ่พบว่าราวครึ่งหนึ่งตอบว่าไม่มีเงินเพียงพอราว 30% เห็นว่าผลตอบแทนไม่คุ้มค่า และราว 20% เห็นว่าผลิตภัณฑ์เข้าใจยาก ดังนั้น ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตสำหรับผู้สูงอายุควรเน้นไปที่ผลิตภัณฑ์ที่เข้าใจง่าย มีเบี้ยประกันที่ไม่แพงมาก และส่งเสริมให้ผู้บริโภคตระหนักถึงความสำคัญของการกระจายความเสี่ยงในการลงทุนมากขึ้นด้วย

19 ผู้สูงอายุไทยในอนาคตมีแนวโน้มกระจายการลงทุนมายังสินทรัพย์ประเภทประกันชีวิตมากขึ้น

ความเห็นของผู้บริโภคเกี่ยวกับการทำประกันชีวิต

หน่วย: % ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดในแต่ละช่วงอายุ



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC



มีสุขภาพดี
(nutritious and healthy)



มีสังคม
(community)



มีความมั่นคง
ทางการเงิน
(financial security)



ผู้บริโภครุ่นสูงอายุดต้องการอะไร?

กลยุทธ์เจาะตลาดผู้บริโภคสูงอายุ

1 ผลิตภัณฑ์
อาหาร organic



2 ร้านอาหารสุขภาพ
มีบริการ delivery



ธุรกิจอาหาร
และเครื่องดื่ม

3 อาหารพร้อมทานเน้น
คุณค่าทางโภชนาการ
รับประทานง่าย
ปริมาณพอเหมาะ
เห็นฉลากได้ชัดเจน



4 บริการให้คำแนะนำ
และดูแลด้านโภชนาการ



1 เพิ่มพื้นที่พบปะ
สังสรรค์ของ
กลุ่มผู้สูงอายุ



2 มีบริการจัดส่ง
สินค้าถึงบ้าน



ธุรกิจค้าปลีก

3 คอมมูนิตี้ออลสัขนาดเล็ก
ตรงใจผู้สูงอายุมากกว่า



4 เพิ่มช่องทางการขาย
และบริการออนไลน์



1 หมู่บ้านสำหรับผู้สูงอายุ
ที่เน้นออกแบบ
ตัวบ้านให้เหมาะ
กับการใช้ชีวิต



2 พื้นที่ส่วนกลาง
สำหรับทำ
กิจกรรม
ของผู้อายุ



**ธุรกิจอสังหาฯ
และชุมชน**

3 ระบบรักษาความ
ปลอดภัยที่เข้มงวด
สำหรับผู้สูงอายุที่
อาศัยอยู่บ้านคนเดียว



ระบบการช่วยเหลือกรณี
ฉุกเฉิน เช่น ห้องพยาบาล
หรือรถพยาบาลฉุกเฉิน



4 บริการรถรับส่ง
สถานที่สำคัญต่างๆ



1 พัฒนาอุปกรณ์สื่อสาร
ที่เหมาะสมกับการใช้งาน
ของผู้สูงอายุ



หน้าจอใหญ่
ปุ่มกดใหญ่
สั่งงานด้วยเสียง
เพิ่มฟังก์ชัน
เกี่ยวกับสุขภาพ



**ธุรกิจสื่อสารและ
อิเล็กทรอนิกส์**

2 ช่องทาง social
media ที่สามารถ
ให้ผู้สูงอายุใช้งาน
ได้ง่าย ไม่ซับซ้อน



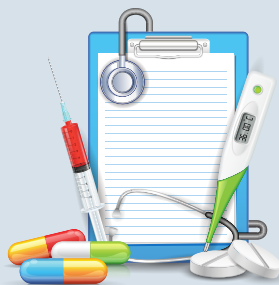
3 พัฒนาอุปกรณ์
อิเล็กทรอนิกส์
เพื่อสุขภาพเช่น
medical alert
system



1 พัฒนาศูนย์บริการสำหรับผู้สูงอายุ



Adult day care
บริการดูแลรักษา
ผู้สูงอายุที่บ้าน
(home therapy)



**ธุรกิจบริการ
สุขภาพ**

2 เน้นคุณภาพการให้บริการ
โดยจัดอบรมบุคลากร
ให้มีความรู้ความ
เข้าใจในการดูแล
ผู้สูงอายุ



3 ใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยมากขึ้น เช่น
ระบบสารสนเทศการรักษายาพยาบาล
(health care IT) เพื่อ
เก็บบันทึกข้อมูลการ
รักษายาพยาบาลรูปแบบ
อิเล็กทรอนิกส์



4 บริการให้คำแนะนำ
ในการดูแลสุขภาพ
สำหรับผู้สูงอายุ



1 ให้ความรู้เกี่ยวกับ
ความสำคัญของการ
วางแผนทางการเงิน



2 มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ที่
สร้างกระแสรายได้
(Annuity)



ธุรกิจด้านการเงิน

3 เพิ่มความหลากหลายในผลิตภัณฑ์และ
บริการโดยผู้สูงอายุสามารถเลือก
ให้ตอบโจทย์
ไลฟ์สไตล์ของตัวเองได้





3

โอกาสที่ไม่ควรมองข้าม... ภาคธุรกิจปรับตัวอย่างไร?

แม้การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุจะเป็นภาพที่เห็นชัดเจนในอนาคต แต่การเปลี่ยนผ่านเข้าสู่ภาวะดังกล่าวจะค่อยๆ เกิดขึ้นอย่างช้าๆ จนอาจทำให้หลายภาคส่วนไม่ทันได้เตรียมพร้อม การเริ่มเตรียมการและปรับตัวตั้งแต่วันนี้จึงเป็นแนวทางที่ภาครัฐและธุรกิจควรดำเนินการมากกว่ารอให้เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุไปแล้ว





ประชากรผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้นยังเป็นตลาดผู้บริโภคที่น่าสนใจสำหรับภาคธุรกิจทั้งในเชิงปริมาณผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้นและกำลังซื้อจากผู้ทำงานเก็บสะสมเงินมาตลอดชีวิตที่ผ่านมา ซึ่งในปี 2030 การใช้จ่ายของประชากรผู้สูงอายุจะมีมูลค่าประมาณ 4 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็น 25% ของมูลค่าการใช้จ่ายของประชากรทั้งหมด

ธุรกิจจะสามารถเจาะตลาดผู้บริโภคสูงอายุได้สำเร็จ ควรคำนึงถึงสิ่งที่จะเปลี่ยนแปลงไปของผู้สูงอายุในอนาคต ทั้งในด้านของพฤติกรรมและการใช้ชีวิต โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญๆ ได้แก่ การมีชีวิตที่ยืนยาวขึ้น การใช้จ่ายที่น้อยลง ความสามารถในการยอมรับเทคโนโลยีได้มากขึ้น การยืดระยะเวลาการทำงานออกไป และเชื่อมโยงกับความต้องการของผู้สูงอายุในสามด้านสำคัญด้วยกัน ได้แก่ (1) ความต้องการมีสุขภาพดี (2) ความต้องการมีสังคมและใช้ชีวิตในชุมชน และ (3) ความต้องการมีเงินที่มั่นคงและเพียงพอ ยกตัวอย่างเช่น ความต้องการมีสุขภาพดีประกอบกับความความสามารถในการยอมรับเทคโนโลยีได้มากขึ้นส่งผลให้สินค้าเทคโนโลยีด้านสุขภาพมีตลาดและโอกาสทางธุรกิจเพิ่มขึ้น เป็นต้น

แนวธุรกิจใหม่ๆ จากความต้องการและการเปลี่ยนแปลงของผู้สูงอายุ

(1) ความต้องการมีสุขภาพดี ไม่ได้หมายถึงการปราศจากโรคภัยไข้เจ็บเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการรักษาความสามารถในการทำกิจกรรมต่างๆ ได้เหมือนเดิม ด้วยความต้องการนี้ประกอบกับอายุขัยที่ยืนยาวขึ้น เราจึงเห็นกระแสสินค้าและบริการต่างๆ ที่มุ่งเน้นเรื่องสุขภาพแพร่หลายและเป็นที่นิยมอย่างรวดเร็วสำหรับตลาดกลุ่มนี้ ยกตัวอย่างเช่น อาหารและผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ กิจกรรมการออกกำลังกายต่างๆ เป็นต้น และยังก่อให้เกิดบริการใหม่ๆ ดังเช่น ในต่างประเทศที่มีธุรกิจให้บริการวางแผนโภชนาการให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้สูงอายุ โดยมีการคำนวณสัดส่วนการบริโภคให้เหมาะสมกับลักษณะทางกายภาพและโรคประจำตัวของลูกค้า นอกจากนี้ ยังมีการต่อยอด

การบริการด้วยการประกอบและจัดส่งอาหารให้แก่ลูกค้าผู้สูงอายุอีกด้วย หรือตัวอย่างธุรกิจ Welcyon ที่ให้บริการสถานที่ออกกำลังกายและออกแบบโปรแกรมการออกกำลังกายให้แก่ผู้สูงอายุ รวมทั้งยังมีบริการที่ปรึกษาทางกายภาพเพื่อตอบโจทย์ผู้สูงอายุที่มีข้อจำกัดทางด้านกายภาพ เป็นต้น

นอกจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับบริการสุขภาพอย่างโรงพยาบาลและคลินิกจะมีโอกาสได้ประโยชน์สูง ธุรกิจสนับสนุนต่อเนื่องก็มีโอกาสเพิ่มขึ้นเช่นกัน ยกตัวอย่างเช่น ธุรกิจสถานพักฟื้นในรูปแบบคล้ายโรงแรมในสวีเดนที่เน้นให้บริการผู้ป่วยที่ต้องการพักฟื้นหลังการรักษา ซึ่งไม่จำเป็นต้องได้รับการทางการแพทย์มากแล้ว โดยมีอุปกรณ์และเทคโนโลยีในการดูแลผู้พักฟื้นเหมือนกับโรงพยาบาล แต่มีราคาถูกกว่าการพักรักษาตัวต่อเนื่องที่อยู่ในโรงพยาบาลซึ่งเหมาะสมกับผู้สูงอายุที่ต้องการควบคุมค่าใช้จ่ายตามรายได้ที่ลดลง เป็นต้น

เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ก้าวหน้ามีแนวโน้มจะเปลี่ยนโฉมสินค้าและการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพสำหรับผู้สูงอายุในอนาคตที่ยอมรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ได้มากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ยกตัวอย่างเช่น การส่งข้อมูลเชิงสุขภาพแบบต่อเนื่องและทันทีจากผู้สูงอายุไปยังเจ้าหน้าที่ในโรงพยาบาล โดยบริษัทในเดนมาร์กได้พัฒนาซอฟต์แวร์ IntraMed's Clinical System Organizer (CSO) ที่ช่วยให้คนไข้ส่งเหตุการณ์และข้อมูลทางการแพทย์ และสามารถส่งข้อมูลไปให้โรงพยาบาลได้ทันที ซึ่งการส่งเหตุการณ์อย่างต่อเนื่องช่วยลดความผิดพลาดและสามารถรวบรวมข้อมูลที่ถูกต้องและทันสมัย ช่วยให้พบเจออาการผิดปกติได้เร็วขึ้น



(2) ความต้องการมีสังคมเพื่อนฝูง ซึ่งรวมถึงการได้พูดคุยกับเพื่อนๆ ผ่านเทคโนโลยีการสื่อสาร และการได้มีกิจกรรมพบปะเพื่อนฝูงเป็นประจำ ปัจจุบันมีธุรกิจหลายอย่างที่ทำให้ความสำคัญกับความต้องการด้านนี้ของผู้สูงอายุ เช่น การออกแบบเครื่องมือสื่อสารให้เอื้อต่อการใช้งานของผู้สูงอายุ การจัดตั้งศูนย์ดูแลผู้สูงอายุระหว่างวัน ตลอดจนถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ด้วยการสร้างเป็นหมู่บ้านสำหรับผู้สูงอายุ ที่มีพื้นที่ส่วนกลาง ผู้ดูแล และกิจกรรมส่วนกลางที่ผู้สูงอายุสามารถใช้เวลาร่วมกัน



นอกจากนี้ ผู้สูงอายุยังมีความต้องการเดินทางไปยังที่ต่างๆ และใช้ชีวิตในชุมชนได้ตามเดิม การอำนวยความสะดวกด้านการเดินทางจึงเป็นอีกบริการที่น่าสนใจในประเทศไทย ในขณะที่ประเทศพัฒนาแล้วอย่างญี่ปุ่นซึ่งเผชิญกับสัดส่วนผู้สูงอายุที่มากที่สุดในโลกถึงขั้นออกเป็นกฎหมายกำหนดให้ธุรกิจที่ให้บริการด้านการขนส่งจะต้องมีระบบและสถานที่ที่ให้ทุกคนรวมถึงผู้สูงอายุเข้าถึงบริการได้ดีขึ้นและสะดวกขึ้น ส่งผลให้สถานีรถไฟเกือบทุกแห่งต้องมีลิฟต์และห้องน้ำ และรถประจำทางสามารถรองรับผู้ที่นั่งรถเข็นได้

(3) ความต้องการมีการเงินที่มั่นคงและเพียงพอ เพราะผู้สูงอายุในอนาคตจะมีช่องทางแหล่งรายได้น้อยลง เพราะมีบุตรน้อยลง และยังหวังพึ่งพาการดูแลจากภาครัฐได้ไม่มากนัก ด้วยเหตุนี้การวางแผนทางการเงิน รวมถึงการมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่สามารถตอบโจทย์ความ

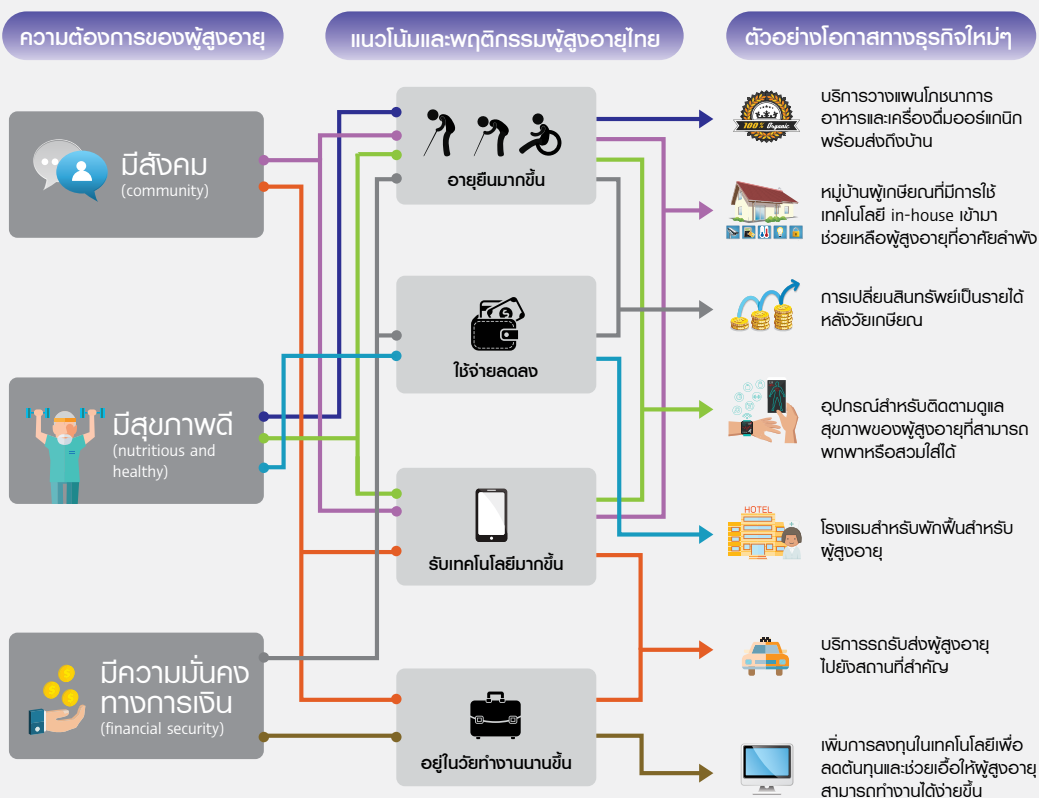
ต้องการของผู้สูงอายุจึงมีความสำคัญอย่างมากเนื่องจากผู้สูงอายุไทยในปัจจุบันยังไม่เล็งเห็นความสำคัญของการวางแผนการเงินเพื่อการเกษียณมากนัก ซึ่งมีเพียง 37% ของกลุ่มผู้สูงอายุที่มีการวางแผนทางการเงิน เทียบกับประเทศพัฒนาแล้วอย่างสหรัฐอเมริกาที่กว่า 80% ของประชากรผู้สูงอายุที่มีการวางแผนการเงินเพื่อการใช้ชีวิตหลังเกษียณ

ธุรกิจบริการทางการเงินยังสามารถเพิ่มความหลากหลายในการให้บริการด้านการปรึกษาและการบริหารเงินเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่ซับซ้อน และมีรายละเอียดมากขึ้น ธุรกิจที่ให้บริการวางแผนการเงินเพื่อการเกษียณอายุแบบในต่างประเทศเปิดโอกาสให้ผู้สูงอายุสามารถเลือกวางแผน ‘ไลฟ์สไตล์’ ที่หวังไว้หลังเกษียณ เช่น เมืองที่จะใช้ชีวิตบั้นปลาย ขนาดของบ้านพัก ขนาดของรถยนต์ และระดับราคาของมื้ออาหาร และจะทำการคำนวณจำนวนเงินที่จะต้องมียังหลังเกษียณ พร้อมทั้งเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่จะสามารถบรรลุเป้าหมายดังกล่าวของลูกค้า ซึ่งน่าจะสอดคล้องกับความต้องการของคนไทยเช่นกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งพฤติกรรมของผู้สูงอายุในอนาคตหรือกลุ่มอายุ 40-60 ปีที่ส่วนหนึ่งราว 20% สนใจเกษียณอายุในต่างจังหวัดมากขึ้น ซึ่งตัวเลขดังกล่าวสูงกว่ากลุ่มผู้สูงอายุในปัจจุบันที่ 5%

ผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มุ่งเน้นการสร้างกระแสรายได้คงที่หลังเกษียณ มีแนวโน้มได้รับความนิยมมากขึ้นในยุคที่ผู้สูงอายุพึ่งพารายได้จากบุตรหลานได้น้อยลง หนึ่งในผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่น่าสนใจคือกรมธรรม์บำนาญ (Annuity) หรือผลิตภัณฑ์ที่จะจ่ายค่างวดเสมือนกับกระแสรายได้ให้แก่ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ยามเกษียณแลกกับเบี้ยประกันที่ผู้ซื้อได้จ่าย โดยคาดว่าในอนาคตผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จะได้รับความนิยมมากขึ้น อีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างกระแสเงินสดยามเกษียณที่ค่อนข้างได้รับความนิยมในต่างประเทศแต่ยังไม่มีในไทยคือกองทุนประเภท Retirement Income Fund (RIF) หรือกองทุนที่นำเงินลงทุนของผู้ซื้อหน่วยลงทุนไปบริหารและจ่ายเงินคืนผู้ลงทุนเป็นรายเดือน ทำให้ผู้ลงทุนมีรายได้รายเดือน ซึ่งเป็นโอกาสสำหรับ

ผู้ลงทุนที่สามารถรับความผันผวนของผลตอบแทนของหุ้นและพันธบัตรได้ซึ่งน่าจะมีจำนวนมากขึ้นจากการที่ผู้สูงอายุมีแนวโน้มทำงานนานขึ้นและมีอายุขัยเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ในต่างประเทศยังเริ่มเห็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างกระแสรายได้จากอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นสินทรัพย์หลักของผู้สูงอายุส่วนใหญ่ด้วยการกู้แบบเงื่อนไขพิเศษ (reverse mortgage) โดยให้ผู้สูงอายุมีรายได้สำหรับใช้จ่ายในชีวิตประจำวันด้วยการกู้ และจ่ายคืนด้วยการนำเงินที่ได้จากการขายบ้านไปหักหนี้จากการกู้ โดยผู้กู้สามารถเลือกรับเงินเป็นเงินก้อนหรือรับเป็นงวดๆ ภายใต้สัญญาว่าผู้กู้ต้องจ่ายหนี้คืนเมื่อผู้กู้ย้ายออกจากบ้าน ขายบ้าน หรือ ได้เสียชีวิตลง

จับเทรนด์เจาะโอกาสทางธุรกิจจากสังคมผู้สูงอายุ



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC

การปรับตัวต่อแรงงานผู้สูงอายุในอนาคต

อีกด้านหนึ่งที่ภาคธุรกิจควรเริ่มวางแผนปรับตัวคือการเตรียมพร้อมที่จะใช้ประโยชน์จากการจ้างงานแรงงานสูงอายุ **ต่อมากขึ้นในอนาคต** ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องมาจากกำลังแรงงานในภาพรวมของประเทศลดลง โดยเฉพาะธุรกิจที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับการผลิตที่ต้องใช้กำลังกายค่อนข้างมาก และประสบการณ์ทำงานมีความสำคัญต่อองค์กร อย่างไรก็ตาม โดยปกตินั้นค่อนข้างยากอยู่แล้วที่ผู้สูงอายุจะอยู่ในการจ้างงานต่อได้และได้รับแรงสนับสนุนเนื่องจากอุปสรรคด้านวัฒนธรรม อคติ สุขภาพและกฎระเบียบต่างๆ ทั้งนี้ ในสิงคโปร์นั้นได้มีการปลดล็อกข้อจำกัดด้านกฎระเบียบโดยออกเป็นกฎหมายเมื่อปี 2012 ให้พนักงานสามารถทำงานต่อหลังอายุเกษียณที่ 62 ปี ได้ถึงอายุ 65 ปีและสามารถต่อถึงอายุ 67 ปีได้ โดยมีระบบเงินอุดหนุนและช่วยเหลือจากภาครัฐ

สิ่งสำคัญคือการสร้างสภาพแวดล้อมในการทำงานที่เหมาะสมและมีความยืดหยุ่นในการทำงาน ยกตัวอย่างเช่น การสร้างบรรยากาศการทำงานระหว่างพนักงานต่างวัย บริษัทชั้นนำในทวีปยุโรป อาทิเช่น Bayer, Leica และ Opel ได้มุ่งเน้นสร้างบรรยากาศการทำงานให้เกิดการแลกเปลี่ยนแนวคิดและลักษณะในการทำงานระหว่างแรงงานสูงอายุและหนุ่มสาวผ่านทางกรเข้าฝึกอบรมที่มุ่งเน้นการออกความเห็นและการแบ่งกลุ่มงานให้มีแรงงานทุกกลุ่มอายุในทีมงาน ในขณะที่บริษัท Fedisco NV มีการกำหนดให้พนักงานอายุมากกว่า 60 ปี มีชั่วโมงการทำงานน้อยกว่าพนักงานหนุ่มสาวอยู่ 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ เพื่อที่จะสร้างความยืดหยุ่นในชั่วโมงการทำงานให้แก่พนักงานผู้สูงอายุ เป็นต้น

นอกจากนี้ ธุรกิจควรให้ความสำคัญในการส่งเสริมและดูแลสุขภาพของพนักงาน โดยเฉพาะในยุคที่มีแนวโน้มว่าจะต้องยืดอายุการจ้างพนักงานออกไปอีก ตัวอย่างเช่น บริษัท GE Healthcare ได้ริเริ่มโปรแกรม HealthAhead ซึ่งมีการให้ส่วนลดในการสมัครสมาชิกฟิตเนส มีบริการอาหารที่ดีต่อสุขภาพ จัดให้มีการตรวจสุขภาพ รวมถึงการมีช่องทางให้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและข้อเสนอแนะที่บริษัทควรทำเพื่อให้พนักงานมีสุขภาพและความ เป็นอยู่ที่ดีขึ้น เป็นต้น



บทบาทที่จำเป็นของภาครัฐ

ในขณะเดียวกัน ด้วยผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับเศรษฐกิจ ภาครัฐควรหาทางปลดล็อกศักยภาพการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศที่จะลดลงเมื่อเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ โดยเฉพาะการบรรเทาภาระทางการคลังที่อาจเกิดขึ้นในการดูแลสุขภาพผู้สูงอายุ อีกทั้งเงินจากภาครัฐจะไม่สามารถดูแลสุขภาพผู้สูงอายุได้ทั้งหมด แต่จำเป็นต้องมีทางเลือกอื่นๆ มาช่วย ตัวอย่างที่ชัดเจนคือการพัฒนาระบบประกันสุขภาพระยะยาวภาคบังคับขึ้นมารัฐบาลญี่ปุ่นในปี 2000 โดยประชาชนอายุตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไปจะต้องจ่ายเบี้ยประกันจนถึงอายุ 64 ปี และประชาชนอายุ 65 ขึ้นไปทุกคนและประชาชนอายุ 40-64 ปีที่เป็นโรคอัลไซเมอร์หรือพิการจากภาวะโรคหัวใจจะได้สิทธิ์ด้านการดูแลสุขภาพในระยะยาว นอกจากนี้ ประชาชนอายุ 40-74 ปีทุกคนจะต้องเข้ารับการตรวจสุขภาพทุกปี ซึ่งภาระค่าใช้จ่ายในการดูแลนี้จะมาจากทั้งเงินภาษีและเบี้ยประกันสุขภาพภาคบังคับที่ประชาชนอายุ 40 ปีขึ้นไปเป็นผู้จ่ายนั่นเอง

นอกจากการปฏิรูปด้านการคลังแล้ว ภาครัฐควรส่งเสริมการจ้างงานผู้สูงอายุ พร้อมๆ กับเพิ่มผลิตภาพแรงงานของ ไทยโดยรวม ทั้งนี้ ภาครัฐสามารถช่วยบรรเทาการลดลงของศักยภาพการเติบโตทางเศรษฐกิจได้ส่วนหนึ่งด้วยการส่งเสริมการจ้างงานผู้สูงอายุเพื่อชะลอการลดลงของกำลังแรงงานโดยรวมได้โดยการให้แรงจูงใจแก่ภาคเอกชนในการจ้างงานผู้สูงอายุ ตัวอย่างในต่างประเทศ เช่น ออสเตรเลียให้เงินสนับสนุนการจ้างผู้สูงอายุ 10,000 ดอลลาร์ออสเตรเลียต่อคนเมื่อบริษัทจ้างพนักงานอายุมากกว่า 50 ปี อย่างไรก็ตาม ไทยคงหลีกเลี่ยงภาวะกำลังแรงงานลดลงได้ยาก ดังนั้น สิ่งหนึ่งที่รัฐบาลควรมุ่งเน้นคือการเพิ่มผลิตภาพแรงงานควบคู่ไปด้วย ทั้งด้านการฝึกอบรม และการลงทุนทางด้านเทคโนโลยี โดยตัวอย่างที่น่าสนใจในด้านการอบรมคือ โครงการ “โตโยต้าชุมชนพัฒนา” ซึ่งเป็นการนำความรู้ความสามารถในด้านการผลิตของผู้บริโภค เข้าไปช่วยภาคธุรกิจทั้งขนาดกลางและขนาดย่อมในการเพิ่มผลิตภาพในการผลิตและการบริหารระบบการผลิตให้คุ้มค่าและยั่งยืนมากขึ้น

คณะผู้จัดทำ



ดร.สุทธากา อมรวิวัฒน์

Chief Economist

และช่วยผู้จัดการใหญ่อาวุโส

ดร.สุทธากา อมรวิวัฒน์ ดำรงตำแหน่ง Chief Economist และ ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่อาวุโสรับผิดชอบบริหาร Economic Intelligence Center (EIC) ซึ่งเป็นหน่วยงานกลยุทธ์ของธนาคารไทยพาณิชย์ โดยก่อนหน้านี้ ดร.สุทธากา ได้ก่อตั้งและดูแลสายงานวิเคราะห์ความเสี่ยง (Risk Analytics) กลุ่มบริหารความเสี่ยงมาก่อน ทั้งนี้ ก่อนร่วมงานในแวดวงธนาคารไทย ดร.สุทธากา มีประสบการณ์ทำงานในต่างประเทศกว่า 10 ปี ทั้งภาคองค์กรระหว่างประเทศ และภาคเอกชน ชื่อนำ ได้แก่ กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ประเทศสหรัฐอเมริกา, บริษัทที่ปรึกษา Booz Allen Hamilton ประเทศสหรัฐอเมริกา, ING Group ประเทศเนเธอร์แลนด์ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังเคยดำรงตำแหน่งระดับผู้อำนวยการส่วนวิเคราะห์เศรษฐกิจมหภาคของสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลังอีกด้วย

ดร.สุทธากา เป็นหนึ่งในคณะกรรมการวิชาการด้านการเงิน การธนาคาร สถาบันการเงินและตลาดทุน สถาบันบัญญัติแห่งชาติ อีกทั้งยังเป็นผู้เชี่ยวชาญ (Non-resident Fellow) ด้านเศรษฐกิจระหว่างประเทศและตลาดการเงินให้กับองค์กรระหว่างประเทศ Asia Society กรุงนิวยอร์ก ประเทศสหรัฐอเมริกา

ดร.สุทธากา เป็นนักเรียนทุนพระราชทานเล่าเรียนหลวง จบการศึกษาปริญญาตรี สาขาคณิตศาสตร์ประยุกต์ มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด และปริญญาเอก สาขาเศรษฐศาสตร์ การบริหารและนโยบาย สถาบันเทคโนโลยีแห่งรัฐแมสซาชูเซตส์ (M.I.T.) ประเทศสหรัฐอเมริกา ดร.สุทธากา ได้รับเลือกเป็นหนึ่งใน 20 ผู้นำ รุ่นใหม่ของภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ในปี 2550 โดยคณะกรรมการขององค์กรระหว่างประเทศ Asia Society



ธีรินทร์ รัตนกัญญวงศ์

ผู้จัดการกลยุทธ์ธุรกิจและ

อุตสาหกรรม

และรักษาการผู้จัดการกลุ่ม

ธุรกิจส่งออก

ธีรินทร์ มีประสบการณ์ทำงานเป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจมากกว่า 10 ปี กับ The Boston Consulting Group และ A.T. Kearney โดยเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทชั้นนำในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ในหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม เช่น ธนาคารพาณิชย์ ประกันภัย พลังงาน สินค้าอุปโภคบริโภค และธุรกิจบริการ

ธีรินทร์สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี (เกียรตินิยมอันดับหนึ่งเหรียญทอง) สาขาวิชาระบบสารสนเทศทางการบัญชีจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจจาก Kellogg School of Management, Northwestern University



วิธาน เจริญพล

ผู้จัดการกลุ่มธุรกิจบริการ

วิธาน มีประสบการณ์วิจัยเชิงนโยบายและกลยุทธ์กว่า 7 ปี โดยเคยร่วมงานกับสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง ในการจัดทำแบบจำลองทางด้านการรอบและการจัดสรรงบประมาณ และศึกษาวิเคราะห์นโยบายการคลังอื่นๆ อีกทั้งยังเคยร่วมงานกับฝ่ายวิจัยและข้อมูลสารสนเทศ และฝ่ายพัฒนากลยุทธ์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

วิธาน จบการศึกษาระดับปริญญาตรี (เกียรตินิยม) สาขาเศรษฐศาสตร์ จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และ ปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

คณะผู้จัดทำ



ปราณิดา คยามานนท์
นักวิเคราะห์อาวุโส
สาขา : กำปสิกก ก่อ่งเก็ยว

ปราณิดา มีประสบการณ์ทำงานด้านการวิเคราะห์เศรษฐกิจมหภาคและนโยบายการเงิน รวมถึงวิเคราะห์เศรษฐกิจต่างประเทศ ตลอดงานงานวิเคราะห์วิจัยเกี่ยวกับภาวะธุรกิจและอุตสาหกรรมต่าง ๆ มากกว่า 10 ปี โดยก่อนหน้าี้เคยร่วมงานกับธนาคารแห่งประเทศไทย ในส่วนของทีมวิเคราะห์นโยบายการเงินและทีมวิเคราะห์เศรษฐกิจต่างประเทศสายนโยบายการเงินเป็นเวลา 7 ปี

ปราณิดา จบการศึกษาระดับปริญญาตรี (เกียรตินิยม) สาขาเศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศ จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และระดับปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์จาก University of Texas at Arlington



ดร.ชุตินา ตันตะรางวง
นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส

ดร.ชุตินา มีประสบการณ์ทำงานด้านการวิจัยทางเศรษฐศาสตร์หลากหลายสาขาโดยเฉพาะด้านการพัฒนาโดยเคยทำงานวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมทางเศรษฐกิจและโครงสร้างเครือข่ายของชาวแกมเบียในชนบท นอกจากนี้ยังเคยวิจัยด้านไมโครไฟแนนซ์และเศรษฐศาสตร์สาธารณสุขในอินเดียอีกด้วย

ดร.ชุตินา จบการศึกษาระดับปริญญาตรี (เกียรตินิยมอันดับหนึ่ง) สาขาเศรษฐศาสตร์และสาขาคณิตศาสตร์ จาก Lafayette College (Pennsylvania, USA) โดยเป็นนักเรียนแลกเปลี่ยนที่ London School of Economics, UK เป็นเวลาหนึ่งปี และปริญญาโท-เอกสาขาเศรษฐศาสตร์จากมหาวิทยาลัย Duke University (North Carolina, USA)



กวีพล พันธุ์เพ็ง
นักวิเคราะห์

กวีพล มีประสบการณ์วิจัยเชิงนโยบาย โดยเคยร่วมงานกับ สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI) ในฐานะนักวิจัยในการจัดทำแบบจำลองทางเศรษฐกิจ เพื่อใช้ในการศึกษาวิเคราะห์นโยบายการค้าระหว่างประเทศ อีกทั้งยังมีประสบการณ์การทำงานวิจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับด้านการเงิน

กวีพล จบการศึกษาระดับปริญญาตรี (เกียรตินิยม) สาขาเศรษฐศาสตร์ปริมาณวิเคราะห์ (หลักสูตรภาษาอังกฤษ) จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยระหว่างที่ศึกษาอยู่ที่จุฬาลงกรณ์เคยเป็นนักเรียนแลกเปลี่ยนที่มหาวิทยาลัย IESEG School of Management ประเทศฝรั่งเศส และเคยศึกษาหลักสูตรภาคฤดูร้อนทางด้านเศรษฐกิจและการลงทุนที่ University of California, Berkeley สหรัฐอเมริกา



ปริมา อัครยุทธ
นักวิเคราะห์

ปริมา เริ่มงานกับธนาคารไทยพาณิชย์ครั้งแรกเมื่อปี 2556 ในสายงานกลยุทธ์องค์กร และได้ร่วมงานกับสายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจของกลุ่มลูกค้าบุคคลและกลุ่มลูกค้าธุรกิจ ทั้งนี้ ก่อนเข้ามาร่วมงานกับธนาคาร ปริมา มีประสบการณ์ทำงานกับบริษัทที่ปรึกษาในสิงคโปร์ ที่เชี่ยวชาญในเรื่องกลยุทธ์การตลาดและการขยายธุรกิจในตลาดเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ปริมา จบการศึกษาระดับปริญญาตรีจากคณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (เกียรตินิยมอันดับหนึ่ง) ปริมา ได้รับทุนการศึกษาจากหลักสูตรตลอดช่วงเวลาที่ศึกษาอยู่ และได้รับคัดเลือกให้เป็นตัวแทนเข้าร่วมโครงการ Consulting Fellowship Program กับบริษัท McKinsey & Company ปริมา จบการศึกษาระดับปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ จาก Duke University



ลักสิด อัครพันธุ์
นักวิเคราะห์

ลักสิด มีประสบการณ์ทำงานเป็นนักวิเคราะห์ธุรกิจของบริษัทจดทะเบียนให้กับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ลักสิด จบการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาการเงิน หลักสูตรนานาชาติ จากคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Economic Intelligence Center (EIC)

E-mail : eic@scb.co.th โทร : +662 544 2953

ดร.สุทธาทา อมรวิวัฒน์
Chief Economist และผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่อาวุโส
sutapa.amornvivat@scb.co.th

Economy and Financial Markets

ดร.เพชรพจน์ นันทรามาศ
ผู้จัดการกลุ่มเศรษฐกิจมหภาคและตลาดเงิน
phacharaphot.nuntramas@scb.co.th

ดร.ชินวุฒิ เตชานุวัตร
chinnawut.techanuvat@scb.co.th

ดร.ชุติมา ตันตะรางวงศ์
chutima.tontarawongsa@scb.co.th

ปิยกร ชลวร
piyakorn.chonlaworn@scb.co.th

เขมรรฐ์ ทรงอยู่
khemarat.songyoo@scb.co.th

ธนกร ลิ้มวิทย์ธาดาล
tanakorn.limvittaradol@scb.co.th

วรดา ตันติสุนทร
vorada.tantisunthorn@scb.co.th

Knowledge Management & Networking

ดร.อัญญรัตน์ บุญนิธีวรกุล
ผู้จัดการบริหารองค์ความรู้และเครือข่ายวิจัย
anyarat.boonnithivorakul@scb.co.th

ณภัทร ศรีจามร
napat.srichamorn@scb.co.th

วนิษา นาทีสวรรณ
wanitcha.nateesuwan@scb.co.th

วิภาสรา อาภาสกุลเดบ
vipasara.arpaskundait@scb.co.th

โสฬสฎา อุปมาย
sorodda.upamai@scb.co.th

อรัญ สอนดานาสกฐ์
alan.sondatanaset@scb.co.th

เอกรัฐ เลากุลรัตน์
ekarat.laokulruch@scb.co.th

Sectorial Strategy

ธีรินทร์ รัตนภิญโญวงศ์
ผู้จัดการกลยุทธ์ธุรกิจและอุตสาหกรรม
รักษาการผู้จัดการกลุ่มธุรกิจส่งออก
teerin.ratanapinyowong@scb.co.th

พิณสิณี ฐิตสมบุญ
pitsinee.thitisomboon@scb.co.th

วีรวรรณ ฉายานนท์
veerawan.chayanon@scb.co.th

Export Cluster

โชติกา ชุ่มมี
chotika.chummee@scb.co.th

กวีพล พันธุ์เพ็ง
kaweepl.panpheng@scb.co.th

ธีระยุทธ ไทยธูระไพศาล
teerayut.thaiturapaisan@scb.co.th

ปิ่นพน บุนยวนาภิไชย
pann.boonyavanich@scb.co.th

พริมา อัครยุทธ
parima.arkkarayut@scb.co.th

Infrastructure Cluster

กัมปวัน หอมจำปา
ผู้จัดการกลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน
tubkwan.homchampa@scb.co.th

ดร.ศิวาลัย ขันระชนะ
sivalai.khantachavana@scb.co.th

ดร.สุปรีย์ ศรีสำราญ
supree.srisamran@scb.co.th

เลิฟพงศ์ ลาภะเชวสิทธิ์
lertpong.larpchevasit@scb.co.th

วิสสุตา แจ่งประจักษ์
wisuta.jaengprajak@scb.co.th

อลิษา แทมประสิริ
alisa.tamprasirt@scb.co.th

Service Cluster

วิธาน เจริญพล
ผู้จัดการกลุ่มธุรกิจบริการ
vithan.charoenphon@scb.co.th

ปราณีดา ศยามานนท์
pranida.syamananda@scb.co.th

ภกณิ พงศ์พิโรดม
pakanee.pongpirodom@scb.co.th

ลภัส อัครพันธ์
lapas.akaraphanth@scb.co.th

วิภาวดี ศรีโสภา
vipavadee.srisopa@scb.co.th

