

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ค้นคว้าจากเอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความตั้งใจในการใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุ ทักษะทางการเงิน แรงจูงใจในการมอบมรดก และทัศนคติต่อสินเชื่อ ซึ่งแบ่งหัวข้อได้ดังนี้

- 2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับความตั้งใจในการใช้สินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุ
- 2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับทักษะทางการเงิน
- 2.3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับแรงจูงใจในการมอบมรดก
- 2.4 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับทัศนคติต่อสินเชื่อ
- 2.5 กรอบแนวคิดการวิจัย

2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับความตั้งใจในการใช้สินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุ

2.1.1 ความหมาย

สุริสุดา รอดทอง (2556) ได้ให้ความหมายว่า ความตั้งใจ หมายถึง การจัดสรรความสามารถในการดำเนินกรรมวิธีกับตัวกระตุ้นที่เข้ามาสู่ตัวบุคคลทั้งนี้เนื่องจากความสามารถของบุคคลนั้นมีอยู่จำกัด ผู้บริโภคจึงต้องเลือกฟันในการจัดสรรความตั้งใจซึ่งทำให้ตัวกระตุ้นบางตัวถูกละเลยไปและบางตัวได้รับความสนใจ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ที่กำหนดความตั้งใจ

สายชล เลิศพิทักษ์ธรรม (2560) ได้ให้ความหมายว่า ความตั้งใจ หมายถึง มาจากพฤติกรรมที่กระทำหรือปฏิบัติจนเป็นปกติ ซึ่งมีอิทธิพลมาจากสังคม การคล้อยตามกลุ่ม อ้างอิง ปัจจัยทางด้านการรับรู้ความมีประโยชน์ ความไว้วางใจ ส่งผลให้เกิดพฤติกรรมความตั้งใจใช้

ดวงพร รัตสินทร (2562) ได้ให้ความหมายว่า ความตั้งใจ หมายถึง ความเป็นไปได้ของบุคคลที่จะแสดงพฤติกรรม ถึงความตั้งใจในการซื้อสินค้าและบริการ เนื่องจากความตั้งใจการในซื้อสินค้าและบริการสามารถใช้เป็นแนวทางในการคาดการณ์พฤติกรรมซื้อของผู้บริโภคในอนาคต

จากความหมายข้างต้นสรุปได้ว่า ความตั้งใจ หมายถึง พฤติกรรมที่กระทำโดยมีอิทธิพลมาจากสังคมและปัจจัยการรับรู้ความมีประโยชน์ ทัศนคติ ความไว้วางใจ เป็นตัวกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความตั้งใจใช้บริการ

ธนาคารแห่งประเทศไทย (2564ก: เว็บไซต์) ได้ให้ความหมายว่า สินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุ (Reverse Mortgage) หมายถึง การให้สินเชื่อแก่ผู้กู้ที่เป็นผู้สูงอายุโดยมีที่อยู่อาศัยซึ่งเป็น

กรรมสิทธิ์ของผู้กู้และปลอดภาระหนี้เป็นหลักประกัน โดยผู้กู้จะได้รับเงินให้สินเชื่อในลักษณะทยอยรับ เป็นงวดจนกว่าผู้กู้จะเสียชีวิต หรือครบกำหนดอายุสัญญาสินเชื่อตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงไว้ ทั้งนี้ ผู้กู้ยังคง มีกรรมสิทธิ์และสามารถอาศัยอยู่ในที่อยู่อาศัยดังกล่าวที่ตนเองนำมาเป็นหลักประกันได้ในระหว่างที่ สัญญาไม่ผลบังคับใช้โดยผู้กู้ไม่ต้องชำระหรือผ่อนชำระคืนสินเชื่อจนกว่าผู้กู้จะเสียชีวิต หรือครบกำหนด อายุสัญญาสินเชื่อแล้วแต่กรณีและเมื่อผู้กู้เสียชีวิต หรือครบกำหนดอายุสัญญาสถาบันการเงินเฉพาะ กิจจะบังคับหลักประกันหรือให้สิทธิแก่ผู้กู้หรือผู้ที่อาจได้รับผลกระทบจากการขอสินเชื่อในการชำระ หนี้และไถถอนหลักประกัน

ธนาคารออมสิน (2564: เว็บไซต์) ได้ให้ความหมายว่า สินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุ หมายถึง เป็นนวัตกรรมทางการเงินสำหรับผู้สูงอายุ โดยผู้ประเภตินี้จะนำบ้านที่ตัวเองหรือคู่สมรสเป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์ไปวางเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน (ผู้กู้ยังเป็นเจ้าของทรัพย์สินอยู่) และสถาบัน การเงินจะจ่ายเงินให้กับผู้กู้โดยให้สิทธิผู้กู้อยู่อาศัยจนกว่าจะเสียชีวิต

ยูวาลี อ้วนอง (2565: เว็บไซต์) ได้ให้ความหมายว่า สินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุ หมายถึง การจำนองแบบย้อนกลับโดยเมื่อผู้กู้บ้านไปจำนองไว้กับธนาคารแล้ว แทนที่ผู้กู้จะเป็นผู้จ่ายเงินให้ ธนาคารทุกเดือนนั้น กลับเป็นว่าธนาคารจะเป็นผู้จ่ายเงินให้ผู้กู้ทุกเดือนเสมือนธนาคารเป็นผู้นำบ้าน ของผู้กู้ และผู้กู้จะได้กระแสเงินสดเพื่อนำมาใช้จ่ายแต่ละงวดตามที่ทำสัญญากับธนาคาร จนเมื่อครบ กำหนดชำระสุดท้ายบ้านหลังนั้นก็ตกเป็นของธนาคารซึ่งต่างกับการจำนองทั่วไปที่สุดท้ายแล้วบ้าน จะมาเป็นของผู้กู้

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2564: เว็บไซต์) ได้ให้ความหมายว่า สินเชื่อที่อยู่อาศัย ผู้สูงอายุ หมายถึง โครงการสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุแบบย้อนกลับ เป็นสินเชื่อสำหรับผู้ สูงอายุตั้งแต่ 60 ปี แต่ไม่เกิน 80 ปี ซึ่งธนาคารให้กู้ยืมเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำรงชีพ โดยลูกค้า ต้องนำที่อยู่อาศัยที่ปลอดภาระจำนองมาเป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อ และธนาคารจะจ่ายเงิน ให้ผู้กู้เป็นรายเดือน

จากความหมายข้างต้นสรุปได้ว่า สินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุ (Reverse Mortgage) หมายถึง สินเชื่อที่ผู้กู้จะต้องมีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป นำที่อยู่อาศัยมาเป็นหลักประกันกับธนาคารและ จะได้รับเงินกู้เป็นแบบรายเดือนตลอดอายุสัญญาหรือจนกว่าจะบอกเลิกสัญญา เมื่อครบสัญญาแล้วผู้ กู้ยังสามารถอยู่อาศัยได้จนกว่าจะเสียชีวิต

ดังนั้น งานวิจัยนี้ได้สรุปว่า ความตั้งใจในการใช้สินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุ หมายถึง พฤติกรรมที่กระทำโดยมีอิทธิพลมาจากสังคมและปัจจัยการรับรู้ความมีประโยชน์ ความไว้วางใจ เป็น ตัวกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความตั้งใจใช้บริการสินเชื่อที่ผู้กู้จะต้องมีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไปนำที่อยู่อาศัย มาเป็นหลักประกันกับธนาคารและจะได้รับเงินกู้เป็นแบบรายเดือนตลอดอายุสัญญาหรือจนกว่าจะ บอกเลิกสัญญาเมื่อครบสัญญาแล้วผู้กู้ยังสามารถอยู่อาศัยได้จนกว่าจะเสียชีวิต

2.1.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีการตัดสินใจพัฒนาขึ้นจากการวิเคราะห์งานวิจัยด้วยวิธี Meta-Analyses โดยใช้รูปแบบจำลองการตัดสินใจของผู้บริโภค และเรียกว่า CDM หรือ Consumer Decision Model โดยอธิบายไว้ว่า การที่บุคคลตัดสินใจใช้บริการหรือซื้อสินค้าใด ๆ หรือไม่ ขึ้นอยู่กับ 6 องค์ประกอบ ดังนี้ (Farley, 1989; อ้างอิงจาก คทาเทพ นิตสิริ, 2558)

องค์ประกอบที่ 1 ประสบการณ์ตรง หมายถึง การที่บุคคลหรือธุรกิจได้สัมผัสหรือพบเจอ หรือใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการมาก่อนด้วยตนเอง แล้วรับรู้ว่าคุณสมบัติหรือบริการนั้น ตรงกับความต้องการตน หรือไม่ ทำให้เกิดการรับรู้ถึงความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจซึ่งจะนำไปสู่การตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการนั้น หรือไม่

องค์ประกอบที่ 2 ประสบการณ์ทางอ้อม หมายถึง บุคคลหรือธุรกิจนั้นไม่ได้สัมผัสหรือเคยใช้สินค้าหรือบริการมาก่อนด้วยตนเองหากแต่รับฟังข้อมูลข่าวสาร การโฆษณา การบอกต่อชื่อเสียงของเครื่องหมายการค้า แล้วเกิดการรับรู้ถึงความต้องการของตนเองหรือไม่ ซึ่งข้อมูลจากสื่อช่องทางต่าง ๆ จะทำหน้าที่เป็นสิ่งเร้าที่ทำให้บุคคลเกิดความรู้สึกชอบไม่ชอบ และนำไปสู่การตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้อ

องค์ประกอบที่ 3 ความคิด พิจารณาที่มีแต่เครื่องหมายการค้า หมายถึง การที่บุคคลเกิดความรู้สึกในทิศทางใดก็ตามทั้งชอบและไม่ชอบ กับสินค้าและบริการภาคใดเครื่องหมายการค้า นั้น ๆ ความรู้สึก พิจารณานั้นจะมีอิทธิพลอย่างมากต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการนั้น หรือไม่

องค์ประกอบที่ 4 ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์และบริการ หมายถึง ความรู้สึกเชื่อมั่นที่เกิดจากการที่บุคคลได้รับข่าวสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการนั้น ซึ่งจะทำให้เกิดความศรัทธาในเครื่องหมายการค้าและผลิตภัณฑ์และส่งผลไปถึงการตัดสินใจซื้อหรือใช้บริการ

องค์ประกอบที่ 5 ความมุ่งมั่นในการใช้ หมายถึง การที่บุคคลหรือธุรกิจตั้งใจและวางแผนที่จะใช้สินค้าหรือบริการนั้นในอนาคตอยู่แล้ว

องค์ประกอบที่ 6 การซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการ หมายถึง การที่บุคคลหรือธุรกิจได้ตัดสินใจซื้อสินค้าหรือใช้บริการเป็นขั้นตอนสุดท้ายหลังรวบรวมข้อมูล ประเมินความพอใจในสินค้าหรือบริการและรู้ถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการและความเหมาะสมที่มีต่อตนเอง จึงเกิดการตัดสินใจขึ้น

ความตั้งใจซื้อเป็นการแสดงถึงการให้บริการนั้น ๆ เป็นตัวเลือกแรก และกล่าวได้ว่าความตั้งใจซื้อเป็นมิติหนึ่งซึ่งแสดงให้เห็นถึงความจงรักภักดี และความจงรักภักดี จะประกอบด้วย 4 มิติ ดังนี้ (Zeithaml, Parasuraman and Berry, 1990; อ้างอิงจาก ทวีพร พนานิรามย์, 2557)

(1) ความตั้งใจซื้อ (Purchase Intention) คือ การที่ผู้บริโภคเลือกใช้บริการนั้น ๆ เป็นตัวเลือกแรก ซึ่งสิ่งนี้สามารถสะท้อนถึงพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคได้

(2) พฤติกรรมการบอกต่อ (Word Of Mouth Communications) คือ การที่ผู้บริโภคพูดถึงแต่เรื่องที่ดี เกี่ยวกับผู้ให้บริการและการบริการ รวมถึงแนะนำและกระตุ้นให้บุคคลอื่นสนใจและมาใช้บริการนั้น ซึ่งสามารถนำมาวิเคราะห์ความจงรักภักดีของผู้บริโภคที่มีต่อผู้ให้บริการ

(3) ความอ่อนไหวต่อปัจจัยด้านราคา (Price Sensitivity) คือ การที่ผู้บริโภคไม่มีปัญหาเมื่อผู้ให้บริการขึ้นราคา และผู้บริโภคยอมจ่ายในราคาที่สูงกว่าที่อื่น หากการบริการนั้นสามารถตอบสนองความพึงพอใจได้

(4) พฤติกรรมการร้องเรียน (Complaining Behavior) คือ การที่ผู้บริโภคร้องเรียนเมื่อเกิดปัญหา อาจจะร้องเรียนกับผู้ให้บริการ บอกต่อคนอื่น หรือส่งเรื่องไปยังหนังสือพิมพ์ ส่วนนี้เป็นการวัดถึงการตอบสนองต่อปัญหาของผู้บริโภค

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2543) ได้กล่าวไว้ในหนังสือพฤติกรรมผู้บริโภคเกี่ยวกับการตัดสินใจของผู้บริโภคว่า กระบวนการในการตัดสินใจซื้อสินค้าแต่ละขั้นนั้น ประกอบไปด้วยปัจจัยและขั้นตอนต่าง ๆ หลายขั้นตอนเพื่อนำไปสู่การตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการซึ่งมีทั้งหมด 5 ขั้นตอนได้แก่

(1) การตระหนักถึงความต้องการ (Need Recognition) หมายถึง ผู้บริโภคจะพบว่าตนเอง มีความปรารถนาในสิ่งใดที่ตนเองขาดไป เช่น หากรู้สึกกระหายน้ำ ผู้บริโภคจะตัดสินใจซื้อน้ำทันทีที่พบร้านขายน้ำดื่มทันทีเพราะผู้บริโภคตระหนักถึงสิ่งที่ตนเอง ซึ่งเป็นผลจากแรงผลักดันแรงกระตุ้นและสิ่งเร้าจากภายในตัวผู้บริโภคเองและจากภายนอก

(2) การค้นหาข้อมูล (Information Search) หมายถึง เมื่อใดก็ตามที่ผู้บริโภคมีความต้องการสินค้าหรือบริการมาก ผู้บริโภคจะทำการค้นหาหาข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อม เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลของสินค้าหรือบริการที่สนใจเพื่อประกอบการตัดสินใจ

(3) การประเมินทางเลือก (Evaluation of Alternative) หมายถึง กระบวนการที่ผู้บริโภคได้นำผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ตนเองสนใจ มาเปรียบกับสินค้าหรือบริการที่ใกล้เคียงกัน หรือสามารถทดแทนกันได้ ในด้านต่าง ๆ เช่นด้านราคา สถานที่จำหน่าย คุณภาพ ก่อนจะทำการตัดสินใจซื้อสินค้า หรือใช้บริการ

(4) การตัดสินใจซื้อ (Purchase Decision) เป็นขั้นตอนที่ผู้บริโภคจะเรียงลำดับความชอบที่มีต่อสินค้าหรือบริการต่าง ๆ และทำการตัดสินใจเลือกสินค้าหรือบริการที่ผู้บริโภคชอบที่สุด โดยการตัดสินใจนั้นจะอ้างอิงจาก ปัจจัยต่าง ๆ เช่น คุณภาพของสินค้าหรือบริการเมื่อเทียบกับราคาสินค้าหรือบริการราคาสินค้าหรือบริการที่เมื่อเทียบกับความพึงพอใจที่ได้รับ เป็นต้น

(5) พฤติกรรมภายหลังซื้อ (Post - Purchase Behavior) เป็นพฤติกรรมหลังจากผู้บริโภคได้ใช้สินค้าหรือบริการแล้ว ถึงจะทำการประเมินความพอใจและความคุ้มค่าของสินค้าหรือบริการนั้น เพื่อเป็นข้อมูลและประสบการณ์ในการตัดสินใจกลับมาซื้อสินค้าหรือใช้บริการซ้ำอีก

จากแนวคิด และทฤษฎีที่กล่าวมาข้างต้น ผู้วิจัยเลือกใช้แนวคิดเกี่ยวกับความตั้งใจของ (Farley, 1989; อ้างอิงจาก คทาเทพ นิตสิริ, 2558) เรียกว่า CDM หรือ Consumer Decision Model ซึ่งเป็นแนวความคิดและทฤษฎีมีความใกล้เคียงกับงานวิจัยในครั้งนี้

(1) การให้สินเชื่อ

วิศิษฐ์ วงศ์กิตติรักษ์ (2543) กล่าวถึง การให้สินเชื่อ คือ บริการชนิดหนึ่งของ ผู้ให้บริการทางการเงินที่ก่อให้เกิดรายได้หลักแก่สถาบันการเงิน และมีความสำคัญที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบกระเทือนต่อระบบธุรกิจของชุมชนเป็นอย่างยิ่ง โดยเป็นบริการที่มีแนวคิดจากความไว้วางใจ และเชื่อถือระหว่าง 2 ฝ่าย ในการที่จะให้เงินไปใช้ก่อน โดยมีการกำหนดเงื่อนไขเวลาของการชำระคืน ในอนาคต โดยสิ่งที่มีผู้ให้บริการทางการเงินในฐานะของผู้ให้สินเชื่อต้องรับภาระ คือ ความเสี่ยงกล่าวคือ เมื่อผู้ให้บริการทางการเงินได้กำหนดนโยบายการให้สินเชื่อแล้ว ผู้พิจารณาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละรายจะต้องประเมินความเสี่ยงภัยในการได้รับชำระคืนเงิน การประเมินความเสี่ยงจากปัจจัยอื่น ๆ ดังนั้นสินเชื่อนอกจากจะตั้งอยู่บนรากฐานของความเชื่อถือแล้ว จะต้องอาศัยหลักประกันซึ่งอาจเป็นได้ทั้งบุคคลหรือสินทรัพย์

ธุรกรรมด้านสินเชื่อถือเป็นธุรกิจหลักของผู้ให้บริการทางการเงิน (Line of Business) แบ่งได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่ (1) สินเชื่อธุรกิจขนาดใหญ่ (Corporate Loan) (2) สินเชื่อธุรกิจวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs Loan) และ (3) สินเชื่อรายย่อย (Retail Loan) ซึ่งมีทั้งสินเชื่อรายย่อยที่มีหลักประกัน ได้แก่ สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และที่ไม่มีหลักประกัน ได้แก่ สินเชื่อบัตรเครดิต และสินเชื่อส่วนบุคคล ซึ่งสินเชื่อแต่ละประเภทจะมีวัตถุประสงค์ในการใช้สินเชื่อและความเสี่ยงที่แตกต่างกัน ในการบริหารจัดการความเสี่ยงของผู้ให้บริการทางการเงินก็จะแตกต่างกัน โดยขึ้นอยู่กับความเสี่ยงของสินเชื่อแต่ละประเภท (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2564ข: เว็บไซต์) ซึ่งสินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุอยู่ในประเภทสินเชื่อรายย่อยมีรายละเอียดดังนี้

(1.1) สินเชื่อรายย่อย (Retail Loan) สินเชื่อของผู้ให้บริการทางการเงินนั้นมีหลายผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการแต่ละเหตุการณ์ของผู้บริโภค โดยในที่นี้จะขอจำแนกประเภทสินเชื่อตามวัตถุประสงค์ในการขออนุมัติสินเชื่อ ซึ่งสายกำกับสถาบันการเงิน (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2564ข: เว็บไซต์) ได้จำแนกประเภทสินเชื่อรายย่อยอ้างอิงจากวัตถุประสงค์ ตามรายละเอียด ภาพที่ 2.1

ลักษณะของธุรกรรม	สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย	สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์	สินเชื่อเพื่อการบริโภค	สินเชื่อส่วนบุคคล
1. วงเงินให้สินเชื่อ	วงเงินค่อนข้างต่ำ	วงเงินค่อนข้างต่ำ	วงเงินต่ำ	วงเงินต่ำ
2. วัตถุประสงค์และความซับซ้อน	เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย	เพื่อซื้อรถ	เพื่อใช้ซื้อสินค้าและบริการ	เพื่ออุปโภคบริโภคส่วนบุคคล
3. อายุของเงินให้สินเชื่อ	ระยะยาว	ระยะสั้น - ปานกลาง	ระยะสั้น	ระยะสั้น - ปานกลาง
4. หลักประกัน	ที่อยู่อาศัย	รถ	ไม่มี	ไม่มี
5. ลักษณะการชำระหนี้	ผ่อนชำระเป็นงวดจำนวนคงที่	ผ่อนชำระเป็นงวดจำนวนคงที่	ผ่อนชำระขั้นต่ำ หรือ เพิ่มจำนวน	ผ่อนชำระขั้นต่ำ หรือ เพิ่มจำนวน
6. ความอ่อนไหวต่อภาวะเศรษฐกิจ (การเป็นหนี้เสียได้ง่ายเมื่อเศรษฐกิจไม่ดี หรืออัตราการว่างงานเพิ่มขึ้น)	ได้รับผลกระทบค่อนข้างต่ำ (คนจะจ่ายหนี้บ้านก่อน)	ได้รับผลกระทบค่อนข้างสูง	ได้รับผลกระทบค่อนข้างสูง (เมื่ออัตราการว่างงานเพิ่มขึ้น)	ได้รับผลกระทบค่อนข้างสูง (เมื่ออัตราการว่างงานเพิ่มขึ้น)

ภาพที่ 2.1 การจำแนกประเภทสินเชื่อรายย่อยอ้างอิงจากวัตถุประสงค์

ที่มา: สายกำกับสถาบันการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย (2565: เว็บไซต์)

(1.2) สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อบ้าน หรือสินเชื่อการเคหะ คือ สินเชื่อระยะยาวที่กู้ยืมจากสถาบันการเงินหรือธนาคารพาณิชย์เพื่อซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัย อาทิ บ้านคอนกรีตเสริมเหล็ก หรืออาคารพาณิชย์ เป็นต้น โดยใช้ที่อยู่อาศัยนั้นเป็นหลักประกันในการจำนองให้แก่ ธนาคารผู้ให้สินเชื่อ รวมถึงกรณีที่มีบ้านและสินเชื่อบ้านอยู่แล้ว แต่ต้องการไถ่ถอนสินเชื่อเดิมเพื่อมาขอสินเชื่อใหม่กับสถาบันการเงินหรือธนาคารพาณิชย์อื่นที่มีข้อเสนอดอกเบี้ยและระยะเวลาการผ่อนชำระที่ดีกว่า (Refinance) โดยเมื่อสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยได้รับการอนุมัติจากสถาบันการเงินหรือธนาคารพาณิชย์แล้ว จะต้องมีการจัดทำสัญญากับสถาบันการเงินผู้ให้สินเชื่อเพื่อระบุจำนวนเงินผ่อนชำระรายเดือน และระยะเวลาหรือจำนวนงวดในการผ่อนชำระ โดยปกติผู้ให้บริการสินเชื่อมักอนุมัติวงเงินสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยต่ำกว่าราคาที่อยู่อาศัยที่ผู้กู้มีความต้องการจะซื้อ เนื่องจากการให้สินเชื่อในวงเงินที่สูงเกินไป นับได้ว่าเป็นความเสี่ยงทั้งต่อสถาบันการเงินและลูกหนี้เอง หากลูกหนี้ไม่สามารถผ่อนชำระได้ตรงตามเงื่อนไขที่ผู้ให้สินเชื่อกำหนด อาจถูกฟ้องร้องดำเนินคดีหรือถูกยึดที่อยู่อาศัยรวมถึงผู้ให้สินเชื่อจะขาดรายได้และมีต้นทุนที่ต้องบริหารหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (ศูนย์ผู้ใช้บริการทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2557)

(1.3) สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ คือ สินเชื่อระยะสั้น-ปานกลาง โดยมีวัตถุประสงค์ในการปล่อยสินเชื่อรถยนต์ให้แก่ผู้ที่ยื่นขอสินเชื่อรถยนต์นำไปใช้ในการช่วยซื้อรถยนต์ใหม่ รถยนต์มือสอง หรือในกรณีที่ผู้เป็นเจ้าของรถยนต์ทำการซื้อรถยนต์มาเป็นเงินสดหรือซื้อแบบผ่อนชำระ โดยทำการผ่อนชำระหมดแล้ว กรรมสิทธิ์รถยนต์เป็นของตนเอง แต่ต้องการเงินสดนำมาใช้หมุนเวียนยามมีเหตุจำเป็นฉุกเฉิน สามารถนำรถยนต์มาขอสินเชื่อรถยนต์กับสถาบันการเงินได้

โดยมีสมุดเล่มทะเบียนรถยนต์เป็นหลักทรัพย์สินค้ำประกันโดยที่รถยนต์ยังสามารถใช้งานได้ตามปกติ (กิจการสัมพันธ์ เครือธนาคารกสิกรไทย, 2565: เว็บไซต์)

(1.4) สินเชื่อเพื่อการบริโภค สินเชื่อเพื่อการบริโภค (Loan for Consumption) คือ สินเชื่อที่ให้แก่บุคคลไม่ว่าจะเป็นการขายสินค้าหรือบริการ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกและให้ได้มาซึ่งการบริโภค มีเงื่อนไขของสัญญาว่าจะชำระคืนในจำนวนที่เท่ากันในอนาคต ทั้งนี้ เหตุกระตุ้นให้เกิดความต้องการสินเชื่อเพื่อการบริโภคเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเอง อาทิความต้องการความสะดวกสบายของผู้บริโภคเนื่องจากการมีสินเชื่อเพื่อการบริโภคทำให้ผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องถือเงินสดเป็นจำนวนมาก ผู้ซื้อสามารถใช้บริการได้ก่อนโดยไม่ต้องชำระเป็นเงินสดทันที ผู้ซื้อจึงได้รับความสะดวกสบาย อาจรวมบัญชีไว้จ่ายครั้งเดียวในวันครบกำหนดสัญญาหรืออาจแบ่งชำระบางส่วนได้ นอกจากนี้ยังเป็นการยกระดับการดำรงชีวิต โดยผู้บริโภคสามารถผ่อนจ่ายสินค้านำค่าแรงแซึ่งมีความจำเป็นในชีวิตประจำวัน หรือจ่ายค่ารักษาพยาบาล ค่าการศึกษาได้ ซึ่งการจ่ายเงินสดและจ่ายเพียงครั้งเดียว ทำให้ผู้บริโภครายได้ต่ำไม่สามารถรองรับและปรับเปลี่ยนการดำรงชีวิตได้หรืออาจเป็นเพราะความจำเป็นบังคับเนื่องจากผู้มีรายได้น้อย หรือได้ค่าแรงเป็นงวดและได้รับชำระไม่ตรงกำหนดระยะเวลา แต่มีความจำเป็นต้องการเงินทุน อาทิ ประสบอุบัติเหตุ เจ็บป่วย สินเชื่อเพื่อการบริโภคจะสามารถรองรับแก้ปัญหาได้ในเวลาฉุกเฉิน (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2564: เว็บไซต์)

(1.5) สินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อส่วนบุคคล คือ สินเชื่อที่ให้กู้ยืมเงินสดเป็นจำนวนในแต่ละครั้งแก่บุคคลโดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อนำไปใช้จ่ายในการอุปโภคบริโภค สินเชื่อส่วนบุคคลจึงเป็นการกู้ยืมเงินสดซึ่งผู้กู้สามารถขอสินเชื่อได้ทันทีโดยมีขั้นตอนไม่มาก สินเชื่อประเภทนี้มักจะถูกใช้ในเวลามีความจำเป็นกรณีฉุกเฉิน ซึ่งมีกลุ่มคนบางส่วนที่มีฐานะทางการเงินไม่ได้มาตรฐานของผู้ให้บริการทางการเงินจึงไม่ได้รับโอกาสเข้าถึงบริการบัตรเครดิต ทำให้สินเชื่อเงินสดเป็นที่ต้องการและเป็นสิ่งสำคัญต่อผู้กู้ที่สามารถนำเงินสดไปใช้จ่ายใช้สอยตามวัตถุประสงค์ ซึ่งจำนวนเงินสดที่กู้ยืมจะแตกต่างกันไปตามความจำเป็นและลักษณะการใช้จ่ายของแต่ละบุคคล ซึ่งวิธีการกู้ยืมส่วนมากจะเป็นแบบที่ไม่มีหลักประกัน (Clean Loan) สำหรับการกู้ยืมแบ่งออกเป็น 2 ประเภท (ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน, 2562) ได้แก่

(1.5.1) การกู้ยืมระยะสั้น คือ การกู้ยืมที่ระยะเวลาการผ่อนชำระจะไม่เกิน 1 ปี และจำนวนเงินกู้ จะไม่สูงนัก แหล่งเงินกู้ส่วนใหญ่ที่พบว่ามีปัญหาในปัจจุบัน ได้แก่ สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร หรือผู้ให้บริการสินเชื่อในระบบ ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจให้กู้ลักษณะนี้ จะมีกระบวนการกู้ยืมจนถึงกระบวนการอนุมัติสินเชื่อที่ไม่ยุ่งยาก ทั้งนี้อาจมีหลักประกันหรือไม่มีหลักประกันก็ได้ วิธีการชำระหนี้คืนมีทั้งการชำระทั้งหมดครั้งเดียวหรือผ่อนส่งเป็นงวด โดยอัตราดอกเบี้ยจะแตกต่างกัน

ขึ้นอยู่กับแหล่งที่ขอกู้ ส่วนมากอัตราดอกเบี้ยจะต่ำกว่าการกู้ยืมระยะยาว แต่ส่วนใหญ่จะมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าการกู้ยืมจากรธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินที่อยู่ภายใต้การควบคุมของกฎหมาย

(1.5.2) การกู้ยืมระยะปานกลาง คือ การกู้ยืมที่ระยะเวลาการผ่อนชำระมากกว่า 1 ปี โดยอาจมีความต้องการหลากหลายรูปแบบ อาทิ ซื้อสินค้าจำเป็นเพื่อการดำรงชีวิต หรือเพื่อซ่อมแซมที่อยู่อาศัย เป็นต้น ซึ่งหากกู้ระยะยาวมากกว่า 1 ปี ส่วนใหญ่พบว่าจะเป็นการกู้ยืมที่มีหลักประกัน แหล่งของสินเชื่อประเภทนี้มีทั้งธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงินและผู้ประกอบธุรกิจอื่นนอกจากสถาบันการเงิน

(2) กระบวนการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อของผู้ให้บริการทางการเงิน

กระบวนการขอสินเชื่อของผู้ให้บริการทางการเงินจะมีกระบวนการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน 2 รูปแบบ (Goebel, Koch and Macdonald, 2013) ได้แก่

(2.1) Transaction Lending Model คือ รูปแบบการอนุมัติสินเชื่อที่เน้นความรวดเร็วและปริมาณสินเชื่อที่ขออนุมัติ โดยจะเป็นการกำหนดสัญญาเงินกู้มาตรฐาน ที่ทั้งพนักงานขายและผู้วิเคราะห์สินเชื่อเข้าใจสัญญาเงินกู้ และรับทราบว่าผู้กู้ควรมีข้อมูลหรือพฤติกรรมอย่างไร จึงจะสามารถผ่านการอนุมัติสินเชื่อได้ ตัวแบบที่ใช้ในการประเมินความเสี่ยงของผู้กู้ และการคัดเลือกผู้กู้เพื่อการอนุมัติสินเชื่อนั้นมักจะใช้ตัวแบบคะแนนเครดิต (Credit Scoring Model) เป็นหลัก ที่มีการกำหนดประเภทของข้อมูล สัดส่วนการให้น้ำหนักข้อมูลแต่ละประเภทและเงื่อนไขของคะแนนตามพฤติกรรมของผู้กู้

แนวคิดการปล่อยกู้ของ Transaction Lending Model แม้จะทำให้ผู้ให้บริการทางการเงินสามารถอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วและเข้าถึงผู้บริโภคเป็นวงกว้างได้ง่าย แต่ก็มีข้อจำกัดอยู่มาก เนื่องจากการอนุมัติสินเชื่อในลักษณะนี้จะยึดข้อมูลตามเกณฑ์คะแนนที่กำหนดไว้เป็นสำคัญ หากผู้กู้ไม่มีข้อมูลในด้านใดที่เพียงพอ และไม่ผ่านเกณฑ์ของผู้ให้บริการทางการเงินก็จะทำให้ผู้กู้ไม่สามารถได้รับการอนุมัติสินเชื่อจากผู้ให้บริการทางการเงินได้เลย แม้บางครั้งผู้กู้จะมีความสามารถในการชำระหนี้อยู่ในระดับที่ดี ยิ่งไปกว่านั้นการยึดติดกับเกณฑ์คะแนนที่ใช้ข้อมูลความเป็นหนี้ของผู้กู้ในอดีตมาประเมิน จะทำให้ผู้ให้บริการทางการเงินมีแนวโน้มให้สินเชื่อกับผู้ที่มีประวัติการใช้เงินกู้เป็นประจำ เพราะผู้ให้บริการทางการเงินสามารถประเมินพฤติกรรมการชำระหนี้ของผู้กู้ได้ในขณะที่ผู้กู้ที่ไม่เคยมีการกู้เงินมาก่อน (No Bureau Record) หรือ ผู้กู้ที่มีข้อมูลน้อย (Thin File) จะไม่สามารถได้รับการอนุมัติได้โดยง่าย อย่างไรก็ตามการปล่อยกู้ในลักษณะ Transaction Lending Model มักจะใช้กับการให้สินเชื่อส่วนบุคคล อาทิ บัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีสินทรัพย์ค้ำประกันหรือ เช็คสั่งจ่ายล่วงหน้า เป็นต้น เพื่อให้เกิดความรวดเร็วในการขายผลิตภัณฑ์และเพื่อเป็นมาตรฐานสำหรับพนักงานขายในการเสนอเงื่อนไขให้กับผู้บริโภค

(2.2) Relationship Lending Model คือ รูปแบบการอนุมัติสินเชื่อที่มุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ปล่อยกู้และผู้กู้ โดยผู้ปล่อยกู้จะประเมินความสัมพันธ์ของผู้กู้ที่มีกับ ผู้ปล่อยกู้ผ่านพฤติกรรมการใช้บริการทางการเงินในช่องทางต่าง ๆ กับผู้ปล่อยกู้ อาทิ พฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์เงินฝาก การใช้บัตรเครดิต และการซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อการลงทุนอื่น ๆ อาทิ กองทุนรวมหรือประกัน เป็นต้น เมื่อผู้ปล่อยกู้ได้เห็นพฤติกรรมของผู้กู้และมูลค่ายอดเงินที่ผู้กู้มีกับผู้ปล่อยกู้ในช่องทางต่าง ๆ ผู้ปล่อยกู้จะสามารถประเมินมูลค่าทรัพย์สินของผู้กู้ได้อย่างแม่นยำมากยิ่งขึ้น จนนำมาสู่การประเมินอนุมัติสินเชื่อให้กับผู้กู้โดยลักษณะของสัญญาการกู้เงินก็จะมี ความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับศักยภาพการชำระหนี้และเงื่อนไขเฉพาะตัวของผู้กู้

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ปล่อยกู้และผู้กู้ บางครั้งรวมไปถึงการประเมินความสัมพันธ์ส่วนบุคคลระหว่างนายผู้ปล่อยกู้และผู้กู้ ว่าผู้กู้มีลักษณะนิสัย พฤติกรรมและทัศนคติอย่างไรในด้านต่าง ๆ อย่างไรก็ตามการอนุมัติสินเชื่อด้วยวิธีแบบ Relationship Lending Model นี้ จะใช้เวลาค่อนข้างนาน เนื่องจากต้องผ่านกระบวนการอนุมัติสินเชื่อและคณะกรรมการหลายขั้นตอน เพื่อยืนยันและสอบถามว่าผู้กู้จะสามารถกู้เงินและชำระหนี้สินได้ตามกำหนดเวลาและมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนด ดังนั้นการอนุมัติสินเชื่อในรูปแบบนี้ ในบางครั้งทำให้เกิดข้อคำถามจากผู้กู้ถึงความโปร่งใสของการอนุมัติสินเชื่อว่ามีมากน้อยเพียงใด และบางครั้งเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ อาจจะแตกต่างกันออกไประหว่างบุคคลทั้งที่ผู้กู้มีคุณภาพและความเสี่ยงในการชำระหนี้ที่ใกล้เคียงกัน การอนุมัติสินเชื่อในลักษณะ Relationship Lending Model นี้มักจะใช้กับการกู้เงินของบริษัท (Commercial Lending) ทั้งระยะสั้นและระยะยาว และการให้สินเชื่อกับบุคคลธรรมดาในบางกรณีที่ผู้กู้มีข้อมูลในการประเมินที่น้อย

2.1.3 ประวัติของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของไทยและต่างประเทศ

จากการศึกษาค้นคว้าเอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่าสถาบันการเงินในประเทศต่าง ๆ ได้มีการนำรูปแบบสินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุมาประยุกต์ใช้ตามจำนวนผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้นของประเทศนั้น ๆ รายละเอียดดังนี้

ธนาคารแห่งประเทศไทย (2564: เว็บไซต์) ได้ให้แนวนโยบายการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุ เป็นธุรกรรมสินเชื่อประเภทหนึ่งที่สถาบันการเงินอาจนำเสนอเป็นทางเลือกให้แก่กลุ่มผู้สูงอายุ เพื่อรองรับการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุของประเทศ การให้สินเชื่อประเภทนี้มีลักษณะแตกต่างจากสินเชื่อทั่วไป เช่น เงินสินเชื่อที่ผู้กู้ที่เป็นผู้สูงอายุจะได้รับอาจมีลักษณะเป็นเงินก้อนรับทั้งจำนวนหรือทยอยรับเงินเป็นงวดจนกว่าผู้กู้จะเสียชีวิตหรือครบกำหนดอายุสัญญาเชื่อตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงไว้ และในระหว่างที่ผู้กู้ยังไม่เสียชีวิตหรือสัญญายังไม่ครบกำหนดนั้น ผู้กู้ยังคงมีกรรมสิทธิ์และสามารถอาศัยอยู่ในที่อยู่อาศัยที่นำมาเป็นหลักประกันดังกล่าวได้ โดยไม่ต้องชำระคืนสินเชื่อจนกว่าผู้กู้จะเสียชีวิตหรือครบกำหนดอายุสัญญาสินเชื่อแล้วแต่กรณีซึ่งสถาบันการเงินจะบังคับหลักประกันดังกล่าวเพื่อชำระคืน

เงินสินเชื่อทั้งหมดที่ผู้กู้ได้รับจากสถาบันการเงินเพื่อให้สถาบันการเงินมีการบริหารความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อดังกล่าวและมีการคุ้มครองผู้บริโภคอย่างเหมาะสม ธนาคารแห่งประเทศไทยจึงได้ออกแนวนโยบายธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่อง การให้สินเชื่อเพื่อผู้สูงอายุโดยมีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน เพื่อให้สถาบันการเงินถือปฏิบัติให้สอดคล้องกันตามหลักเกณฑ์ของประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย และแนวนโยบายที่เกี่ยวข้อง และให้สถาบันการเงินให้ความสำคัญกับการคุ้มครองผู้บริโภค เช่น การนำเสนอหรือสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับผู้กู้ที่เป็นผู้สูงอายุเกี่ยวกับลักษณะของสินเชื่อ ความเสี่ยง และสิทธิในกรณีต่าง ๆ อย่างชัดเจน เพื่อให้ผู้กู้ที่เป็นผู้สูงอายุสามารถตัดสินใจได้อย่างตรงตามความต้องการและความเสี่ยงที่ตนสามารถยอมรับได้

ธนาคารออมสิน (2564: เว็บไซต์) การให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุ คุณสมบัติผู้กู้ต้องเป็นบุคคลธรรมดา มีสัญชาติไทย อายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป แต่ไม่เกิน 80 ปี และต้องไม่เป็นผู้ไร้ความสามารถหรือเสมือนไร้ความสามารถ กรณีไม่มีคู่สมรส ผู้กู้ต้องมีกรรมสิทธิ์ในหลักประกันแต่เพียงผู้เดียว และไม่มีกรณีการกู้ร่วมกับบุคคลอื่น กรณีมีคู่สมรส กรรมสิทธิ์ในหลักประกันจะต้องเป็นของผู้กู้และ/หรือคู่สมรสเท่านั้น โดยมีหลักเกณฑ์เงื่อนไขเพิ่มเติม ดังนี้ คู่สมรสต้องเข้ามาเป็นผู้กู้ร่วมด้วย และไม่มีกรณีกู้ร่วมกับบุคคลอื่น คู่สมรสต้องมีคุณสมบัติเช่นเดียวกับผู้กู้ ยกเว้นอายุคู่สมรสต้องมีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป แต่ไม่เกิน 80 ปีต้องสามารถรับภาระค่าใช้จ่าย หรือค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ในการขอสินเชื่อ กับธนาคารได้ วัตถุประสงค์การกู้ เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการครองชีพ ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ได้แก่ ค่าเบี้ยประกันอัคคีภัย ค่าจดทะเบียนจำนอง ให้กู้ได้สูงสุดไม่เกินรายละเอียด 10 ล้านบาท โดยมีหลักประกัน ดังนี้ ที่ดินพร้อมอาคาร หรือห้องชุดซึ่งปลอดภาระหนี้เพียงแห่งเดียว โดยต้องเป็นที่อยู่อาศัยหลักของผู้กู้ และคู่สมรส (ผู้กู้ร่วม) และต้องมีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้านตลอดอายุสัญญากู้เงิน โดยมีเงื่อนไข ดังนี้ กรณีหลักประกันเป็นห้องชุด ต้องเป็นห้องชุดในอาคารชุดตามพระราชบัญญัติอาคารชุด และต้องมีราคาประเมินไม่ต่ำกว่า 1.5 ล้านบาท ต้องตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ มีสภาพคล่องสูง อยู่ในแหล่งชุมชนที่มีความเจริญ มีสาธารณูปโภคที่จำเป็น มีทางสาธารณประโยชน์ซึ่งรถยนต์ผ่านเข้า-ออกได้สะดวก ทั้งนี้ หลักประกันต้องไม่เป็นที่อยู่อาศัยที่ตั้งอยู่บนที่ดินที่เป็นที่สวน ที่ไร่ ที่นาระยะเวลาจ่ายเงินกู้สูงสุดไม่เกิน 25 ปี โดยต้องเท่ากับระยะเวลาที่เหลือของอายุผู้กู้ที่รวมกับระยะเวลาการจ่ายเงินกู้แล้วผู้กู้ต้องมีอายุไม่เกิน 85 ปี กรณีมีผู้กู้ร่วมให้ระยะเวลาจ่ายเงินกู้ตามอายุของผู้กู้ที่มีอายุน้อยที่สุดเพียงคนเดียว (ระยะเวลาจ่ายเงินกู้ = 85-อายุผู้กู้) กรณีมีผู้กู้ร่วม สูงสุดไม่เกิน 25 ปี โดยให้ระยะเวลาจ่ายเงินกู้เท่ากับ 85 ลบด้วยอายุผู้กู้ที่มีอายุน้อยกว่าเพียงคนเดียว (ระยะเวลาจ่ายเงินกู้ = 85-อายุผู้กู้ที่มีอายุน้อยกว่า) ยกเว้นกรณีผู้กู้ร่วมมีอายุต่ำกว่า 60 ปี ให้ระยะเวลาจ่ายเงินกู้เท่ากับ 25 ปี เท่านั้น วิธีการจ่ายเงินกู้ให้เลือกอย่างใดอย่างหนึ่ง ดังนี้ จ่ายเงินกู้เป็นรายเดือน หรือจ่ายเงินงวดแรกเท่ากับร้อยละ 10 ของวงเงินกู้ จากนั้นจ่ายเงินกู้เป็นงวดรายเดือน ทั้งนี้ ผู้กู้สามารถขอเบิกเงินกู้เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในวันทำนิติกรรมสัญญาได้ เช่น ค่าจดทะเบียน และค่าเบี้ยประกันอัคคีภัย โดยการจ่าย

เงินกู้งวดแรกเท่ากับร้อยละ 10 ของวงเงินกู้ เป็นจำนวนที่รวมค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในวันจัดทำนิติกรรมสัญญาแล้ว กรณีธนาคารจ่ายเงินต้นรวมดอกเบี้ยและ/หรือค่าใช้จ่ายอื่น (ถ้ามี) ครบวงเงินกู้ตามสัญญาแล้ว แต่ยังไม่เสียชีวิต ผู้สูงอายุยังคงมีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยจนกว่าจะเสียชีวิต กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยนี้จึงจะตกเป็นของธนาคาร หรือเงื่อนไขตามที่ธนาคารกำหนด

สหรัฐอเมริกา เป็นผู้ริเริ่มการนำแนวคิดสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุแบบย้อนกลับมาใช้ในระบบการจัดการเงินของผู้สูงอายุ จากการที่รัฐบาลเห็นว่าผู้สูงอายุจำนวนมากเป็นผู้ครอบครองที่อยู่อาศัย แต่มีรายได้หลังเกษียณไม่เพียงพอ รัฐบาลจึงได้มีการพัฒนาสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุแบบย้อนกลับ โดยใช้ชื่อว่า Home Equity Conversion Mortgage (HECM) ซึ่งมีหน่วยงานของรัฐบาลเป็นผู้ค้ำประกันให้ผู้กู้ได้รับเงินจากสถาบันการเงินที่เป็นผู้ปล่อยสินเชื่อ (พิมพ์สัญญา ข้องเสนาะ, 2561) และเกาหลีใต้ มีการนำรูปแบบสินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุ มาปรับใช้โดยมีรัฐบาลรับประกัน มีชื่อเรียกว่า Joo Taek Yeon Keum (JTYK) ลักษณะของการให้สินเชื่อ คือการให้ผู้สูงอายุกู้เงินได้จากสัดส่วนความเป็นเจ้าของบ้านที่ตนเป็นเจ้าของและอยู่อาศัยเอง โดยไม่ต้องชำระหนี้ค่าง่ายยาศัยอยู่ในบ้านหลังนั้น ในการจำนองสินเชื่อแบบปกตินั้นผู้กู้จะต้องผ่อนชำระเงินกู้คืนเจ้าหนี้หรือสถาบันการเงินเป็นงวด ๆ การจำนองสินเชื่อแบบย้อนกลับจึงเป็นโอกาสให้ผู้สูงอายุที่ไม่มีเงินสดแต่มีอสังหาริมทรัพย์สามารถกู้ได้โดยไม่ต้องหักภาษีและไม่ต้องขายบ้านในทันที จึงสร้างความมั่นคงทางการเงินและอิสรภาพทางการเงินได้ (บุษรา โปวาทอง, 2564) เนื่องจากรัฐบาลส่งเสริม ทำให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุได้รับความนิยมและสอดคล้องกับเกาหลีใต้ ในขณะที่ออสเตรเลีย มีสินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุเช่นกัน ซึ่งออกแบบมาเพื่อให้เหมาะสมกับผู้สูงอายุที่ได้รับเงินบำนาญรวมไปถึงผู้สูงอายุที่มีอสังหาริมทรัพย์จำนวนมากแต่มีเงินสดน้อย ไม่ได้รับความนิยมในออสเตรเลีย เนื่องจากเป็นการออกแบบมาเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุที่มีฐานะ และญี่ปุ่น มีสินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุเช่นเดียวกัน แต่ไม่เป็นที่นิยมเนื่องจากมีข้อจำกัดหลายประการ เช่น การให้กู้ยืมเฉพาะราคาที่ดินเท่านั้น ไม่สามารถนำตัวบ้านมาเป็นหลักประกันได้ การจ่ายเงินไม่มีแบบตลอดชีวิตและอาจต้องจ่ายคืนกรณีผู้กู้อายุยืน และมีการจ่ายเงินเกินกว่ามูลค่าหลักประกัน การให้กู้ส่วนใหญ่จะมีเฉพาะในเขตเมืองเป็นหลักไม่ให้อู่ในเขต รวมทั้งทัศนคติของคนญี่ปุ่นที่ไม่นิยมอยู่อาศัยในบ้านมือสองและภาครัฐไม่สนับสนุนเท่าที่ควร (บุษรา โปวาทอง, 2564)

2.1.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สุรัสตา มีดวง (2558) ได้ศึกษาระดับความสำคัญของปัจจัยทางจิตวิทยา เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล และศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยใช้ปัจจัยทางจิตวิทยา จากการศึกษาพบว่าระดับความสำคัญของปัจจัยทางจิตวิทยาโดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับมาก เรียงจากมากไปน้อย ได้แก่ แรงจูงใจ ด้านการรับรู้ ด้านการเรียนรู้ และด้านทัศนคติ ตามลำดับ ปัจจัยส่วนบุคคลอายุและรายได้

เฉลี่ยต่อเดือนส่งผลต่อระดับการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย ปัจจัยทางจิตวิทยาที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย เรียงจากมากไปน้อย ได้แก่ ทัศนคติ การรับรู้และแรงจูงใจ ตามลำดับ

ศุภาเทพ นิตสิริ (2558) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแนวโน้มการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ไม่มีอิทธิพลต่อแนวโน้มการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และปัจจัยด้านทัศนคติ และปัจจัยด้านผลตอบแทน มีอิทธิพลต่อแนวโน้มการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

วิมลรัตน์ ดาวกลาง (2560) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับธนาคารของรัฐ ในจังหวัดปทุมธานี ผลการศึกษาพบว่า (1) ด้านปัจจัยส่วนบุคคล ประกอบไปด้วย รายได้ 15,001-30,000 บาท/เดือน รายได้ 30,001-45,000 บาท/เดือน มีผลในเชิงลบต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับธนาคารของรัฐ ส่วนช่วงอายุ 20-29 ปี การศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีผลในเชิงบวกต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับธนาคารของรัฐ (2) ปัจจัยด้านลักษณะที่อยู่อาศัย ของผู้ขอสินเชื่อ ประกอบไปด้วย ประเภทที่อยู่อาศัย: ทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม มีผลในเชิงบวกต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับธนาคารของรัฐ และ (3) ด้านการประเมินการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับธนาคารของรัฐ ประกอบไปด้วย วงเงินสินเชื่อสูงสุด อัตราดอกเบี้ยระยะเวลาผ่อนชำระค่าธรรมเนียม พนักงานให้บริการดี มีผลในเชิง บวกต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับธนาคารของรัฐ ความรวดเร็ว การไม่บังคับทำประกัน การสนับสนุน วงเงินสินเชื่ออื่น ๆ ความสะดวกในการติดต่อ คุณสมบัติผู้กู้ตรงตามกำหนด ทัศนคติที่ดีต่อธนาคาร และสื่อประชาสัมพันธ์ มีผลในเชิงลบต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับธนาคารของรัฐ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมโภชน์ ประเสริฐ (2561) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อแนวโน้มการตัดสินใจใช้บริการผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage: RM) ในผู้สูงอายุ จากผลการสัมภาษณ์เชิงลึกกับคนวัยทำงาน 25 คนพบว่าผู้ให้สัมภาษณ์มีปัจจัย 2 ประการที่มีผลต่อแนวโน้มการตัดสินใจใช้บริการผลิตภัณฑ์ RM ได้แก่ ปัจจัยด้านสถานภาพครอบครัวโดยที่ผลิตภัณฑ์ RM เหมาะสำหรับผู้ที่มีสถานภาพโสดหรือไม่มีทายาท แต่จะไม่ได้รับความสนใจสำหรับผู้ที่มีครอบครัวและทายาท และปัจจัยทางด้านสถานภาพทางการเงิน โดยที่ผลิตภัณฑ์ RM จะไม่ได้รับความสนใจในกลุ่มคนเกษียณอายุที่ได้มีการวางแผนการเงินที่เพียงพอต่อการดำรงชีพหลังเกษียณไว้แล้ว

วัลลภา ปิ่นวิรุฬห์ และปราณี เอี่ยมละออภักดิ์ (2561) ได้ศึกษาปัจจัยภายในที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย ของธนาคารออมสินเขตสมุทรปราการ จากการศึกษาพบว่า

ปัจจัยภายใน ได้แก่ ด้านแรงจูงใจ ด้านทัศนคติด้านการรับรู้ และด้านการเรียนรู้มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารออมสินเขตสมุทรปราการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

เปรมฤดี พูลสวัสดิ์ (2562) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ศูนย์บริการสินเชื่อนครหลวง จากการศึกษาพบว่า ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านคุณภาพการบริการที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการของผู้ใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย ศูนย์บริการสินเชื่อนครหลวง โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ในภาพรวมพบว่าปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด พนักงานมีความรู้ความสามารถในการแนะนำบริการอย่างถูกต้อง พนักงานสามารถให้บริการได้ตรงตามความต้องการและทันท่วงทีและระยะเวลาอนุมัติสินเชื่อเป็นไปตามเวลาที่กำหนด ทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความประทับใจและตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับธนาคารอาคารสงเคราะห์

สุภารัตน์ ต้นทรวงศักดิ์กุล และคณะ (2563) ได้ศึกษาการเข้าถึงสินเชื่อ Reverse Mortgage ของผู้สูงอายุไทยเพื่อประเมินความต้องการใช้สินเชื่อจำนองย้อนกลับ (Reverse Mortgage) ของผู้สูงอายุไทยจากการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ร้อยละ 65.07 ไม่รู้จักและไม่เคยได้ยินสินเชื่อจำนองย้อนกลับมาก่อน ในขณะที่หลังจากที่ผู้สูงอายุได้รับความรู้เกี่ยวกับสินเชื่อ และได้มีเวลาในการพิจารณาอย่างละเอียดร่วมกับสมาชิกในครอบครัวพบว่า ร้อยละ 51.02 ของกลุ่มตัวอย่างสนใจใช้สินเชื่อจำนองย้อนกลับ โดยผู้ที่สนใจใช้ส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าอาจมีความจำเป็นต้องใช้เงินเพื่อดำรงชีพในอนาคต

เสาวลักษณ์ ภักดีผล (2564) ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยธนาคารอาคารสงเคราะห์ของผู้ใช้บริการในจังหวัดปทุมธานี ผลการศึกษาพบว่า ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ที่แตกต่างกันส่งผลให้การเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่เกี่ยวข้องกับประเภทที่อยู่อาศัยและวงเงินสินเชื่อแตกต่างกัน และพิจารณาตามหลักการพิจารณาสินเชื่อ (5 C's Credit) พบว่า หลักทรัพย์ค้ำประกัน และปัจจัยแวดล้อมภายนอกที่เกี่ยวข้องกับการพิจารณาด้านสินเชื่อแตกต่างกันส่งผลให้การเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดปทุมธานีแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับทักษะทางการเงิน

2.2.1 ความหมาย

ธนาคารแห่งประเทศไทย (2564ก: เว็บไซต์) ได้ให้ความหมายว่า ทักษะทางการเงิน (Financial Literacy) หมายถึง ความรู้ความเข้าใจความเชี่ยวชาญ ทัศนคติและพฤติกรรมที่สามารถจัดหาข้อมูลเกี่ยวกับทางการเงินจนสามารถแสดงออกเป็นพฤติกรรมทางการเงิน

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) (2556) ได้รายงานผลการสำรวจทักษะทางการเงินของไทย โดยได้ให้ความหมายว่า ทักษะทางการเงิน (Financial Literacy) หมายถึง การตระหนัก ความรู้ความเข้าใจความเชี่ยวชาญความชำนาญ ทักษะคติ และพฤติกรรม ในลักษณะที่มีผลให้บุคคลเกิดการตัดสินใจทางการเงินที่ดีและในที่สุดจะช่วยส่งผลให้บุคคลมีสุขภาพทางการเงินที่ดี

สฤณี อาชวานันทกุล (2565: เว็บไซต์) ได้ให้ความหมายว่า ความรู้เรื่องทางการเงิน (Financial Literacy) หมายถึง ชุดทักษะและความรู้ที่ช่วยให้ปัจเจกสามารถจัดการทรัพยากรทางการเงินของตนเองทั้งหมดได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีข้อมูลครบถ้วน ตั้งแต่เรื่องการทำรายได้ การออม การลงทุน การจัดทำงบประมาณรายรับรายจ่าย การจัดการหนี้ และการวางแผนทางการเงิน

อรุณี นุสรี (2557) ได้ให้ความหมายว่า ความรู้เรื่องทางการเงิน (Financial Literacy) หมายถึง ความรู้ความเข้าใจพื้นฐานทางเศรษฐศาสตร์และทางการเงินประกอบด้วย ความรู้ด้านดอกเบี้ย ความรู้ด้านเงินเฟ้อและความรู้ด้านความเสี่ยง ซึ่งถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงิน

ดังนั้น งานวิจัยนี้ได้สรุปว่า ทักษะทางการเงิน (Financial Literacy) หมายถึง ความรู้ ความเข้าใจ พฤติกรรม และทัศนคติทางการเงิน ที่ช่วยให้สามารถจัดการข้อมูลและตัดสินใจทางการเงินของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถวางแผนทางการเงินได้ดี

2.2.2 แนวคิดและทฤษฎี

ทฤษฎีทักษะทางการเงินที่เกี่ยวกับความรู้ ทักษะคติ และพฤติกรรม (KAP) ทฤษฎีนี้ให้ความสำคัญกับตัวแปร 3 ตัว คือ (สุชัยญา ลิ้มสกุล, 2541; อ้างอิงจาก Schwartz, 1972)

(1) ความรู้ (Knowledge) ความรู้อันเกิดจากการเรียนรู้นั้น จะส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม และทัศนคติ ที่เป็นผลมาจากการเรียนรู้และได้รับประสบการณ์ ไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม

(2) ทักษะคติ (Attitude) เป็นความคิด ความเข้าใจ ความคิดเห็น ความรู้สึก ตลอดจนท่าทีของ บุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งทักษะคติจะมีผลต่อการแสดงออก

(3) การยอมรับปฏิบัติ (Practice) เป็นการแสดงพฤติกรรมของ บุคคลที่แสดงออกบอกลถึงความชอบและไม่ชอบ ทำบ่อย หรือไม่เคยทำต่อกิจกรรมบางอย่าง

การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคน มีความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทักษะคติและการปฏิบัติตัวในรูปแบบ 4 ประการดังนี้ (สุชัยญา ลิ้มสกุล, 2541; อ้างอิงจาก Schwartz, 1972)

(1) ทักษะคติเป็นตัวกลางที่ทำให้เกิดการเรียนรู้และปฏิบัติดังนั้นความรู้มีผลต่อความสัมพันธ์กับทัศนคติและมีผลต่อการปฏิบัติ

(2) ความรู้และทัศนคติมีความสัมพันธ์กัน และทำให้เกิดการปฏิบัติตามมา

(3) ความรู้และทัศนคติต่างก็ทำให้เกิดการปฏิบัติได้โดยที่ความรู้และทัศนคติไม่จำเป็นต้องมีความสัมพันธ์กัน

(4) ความรู้มีผลต่อการปฏิบัติทั้งทางตรงและทางอ้อม

ทักษะทางการเงินที่ดีเป็นปัจจัยพื้นฐานสำคัญในการส่งเสริมให้เศรษฐกิจมีเสถียรภาพสามารถขยายตัวอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ตลอดจนปัญหาความเหลื่อมล้ำทางการเงิน การส่งเสริมและพัฒนาทักษะทางการเงินอย่างต่อเนื่องเป็นการสร้างภูมิคุ้มกันทางการเงินให้แก่บุคคล และเป็นตัวช่วยในการกำหนดนโยบายการส่งเสริมความรู้ทางการเงินให้เหมาะสม ทักษะทางการเงินไม่สามารถวัดได้โดยตรง แต่จะวัดได้จากตัวแปรหรือปัจจัยต่าง ๆ ที่บ่งบอกว่าเป็นลักษณะของผู้มีทักษะทางการเงินสามารถสะท้อนและวัดได้จากพฤติกรรมของ บุคคล ในการวัดระดับทักษะทางการเงินตามแบบของ OECD (2015) จะทำการวัดความรู้ครอบคลุม 3 ด้าน อันประกอบไปด้วย (Financial Services Authority: FSA) (พรชนิต เหมไพบูลย์ และลดาวัลย์ ยมจินดา, 2563)

(1) ด้านความรู้ทางการเงิน (Financial Knowledge)

(2) ด้านพฤติกรรมทางการเงิน (Financial Behavior)

(3) ด้านทัศนคติทางการเงิน (Financial Attitude)

ธนาคารแห่งประเทศไทย (2564ค: เว็บไซต์) ได้รายงานผลการสำรวจทักษะทางการเงินของไทย ซึ่งได้ศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับทักษะการเงิน 3 ด้าน ได้แก่

(1) ความรู้ทางการเงินเกี่ยวกับ การหาร มูลค่าของเงินตามกาลเวลา คำนวณดอกเบี้ย สิ้นเชื่อคำนวณเงินต้นและดอกเบี้ยเงินฝาก คำนวณดอกเบี้ยเงินฝากทบต้น นิยามเงินเพื่อความเสี่ยง และผลตอบแทน การกระจายความเสี่ยงในการลงทุน

(2) พฤติกรรมทางการเงินเกี่ยวกับ ตัดสินใจทางการเงินและจัดสรรเงินก่อนใช้ เลือกวิธีการออมที่เหมาะสม ไตร่ตรองก่อนซื้อ ชำระค่าใช้จ่ายตรงเวลา ดูแลการเงินของตนเองอย่างใกล้ชิด ตั้งเป้าหมายระยะยาว เปรียบเทียบข้อมูลก่อนการซื้อและศึกษาข้อมูลจากแหล่งที่เหมาะสมก่อน ตัดสินใจไม่กู้เมื่อเงินไม่พอใช้

(3) ทัศนคติทางการเงินเกี่ยวกับ การมีชีวิตอยู่เพื่อวันนี้และไม่ได้คิดวางแผนเพื่ออนาคต การมีความสุขในการใช้เงินมากกว่าเก็บออมเพื่ออนาคต และการมีเงินต้องใช้จ่ายอย่างเต็มที่

จากแนวความคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่กล่าวมาข้างต้น ผู้วิจัยเลือกใช้แนวคิดเกี่ยวกับทักษะการเงิน โดยมี ความรู้ ทัศนคติ พฤติกรรม ของ (ศรัญญา ศีกสงคราม และอนงค์นุช เทียนทอง, 2563) ซึ่งเป็นแนวความคิดและทฤษฎีมีความใกล้เคียงกับงานวิจัยในครั้งนี้

2.2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กรณิกา วาระวิชนี (2560) ได้ศึกษาสถานภาพของความรู้ทางการเงินและความอยู่ดีมีสุขทางการเงิน รวมทั้งเพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ทางการเงินและความอยู่ดีมีสุขทางการเงิน

เงินของบุคลากรในอุตสาหกรรมการเงินในประเทศไทย โดยอาศัยกรณีศึกษาจากพนักงานธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีคะแนนความรู้ทางการเงินโดยเฉลี่ยร้อยละ 79.14 และพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 97.3 และ 77.0 มีความอยู่ดีมีสุขทางการเงิน ด้านหนี้สินและด้านเงินออมเหมาะสม ตามลำดับ ในขณะที่มีกลุ่มตัวอย่างเพียงร้อยละ 24.3 ที่มีความอยู่ดีมีสุขทางการเงินด้านสภาพคล่องเหมาะสม

ณัฐมน เพิ่มสุข และนภาพร นิลาภรณ์กุล (2562) ได้ศึกษาศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความมั่งคั่งทางการเงินของกลุ่มวิชาชีพครูในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผลการศึกษา การประเมินทักษะทางการเงินพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีทักษะทางการเงินในระดับสูง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ทักษะทางการเงิน ด้านทัศนคติทางการเงิน และด้านพฤติกรรมทางการเงิน อยู่ในระดับสูง และพบว่า ทักษะทางการเงิน ด้านพฤติกรรมทางการเงิน มีผลต่อความมั่งคั่งทางการเงิน ด้านสภาพคล่องด้านหนี้สินและด้านเงินออม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ทรรศนันท์ ตรีอิทธิฤทธิกุล (2562) ได้ศึกษาระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับทักษะการเงินของประชากรไทย และศึกษาความแตกต่างระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับทักษะการเงินของประชากรไทย ผลการศึกษาพบว่า ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับทักษะการเงินของประชากรไทยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านความรู้ทางการเงิน มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ ด้านพฤติกรรมทางการเงิน และด้านทัศนคติทางการเงิน มีความคิดเห็นในระดับมาก ตามลำดับ และผลการศึกษาความแตกต่างระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลของประชากรไทยกับความคิดเห็นเกี่ยวกับทักษะการเงิน พบว่า ด้านระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อทักษะทางการเงินภาพรวม และด้านความรู้ทางการเงิน ปัจจัยส่วนบุคคลด้านอาชีพที่แตกต่างกันมีผลต่อทักษะการเงิน ด้านทัศนคติทางการเงิน และปัจจัยส่วนบุคคลด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่แตกต่างกันจะมีผลต่อทักษะการเงิน ด้านพฤติกรรมทางการเงินแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ศรัญญา ศีกสงคราม และ อนงค์นุช เทียนทอง (2563) ได้ศึกษาอิทธิพลของความรู้และทัศนคติทางการเงินต่อการก่อกำหนดหนี้ส่วนบุคคลในวัยเริ่มทำงาน: หลักฐานการศึกษาในจังหวัดชัยภูมิ ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุเฉลี่ย 31 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพเป็นพนักงานรัฐวิสาหกิจ มีรายได้เฉลี่ยอยู่ที่ 32,218 บาทต่อเดือน ส่วนพฤติกรรมการเป็นหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีหนี้สินส่วนใหญ่เกี่ยวกับบอสังหาริมทรัพย์ รองลงมาคือหนี้สินเกี่ยวกับยานพาหนะและหนี้สินส่วนบุคคล มีความรู้และทัศนคติทางการเงินในระดับมาก โดยแบบจำลองวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ แสดงให้เห็นว่า ปัจจัยทางด้านอายุ การสมรส ความรู้ทางการเงิน และทัศนคติทางการเงิน มีอิทธิพลต่อการก่อกำหนดหนี้ในวัยเริ่มทำงานอย่างมีนัยสำคัญ ทางสถิติ โดยปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการก่อกำหนดหนี้คือ ความรู้ทางด้านการเงิน มีอิทธิพลสูงถึงร้อยละ 25.20

พรชนิต เหมไพบูลย์ และลดาวัลย์ ยมจินดา (2563) ได้ศึกษาทักษะทางการเงินของคนวัยทำงานในเขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า คนในวัยทำงานในเขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร มีทักษะด้านความรู้ทางการเงินอยู่ในระดับปานกลาง ด้านทัศนคติทางการเงินของกลุ่มตัวอย่างอยู่ในระดับเชิงบวกมาก ด้านพฤติกรรมทางการเงินของกลุ่มตัวอย่างมีการปฏิบัติทางการเงินอยู่ในระดับดี

ธนาคารแห่งประเทศไทย (2564ค: เว็บไซต์) ได้สำรวจระดับทักษะทางการเงินของคนไทยจากกลุ่มตัวอย่างทุกจังหวัดทั่วประเทศจำนวนทั้งสิ้น 11,901 คน ผลการสำรวจพบว่า ในภาพรวมคนไทยมีพัฒนาการระดับทักษะทางการเงินดีขึ้นร้อยละ 71.0 ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาองค์ประกอบของทักษะทางการเงินทั้ง 3 ด้าน พบว่าคนไทยมีพัฒนาการดีขึ้นในทุกด้าน โดยความรู้ทางการเงินอยู่ที่ร้อยละ 62.9 ปรับตัวดีขึ้นในทุกหัวข้อแต่ยังต้องเร่งส่งเสริมหัวข้อที่สามารถพัฒนาเพิ่มเติมได้แก่ การคำนวณดอกเบี้ยเงินฝากทบต้น การกระจายความเสี่ยงในการลงทุน และมูลค่าเงินตามเวลา ด้านพฤติกรรมทางการเงินอยู่ที่ร้อยละ 71.1 โดยหัวข้อการบริหารจัดการเงินเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาเงินไม่พอใช้มีคะแนนลดลง ซึ่งอาจสะท้อนผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ด้านทัศนคติทางการเงินอยู่ที่ร้อยละ 82.0

กานต์พิชชา กองคนขวา และคณะ (2564) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อระดับทักษะทางการเงิน: กรณีศึกษาเกษตรกรในอำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา จากการศึกษาพบว่า คะแนนทักษะทางการเงินที่ได้จากผลรวมของความรู้ ทักษะทางการเงิน พฤติกรรมทางการเงิน และทัศนคติทางการเงินอยู่ในระดับสูง โดยสิ่งที่น่าสนใจคือกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ตอบคำถามผิดใน 4 ข้อคำถามได้แก่ มูลค่าของเงินตามกาลเวลา การคำนวณดอกเบี้ยแบบทบต้น เงินเฟ้อและการกระจายความเสี่ยง นอกจากนี้ยังพบอีกว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีทัศนคติการชีวิตอยู่แค่วันนี้ไม่วางแผนเพื่ออนาคต สำหรับผลการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณพบว่า ระดับการศึกษา จำนวนที่ดินทำกิน จำนวนรายได้และจำนวนรายจ่าย มีผลต่อระดับทักษะทางการเงินของเกษตรกรในอำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา

2.3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับแรงจูงใจในการมอบมรดก

2.3.1 ความหมาย

Loundon and Bitta (1988) ได้ให้ความหมายว่า แรงจูงใจหมายถึง สภาวะที่อยู่ภายในตัวที่เป็นพลัง ทำให้ร่างกายมีการเคลื่อนไหวไปในทิศทางที่มุ่งเป้าหมายที่ได้เลือกไว้แล้ว ซึ่งมักจะเป็นเป้าหมายที่มีอยู่บนภาวะสิ่งแวดล้อม

Walter (1978) ได้ให้ความหมายว่า แรงจูงใจหมายถึง บางสิ่งบางอย่างที่อยู่ภายในตัวบุคคลที่มีผลทำให้บุคคลต้องกระทำหรือเคลื่อนไหวหรือมีพฤติกรรมในลักษณะที่มีเป้าหมาย กล่าวอีกนัยหนึ่งคือแรงจูงใจเป็นเหตุผลของการกระทำ

ณัฐพัชร์ ลาภบำรุงวงศ์(2562) ได้ให้ความหมายว่า แรงจูงใจหมายถึง กระบวนการต่าง ๆ ทางร่างกายและจิตใจถูกกระตุ้นจากสิ่งเร้าให้เกิดการแสดงออกของพฤติกรรม เพื่อที่จะบรรลุจุดมุ่งหมายของเป้าหมาย ที่ต้องการซึ่งสามารถแสดงได้ตั้งแต่แบบจำลอง

จากความหมายข้างต้นสรุปได้ว่า แรงจูงใจ หมายถึง กระบวนการภายในจิตใจที่ก่อให้เกิดพลังและการกระทำ ให้สามารถทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งอย่างตั้งใจ เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ตนกำหนดไว้

พระราชบัญญัติภาษีการมรดก พ.ศ. 2558 ได้ให้ความหมายว่า มรดก หมายถึง สำหรับคำว่า มรดก ตามพระราชบัญญัติภาษีการรับมรดก พ.ศ. 2558 ไม่มีการกล่าวถึงความหมายของคำว่า มรดก แต่ได้อธิบายถึงว่า ตามพระราชบัญญัติฉบับนี้ไม่ใช่บังคับแก่ (1) มรดกที่เจ้ามรดกตายก่อนวันที่พระราชบัญญัตินี้ใช้บังคับ และ (2) มรดกที่คู่สมรสของเจ้ามรดกได้รับจากเจ้ามรดก

สำนักงานราชบัณฑิตยสภา (2561) ได้ให้ความหมายว่า มรดก หมายถึง ทรัพย์สินทุกชนิดตลอดทั้งสิทธิหน้าที่และความรับผิดชอบต่าง ๆ ของผู้ตาย เว้นแต่ตามกฎหมาย หรือโดยสภาพแล้วเป็นการเฉพาะตัวของผู้ตาย เรียกรวม ๆ ว่า กองมรดก

จากความหมายข้างต้นสรุปได้ว่า มรดก หมายถึง ทรัพย์สินทุกชนิดของผู้ตายที่สามารถตกทอดไปถึงทายาทตามกฎหมายของผู้ตายได้

ดังนั้น งานวิจัยนี้ได้สรุปว่า แรงจูงใจในการมรดก (Bequest Motive) หมายถึง กระบวนการภายในจิตใจที่ก่อให้เกิดพลังและความตั้งใจในการมรดกทรัพย์สินของตนให้กับทายาทตามกฎหมายเมื่อได้เสียชีวิตไปแล้ว

2.3.2 แนวคิดและทฤษฎี

กระบวนการของแรงจูงใจเป็นหัวใจของทฤษฎีบุคลิกภาพของ Maslow โดยเขาเชื่อว่ามนุษย์เป็น “สัตว์ที่มีความต้องการ” และเป็นกรยากที่มนุษย์จะไปถึงขั้นของความพึงพอใจอย่างสมบูรณ์ ในทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ Maslow เมื่อบุคคลปรารถนาที่จะได้รับความพึงพอใจและเมื่อบุคคลได้รับความพึงพอใจในสิ่งหนึ่งแล้วก็จะยังคงเรียกร้องความพึงพอใจสิ่งอื่น ๆ ต่อไป ถือเป็นคุณลักษณะของมนุษย์ซึ่งเป็นผู้ที่มีความต้องการจะได้รับสิ่งต่าง ๆ เสมอ (ณัฐพัชร์ ลาภบำรุงวงศ์, 2562; อ้างอิงจาก Maslow, 1940)

Maslow กล่าวว่า ความปรารถนาของมนุษย์นั้น ติดตัวมาแต่กำเนิดและความปรารถนาเหล่านี้จะเรียงลำดับขั้นของความปรารถนาตั้งแต่ขั้นแรกไปสู่ความปรารถนาขั้นสูงขึ้นไปเป็นลำดับลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ (The Need-Hierarchy Conception of Human Motivation) Maslow เรียงลำดับความต้องการของมนุษย์จากขั้นต้นไปสู่ความต้องการขั้นต่อไปไว้เป็นขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ความต้องการทางร่างกาย (Physiological Need) หมายถึง ความต้องการ การขั้นพื้นฐานที่มีอำนาจมากที่สุดและสังเกตเห็นได้ชัดที่สุดจากความต้องการทั้งหมด เป็นความต้องการที่ช่วยการดำรงชีวิต

ขั้นตอนที่ 2 ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย (Safety and Security Need) หมายถึง ความต้องการการทางด้านร่างกายได้รับความพึงพอใจแล้วบุคคลก็จะพัฒนาการไปสู่ขั้นใหม่ต่อไป ซึ่งขั้นนี้เรียกว่า ความต้องการความปลอดภัยหรือความรู้สึกมั่นคง

ขั้นตอนที่ 3 ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ(Belongingness and Love Needs) หมายถึง ความต้องการเพื่อน ต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ

ขั้นตอนที่ 4 ความต้องการได้รับความนับถือยกย่อง (Self-Esteem Need) หมายถึง ความต้องการเป็นอิสระ ต้องการการยอมรับ ได้รับการยกย่อง ได้รับเกียรติจากผู้อื่น

ขั้นตอนที่ 5 ความต้องการที่จะเข้าใจตนเองอย่างแท้จริง (Self-Actualization Need) หมายถึง ความต้องการได้รับความสำเร็จสูงสุดในสิ่งที่ปรารถนาทุกอย่างที่ตั้งใจไว้

องค์ประกอบที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจมีดังนี้ (ประเสริฐ อุไร, 2559; อ้างอิงจาก ดารณี พาลุสุข, 2532)

(1) พฤติกรรมของมนุษย์ ความหมายของคำว่า “พฤติกรรม” หมายถึง การกระทำที่แสดงออกมา โดยสามารถที่จะสังเกตได้หรือสามารถใช้เครื่องมือวัดได้ซึ่งพฤติกรรมที่มนุษย์ได้กระทำ ขึ้น หรือแสดงออกมานั้นย่อมมีสาเหตุตั้งกลาวก็คือสิ่งเร้า เมื่อสิ่งเร้าเหล่านั้น ได้มากระทบกับร่างกาย โดยอวัยวะสัมผัสต่าง ๆ อวัยวะสัมผัสเหล่านั้น ก็จะส่งความรู้สึกมายังระบบประสาท ระบบประสาทก็จะส่งการมายัง อวัยวะกล้ามเนื้อหรือต่อมต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการกระทำหรือปฏิกิริยาต่าง ๆ ออกมาเป็น การแสดงการตอบสนองต่อสิ่งเร้า นั้น อันเป็นที่มาของการเกิดพฤติกรรม อย่างไรก็ตามสาเหตุที่เหมือนกันอาจแสดงพฤติกรรมที่ต่างกันได้ในทางตรงกันข้าม สาเหตุที่แตกต่างกันอาจแสดง พฤติกรรมที่เหมือนกันได้

(2) ความรู้สึกและอารมณ์ ความรู้สึกและอารมณ์เป็นสภาวะทางร่างกายที่เกิดขึ้นต่อ สิ่งเร้าในขณะใดขณะหนึ่งอาจเป็นลักษณะไปในทางบวก หรือลบก็ได้การแสดงออกจะมากขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่จะมาเร้าสภาพร่างกายและทัศนคติที่มีต่อสูงนั้นอารมณ์มีส่วนเกี่ยวข้องและมีอิทธิพล อย่างยิ่งต่อการแสดงออกของพฤติกรรมมนุษย์ ดังนั้น จึงสามารถใช้ประโยชน์จากการศึกษาถึง ธรรมชาติเกี่ยวกับอารมณ์และความรู้สึกของตนเพื่อเป็นปัจจัยในการพิจารณาแรงจูงใจ และแรงจูงใจ โดยอาศัยอารมณ์มักได้ผลเสมอ เพราะบุคคลที่อยู่ในสภาวะที่มีอารมณ์และแรงผลักดันให้พร้อมที่จะกระทำ

(3) ทัศนคติและความคิดเห็น ทัศนคติเป็นปฏิกิริยาโต้ตอบที่คนเรามีต่อสิ่งเร้าทางสังคม ซึ่งปฏิกิริยาโต้ตอบนี้เราได้เรียนรู้มา ทัศนคติเป็นเงื่อนไขภายในตัวบุคคลที่มีส่วนในการกำหนดการ

แสดงออกและทิศทางของพฤติกรรม และยังเป็นการกำหนดการรับรู้ด้วยเงื่อนไขภายในนี้ เกิดจากเงื่อนไขภายนอกที่หล่อหลอมเข้ามาจนหลงค้างอยู่ในภายใน สำหรับความคิดเห็น (Opinion) นั้นเป็นคำที่มักใช้ปะปนกับคำว่า ทักษณคติอยู่เสมอความคิดเห็นการตอบสนองต่อประเด็น หรือเรื่องราวที่ถกเถียงกันอยู่ตั้งนั้น ความคิดกับทัศนคติจึงแตกต่างกันที่ว่า ทัศนคติเป็นความพร้อมทางจิตใจที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งอาจแสดงออกได้ทั้งคำพูดและการกระทำ และทัศนคติไม่ใช่สิ่งเราที่แสดงออกมาได้อย่างเปิดเผย หรือตอบสนองได้ตรง ๆ ซึ่งเราสามารถดูทัศนคติของคนได้จากการฟังสิ่งที่เขาพูดหรือสิ่งที่เขาทำดูประสบการณ์ในอดีต ถ้าสภาพแวดล้อมและเหตุการณ์ ต่าง ๆ เปลี่ยนแปลงไป หรืออาจมีการรับรู้ข้อมูลใหม่ ๆ เข้ามามากขึ้น ดังนั้น การศึกษาเรื่องทัศนคติของคน ก็เพื่อประโยชน์ด้านการปรับปรุงประสิทธิภาพในแรงจูงใจ เพราะแรงจูงใจนั้น เป็นความพยายามในอันที่จะเปลี่ยนทัศนคติ ความเชื่อ ค่านิยม และความรู้สึกต่าง ๆ ในบุคคล

(4) บุคลิกภาพ หมายถึง ลักษณะนิสัยที่รวมกันเป็นแบบฉบับเฉพาะตัวของแต่ละบุคคล ซึ่งพิจารณาได้จากรูปแบบของพฤติกรรมที่บุคคลนั้นแสดงออกต่อสิ่งแวดล้อมบุคลิกภาพของ บุคคล เป็นสิ่งที่มีการสร้างสมมาตลอดชีวิต จะโดยรู้ตัวหรือไม่ก็ตาม และไม่ใช้สิ่งที่เกิดขึ้นมาพร้อม ๆ กับบุคคลแต่เป็นสิ่งที่ค่อย ๆ พัฒนาขึ้น โดยขบวนการอันอาศัยปัจจัยร่วมต่าง ๆ เป็นแรงจูงใจบุคคลได้มาก หรือน้อย จึงขึ้นกับข้อเท็จจริงที่ว่าผู้ทำหน้าที่จูงใจนั้นเข้าใจเรื่องราวเกี่ยวกับตัวบุคคลที่เขาจะทำการจูงใจได้ดีเพียงใด ซึ่งสิ่งที่เราใช้ในการพิจารณาบุคลิกภาพในเรื่องความสามารถ ในการจูงใจมีหลายประการเช่นคนที่มีความนิยมนตนเองมาก (Self Esteem) บุคคลจำพวกนี้ จะเป็นที่ยอมรับในแง่ดี เชื่อมั่นตนเองไม่มีปัญหา ซึ่งเขามักจะเต็มใจที่ยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่น นอกจากนี้ปัจจัยหนึ่งที่เป็นโครงสร้างทางบุคลิกภาพ และมีส่วนในเรื่องของการสามารถจูงใจ คือเรื่องของความวิตกกังวล (Anxiety) คนที่มีลักษณะเช่นนี้จะมีอาการเกรงกลัว ความไม่แน่ใจ และมักจะเป็นผู้ที่คอยป้องกันตนเองอยู่ตลอดเวลา บุคคลประเภทนี้จะมีลักษณะยากแก่การจูงใจ

(5) การรับรู้ หมายถึง อาการสัมผัสที่มีความหมาย (Sensation) ของ บุคคลกับวัตถุหรือเหตุการณ์หนึ่ง ๆ โดยทางประสาทสัมผัสต่าง ๆ และมีการคิดพิจารณาตีความแห่งการสัมผัสที่ได้รับนั้นออกมาเป็นหนึ่งสิ่งใดที่มีความหมายความคิดของตนเอง กระบวนการรับรู้ (Perception Process) กระบวนการสัมผัสเป็นบันไดขั้นแรกของการรับรู้ หลังจากที่เราได้รับข้อมูลขั้นแรกจากอวัยวะรับสัมผัส (Sensory Organ) หรือเครื่องรับ (Receptor) แล้วเราจะนำมาตีความ (Interpret) อันเป็นบันไดขั้นที่สองของการรับรู้ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้

(6) การเรียนรู้หมายถึง กระบวนการที่ร่างกายสรรค์สร้างกิจกรรมขึ้นมา หรือเปลี่ยนแปลงกิจกรรมที่ร่างกายมีอยู่แล้วไปในรูปลักษณะอื่นเป็นการสร้างและเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของร่างกายจากการที่ร่างกายได้รับการสัมผัส สัมพันธ์ และมีส่วนเกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมจะด้วยวิธีการที่จูงใจให้เกิดขึ้น หรือเป็นไปตามสภาวะการณ์ ประสบการณ์ก็ตาม ซึ่งการเรียนรู้นั้นมีทั้งการเรียนรู้ที่เกิดจา

ประสบการณ์สภาวะแวดล้อม การอบรมสั่งสอนการศึกษาคุณค่าและอื่น ๆ ซึ่งมีได้ทุกทางทุกลักษณะ และสามารถเกิดขึ้นได้ทุกขณะเช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม ในการเรียนรู้ต้องมีประสิทธิภาพจะต้องประกอบไปด้วยองค์ประกอบหลายประการคือ ภาวะความพร้อม การฝึกฝนการเสริมแรง และการถ่ายโยงการเรียนรู้ ซึ่งแนวความคิดด้านการเรียนรู้สามารถนำไปปรับใช้ในการเผยแพร่ข่าวสาร เพื่อการจูงใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากแนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่กล่าวมาข้างต้น ผู้วิจัยเลือกใช้แนวคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจของ (Mohammed and Sulaiman, 2018) ซึ่งเป็นแนวความคิดและทฤษฎีที่มีความใกล้เคียงกับงานวิจัยในครั้งนี้

2.3.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Dillingh et al. (2013) ได้ศึกษาจิตวิทยาและเศรษฐศาสตร์ของทัศนคติสินเชื่อจำนองย้อนกลับ กลุ่มตัวอย่างเจ้าของบ้านที่มีอายุ 45 ปีขึ้นไปในประเทศเนเธอร์แลนด์ ผลการศึกษาพบว่า เพศ อายุ การมีลูกหลาน รายได้ อาชีพ สุขภาพ การออมเงิน การมอบมรดก มีผลต่อความสนใจสินเชื่อจำนองย้อนกลับ อย่างมีนัยสำคัญ

Davidoff, Gerhard and Post (2017) ได้ศึกษา ปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจในการใช้สินเชื่อแบบจำนองย้อนกลับ กลุ่มตัวอย่างเจ้าของบ้านในสหรัฐฯ ที่มีอายุ 58 ปีขึ้นไป ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยความรู้เรื่องสินเชื่อที่อยู่อาศัย การออมเงินในครัวเรือน การมีที่ปรึกษาทางการเงิน มีสินเชื่อจดจำนอง แรงจูงใจในการมอบมรดก รายได้ครัวเรือน มีผลต่อความตั้งใจใช้สินเชื่อแบบจำนองย้อนกลับ อย่างมีนัยสำคัญ

Mohammed and Sulaiman (2017) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจของบุคคลที่จะใช้บริการสินเชื่อแบบจำนองย้อนกลับในวัยชรา ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยแรงจูงใจในการมอบมรดก ความรู้สึกรู้สึกผูกพันกับสถานที่ ทัศนคติ อิทธิพลทางสังคม และความสามารถในการรับรู้ส่งผลในเชิงบวกต่อความเต็มใจของบุคคลในการใช้บริการสินเชื่อแบบจำนองย้อนกลับในวัยชรา

Gupta and Kumar (2018) ได้ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจใช้สินเชื่อจำนองย้อนกลับของเจ้าของบ้านสูงอายุชาวอินเดียเพื่อการดำรงชีวิตที่ยั่งยืน ผลการศึกษาพบว่า อายุ ระดับการศึกษา เศรษฐกิจ ความสามารถทางการเงิน แรงจูงใจในการมอบมรดก มีผลต่อความตั้งใจใช้สินเชื่อจำนองย้อนกลับของเจ้าของบ้านสูงอายุชาวอินเดียอย่างมีนัยสำคัญ

Ashok and Vij (2020) ได้ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อจำนองย้อนกลับโดยอ้างอิงบริบทของอินเดีย ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยแรงจูงใจในการมอบมรดก ความเสี่ยง และการออมทางการเงินส่งผลในเชิงลบต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อจำนองย้อนกลับอย่างมีนัยสำคัญ

จากแนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่กล่าวมาข้างต้น ผู้วิจัยเลือกใช้แนวคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจของ (Mohammed and Sulaiman (2017) ซึ่งเป็นแนวความคิดและทฤษฎีที่มีความใกล้เคียงกับงานวิจัยในครั้งนี้

2.4 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อสินค้า

2.4.1 ความหมาย

Norman (1971) ได้ให้ความหมายว่า ทัศนคติหมายถึง ความรู้สึกและความคิดเห็นที่บุคคล มีต่อบุคคล สถานการณ์ สถาบัน และข้อเสนอใด ๆ ในทางที่จะยอมรับหรือปฏิเสธ ซึ่งมีผลทำให้บุคคลพร้อมที่จะแสดงปฏิกิริยา ตอบสนองด้วยพฤติกรรมอย่างเดียวกันตลอด

Roger (1978) ได้ให้ความหมายว่า ทัศนคติหมายถึง เป็นดัชนีชี้ว่าบุคคลนั้นคิดและรู้สึกอย่างไรกับสิ่งต่าง ๆ วัตถุหรือสิ่งแวดล้อมตลอดจนสถานการณ์ต่าง ๆ คนรอบข้าง โดยทัศนคตินั้นมีรากฐานมาจากความเชื่อที่อาจส่งผลถึงพฤติกรรมในอนาคตได้ ทัศนคติจึงเป็นเพียงความพร้อมที่จะตอบสนองต่อสิ่งเร้า และเป็นมิติของการประเมิน เพื่อแสดงว่าชอบหรือไม่ชอบต่อประเด็นหนึ่ง ๆ ซึ่งถือเป็นการสื่อสารภายในบุคคล (Interpersonal Communication) ที่เป็นผลกระทบมาจากการรับสารอันจะมีผลต่อพฤติกรรมต่อไป

Schiffman and Kanuk (1994) ได้ให้ความหมายว่า ทัศนคติหมายถึง การความโน้มเอียงที่มาจากการเรียนรู้และแสดงออกถึงภาพในใจ ความรู้สึกนึกคิดที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งว่า ชอบหรือไม่ชอบ เพื่อแสดงออกทางพฤติกรรมที่สะท้อนถึงความรู้สึกความรู้สึกภายในว่าชอบหรือไม่ชอบ

นันทวัน อัคระคุชชัย (2560) ได้ให้ความหมายว่า ทัศนคติ หมายถึง ความรู้สึก นึกคิดต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งแสดงให้เห็นถึงการเชื่อมโยงกันระหว่างปัจจัยความชอบและไม่ชอบ เมื่อเกิดการรับรู้แล้วจะแสดงออกมาเป็นการกระทำตามลักษณะความคิดรับรู้และเข้าใจ

ศุภาเทพ นิตสิริ (2558) ได้ให้ความหมายว่า ทัศนคติ หมายถึง เป็นความสัมพันธ์ระหว่างความรู้สึกภายในที่เกิดจากความเชื่อหรือการรับรู้ของ บุคคล การเรียนรู้ประสบการณ์ต่าง ๆ กับพฤติกรรมที่จะแสดงออกมาโต้ตอบในทางใดทางหนึ่งต่อทัศนคตินั้น ๆ เป็นเรื่องของเหตุและผลโดยเหตุเกิดจากภายในจิตใจ ทำที่ความรู้สึกนึกคิด และความโน้มเอียงของบุคคล ที่มีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใด ส่งผลต่อพฤติกรรมในด้านต่าง ๆ การเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และการเปิดรับกรองสถานการณ์ที่ได้รับมา ซึ่งเป็นไปได้ทั้งเชิงบวก และเชิงลบ ทัศนคติ มีผลให้พฤติกรรมที่แสดงออกมาเป็นไปในทิศทางสอดคล้อง

จากความหมายข้างต้นสรุปได้ว่า ทัศนคติ หมายถึง การรับรู้ข้อมูลข่าวสารและการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ต่าง ๆ ของบุคคลและออกมาเป็นความรู้สึกต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใด ซึ่งเป็นไปได้ทั้งทางบวกทางลบ และจะส่งผลต่อพฤติกรรมที่จะแสดงออกของบุคคล

สมาคมสถาบันการศึกษาการธนาคาร และการเงินไทย (2546) ได้ให้ความหมายว่า สินเชื่อ (Credit) หมายถึง ความไว้วางใจของบุคคลหรือนิติบุคคลหนึ่งที่มีต่ออีกบุคคล หรือนิติบุคคลหนึ่งทำให้สามารถกู้ยืมเงินหรือซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อได้โดยมีสัญญาว่าจะชำระหนี้ในอนาคต บุคคลหรือนิติบุคคลในที่นี้ หมายถึง ผู้ให้สินเชื่อได้แก่ สถาบันการเงิน เช่น ธนาคาร บริษัท เงินทุน และบริษัท เงินทุน และผู้ได้รับสินเชื่อได้แก่บุคคลทั่วไป บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด การที่ธนาคารจะพิจารณาให้สินเชื่อแก่ลูกค้ารายใด แสดงให้เห็นว่าธนาคารมีความ ไว้วางใจในลูกค้ารายนั้น ซึ่งอาจเป็นบุคคลหรือบริษัท ที่ได้รับพิจารณาความเสี่ยงจากธนาคารแล้ว โดยธนาคารจะทำนิติกรรมสัญญาการชำระเงินไว้อย่างถูกต้อง

จากความหมายข้างต้นสรุปได้ว่า สินเชื่อ หมายถึง ความไว้วางใจของบุคคลหนึ่งที่มีต่ออีกบุคคลหนึ่งทำให้เกิดการกู้ยืมเงินหรือซื้อสินค้าที่เป็นเงินเชื่อโดยมีสัญญาว่าจะชำระหนี้ในอนาคต

ดังนั้น งานวิจัยนี้ได้สรุปว่า ทักษะคิดต่อสินเชื่อ หมายถึง การรับรู้ข้อมูลข่าวสารและการเรียนรู้จากประสบการณ์ต่าง ๆ ของบุคคลที่ผ่านมาและออกมาเป็นความรู้สึก พฤติกรรมที่จะแสดงความไว้วางใจของบุคคลหนึ่งที่มีต่ออีกบุคคลหนึ่งทำให้เกิดการกู้ยืมเงินหรือซื้อสินค้าที่เป็นเงินเชื่อโดยมีสัญญาว่าจะชำระหนี้ในอนาคต

2.4.2 แนวคิดและทฤษฎี

โมเดลของทัศนคติ เพื่อศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติโดยแนวคิดสำคัญอย่างหนึ่งที่ใช้ประกอบในการศึกษาครั้งนี้ คือโมเดลองค์ประกอบ 3 ประการ (Tricomponent Attitude Model) ซึ่งประกอบด้วย ส่วนของพฤติกรรม (Conation) ส่วนของความรู้สึก (Affect) ส่วนของความเข้าใจ (Cognition) (คชาเทพ นิตสิริ, 2558; อ้างอิงจาก Schiffman and Kanuk, 1994)

(1) ส่วนของพฤติกรรม (Conation Component) หมายถึง ส่วนที่สะท้อนถึงแนวโน้มพฤติกรรมหรือความน่าจะเป็น ในการแสดงพฤติกรรมของผู้บริโภคหรือของ บุคคลในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง ผ่านการแสดงออกด้วยวิธีต่าง ๆ ที่สะท้อนต่อทัศนคติที่มีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใด กล่าวคือการทำที่บุคคลเลือกที่จะกระทำหรือไม่กระทำสิ่งหนึ่ง ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บุคคลนั้น มีความเชื่อความคิด ความรู้สึกต่อตัวสินค้าหรือบริการในทิศทางใดย่อมแสดงผลให้เกิดพฤติกรรมในทิศทางเดียวกัน

(2) ส่วนของความรู้สึก (Affect Component) หมายถึง ส่วนประกอบในโมเดลองค์ประกอบ 3 ประการที่บ่งบอกถึงอารมณ์ (Emotion) หรือความรู้สึก (Feeling) ของ บุคคลที่ต่อสินค้าหรือบริการหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยอารมณ์จะมีส่วนช่วยในการสะสมประสบการณ์ทั้งด้านดีและด้านไม่ดีของ บุคคลนั้น และประสบการณ์นั้นกล่าวคือความรู้สึกของ บุคคลที่มีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดจะเป็นตัวกระตุ้นทางด้านจิตใจในการประเมินผลให้เกิดทัศนคติในทิศทางเดียวกับความรู้สึกที่มีต่อสิ่งนั้น

(3) ส่วนของความเข้าใจ (Cognition Component) หมายถึง ส่วนที่บ่งบอกถึงความรู้ (Knowledge) การรับรู้ (Perception) และความเชื่อถือ (Beliefs) ที่บุคคลคนหนึ่งมีต่อสิ่งหนึ่ง

ซึ่งสะท้อนความรู้ความเข้าใจเฉพาะบุคคล ซึ่งได้รับจากการผสมผสานระหว่างประสบการณ์โดยตรง หรือข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกันกับสิ่งนั้น โดยส่วนของความเข้าใจจะช่วยเป็นฐานในการ ประเมินคุณค่าในสิ่งหนึ่งสิ่งใด กล่าวคือความเข้าใจในสิ่งหนึ่งสิ่งใดจะผลักดันให้บุคคลนั้นมีทัศนคติต่อ สิ่งนั้นในทิศทางเดียวกันกับความเข้าใจ

Allport (กรวิวิท igrประเสริฐวิทย์, 2557, อ้างอิงจาก Allport, 1968) ได้ให้ความเห็น เรื่องทัศนคติว่าอาจเกิดขึ้นจากสิ่งต่าง ๆ ดังนี้

(1) เกิดจากการเรียนรู้เด็กเกิดใหม่จะได้รับการอบรมสั่งสอนเกี่ยวกับวัฒนธรรมและ ประเพณีจากบิดามารดาทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม ตลอดจนได้เห็นแนวการปฏิบัติของพ่อแม่แล้ว รับมาปฏิบัติตามต่อไป

(2) เกิดจากความสามารถในการแยกแยะความแตกต่างคือแยกสิ่งใดดีไม่ดีขึ้น ผู้ใหญ่กับ เด็กจะมีการกระทำที่แตกต่างกัน

(3) เกิดจากประสบการณ์ของแต่ละบุคคล ซึ่งแตกต่างกันออกไปเช่น บางคนมีทัศนคติไม่ ดีต่อครูเพราะเคยตาหนิตน แต่บางคนมีทัศนคติที่ดีต่อครูคนเดียวกันนั้นเพราะเคยชมตมเสมอ

(4) เกิดจากการเลียนแบบหรือรับเอาทัศนคติของผู้อื่นมาเป็นของตน เช่น เด็กอาจรับ ทัศนคติของบิดามารดาหรือครูที่ตนนิยมชมชอบมาเป็นทัศนคติของตนได้

Zimbardo and Leippe (ปิยะนันท์ บุญโยไทย, 2556) ได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับ องค์ประกอบของทัศนคติไว้ 3 ประการ ได้แก่

(1) องค์ประกอบทางอารมณ์ (Affective Component) ได้แก่ ความรู้สึกที่มีต่อสิ่งใดสิ่ง หนึ่ง เช่น โกรธ เกลียด รัก ชอบ เป็นต้น ซึ่งเป็นเรื่องที่มีความแตกต่างกันตามบุคลิกภาพของแต่ละคนที่ พึ่งจะมี ความรู้สึกเหล่านี้จะแสดงออกทางสีหน้า ท่าทางเมื่อบุคคลได้พูดหรือคิดถึงสิ่งนั้น ๆ

(2) องค์ประกอบด้านความคิด (Cognitive Component) คือความคิดเกี่ยวกับสิ่งใดสิ่ง หนึ่งซึ่งอาจเป็นไปได้ทั้งในแง่ดีและร้าย องค์ประกอบนี้ขึ้นอยู่กับค่านิยมที่บุคคลได้กำหนดมาตรฐานไว้ ในใจเป็นสำคัญ

(3) องค์ประกอบทางพฤติกรรม (Behavioral Component) คือความพร้อมหรือความ โน้มเอียงที่บุคคลจะประพฤติปฏิบัติหรือตอบสนองต่อสิ่งเร้าในทิศทางที่จะสนับสนุนหรือคัดค้านทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความรู้สึกของบุคคลที่ได้จากการประเมินผลที่แสดงออกมาจะสอดคล้องกับความรู้สึกที่มีอยู่

ภูษณิศา แก้วสะอาด (2561; อ้างอิงจาก ดารณี พานทอง, 2542) อธิบายว่าการแสดงออก ทางทัศนคติสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่

(1) ทัศนคติในทางบวก (Positive Attitude) คือความรู้สึกต่อสิ่งแวดล้อมในทางที่ดี หรือ ยอมรับความพอใจ เช่น นักศึกษาที่มีทัศนคติที่ดีต่อการโฆษณา เพราะวิชาการโฆษณาเป็นการให้ บุคคลได้มีอิสระทางความคิด

(2) ทักษะคติในทางลบ(Negative Attitude) คือ การแสดงออกหรือความรู้สึกต่อสิ่งแวดลอมในทางที่ไม่พอใจ ไม่ดี ไม่ยอมรับ ไม่เห็นด้วย เช่น นิดไม่ชอบคนเลี้ยงสัตว์ เพราะเห็นว่าทารุณสัตว์

(3) การไม่แสดงออกทางทักษะคติ หรือมีทักษะคติเฉยๆ (Passive Attitude) คือ มีทักษะคติเป็นกลางอาจจะเพราะว่าไม่มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องนั้น ๆ หรือในเรื่องนั้น ๆ ไม่มีแนวโน้มทักษะคติอยู่เดิมหรือไม่มีแนวโน้มทางความรู้ในเรื่องนั้น ๆ มาก่อน เช่น มีทักษะคติที่เป็นกลางต่อผู้ไม่ใคร่เวฟ เพราะไม่มีความรู้เกี่ยวกับโทษหรือคุณของผู้ไม่ใคร่เวฟมาก่อน

จากแนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่กล่าวมาข้างต้น ผู้วิจัยเลือกใช้แนวคิดเกี่ยวกับทักษะคติต่อสินเชื่อของ (คทาเทพ นิตติสิริ, 2558; ชญาดา ทรัพย์เกิด, 2558) ซึ่งเป็นแนวความคิดและทฤษฎีมีความใกล้เคียงกับงานวิจัยในครั้งนี้

2.4.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ชญาดา ทรัพย์เกิด (2558) ศึกษาระดับทักษะคติของลูกค้าในการใช้บริการสินเชื่อเคหะจากการศึกษาพบว่าทักษะคติต่อการใช้บริการสินเชื่อเคหะในภาพรวม อยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 โดยมีทักษะคติด้านความรู้สึกในการใช้บริการมากที่สุด

วัลลภา ปิ่นวิรุฬห์ และปราณี เอี่ยมลออ ภักดี (2561) ได้ศึกษาปัจจัยทักษะคติที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านทักษะคติ มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

นพดล รุ่งดำรงค์ และฐิติกานท์ สัจจะบุตร (2562) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างทักษะคติต่อพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage ต่อความตั้งใจในการใช้บริการสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage จากการศึกษาพบว่าปัจจัยด้านทักษะคติที่มีต่อการใช้บริการสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage ส่งผลต่อความตั้งใจใช้บริการสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage ผลลัพธ์ค่า Sig. เท่ากับ 0.000 เมื่อเปรียบเทียบกับระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 (Sig. มีค่าน้อยกว่า 0.05)

กมลพร เพ็งนวม (2565) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความตั้งใจในการซื้อบ้านเดี่ยวรักษะโลกของผู้บริโภค ผลศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ได้แก่ เพศและสถานภาพมีผลต่อความตั้งใจในการซื้อบ้านเดี่ยวรักษะโลกที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ปัจจัยที่มีผลต่อความตั้งใจในการซื้อบ้านเดี่ยวรักษะโลกได้แก่ ปัจจัยด้านทักษะคติต่อการซื้อบ้านเดี่ยวรักษะโลก ปัจจัยด้านการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมและปัจจัยด้านการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงตามลำดับ

ภูริกา ศรีดาแก้ว และคณะ (2565) ได้ศึกษาทักษะคติต่อการเลือกใช้บริการด้านสินเชื่อที่ส่งผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการด้านสินเชื่อของสมาชิกสหกรณ์ออมทรัพย์ข้าราชการสังกัดกระทรวงศึกษาธิการ สกลนคร จำกัด ผลการศึกษาพบว่า ผลการวิจัยพบว่า (1) ทักษะคติต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการด้านสินเชื่อของ สหกรณ์ออมทรัพย์ข้าราชการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก

และการตัดสินใจเลือกใช้บริการด้านสินเชื่อของ สหกรณ์ออมทรัพย์ข้าราชการโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก (2) การตัดสินใจเลือกใช้บริการด้านสินเชื่อของ สมาชิกสหกรณ์ออมทรัพย์ข้าราชการ พบว่ามีความแตกต่างกันตามระดับการศึกษาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ .05 และไม่มีความแตกต่างกันตามคุณลักษณะส่วนบุคคล ด้านเพศ อายุ สถานภาพการสมรส ประสบการณ์การทำงาน และอัตราเงินเดือน และ (3) ปัจจัยทัศนคติด้านการเปิดรับข่าวสารผ่านสื่อต่าง ๆ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการด้านสินเชื่ออย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และปัจจัยด้าน บุคลิกภาพมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการด้านสินเชื่ออย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตารางที่ 2.1 การสังเคราะห์งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

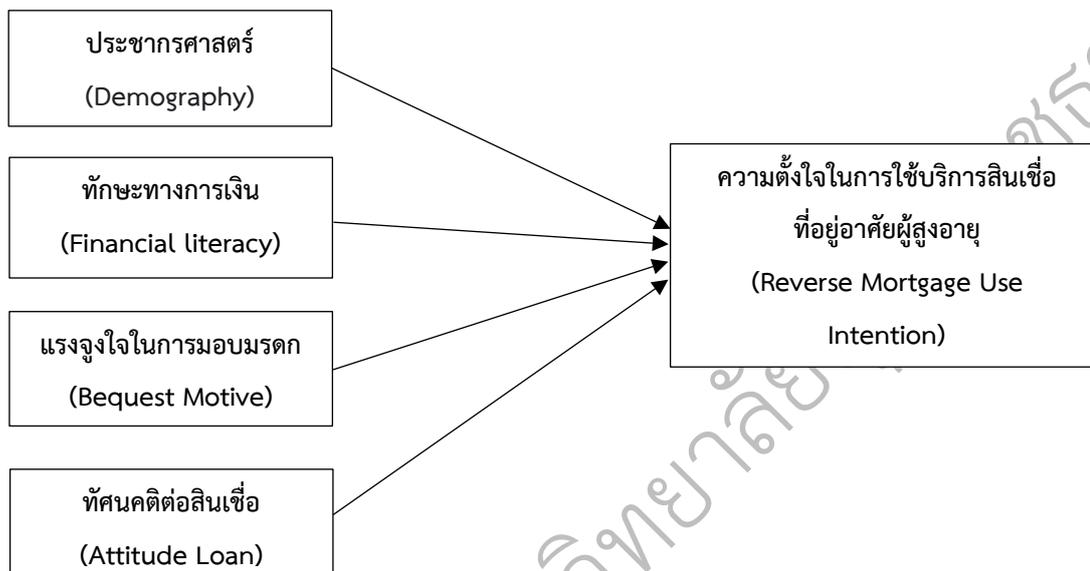
ลำดับ	ผู้วิจัย	Demographic (ประชากร)	Attitude (ทัศนคติ ต่อ RM)	Bequest Motive (แรงจูงใจในการรับมรดก)	Social Influence (อิทธิพลทางสังคม)	Economic factors (ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ)	Financial Behavior (การเงินเชิงพฤติกรรม)	RM knowledge (กระบวนกรเรียนรู้)	Financial literacy (ทักษะทางการเงิน)	Perceived Ability (การรับรู้ RM)	Family Ties (ความสัมพันธ์ในครอบครัว)	Risk aversion (ความเสี่ยงต่ำไป)	Revenue Returns ผลตอบแทน	Mortgage การจำนอง	Sufficient savings การออมเงินที่เพียงพอ
1	Mohammed and Sulaiman (2017)	✓	✓	✓		✓				✓					
2	VJ (2020)			✓			✓								
3	Gupta and Kumar (2018)	✓							✓						
4	Căzilia et al. (2020)	✓	✓			✓			✓		✓				
5	Davidoff, Gerhard and Post (2017)	✓		✓		✓		✓				✓			✓
6	Gupta and Kumar (2019)	✓				✓									
7	Hanewald et al. (2020)	✓		✓				✓	✓					✓	
8	Dillingh et al. (2013)	✓		✓											✓
9	Chatterjee (2016)	✓					✓					✓			
10	Pahuja and Sanjeev (2022: Website)							✓	✓		✓	✓			

ตารางที่ 2.1 การสังเคราะห์งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง (ต่อ)

ลำดับ	ผู้วิจัย	Demographic (ประชากร)	Attitude (ทัศนคติ ต่อ RM)	Bequest Motive (แรงจูงใจในการรับมรดก)	Social Influence (อิทธิพลทางสังคม)	Economic factors (ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ)	Financial Behavior (การเงินเชิงพฤติกรรม)	RM knowledge (กระบวนความรู้)	Financial literacy (ทักษะทางการเงิน)	Perceived Ability (การรับรู้ RM)	Family Ties (ความสัมพันธ์ในครอบครัว)	Risk aversion (ความเสี่ยงทั่วไป)	Revenue Returns ผลตอบแทน	Mortgage การจำนอง	Sufficient savings การออมเงินที่เพียงพอ
11	Martin and Seay (2017)	✓				✓		✓	✓	✓					
12	Amin, Rahim and Razak (2013)														
13	João Vinícius de França Carvalho (2023)	✓										✓	✓	✓	✓
14	Han, Wang and Dong (2020)			✓	✓	✓	✓								
15	นพดล รุ่งดาราจค์ และ ฐิติกานท์ สัจจะบุตร (2562)		✓												
16	ศุภาเทพ นิตสิริ (2558)		✓										✓		
17	ธนพัทธ์ ทวีลาภวัฒนา (2563)					✓		✓			✓				✓
18	ชญาดา ทรัพย์เกิด (2558)		✓												
19	กานต์พิชชา กองคนขวา และคณะ (2564)								✓						
20	ภูริกา ศรีตาแก้ว และ คณะ (2565)		✓												
	รวม	9	6	5	2	6	4	5	6	3	2	4	3	2	4

2.5 กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังตารางที่ 2.1 ผู้วิจัยได้พัฒนารอบแนวความคิด ความตั้งใจในการใช้สินเชื่อที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุ ดังภาพที่ 2.1



ภาพที่ 2.2 กรอบแนวคิดการวิจัย