

การศึกษาทัศนคติของคนวัยทำงานต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนอง  
แบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage) สำหรับผู้สูงอายุ



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต  
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล  
พ.ศ. 2561

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาทัศนคติของคนวัยทำงานต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนอง  
แบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage) สำหรับผู้สูงอายุ

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 28 เมษายน พ.ศ. 2561



นายสม โภชน์ ประเสริฐ  
ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วิชาสา,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ศุภรักษ์ สุริยันเกียรติแก้ว,

Ph.Ds.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

ดวงพร อภาศิลป์,

Ph.D.

คณบดีวิทยาลัยการจัดการ

มหาวิทยาลัยมหิดล

ผู้ช่วยศาสตราจารย์เกรียงสิน ประสงค์สุกาญจน์

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

## กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงด้วยความมานะพยายาม และความตั้งใจของผู้วิจัย รวมไปถึงได้รับความช่วยเหลือและแนะนำอย่างดียิ่งจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนพล วีราสา อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ที่มอบทั้งความรู้คำแนะนำเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาต่างๆ รวมไปถึงการดูแล เอาใจใส่ให้ผู้วิจัยได้มีกำลังใจในการศึกษาค้นคว้า ทำให้งานวิจัยนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนพล วีราสา และคณาจารย์วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชา รวมถึงถ่ายทอดองค์ความรู้ และประสบการณ์ต่างๆ ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ บิดา มารดา เจ้านาย และเพื่อนๆ ที่คอยสนับสนุน และให้ความช่วยเหลือในเรื่องต่างๆ มาตลอดในช่วงของการศึกษาระดับปริญญาโทในครั้งนี้ และขอขอบคุณตนเองที่มีความพยายามทำทุกอย่าง เพื่อให้สารนิพนธ์ในครั้งนี้สำเร็จไปได้ด้วยดี

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ ผู้ให้สัมภาษณ์งานวิจัยทุกท่านที่กรุณาให้ความร่วมมือ และเสียสละเวลาในการให้สัมภาษณ์ ขอบพระคุณธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารออมสิน และสำนักงานสถิติแห่งชาติที่ให้ความรู้ ข้อมูลที่เป็นส่วนสำคัญ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่องานวิจัยครั้งนี้จนเสร็จสมบูรณ์

สมโภชน์ ประเสริฐ

การศึกษาทัศนคติของคนวัยทำงานต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage) ในผู้สูงอายุ

STUDY OF WORKING-AGE ATTITUDES TOWARD REVERSE MORTGAGE IN THAI ELDERLY

สมโภชน์ ประเสริฐ 5950255

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วิจารณ์, Ph.D., สุภรักษ์ สุริยพันธ์เกียรติแก้ว, Ph.Ds., ผู้ช่วยศาสตราจารย์เกรียงสิน ประสงค์สุกาญจน์, Ph.D.

#### บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อให้ทราบถึงทัศนคติของคนวัยทำงานต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage: RM) ในผู้สูงอายุ ผลิตภัณฑ์นี้จะช่วยลดปัญหาผู้สูงอายุหลังเกษียณไม่มีรายได้มาใช้จ่ายในการดำรงชีวิต โดยการวัดทัศนคติของคนวัยทำงานด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อนำมาหารูปแบบและข้อสรุปที่เป็นประเด็นหลักของงานวิจัยในด้านความเชื่อ ความคิดเห็น ความเชื่อมั่น การรับรู้ และแนวโน้มการใช้บริการผลิตภัณฑ์ RM

จากผลการสัมภาษณ์เชิงลึกกับคนวัยทำงาน 25 คนพบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์มีทัศนคติเชิงบวกต่อตัวผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ (RM) และพบว่ามีปัจจัย 2 ประการที่มีผลต่อแนวโน้มการตัดสินใจใช้บริการผลิตภัณฑ์ RM ได้แก่ 1) ปัจจัยด้านสถานภาพครอบครัว โดยที่ผลิตภัณฑ์ RM เหมาะสำหรับผู้ที่มีสถานภาพโสดหรือไม่มีทายาท แต่จะไม่ได้ได้รับความสนใจสำหรับผู้ที่มีครอบครัวและทายาท และ 2) ปัจจัยทางด้านสถานภาพทางการเงิน โดยที่ผลิตภัณฑ์ RM จะไม่ได้ได้รับความสนใจในกลุ่มคนเกษียณอายุที่ได้มีการวางแผนการเงินที่เพียงพอกับการดำรงชีพหลังเกษียณไว้แล้ว

คำสำคัญ: ทัศนคติ/ Reverse Mortgage/ แนวโน้มการตัดสินใจ/ สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ช
<b>บทที่ 1</b> <b>บทนำ</b>	<b>1</b>
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	5
1.3 ขอบเขตของการศึกษาวิจัย	5
1.4 วิธีการศึกษาวิจัย	5
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
1.6 นิยามศัพท์	6
<b>บทที่ 2</b> <b>แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง</b>	<b>7</b>
2.1 การจำนองแบบย้อนกลับสำหรับผู้สูงอายุไทย	7
2.2 ปัญหาและการบังคับใช้กฎหมายกับสินเชื่อผู้สูงอายุในรูปแบบการจำนองแบบย้อนกลับ	8
2.3 ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับทัศนคติ	8
2.4 The Reverse Mortgage – Consumer Attitudes	9
2.4.1 ความเป็นมาของสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage	10
2.4.2 แนวนโยบายธนาคารแห่งประเทศไทย	12
2.5 คำถามงานวิจัย	13
2.6 กรอบการดำเนินการงานวิจัย	13
2.7 ทฤษฎีในเรื่องทัศนคติ	14
<b>บทที่ 3</b> <b>วิธีการวิจัย</b>	<b>17</b>
3.1 กรอบแนวคิดงานวิจัย	17
3.2 วิธีการศึกษา	17

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.3 กลุ่มตัวอย่างและเครื่องมือการเก็บข้อมูล	18
3.3.1 แหล่งที่มาของข้อมูล เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	18
3.3.2 การตรวจสอบ ทดสอบเครื่องมือที่ใช้เพื่อตรวจสอบความน่าเชื่อถือ ของข้อมูล	18
3.4 เครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูล	19
<b>บทที่ 4 ผลการศึกษาวิจัย</b>	<b>20</b>
4.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ถูกสัมภาษณ์ในงานวิจัย	20
4.2 ผลการวิเคราะห์ทัศนคติทางบวกและด้านลบจากบทสัมภาษณ์ของ ผู้ถูกสัมภาษณ์	21
4.2.1 ทัศนคติเชิงบวก	24
4.2.2 ทัศนคติเชิงลบ	25
4.3 การอภิปรายผลการวิจัย	25
<b>บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ</b>	<b>28</b>
5.1 สรุปผลการวิจัย	28
5.2 ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย	30
5.3 ข้อจำกัดในการทำวิจัยและข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป	31
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>32</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>33</b>
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม/แนวคำถามการสัมภาษณ์	34
<b>ประวัติผู้วิจัย</b>	<b>39</b>

## สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
2.1	ข้อดีและข้อเสียของผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ Reverse Mortgage	12
4.1	รายละเอียดผู้ถูกสัมภาษณ์	20
4.2	ผลการวิเคราะห์ทัศนคติทางบวกและด้านลบจากบทสัมภาษณ์ของผู้ถูกสัมภาษณ์	21
5.1	สรุปผลการการสัมภาษณ์	28



## สารบัญภาพ

ภาพ		หน้า
1.1	จำนวนการเกิดของประชากรทั่วราชอาณาจักร ปี พ.ศ. 2536 - 2557	1
2.1	กรอบการดำเนินการงานวิจัย	13
2.2	โมเดลองค์ประกอบทัศนคติ 3 ประการ (Tricomponent Attitude Model)	16
3.1	กรอบแนวคิดงานวิจัย	17



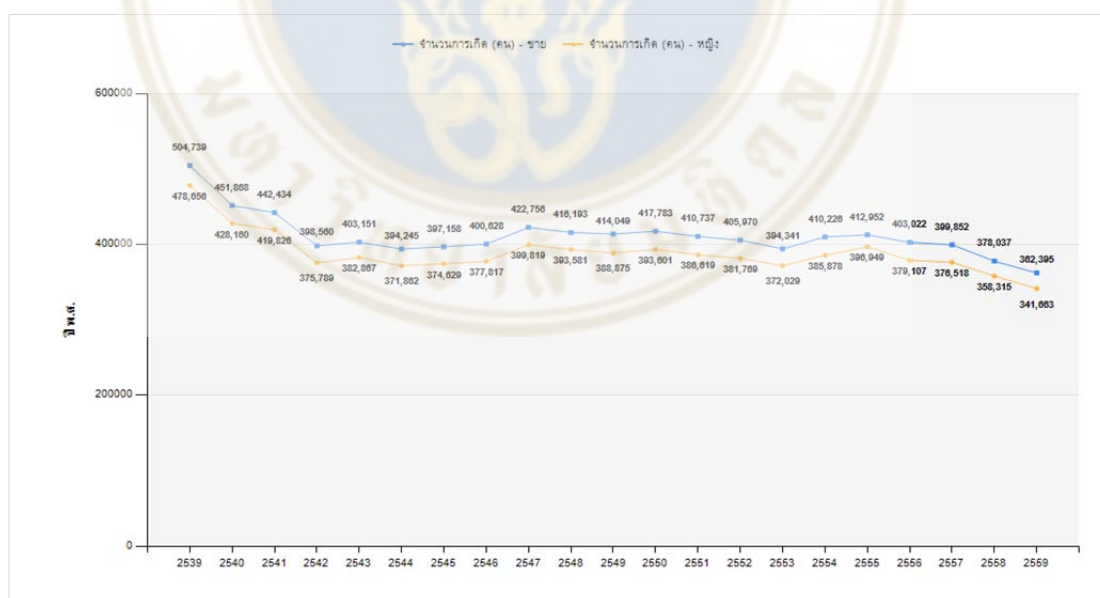


## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันสังคมไทย จะเริ่มเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า ล่าสุดสำนักงานสถิติแห่งชาติคาดการณ์ไว้ว่าในปี พ.ศ.2568 ไทยจะมีผู้สูงอายุวัย 60 ปี ขึ้นไปเกินกว่าร้อยละ 20 ของประชากรของประเทศ (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, รายงานการสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ.2557, แหล่งที่มา <http://service.nso.go.th/nso/web/survey/surpop2-1-1.html>) และก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ อีกทั้งในปัจจุบันเทคโนโลยีทางด้านสุขภาพและการรักษาโรคร้ายทางการแพทย์มีความเจริญก้าวหน้าอย่างมาก ทำให้อายุขัยโดยเฉลี่ยของคนไทยเพิ่มทั้งชายและหญิง โดยที่หญิงมีอายุขัยโดยเฉลี่ยสูงกว่าผู้ชาย แต่มีอัตราการเกิดที่ลดลงดังตารางข้างล่างนี้



ภาพที่ 1.1 จำนวนการเกิดของประชากรทั่วราชอาณาจักร ปี พ.ศ. 2536 - 2557

ที่มา: สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย

กล่าวคือ จำนวนประชากรในประเทศไทยมีการเกิดที่ลดลง มีการคาดการณ์ว่าจะมีการชะลอตัว ลดลงมาถึง 21.1% ในปี พ.ศ. 2557 โดยเทียบจากปี พ.ศ. 2533 จำนวนการเกิดที่ลดลงส่งผลกระทบต่อนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงทางด้านโครงสร้างประชากร ไม่ว่าจะเป็นแง่ โครงสร้างทางด้านอายุ การศึกษา ตลอดจนด้านสุขภาพ สังคมไทยจึงกำลังก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างรวดเร็วในปี พ.ศ. 2553 และคาดว่าในอีก 25 ปีข้างหน้า จะมีผู้สูงอายุเพิ่มมากกว่าร้อยละ 20 ของประชากรทั้งหมด การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตนั้น ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสังคมไทย นั่นคือ มีผู้สูงอายุมากกว่าวัยเด็ก ซึ่งเกิดจากจำนวนเด็กที่ลดลงในขณะที่ผู้สูงอายุมีอัตราที่เพิ่มสูงขึ้นมากว่าในสัดส่วนเดียวกัน จนสังคมไทยจะกลายเป็นสังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ในอนาคต และความเป็นจริงนั้นคือ ผู้สูงอายุเหล่านั้นต้องแบกรับ ค่าใช้จ่าย ความเสี่ยงต่อการอายุยืน เช่น ค่ารักษาพยาบาล, ค่าดำรงชีพ แม้ว่ารัฐบาลจะมีโครงการให้เบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ ซึ่งต้องมีคุณสมบัติดังนี้

1. มีสัญชาติไทย
2. มีอายุ 59 ปี (กรณีที่ทะเบียนราษฎรไม่บอกวันที่ หรือเดือนเกิดให้ถือว่าผู้สูงอายุนั้นเกิดวันที่ 1 มกราคม)

3. ไม่ได้เป็นผู้รับสวัสดิการหรือสิทธิประโยชน์อันใดจากหน่วยงานภาครัฐ

การจ่ายเงินเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุมีอัตราขั้นบันไดดังนี้

- อายุ 60-69 ปี ได้รับ 600 บาท/เดือน
- อายุ 70-79 ปี ได้รับ 700 บาท/เดือน
- อายุ 80-89 ปี ได้รับ 800 บาท/เดือน
- อายุ 90 ปีขึ้นไป ได้รับ 1,000/เดือน

ซึ่งจำนวนเงินดังกล่าวไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพของผู้สูงอายุในภาวะปัจจุบันที่มีค่าครองชีพเพิ่มขึ้น อัตราเงินเฟ้อซึ่งมีอัตราขึ้นทุกๆ ปี ซึ่งปัญหาที่เกิด อันได้แก่

1. ปัญหาทางด้านสุขภาพกายและจิตใจ ซึ่งเป็นไปตามธรรมชาติของมนุษย์คือ ถ้าเรามีอายุสูงขึ้น สภาพร่างกายจะเสื่อมโทรมลง และโรคภัยไข้เจ็บก็จะมีโอกาสเกิดได้ขึ้นได้ง่าย ไม่ว่าจะเป็นโรคทางกายภาพ หรือทางจิตใจ เช่น โรคทางสมอง เป็นต้น

2. ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ ถ้าผู้สูงอายุนั้นๆ ไม่มีการวางแผนการเกษียณที่ดี จะทำให้ผู้สูงอายุนั้นๆ เกิดปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ กล่าวคือ ปัญหาการขาดเงินในการยังชีพ ในช่วงที่ไม่ได้มีงานทำ หรือมีรายได้ ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพ

3. ปัญหาทางด้านสังคม จากปัญหาที่กล่าวมาข้างต้น สามารถนำไปสู่เป็นปัญหาระดับสังคมหรือระดับชาติได้ เพราะ เมื่อมีผู้สูงอายุที่ไม่สามารถหาเลี้ยงชีพได้ด้วยตนเองในวัยเกษียณได้ ย่อมตกเป็นภาระของสังคมหรือรัฐบาล นั่นหมายถึง รัฐบาลต้องรับภาระหรือหาวิธีจัดการกับประเด็นนี้

อีกบริบทหนึ่งในแง่ของปัญหาทางด้านสังคม คือ ค่าความนิยมที่เปลี่ยนแปลงไป อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจและรูปแบบการดำรงชีพหรือการใช้ชีวิตของสังคมไทย ทำให้คนรุ่นหลัง มีพฤติกรรมต่อผู้สูงอายุ เช่น บิดา มารดา ปู่ ย่า ตา ยาย เปลี่ยนไป ไม่ค่อยได้ให้ความสำคัญ และละเลยการดูแลต่อผู้สูงอายุเหล่านั้น ทำให้ผู้สูงอายุขาดการดูแล, ผู้สูงอายุต้องปรับเปลี่ยนหรือวางแผนการใช้ชีวิตในบั้นปลายใหม่ โดยไม่อาจหวังพึ่งพิงการเลี้ยงดูจากบุตรหลานได้ ยิ่งไปกว่านั้น การเปลี่ยนทางสังคมในบริบทนี้จะทำให้แนวโน้มสังคมไทยจะเปลี่ยนรูปแบบไป คือ คนรุ่นหลังจะไม่ค่อยได้มีการเลี้ยงดูผู้สูงอายุดังเช่นเดิมตามที่สังคมไทยเคยเป็นมา จากปัญหาที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้นนี้ ผู้สูงอายุจึงจำเป็นต้องมีการเตรียมตัว วางแผน การใช้ชีวิตในยามเกษียณ ซึ่งปัญหาใหญ่ปัญหาหนึ่งของผู้สูงอายุนั้นก็คือ ขาดเงิน หรือมีเงินไม่พอในการดำรงชีพ ดังนั้น เราควรหาทางแนวทางอื่นหรือสิ่งอื่นๆ เข้ามาช่วยจัดการปัญหาดังกล่าวข้างต้น

ประเทศไทยโดยทั้งภาครัฐและเอกชนได้มีการเตรียมตัวรองรับการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ โดยสมบูรณ์ (Aged Society) ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์และบริการที่ออกแบบมาเฉพาะสำหรับผู้สูงอายุ โดยเฉพาะ และหนึ่งในนั้นคือ “สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage) เป็นผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับผู้สูงอายุอีกทางเลือกหนึ่งที่จะเข้ามาช่วยจัดการปัญหาดังกล่าว สาเหตุที่เรียกว่า “ย้อนกลับ” เนื่องจากโดยทั่วไป การกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อซื้อสังหาริมทรัพย์ ผู้กู้จะต้องชำระเงินต้นและดอกเบี้ยตามเงื่อนไขให้แก่สถาบันการเงินแต่ในการจำนองแบบย้อนกลับ มีเงื่อนไขคือผู้กู้ยังคงอาศัยอยู่ในอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นหลักค้ำประกันในการกู้ แล้วสถาบันการเงินจะเป็นฝ่ายจ่ายเงินให้กับผู้กู้เป็นงวดๆ จนกว่าผู้กู้จะเสียชีวิต หรือย้ายออกจากที่อยู่นั้น หรือ นำอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวไปขาย ซึ่งในกรณีที่ย้ายออก หรือ นำไปขาย ผู้กู้จะต้องชำระหนี้สินทั้งหมด แต่ในกรณีที่ผู้กู้นั้นเสียชีวิต สถาบันการเงินจะดำเนินการขายบ้านหลังดังกล่าวแทนการชำระหนี้ โดยวงเงินกู้ที่ได้รับหรือจำนวนเงินรายงวดที่ได้รับจากสถาบันการเงินนั้น ขึ้นอยู่กับอายุของผู้กู้ มูลค่าอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นหลักประกัน และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (2559 อ้างใน ฐรินทร์ธรส ชัยสว่างเลิศ, 2559 หน้า 2)

สำหรับความเป็นได้ที่จะนำมาใช้ในประเทศไทย หลายสถาบันการเงินได้วางแผนเปิดให้บริการสินเชื่อ Reverse Mortgage ไม่ว่าจะเป็นธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารออมสิน บรรษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยการผลักดันและให้การสนับสนุนของธนาคารแห่งประเทศไทย และกระทรวงการคลัง ซึ่งแผนดังกล่าวได้ถูกบรรจุเป็นหนึ่งในมาตรการ ในแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน ระยะที่ 3 (2559-2563) มาตรการที่ 3.1.2 (1) ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย (2559) ข้อมูลแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน)

เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2559 คณะรัฐมนตรีได้เห็นชอบมาตรการรองรับสังคมผู้สูงอายุ ตามที่กระทรวงการคลังเสนอ โดยมีมติให้ดำเนินการทั้งสิ้น 4 มาตรการ ประกอบด้วย 1. มาตรการ

จ้างงานผู้สูงอายุ 2. มาตรการสร้างที่พักสำหรับผู้สูงอายุ (Senior Complex) 3. มาตรการสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ (Reverse Mortgage) มอบหมายให้สถาบันการเงินเฉพาะกิจนำร่องเพื่อดำเนินการ มาตรการสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ RM 4. มาตรการออมภาคบังคับสำหรับแรงงานในระบบที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ อย่างไรก็ตามสินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ ยังมีประเด็นที่ติดขัดในการดำเนินงานอยู่หลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงของสถาบันการเงิน ในเรื่องของสภาพคล่องทางการเงินของสถาบันที่จะเข้าดำเนินการสินเชื่อ RM เนื่องจากสถาบันการเงินจะรับรู้รายได้ก็ต่อเมื่อสิ้นสุดการใช้บริการ และสามารถขายสินทรัพย์นั้นสู่ตลาดได้แล้วเท่านั้น และความเสี่ยงในเรื่องของลูกค้ำที่หากสิ้นสุดระยะเวลาแล้วแต่ยังไม่เสียชีวิต มีความเสี่ยงที่จะถูกยึดหลักทรัพย์ค้ำประกัน และกลายเป็นผู้ไร้ที่อยู่อาศัยในวัยชรา ซึ่งความเสี่ยงต่างๆ เหล่านี้มีความจำเป็นที่ต้องมีบริษัท Mortgage Insurance เข้ามาช่วยในการจัดการความเสี่ยง โดย Mortgage Insurance จะเข้ามาช่วยลดความเสี่ยง โดยดำเนินการค้ำประกันแก่สถาบันการเงิน ในกรณีที่ผู้กู้ยังไม่เสียชีวิต ซึ่งจะทำให้ผู้กู้สามารถรับผลตอบแทนต่อไปจนเสียชีวิตได้ และสถาบันการเงินเองก็ได้รับดอกเบี้ยชดเชยในระหว่างผู้กู้ยังมีชีวิต แต่หมดระยะเวลาไปแล้ว (ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, 2559 เอกสารการประชุมสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ (Reverse Mortgage: RM) ที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ (Senior Complex); สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (2559))

ปัจจุบันในประเทศไทย ยังไม่มีการตั้งบริษัทประกันในลักษณะ Mortgage Insurance เกิดขึ้น แต่ได้มีแผนในการจัดตั้งโดยกระทรวงการคลัง ซึ่งกำลังอยู่ระหว่างศึกษาความเป็นไปได้และหน่วยงานที่จะเข้ามามีส่วนร่วมในการจัดตั้งบริษัท Mortgage Insurance

ประเด็นสุดท้าย ยังไม่ได้มีการศึกษาในด้านของผู้ใช้บริการว่ามีความพร้อม หรือมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage มากน้อยเพียงใด และผู้ให้บริการอาจมีความกังวลหลายอย่างในการตัดสินใจให้บริการฯ ซึ่งเป็นประเด็นสำคัญที่สุดในการทำให้ ผลลัพธ์สินเชื่อประสบความสำเร็จ ดังนั้นการศึกษาถึงทัศนคติของกลุ่มคนวัยทำงานต่อ RM , ทัศนคติจะเป็นปัจจัยที่ช่วยให้ทราบถึง ความรู้สึก ความเข้าใจ และพฤติกรรมที่มีต่อสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage ว่าจะมีแนวโน้มว่าจะเป็นผู้ให้บริการในอนาคต คิดอย่างไร รู้สึกอย่างไร ความพร้อมที่จะมีบริการสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage ซึ่งทัศนคตินั้นมีอิทธิพลต่อแนวโน้มการตัดสินใจใช้บริการหรือไม่ และอย่างไร

ดังนั้นเพื่อให้สามารถรู้ถึงทัศนคติของกลุ่มคนเป้าหมายดังกล่าว ผู้วิจัยจึงทำการศึกษาและวิจัยเรื่องดังกล่าวข้างต้น เพื่อให้ทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องนำไปใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์สินเชื่อ Reverse Mortgage ให้เหมาะสมและตอบสนองกับบริบทของสังคมไทย



การวิจัยครั้งนี้จะศึกษาทัศนคติของกลุ่มคนวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ต่อผลิตภัณฑ์การจำนองแบบย้อนกลับ Reverse Mortgage โดยมีเงื่อนไขสำหรับผู้จะทำการจำนองแบบย้อนกลับ ดังนี้

1. ผู้กู้มีอายุ 60 ปีขึ้นไป
2. ผู้กู้จะต้องเป็นเจ้าของทรัพย์สินนั้น และสินทรัพย์นั้นต้องปลอดภาระจำนองกับสถาบันการเงินใดๆ
3. ผู้กู้จะต้องอาศัยในบ้านที่นำมาจำนองตลอดระยะเวลาที่กู้ โดยหากมีการขายทอดตลาดหรือย้ายออกจากบ้านนานเกิน 12 เดือน ผู้กู้จะต้องชำระหนี้คืนในส่วนที่ได้รับเงินไปแล้ว
4. ผู้กู้ต้องดูแลรักษาบ้าน ไม่ให้บ้านหรือทรัพย์สินนั้นๆ เสื่อมมูลค่าจนต่ำกว่ามูลค่าหนี้มีอยู่ในปัจจุบัน

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อให้ทราบถึงทัศนคติของคนไทยในวัยทำงาน ต่อผลิตภัณฑ์การจำนองแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage) สำหรับผู้สูงอายุไทย

## 1.3 ขอบเขตของการศึกษาวิจัย

ศึกษาแนวความคิด, ทัศนคติต่อของคนไทยในวัยทำงาน ต่อผลิตภัณฑ์การจำนองแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage) เพื่อให้ทราบถึงทัศนคติ (Attitude) ของประชากรวัยทำงานในไทยต่อผลิตภัณฑ์ เพื่อใช้ผลการวิจัยมากำหนดวิธีการหรือแนวทางปฏิบัติของผลิตภัณฑ์ฯ ให้เหมาะสมกับบริบทของสังคมไทย

## 1.4 วิธีการศึกษาวิจัย

การศึกษาวิจัยภายใต้ขอบเขต โดยศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร เช่น ค้นคว้าและวิเคราะห์จากบทความ วารสาร งานวิจัยอื่นที่เกี่ยวข้องในแง่มุมของทัศนคติของผู้ใช้หรือผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์ใดๆ และนำทฤษฎีมาประยุกต์ใช้ในบริบทของผลิตภัณฑ์สินเชื่อแบบย้อนกลับในการทำแบบสัมภาษณ์ต่อทัศนคติต่อผลิตภัณฑ์ฯ นี้

## 1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงทัศนคติต่อคนวัยทำงาน (ซึ่งจะเป็นคนสูงอายุ นั่นก็คือผู้มีผลกระทบจากปัญหาดังข้างต้น) ว่ารู้หรือรับทราบต่อผลิตภัณฑ์นี้หรือไม่ และอย่างไร ถ้าทราบ ทัศนคติต่อผลิตภัณฑ์นี้เป็นอย่างไร เพื่อที่จะได้นำผลการวิจัยมาสรุปและนำเสนอต่อทุกๆ ภาคส่วนอื่นๆ ในการนำข้อมูลไปใช้ในแต่ละบริบทของตนเองในการพัฒนาและปรับปรุงให้ผลิตภัณฑ์นี้เหมาะสมกับสังคมไทย
2. นำผลการวิจัยมาต่อยอดไปพัฒนาองค์ความรู้ใหม่ๆ และข้อเสนอแนะต่างๆ เพื่อเป็นแนวทางในการแก้ปัญหาผู้สูงอายุเพื่อรองรับการเข้าสู่ สังคมผู้สูงอายุของไทย

## 1.6 นิยามศัพท์

1. ผู้สูงอายุ หมายถึง ผู้ที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป
2. สังคมผู้สูงอายุ (Aged Society) – สังคมที่มีประชากรผู้สูงอายุจำนวนมาก (ประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไปในอัตราเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 10 หรือ ประชากรอายุ 65 ปี อัตราเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 7 ของประชากร โดยรวมทั้งประเทศ) (United Nations, 2007)
3. สังคมผู้สูงอายุอย่างเต็มที่ (Super-aged society) – สังคมหรือประเทศที่มีประชากรอายุ 65 ปีขึ้นไป มากกว่า ร้อยละ 20 ของประชากรทั้งประเทศ แสดงว่าประเทศนั้นเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างเต็มที่ (United Nation, 2007)
4. Population Structure - โครงสร้างประชากรมนุษย์ คือการแสดงอายุของประชากรในแต่ละช่วงวัยต่างๆ กัน โดยสามารถแบ่งช่วงอายุประชากรออกได้เป็น 3 ช่วงด้วยกันคือ ช่วงวัยก่อนเจริญพันธุ์ มีอายุตั้งแต่แรกเกิด-14 ปี ช่วงวัยเจริญพันธุ์ มีอายุตั้งแต่ 15-44 ปี และช่วงวัยหลังเจริญพันธุ์ มีอายุตั้งแต่ 45 ปีขึ้นไป
5. Reverse Mortgage – ผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับผู้สูงอายุที่มีเงินมาเพื่อเอื้อประโยชน์ให้แก่ผู้สูงอายุโดยเฉพาะ สำหรับผู้สูงอายุที่มีบ้านเป็นของตนเองแต่ไม่ต้องการขายบ้านทันที เพราะยังต้องใช้อยู่อาศัยและต้องการมีรายได้รายเดือนเพื่อนำไปใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน
6. ทัศนคติ – ความโน้มเอียงที่เกิดจากการเรียนรู้ และส่งผลต่อพฤติกรรมในทิศทางสอดคล้องกับลักษณะที่พึงพอใจหรือไม่พึงพอใจที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง กล่าวคือ การแสดงความรู้สึกภายในที่สะท้อนว่าบุคคลมีความโน้มเอียง พยายามหรือไม่พยายามต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง (Schiffman & Kanuk, 1994)
7. ทัศนคติ - เสรี วงษ์มณฑา (2542 อ้างใน มณฑาทาญจน์ วิจิตรสกุลย์, 2552, หน้า 11) ได้กล่าวว่า ทัศนคติ (Attitude) เป็นความรู้สึกนึกคิดเฉพาะบุคคล ที่มีแต่บุคคล สิ่งของหรือความคิด ทัศนคติเป็นสิ่งที่ชักนำบุคคลให้เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปสู่ความพร้อมที่จะปฏิบัติ (Readness to Act)

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาค้นคว้าของผู้วิจัย ได้พบวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องดังนี้

#### 2.1 การจ้างแบบย้อนกลับสำหรับผู้สูงอายุไทย

ภูรินทร์ธรรศ ชัยสว่างเลิศ (2559) ผลิตรายงานจ้างแบบย้อนกลับ ซึ่งเป็นการนำที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุมาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันในสัญญากับทางสถาบันการเงิน เพื่อรับเงินรายงวดมาใช้ ผลิตรายงานนี้เป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยลดความเสี่ยงที่เกิดจากการมีอายุยืนในผู้สูงอายุ ความเสี่ยงจากการมีอายุยืนจะทำให้ผู้สูงอายุมีค่าใช้จ่ายในการดำรงชีวิต มากกว่าที่คาดการณ์ไว้ ใช้การศึกษาแผนจ้างแบบย้อนกลับจากพยากรณ์ ดัชนีราคาที่อยู่อาศัย และอัตราดอกเบี้ย ในอนาคต ซึ่งในการพยากรณ์ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยใช้การสร้างตัวแบบอาร์มา โดยได้พิจารณาลักษณะที่อยู่อาศัย 3 ประเภท ได้แก่ บ้านเดี่ยว และที่ดิน ทาวน์เฮ้าส์และที่ดิน และอาคารชุด ส่วนการพยากรณ์อัตราดอกเบี้ยที่เปลี่ยนแปลงในอนาคต ใช้ข้อมูลราคาพันธบัตรที่ไม่จ่ายดอกเบี้ยตั้งแต่กรกฎาคม พ.ศ.2544 ถึง มกราคม พ.ศ.2559 ที่มีอายุคงเหลือ 1 ปี 2 และ เพิ่มขึ้นขึ้นละ 1 ปีจนถึง 50 ปี ด้วยตัวแบบวาซิเชก สำหรับอัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการศึกษานี้ ได้แปลงจากรางมรณะของตารางบำนาญไทยปี 2552 ซึ่งประกาศใช้โดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับ และส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย ในปี พ.ศ. 2552

ซึ่งพบว่าดัชนีราคาที่อยู่อาศัยมีค่าแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นซึ่งสามารถพยากรณ์ได้ โดยดัชนีอาคารชุด ในทุก ช่วงเวลาที่มีมูลค่าสูงสุด ตามด้วยราคาทาวน์เฮ้าส์พร้อมที่ดินและราคาบ้านเดี่ยวพร้อมที่ดิน อัตราดอกเบี้ยของพันธบัตรที่ไม่จ่ายดอกเบี้ยสามารถพยากรณ์ด้วยตัวแบบวาซิเชก อัตราดอกเบี้ยจากการพยากรณ์เพิ่มขึ้น ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2566 และลดลงมาถึงปี พ.ศ. 2572 และหลังจากปี พ.ศ. 2572 อัตราดอกเบี้ยจะมีการเพิ่มขึ้นและลดลงสลับไปมาทุกๆ 1-3 ปี ผลิตรายงานแผนจ้างแบบย้อนกลับที่พิจารณาแยกตามที่อยู่อาศัยพบว่าจำนวนเงินรายงวดที่ผู้ทำสัญญาได้รับนั้นขึ้นอยู่กับ เพศ และอายุขณะทำสัญญา โดยผลจากงานวิจัยพบว่า จำนวนเงินรายงวดที่ได้รับในเพศชายมากกว่าในเพศหญิง ทุกๆ ช่วงอายุ และทุกประเภทที่อยู่อาศัย เนื่องจากเพศหญิงมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าเพศชาย ราคาที่อยู่อาศัยที่ให้จำนวนเงินรายงวดมากที่สุดในทุกๆ ช่วงอายุ คือ ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด

## 2.2 ปัญหาและการบังคับใช้กฎหมายกับสินเชื่อผู้สูงอายุในรูปแบบการจำนองแบบย้อนกลับ

ทิชากร อร่ามรัตน์ (2559) สินเชื่อผู้สูงอายุในการจำนองแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage) เป็นสินเชื่อที่มีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกันในการชำระหนี้ โดยผู้ขอสินเชื่อไม่มีหน้าที่ชำระเงินสำหรับเงินต้นหรือดอกเบี้ยจนกว่าหนี้ทั้งหมดจะถึงกำหนดชำระ ทั้งนี้ หนี้จะถึงกำหนดชำระและผู้ให้สินเชื่อสามารถบังคับทรัพย์หลักประกันเพื่อชำระหนี้ได้ก็ต่อเมื่อผู้ขอสินเชื่อถึงแก่กรรม ขายทรัพย์หลักประกัน ย้ายออกจากบ้านซึ่งเป็นหลักประกัน หรือเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญา

ตามที่ประเทศไทยได้มีแนวคิดที่จะนำรูปแบบสินเชื่อผู้สูงอายุในรูปแบบการจำนองแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage) มาใช้ ผู้วิจัยจึงศึกษาถึงปัญหาและการนำกฎหมายที่เกี่ยวข้องมาบังคับใช้กับสินเชื่อดังกล่าว หลักการให้สินเชื่อผู้สูงอายุในรูปแบบการจำนองแบบย้อนกลับ ได้มีการใช้อย่างแพร่หลายในต่างประเทศ โดยผู้วิจัยได้ศึกษาหลักการของประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นต้นแบบของสินเชื่อดังกล่าว และศึกษาหลักการของประเทศญี่ปุ่นซึ่งเป็นประเทศที่ใช้ระบบกฎหมายลายลักษณ์อักษรเพื่อหาแนวคิดและหลักการที่เหมาะสมในการกำหนดรูปแบบแนวทางบังคับใช้กฎหมายให้เกิดความถูกต้องและเป็นธรรมในประเทศไทยต่อไป จากการศึกษาพบว่า ประเทศสหรัฐอเมริกา รัฐได้เข้ามามีบทบาทในการประกันสินเชื่อและได้ออกกฎหมายเพื่อกำหนดหลักเกณฑ์ในการควบคุมการให้สินเชื่อและคุ้มครองผู้ขอสินเชื่อซึ่งเป็นผู้สูงอายุ ส่วนประเทศญี่ปุ่น รัฐไม่ได้เข้ามาประกันสินเชื่อและไม่มีกฎหมายเกี่ยวข้องกับสินเชื่อผู้สูงอายุในรูปแบบการจำนองแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage) เป็นการเฉพาะ

จากผลการศึกษา เห็นว่า ประเทศไทยยังไม่มีคามจำเป็นที่จะต้องออกกฎหมายเพื่อรองรับสินเชื่อดังกล่าว เนื่องจากยังมีประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์รองรับแล้ว แต่เสนอให้คณะกรรมการว่าด้วยสัญญา ผู้มีอำนาจตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค ออกประกาศกำหนดรูปแบบลักษณะข้อสัญญาเพื่อคุ้มครองผู้ขอสินเชื่อ ซึ่งเป็นผู้สูงอายุตามแนวทางประเทศสหรัฐอเมริกา ภายใต้บทบัญญัติของกฎหมายไทย และเสนอให้ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนดหลักเกณฑ์ของธนาคารผู้ให้สินเชื่อ เพื่อให้มีความคุ้มครองที่เป็นธรรม

## 2.3 ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับทัศนคติ

อภิชาติ เทสสวัสดิ์วงศ์ (2533, 11) ความหมายของทัศนคติโดยี สุลตัน และทริล (ราเชนทร์ อุดมลาภธรรม, 2549: 11 อ้างอิงจาก Bovee, Houston ; & Thrill. 1995: 121) กล่าวว่า ทัศนคติ หมายถึง ความโน้มเอียงในด้านบวก (Positive) หรือความโน้มเอียงในด้านลบ (Negative inclination) ของบุคคลที่มีต่อตราสินค้า บุคคล สถานที่ แนวคิดหรือประเด็นต่าง ๆ ซึ่งทัศนคติมีความสำคัญมากนักต่อ



นักการตลาด เพราะทัศนคติมีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการซื้อ และการกระทำการซื้อของผู้บริโภคทั้งหลาย, ชิฟแมน และ คานุก (Schiffman & Kanuk, 1994: 657) กล่าวว่า ทัศนคติ (Attitude) หมายถึงความโน้มเอียงที่เรียนรู้ เพื่อให้มีพฤติกรรมที่สอดคล้องกับลักษณะที่พึงพอใจหรือไม่พึงพอใจที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรืออาจหมายถึง การแสดงความรู้สึกภายในที่สะท้อนว่าคุณคณมีความโน้มเอียง พึงพอใจหรือไม่พึงพอใจต่อบางสิ่ง เช่น สินค้า ตราสินค้า บริการ เนื่องจากเป็นผลของกระบวนการทางจิตวิทยา ทัศนคติไม่สามารถสังเกตเห็นได้โดยตรงแต่ต้องแสดงว่าคุณคณกล่าวถึงอะไรหรือทำ อะไร คอทเลอร์ และคณะ (Kotler; et al. 2006: 92) กล่าวว่า ทัศนคติ เป็นความรู้สึก อารมณ์และวิวัฒนาการด้านความชอบหรือไม่ชอบของคนเราที่มีมานาน อีกทั้งการแสดงออกมีความโน้มเอียงไปยังนิสัยหรือความคิดบางอย่างได้ คนเราจะมีความรู้สึกต่อทุกสิ่งทุกอย่าง ได้แก่ ศาสนาการเมือง เสื้อผ้า คนตรี อาหาร และอื่นๆ ทัศนคติจะเป็นตัววางคนเราให้อยู่ในกรอบของความชอบหรือไม่ชอบ ต่อนิสัยอย่างใดอย่างหนึ่ง โดยการขับเคลื่อนเข้าหา หรือหนีห่างจากสิ่งนั้นจากความหมายข้างต้นทำให้สรุปได้ว่า ทัศนคติ คือ ความรู้สึก อารมณ์ และวิวัฒนาการด้านความชอบหรือไม่ชอบ พึงพอใจหรือไม่พึงพอใจต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง อันเป็นผลมาจากการเรียนรู้ความเข้าใจ ประสบการณ์ในอดีต และทำให้การแสดงออกของแต่ละบุคคลนั้นมีความแตกต่างกันไปตามทัศนคติของแต่ละคน และมีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการซื้อของผู้บริโภค

## 2.4 The Reverse Mortgage – Consumer Attitudes

Iwona Olejnik & Sylwester Bialowas (2560) อูปรสรรคหลักๆ ในการพัฒนาและปรับปรุงสินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage) สำหรับประเทศโปแลนด์คือ มีระดับการยอมรับต่อผลิตภัณฑ์นี้ค่อนข้างต่ำ อันเนื่องมาจากความหลากหลายทางวัฒนธรรม และยังมีปัจจัยทางจิตวิทยาต่างๆ ในเรื่องสุขภาพ, จำนวนเงินบำนาญ, การถือครองทรัพย์สินถูกมองว่าเป็นหนึ่งในสามปัจจัยพื้นฐานที่ทำให้มาตรฐานการครองชีพเพียงพอในการเกษียณอายุ ในสังคมโปแลนด์ อสังหาริมทรัพย์ บ้าน หรือห้องชุดอาศัย ถูกมองว่าควรมอบมรดกในกับทายาทมากกว่าการที่จะนำไปเป็นทุน เพื่อความมั่นคงในยามเกษียณ

ผลการวิจัยยังบ่งชี้ว่าผู้ที่ถือกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์เหล่านั้นยังมีระดับการรับรู้หรือความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์การจำนองแบบย้อนกลับที่ต่ำ ซึ่งจะนำไปสู่ปัญหาในการยอมรับและเปิดใจในการนำแนวทางของผลิตภัณฑ์นี้ไปใช้เพื่อเป็นแนวทางแก้ปัญหายามเกษียณ จากบทความดังกล่าวทั้งหมดนี้, ปัจจัยหลักในการชักจูงหรือโน้มน้าวให้กลุ่มเป้าหมายใช้หรือเข้าในผลิตภัณฑ์นั้นคือต้องเพิ่มจำนวนเงินซึ่งที่สามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ไม่ได้คาดคิดว่าจะเกิดขึ้น เช่น ปัญหาสุขภาพ เป็นต้น, ปัจจัยในการเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์และสมาชิกในครอบครัว, ปัญหา

ทางการเงินพื้นฐาน, หรือ ปัจจัยในการมีทายาทหรือไม่ ต่อเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับเรื่องมรดกของทายาท ล้วนเป็นปัจจัยในการใช้ผลิตภัณฑ์สินเชื่อแบบย้อนกลับของผู้สูงอายุทั้งสิ้น

จากการอ่านวรรณกรรมและศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติมเกี่ยวกับการจำนองแบบย้อนกลับในผู้สูงอายุ (Reverse Mortgage) ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage ดังต่อไปนี้

#### 2.4.1 ความเป็นมาของสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage

วิวรรณ ธาราหิรัญโชติ (2559) อธิบายถึง Reverse Mortgage หรือ การจำนองแบบย้อนกลับไว้ว่า เกิดขึ้นครั้งแรกในประเทศสหรัฐอเมริกา เมื่อปี 2532 โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อช่วยบรรเทาปัญหาผู้สูงอายุในประเทศให้มีเงินใช้จ่ายเลี้ยงชีพจนกว่าจะเสียชีวิต โดยนำสินทรัพย์ที่เป็นที่อยู่อาศัยจำนองเป็นหลักประกันสินเชื่อกู้เงินจากสถาบันการเงิน ซึ่งจะเป็นการกู้ที่แตกต่างจากการกู้เงินโดยทั่วไปที่ได้เงินกู้ก้อนใหญ่ก่อน แล้วค่อยผ่อนชำระเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นงวดผ่อนชำระในภายหลัง แต่สินเชื่อแบบ Reverse Mortgage จะเป็นการกู้โดยวิธีจำนองแบบย้อนกลับ โดยผู้กู้ยังคงกรรมสิทธิ์การเป็นเจ้าของทรัพย์สินอยู่ตลอดอายุสัญญากู้เงิน โดยสถาบันการเงินซึ่งเป็นผู้ให้สินเชื่อกู้เงินจะค่อยๆ จ่ายเงินกู้ให้เป็นรายเดือน โดยเงินกู้ที่สถาบันการเงินจ่ายให้ผู้กู้เป็นรายเดือนรวมตลอดอายุสัญญาจะไม่เกินเกณฑ์ราคาปรับเป็นหลักประกัน คูณกับราคาประเมินในอนาคตของทรัพย์สินที่นำไปค้ำประกัน ตัวอย่างเช่น สถาบันการเงินกำหนดวงเงินสินเชื่อเงินกู้ไม่เกิน ร้อยละ 50 ของราคาปรับเป็นหลักประกันเงินกู้ และราคาประเมินในอนาคตของทรัพย์สินที่นำไปค้ำประกันที่ 10,000,000 บาท เท่ากับว่า สถาบันการเงินจะปล่อยสินเชื่อเงินกู้ให้ผู้กู้ เท่ากับ  $10,000,000 \times 50\% = 5,000,000$  บาท แล้วจึงนำวงเงินกู้ 5,000,000 บาท ไปคำนวณหาวงเงินที่สถาบันการเงินจะจ่ายคือแก่ผู้กู้เป็นรายเดือน โดยหักดอกเบี้ยที่ธนาคารจะได้รับจากวงเงินที่จ่ายให้แก่ผู้กู้ในแต่ละเดือน

การปล่อยสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage เหมือนหนึ่งว่าผู้กู้นำทรัพย์สินไปแปลงเป็นเงินสดและจ่ายให้เงินงวดให้ผู้กู้เป็นงวดๆ โดยจะมีระยะเวลาผู้ครบกำหนดเมื่อผู้กู้เสียชีวิตหรือตามเงื่อนไขที่สถาบันการเงินกำหนด กรณีที่ครบกำหนดระยะเวลาการกู้ก่อนผู้กู้เสียชีวิตจำเป็นจะต้องมี Mortgage Insurance เข้ามาจัดการกับปัญหานี้ โดยรายละเอียดและเงื่อนไขการครบกำหนดอาจจะแตกต่างกันไปแล้วแต่นโยบายของแต่ละประเทศ แต่หลักๆ จะมีส่วนคล้ายคลึงกันคือ ไม่ต้องใช้คืนเงินกู้จนกว่าจะขายบ้าน ได้เมื่อผู้กู้เสียชีวิตหรือหมดระยะเวลาผู้ ในกรณีที่ไม่มี Mortgage Insurance การขายทอดตลาดนั้น หากทายาทต้องการเก็บรักษาลูกประกันไว้ สถาบันการเงินจะขายคืนแก่ทายาทในตามวงเงินกู้ก่อนเป็นลำดับแรก และขายทอดตลาดตามราคาตลาด เพื่อนำไปชำระคืนเงินกู้ หากมูลค่าหลักประกันสูงขึ้นมาจนมีเงินเหลือจากการขายทอดตลาด ก็สามารถนำส่งคืนแก่ทายาทเพื่อเป็นมรดกได้ แต่หากมูลค่าหลักประกันลดลง เมื่อขายทอดตลาดแล้วมูลค่าไม่เพียงพอต่อวงเงินกู้ นโยบายแต่ละประเทศ

จะมีความแตกต่างกัน เช่น ในสหรัฐอเมริกา รัฐจะจ่ายคืนส่วนต่างที่ขาดให้แก่สถาบันการเงินแทนผู้กู้ หรือบางประเทศอาจมีการกำหนดให้ผู้กู้ทำ Mortgage Insurance โดยผู้กู้เป็นผู้จ่ายค่าเบี้ยประกัน

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ได้มีการประชุมร่วมกับสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐในเรื่องนี้ โดยได้มีการพิจารณาหลักเกณฑ์และเงื่อนไขหลักๆ 4 ข้อ ได้แก่

1. อายุผู้กู้ กำหนดอายุขั้นต่ำของผู้กู้ว่าเป็นผู้สูงอายุ เช่น ในประเทศสหรัฐอเมริกา กำหนดอายุขั้นต่ำไว้ที่ 62 เกาหลีใต้อยู่ที่ 60 และประเทศแคนาดา กำหนดไว้ที่ 55 ปี
2. สินทรัพย์ที่นำมาจำนองเป็นหลักประกันต้องเป็นที่อยู่อาศัยหลักของผู้กู้ หรือผู้กู้ร่วม กล่าวคือ ผู้กู้ต้องใช้ที่อยู่อาศัยของตนเองมาทำการจำนอง ห้ามมิให้นำบ้านพักตากอากาศมาร่วมโครงการฯ นี้ได้
3. สินทรัพย์ต้องเป็นสินทรัพย์ปลอดภาระ เพราะหากสินทรัพย์ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงินอื่นๆ ก็ไม่สามารถนำมาเข้าจำนองกับโครงการนี้ได้
4. ผู้กู้ต้องมีความสามารถในการจ่ายชำระค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ค่าเบี้ยประกัน Mortgage Insurance เป็นต้น

ส่วนรูปแบบการเงินกู้ยืม มีรูปแบบรับเงินกู้เป็นงวดรายเดือน 4 รูปแบบ คือ 1) แบบรับเงินกู้เท่ากันทุกงวดตลอดอายุสัญญา เช่น 10,000 บาท ตลอดอายุสัญญา (เงิน) 2) รับเงินกู้แบบเป็นงวดลดลง ตามเปอร์เซ็นต์ เช่นปีแรก รับเงินเดือนละ 10,000 บาท ปีต่อเหลือ 8,000 บาท 3) รับเงินกู้เป็นงวดแบบค่อยๆ ขึ้น ตามเปอร์เซ็นต์ เช่น ปีแรกรับเงินกู้เดือนละ 8,000 บาท ปีต่อมาได้รับเดือนละ 10,000 บาท 4) รับเงินกู้เป็นงวดแบบแบ่งเป็นช่วง เช่น แบ่งเป็น 2 ช่วง 15 ปีแรกรับเงินกู้เดือนละ 8,000 บาท ปีที่ 16 เป็นต้นไปรับเงินเดือนละ 10,000 บาท รูปแบบการรับเงินนี้ มีเพื่อตอบสนองการใช้ชีวิตของผู้สูงอายุแต่ละคน บางคนมีสุขภาพไม่ดีอาจจะอยากได้เงินใช้ใน ช่วงต้นที่ตัวเองยังมีเรี่ยวแรงมากหน่อย เป็นต้น ในส่วนของอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage นี้มักจะมีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยปกติ เนื่องจากสถาบันการเงินต้องแบกรับความเสี่ยงค่อนข้างสูง เนื่องจากมีระยะเวลานาน สินทรัพย์ขายทอดตลาดหลังจากครบกำหนดสัญญาใช้เวลานาน และมีการรับรู้รายได้จากการปล่อยสินเชื่อก่อนข้างช้า (สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, 2559)

จากการศึกษาของผู้วิจัยยังพบอีกว่าเนื่องจากแต่ละบุคคลมีปัจจัยในการรับความเสี่ยงที่แตกต่างกัน ซึ่ง Reverse Mortgage เป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยในการบริหารความเสี่ยงที่จะเกิดด้วยการนำที่อยู่อาศัยมาทำสัญญาจำนอง และเนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่ช่วยบริหารความเสี่ยงมักมีข้อดี-ข้อเสียในตัวเอง หากบุคคลที่มีสุขภาพดี มีสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยให้มีอายุยืนก็อาจได้รับผลเบียด ในระยะยาวกว่าผู้ที่มีปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่อสุขภาพที่ไม่ดี มีโอกาสเสียชีวิตได้เร็ว เงินเบียดรายงวดจึงน้อยลงไปด้วย ซึ่งข้อดี ข้อเสีย ที่สามารถสรุปได้ ดังตารางด้านล่างนี้ (ภูรินทร์ธรศ ชัยสว่างเลิศม, 2559: 19)

**ตารางที่ 2.1** ข้อดีและข้อเสียของผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ Reverse Mortgage

ข้อดี	ข้อเสีย
เป็นรายได้แก่ผู้กู้ที่ได้รับรายได้หลักไม่เพียงพอหรือไม่ได้รับการดูแลจากลูกหลาน	ที่อยู่อาศัยที่นำมาทำสัญญาจะไม่สามารถมอบเป็นมรดกแก่ทายาทได้
ไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมตลอดระยะเวลาการทำการจำนองแบบย้อนกลับ เหมือนการกู้โดยทั่วไป	การจะทำสัญญาจะต้องผ่านกระบวนการตรวจสอบและให้ความรู้
รายได้ที่ได้จากการทำแผนจำนองแบบย้อนกลับ ไม่ถูกนำไปคิดภาษี	อัตราดอกเบี้ยในอนาคตสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ จะทำให้ค่าเงินบำนาญที่ได้รับต่ำกว่าค่าจากการพยากรณ์
เป็นรายได้อีกทางเลือกหนึ่งแก่ผู้กู้นอกเหนือจากรายได้หลัก	ผู้กู้จะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซ่อมและดูแลที่อยู่อาศัยตามเงื่อนไขของสัญญา
ผู้กู้สามารถพักอาศัยในที่อยู่อาศัยได้ ไม่เหมือนการนำที่อยู่อาศัยไปขายเพื่อหารายได้เสริม	
ผู้กู้ได้รับการคิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราที่เหมาะสมตามช่วงเวลาที่เปลี่ยนไป ไม่ใช่อัตราดอกเบี้ยคงที่ ซึ่งอาจทำให้ผู้กู้เสียเปรียบหากในอนาคตดอกเบี้ยนั้นต่ำกว่าปัจจุบัน	

#### 2.4.2 แนวนโยบายธนาคารแห่งประเทศไทย

แนวนโยบายธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่องการให้สินเชื่อเพื่อผู้สูงอายุโดยมีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน : สำนักนโยบายธุรกิจและบัญชีสถาบันการเงิน ฝ่ายนโยบายการกำกับสถาบันการเงิน สายนโยบายสถาบันการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย ลงวันที่ 15 ธันวาคม 2560

##### 2.4.2.1 คำจำกัดความ

“สินเชื่อเพื่อผู้สูงอายุโดยมีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน (Reverse Mortgage) หมายความว่า การให้สินเชื่อแก่ผู้ที่เป็นผู้สูงอายุโดยมีที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้กู้และปลอดภาระหนี้เป็นหลักประกัน โดยสินเชื่อที่ผู้กู้ที่เป็นผู้สูงอายุจะได้รับอาจมีลักษณะเป็นเงินก้อนหรือรับทั้งจำนวนหรือทยอยรับเงินเป็นงวดจนกว่าผู้กู้จะเสียชีวิตหรือครบกำหนดอายุสัญญาสินเชื่อตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกันไว้ โดยผู้กู้ไม่ต้องชำระหรือผ่อนชำระคืนสินเชื่อจนกว่าผู้กู้จะเสียชีวิตหรือครบกำหนด



อายุสัญญาแล้วแต่กรณี และในระหว่างที่สัญญามีผลบังคับใช้นั้น ผู้กู้ยังคงมีกรรมสิทธิ์และสามารถอาศัยอยู่ในที่อยู่อาศัยดังกล่าวที่ตนเองนำมาเป็นหลักประกันได้

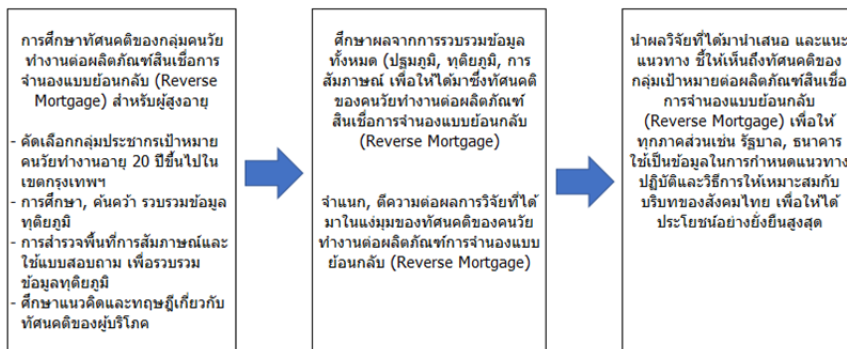
#### 2.4.2.2 หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อเพื่อผู้สูงอายุ โดยมีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน

ในการทำธุรกรรมสินเชื่อเพื่อผู้สูงอายุ โดยมีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน สถาบันการเงินควรมีบุคลากรที่มีความรู้และความเข้าใจในสินเชื่อเพื่อผู้สูงอายุ โดยมีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน และมีระบบงาน ระบบบริหารความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อเพื่อผู้สูงอายุอย่างเพียงพอและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ สถาบันการเงินควรพิจารณาความเสี่ยงที่เกิดจากการให้สินเชื่อเพื่อผู้สูงอายุ โดยมีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันและจัดให้มีแนวทางการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม เช่น มีการกำหนดคุณสมบัติผู้กู้ ลักษณะที่อยู่อาศัยที่จะรับเป็นหลักประกัน (เช่น ประเภท สถานที่ตั้ง และมูลค่าที่อยู่อาศัย) และเงื่อนไขในการให้สินเชื่อที่ผู้กู้ต้องปฏิบัติตาม (เช่น การดูแลรักษาที่อยู่อาศัยที่เป็นหลักประกัน) รวมถึงควรให้ความสำคัญกับการคุ้มครองผู้บริโภค (เช่น มีการดำเนินการให้ผู้กู้และผู้ที่เกี่ยวข้องได้รับผลกระทบจากการขอสินเชื่อเข้าใจถึงเงื่อนไขของสินเชื่อและสิทธิของตนในกรณีต่างๆ) และมีการพิจารณาความพร้อมของผู้กู้ในการได้รับสินเชื่อ โดยสถาบันการเงิน

### 2.5 คำถามงานวิจัย

กลุ่มคนวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีทัศนคติอย่างไรต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับในผู้สูงอายุ (Reverse Mortgage)

### 2.6 กรอบการดำเนินงานวิจัย



ภาพที่ 2.1 กรอบการดำเนินงานวิจัย

## 2.7 ทฤษฎีในเรื่องทัศนคติ

ทัศนคติ อาจตีความได้อย่างกว้างๆ ว่า ความรู้สึกทางจิตใจที่มีต่อสิ่งใดๆ ของบุคคลซึ่งเกิดจากการเรียนรู้ที่มี ซึ่งทัศนคตินั้นมีอิทธิพลอย่างยิ่งต่อพฤติกรรมของบุคคล และสะท้อนออกมาเป็นการแสดงความรู้สึกไม่ชอบ หรือชอบ พอใจ หรือไม่พอใจ และผลต่อกลุ่มทางสังคม เกี่ยวข้องในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ในทุกๆ ด้าน ในสังคมของมนุษย์ทุกสิ่งทุกอย่างล้วนมีเรื่องของทัศนคติ (Attitude) เข้ามาเกี่ยวข้องด้วยเสมอ (คณาเทพ นิตติศิริ, 2558)

Schiffman & Kanuk (1994, 657) กล่าวถึง ทัศนคติ หมายถึงความโน้มเอียงที่มาจาก การเรียนรู้ และแสดงออกถึงภาพในใจ ความรู้สึกนึกคิดที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ว่าชอบหรือไม่ชอบ เพื่อแสดงออกทางพฤติกรรมที่สะท้อนถึงความรู้สึกภายใน โดยได้สร้างโมเดลของทัศนคติ เพื่อศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติโดยแนวคิดสำคัญอย่างหนึ่งที่ใช้ประกอบการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ โมเดลองค์ประกอบ 3 ประการ (Tricomponent Attitude Model) ซึ่งประกอบด้วย ส่วนของพฤติกรรม (Conation) ส่วนของความรู้สึก (Affect) ส่วนของความเข้าใจ (Cognition)

- ส่วนของความเข้าใจ (Cognition Component) คือ ส่วนที่บ่งบอกถึงความรู้ (Knowledge) การรับรู้ (Perception) และความเชื่อถือ (Beliefs) ที่บุคคลคนหนึ่งมีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งสะท้อนความรู้ความเข้าใจเฉพาะบุคคล ซึ่งได้รับการผสมผสานระหว่างประสบการณ์ตรงหรือข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งนั้น โดยส่วนของความเข้าใจนี้ จะช่วยเป็นฐานในการประเมินคุณค่าในสิ่งใดสิ่งหนึ่ง กล่าวคือ ความเข้าใจในสิ่งใดสิ่งหนึ่งจะผลักดันให้บุคคลนั้นมีทัศนคติต่อสิ่งนั้นในทิศทางเดียวกันกับความเข้าใจ

- ส่วนของความรู้สึก (Affect Component) หมายถึง ส่วนประกอบในโมเดลองค์ประกอบ 3 ประการ ที่บ่งบอกอารมณ์ (Emotion) หรือความรู้สึก (Feeling) ของบุคคลที่มีต่อสินค้าหรือบริการ โดยอารมณ์จะมีส่วนช่วยในการสะสมประสบการณ์ทั้งด้านดีและไม่ดีของบุคคลนั้น และประสบการณ์นั้น กล่าวคือความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งจะเป็นตัวกระตุ้นทางจิตใจในการประเมินผลให้เกิดทัศนคติในทิศทางเดียวกับความรู้สึกที่มีต่อสิ่งนั้น

- ส่วนของพฤติกรรม (Behavioral Component) หมายถึง ส่วนที่สะท้อนถึงแนวโน้มพฤติกรรมหรือความน่าจะเป็น ในการแสดงออกของผู้บริโภคหรือของบุคคลในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง ผ่านการแสดงออกด้วยวิธีต่างๆ ที่สะท้อนต่อทัศนคติที่มีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใด กล่าวคือ การที่บุคคลเลือกที่จะกระทำหรือไม่กระทำสิ่งหนึ่ง ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บุคคลนั้น มีความเชื่อ ความคิด ความรู้สึก ต่อตัวสินค้าหรือบริการในทิศทางใดยอมแสดงผลให้เกิดพฤติกรรมในทิศทางเดียวกัน

นิโบล ตรีเสนห์จิต (2553) กล่าวคำว่า Attitude ในภาษาไทยแปลได้หลายคำ ไม่ว่าจะเป็น ทัศนคติ เจตคติ ท่าทีความรู้สึก

โมเวนและโบวี สุตตัน และทริล (อ้างในมณฑกกาญจน์ วิจิตรสกลธ์, 2552, หน้า 12) ให้ความหมายทัศนคติ คือความโน้มเอียงในด้านบวก หรือความโน้มเอียงในด้านลบของบุคคลที่มีต่อสินค้า บุคคล สถานที่ แนวคิดหรือประเด็นต่างๆ ซึ่งมีทัศนคติมีความสำคัญมากต่อนักการตลาดเพราะทัศนคติ มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการซื้อและการกระทำการซื้อของผู้บริโภคทั้งหลาย ไอเซน ให้ความหมาย ทัศนคติ คือ อารมณ์ ความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบที่ตอบสนองต่อวัตถุบุคคล สถาบันหรือสถานการณ์ Attitude ภาษาไทยมีคำหลายคำ เช่น ทัศนคติ เจตคติ ท่าทีความรู้สึก แต่ในความหมายของศัพท์ คือ ความพร้อมที่จะปฏิบัติ (Readiness to act) ถ้าเรามีท่าทีความรู้สึกหรือทัศนคติในเชิงบวก เรายอมปฏิบัติ ออกมาในทางบวก แต่ถ้าเรามีท่าทีความรู้สึกในเชิงลบ เราก็ปฏิบัติออกมาในทางลบ ทัศนคติจึงมีลักษณะ

- ทัศนคติเชิงบวก (Positive Attitude) ทำให้เกิดการปฏิบัติออกมาในทางบวก (Act Positively)
- ทัศนคติเชิงลบ (Negative Attitude) ทำให้เกิดการปฏิบัติออกมาในทางลบ (Act Negatively)

ปรียาพร วงศ์อนุตรโรจน์ (2001 อ้างใน มณฑกกาญจน์ วิจิตรสกลธ์, 2552, หน้า 12) เจตคติ บางครั้งเรียกว่า ทัศนคติ ซึ่งมีความหมายสรุปได้ดังนี้

- ความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่างๆ หลังจากทีบุคคลได้รับประสบการณ์ในสิ่งนั้น ความรู้สึกนี้ แบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ 1) ความรู้สึกในทางบวก เป็นการแสดงออกในลักษณะของความพึงพอใจ เห็นด้วย ชอบและสนับสนุน 2) ความรู้สึกในทางลบ เป็นการแสดงออกในลักษณะไม่พึงพอใจ ไม่เห็นด้วย ไม่ชอบและไม่สนับสนุน

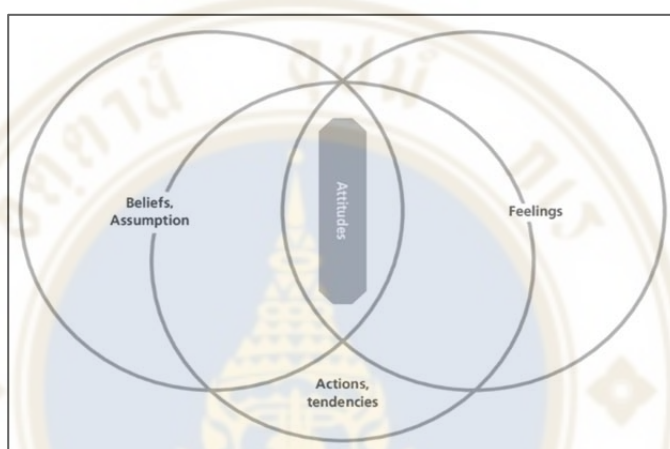
- ความรู้สึกที่เป็นกลางคือ ไม่มีความรู้สึกใดๆ บุคคลแสดงความรู้สึกทางด้านพฤติกรรม ซึ่งแบ่งพฤติกรรมเป็น 2 ลักษณะคือ

1. พฤติกรรมภายนอกเป็นพฤติกรรมที่สังเกตได้ มีการกล่าวถึงสนับสนุน ท่าทางหน้าตา บอกความพึงพอใจ
2. พฤติกรรมภายใน เป็นพฤติกรรมที่สังเกตไม่ได้ ชอบหรือไม่ชอบก็ไม่แสดงออกหรือ ความรู้สึกที่เป็นกลาง

ประเภทของทัศนคติ วอลเลอร์ส (2544 อ้างใน มณฑกกาญจน์ วิจิตรสกลธ์, 2552, หน้า 17) ได้แบ่งประเภททัศนคติไว้ 5 ประเภท ได้แก่

- ความเชื่อ (Beliefs) คือ ความโอนเอียงที่ทำให้ต้องยอมรับ เพราะเป็นข้อเท็จจริงและเป็นสิ่งที่มีการสนับสนุน โดยความเป็นจริงหรือข้อมูลอื่นๆ ที่มีน้ำหนักมาก ส่วนใหญ่ความเชื่อจะเป็นสิ่งที่มีเหตุผลที่ถาวรแต่อาจจะมีหรือไม่มีสำคัญก็ได้

- ความคิดเห็น (Opinions) คือความโน้มเอียงที่ไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของความแน่นอน  
ความคิดเห็น มักจะเกี่ยวข้องกับคำถามในปัจจุบันและง่ายที่จะเปลี่ยนแปลง
- ความรู้สึก (Feelings) คือความโน้มเอียงซึ่งมีพื้นฐานมาจากอารมณ์โดยธรรมชาติ
- ความโอนเอียง (Inclination) คือรูปแบบบางส่วนของทัศนคติเมื่อผู้บริโภคอยู่ในภาวะ  
ที่ตัดสินใจไม่ได้
- ความมีอคติ (Bias) คือความเชื่อทางจิตใจที่ทำให้เกิดอคติหรือความเสียหายในทาง  
ตรงข้ามกับข้อเท็จจริงที่มีอยู่



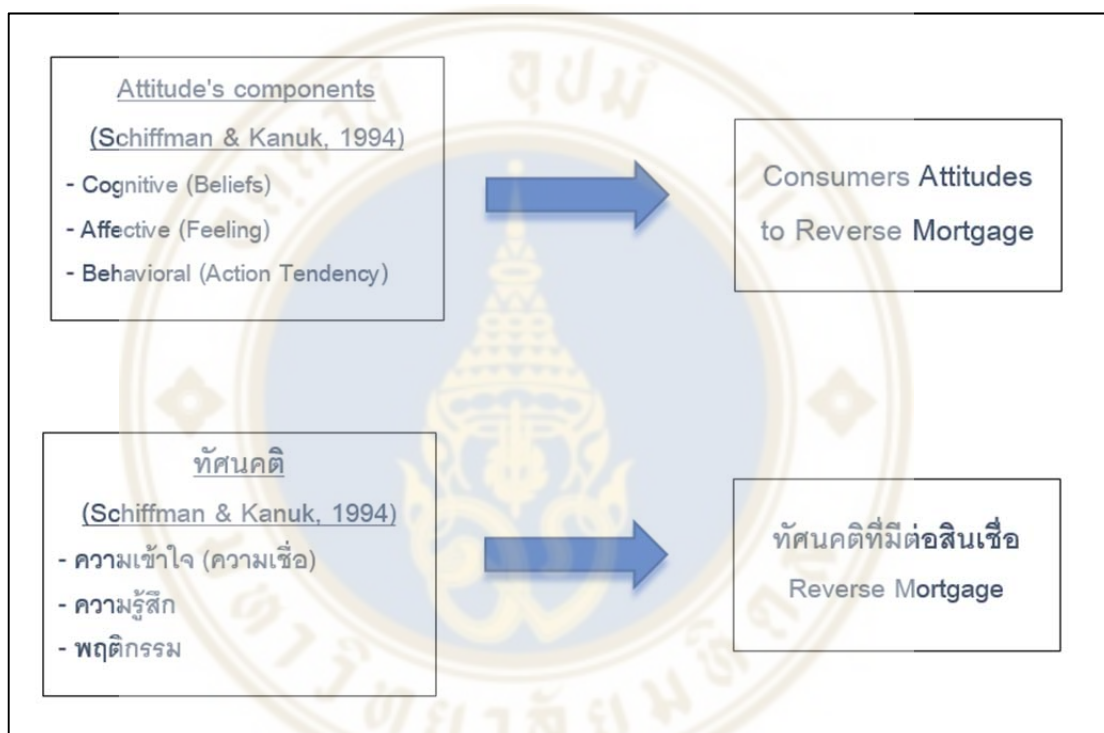
ภาพที่ 2.2 โมเดลองค์ประกอบทัศนคติ 3 ประการ (Tricomponent Attitude Model)

ที่มา: Schiffman, L.G. & Kanuk, L.L. (2004). Consumer behavior (8th ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall



## บทที่ 3 วิธีการวิจัย

### 3.1 กรอบแนวคิดงานวิจัย



ภาพที่ 3.1 กรอบแนวคิดงานวิจัย

### 3.2 วิธีการศึกษา

การศึกษาทัศนคติของกลุ่มคนวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานครต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจ้างแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage) ในครั้งนี้ ดำเนินการศึกษาวิจัยแบบเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยวิธีการสัมภาษณ์ที่มีแนวทางในวิธีการดำเนินการวิจัยดังนี้

ผู้ให้สัมภาษณ์ ในการวิจัยครั้งนี้ได้ใช้วิธีการเลือกผู้ให้สัมภาษณ์โดยการสุ่มสัมภาษณ์แบบไม่ใช่ความน่าจะเป็น (Nonprobability sampling) เป็นการเลือกโดยไม่คำนึงว่าผู้ถูกสัมภาษณ์แต่ละคนมีโอกาสถูกเลือกมากน้อยเท่าไรและนอกจากนี้ผู้วิจัยยังได้ใช้การสุ่มผู้ถูกสัมภาษณ์โดยการเลือกกลุ่ม

ผู้ถูกสัมภาษณ์แบบเจาะจง (Purposive Sampling) เป็นการเลือกกลุ่ม โดยพิจารณาจากการตัดสินใจของผู้วิจัยเอง ลักษณะของกลุ่มที่เลือกเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย นั่นคือผู้ที่เป็กลุ่มคนวัยทำงานระหว่างอายุ 20-45 ปี ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล โดยมองว่ากลุ่มเป้าหมายนั้นต้องมีความหลากหลาย เช่น สถานภาพทางการสมรส, รูปแบบการใช้ชีวิต, เพศ, กลุ่มอาชีพ เพราะจะทำให้ได้ทัศนคติต่อเรื่องนี้ได้หลากหลายและครบในทุกๆ มิติ ซึ่งมีผู้ถูกสัมภาษณ์จำนวน 25 คน

### 3.3 กลุ่มตัวอย่างและเครื่องมือการเก็บข้อมูล

#### 3.3.1 แหล่งที่มาของข้อมูล เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เพื่อให้ได้ซึ่งวิธีการในการวัด “ทัศนคติส่วนบุคคล” และนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการศึกษาวิจัย โดยผู้วิจัยกำหนดวิธีการวัดทัศนคติไว้ดังนี้

วิธีการรายงานด้วยคำพูด (Verbal Report) โดยใช้แบบสัมภาษณ์ (Interview Guide) และ/หรือการสัมภาษณ์ (Interview) ที่มีลักษณะเป็นปรนัย (Objective) โดยตั้งคำถามในสิ่งที่ผู้วิจัยต้องการทราบ นั่นคือทัศนคติของกลุ่มเป้าหมาย โดยการใช้ องค์ประกอบของทัศนคติ ดังที่ได้กล่าวไปแล้วมา ออกแบบเป็น แบบสอบถาม เพื่อให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ได้อธิบายในส่วนของความเชื่อ, ความรู้สึก และสังเกต โน้มน้าวพฤติกรรมของผู้ถูกสัมภาษณ์ต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อบ้านแบบย้อนกลับ

วิธีแปลความ (Interpretive Method) เป็นวิธีหาทัศนคติของบุคคลแบบอัตนัย โดยที่ผู้ถูกถามมักไม่รู้ถึงวัตถุประสงค์ของผู้ทำการศึกษา ไม่ระแวงสงสัยหรือรู้สึกหวั่นเกรงที่จะตอบคำถามหรือแสดงความรู้สึกนึกคิด และไม่ถูกจำกัดในการตอบ ทั้งในด้านเวลาและขอบเขตของเนื้อหา เป็นวิธีที่สามารถวัดทัศนคติของบุคคลได้ชัดเจน ละเอียด ถูกต้องที่สุด

#### 3.3.2 การตรวจสอบ ทดสอบเครื่องมือที่ใช้เพื่อตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

ใช้การรวบรวมข้อมูลเรื่องเดียวกัน จากกลุ่มตัวอย่างที่แตกต่างกันไปในปัจจัยด้านต่างๆ ทางกายภาพ หรือสังคม เช่น เพศ, ช่วงอายุ, ลักษณะหน้าที่และภาระงาน มาสังเคราะห์และตีความให้ได้ถึงทัศนคติต่อบุคคลเหล่านี้ โดยต้องคำนึงถึง 3 องค์ประกอบในทฤษฎีของทัศนคติ

### 3.4 เครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกแล้ว ไม่ว่าจะเป็น แบบสอบถาม หรือเทปคำสัมภาษณ์ ผู้วิจัยได้นำข้อมูลเหล่านั้นมาวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

1. นำข้อมูลที่ได้มาแยกเป็นประเด็นหลักๆ เช่น การรับรู้ต่อผลิตภัณฑ์, ความเชื่อที่มีต่อผลิตภัณฑ์, ความรู้สึกที่มีต่อผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

2. นำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) มาตีความ และหาข้อสรุปที่เป็นประเด็นหลักของงานวิจัย

โดยคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างแยกเป็นกลุ่มคำถามดังต่อไปนี้

- การรับรู้ถึงข้อมูลของผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage)
- ในส่วนของความเข้าใจต่อผลิตภัณฑ์ และความเชื่อถือ ที่มีต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ

- ในด้านความรู้สึก โดยสังเกตถึงอารมณ์, ความรู้สึกนึกคิด ของบุคคลที่ถูกสัมภาษณ์ต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ

- ในส่วนของท่าทีและพฤติกรรมที่มีแนวโน้มที่แสดงออก ต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ โดยอาจใช้ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้อง หรือ เกี่ยวโยงกับผลิตภัณฑ์สินเชื่ออื่นๆ ของกลุ่มตัวอย่างร่วมด้วย เช่น การบอกต่อผลิตภัณฑ์ฯ

- คำถามส่วนสุดท้าย จะเป็นคำถามแนวปรนัย (Objective) โดยเปิดโอกาสให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ ได้แสดงความเห็นอย่างอิสระ เป็นคำถามปลายเปิด และพยายามให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ มีความเห็นได้อย่างเสรี เพื่อใช้ในการสังเกตและเก็บข้อมูลอื่นๆ ที่อาจจะได้มาซึ่งคำตอบหรือผลของงานวิจัยนี้

## บทที่ 4

### ผลการศึกษาวิจัย

การวิเคราะห์ผลการศึกษาวิจัยทัศนคติของคนวัยทำงานต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับในผู้สูงอายุ Reverse Mortgage

#### 4.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ถูกสัมภาษณ์ในงานวิจัย

จากผลการสัมภาษณ์ “ทัศนคติของคนวัยทำงานต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับในผู้สูงอายุ (Reverse Mortgage) ซึ่งมีผู้ถูกสัมภาษณ์ทั้งสิ้น 25 คน รายละเอียดผู้ถูกสัมภาษณ์ดังตาราง

ตารางที่ 4.1 รายละเอียดผู้ถูกสัมภาษณ์

ลำดับ	ชื่อ	เพศ	ช่วงอายุ	สถานภาพ	การศึกษา	อาชีพ
1	นาง A	หญิง	31-40 ปี	สมรส	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
2	น.ส. B	หญิง	31-40 ปี	โสด	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
3	นาง C	หญิง	41-50 ปี	สมรส	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
4	นาย D	ชาย	31-40 ปี	โสด	สูงกว่าปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
5	นาย E	ชาย	41-50 ปี	สมรส	ปริญญาตรี	รับราชการ
6	น.ส. F	หญิง	20-30 ปี	โสด	ปริญญาตรี	ประกอบธุรกิจส่วนตัว
7	น.ส. G	หญิง	20-30 ปี	โสด	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
8	น.ส. H	หญิง	20-30 ปี	โสด	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
9	นาย I	ชาย	20-30 ปี	โสด	ปริญญาตรี	รับราชการ
10	น.ส. J	หญิง	20-30 ปี	โสด	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
11	นาย K	ชาย	31-40 ปี	โสด	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
12	น.ส. L	หญิง	31-40 ปี	สมรส	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
13	น.ส. M	หญิง	20-30 ปี	โสด	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
14	นาย N	ชาย	31-40 ปี	โสด	สูงกว่าปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
15	น.ส. O	หญิง	31-40 ปี	โสด	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
16	นาง P	หญิง	41-50 ปี	สมรส	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
17	น.ส. Q	หญิง	20-30 ปี	โสด	ปริญญาตรี	ประกอบธุรกิจส่วนตัว
18	น.ส. R	หญิง	20-30 ปี	โสด	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
19	น.ส. S	หญิง	31-40 ปี	โสด	สูงกว่าปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
20	น.ส. T	หญิง	31-40 ปี	โสด	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
21	นาย U	ชาย	41-50 ปี	โสด	ปริญญาตรี	ประกอบธุรกิจส่วนตัว
22	นาย V	ชาย	20-30 ปี	โสด	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
23	น.ส. W	หญิง	20-30 ปี	โสด	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
24	น.ส. X	หญิง	31-40 ปี	โสด	สูงกว่าปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน
25	น.ส. Y	หญิง	31-40 ปี	โสด	สูงกว่าปริญญาตรี	พนักงานบริษัทเอกชน

เป็นเพศชาย 7 คน เพศหญิง 18 คน สถานภาพโสด 20 คน สมรส 5 คน, ระดับการศึกษาปริญญาตรี 20 คน สูงกว่าปริญญาตรี 5 คน อาชีพ พนักงานบริษัทเอกชน 20 คน รับราชการ 2 คน และประกอบธุรกิจส่วนตัว 3 คน

#### 4.2 ผลการวิเคราะห์ทัศนคติทางบวกและด้านลบจากบทสัมภาษณ์ของลูกสัมภาษณ์

ตารางที่ 4.2 ผลการวิเคราะห์ทัศนคติทางบวกและด้านลบจากบทสัมภาษณ์ของลูกสัมภาษณ์

ผลการสัมภาษณ์	ทัศนคติด้านบวก	ทัศนคติด้านลบ
<b>ความรู้สึกรู้สึกต่อผลิตภัณฑ์ RM</b>	<p>A – กล่าวว่า “ มีประโยชน์ต่อผู้สูงอายุ”</p> <p>B- กล่าวว่า “มีสินเชื่อบนนี้ด้วยหรือ, รู้สึกดีมีประโยชน์กับผู้สูงอายุ</p> <p>E- กล่าวว่า “ดีกับผู้สูงอายุที่ไม่มีลูก”</p> <p>F- กล่าวว่า “มีสินเชื่อบนนี้ด้วยหรือ ดีมีประโยชน์กับคนวัยเกษียณ”</p> <p>G- กล่าวว่า “มีผลิตภัณฑ์แบบนี้ด้วยหรือ รู้สึกเป็นทางเลือกที่ดีต่อคนสูงวัย”</p> <p>H- กล่าวว่า “มีประโยชน์ต่อผู้สูงอายุ”</p> <p>I- กล่าวว่า “เป็นประโยชน์ต่อผู้สูงอายุ”</p> <p>J- กล่าวว่า “เป็นทางเลือกของผู้สูงอายุในวัยเกษียณ”</p> <p>K- กล่าวว่า “รู้สึกน่าสนใจ และดีต่อผู้สูงอายุวัยเกษียณที่ไม่มีรายได้”</p> <p>L- กล่าวว่า “เป็นสินเชื่อดีสำหรับคน โสดและมีประโยชน์ต่อสังคมโดยรวม”</p> <p>M- กล่าวว่า “น่าสนใจและมีประโยชน์ต่อผู้สูงอายุ”</p> <p>O- กล่าวว่า “รู้สึกดี มีประโยชน์และเหมาะกับตนเองที่คิดจะเป็นโสด”</p> <p>P- กล่าวว่า “รู้สึกดีเพราะน้อยคนที่จะมีการวางแผนการเกษียณ ไร่อย่างดี”</p> <p>Q- กล่าวว่า “รู้สึกชอบดี เหมาะกับผู้สูงอายุที่เป็นโสด”</p> <p>N-กล่าวว่า “มีผลิตภัณฑ์แบบนี้ด้วยหรือ และรู้สึกว่าชอบ น่าจะเหมาะกับคนโสด” และ Y-กล่าวว่า “เป็นทางเลือกที่ดีของตน”</p>	



ตารางที่ 4.2 ผลการวิเคราะห์ทัศนคติทางบวกและด้านลบจากบทสัมภาษณ์ของถูกสัมภาษณ์ (ต่อ)

ผลการสัมภาษณ์	ทัศนคติด้านบวก	ทัศนคติด้านลบ
<p>ความคิดเห็นต่อตัวผลิตภัณฑ์ RM</p>	<p>A- กล่าวว่า “น่าจะเหมาะกับคนโสด เนื่องจากมีครอบครัวเดียวในอนาคตมากขึ้น”</p> <p>B- กล่าวว่า “คิดว่าเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับคนโสด เพราะคนโสดเริ่มเยอะขึ้นในสังคมไทย”</p> <p>E- กล่าวว่า “จะเป็นผลดีกับผู้สูงอายุในไทยโดยเฉพาะผู้ทำงานภาคเอกชน”</p> <p>G- กล่าวว่า “ข้อมูลที่ถูกต้อง แม่นยำจะทำให้เกิดความน่าสนใจมากยิ่งขึ้นเพราะสินเชื่อนี้มีประโยชน์ต่อ Aging Society”</p> <p>H- กล่าวว่า “คิดว่าเหมาะกับผู้สูงอายุเฉพาะกลุ่มที่ไม่มีทายาทคอยดูแล”</p> <p>N- กล่าวว่า “น่าจะดีเพราะสังคมไทยเริ่มเป็นสังคมสูงอายุ และเหมาะกับกลุ่ม LGBT ที่ไม่มีบุตร ซึ่งเป็นการลดภาระให้กับรายจ่ายภาครัฐ”</p> <p>T- กล่าวว่า “ในภาพรวมจะส่งผลดีต่อผู้สูงอายุในอนาคตที่ไม่มีบุตร และสามารถเพิ่มกำลังซื้อหรือรายได้ของผู้สูงอายุในยามเกษียณ”</p> <p>W- กล่าวว่า “คิดว่าเหมาะกับคนโสดที่ไม่มีลูก โดยเขาจะมีรายได้ ลดการพึ่งพาผู้อื่นในยามเกษียณ”</p> <p>Y- กล่าวว่า “คิดว่าทำให้เกิดความมั่นคงของชีวิตคนโสดที่เป็นมนุษย์เงินเดือนที่ไม่มีอาชีพเสริม จะดีขึ้นจากการมีสินเชื่อบริการนี้”</p>	<p>C- กล่าวว่า “สินเชื่อนี้จะช่วยเหลือคนวัยเกษียณได้ แต่จะทำให้คนไทยขาดการออม เพราะคิดว่ามีสินเชื่อนี้มารองรับในวันที่ตนเองเกษียณแล้ว”</p>
<p>ความเชื่อต่อตัวผลิตภัณฑ์ RM</p>	<p>A- กล่าวว่า “เชื่อว่าลดปัญหาสังคมคนชรา แต่ก็จะขึ้นอยู่กับทรัพย์สินและภาระ ณ เวลานั้นๆ ด้วย”</p> <p>B- กล่าวว่า “เชื่อว่ากลุ่มคนโสดจะให้ความสนใจมากที่สุด เป็นเพราะตอบสนองความต้องการได้สูงสุด”</p> <p>D- กล่าวว่า “เชื่อว่าจะเป็นการลดภาระค่าใช้จ่ายของรัฐบาลการดูแลคนชรา”</p> <p>E- กล่าวว่า “เชื่อว่าผลิตภัณฑ์จะได้รับความนิยมนจากคนเกษียณในภาคเอกชนมากกว่าข้าราชการ”</p> <p>J- กล่าวว่า “เชื่อว่าสินเชื่อนี้จะยกระดับคุณภาพชีวิตคนวัยเกษียณได้”</p>	<p>C- กล่าวว่า “เชื่อว่าจะมีทรัพย์สินรอกการขายเป็นจำนวนมากในระบบธนาคารและ ธปท.จะมีแนวทางอย่างไรต่อเรื่องนี้”</p> <p>L- กล่าวว่า “อาจจะดีและส่งผลกระทบต่อชนชั้นกลาง และอาจจะมีปัญหาของวัฒนธรรมครอบครัวใหญ่ของไทยที่เป็นสังคมเกื้อกูลกัน โดยมีความคิดว่าบ้านต้องเป็นมรดกให้แก่ทายาทสินเชื่อนี้อาจไม่เหมาะกับบริบทของสังคมไทยในจุดนี้”</p>

ตารางที่ 4.2 ผลการวิเคราะห์ทัศนคติทางบวกและด้านลบจากบทสัมภาษณ์ของลูกสัมภาษณ์ (ต่อ)

ผลการสัมภาษณ์	ทัศนคติด้านบวก	ทัศนคติด้านลบ
	<p>K- กล่าวว่า “เชื่อว่าจะมีคนสนใจสินเชื่อดังนี้เยอะเพราะคนสูงอายุมากขึ้น และอัตราการมีบุตรน้อยลงเรื่อยๆ”</p> <p>N- กล่าวว่า “เชื่อว่าดีต่อคนสูงอายุส่วนใหญ่ แต่อาจมีประเด็นในการทำความเข้าใจระหว่างบุคคลในครอบครัวเช่น บุตรหรือทายาท ให้ชัดเจนและเข้าใจตรงกันต่อการใช้สินเชื่อนี้”</p> <p>T- กล่าวว่า “เชื่อว่าจะทำให้เศรษฐกิจไทยดีขึ้น เนื่องจากคนชราใช้อำนาจการใช้จ่ายมากขึ้น”</p> <p>V- กล่าวว่า “เชื่อว่าถ้าโครงการดำเนินการแบบเต็มรูปแบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนโสดผู้สูงวัยจะช่วยลดปัญหาค่าใช้จ่ายในการดำรงชีพได้ดี”</p>	
<p>ความมั่นใจต่อ ตัวผลิตภัณฑ์ RM</p>	<p>A- กล่าวว่า “มั่นใจ เพราะรัฐบาลเป็นผู้ดำเนินการ”</p> <p>B- กล่าวว่า “มีความมั่นใจ ตัวเองอาจจะได้ใช้บริการ โดยเฉพาะสถาบันการเงินของรัฐบาล”</p> <p>E- กล่าวว่า “มีความมั่นใจ แต่ภาครัฐต้องวางมาตรการให้รัดกุม และชัดเจน”</p> <p>F- กล่าวว่า “มีความมั่นใจ เพราะรัฐบาลเป็นผู้ผลักดันด้านนโยบายสินเชื่อนี้”</p> <p>H- กล่าวว่า “มั่นใจเพราะเป็นสถาบันการเงินภายใต้ ธปท.”</p> <p>I, J, K- กล่าวในแนวทางเดียวกันว่า “มั่นใจเพราะเป็นสถาบันการเงินของรัฐ อีกทั้งนโยบายและมีการควบคุมโดยภาครัฐ คือ ธปท.”</p> <p>M- กล่าวว่า “มั่นใจเพราะมาจากภาครัฐ แต่ข้อมูลยังไม่ค่อยให้ข้อมูลมากกว่านี้กับภาคประชาชน”</p> <p>N- กล่าวว่า “มั่นใจเพราะสินเชื่อดังนี้สามารถสร้างความมั่นคงทางการเงินในยามชราได้ และเชื่อถือในสถาบันการเงินของไทย”</p> <p>P, Q, R, S, U, W, Y กล่าวในแนวทางเดียวกันว่า “มีความเชื่อมั่นจากการผลักดันนโยบายโดยรัฐบาลและเชื่อมั่นในสถาบันการเงินของไทยที่มั่นคง”</p> <p>V- กล่าวว่า “มีความมั่นใจเพราะเป็นการดำเนินงานภายใต้สถาบันการเงินของไทย”</p>	<p>C, D, G และ T กล่าวในแนวทางเดียวกันว่า “มั่นใจน้อยเพราะเป็นสินเชื่อนี้ใหม่ ยังไม่เห็นภาพและข้อมูลที่ชัดเจน”</p> <p>X- กล่าวว่า “ยังไม่มี ความมั่นใจ เพราะข้อมูลที่ได้มีการประชาสัมพันธ์น้อยเกินไป”</p>

ตารางที่ 4.2 ผลการวิเคราะห์ทัศนคติทางบวกและด้านลบจากบทสัมภาษณ์ของผู้สัมภาษณ์ (ต่อ)

ผลการสัมภาษณ์	ทัศนคติด้านบวก	ทัศนคติด้านลบ
ทัศนคติโดยรวม ต่อตัวผลิตภัณฑ์ RM	จากการสัมภาษณ์ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด 25 ท่าน มีทัศนคติโดยรวมที่เป็นด้านบวก มากกว่าในทุกๆ องค์ประกอบของทัศนคติ ไม่ว่าจะเป็น ด้านความรู้สึกรู้สึกดีที่มีประโยชน์ต่อผู้สูงอายุ” ด้านความคิดเห็น ผู้ถูกสัมภาษณ์ 17 ท่าน กล่าวในแนวทางเดียวกันคือ “ดี คิดว่ามีประโยชน์ต่อผู้สูงอายุ” ด้านความคิดเห็น ผู้ถูกสัมภาษณ์จำนวน 9 คนให้ความเห็นในแนวทางเดียวกันคือ “ผลิตภัณฑ์สินเชื่อนี้จะมาช่วยเหลือให้ผู้สูงอายุมีตัวเลือกในยามเกษียณ” ด้านความเชื่อ ผู้ถูกสัมภาษณ์ 9 คน มีความเชื่อว่า “ผลิตภัณฑ์สินเชื่อนี้ช่วยแก้ไขปัญหาสังคมสูงอายุได้ โดยอย่างยิ่งสำหรับคนโสดและไม่มีบุตร และไม่ได้เตรียมตัววางแผนการเกษียณอย่างดี จนมีเงินไม่เพียงพอใช้จ่ายต่อการดำรงชีพหลังเกษียณอายุการทำงานแล้ว	จากการสัมภาษณ์ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด 25 ท่าน มีทัศนคติโดยรวมที่เป็นด้านลบน้อยกว่าด้านบวก ในทุกๆ องค์ประกอบของทัศนคติ ดังนี้ ด้านความคิดเห็น มีผู้ถูกสัมภาษณ์เพียง 1 ท่าน ที่คิดว่า “ผลิตภัณฑ์นี้จะทำให้เกิดการออมในวัยทำงานที่น้อยลง” ด้านความเชื่อ มีผู้ถูกสัมภาษณ์ 2 ท่าน ที่มีความเชื่อที่ว่า “จะทำให้ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารเยอะมาก และธนาคารจะมีแนวทางจัดการเรื่องนี้อย่างไร” และ “ผลิตภัณฑ์นี้อาจจะดีต่อชนชั้นกลางขึ้น และจะทำให้การออมของคนวัยทำงานลดลง
ผลการสัมภาษณ์	มีการรับรู้มาก่อน	ไม่เคยมีการรับรู้มาก่อน
การรับรู้ต่อ ผลิตภัณฑ์ RM	O, R, S, T, W, X จำนวน 6 คน	A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, P, Q, U, W, Y จำนวน 19 คน

จากตารางการวิเคราะห์ผลทัศนคติของคนวัยทำงานต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อกำหนดแบบย้อนกลับในผู้สูงอายุ REVERSE MORTGAGE จะพบว่า ทัศนคติของผู้ให้สัมภาษณ์ต่อผลิตภัณฑ์ RM เป็นไปในเชิงบวกมากกว่าเชิงลบ โดยผู้วิจัยขอแยกประเด็นผลที่ได้จากการวิจัยในแต่ละองค์ประกอบของทัศนคติต่อผลิตภัณฑ์ RM เป็นดังนี้

#### 4.2.1 ทัศนคติเชิงบวก

- ความรู้สึกต่อผลิตภัณฑ์ RM - ผู้ถูกสัมภาษณ์จำนวน 17 คน ให้สัมภาษณ์ไปแนวทางเดียวกันว่า “สินเชื่อนี้ดี มีประโยชน์ต่อคนวัยเกษียณที่ไม่มีรายได้แล้วหลังจากเลิกทำงาน” และไม่พบผู้ถูกสัมภาษณ์คนใดกล่าวในทัศนคติเชิงลบในด้านความรู้สึกรู้สึกดีต่อผลิตภัณฑ์ RM



- ความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์ RM – ผู้ถูกสัมภาษณ์จำนวน 9 คน ให้สัมภาษณ์ไปในแนวทางเดียวกันว่า “คิดว่าสินเชื่อนี้เหมาะกับคนโสด ที่ไม่มีบุตร หลาน หรือทายาท” เพราะในสังคมไทยมีความเชื่อว่า บ้านหรืออสังหาริมทรัพย์นั้นควรตกเป็นมรดกให้ลูก และลูกหลาน ก็จะเป็นผู้เลี้ยงดู บิดามารดา ยามชรา”
- ความเชื่อต่อผลิตภัณฑ์ RM- ผู้ถูกสัมภาษณ์จำนวน 10 คน ให้สัมภาษณ์ไปในแนวทางเดียวกันว่า “เชื่อว่าจะเป็นประโยชน์ โดยเฉพาะผู้เป็นที่มีสถานภาพโสด และไม่มีบุตรหรือทายาทคอยดูแลยามเกษียณ และยังเป็นภาระลดภาระให้กับภาครัฐ”
- ความมั่นใจต่อผลิตภัณฑ์ RM – ผู้ถูกสัมภาษณ์จำนวน 18 คน มีความมั่นใจต่อผลิตภัณฑ์ RM อันเนื่องมาจากเป็น โครงการที่ผลักดันและได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ และดำเนินการโดยภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย

#### 4.2.2 ทศนคติเชิงลบ

- ความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์ RM – มีผู้ถูกสัมภาษณ์ 1 คน ที่ให้ความเห็นว่า “สินเชื่อนี้จะช่วยเหลือคนวัยเกษียณได้เพียงเฉพาะกลุ่มคือคนชั้นกลางที่มีบ้านปลอดภาระ และจะทำให้คนไทยขาดการออมในช่วงระยะการทำงาน เพราะคิดว่ามีสินเชื่อนี้แล้วมารองรับในวัยเกษียณแล้ว”
- ความเชื่อต่อผลิตภัณฑ์ RM- มีผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 2 คน ให้สัมภาษณ์ว่า “เชื่อว่าจะมีทรัพย์สินรอการขายเป็นจำนวนมากในระบบธนาคาร” และ “อาจมีข้อปัญหาต่อวัฒนธรรมของไทยที่เชื่อว่าบ้านควรตกเป็นมรดกให้แก่ทายาท”
- ความมั่นใจต่อผลิตภัณฑ์ RM - มีผู้ถูกสัมภาษณ์จำนวน 5 คน มีความเชื่อมั่นในระดับต่ำ เพราะยังขาดข้อมูลและข่าวสารที่เป็นรายละเอียดของตัวผลิตภัณฑ์ฯ

### 4.3 การอภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิจัยทัศนคติเชิงบวกจะมีจำนวนมากกว่าทัศนคติเชิงลบในทุกๆ องค์ประกอบทางด้านความรู้สึกรู้สึก, ความคิดเห็น, ความเชื่อ, และความมั่นใจ

จากงานวิจัยในเรื่องเดียวกันของประเทศโปแลนด์ นั่นคือ “The Reverse Mortgage - Consumer Attitudes” โดย Iwona OLEJNIK and Sylwester BIALOWS จาก University of Economics and Business, Poland ซึ่ง ผลการวิจัยพบว่าสำหรับชาวโปแลนด์มีทัศนคติที่เป็นบวกต่อผลิตภัณฑ์ แต่จะมีปัจจัยหลักทางด้าน วัฒนธรรมการเลี้ยงดูมาในครอบครัว, สุขภาพของผู้ถูกสัมภาษณ์และจำนวนเงินบำนาญ เป็นปัจจัยในการพิจารณาต่อผลิตภัณฑ์ RM โดยเฉพาะกลุ่มคนโสด หรือผู้ที่มี

ความต้องการใช้เงินบำนาญในยามเกษียณ ตลอดจนผู้ที่มมีปัญหาด้านสุขภาพ ณ ตอนวัยเกษียณก็จะพิจารณาและสนใจในบริการ RM มากขึ้นด้วยเช่นกัน

ผลการวิจัยที่ได้จากผู้ถูกสัมภาษณ์จากงานวิจัย “การศึกษาทัศนคติของคนวัยทำงานต่อสินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ Reverse Mortgage” พบว่าผลการวิจัยบางประเด็นที่เหมือนกันในงานวิจัยของประเทศโปแลนด์ด้านบน โดยผู้วิจัยพบว่า ทัศนคติโดยรวมต่อผลิตภัณฑ์ RM ของผู้ถูกสัมภาษณ์เป็นไปในทิศทางที่ดี ไม่ว่าจะเป็นทางด้านความรู้สึกต่อผลิตภัณฑ์, ความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์, ความเชื่อต่อตัวผลิตภัณฑ์, ความมั่นใจต่อตัวผลิตภัณฑ์ เป็นไปในค่อนข้างทิศทางเดียวกัน คือ เป็นทัศนคติเชิงบวก เชื่อว่าผลิตภัณฑ์จะแก้ปัญหาสังคมผู้สูงอายุขาดการดูแลได้ และ มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ฯ นี้ น่าเชื่อถือ ซึ่งสอดคล้องงานวิจัยของ กษาเทพ นิตสิริ (2560) ที่ได้ศึกษาปัจจัยด้านทัศนคติต่อใช้บริการสินเชื่อ RM โดยใช้แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติของ Schiffman & Kanuk (1994) ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่า คือการโน้มน้าวใจที่ได้มาจากการรับรู้, เรียนรู้ และแสดงออกถึงภายในใจ (Perception) ความรู้สึกนึกคิดที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งว่า ดีหรือไม่ดี ชอบหรือไม่ชอบ แล้วนำไปถึงส่วนของพฤติกรรมที่จะสะท้อนถึงแนวโน้มนำพฤติกรรมหรือความน่าจะเป็น ในการแสดงพฤติกรรมของผู้บริโภคหรือของบุคคลในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง ผ่านการแสดงออกด้วยวิธีต่างๆ ที่สะท้อนต่อทัศนคติที่มีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใด ส่วนของความรู้สึกที่บ่งบอกถึงอารมณ์หรือความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อสินค้าหรือบริการ หรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยอารมณ์จะมีส่วนช่วยในการสะสมประสบการณ์ทั้งด้านดีและด้านไม่ดีของบุคคลนั้น และประสบการณ์นั้น ส่วนของความเข้าใจที่บ่งบอกถึงความรู้ การรับรู้ และความเชื่อถือที่บุคคลคนหนึ่งมีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งสะท้อนความรู้ความเข้าใจเฉพาะบุคคล ที่ได้รับการผสมผสานระหว่างประสบการณ์โดยตรง หรือข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกันกับสิ่งนั้น โดยส่วนของความเข้าใจนี้จะช่วยเป็นฐานในการประเมินคุณค่าในสิ่งหนึ่งสิ่งใด จากทฤษฎีดังที่กล่าว ประกอบกับผลวิจัยที่ได้ นั่นคือ ทัศนคติโดยรวมของกลุ่มประชากรเป้าหมายต่อผลิตภัณฑ์ RM เป็นบวก แต่แนวโน้มนำพฤติกรรมของประชากรกลุ่มเป้าหมายกลับมีปัจจัยหลักอยู่ 2 ปัจจัย ที่จะนำไปสู่แนวโน้มนำพฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์ RM มีดังนี้

- สถานภาพทางการเงิน คือ การแต่งงาน ถ้ามีครอบครัวและทายาท ก็จะมีแนวโน้มนำที่จะไม่ใช้บริการผลิตภัณฑ์ RM เพราะเชื่อว่าบ้านหรืออสังหาริมทรัพย์ควรจะยกให้เป็นมรดกต่อบุตรหรือทายาท และเมื่อตนเองถึงวัยเกษียณแล้ว ลูกหลานก็จะเป็นคนเลี้ยงดูตนเอง ในทางกลับกัน ถ้าตนเองไม่ได้แต่งงาน หรือแต่งงานแล้วไม่มีบุตรหรือทายาท ตนเองก็จะมีแนวโน้มนำสูงมากที่จะใช้บริการผลิตภัณฑ์ RM เพราะคิดว่าเป็นการจัดการทรัพย์สินของตนเองที่ดี เนื่องจากไม่มีใครมาคอยดูแลจัดการให้หลังจากตนเองเกษียณหรือเสียชีวิตไปแล้ว ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้ มีความเชื่อในเรื่องของวัฒนธรรมไทย ที่อาจจะต่างกับวัฒนธรรมหรือสังคมของคนต่างชาติที่ต่างคนต่างอยู่ เมื่อโตแล้วก็แยกบ้านในการอาศัย ทำให้ไม่เกิดความสัมพันธ์หรือการผูกพันระหว่างครอบครัว

ในประเด็นของวัฒนธรรมครอบครัวสังคมไทยต่อ RM ผู้ให้สัมภาษณ์ยังให้ข้อมูลอีกว่า ถ้าจะมีการใช้บริการผลิตภัณฑ์ฯ จริงๆ ในอนาคตข้างหน้า ในครอบครัวต้องมีการจัดการ หรือการตกลง การพูดคุยกันให้เข้าใจเป็นที่ตรงกันทุกๆ ฝ่าย เช่น ระหว่าง บิดา มารดา และ บุตร เพื่อที่จะเป็นการป้องกันการเกิดปัญหาการไม่เข้าใจเจตนาของอีกฝ่าย เช่น บุตร จะไม่เข้าใจ บิดาหรือมารดาต่อการกระทำเช่นนี้ ด้วยวัฒนธรรมของสังคมไทยที่เป็นครอบครัวใหญ่เกื้อกูลกันและกัน บุตรหรือทายาทเชื่อว่าบ้านหรือที่ดินควรตกทอดเป็นมรดกแก่ตนเอง

- สถานภาพทางการเงิน กล่าวคือ แม้ประชากรกลุ่มตัวอย่าง จะมีทัศนคติที่เป็นบวกต่อผลิตภัณฑ์ RM ไม่ว่าจะเป็นในแง่ความรู้สึก, ความมั่นใจ, การรับรู้ถึงคุณค่าหรือคุณประโยชน์ต่อตัวผลิตภัณฑ์ แต่สถานภาพทางการเงิน ณ ยามเกษียณเป็นปัจจัยต้นๆ อันดับ 2 ที่กลุ่มประชากรเป้าหมายเลือกที่จะนำมาพิจารณาต่อแนวโน้มพฤติกรรมการใช้บริการ นั่นคือ ถ้า ณ เวลาที่เกษียณแล้วได้มีการวางแผนการเงินไว้อย่างดี และคิดว่าเพียงพอต่อการดำรงชีพ หรือมีรายได้อื่นๆ เช่น รายได้จากงานอดิเรก, รายได้จากการเล่นหุ้นหรือให้เช่า หรือรายได้จากการลงทุน (Passive Income) กลุ่มผู้ถูกสัมภาษณ์ ก็เลือกที่จะไม่ใช้บริการผลิตภัณฑ์ฯ ในทางกลับกัน ถ้า ณ วันเกษียณ ไม่ได้มีการวางแผนทางการเงินที่ดี ไม่มีรายได้ต่อเดือนในระยะยาวมาเลี้ยงดูตนเอง หรือ ครอบครัว กลุ่มประชากรเป้าหมายก็มีแนวโน้มที่จะใช้บริการผลิตภัณฑ์ฯ เพราะเขาเหล่านี้ไม่มีเงินพอที่จะเลี้ยงดูตนเองได้ในยามชราแล้ว

โดยสรุปทัศนคติที่มีต่อแนวโน้มพฤติกรรมการใช้บริการผลิตภัณฑ์การจ้างแบบย้อนกลับในผู้สูงอายุนั้น เกิดจากธรรมชาติของมนุษย์นั้นมักมีการตัดสินใจในทิศทางที่สอดคล้องกับทัศนคติ หากผู้ที่มีทัศนคติที่เป็นเชิงบวกกับผลิตภัณฑ์ RM จะมีแนวโน้มในการตัดสินใจใช้บริการหรือแนะนำคนอื่นให้ใช้บริการ แต่หากผู้ที่มีทัศนคติเชิงลบต่อผลิตภัณฑ์ RM จะมีแนวโน้มที่จะไม่ใช้บริการผลิตภัณฑ์ RM และไม่แนะนำให้ใครใช้ ในบริบทของสังคมไทย แนวโน้มการตัดสินใจใช้บริการผลิตภัณฑ์ฯ มีปัจจัยด้านอื่น เข้ามามีผลร่วมด้วย นั่นคือ สถานภาพการสมรสและมีบุตร และสถานภาพทางการเงิน ณ วันที่ตนเองเกษียณจากงานประจำ

เนื่องจากสินเชื่อการจ้างแบบย้อนกลับของผู้สูงอายุเป็นสินเชื่อเฉพาะแบบที่ไว้เพื่อช่วยเหลือผู้สูงอายุ และปัจจัยที่กระทบกับผู้ใช้ คือ สถานภาพการสมรส และ สถานภาพทางการเงิน ณ เวลาเกษียณ ซึ่งทั้งนี้แม้มีข้อดีและทัศนคติที่เป็นบวกต่อผลิตภัณฑ์ แต่หากเมื่อต้องเลือกใช้บริการจริงๆ ผู้ถูกสัมภาษณ์จากงานวิจัย ก็เลือกที่จะใช้หรือไม่ใช้บริการสินเชื่อนี้ก็ไม่ได้ จากปัจจัยที่กล่าวไปแล้วข้างต้น










## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

#### 5.1 สรุปผลการวิจัย

สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับในผู้สูงอายุ (Reverse Mortgage) เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทางภาครัฐบาลของประเทศไทยพยายามดำเนินการให้เกิดขึ้นในประเทศไทย โดยใช้เป็นเครื่องมือในการจัดการปัญหาสังคมผู้สูงอายุไทยกำลังจะเผชิญอยู่ในอีกไม่เกิน 10 ปี ข้างหน้านี้ โดยทางรัฐบาลไทยได้ให้แนวนโยบายการปฏิบัติในการดำเนินงานของสินเชื่อนี้ โดยให้ธนาคารออมสินเป็นธนาคารนำร่องในการดำเนินการในปี 2560 จะเห็นได้ว่าเป็นสินเชื่อนี้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เพิ่งเกิดขึ้นในสังคมไทย ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้สังเกตเห็นว่าผลิตภัณฑ์นี้จะมีประโยชน์ต่อสังคมผู้สูงอายุในไทยในอนาคต การที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์นี้เกิดขึ้นได้จึงเกิดประสิทธิภาพ และประสิทธิผลสูงสุดนั้น ผู้ดำเนินงานหรือผู้ที่เกี่ยวข้องควรเข้าใจผลิตภัณฑ์นี้ต่อบริบทของสังคมไทยในเรื่องของทัศนคติของคนไทยในวัยทำงานต่อผลิตภัณฑ์ RM ซึ่งถ้าทุกภาคส่วนได้มีความเข้าใจอันแท้จริงต่อความคิด ทัศนคติของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์ฯ ย่อมทำให้ผู้ดำเนินการ สามารถปรับเปลี่ยนปรับปรุงกลยุทธ์หรือกรอบในการดำเนินงานให้ผลิตภัณฑ์ฯ นี้ เข้าได้กับบริบทหรือตรงกับความต้องการของคนไทย

ตารางที่ 5.1 สรุปผลการการสัมภาษณ์

ผลการสัมภาษณ์	ทัศนคติด้านบวก		ทัศนคติด้านลบ	
ความรู้สึกต่อ RM	รู้สึกชอบ, ดีสำหรับผู้สูงอายุในวัยเกษียณ			
ความคิดเห็นต่อ RM	มีประโยชน์, เอื้ออำนวยผู้สูงอายุที่ไม่มีทายาท		ทำให้คนไทยขาดการออม	
ความเชื่อต่อ RM	ลดปัญหาภาระของภาครัฐ, ช่วยให้ผู้สูงอายุสามารถพึ่งพาตนเองได้		ธนาคารจะมีทรัพย์สินรอการขายเป็นจำนวนมาก, ปัญหาด้านวัฒนธรรมสังคมไทย	
ความมั่นใจต่อ RM	มั่นใจต่อตัวผลิตภัณฑ์มาก โดยการสนับสนุนจากรัฐ, และการดำเนินงานภายใต้สถาบันการเงินของรัฐ		ข้อมูลข่าวสารยังไม่ค่อยมีมากพอ, ยังไม่เห็นภาพการดำเนินงานที่ชัดเจน	
ทัศนคติโดยรวมต่อ RM	ดี, มีประโยชน์ โดยจะเข้ามาช่วยแก้ปัญหาผู้สูงอายุที่ขาดรายได้ยามเกษียณ ช่วยภาระภาครัฐบาล		การออมลดลง, ปัญหาในบริบทของสังคมครอบครัวใหญ่ของไทย, ยังขาดข้อมูลข่าวสารที่ชัดเจน	



ตารางที่ 5.1 สรุปผลการการสัมภาษณ์ (ต่อ)

ผลการสัมภาษณ์	เคยได้ยิน, ได้ฟัง, ได้เห็นมาก่อน	ไม่เคยได้ยิน หรือเคยได้ฟัง หรือได้เห็นมาก่อน
การรับรู้ต่อ RM		

สืบเนื่องมาจากกรอบแนวคิดในการวิจัยครั้งนี้ ผลสรุปที่ได้จากสัมภาษณ์ เพื่อได้มาซึ่งทัศนคติของคนวัยทำงานต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ โดยอาศัยองค์ประกอบทั้ง 3 ส่วนของทัศนคติ คือ ความเข้าใจ (ความเชื่อ), ความรู้สึก, พฤติกรรม นำมาซึ่งผลสรุปเป็นประเด็นดังต่อไปนี้

1. ด้านความรู้สึกต่อ RM มีผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีทัศนคติด้านบวก จำนวน 25 คน โดยกล่าวว่า “มีความรู้สึกชอบ, ดีสำหรับผู้สูงอายุในวัยเกษียณ” และไม่มีผู้ให้สัมภาษณ์ท่านใดเลยมีทัศนคติด้านลบต่อ RM

2. ด้านความคิดเห็นต่อ RM มีผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีทัศนคติด้านบวก จำนวน 8 คน โดยกล่าวว่า “มีประโยชน์และเอื้ออำนวยต่อผู้สูงอายุที่ไม่มีทายาท” และมีผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีทัศนคติด้านลบ 1 ท่าน โดยกล่าวว่า “อาจจะทำให้คนไทยขาดการออม หรือ การออมเงินจะลดลงได้”

3. ด้านความเชื่อต่อ RM มีผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีทัศนคติด้านบวก จำนวน 10 คน โดยกล่าวว่า “เชื่อว่าช่วยลดปัญหาให้กับภาครัฐได้, ทำให้ผู้สูงอายุพึ่งพาตนเองได้” และมีผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีทัศนคติด้านลบจำนวน 2 ท่าน โดยกล่าวว่า “อาจทำให้ธนาคารมีทรัพย์สินรอการขายเพิ่มขึ้น และ RM อาจไม่เหมาะกับวัฒนธรรมครอบครัวใหญ่ของไทย”

4. ด้านความมั่นใจต่อ RM มีผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีทัศนคติด้านบวก จำนวน 14 ท่าน โดยกล่าวว่า “มั่นใจต่อตัวผลิตภัณฑ์เพราะเป็นการดำเนินงานภายใต้การกำกับดูแลของรัฐบาล” และมีผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีทัศนคติด้านลบจำนวน 5 ท่าน โดยกล่าวว่า “ข้อมูลข่าวสารที่ได้รับยังไม่ค่อยเพียงพอ, ยังไม่เห็นแนวทางการดำเนินงานที่ชัดเจน”

5. ทัศนคติโดยรวมต่อ RM ผู้ให้สัมภาษณ์มีทัศนคติเป็นด้านบวกมากกว่าด้านลบ โดยกล่าวว่า “ดี มีประโยชน์ ช่วยแก้ไขปัญหาผู้สูงอายุขาดเงินการดำรงชีพ” เป็นจำนวน 14 คน

6. การรับรู้ต่อ RM มีผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 6 คนมีการรับรู้ต่อ RM และมีผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 19 คน ที่ไม่มีการรับรู้ต่อ RM มาก่อน

ทัศนคติ ซึ่งประกอบไปด้วย 3 ส่วน คือ 1) ความรู้สึกต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง 2) ความคิดเห็นต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง 3) ความมั่นใจต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งทั้ง 3 องค์ประกอบหลักๆ นี้ จะส่งผลกระทบต่อกัน ในภายใต้ความรู้สึก นึกคิด ของคนๆ หนึ่ง จนเกิดเป็นความคิดเห็น ความรู้สึกและนำไปสู่พฤติกรรม อันเป็นเฉพาะอย่างต่อสิ่งๆ นั้น ซึ่งเราเรียกว่าทัศนคติ ซึ่งมักจะมีสองส่วนในที่สุดนั่นคือ ทัศนคติเชิง

บวก และ ทักษะคิดเชิงลบ จากผลการวิจัยที่ได้จากกลุ่ม “ผู้ถูกสัมภาษณ์” จำนวน 25 คนนั้น ทางผู้วิจัยได้พบว่า ผู้ถูกสัมภาษณ์ในงานวิจัยนี้มีทัศนคติทางบวกต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับในผู้สูงอายุ (Reverse Mortgage) แต่ยังมีประเด็นบางอย่างที่เราพบในกลุ่มตัวอย่างงานวิจัย ว่าเฉพาะสังคมไทยยังมีปัจจัยอื่น ที่จะทำให้คนมีพฤติกรรมที่จะนำไปสู่การใช้ผลิตภัณฑ์นี้ นั่นคือ

1. ปัจจัยด้านสถานภาพทางครอบครัว - ผลิตภัณฑ์ RM มีแนวโน้มเหมาะสำหรับผู้ที่มีสถานภาพโสด หรือ ไม่มีทายาท แต่จะมีแนวโน้มไม่ได้รับความสนใจสำหรับผู้ที่มีครอบครัวและทายาท
2. ปัจจัยด้านสถานภาพทางการเงิน – ผลิตภัณฑ์ RM มีแนวโน้มจะไม่ได้รับความสนใจในกลุ่มคนเกษียณอายุที่ได้มีการวางแผนการเงินที่เพียงพอต่อการดำรงชีวิตหลังเกษียณไว้แล้ว

อีกทั้งยังมีในเรื่องของวัฒนธรรมครอบครัวใหญ่ของคนไทย ในการทำความเข้าใจกันในระหว่างบุคคลในครอบครัวต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อนี้ เพราะโดยความคิดของคนไทยแล้วบ้านหรืออสังหาริมทรัพย์ เรามักจะถือว่าเป็นมรดกตกทอดไปรุ่นลูก รุ่นหลาน ดังนั้น ถ้าผู้สูงอายุจะเข้าใช้บริการสินเชื่อนี้ จะต้องมีการทำความเข้าใจและตกลงกันในครอบครัวในทุกๆฝ่ายให้เข้าใจตรงกัน เพื่อลดปัญหาความไม่เข้าใจหรือข้อขัดแย้ง เช่น ระหว่าง บิดา มารดา และบุตรเกี่ยวกับการจัดการทรัพย์สิน

ในเรื่องของการรับรู้ต่อผลิตภัณฑ์ฯของคนไทย ยังอยู่ในอัตราที่ต่ำมากคือ มีคนเคยได้อ่าน หรือ ได้ยินและ ได้ฟังมา 6 คนจากจำนวนกลุ่มผู้ถูกสัมภาษณ์ทั้งสิ้น 25 คนซึ่งผู้ที่เคยได้มีการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นี้ทุกคนจะได้รับฟังจากช่องทางสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, News website เป็นต้น และอีก 19 คน ไม่เคยได้ยินเรื่องนี้มาก่อนเลย

## 5.2 ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย

จากผลจากวิจัยอภิปรายจากข้างต้น ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับมานำให้บริการสำหรับผู้สูงอายุดังนี้

1. ภาครัฐบาลหรือหน่วยงานมีหน้าที่ในการวางกรอบการดำเนินงานสำหรับการนำผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับมาให้บริการ ควรให้ความสำคัญกับกลุ่มคนโสด หรือกลุ่มคู่รักที่ชราภาพแล้วแต่ไม่มีบุตรหลาน เนื่องจากคนทั้งสองกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีแนวโน้มอย่างสูงต่อการใช้บริการผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ

2. ผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับเป็นธุรกรรมสินเชื่อประเภทหนึ่งที่สถาบันการเงินนำเสนอเป็นทางเลือกให้แก่กลุ่มผู้สูงอายุเพื่อรองรับปัญหาการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุของประเทศ อย่างไรก็ตาม การวางแผนการออมเงินเพื่อการเกษียณยังเป็นวิธีการรองรับปัญหาต่อการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ

ได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืนที่สุด ภาครัฐควรส่งเสริมให้ประชาชนตระหนักถึงความสำคัญในประเด็นนี้

3. ภาครัฐบาลหรือหน่วยงานมีหน้าที่ในการวางกรอบการดำเนินงานสำหรับการนำผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจ้างแบบย้อนกลับมาให้บริการควรมีแผนการดำเนินงานที่มีการคุ้มครองผู้บริโภคอย่างเหมาะสม ตลอดจนสร้างการรับรู้และเข้าใจผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้บริโภค เช่น สถาบันการเงินควรนำเสนอหรือสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับผู้สูงอายุเกี่ยวกับลักษณะของสินเชื่อ ความเสี่ยง อย่างชัดเจน เพื่อให้ผู้สูงอายุสามารถตัดสินใจได้ตรงตามความต้องการและความเสี่ยงที่ตนสามารถยอมรับได้

### 5.3 ข้อจำกัดในการทำวิจัยและข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. สิ่งที่ผู้วิจัยพบในงานวิจัยนี้ คือ ปัจจัยด้านสถานภาพทางครอบครัว - ผลิตภัณฑ์ RM เหมาะสำหรับผู้ที่มีสถานภาพโสด หรือ ไม่มีทายาท แต่จะไม่ได้ได้รับความสนใจสำหรับผู้ที่มีครอบครัวและทายาท โดยจำนวนผู้ถูกสัมภาษณ์ 25 คน เป็นคนโสด 20 คน ซึ่งจำนวนที่ผู้วิจัยทำการสัมภาษณ์ในครั้งนี้ ยังเป็นการวิจัยเบื้องต้น (Preliminary Research) ซึ่งผู้วิจัยท่านอื่น ควรมุ่งเน้น ไปยังกลุ่มคนโสดในจำนวนที่มากขึ้น เพื่อให้ได้ข้อมูลในเชิงลึกและได้รายละเอียดมากขึ้น และนำไปประโยชน์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ฯ ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

2. วิธีการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาถึงทัศนคติของประชากรกลุ่มตัวอย่างโดยใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เป็นการใช้ข้อมูลเชิงคุณลักษณะ และไม่ได้ใช้คณิตศาสตร์หรือสถิติเข้ามาช่วย การเก็บข้อมูลทำได้โดย การใช้การสังเกต การสัมภาษณ์ การบันทึก วิเคราะห์โดยการพรรณนา และสรุปเป็นความคิดเห็น ในการวิจัยต่อไปควรใช้วิธีการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) เพื่อสำรวจทัศนคติของกลุ่มเป้าหมายในการใช้บริการเพื่อสามารถสรุปผลและนำไปต่อยอดในการให้บริการผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจ้างแบบย้อนกลับ เช่น การหาปัจจัยหรือตัวแปรอื่นใดที่มีความสำคัญต่อการพัฒนา การส่งเสริม หรือต่อยอดผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจ้างแบบย้อนกลับต่อไป

## บรรณานุกรม

- คทาเทพ นิตศิริ. (2558). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแนวโน้มการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อแบบ Reverse Mortgage*. การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- ทิชากร อร่อมรัตน์. (2559). *ปัญหาและการบังคับใช้กฎหมายกับสินเชื่อผู้สูงอายุในรูปแบบการจำนองแบบย้อนกลับ*. วิทยานิพนธ์นิติศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2559). *แผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน ระยะที่ 3 (2559-2563) มาตรการที่ 3.1.2 (1) ของธนาคารแห่งประเทศไทย*. เข้าได้ถึงจาก <https://www.bot.or.th/Thai/Pages/default.aspx>.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2560). *แนวนโยบายธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่อง การให้สินเชื่อเพื่อผู้สูงอายุโดยมีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน (Reverse Mortgage) ของสถาบันการเงิน*. เข้าถึงได้จาก [https://www.bot.or.th/app/FIPCS/Thai/PFIPCS\\_summary.aspx?packId=25600303](https://www.bot.or.th/app/FIPCS/Thai/PFIPCS_summary.aspx?packId=25600303).
- ภูรินทร์ธรรม ชัยสว่างเลิศ. (2559). *การจำนองแบบย้อนกลับสำหรับผู้สูงอายุไทยสำนักงานสถิติแห่งชาติ*. เข้าได้ถึงจาก <http://www.fpo.go.th/FPO/index2.php?mod=Content&file=contentview&contentID=CNT0015674&categoryID=CAT0000075>.
- Iwona Olejnik and Sylwester Bialowas. (2017) *The Reverse Mortgage – Consumer Attitudes*. [http://www.ees.uni.opole.pl/content/01\\_17/ees\\_17\\_1\\_fulltext\\_02.pdf](http://www.ees.uni.opole.pl/content/01_17/ees_17_1_fulltext_02.pdf).





## ภาคผนวก ก

### แบบสอบถาม/ แนวคำถามการสัมภาษณ์

#### เรื่อง ทัศนคติของคนวัยทำงานในเขตกรุงเทพฯ ต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับใน ผู้สูงอายุ (Reverse Mortgage)

ผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับในผู้สูงอายุ Reverse Mortgage Reverse mortgage เป็นผลิตภัณฑ์สินเชื่อประเภทหนึ่งที่มีขึ้นมาเพื่อเอื้อประโยชน์ให้แก่ผู้สูงอายุ โดยเฉพาะสำหรับผู้สูงอายุที่มีบ้านเป็นของตนเองแต่ไม่ต้องการขายบ้านทันที เพราะยังต้องใช้อยู่อาศัยและต้องการมีรายได้รายเดือนเพื่อนำไปใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน โดยหลักการทำงานของสินเชื่อประเภทนี้ ก็เหมือนกับ การทยอยขายบ้านให้กับธนาคาร โดยธนาคารจะตีมูลค่าบ้านพร้อมกับประเมินอายุเฉลี่ยของผู้กู้แล้ว จะทยอยจ่ายเงินค่าบ้านให้เป็นรายเดือน โดยผู้กู้ก็ยังเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์บ้านหลังนั้นและยังสามารถ อยู่อาศัยในบ้านได้จนกระทั่งผู้กู้นั้นเสียชีวิตหรือตัดสินใจขายบ้านไปก่อน ซึ่งหลังครบกำหนดตาม สัญญา บ้านก็จะตกเป็นกรรมสิทธิ์ของธนาคาร โดยธนาคารสามารถนำบ้านไปขายทอดตลาดต่อไป สินเชื่อประเภทนี้ถือเป็นทางเลือกให้ผู้สูงอายุสามารถนำบ้านมาสร้างกระแสเงินสดไว้ใช้ในวัยหลังเกษียณได้

เงื่อนไขการให้สินเชื่อก็จะแตกต่างกันไปตามนโยบายของรัฐบาลในแต่ละประเทศและ นโยบายของธนาคารผู้ให้สินเชื่อ แต่โดยทั่วไปมีประเด็นหลักที่สำคัญ ได้แก่

1. เงื่อนไขด้านอายุ โดยกำหนดอายุขั้นต่ำของผู้กู้รวมถึงคู่สมรส ในประเทศไทยกำหนดไว้ที่ 60 ปี
2. เงื่อนไขของบ้านที่นำมาจำนอง ต้องปลอดภาระ กล่าวคือ ต้องเป็นบ้านที่ผ่อนหมดเรียบร้อยแล้วและไม่ติดจำนองที่อื่นๆ ไว้ ซึ่งบ้านในที่นี้ครอบคลุมทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ คอนโดมิเนียม
3. เงื่อนไขในการครอบครอง บ้านที่นำมาจำนองต้องเป็นบ้านที่อยู่อาศัยเป็นบ้านหลัก ไม่ได้เป็นบ้านพักตากอากาศ หรือบ้านที่ซื้อไว้เพื่อลงทุน
4. เงื่อนไขด้านค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบ้าน ผู้กู้ยังคงต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นค่าภาษีที่อยู่อาศัย (หากมี) ค่าประกันภัย ค่าส่วนกลางสำหรับอาคารชุดหรือหมู่บ้าน รวมไปถึงค่าบำรุงรักษาที่อยู่อาศัยอื่นๆ ในด้านกรรมสิทธิ์บ้าน เมื่อนำบ้านไปจำนองแล้ว ผู้กู้ยังเป็นผู้ครอบครอง

5. เงื่อนไขกรรมสิทธิ์ เมื่อนำบ้านไปจำนองแล้วผู้กู้ยังเป็นผู้ครอบครองกรรมสิทธิ์บ้าน และยังสามารถอยู่อาศัยในบ้านได้จนกว่าจะเสียชีวิตหลังจากนั้นบ้านจึงจะตกเป็นกรรมสิทธิ์ของธนาคารผู้ปล่อยกู้

### คำชี้แจง

1. แบบสอบถามนี้ เป็นแบบสอบถามที่จะนำคำตอบไปใช้ประโยชน์ในการทำวิจัยของนักศึกษาปริญญาโท สาขาการจัดการธุรกิจ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล พ.ศ.2561 ขอความกรุณาโปรดตอบแบบสอบถาม และขอขอบพระคุณล่วงหน้าเป็นอย่างสูง ในความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามของท่าน

2. แบบสอบถามชุดนี้แบ่งออกเป็น 6 ส่วน คือ

ตอนที่ 1 คำถามทั่วไป

ตอนที่ 2 การรับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ฯ

ตอนที่ 3 ความรู้สึก ความคิดเห็นที่มีต่อผลิตภัณฑ์ฯ

ตอนที่ 4 ความเชื่อ ความมั่นใจ ต่อผลิตภัณฑ์ฯ

ตอนที่ 5 แนวโน้ม พฤติกรรม ต่อผลิตภัณฑ์ฯ

ตอนที่ 6 ข้อเสนอแนะ หรือความคิดเห็นอื่นใด

### ตอนที่ 1 คำถามทั่วไป

โปรดทำเครื่องหมายถูกลง  หรือเติมคำตอบของท่านในช่องว่าง

1. ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ .....

2. ที่อยู่ .....

3. เพศ  ชาย  หญิง

4. อายุ  
 20 – 30 ปี       31 – 40 ปี       41 – 50 ปี       51 – 60 ปี

5. ระดับการศึกษา  
 มัธยมปลายหรือต่ำกว่า       อนุปริญญา  
 ปริญญาตรี       สูงกว่าปริญญาตรี

6. อาชีพ  
 รับราชการ       พนักงานรัฐวิสาหกิจ  
 พนักงานบริษัทเอกชน       ประกอบธุรกิจส่วนตัว  
 อื่นๆ โปรดระบุ .....

7. ตำแหน่งงาน .....

8. รายได้ต่อเดือน

- น้อยกว่า 20,000 บาท       20,001 – 40,000 บาท       40,001 – 60,000 บาท  
 60,001 – 80,000 บาท       80,001 – 100,000 บาท       มากกว่า 100,000

## ตอนที่ 2 คำถามการรับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ฯ

โปรดทำเครื่องหมายถูกลง  หรือเติมคำตอบของท่านในช่องว่าง

1. ท่านเคยใช้บริการสินเชื่อประเภทใดประเภทหนึ่งต่อสถาบันการเงิน หรือไม่ อย่างไร

.....

2. ท่านเคยได้ยิน, รับฟัง หรือ อ่านบทความ “ผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ (Reverse Mortgage) มาก่อนหรือไม่

- เคย                                       ไม่เคย

3. ถ้าเคย ท่านได้รับรู้ข้อมูลจากการได้ยิน, ฟัง หรือ อ่านบทความจากสื่อสิ่งใด

- คนรอบตัว                                       หนังสือพิมพ์, วารสาร, นิตยสาร  
 สื่อต่างๆ บนอินเทอร์เน็ต                       วิทยู  
 รายการบนสถานีโทรทัศน์                       อื่นๆ โปรดระบุ .....

4. ถ้าเคย ท่านคิดว่า ท่านมีความรู้เกี่ยวกับรายละเอียดต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจำนองแบบย้อนกลับ มากน้อยเพียงใด และ อย่างไร

.....

.....

**ตอนที่ 3 คำถามเกี่ยวกับความรู้สึก ความคิดเห็นที่มีต่อผลิตภัณฑ์ ฯ**

1. หลังจากที่ท่านได้อ่านบทความด้านบนเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจ้างแบบย้อนกลับในผู้สูงอายุ หรือ ถ้าได้รู้จัก หรือเคยรับฟังรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ฯ นี้มาก่อน ท่านรู้สึกอย่างไรเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นี้

.....  
.....  
.....  
.....

2. ท่านคิดว่าผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจ้างแบบย้อนกลับในผู้สูงอายุ จะมีผลกระทบต่ออย่างไรในบริบทของสังคมไทย

.....  
.....  
.....  
.....

**ตอนที่ 4 คำถามด้านความเชื่อ ความมั่นใจ ต่อผลิตภัณฑ์**

1. ท่านมีความเชื่ออย่างไรต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจ้างแบบย้อนกลับ ในแง่บริษัทของสังคมไทย เช่น ผลิตภัณฑ์นี้แก้ไขปัญหาค่าใช้จ่ายในยามเกษียณของผู้สูงอายุ ฯลฯ

.....  
.....  
.....  
.....

2. ในฐานะผู้ลูกค้า (ผู้กู้) ท่านมีความมั่นใจมากน้อยเพียงใด และอย่างไร ต่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจ้างแบบย้อนกลับในผู้สูงอายุ

.....  
.....  
.....  
.....



### ตอนที่ 5 คำถามด้านแนวโน้มและพฤติกรรมต่อผลิตภัณฑ์ฯ

1. ภายในปัจจัยของตัวเอง ท่านคิดว่าตนเองมีแนวโน้มอย่างไรต่อการใช้บริการผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจ้างแบบย้อนกลับในผู้สูงอายุ ในอนาคตข้างหน้าหลังจากที่ท่านถึงวัยเกษียณ

.....

.....

.....

.....

2. ท่านจะแนะนำหรือบอกต่อให้กับเพื่อน ญาติ หรือคนรู้จักของท่าน สำหรับข้อมูลของผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจ้างแบบย้อนกลับสำหรับผู้สูงอายุ หรือไม่ และเพราะอะไร

.....

.....

.....

.....

3. โดยรวมทั้งหมด ถ้าท่านถึงวัยเกษียณ ท่านจะใช้ผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจ้างแบบย้อนกลับสำหรับผู้สูงอายุหรือไม่ และอย่างไร

.....

.....

.....

.....

### คำถามตอนที่ 6 ข้อเสนอแนะ หรือความคิดเห็นอื่นใด

1. จากบทความรายละเอียดข้อมูลผลิตภัณฑ์สินเชื่อการจ้างแบบย้อนกลับด้านบน หรือจากข้อมูลที่ท่านได้ศึกษา หรือรับทราบมาก่อน ท่านมีข้อเสนอแนะหรือความคิดเห็นอื่นๆ ใดๆ อย่างไร เพื่อให้ผลิตภัณฑ์นี้เหมาะสมกับท่าน หรือสังคมไทย

.....

.....

.....

.....