



โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน
ของลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
STRUCTURAL EQUATION MODELING OF PICO FINANCE CUSTOMERS'
FINANCIAL BEHAVIORS IN BANGKOK METROPOLITAN REGION

ศรัณยา สมทรง

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

2565

โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน
ของลูกค้าสินค้าโภคภัณฑ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล



ปริญญานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ประยุกต์
สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ปีการศึกษา 2565

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

STRUCTURAL EQUATION MODELING OF PICO FINANCE CUSTOMERS'
FINANCIAL BEHAVIORS IN BANGKOK METROPOLITAN REGION



A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of DOCTOR OF PHILOSOPHY
(Applied Behavioral Sc. Research)

Behavioral Science Research Institute, Srinakharinwirot University

2022

Copyright of Srinakharinwirot University

ปริญญาานิพนธ์

เรื่อง

โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน
ของลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ของ

ศรัณยา สมทรง

ได้รับอนุมัติจากบัณฑิตวิทยาลัยให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ประยุกต์

ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

(รองศาสตราจารย์ นายแพทย์ฉัตรชัย เอกปัญญาสกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

คณะกรรมการสอบปากเปล่าปริญญาานิพนธ์

..... ที่ปรึกษาหลัก ประธาน

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นำชัย ศุภฤกษ์ชัยสกุล)

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปิ่นกนก วงศ์ปิ่นเพชร)

..... กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พลเทพ พูนพล)

ชื่อเรื่อง	โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน ของลูกค้าสินค้าเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
ผู้วิจัย	ศรัณยา สมทรง
ปริญญา	ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต
ปีการศึกษา	2565
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. นำชัย ศุภฤกษ์ชัยสกุล

การวิจัยนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อทดสอบและเปรียบเทียบโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินค้าเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ระหว่างลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตและลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 537 คน เป็นลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต จำนวน 274 คน และลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต จำนวน 263 คน จากการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน เครื่องมือวัดตัวแปรที่มีจำนวน 9 ฉบับ มีความเชื่อมั่นแบบวัดอยู่ระหว่าง 0.84 ถึง 0.98 ผลการวิจัยที่สำคัญ มี 2 ประการ ดังนี้ ประการแรก โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินค้าเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ภายหลังจากปรับแก้แบบจำลองสมมติฐาน พบว่า มีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ มีค่าดัชนีวัดความสอดคล้อง $\chi^2 = 315.29$, $df = 115$, ($p < 0.05$), SRMR = 0.045, RMSEA = 0.057, GFI = 0.94, NFI = 0.92, CFI = 0.95, TLI = 0.93, AGFI = 0.91, PNFI = 0.69 และ $\chi^2/df = 2.74$ โดยตัวแปรเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลรวมต่อพฤติกรรมทางการเงิน 3 อันดับแรก คือ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน (0.70) ทุนทางสังคม (0.37) และความรอบรู้ทางการเงิน (0.32) ตัวแปรเชิงสาเหตุทั้งหมดร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของพฤติกรรมทางการเงินได้ ร้อยละ 85 ประการที่สอง กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมีความสามารถทางการเงินสูงกว่ากลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตความรอบรู้ทางการเงินมีอิทธิพลต่อทักษะทางการเงิน (0.62) สูงกว่ากลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต (0.35) นอกจากนี้ลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมีค่าเฉลี่ยตัวแปรแฝงสูงกว่าลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมากถึง 7 ตัวแปร คือ พฤติกรรมทางการเงิน เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน ทักษะทางการเงิน บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และทุนทางสังคม

คำสำคัญ : พฤติกรรมทางการเงิน, ปัจจัยทางจิตวิทยา, โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ

Title	STRUCTURAL EQUATION MODELING OF PICO FINANCE CUSTOMERS' FINANCIAL BEHAVIORS IN BANGKOK METROPOLITAN REGION
Author	SARUNYA SOMSONG
Degree	DOCTOR OF PHILOSOPHY
Academic Year	2022
Thesis Advisor	Assistant Professor Numchai Supparekchaisakul , Ph.D.

The objective of this research is to examine and to compare the structural equation modeling of the financial behaviors of PICO finance customers in the Bangkok metropolitan region between creditworthy customers and non-creditworthy customers. A total of 537 samples included 274 creditworthy customers and 263 non-creditworthy customers from multi-stage sampling. There were nine questionnaires used to measure the variables. The reliability of the measures ranged from 0.84 to 0.98. There were two important findings in this study. First, the hypothesized structural equation model of financial behavior among PICO finance customers in Bangkok metropolitan region was adjusted to the relationship based on related concepts and theories. There is goodness of fit with the empirical data, resulting the goodness of fit indices with $\chi^2 = 315.29$, $df = 115$, ($p < 0.05$), SRMR = 0.045, RMSEA = 0.057, GFI = 0.94, NFI = 0.92, CFI = 0.95, TLI = 0.93, AGFI = 0.91, PNFI = 0.69 and $\chi^2/df = 2.74$. The top three causal variables that totally affected financial behavior, namely, attitudes to financial behavior (0.70), social capital (0.37), and financial literacy (0.32). All of the causal variables accounted for 85% of variance in financial behavior. Secondly, the creditworthy customers had higher financial capabilities than non-creditworthy customers, showing that creditworthy customers had the effect coefficient of financial literacy on financial skills (0.62) higher than non-creditworthy customers (0.35). In addition, the mean of latent variables of creditworthy customers was higher than non-creditworthy customers for seven latent variables, namely, financial behavior, attitudes toward financial behavior, financial literacy, financial skills, neuroticism personality, conscientiousness personality, and social capital.

Keyword : Financial behavior, Psychological factor, Structural Equation Modeling

กิตติกรรมประกาศ

ปริญญานิพนธ์นี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี เนื่องจากผู้วิจัยได้รับความกรุณาอย่างยิ่งจาก อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร.นำชัย ศุภฤกษ์ชัยสกุล และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปิยดา สมบัติวัฒนา ที่ช่วยเหลือเอาใจใส่ ตลอดจนให้คำแนะนำและข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์สำหรับ แนวทางดำเนินการปริญญานิพนธ์ครั้งนี้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณคณะกรรมการสอบ รองศาสตราจารย์ ดร.ปิ่นกนก วงศ์ปิ่นเพชร และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พลเทพ พูนพล ที่กรุณาให้คำแนะนำและข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ทั้งในเชิง ทฤษฎีและเชิงปฏิบัติ นำไปสู่การแก้ไขงานวิจัยที่มีความชัดเจนและสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณผู้เชี่ยวชาญประเมินเครื่องมือวัดในการวิจัย รองศาสตราจารย์ ดร. เสกสรร เกียรติสุไพบุลย์ อาจารย์ ดร.สาวิตรี บุญพัชรนนท์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กาญจนา ภัทรา วิวัฒน์ ผศ.ดร. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พลเทพ พูนพล และอาจารย์ ดร.พิชชาดา ประสิทธิ์โชค ที่ กรุณาให้คำแนะนำอย่างละเอียดและข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ ทำให้การวัดตัวแปรมีความชัดเจน มากยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิ โรฒทุกท่าน ที่กรุณาประสิทธิ์ประสาททั้งความรู้และการนำไปใช้ปฏิบัติในหน้าที่การงาน รวมทั้ง ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ของสถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ทุกท่าน รวมถึงเพื่อนๆ ที่ให้ความช่วยเหลือ และเป็นกำลังใจให้งานวิจัยสำเร็จลุล่วงด้วยดี

ขอขอบพระคุณผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อบีไอไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและ ปริมาณพล และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่กรุณาให้ข้อมูล และสละเวลาอันมีค่าติดต่oprะสานงานกับ ลูกค้าเพื่อตอบแบบสอบถาม ตลอดจนขอขอบพระคุณลูกค้าที่เป็นกลุ่มตัวอย่างทุกท่านที่สละเวลา อันมีค่าในการตอบแบบสอบถามในการวิจัยครั้งนี้

สุดท้ายนี้ขอกราบขอบพระคุณบิดามารดาและน้องชาย ที่ให้ความรัก ให้กำลังใจ และดูแล เอาใจใส่มาโดยตลอด เป็นแรงผลักดันที่สำคัญจนผู้วิจัยสำเร็จการศึกษาครั้งนี้

ศรัณยา สมทรง

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ	ช
สารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญรูปภาพ	ฎ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ภูมิหลัง	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	10
ความสำคัญของการวิจัย	10
ขอบเขตของการวิจัย	11
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	14
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	15
ส่วนที่ 1 พฤติกรรมทางการเงิน	16
1.1 ความหมายของพฤติกรรมทางการเงิน	16
1.2 องค์ประกอบของพฤติกรรมทางการเงิน	20
1.3 การวัดพฤติกรรมทางการเงิน.....	24
1.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางการเงิน.....	24
ส่วนที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่ใช้ในการวิเคราะห์สาเหตุของพฤติกรรม	25
2.1 แนวคิดที่ใช้ในการศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุ	25
2.2 ปัจจัยการเงินส่วนบุคคล	29

2.3 ปัจจัยด้านบุคคล	43
2.4 ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม	53
ส่วนที่ 3 ความน่าเชื่อถือทางเครดิต	59
3.1 ความหมายความน่าเชื่อถือทางเครดิต	59
3.2 การวัดความน่าเชื่อถือทางเครดิต	63
3.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความน่าเชื่อถือทางเครดิต.....	65
ส่วนที่ 4 กรอบแนวคิด นิยามเชิงปฏิบัติการ และสมมติฐานในการวิจัย	66
4.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย	66
4.2 นิยามเชิงปฏิบัติการ.....	67
4.3 สมมติฐานในการวิจัย	74
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	77
การกำหนดประชากรและการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง.....	77
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	79
การสร้างและการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ	90
การเก็บรวบรวมข้อมูล	91
การพิทักษ์สิทธิกลุ่มตัวอย่าง	92
การจัดการและการวิเคราะห์ข้อมูล	92
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	96
ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มตัวอย่าง	97
ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถิติพื้นฐาน	101
ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐาน	109
3.1 ผลการวิเคราะห์โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน	109

3.2 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตและ กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต	124
3.2.1 ผลการเปรียบเทียบโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ	124
3.2.2 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของตัวแปรแฝง	131
บทที่ 5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	133
สรุปผลการวิจัย.....	133
อภิปรายผลการวิจัย	144
ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัย	147
บรรณานุกรม	153
ภาคผนวก.....	164
ภาคผนวก ก. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	165
ภาคผนวก ข. ผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ	184
ภาคผนวก ค. ผลการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ	186
ภาคผนวก ง. ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของเครื่องมือ.....	197
ประวัติผู้เขียน.....	206

สารบัญตาราง

	หน้า
ตาราง 1 ผลการสำรวจทักษะทางการเงินของไทยปี 2559-2563.....	28
ตาราง 2 สรุปเกณฑ์ที่ใช้ในการตรวจสอบความกลมกลืน	93
ตาราง 3 ข้อมูลเบื้องต้นของลูกค้าสินเชื่อไฟโงไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล.....	99
ตาราง 4 ค่าสถิติที่ใช้ตรวจสอบการแจกแจงโค้งแบบปกติในกลุ่มรวม (n = 537).....	102
ตาราง 5 ค่าสถิติที่ใช้ตรวจสอบการแจกแจงโค้งแบบปกติในกลุ่มลูกค้าที่มีความเชื่อถือทางเครดิต (n = 274).....	103
ตาราง 6 ค่าสถิติที่ใช้ตรวจสอบการแจกแจงโค้งแบบปกติในกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความเชื่อถือทางเครดิต (n = 263)	104
ตาราง 7 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตในกลุ่มรวม (n = 537).....	106
ตาราง 8 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตในกลุ่มลูกค้าที่มีความเชื่อถือทางเครดิต (n = 274).....	107
ตาราง 9 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตในกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความเชื่อถือทางเครดิต (n = 263)	108
ตาราง 10 ค่าดัชนีวัดความกลมกลืนของโครงสร้างความสัมพันธ์ก่อนและหลังปรับแก้	111
ตาราง 11 คะแนนมาตรฐานของอิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อม อิทธิพลรวม ของโครงสร้างความสัมพันธ์ที่ปรับแก้.....	119
ตาราง 12 ผลการวิเคราะห์ความไม่แปรเปลี่ยนของโครงสร้างความสัมพันธ์.....	128
ตาราง 13 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของตัวแปรแฝงในแบบจำลองโครงสร้างความสัมพันธ์..	132
ตาราง 14 ค่าความเชื่อมั่นของพฤติกรรมทางการเงิน	187
ตาราง 15 ค่าความเชื่อมั่นของเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน	189
ตาราง 16 ค่าความเชื่อมั่นของทักษะทางการเงิน	191
ตาราง 17 ค่าความเชื่อมั่นของบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์.....	192

ตาราง 18 ค่าความเชื่อมั่นของบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด.....	193
ตาราง 19 ค่าความเชื่อมั่นของลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน	194
ตาราง 20 ค่าความเชื่อมั่นของทุนทางสังคม.....	195
ตาราง 21 ค่าความเชื่อมั่นของการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน.....	196
ตาราง 22 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของพฤติกรรมทางการเงิน.....	198
ตาราง 23 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน	199
ตาราง 24 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของทักษะทางการเงิน.....	200
ตาราง 25 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์	201
ตาราง 26 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด.....	202
ตาราง 27 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน	203
ตาราง 28 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของทุนทางสังคม.....	204
ตาราง 29 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน	205

สารบัญรูปภาพ

	หน้า
ภาพประกอบ 1 โครงสร้างความสามารถทางการเงิน ตามแนวคิดของ FSA.....	27
ภาพประกอบ 2 กรอบแนวคิดในการวิจัย	67
ภาพประกอบ 3 โครงสร้างความสัมพันธ์สมมติฐานการวิจัย	76
ภาพประกอบ 4 ผลการวิเคราะห์โครงสร้างความสัมพันธ์ที่ปรับแก้ในกลุ่มรวม	118
ภาพประกอบ 5 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.1	120
ภาพประกอบ 6 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.2	120
ภาพประกอบ 7 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.3	121
ภาพประกอบ 8 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.4	121
ภาพประกอบ 9 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.5	122
ภาพประกอบ 10 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.6	122
ภาพประกอบ 11 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.7	123
ภาพประกอบ 12 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.8	123
ภาพประกอบ 13 ผลการวิเคราะห์ความไม่แปรเปลี่ยนของโครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่ม	130

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

เนื่องจากสภาวะการณ์เศรษฐกิจในช่วงที่ผ่านมา จะเห็นว่าระบบเศรษฐกิจของประเทศมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงในลักษณะที่เรียกว่า วัฏจักรธุรกิจ (Business Cycle) กล่าวคือ เศรษฐกิจมีการขยายตัวและหดตัวเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องสลับกันไป สาเหตุที่ทำให้มีการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเป็นผลมาจากทั้งปัจจัยภายนอกและภายในประเทศ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้อาจเกิดขึ้นโดยฉับพลัน หรือค่อย ๆ เกิดขึ้น แต่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจโดยรวมของเศรษฐกิจไทยทั้งสิ้น ดังจะเห็นได้จากอัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศที่แท้จริงที่มีการเพิ่มขึ้นและลดลง การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจทั้งหลาย เช่น การผลิต การบริโภค การออม การลงทุน การก่อกองหนี้ รวมทั้งการกำหนดนโยบายต่าง ๆ ของรัฐบาลหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ที่สำคัญการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจในช่วงวัฏจักรต่าง ๆ นั้น ย่อมมีผลกระทบต่อรายได้ของประชาชนหรือหน่วยครัวเรือนในระบบเศรษฐกิจแตกต่างกันไป เช่น ช่วงเศรษฐกิจขยายตัว ครัวเรือนจะมีรายได้สูง ทำให้การบริโภคของครัวเรือนในระยะนี้ขยายตัวสูง ส่วนในช่วงเศรษฐกิจหดตัว ซึ่งผู้บริโภคมักถูกให้ออกจากงานหรือถูกลดเงินเดือน ทำให้รายได้ลดลงกว่าในช่วงเวลาปกติ แต่ครัวเรือนจะไม่ลดระดับการบริโภคลงมากนัก โดยจะพยายามรักษาการบริโภคในระดับที่ใกล้เคียงกับช่วงเวลาปกติ (Consumption Smoothing) ด้วยการลดระดับการออมลงหรือมีการก่อกองหนี้เพิ่มขึ้น

การก่อกองหนี้เป็นสิ่งที่บุคคลสามารถทำได้ แต่ภาระหนี้ส่วนใหญ่ควรเป็นหนี้ที่ก่อขึ้นเพื่อช่วยให้อุปโภคบริโภคในระยะยาวของผู้กู้ดีขึ้นหรือช่วยเพิ่มรายได้ของผู้กู้ อาทิ สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อเพื่อประกอบอาชีพ อย่างไรก็ตาม ครัวเรือนไทยก่อกองหนี้เพิ่มขึ้นมากและไม่มีแนวโน้มลดลง จนทำให้สัดส่วนหนี้ครัวเรือนต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) อยู่ในระดับสูง อีกทั้งภาระหนี้ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อเพื่ออุปโภคบริโภค ซึ่งหมายความว่าภาคครัวเรือนต้องนำรายได้จำนวนมากไปผ่อนชำระหนี้ที่ไม่ได้ช่วยให้คุณภาพชีวิตในระยะยาวของผู้กู้ดีขึ้น ทำให้รายได้ของผู้กู้ลดลง รวมถึงทำให้มีเงินเหลือเพื่อยังชีพลดลง และส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตของผู้กู้ (โสมวัฒน์ & และคณะ, 2560) ประกอบสถานการณ์เศรษฐกิจที่ยังคงได้รับผลกระทบอย่างต่อเนื่องจากการระบาดของโควิด-19 ครัวเรือนไทยจึงยังคงมีการก่อกองหนี้เพิ่มขึ้น โดยในไตรมาสที่ 2/2565 ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) รายงานว่า ยอดคงค้างหนี้ครัวเรือนไทยมีมูลค่ารวม 14.76 ล้านล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 88.2% ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ซึ่งลดลงจากในไตรมาส

1/2564 คิดเป็นสัดส่วน 90.6% ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ถือเป็นระดับที่สูงที่สุดในรอบ 18 ปี โดยลักษณะการก่อหนี้ของครัวเรือนในปี 2564 เป็นต้นมาจะแตกต่างจากช่วงไตรมาสก่อนๆ ตรงที่มีสัญญาณของการก่อหนี้เพิ่มเพื่อเสริมสภาพคล่อง และรองรับรายจ่ายในชีวิตประจำวันมากขึ้น โดยหนี้สินครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากการขยับขึ้นของหนี้เพื่อที่อยู่อาศัย หนี้บัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล และหนี้เพื่อการประกอบอาชีพ ตามลำดับ ซึ่งเป็นผลจากการแพร่ระบาดของโคโรนาไวรัส (ศูนย์วิจัยธนาคารกสิกรไทย, 2565)

ผู้คนในยุคปัจจุบันใช้การผ่อนจ่ายเป็นวิธีการใช้จ่ายเพื่อซื้อทุกอย่างที่ตนต้องการต่างไปจากคนรุ่นก่อน ตั้งแต่การลงทุน สินค้าอุปโภคบริโภค ยานยนต์ เฟอร์นิเจอร์ และร้านอาหารของชำหรือบริการ (Kamleitner & Kirchler, 2007) อย่างไรก็ดีทำให้เกิดความกังวลเกี่ยวกับการวางแผนในการใช้จ่ายจนเกิดความเคยชิน และระดับการกู้ยืมของผู้คนในปัจจุบัน ส่งผลให้กลายเป็นบุคคลที่เป็นหนี้ (Starr, 2010) หากหนี้ครัวเรือนมีการเพิ่มขึ้นต่อไปในอนาคตอาจนำไปสู่ปัญหาด้านเสถียรภาพของระบบเศรษฐกิจได้หากเศรษฐกิจชะลอตัวลงอย่างรวดเร็ว ภาคธุรกิจชะลอการลงทุน ลดการผลิต ลดการจ้างงาน ทำให้อัตราการว่างงานสูงขึ้น ส่งผลต่อระดับรายได้ภาคครัวเรือน ธนาคารแห่งประเทศไทยระบุว่าครัวเรือนไทยอ่อนไหวต่อปัจจัยลบทางเศรษฐกิจที่กระทบรายได้ (Income Shock) มีสัดส่วนเพิ่มขึ้น หมายความว่า ถ้ารายได้ลดลงแต่รายจ่ายเท่าเดิม ครัวเรือนที่มีหนี้สินอาจมีปัญหาสภาพคล่องในการจ่ายหนี้มากขึ้น ทำให้ความสามารถในการชำระหนี้ลดลง ระดับการบริโภคของครัวเรือนลดลง และเป็นผลต่อเนื่องให้เศรษฐกิจซบเซาได้ ดังนั้นปัญหาครัวเรือนไทยติดกับดักหนี้ (Debt Trap) และมีหนี้สินล้นพ้นตัว (Over-indebtedness) ถือเป็นหนึ่งในปัญหาเชิงโครงสร้างที่สำคัญของประเทศที่จำเป็นต้องแก้ไขเนื่องจากภาคครัวเรือนเป็นหน่วยเศรษฐกิจฐานราก ซึ่งหากปัญหารุนแรงขึ้นย่อมทำให้ฐานะทางการเงินของครัวเรือนเปราะบางและกระทบต่อเศรษฐกิจสังคมของประเทศอย่างมีนัยสำคัญ

เมื่อหนี้ครัวเรือนเพิ่มสูงขึ้นผู้ให้บริการทางการเงินต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นสถาบันการเงิน (Bank) และผู้ให้บริการไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank) ควรเตรียมมาตรการรองรับกับการผิมนัดชำระหนี้ของผู้กู้ปัจจุบัน และการอนุมัติสินเชื่อให้กับผู้ขอกู้รายใหม่ โดยเฉพาะลูกค้าที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank) เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้มีรายได้ที่ไม่แน่นอน ขาดประวัติทางการเงิน และวงเงินที่ขอกู้มีขนาดเล็กจึงไม่คุ้มกับการลงทุนในการสืบค้นวิเคราะห์ข้อมูล ทำให้ไม่สามารถประเมินความน่าเชื่อถือทางด้านเครดิตตามมาตรฐานได้ โดยมีประชากรอีกจำนวนมากที่รายได้น้อย และไม่มีประวัติทางการเงิน จึงเกิดปัญหาความไม่เท่าเทียมกันของข้อมูล (Information Asymmetry Problem) ทำให้ไม่ผ่านการประเมินความน่าเชื่อถือทางเครดิตตามมาตรฐาน และไม่ปล่อยสินเชื่อ

ให้แก่คนกลุ่มนี้ ส่งผลให้คนกลุ่มนี้เข้าสู่การเป็นหนี้ในระบบ เพื่อตอบสนองให้เกิดการเข้าถึงทางการเงินอย่างทั่วถึง (Financial Inclusion) สำหรับประชากรที่ไม่สามารถเข้าถึงระบบการเงินอย่างเป็นทางการได้ (Unbanked Population) ซึ่งในปัจจุบันยังมีประชากรประมาณ 2 พันล้านคนที่ยังไม่สามารถเข้าถึงทางการเงิน (Kunt, Klapper, Singer, & Oudheusden, 2015) ทำให้องค์กรระหว่างประเทศต่างๆ และธนาคารโลก ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว เน้นการทำธุรกรรมทางการเงินโดยเฉพาะ เช่น การโอนและชำระเงินผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Digital Payments) ทำให้คนสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้มากขึ้น

ผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank) มีบทบาทเพิ่มขึ้นต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินของคนไทย โดยเริ่มต้นเมื่อปี 2545 มีบัตรเครดิตเกิดขึ้น ต่อจากนั้นปี 2548 มีสินเชื่อส่วนบุคคล (P-Loan) เพื่อช่วยลดปัญหาหนี้ในระบบของประชาชนที่มีการคิดดอกเบี้ยในอัตราที่สูงมาก และมีการทวงถามหนี้ที่ไม่เป็นธรรม จากนั้นปี 2558 มีสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ (Nano Finance) สำหรับบุคคลธรรมดาที่ต้องการเงินทุนในการประกอบอาชีพ และปี 2559 มีสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัด (Pico Finance) เกิดขึ้น เพื่อเพิ่มช่องทางเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบแก่ประชาชนรายย่อย และล่าสุดปี 2562 ได้ขยายขอบเขตสินเชื่อ P-Loan ให้ครอบคลุมถึงสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นหลักประกัน เพื่อให้ประชาชนเข้าถึงสินเชื่อในราคาที่เหมาะสมและได้รับการปฏิบัติจากผู้ประกอบธุรกิจอย่างเป็นธรรมมากขึ้น นอกจากนี้ในอนาคตอันใกล้จะมีสินเชื่อ P-Loan ประเภทดิจิทัล เพื่อตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปในปัจจุบัน ทำให้เข้าถึงบริการสินเชื่อได้รวดเร็วขึ้น โดยใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการให้สินเชื่อทั้งกระบวนการ ตั้งแต่การสมัครขอสินเชื่อ การพิจารณาความเสี่ยง การอนุมัติและจ่ายเงินผ่านแอปพลิเคชัน จนถึงการชำระหนี้คืนของลูกค้า และใช้ข้อมูลทางเลือก (Alternative Data) นอกเหนือจากรายได้พิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า เช่น พฤติกรรมการใช้มือถือ การเช็คอินทางสังคมออนไลน์ (Social Media) หรือการซื้อของออนไลน์ (Shopping Online) ทำให้อนุมัติสินเชื่อได้รวดเร็ว ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และสะท้อนความเสี่ยงของลูกค้าได้ดีขึ้นด้วย ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนในการทำธุรกิจลดลงในท้ายที่สุด อย่างไรก็ตามหากแนวโน้มการให้สินเชื่อประเภทดิจิทัลมากขึ้น ก็จะทำให้การแข่งขันสูงขึ้น และอาจจะส่งผลให้รูปแบบเดิมของการให้สินเชื่อมีการเปลี่ยนแปลง ทำให้ความจำเป็นในการใช้สาขาและพนักงานมีบทบาทลดลง (กัทรี อิมผล, 2563)

อย่างไรก็ตามการชำระหนี้คืนของผู้กู้ นับเป็นแหล่งรายได้หลักของผู้ให้บริการทางการเงิน เนื่องจากการสินอนุมัติเชื่อแต่ละครั้งมักจะควบคู่ไปกับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นอยู่เสมอ เมื่อผู้กู้ไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนด ทำให้ผู้ให้บริการทางการเงินอาจจะได้รับความสูญเสีย ดังนั้นผู้

ให้บริการทางการเงินไม่ว่าจะเป็น สถาบันการเงิน (Bank) และไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank) ควรให้ความสำคัญกับเครื่องมือคัดกรองผู้ขอกู้รายใหม่ที่สามารถแบ่งกลุ่มผู้ขอกู้ออกเป็นประเภทที่ดีและไม่ดีได้ เพื่อให้มั่นใจว่าจะได้รับชำระหนี้คืนครบจำนวนทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยเมื่อถึงกำหนดชำระตามสัญญา อีกทั้งเป็นการลดความเสี่ยงที่จะเกิดปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) หรือหนี้สูญตามมาอีกด้วย หลักเกณฑ์พื้นฐานในการคัดกรองผู้ขอกู้พิจารณาจากความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Pay) และความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay) หากผู้ขอกู้รายใหม่มีทั้งความสามารถและความตั้งใจในการชำระหนี้ แสดงว่าบุคคลนั้นมีความน่าเชื่อถือทางเครดิต (Creditworthiness) ทำให้ได้รับอนุมัติสินเชื่อ งานวิจัยนี้มุ่งศึกษาข้อมูลทางเลือก (Alternative Data) ที่เป็นตัวชี้วัดระดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตของบุคคลนอกเหนือจากเกณฑ์มาตรฐานที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

หลักเกณฑ์มาตรฐานที่ใช้พิจารณาคัดกรองผู้ขอกู้ของผู้ให้บริการสถาบันการเงิน (Bank) ส่วนใหญ่พิจารณาจากเกณฑ์ 3 C's ที่ใช้มานานมากกว่าครึ่งศตวรรษ ต่อมาได้เพิ่มเติมเป็น 6 C's ได้แก่ บุคลิกภาพของบุคคล (C1: Character) สมรรถนะในการชำระหนี้ (C2: Capacity) เงินทุน (C3: Capital) หลักประกันการให้กู้ยืม (C4: Collateral) ภาวะเศรษฐกิจที่เป็นอยู่และแนวโน้ม (C5: Condition) และประเทศของผู้กู้ (C6: Country) (ชินินทร์ พิทยาวิวิธ, 2550, หน้า 52-60) เกณฑ์ดังกล่าวพิจารณาจากข้อมูลของบุคคลที่สามารถสังเกตได้ เช่น บุคคลที่ประกอบอาชีพมั่นคงจะมีคุณลักษณะรับผิดชอบต่อน้ำที่ ส่วนบุคคลที่รายได้สูงจะมีความสามารถในการชำระหนี้ที่ดี และหากบุคคลมีทรัพย์สินและมีหลักทรัพย์ค้ำประกันจะมีโอกาสได้รับอนุมัติสินเชื่อกว่า เป็นต้น และประเมินความน่าเชื่อถือทางเครดิตของผู้ขอกู้รายใหม่ผ่านเครื่องมือคัดกรอง เรียกว่า การให้คะแนนเครดิตแบบดั้งเดิม (Traditional Credit Scoring) โดยนำข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่ระบุตัวตนของแต่ละบุคคลมาประเมินและกำหนดค่าคะแนนขั้นต่ำ (Threshold) ที่ชัดเจนในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งเป็นวิธีการที่ช่วยลดความแตกต่างในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ และเพิ่มประสิทธิภาพในขั้นตอนการประเมินความเสี่ยงด้านเครดิตเมื่อเทียบกับการใช้ดุลยพินิจของเจ้าหน้าที่สินเชื่ออย่างในอดีต แต่จะเห็นว่าการประเมินความน่าเชื่อถือทางเครดิตแบบดั้งเดิมนี้ใช้เพียงข้อมูลที่ระบุตัวตนของแต่ละบุคคล สะท้อนได้เพียงความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Pay) ซึ่งข้อมูลดังกล่าวไม่สามารถประเมินด้านบุคลิกของบุคคล (C1: Character) ซึ่งเป็นคุณลักษณะทางด้านจิตใจ เช่น ความรับผิดชอบ (Responsibility) ความซื่อสัตย์ (Integrity) ความตรงต่อเวลา (Punctuality) และความเสมอต้นเสมอปลาย (Consistency) เป็นต้น ดังนั้นการให้คะแนนเครดิตแบบดั้งเดิมจึงไม่สะท้อนถึงความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay)

ปัจจุบันผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank) ได้มีการพัฒนาเครื่องมือคัดกรองผู้ขอกู้โดยพิจารณาปัจจัยจากข้อมูลทางเลือก (Alternative Data) ทดแทน เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้หากคัดกรองโดยใช้เกณฑ์ 6 C's แบบมาตรฐานดั้งเดิมจะไม่ผ่านเกณฑ์อนุมัติสินเชื่อ ข้อมูลทางเลือกที่ถูกนำมาใช้ ได้แก่ ข้อมูลพฤติกรรมกรการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ เนื่องจากในปัจจุบันทุกคนสามารถเข้าถึงโทรศัพท์เคลื่อนที่ ข้อมูลการใช้สาธารณูปโภค และการใช้จ่ายต่างๆ ที่ทำผ่านธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ แต่ข้อมูลเหล่านี้มีข้อจำกัดจากเรื่องข้อมูลส่วนบุคคลในหลายประเทศ ข้อมูลทางเลือกอีกประเภทหนึ่งที่กำลังได้รับความสนใจและนำมาใช้มากขึ้น คือ ปัจจัยทางจิตวิทยา (Psychological Factor) งานวิจัยศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางจิตวิทยากับความน่าเชื่อถือทางเครดิตและพฤติกรรมทางการเงิน (Dlugosch, Klinger, Frese, & Klehe, 2018; Gyuroski, 2017; Klinger, Khwaja, & Del Carpio, 2013) พบว่า จากลักษณะบุคลิกภาพ 5 แบบ (Big Five Personality Traits) บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์และแบบมีสติรู้คิด รวมถึงความซื่อสัตย์มีอิทธิพลต่อความน่าเชื่อถือทางเครดิตและพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด โดยการเชื่ออำนาจในตน (Locus of Control) มีความสัมพันธ์กับการเป็นหนี้ (Perry, 2008) รวมไปถึงบทบาทของการรับรู้ตนเอง (Self-perception) ความรอบรู้ทางการเงิน (Financial Literacy) และรายได้ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทางการเงินของผู้บริโภค (Perry & Morris, 2005) จะเห็นว่าปัจจัยทางจิตวิทยาเป็นตัวชี้วัดที่สะท้อนถึงความน่าเชื่อถือทางเครดิตของบุคคล ซึ่งตรงกับเกณฑ์ตัวชี้วัดคุณลักษณะเฉพาะของบุคคล (C1:Character) ใน 6 C's หากนำปัจจัยทางจิตวิทยามาใช้เป็นตัวชี้วัดเพื่อคัดกรองผู้ขอกู้รายใหม่ประกอบเกณฑ์มาตรฐานที่ใช้อยู่ปัจจุบัน จะสามารถบ่งชี้ความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay) ของบุคคลมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ทุนทางสังคม (Social Capital) เป็นข้อมูลทางเลือกหนึ่งที่มีสัมพันธ์กับความน่าเชื่อถือทางเครดิต ทุนทางสังคมเป็นคุณลักษณะที่แสดงความสัมพันธ์ของคนในสังคมหรือเครือข่าย เริ่มแรกนักเศรษฐศาสตร์ให้ความสนใจเกี่ยวกับทุนทางสังคมเพื่อช่วยแก้ปัญหาความล้มเหลวของกลไกตลาด ต่อมาคาร์ล (Karlan, 2007) ศึกษาทุนทางสังคมร่วมกับความน่าเชื่อถือทางเครดิต พบว่า การมีบุคคลที่อยู่ใกล้กันหรือมีวัฒนธรรมที่เหมือนกันส่งผลต่อความน่าเชื่อถือทางเครดิต โดยกลุ่มผู้กู้ที่มีความเกี่ยวข้องทางสังคมสูงมีการชำระหนี้คืนที่ดีกว่า โดยโชจิและคณะ (Shoji, Aoyagi, Kasahara, Sawada, & Ueyama, 2012) พบว่าทุนทางสังคมเป็นปัจจัยสำคัญทำให้เกิดกับดักความยากจน โดยครัวเรือนที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตจะมีความเชื่อถือในชุมชนลดลง ส่งผลย้อนกลับไปยังการเข้าถึงสินเชื่อของครัวเรือนนั้นลดลงในที่สุด จะเห็นว่าทุนทางสังคมเป็นตัวชี้วัดที่สะท้อนถึงความน่าเชื่อถือทางเครดิตของบุคคล หากนำทุนทางสังคมร่วมกับปัจจัยทางจิตวิทยาใช้

เป็นตัวชี้วัดเพื่อคัดกรองผู้ขอกู้รายใหม่ประกอบเกณฑ์มาตรฐานที่ใช้อยู่ปัจจุบัน จะพิจารณาทั้งมิติสภาพแวดล้อมด้านความสัมพันธ์ของคนในสังคมหรือเครือข่าย และมีคุณลักษณะทางจิตใจของบุคคล สามารถนำไปสู่การพัฒนาเป็นเครื่องมือคัดกรองผู้ขอกู้รายใหม่ เรียกว่า การให้คะแนนเครดิตแบบทางเลือก (Alternative Credit Scoring) ส่งผลให้ลูกค้าที่มีรายได้ไม่แน่นอน ขาดประวัติทางการเงิน แต่มีความสัมพันธ์ที่ดีในสังคมและมีคุณลักษณะทางจิตใจที่ดี สามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อได้เพิ่มมากขึ้น

ในยุคเทคโนโลยีการเงินที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การศึกษาปัจจัยการเงินส่วนบุคคล โดยเฉพาะพฤติกรรมทางการเงินจะเป็นตัวชี้วัดที่สำคัญในการแบ่งระดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตของลูกค้าได้ พฤติกรรมทางการเงินของคนไทยศึกษาจากการสำรวจทักษะทางการเงินของคนไทย ปี 2563 ธนาคารแห่งประเทศไทยร่วมมือกับสำนักงานสถิติแห่งชาติ ครอบคลุมกลุ่มตัวอย่าง 11,901 ครัวเรือน พบว่า พฤติกรรมทางการเงินปรับตัวดีขึ้นกว่าใน 2 ปี ที่ผ่านมา โดยมีพฤติกรรมการจัดสรรเงินก่อนใช้จ่ายมากขึ้น และสามารถศึกษาข้อมูลจากแหล่งที่เหมาะสมก่อนตัดสินใจใช้จ่ายมากขึ้น โดยมีการบริหารจัดการเงินเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาเงินไม่พอใช้จ่ายลดลง และการไต่รตรองก่อนซื้อลดลง ซึ่งอาจสะท้อนผลกระทบด้านเศรษฐกิจที่ครัวเรือนเผชิญในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 จากการสำรวจปัจจัยการเงินส่วนบุคคลอื่นๆ ได้แก่ เจตคติทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน พบว่า ปัจจัยการเงินส่วนบุคคลในภาพรวมดีขึ้นมีแนวโน้มดีขึ้นจาก 2 ปี ที่ผ่านมาในทุกเรื่อง โดยความไม่มั่นคงทางรายได้จากวิกฤตการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 มีส่วนทำให้ประชาชนตระหนักถึงความสำคัญในการเตรียมพร้อมรับมือกับเหตุการณ์ในอนาคตมากขึ้น ดังนั้นงานวิจัยนี้สนใจศึกษาของมูลทางเลือก (Alternative Data) ได้แก่ ปัจจัยการเงินส่วนบุคคลรวมถึงพฤติกรรมทางการเงิน ร่วมกับปัจจัยทางจิตวิทยา และปัจจัยสภาพแวดล้อม โดยค้นหาตัวชี้วัดระดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตที่สำคัญ โดยพิจารณาจากมิติที่ครอบคลุม ประกอบด้วย มิติการบริหารจัดการเงินส่วนบุคคล มิติคุณลักษณะทางจิตใจของบุคคล และมิติความสัมพันธ์ของคนในสังคมหรือเครือข่าย ทำให้ลูกค้าที่มีรายได้ไม่แน่นอน ขาดประวัติทางการเงิน แต่มีเจตคติที่ดีทางการเงิน มีการขวนขวายความรู้ทักษะทางการเงิน มีคุณลักษณะทางจิตใจที่ดี และมีความสัมพันธ์ที่ดีในสังคม สามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อได้เพิ่มมากขึ้น

พฤติกรรมทางการเงินประกอบด้วยองค์ประกอบที่หลากหลาย ดังเช่น หน่วยงานบริการทางการเงินในประเทศอังกฤษ (Financial Service Authority: FSA, 2005) กล่าวว่า พฤติกรรมทางการเงิน มี 4 องค์ประกอบ ได้แก่ (1) การบริหารจัดการเงิน (Managing Money) (2) การ

วางแผนล่วงหน้า (Planning Ahead) (3) การเลือกผลิตภัณฑ์ (Choosing Products) และ (4) การรับข้อมูลข่าวสาร (Staying Informed) (Atkinson, McKay, Kempson, & Collard, 2006, 2007) โดยองค์กรเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development: OECD, 2016) กล่าวว่า พฤติกรรมทางการเงิน มี 4 องค์ประกอบ ได้แก่ (1) เงินและการใช้จ่ายเงิน (Money and Transactions) (2) การวางแผนและการจัดการเงิน (Planning and Managing) (3) ความเสี่ยงและผลประโยชน์ (Risk and Reward) และ (4) สภาพทางการเงินทั่วไป (Financial Landscape) นับเป็นองค์การแรกที่ระบุถึงปัญหาการความสามารถทางการเงินของประชากรในประเทศต่างๆ นอกจากนี้ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน (ศคง.) โดยธนาคารแห่งประเทศไทย กล่าวว่า พฤติกรรมทางการเงิน มี 4 องค์ประกอบ ได้แก่ (1) วางแผนการเงินอย่างชาญฉลาด (2) สิทธิและหน้าที่ (3) คิดก่อนเป็นหนี้ และ (4) ระวังระวังภัย เนื่องจากพฤติกรรมทางการเงินที่ดีเป็นปัจจัยพื้นฐานสำคัญในการส่งเสริมให้เศรษฐกิจมีเสถียรภาพ สามารถขยายตัวทางเศรษฐกิจได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ตลอดจนผ่านพ้นความท้าทายต่าง ๆ ได้อย่างมั่นคง ไม่ว่าจะเป็นความเปราะบางทางการเงินของภาคครัวเรือน การเข้าสู่สังคมสูงวัย และปัญหาความเหลื่อมล้ำทางการเงิน อย่างไรก็ตาม จากสภาพการณ์ปัจจุบันคนไทยเป็นหนี้เร็วขึ้นและมีแนวโน้มที่จะไม่สามารถชำระหนี้ได้ตรงเวลา สะท้อนให้เห็นจุดอ่อนในการขาดพฤติกรรมทางการเงิน ดังนั้นการศึกษาพฤติกรรมทางการเงินเมื่อพิจารณาถึงองค์ประกอบด้านต่างๆ ทำให้ทราบพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม สามารถบริหารจัดการการเงินส่วนบุคคลได้อย่างมีประสิทธิภาพ การวางแผนการเงินจะช่วยทำให้มีเป้าหมายของชีวิตที่ชัดเจนมากขึ้น บุคคลมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น เข้าสู่สังคมสูงวัยได้อย่างยั่งยืน

นอกจากนี้การศึกษาพฤติกรรมทางการเงินร่วมกับปัจจัยเชิงสาเหตุ จะทำให้สามารถเข้าใจสาเหตุของการกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม อาทิ ในงานวิจัยต่างๆ (Dlugosch et al., 2018; Gyuroski, 2017; Klinger et al., 2013) ที่ศึกษาความน่าเชื่อถือทางเครดิตและพฤติกรรมทางการเงิน ประกอบกับ ปัจจัยทางจิตวิทยา (Psychological Factor) พบว่า ลักษณะบุคลิกภาพ 5 แบบ (Big Five Personality Traits) ความซื่อสัตย์ (Integrity) การเชื่ออำนาจในตน (Locus of Control) การรับรู้ตนเอง (Self-perception) และทุนทางสังคม (Social Capital) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทางการเงิน นอกจากนี้ องค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (OECD, 2016) พบว่า พฤติกรรมทางการเงินมีความสัมพันธ์กับปัจจัยการเงินส่วนบุคคล ได้แก่ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน โดยหน่วยงานบริการทางการเงินในประเทศอังกฤษ (FSA, 2005) อธิบายว่า ปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผล

ต่อพฤติกรรมทางการเงิน ประกอบด้วย บุคลิกภาพของแต่ละบุคคล ประสบการณ์และสภาพแวดล้อม และปัจจัยการเงินส่วนบุคคล 3 ตัวแปร คือ ความเชื่อมั่นและเจตคติทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน แสดงเป็นความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างความสามารถทางการเงิน กล่าวคือ ปัจจัยด้านบุคคลมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงินผ่านตัวแปรเจตคติทางการเงิน อีกทั้งปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงินผ่านเจตคติทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน ทักษะทางการเงิน ดังนั้นงานวิจัยนี้ศึกษาโครงสร้างเชิงสาเหตุต่อพฤติกรรมทางการเงิน จะทำให้ทราบทั้งอิทธิพลทางตรงและอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน สามารถทำความเข้าใจโครงสร้างพฤติกรรมทางการเงินส่วนบุคคลได้ละเอียดมากยิ่งขึ้น

จากปัญหาหนึ่เพื่อการอุปโภคบริโภคใช้จ่ายในชีวิตประจำวันคนไทยเพิ่มสูงขึ้น ทำให้มีการกู้เงินจากผู้ให้บริการสถาบันการเงิน (Bank) ผู้ให้บริการไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank) เพิ่มขึ้น หากมีผู้ฉ้อฉลชำระหนี้จำนวนมากจะสามารถทำให้เกิดผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจไทย เนื่องจากลูกค้าสินเชื่อในกลุ่มผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank) เพิ่มขึ้นในช่วง 3 ปี ที่ผ่านมา การวิจัยครั้งนี้สนใจศึกษาและเข้าใจพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้ากลุ่มนี้ให้มากยิ่งขึ้น โดยเลือกลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพและปริมณฑลเป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยศึกษาพฤติกรรมทางการเงินจาก 3 องค์ประกอบ คือ (1) การบริหารจัดการเงิน ศึกษาการกระทำเกี่ยวกับการชำระค่าใช้จ่ายตรงเวลา การเผชิญปัญหาทางการเงิน การกู้ยืมเงิน การตรวจสอบและบันทึกค่าใช้จ่าย การตรวจสอบสถานะทางการเงินของตนเอง รวมถึงการวางแผนรายจ่ายคงที่ (2) การวางแผนล่วงหน้า ศึกษาการกระทำเกี่ยวกับการรับมือกับรายได้ที่ลดลง การเตรียมเงินสำรองสำหรับค่าใช้จ่ายที่สำคัญรวมถึงการป้องกันความเสี่ยงในอนาคต และการวางแผนยามเกษียณ และ (3) การเลือกลงทุน ศึกษาการกระทำเกี่ยวกับลงทุนที่คำนึงถึงการพิจารณาแหล่งข้อมูลและคำแนะนำทรัพย์สินทางการเงินก่อนตัดสินใจเลือกใช้ การจัดสรรเงินเพื่อเลือกลงทุนในทรัพย์สินทางการเงิน และการพิจารณาข้อกำหนดและเงื่อนไขทรัพย์สินทางการเงินก่อนเลือกซื้อ ทั้งนี้ศึกษาร่วมกับปัจจัยทางสภาพแวดล้อมและปัจจัยทางจิตวิทยาที่หลากหลาย ดังเช่น ด้านการรับรู้ (Cognitive) คือ ความรอบรู้ทางการเงิน ด้านความรู้สึก (Affective) ได้แก่ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน เป็นความรู้สึกที่สามารถแปรเปลี่ยน ส่วนบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน เป็นความรู้สึกที่ไม่สามารถแปรเปลี่ยน ในด้านการมุ่งกระทำ (Psychomotor) คือ ทักษะทางการเงิน พัฒนาเป็นโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินบนแนวคิดของ FSA (FSA, 2005) ประกอบกับ

ศึกษาค้นคว้างานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติม ตัวแปรเชิงสาเหตุในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้แบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ ปัจจัยการเงินส่วนบุคคล ได้แก่ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน ปัจจัยด้านบุคคล ได้แก่ บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน และปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ได้แก่ ทุนทางสังคม และการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน ซึ่งการวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาทางพฤติกรรมศาสตร์ โดยบูรณาการศาสตร์ด้านจิตวิทยา สังคมวิทยา และเศรษฐศาสตร์ เพื่อศึกษาโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน รวมถึงเปรียบเทียบโครงสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต และกลุ่มลูกค้าไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต ซึ่งสามารถนำผลสรุปการวิจัยไปสู่ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติการการเงินส่วนบุคคลสำหรับสังคมไทยในมุมมองกว้าง และสำหรับผู้ให้บริการทางการเงินเพื่อแก้ปัญหาให้กับลูกค้าสินเชื่อปัจจุบันที่กำลังประสบปัญหาหนี้ขณะนี้ ว่าปัจจัยเชิงเหตุใดที่จะส่งผลให้เกิดการกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม นอกจากนี้การเปรียบเทียบโครงสร้างความสัมพันธ์จะสามารถแยกความต่างระหว่างกลุ่มลูกค้า ทำให้ทราบนำตัวชี้วัดที่สำคัญไปคัดกรองผู้ขอกู้ออกเป็นประเภทที่ดีและไม่ดีได้ โดยพฤติกรรมทางการเงินคือหนึ่งในตัวชี้วัดที่สำคัญ

ความสำคัญของงานวิจัยในแง่มุมมองธุรกิจการเงินนั้น ทำให้ผู้ให้บริการทางการเงินไม่ว่าจะเป็นสถาบันการเงิน (Bank) และไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank) ทราบตัวชี้วัดที่สำคัญเพื่อคัดกรองผู้ขอกู้รายใหม่ นอกเหนือจากเกณฑ์มาตรฐาน 6 C's โดยงานวิจัยนำเสนอผลของการเปรียบเทียบตัวชี้วัดระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้าไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต ทำให้ทราบว่าตัวชี้วัดใดมีความแตกต่างระหว่างกลุ่มสะท้อนถึงความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay) และพฤติกรรมทางการเงินคือหนึ่งในตัวชี้วัดที่สำคัญ โดยนำตัวชี้วัดดังกล่าวไปคัดกรองผู้ขอกู้ออกเป็นประเภทที่ดีและไม่ดีได้ ในขณะเดียวกันหากผู้ให้บริการทางการเงินใช้ตัวชี้วัดดังกล่าวพิจารณาการอนุมัติสินเชื่อจะทำให้เกิดประโยชน์ในแง่มุมมองของลูกค้านี้รายย่อย กล่าวคือ บุคคลที่มีรายได้ไม่แน่นอน และไม่มีประวัติทางการเงิน หรือมีความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Pay) ต่ำ แต่มีปัจจัยเชิงจิตวิทยาสูง เช่น เป็นคนมีวินัย ขยันหมั่นเพียร มีความรับผิดชอบ เป็นต้น สะท้อนถึงความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay) ทำให้บุคคลนี้มีโอกาสได้รับอนุมัติสินเชื่อมากขึ้น ลดความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงบริการทางการเงิน จึงเกิดประโยชน์ทั้งสองฝ่ายในแง่มุมมองธุรกิจและแง่มุมมองของลูกค้านี้รายย่อย ส่งผลดีต่อธุรกิจโดยรวมทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ นอกจากนี้งานวิจัยสามารถอธิบายสาเหตุของการกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสมของบุคคลที่ถึงแม้จะมีพื้นฐานความสามารถในการชำระหนี้

(Ability to Pay) ไม่ดี แต่มีความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay) นำผลการวิจัยดังกล่าวไปใช้ประโยชน์ในเชิงปฏิบัติ เชิงการศึกษา และเชิงสังคมในมุมมองกว้างต่อไป

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อทดสอบโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าน้ำดื่มเชื้อเพลิงไฟฟ้าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
2. เพื่อเปรียบเทียบโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตกับกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต

ความสำคัญของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาทางพฤติกรรมศาสตร์ โดยบูรณาการศาสตร์ด้านจิตวิทยา สังคมศาสตร์ และเศรษฐศาสตร์ เพื่อศึกษาโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน รวมถึงเปรียบเทียบโครงสร้างความสัมพันธ์ดังกล่าวกับกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต และไม่มีที่น่าเชื่อถือทางเครดิต โดยผลที่ได้จากการศึกษาก่อให้เกิดคุณค่าทั้งเชิงทฤษฎี และเชิงปฏิบัติ ดังนี้

1. ความสำคัญในเชิงทฤษฎี

งานวิจัยนี้ใช้ทฤษฎีพฤติกรรมศาสตร์ กล่าวคือ พฤติกรรมเป็นการกระทำที่เกี่ยวข้องกับลักษณะความเป็นตัวตน และสภาพแวดล้อมของบุคคล โดยกรอบมุมมองพฤติกรรมศาสตร์ อาศัยบูรณาการหลายศาสตร์ร่วมกันศึกษา (สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2559) งานวิจัยนี้พิจารณาร่วมกับปัจจัยการเงินส่วนบุคคล จึงบูรณาการศาสตร์ด้านจิตวิทยา สังคมวิทยา และเศรษฐศาสตร์ เป็นการศึกษาต่อยอดพฤติกรรมทางการเงินในมิติที่กว้างขึ้น พฤติกรรมทางการเงินในแง่มุมเศรษฐศาสตร์ทั่วไปศึกษาเพียงปัจจัยการเงินส่วนบุคคล ได้แก่ พฤติกรรมทางการเงิน เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของธนาคารแห่งประเทศไทย ในแง่มุมเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม (Behavioral Economics) ศึกษาพฤติกรรมทางการเงินโดยเน้นปัจจัยทางจิตวิทยาด้านความเอนเอียงทางความคิด (Cognitive Biases) เป็นส่วนใหญ่ เช่น ทฤษฎีคาดหวัง (Prospect Theory) (Kahneman & Tversky, 1979) และทฤษฎีการตัดสินใจ (Decision Theory) (Kahneman & Tversky, 1984) งานวิจัยนี้ศึกษาปัจจัยทางจิตวิทยาที่ครอบคลุมมากขึ้น ได้แก่ จิตวิทยาด้านการรับรู้ (Cognitive) คือ ความรอบรู้ทางการเงิน ด้านความรู้สึก (Affective) ได้แก่ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และ

ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน ในด้านการมุ่งกระทำ (Psychomotor) คือ ทักษะทางการเงิน พิจารณาร่วมกับปัจจัยสภาพแวดล้อม เพื่ออธิบายเป็นโครงสร้างปัจจัยเชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน ทำให้เข้าใจพฤติกรรมทางการเงินส่วนบุคคลเชิงลึกมากยิ่งขึ้น

2. ความสำคัญในเชิงปฏิบัติ

งานวิจัยนี้มีประโยชน์ทั้งในแง่มุมมองของธุรกิจการเงินและในแง่มุมมองของลูกค้ารายย่อย กล่าวคือ หากผู้ให้บริการทางการเงิน ใช้ตัวชี้วัดที่สำคัญจากงานวิจัยเพื่อคัดกรองอนุมัติสินเชื่อ นอกเหนือจากเกณฑ์มาตรฐาน 6 C's จะทำให้สามารถคัดกรองผู้ขอกู้ที่ดีมีความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay) มากยิ่งขึ้น ในขณะที่เดียวกันจะทำให้ลูกค้ารายย่อยที่เป็นบุคคลที่มีรายได้ไม่แน่นอน และไม่มีประวัติทางการเงิน หรือมีความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Pay) ต่ำ แต่มีความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay) สูง มีโอกาสได้รับอนุมัติสินเชื่อมากขึ้น จึงเกิดประโยชน์ทั้งสองฝ่ายในแง่มุมมองของธุรกิจและแง่มุมมองของลูกค้ารายย่อย ส่งผลดีต่อธุรกิจโดยรวมทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ นอกจากนี้งานวิจัยสามารถอธิบายสาเหตุของการกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสมของบุคคลที่ถึงแม้จะมีพื้นฐานความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Pay) ไม่ดี แต่มีความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay) นำผลการวิจัยดังกล่าวไปใช้ประโยชน์ในเชิงปฏิบัติ เชิงการศึกษา และเชิงสังคมในมุมมองกว้างต่อไป

ขอบเขตของการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ลูกค้าสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (สินเชื่อพิโกไฟแนนซ์) เนื่องจากกระทรวงการคลังเล็งเห็นถึงความจำเป็นที่ต้องเพิ่มช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบให้แก่ประชาชนรายย่อย โดยจะเป็นการป้องกันและแก้ไขปัญหานี้ นอกกรอบแก่ประชาชนไปด้วยในเวลาเดียวกัน จึงได้อนุญาตให้มีการประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยประเภทใหม่ ได้แก่ สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (สินเชื่อพิโกไฟแนนซ์) ซึ่งผู้ประกอบการสามารถเรียกเก็บดอกเบี้ย ค่าปรับ ค่าบริการ และค่าธรรมเนียมใด ๆ ได้ไม่เกินร้อยละ 36 ต่อปี ทั้งนี้ ได้ประกาศกำหนดให้การให้สินเชื่อพิโกไฟแนนซ์เป็นกิจการที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับกิจการธนาคาร ถือเป็นกิจการที่ต้องขออนุญาตต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ดังนั้น ผู้ที่ให้สินเชื่อแก่บุคคลอื่นเป็นทางการค้าปกติโดยมีลักษณะสินเชื่อเข้าข่ายตามลักษณะของสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ดังกล่าว จึงต้องขออนุญาตประกอบธุรกิจให้ถูกต้อง และดำเนินงานให้เป็นไปตามเงื่อนไขต่าง ๆ ที่กระทรวงการคลัง โดยสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) ในฐานะผู้กำกับดูแลการประกอบธุรกิจกำหนดขึ้น (<https://1359.go.th/picodoc/>) โดย

จำนวนผู้ประกอบการผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (สินเชื่อพิโกไฟแนนซ์) ที่เปิดดำเนินการ มีจำนวน 1,085 แห่ง ข้อมูลล่าสุด ณ วันที่ 1 เดือน กันยายน พ.ศ. 2565 (<http://164.115.61.50/picofinance/public/>) โดยการวิจัยนี้สนใจศึกษาลูกค้านสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 127 แห่ง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้มาจากการสุ่มลูกค้านสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 82 แห่ง และคัดเลือกลูกค้านสินเชื่อ ที่มีประวัติการกู้ยืมอย่างน้อย 1 ปี และมียอดหนี้คงค้างในเวลาที่เก็บข้อมูล โดยมีขั้นตอนกำหนดกลุ่มตัวอย่างและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

1. การกำหนดกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุแบบมีตัวแปรแฝง (Causal Structural Models with Latent Variable) ดังนั้นจึงกำหนดขนาดตัวอย่างให้สอดคล้องกับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ทาร์บัลนิคและคณะ (Tabachnick, Fidell, & Ullman, 2007) กล่าวว่า ควรมีกลุ่มตัวอย่างไม่น้อยกว่า 300 คน ในขณะที่ชูแมคเกอร์และโลแมกซ์ (Schumacker; & Lomax. 1996: 20) แนะนำว่า การกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างให้เพียงพอในการวิเคราะห์โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ ควรมีขนาดตัวอย่างอย่างน้อย 10-20 คนต่อหนึ่งตัวแปรสังเกต โดยแฮร์และคณะ (Hair, Black, Babin, Anderson, & Tatham, 1998) กล่าวว่า ควรกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างอย่างน้อย 15-20 คนต่อหนึ่งตัวแปรสังเกต ในงานวิจัยครั้งนี้มีตัวแปรสังเกต 18 ตัวแปร ผู้วิจัยใช้เกณฑ์กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง 15 คนต่อหนึ่งตัวแปรสังเกต ขนาดตัวอย่างจึงควรมีไม่น้อยกว่า 270 คน

2. การสุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multi-stage Sampling) ทำการสุ่มสองขั้นตอนเริ่มจากขั้นตอนแรกสุ่มธุรกิจ ขั้นตอนถัดไปสุ่มลูกค้านสินเชื่อรายละเอียดยังดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 สุ่มธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ ด้วยวิธีการสุ่มแบบกลุ่ม (Cluster Sampling) เป็นการสุ่มตัวอย่างจากประชากรที่อยู่รวมกันเป็นกลุ่ม (Cluster) โดยแต่ละกลุ่มมีลักษณะภายในกลุ่มที่หลากหลายหรือมีความแตกต่างในทำนองเดียวกัน แต่ระหว่างกลุ่มมีความคล้ายคลึงกัน เนื่องจากธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ถูกจัดตั้งขึ้นตามระเบียบข้อบังคับที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด ดังนั้นแต่ละกลุ่มจึงมีความคล้ายคลึงกัน โดยภายในกลุ่มมีความหลากหลายของลูกค้านสินเชื่อ เช่น ผู้ที่มีรายได้รายเดือน ผู้ที่มีรายได้รายวัน และผู้ที่มีรายได้ไม่แน่นอน โดยมีขั้นตอนการสุ่มดังนี้ 1) กำหนดให้ประชากร คือ ลูกค้านสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานคร

และปริมาณทั้งหมด 2) กำหนดให้ธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์หนึ่งแห่งแทนหนึ่งกลุ่ม (Cluster) จากนั้นทำการสุ่มกลุ่มมาเป็นหน่วยตัวอย่าง

ขั้นตอนที่ 2 สุ่มลูกค้าสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ ด้วยวิธีการสุ่มอย่างง่าย (Random Sampling) เป็นการสุ่มประชากรอย่างเป็นอิสระจากกัน และมีโอกาสเท่าเทียมกันที่จะถูกคัดเลือกเป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยให้เจ้าของกิจการธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์แต่ละแห่งใช้วิธีการสุ่มอย่างง่ายในการสุ่มลูกค้าสินเชื่อฯ มาเป็นกลุ่มตัวอย่าง

3. เกณฑ์ในการแบ่งความน่าเชื่อถือของลูกค้าสินเชื่อฯ งานวิจัยนี้จัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อฯ จากการถูกประเมินโดยผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ พิจารณาจาก 1) ประวัติการชำระหนี้ และ 2) เกณฑ์ที่ใช้ในธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์แต่ละแห่งร่วมด้วย โดยลูกค้าที่มีประวัติการชำระหนี้ตรงกำหนดเวลาหรือค้างชำระ 1-2 เดือน จะอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต หากลูกค้าที่มีประวัติค้างชำระ ตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป จะอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต

ตัวแปรที่ศึกษา

ปัจจัยเชิงเหตุ ประกอบด้วย

1. ปัจจัยการเงินส่วนบุคคล 3 ตัวแปร ได้แก่
 - 1.1 เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน
 - 1.2 ความรอบรู้ทางการเงิน
 - 1.3 ทักษะทางการเงิน
2. ปัจจัยด้านบุคคล 3 ตัวแปร ได้แก่
 - 2.1 บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์
 - 2.2 บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด
 - 2.3 ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน
3. ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม 2 ตัวแปร ได้แก่
 - 3.1 ทุนทางสังคม
 - 3.2 การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน

ปัจจัยเชิงผล คือ พฤติกรรมทางการเงิน

ตัวแปรกำกับ คือ ความน่าเชื่อถือทางเครดิต

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. ผู้ให้บริการทางการเงิน ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย ได้แก่ สถาบันการเงิน, สำนักงานผู้แทนธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ, บริษัทบริหารสินทรัพย์ (บบส.), สถาบันการเงินเฉพาะกิจ (Specialized Financial Institutions: SFIs) และผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank)

2. ผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank) หมายถึง ผู้ให้บริการทางการเงินที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน ส่วนใหญ่เป็นบริษัทจำกัดที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ ได้แก่ ผู้ให้บริการบัตรเครดิต, ผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ (พิโกไฟแนนซ์) ผู้ให้บริการสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบธุรกิจภายใต้การกำกับ (นาโนไฟแนนซ์) ผู้ให้บริการการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Payment) และผู้ให้บริการด้านการแลกเปลี่ยนเงินหรือโอนเงินตราต่างประเทศ

3. ธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ หมายถึง ผู้ให้บริการทางการเงินที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน จัดตั้งเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง และธนาคารแห่งประเทศไทย

4. สินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ หมายถึง สินเชื่อในระบบเพื่อรายย่อยในท้องถิ่น โดยมีเงื่อนไข ดังนี้ วงเงินให้กู้ยืม ไม่เกิน 50,000 บาทต่อราย (รวมทุกสัญญา) ซึ่งอัตราดอกเบี้ย (หรืออัตรากำไรจากการให้สินเชื่อ) รวมค่าปรับ ค่าบริการ และค่าธรรมเนียมใด ๆ ได้ไม่เกินร้อยละ 36 ต่อปี คุณสมบัติผู้กู้ เป็นบุคคลธรรมดา มีทะเบียนบ้านหรือมีถิ่นที่อยู่ (ทำงานหรือพักอาศัย) ภายในจังหวัด และมีความสามารถในการชำระหนี้ โดยอาจจะมีหรือไม่มีหลักประกันการกู้ยืมได้ ทั้งนี้แล้วแต่ผู้ให้กู้จะกำหนด

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยนี้ผู้วิจัยศึกษาโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรต่างๆ สามารถสรุปเป็นหัวข้อสำคัญ ดังนี้

ส่วนที่ 1 พฤติกรรมทางการเงิน

- 1.1 ความหมายพฤติกรรมทางการเงิน
- 1.2 องค์ประกอบพฤติกรรมทางการเงิน
- 1.3 การวัดพฤติกรรมทางการเงิน
- 1.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางการเงิน

ส่วนที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่ใช้ในการวิเคราะห์สาเหตุของพฤติกรรม

- 2.1 แนวคิดที่ใช้ในการศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุ
- 2.2 ปัจจัยการเงินส่วนบุคคล
 - 2.2.1 เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน
 - 2.2.2 ความรอบรู้ทางการเงิน
 - 2.2.3 ทักษะทางการเงิน
- 2.3 ปัจจัยด้านบุคคล
 - 2.3.1 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ
 - 2.3.2 ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน
- 2.4 ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม
 - 2.4.1 ทุนทางสังคม
 - 2.4.2 การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน

ส่วนที่ 3 ความน่าเชื่อถือทางเครดิต

- 3.1 ความหมายความน่าเชื่อถือทางเครดิต
- 3.2 การวัดความน่าเชื่อถือทางเครดิต
- 3.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความน่าเชื่อถือทางเครดิต

ส่วนที่ 4 กรอบแนวคิด นิยามเชิงปฏิบัติการ และสมมติฐานในการวิจัย

- 4.1 กรอบแนวคิดในงานวิจัย
- 4.2 นิยามเชิงปฏิบัติการ
- 4.3 สมมติฐานในการวิจัย

ส่วนที่ 1 พฤติกรรมทางการเงิน

พฤติกรรมทางการเงินของคนไทย รายงานผลผ่านการสำรวจทักษะทางการเงินของไทย โดยธนาคารแห่งประเทศไทยตามแนวทางขององค์กรเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development: OECD) ตั้งขึ้นที่ประเทศฝรั่งเศส เป็นองค์กรแรกที่ระบุถึงปัญหาความสามารถทางการเงินของประชากรในประเทศต่าง ๆ ล่าสุดมีการสำรวจในปี 2563 และเป็นการสำรวจครั้งที่ 8 ในประเทศไทย การสำรวจปีเดียวกันนี้มี 26 ประเทศ เข้าร่วมโครงการสำรวจทักษะทางการเงินกับ OECD ผลสำรวจทักษะทางการเงินคนไทยปี 2563 ครอบคลุมกลุ่มตัวอย่าง 11,901 ครอบครัว ครอบคลุมกลุ่มตัวอย่างทุกจังหวัดทั่วประเทศไทย องค์กรประกอบทักษะทางการเงินประกอบด้วย 3 มิติ ได้แก่ มิติความรู้ทางการเงิน มิติเจตคติทางการเงิน และมิติพฤติกรรมทางการเงิน ซึ่งในหัวข้อนี้จะกล่าวถึงเฉพาะมิติพฤติกรรมทางการเงิน ผลสำรวจพบว่าค่าเฉลี่ยในมิติของพฤติกรรมทางการเงินมีคะแนน ร้อยละ 71.1 ซึ่งปรับตัวดีขึ้นกว่า 2 ปี ที่ผ่านมา ในภาพรวมจะมีคะแนนเฉลี่ยสูงกว่าค่าเฉลี่ย OECD ปี 2563 นอกจากนั้นคนไทยมีพฤติกรรมทางการเงินดีขึ้นกว่าปี 2561 โดยมีพฤติกรรมจัดสรรเงินก่อนใช้จ่ายมากขึ้น แม้จะเป็นหัวข้อที่ควรได้รับการส่งเสริมแต่มีคะแนนเพิ่มขึ้น ร้อยละ 20.1 และสามารถศึกษาข้อมูลจากแหล่งที่เหมาะสมก่อนตัดสินใจใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ร้อยละ 13.6 หัวข้อที่คะแนนปรับตัวลงมากที่สุด 2 อันดับแรก คือ การบริหารจัดการเงินเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาเงินไม่พอใช้จ่าย ซึ่งอาจสะท้อนผลกระทบด้านเศรษฐกิจที่ครัวเรือนเผชิญในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 และการไต่ตรองก่อนซื้อ โดยคะแนนปรับตัวลงร้อยละ 11.2 และ 8.2 ตามลำดับ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563)

1.1 ความหมายของพฤติกรรมทางการเงิน

“เงิน” หมายถึง สิ่งใดที่เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปของสังคมในขณะใดขณะหนึ่ง และในสถานที่ใดสถานที่หนึ่ง เพื่อใช้เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ ใช้ชำระหนี้ และอื่น ๆ โดยมีการกำหนดค่าเป็นหน่วยเงินตรา เช่น บาท ดอลลาร์ ปอนด์ เยน ยูโร หยวน เป็นต้น จากความหมายดังกล่าว เงินจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ได้มาซึ่งปัจจัยพื้นฐานที่มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิต และตอบสนองความต้องการต่างๆ ของบุคคล โดยบุคคลมีความจำเป็นและความต้องการแตกต่างกัน เช่น บางคนใช้เงินเป็นเครื่องวัดความสำเร็จและการยอมรับทางสังคม บางคนใช้เงินเป็นสื่อกลางในการดำรงคุณภาพชีวิตให้เป็นปกติสุข อย่างไรก็ตามในยุคที่เงินมีความสำคัญและถูกใช้เพื่อเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการตามความต้องการของบุคคลนั้น (รัชนีกร วงศ์จันทร์, 2559) ดังนั้นการบริหารจัดการเงินส่วนบุคคลอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการรู้จัก

จัดหาเงินเข้ามา และการจ่ายออกไปอย่างถูกต้อง บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ จะเป็นความหมายของ คำว่า การบริหารการเงินส่วนบุคคล

ในทางจิตวิทยาให้ความหมายของ “พฤติกรรม” ว่าหมายถึง การกระทำของสิ่งมีชีวิต ได้แก่ คน หรือสัตว์ ซึ่งการกระทำที่ว่านี้รวมการกระทำที่เกิดขึ้นทั้งที่ผู้กระทำรู้สึกตัวและไม่รู้สึกตัว ในขณะที่กระทำ และยังหมายรวมถึงการกระทำที่สามารถสังเกตได้หรือสังเกตไม่ได้ โดยมาก นักจิตวิทยาแบ่งพฤติกรรมออกเป็น 2 ประเภท คือ พฤติกรรมภายนอก (Overt Behavior) หมายถึง การกระทำที่ผู้อื่นสามารถสังเกตได้โดยตรง เช่น ร้องไห้ พูด เป็นต้น ส่วนพฤติกรรมภายใน (Covert Behavior) หมายถึง การกระทำที่ผู้อื่นไม่สามารถสังเกตได้โดยตรง เช่น หิว เสียใจ เป็นต้น ส่วนมากเป็นพฤติกรรมที่เกี่ยวกับกระบวนการทำงานภายในสมอง เช่น ความคิด ความรู้สึก ถ้าต้องการสังเกตพฤติกรรมภายในต้องอาศัยการกระตุ้นหรือจัดสิ่งแวดล้อมให้ผู้นั้น แสดงพฤติกรรมออกมาเป็นพฤติกรรมภายนอก หรือใช้เครื่องมือวัดในการตรวจสอบพฤติกรรม นั้นๆ (สิทธิโชค วรรณสุนต์ติกุล, 2546) พฤติกรรมที่เป็นเป้าหมายของการวิจัยนั้นครอบคลุมหลายคำ คือ “กรรม” “การกระทำ” “พฤติกรรม” โดยที่กรรมนั้นมองในมุมทางศาสนาที่ครอบคลุมทั้ง กายกรรม วิกรรม และมโนกรรม ส่วนการกระทำนั้น หมายถึง การที่เราทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพื่อ ตอบสนองต่อปัญหาหรือสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ดังนั้นการกระทำหนึ่งๆ อาจประกอบด้วยพฤติกรรม ย่อยๆ หลายพฤติกรรม เช่น ในการทำงานของพนักงาน การทำงานเป็นการกระทำที่ต้องแสดง ออกมาทั้งการทํากิจกรรมต่าง ๆ การพูด ได้แก่ การพูดแสดงความคิดเห็น การสื่อสาร การเขียน การใช้ความคิด ความรู้สึก เป็นต้น ถ้ามองในมุมมองของนักวิชาการตะวันตกจะพูดถึงพฤติกรรม ภายนอก ได้แก่ การกิน การเดิน และพฤติกรรมภายใน ได้แก่ การคิด เจตคติ แรงจูงใจ เป็นต้น (สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2559)

ความสามารถทางการเงินในมิติพฤติกรรมถูกกล่าวถึงชัดเจนครั้งแรกในปี 2548 โดย หน่วยงานบริการทางการเงินในประเทศอังกฤษ (Financial Service Authority: FSA) เนื่องจาก ต้องการสำรวจความสามารถทางการเงินในประเทศสหราชอาณาจักร จากการศึกษาเชิงสำรวจ การวัดความสามารถทางการเงิน (Measuring Financial Capability: An Exploratory Study) ทำการศึกษาเชิงสำรวจเพื่อออกแบบการสำรวจแบบวัดที่สามารถรวบรวมองค์ประกอบของ ความสามารถทางการเงิน เพื่อนำไปสู่การสำรวจเชิงปริมาณที่เก็บข้อมูลจำนวนมากได้ โดย FSA (FSA, 2005) ออกแบบการวัดพฤติกรรมความสามารถทางการเงินด้วยองค์ประกอบ 4 ด้าน ได้แก่ (1) การบริหารจัดการเงิน (Managing Money) ซึ่งเกี่ยวข้องกับการให้ความสำคัญกับการมีชีวิตกับ รายได้ (2) การวางแผนล่วงหน้า (Planning Ahead) ซึ่งเกี่ยวข้องกับการรับมือกับเหตุการณ์ที่ไม่

คาดคิดและจัดเตรียมสำหรับระยะยาว (3) การเลือกผลิตภัณฑ์ (Choosing Products) ซึ่งเกี่ยวข้องกับภาระหนี้ถึงข้อมูลผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ถูกเสนอ และสามารถเลือกสิ่งที่เหมาะสมที่สุดกับสถานการณ์ของแต่ละบุคคล และ (4) การรับข้อมูลข่าวสาร (Staying Informed) ซึ่งมี 2 มิติ ได้แก่ การพึ่งพาตนเอง และการใช้บุคคลที่สาม (Atkinson et al., 2006, 2007)

ต่อมาในปี 2559 องค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (OECD) ก่อตั้ง ณ กรุงปารีส ประเทศฝรั่งเศส ปัจจุบันมีประเทศสมาชิกรวมกัน 26 ประเทศ ร่วมกับเครือข่ายระหว่างประเทศเกี่ยวกับการศึกษาทางการเงิน (INFE) ออกแบบการวัดพฤติกรรมทางการเงิน (Financial Behavior) ประกอบด้วย 4 องค์ประกอบ ได้แก่ (1) เงินและการใช้จ่ายเงิน (Money and Transactions) (2) การวางแผนและการจัดการเงิน (Planning and Managing) (3) ความเสี่ยงและผลประโยชน์ (Risk and Reward) และ (4) สภาพการเงินทั่วไป (Financial Landscape) นับเป็นองค์กรแรกที่ระบุถึงปัญหาความสามารถทางการเงินของประชากรในประเทศต่างๆ

พฤติกรรมทางการเงินส่วนบุคคลนั้นจะสะท้อนความสามารถในการจัดการเงินและควบคุมการเงินของบุคคล ซึ่งจะแตกต่างจากแนวคิดเรื่องรายได้หรือคุณภาพชีวิตที่ดี (Atkinson; et al. 2006) พฤติกรรมทางการเงินส่วนบุคคลเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจทางการเงินที่เหมาะสม เข้าใจวิธีการจัดการเครดิตและหนี้สิน และการเลือกผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสม (Mason & Wilson, 2000; Noctor, Stoney, & Stradling, 1992) ความสามารถทางการเงินจะแปรเปลี่ยนไปตามครัวเรือนและขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น ขนาดและองค์ประกอบของครัวเรือน การครอบครองที่อยู่อาศัย รายได้ และรูปแบบค่าใช้จ่าย เป็นต้น นั่นคือไม่ว่าครัวเรือนใดจะมีเงินเท่าใด พวกเขาต้องมีทักษะในการบริหารจัดการเงิน และจะสำคัญยิ่งเมื่อพวกเขาเผชิญอยู่ในสถานการณ์เศรษฐกิจตกต่ำเกิดสภาวะกดดันทางการเงินของครัวเรือนเพิ่มขึ้น ในช่วงสองทศวรรษที่ผ่านมา สินเชื่อได้กลายเป็นที่แพร่หลายมากขึ้น ทำให้ความรับผิดชอบเพื่อเตรียมเงินสำหรับเกษียณอายุของแต่ละคนลดลงอย่างมาก ประกอบกับภาวะที่เสียไปกับต้นทุนค่าเล่าเรียนที่สูงขึ้น ผลพวงจากภาวะเศรษฐกิจถดถอยที่ผ่านมา ทำให้รายได้ที่แท้จริงหลายครัวเรือนลดลงในขณะที่ค่าครองชีพยังคงเพิ่มขึ้น ผลที่ตามมาจากการขาดความสามารถทางการเงินกำลังทวีความรุนแรงมากขึ้น อย่างไรก็ตามการศึกษาที่ผ่านมาชี้ให้เห็นว่าคนจำนวนมากไม่ได้รับข้อมูลที่ดีเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ไม่มีการวางแผนการเงินในระยะยาวหรือการจัดทำงบประมาณ ส่งผลให้การตัดสินใจทางการเงินส่วนใหญ่เป็นปฏิกิริยาเชิงรับมากกว่าเชิงรุก (Financial Services Authority, 2005)

รัชนีกร วงศ์จันทร์ (2559: 152) กล่าวว่า การเรียนรู้วิธีการบริหารจัดการเงิน หรือการวางแผนการเงินส่วนบุคคลมีความสำคัญอย่างยิ่ง ทำให้ให้บุคคลมีความสามารถทางการเงิน โดย

ทักษะสำคัญทางการเงินที่สำคัญ คือ การรู้จักหาเงิน (How to Earn) การรู้จักออมเงิน (How to Save) การรู้จักใช้เงิน (How to Spend) และการรู้จักทำให้เงินงอกเงย (How to Invest) การขาดทักษะข้อใดข้อหนึ่งจะทำให้สูญเสียสมดุลทางการเงิน ทำให้เกิดปัญหาทางการเงินที่บั่นทอนความสุขในชีวิตในที่สุด ดังนั้นการบริการจัดการการเงินเป็นเครื่องมือสนับสนุนชีวิตไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้ สอดคล้องกับแมนูว์ (Manuel, 1969) กล่าวว่า บุคคลที่มีปัญญาไม่ใช่บุคคลที่รู้วิธีการหาเงินเพียงอย่างเดียว แต่คือบุคคลที่รู้วิธีการใช้เงินนั้นให้คุ้มค่าที่สุด โดยรัชนีกร วงศ์จันทร์ (2559: 138) กล่าวว่า งบการเงินส่วนบุคคลเป็นเครื่องมือที่ใช้สำหรับจัดทำแผนการเงินส่วนบุคคล ซึ่งข้อมูลทางการเงินของบุคคลสามารถจัดเก็บให้เป็นระบบได้ในรูปของงบแสดงฐานะทางการเงินส่วนบุคคล (Personal Statement of Financial Position) และงบกระแสเงินสดส่วนบุคคล (Personal Statement of Cash Flows) โดยงบแสดงฐานะทางการเงินส่วนบุคคลจะแสดงถึงฐานะทางการเงินของบุคคล ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง ทำให้ทราบความมั่งคั่งสุทธิของบุคคล ซึ่งเป็นส่วนที่เหลือในสินทรัพย์ที่บุคคลดังกล่าวเป็นเจ้าของอย่างแท้จริงหลังจากชำระภาระหนี้สินหมดแล้ว ส่วนงบกระแสเงินสดจะแสดงแหล่งที่มาของรายได้และค่าใช้จ่าย รวมทั้งกระแสเงินสดส่วนเกินหรือส่วนขาด ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความมั่งคั่งสุทธิของบุคคล กล่าวคือ หากมีกระแสเงินสดส่วนเกินจะทำให้ความมั่งคั่งสุทธิเพิ่มขึ้น แต่หากมีกระแสเงินสดส่วนขาดจะทำให้ความมั่งคั่งสุทธิลดลง

ประชากรส่วนใหญ่ในประเทศไทยมีพฤติกรรมทางการเงินที่ไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ทำให้เกิดปัญหานี้ในระบบ รวมถึงอัตราหนี้สินครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งธนาคารแห่งประเทศไทยเห็นถึงปัญหาดังกล่าวจัดตั้งศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน (ศคง.) ขึ้นเมื่อวันที่ 13 มกราคม 2555 เพื่อให้เป็นศูนย์กลางในการดำเนินงานด้านการคุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงินอย่างเป็นระบบ โดยมีเป้าหมายที่จะทำให้ประชาชนมีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินไปในทางที่เหมาะสม สามารถบริหารจัดการการเงินส่วนบุคคลได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการจัดประเมินพฤติกรรมความรอบรู้ทางการเงิน ประกอบด้วย 4 องค์ประกอบ ได้แก่ (1) วางแผนการเงินอย่างชาญฉลาด (2) สิทธิและหน้าที่ (3) คิดก่อนเป็นหนี้ และ (4) รั้วรอบระวังภัย (<https://www.1213.or.th/th/tools/programs/Pages/finhealthcheck.aspx>)

นอกจากนี้สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ร่วมกับองค์กรภาคเอกชนร่วมเสริมสร้างให้ประชาชนมีทักษะด้านการเงิน เน้นการบูรณาการให้ความรู้เพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรม เช่น การรณรงค์ให้เกิดนิสัยรักการออม จะเห็นได้ว่าปัจจุบันหลายหน่วยงานเข้ามาส่งเสริมให้ความรู้ทางการเงิน รวมถึงปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินในด้านที่ควรมุ่งส่งเสริม เช่น การจัดทำบัญชีรับ-จ่าย หรือการทำบัญชีครัวเรือนให้มากขึ้น ดังนั้น

พฤติกรรมทางการเงินที่ดีเป็นปัจจัยพื้นฐานสำคัญในการส่งเสริมให้เศรษฐกิจมีเสถียรภาพสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ตลอดจนผ่านพ้นความท้าทายต่างๆ ได้อย่างมั่นคง ไม่ว่าจะเป็นความเปราะบางทางการเงินของภาคครัวเรือน การเข้าสู่สังคมสูงวัย และปัญหาความเหลื่อมล้ำทางการเงิน อย่างไรก็ตามจากสภาพการณ์ปัจจุบันคนไทยเป็นหนี้เร็วขึ้นและมีแนวโน้มที่จะไม่สามารถชำระหนี้ได้ตรงเวลา สะท้อนให้เห็นจุดอ่อนในการขาดความสามารถบริหารจัดการเงิน ซึ่งเป็นอุปสรรคในการพัฒนาเศรษฐกิจให้เติบโตไปข้างหน้าได้อย่างยั่งยืน ธนาคารแห่งประเทศไทยตระหนักถึงปัญหาและความจำเป็นในการเร่งสร้างภูมิคุ้มกันทางการเงินให้แก่ประชาชน โดยส่งเสริมความสามารถทางการเงินให้ประชาชนอย่างต่อเนื่อง ผ่านการสำรวจในข้อทักษะทางการเงินของคนไทย เพื่อให้ทราบระดับความสามารถทางการเงินและพัฒนาการ ซึ่งเป็นข้อมูลประกอบการกำหนดนโยบายการส่งเสริมความรู้ทางการเงินให้เหมาะสม (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563)

จากแนวคิดข้างต้นผู้วิจัยให้ความหมาย พฤติกรรมทางการเงิน หมายถึง การกระทำของบุคคลเกี่ยวกับการเงินส่วนบุคคล กระทำโดยผ่านองค์ประกอบพฤติกรรมเฉพาะ 3 ด้าน คือ (1) การบริหารจัดการเงิน (Managing Money) (2) การวางแผนล่วงหน้า (Planning Ahead) (3) การเลือกลงทุน (Choosing Invest)

1.2 องค์ประกอบของพฤติกรรมทางการเงิน

การศึกษานี้ใช้องค์ประกอบพฤติกรรมทางการเงินตามแนวคิดของหน่วยงานบริการทางการเงินในประเทศสหราชอาณาจักร (Financial Service Authority: FSA, 2005) เป็นดังนี้

1) **การบริหารจัดการเงิน (Managing Money)** การจัดการเงินของบุคคลมีความสำคัญอย่างมาก และถือเป็นกุญแจสู่ความสามารถทางการเงิน ถ้าคนๆ หนึ่งไม่สามารถจัดการเงินของพวกเขาแบบวันต่อวันได้ ไม่ว่าพวกเขาจะวางแผนล่วงหน้าดีเพียงใด มีการเลือกและใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินหรือแสวงหาค่าแนะนำที่ดีเพียงใด พวกเขาจะไม่สามารถใช้ทรัพยากรทางการเงินได้อย่างดีที่สุด การจัดการเงินเกี่ยวข้องกับการควบคุมทรัพยากรทางการเงินของคนๆ หนึ่งในการการติดตามรายได้และการบันทึกค่าใช้จ่าย รายละเอียดเป็นดังนี้

1.1) การจัดทำงบประมาณการเงิน (Budgeting) มีวัตถุประสงค์เพื่อให้บุคคลสามารถใช้ชีวิตตามวิถีทางของพวกเขาหรือตามที่หลาย ๆ คนกล่าวว่า เพื่อ “รักษาหัวไว้เหนือน้ำ” (Keep their Heads above Water) ทำให้รับรู้ว่ามีรายได้ไม่เพียงพอหรือต่ำลง เพราะจะส่งผลให้กระบวนการจัดการเงินยากขึ้น สำหรับค่าใช้จ่ายเป็นก้อนหรือภาระผูกพันที่อยู่นอกแบบรายสัปดาห์หรือรายเดือนปกติให้นำมาพิจารณาในการจัดทำงบประมาณด้วย ซึ่งจะเห็นชัดเจนในบุคคลที่มีรายได้แตกต่างกัน บุคคลที่มีรายได้น้อยพบว่าค่าใช้จ่ายก้อนทำให้พวกเขา

ประสบปัญหาทางการเงิน และบางครั้งพวกเขาก็ต้องยืมเพื่อให้เป็นไปตามคำมั่นสัญญา ในทางตรงกันข้ามบุคคลในกลุ่มที่มีรายได้สูงกล่าวว่าพวกเขาสามารถจ่ายเงินก่อนดังกล่าวได้จากรายได้ส่วนเกินปกติของพวกเขา

1.2) ความกดดันในการใช้จ่ายหรือการยืม (Pressure to Spend or Borrow)

การที่บุคคลมีวิธีการจัดการเงินและงบประมาณด้วยแรงกดดันจากสภาพแวดล้อมภายนอก จะสนับสนุนทำให้คนเกิดการใช้จ่าย แรงกดดันเหล่านี้จะเพิ่มขึ้นจากการดูโฆษณา ความปรารถนาที่จะติดต่อกับเพื่อนฝูง และความต้องการของลูกหลาน การต่อต้านแรงกดดันดังกล่าวถือเป็นเครื่องหมายของความสามารถทางการเงิน ในคนหนุ่มสาวจะเป็นเรื่องยากที่จะต่อต้านการใช้จ่าย สิ่งล่อใจดังกล่าว เพราะจะถูกล่อลวงให้ใช้จ่ายหรือยืมเงิน เนื่องจากพวกเขาได้รับการเสนอเครดิตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการโฆษณาที่ส่งตรงถึงผู้รับและการได้รับเครดิตหรือการเพิ่มวงเงินเครดิตนั้นทำได้ง่าย แสดงให้เห็นว่าความสามารถในการต้านทานแรงกดดันในการใช้จ่ายและการล่อลวงให้ยืมถูกมองว่าเป็นลักษณะของคนที่มีความสามารถทางการเงิน

1.3) การกู้ยืมและเครดิต (Borrowing and Credit)

บุคคลที่มีความสามารถทางการเงินจะหลีกเลี่ยงการใช้เครดิต หากมีการตัดสินใจทำบัตรเครดิตพวกเขาจะแน่ใจว่าสามารถชำระสิ่งที่พวกเขาเป็นหนี้ได้ การใช้เครดิตโดยประมาณถือเป็นเครื่องหมายของความสามารถทางการเงิน ซึ่งในกลุ่มคนที่มีรายได้ปานกลางรู้สึกว่าการใช้เครดิตควรถูกควบคุม เพราะเป็นการยากในการติดตามการชำระคืน โดยคนที่มีความสามารถทางการเงินจะไม่ใช้เงินเกินขอบเขต ส่วนคนรายได้น้อยจะมีความคิดเห็นที่แตกต่างกัน พวกเขารู้สึกว่าบางครั้งจำเป็นต้องยืมเพื่อครอบคลุมค่าใช้จ่ายที่เป็นภาระภาระผูกพันที่เร่งด่วนและเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน

รัชนีกร วงศ์จันทร์ (2559) กล่าวว่า การบริหารจัดการเงิน เป็นการรู้จักหาเงินหรือเป็นที่มาของรายได้ในการเลี้ยงชีพไม่ว่าจะเป็นรายได้จากการทำงานหรือรายได้จากสินทรัพย์ ตลอดจนการใช้จ่ายเงินอย่างชาญฉลาด โดยยึดแนวทางปฏิบัติการใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพ ได้แก่ วางแผนการใช้จ่าย ควบคุมการใช้จ่ายให้อยู่ภายในงบประมาณที่ได้กำหนดไว้ ตั้งใจชำระภาระหนี้สิน และทบทวนการใช้จ่ายอยู่เสมอ

ดังนั้นผู้วิจัยให้ความหมาย การบริหารจัดการเงิน หมายถึง การกระทำเกี่ยวกับการชำระค่าใช้จ่ายตรงเวลา การเผชิญปัญหาทางการเงิน การกู้ยืมเงิน การตรวจสอบและบันทึกค่าใช้จ่าย การตรวจสอบสถานะทางการเงินของตนเอง รวมถึงการวางแผนรายจ่ายคงที่

2) การวางแผนล่วงหน้า (Planning Ahead) เป็นการวางแผนการจัดหาเงินทุน เพื่อใช้จ่ายในอนาคตเป็นสำคัญ โดยการจัดเตรียมค่าใช้จ่ายระยะยาวที่เป็นภาระผูกพันหรือ ข้อกำหนดที่บุคคลคาดหวังไว้ และครอบคลุมกับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด ซึ่งประกอบด้วย

2.1) การออม (Saving) ความสามารถในการออมมีความสำคัญอย่างยิ่งในการวางแผนล่วงหน้า การออมเกี่ยวข้องกับการประหยัดเงินเพื่อรองรับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด และเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะด้าน ตัวอย่างเช่น คนหนุ่มสาวจำนวนมากกล่าวถึงความจำเป็นในการประหยัดเพื่อซื้อรถยนต์ หรือเงินดาวน์บ้าน หรือเกี่ยวข้องกับการออมในกรณีฉุกเฉิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนวัยกลางคนและผู้สูงอายุ ออมเพื่อสร้างเครือข่ายความปลอดภัยในชีวิตครอบคลุมเหตุฉุกเฉินหรือค่าใช้จ่ายที่ไม่คาดคิด พฤติกรรมการออมแตกต่างกันอย่างชัดเจนในขอบเขตด้านรายได้ สำหรับคนที่มีรายได้น้อยการออมเป็นเรื่องยาก ดังนั้นพวกเขาจะถูกกระแนะนําว่าไม่มีความสามารถทางการเงิน สำหรับคนที่มีรายได้สูงการออมเป็นลักษณะของการจัดหางบประมาณปกติ โดยบุคคลที่มีความสามารถทางการเงินจะใช้งบประมาณสำหรับการใช้จ่ายประจำและจากนั้นจะนำรายได้ส่วนเกินนำไปสู่การออม

2.2) การวางแผนระยะยาว (Planning for the Long Term) เป็นการวางแผนจัดเตรียมระยะยาวสำหรับเหตุการณ์ที่คาดหวัง เช่น การซื้อรถยนต์ ซื้อบ้าน ช่วยเหลือลูกหลานในการซื้อบ้าน จ่ายเงินสำหรับการศึกษาระดับสูงของลูกหลาน เงินบำนาญ และการดูแลระยะยาว ยิ่งคนมีอายุมากเท่าไรพวกเขายิ่งรู้สึกว่าจะจำเป็นต้องจัดเตรียมสิ่งดังกล่าวในช่วงต้นของชีวิต

2.3) การวางแผนเพื่อรับมือกับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด (Planning for the Unexpected) ผู้คนส่วนใหญ่รับรู้ว่าจะพวกเขาอาจต้องเผชิญกับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด เช่น รายได้ที่ลดลงอย่างรวดเร็ว การใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ค่าใช้จ่ายครั้งเดียวที่สำคัญ การสูญเสียทรัพย์สิน หรือความเสียหายต่อที่อยู่อาศัยของคน เป็นต้น โดยบุคคลที่มีความสามารถทางการเงินจะเตรียมสำรองเงินเพื่อรับมือเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดร่วมด้วยเสมอ

รัชนีกร วงศ์จันทร์ (2559) กล่าวว่า การวางแผนล่วงหน้าเป็นการวางแผนจัดหาสินทรัพย์มูลค่าสูงที่สนองความจำเป็นขั้นพื้นฐานของบุคคล ซึ่งประกอบด้วย การวางแผนการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย การวางแผนการเงินเพื่อจัดหายานพาหนะ การวางแผนการเงินเพื่อจัดหาทรัพย์สินจำเป็นอื่น ในการอำนวยความสะดวกให้กับชีวิต เช่น เครื่องปรับอากาศ เครื่องซักผ้า เครื่องครัว โทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์ เป็นต้น ทั้งนี้ยังรวมไปถึงการวางแผนภาษีส่วนบุคคลเบื้องต้น และการวางแผนการประกันภัยร่วมด้วย

ดังนั้นผู้วิจัยให้ความหมาย การวางแผนล่วงหน้า หมายถึง การกระทำเกี่ยวกับการรับมือกับรายได้ที่ลดลง การเตรียมเงินสำรองสำหรับค่าใช้จ่ายที่สำคัญรวมถึงการป้องกันความเสี่ยงในอนาคต และการวางแผนยามเกษียณ

3) การเลือกลงทุน (Choosing Invest) โดยทั่วไปบุคคลจะมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินแตกต่างกันไปตามอายุของพวกเขา คนวัยกลางคนมักจะมีช่วงกว้างที่สุด คนหนุ่มสาวส่วนใหญ่มักจะมีเครดิตในรูปแบบของบัตรเครดิตสินเชื่อ และเงินเบิกเกินบัญชี ในขณะที่ผู้สูงอายุมักจะมีเงินบำนาญและการลงทุน ก่อนเลือกลงทุนควรคำนึงถึงความเข้าใจโดยทั่วไปเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ศึกษาข้อมูลก่อนทำการตัดสินใจซื้อ และการตรวจสอบอายุสัญญาผลิตภัณฑ์ทางการเงิน เช่น สินเชื่อที่อยู่อาศัย ประกันชีวิต เงินออม เงินลงทุน บัตรเครดิต และเงินให้กู้ยืม โดยบุคคลที่มีความสามารถทางการเงินจะมีรูปแบบการลงทุนที่หลากหลายเพื่อรองรับความเสี่ยงที่สามารถเกิดขึ้นได้

รัชนีกร วงศ์จันทร์ (2559) กล่าวว่า การลงทุน หมายถึงกระบวนการที่ผู้ลงทุนนำเงินที่ชะลอการใช้จ่ายในวันนี้ไปลงทุน โดยต้องการได้รับกระแสเงินสดจากการลงทุนนั้นๆ และคาดหวังให้สินทรัพย์ที่ลงทุนมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น เพื่อให้คุ้มค่างับต้นทุนค่าเสียโอกาสที่ไม่ได้ใช้จ่ายในวันนี้ และเพื่อชดเชยอำนาจซื้อที่สูญเสียไปจากภาวะเงินเฟ้อ และชดเชยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนในสินทรัพย์ตลอดช่วงระยะเวลาลงทุน จะเห็นได้ว่าผู้ลงทุนทุกคนย่อมคาดหวังผลตอบแทนที่จะได้รับการลงทุนในอนาคต อย่างไรก็ตามเหตุการณ์ในอนาคตเป็นสิ่งที่ยังไม่เกิดขึ้นไม่มีใครสามารถทราบได้อย่างชัดเจน แม้ว่าผู้ลงทุนได้มีการคาดการณ์ว่าจะได้รับผลตอบแทนหนึ่งในอนาคต แต่เมื่อถึงเวลาที่ได้รับผลตอบแทนที่เกิดขึ้นจริง (Realized Return) อาจแตกต่างไปจากผลตอบแทนที่คาดหวัง (Expected Return) ซึ่งปรากฏการณ์นี้เป็นภาวะการณ์ภายใต้ความไม่แน่นอนหรือเรียกว่าความเสี่ยง (Risk) ที่เกิดขึ้นได้เสมอ

ดังนั้นผู้วิจัยให้ความหมาย การเลือกลงทุน หมายถึง การกระทำเกี่ยวกับการลงทุนที่คำนึงถึงการพิจารณาแหล่งข้อมูลและคำแนะนำทรัพย์สินทางการเงินก่อนตัดสินใจเลือกใช้การจัดสรรเงินเพื่อเลือกลงทุนในทรัพย์สินทางการเงิน และการพิจารณาข้อกำหนดและเงื่อนไขทรัพย์สินทางการเงินก่อนเลือกซื้อ โดยการลงทุนทรัพย์สินทางการเงิน เช่น เงินฝากธนาคาร สลากออกโดยธนาคาร พันธบัตรรัฐบาล กองทุนรวม หุ้น อสังหาริมทรัพย์ ทองคำ เป็นต้น

1.3 การวัดพฤติกรรมทางการเงิน

การวัดพฤติกรรมทางการเงิน เป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากแบบวัดความสามารถทางการเงิน (Measuring Financial Capability) ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับดูแลภาคการเงินของประเทศสหราชอาณาจักร (Financial Services Authority, 2006) ประกอบกับการสำรวจทักษะทางการเงินของไทยในหัวข้อพฤติกรรมทางการเงิน ปี 2563 ธนาคารแห่งประเทศไทย (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2016) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยการบริหารจัดการเงิน 13 ข้อ การวางแผนล่วงหน้า 7 ข้อ และการเลือกลงทุน 8 ข้อ รวมทั้งหมด 28 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ ป่วยมาก ป่วย ค่อนข้างป่วย บางครั้ง นานๆ ครั้ง และไม่เคยเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีพฤติกรรมทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

1.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางการเงิน

ปัจจัยเชิงเหตุที่ร่วมอธิบายพฤติกรรมทางการเงิน ได้แก่ ปัจจัยการเงินส่วนบุคคล ปัจจัยทางด้านบุคคล และปัจจัยสภาพแวดล้อม จากการทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้องพบว่า พฤติกรรมทางการเงินเป็นปัจจัยสำคัญของการรู้หนังสือทางการเงิน (Fernandes, Lynch Jr, & Netemeyer, 2014; Lusardi & Mitchell, 2014; Potrich, Vieira, & Mendes-Da-Silva, 2016) ความรอบรู้ทางการเงินและเจตคติส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงิน (Hayhoe, Leach, Allen, & Edwards, 2005; Potrich et al., 2016) การศึกษาระยะยาวให้หลักฐานที่ชัดเจนว่าความรอบรู้ทางการเงินส่งผลกระทบต่อความเชื่อในตนเองเกี่ยวกับการเงิน (ซึ่งรวมถึงเจตคติทางการเงิน) และส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินและในที่สุดก็ส่งผลกระทบต่อทางการเงินและความเป็นอยู่โดยรวมของบุคคล ความสัมพันธ์ระหว่างเจตคติทางการเงินและพฤติกรรมทางการเงินสามารถอธิบายได้ในการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือบัตรเครดิต โดยมีการศึกษาที่ระบุความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างเจตคติและพฤติกรรมของผู้ถือบัตรเครดิต (Chien & Devaney, 2001; Danes & Hira, 1990; Rutherford & DeVaney, 2009) นอกจากนี้ยังมีการศึกษาเชิงทดลองสนับสนุนความรอบรู้ทางการเงินผ่านแนวคิดโปรแกรมการศึกษาทางการเงินที่มีอิทธิพลต่อเจตคติทางการเงินที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมทางการเงิน ตัวอย่างเช่น พบว่านักเรียนที่ได้รับการศึกษาด้านการเงินมีเจตคติทางการเงินที่ดีขึ้นและอีกหนึ่งปีต่อมาก็มีพฤติกรรมทางการเงินดีขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มควบคุม (Batty, Collins, & Odders-White, 2015)

ส่วนที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่ใช้ในการวิเคราะห์สาเหตุของพฤติกรรม

งานวิจัยนี้ใช้ทฤษฎีพฤติกรรมศาสตร์ กล่าวคือ พฤติกรรมเป็นการกระทำที่เกี่ยวข้องกับลักษณะความเป็นตัวตน และสภาพแวดล้อมของบุคคล โดยกรอบมุมมองพฤติกรรมศาสตร์อาศัยบูรณาการหลายศาสตร์ร่วมกันศึกษา (สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2559) งานวิจัยนี้พิจารณาร่วมกับปัจจัยการเงินส่วนบุคคล จึงบูรณาการศาสตร์ด้านจิตวิทยา สังคมวิทยา และเศรษฐศาสตร์ เป็นการศึกษาต่อยอดพฤติกรรมทางการเงินในมิติที่กว้างขึ้น การศึกษาโครงสร้างความสัมพันธ์ปัจจัยเชิงเหตุและผลของพฤติกรรมทางการเงินที่มีต่อความน่าเชื่อถือทางเครดิตที่อธิบายด้วยทฤษฎีพฤติกรรมศาสตร์ สอดคล้องกับแนวคิดโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (Financial Capability) จากหน่วยงานบริการทางการเงิน (Financial Services Authority, 2005) ประเทศสหราชอาณาจักร กล่าวว่า ความสามารถทางการเงินของบุคคล เกิดจากความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านบุคคล คือ บุคลิกภาพของแต่ละบุคคล ปัจจัยการเงินส่วนบุคคล คือ ความเชื่อมั่นและเจตคติทางการเงิน ความรอบรู้ความเข้าใจทางการเงิน และทักษะทางการเงิน และพิจารณาร่วมกับปัจจัยประสบการณ์และสภาพแวดล้อม จึงเป็นสาเหตุให้พฤติกรรมทางการเงิน ศึกษาาร่วมกับปัจจัยการเงินส่วนบุคคลในบริบทของประเทศไทย จากการสำรวจทักษะทางการเงิน (Financial Literacy) โดยธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ร่วมกับสำนักงานสถิติแห่งชาติ ตามกรอบแนวคิดขององค์กรเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development: OECD, 2016) เพื่อเข้าใจความสามารถทางการเงินด้านต่าง ๆ ของคนไทยมากยิ่งขึ้น

2.1 แนวคิดที่ใช้ในการศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุ

2.1.1 ความสามารถทางการเงินตามแนวคิดของ FSA

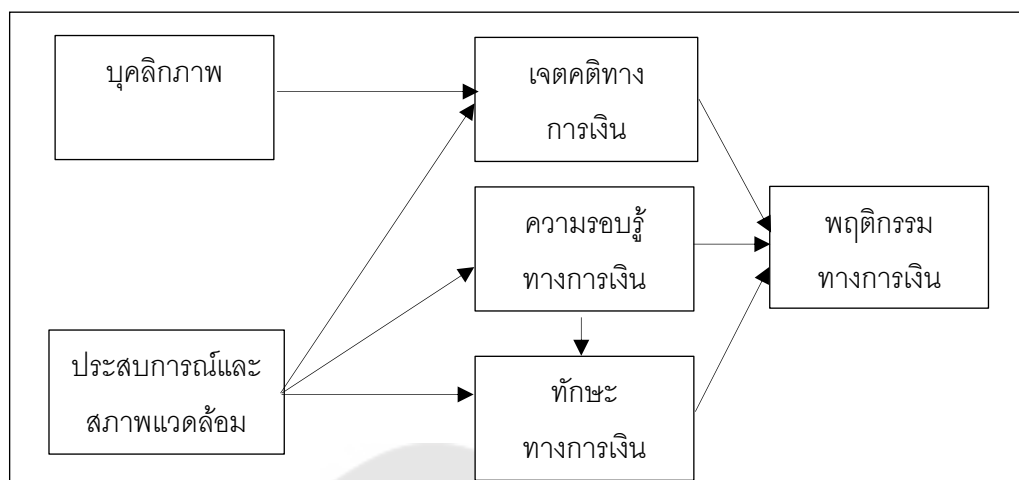
ความสามารถทางการเงิน (Financial Capability) ของแต่ละประเทศจะใช้ชื่อเรียกที่แตกต่างกันออกไป สำหรับประเทศไทยจะใช้ชื่อ ทักษะทางการเงิน (Financial Literacy) บ้างอาจจะใช้คำว่า ความรอบรู้ทางการเงิน โดยมีวัตถุประสงค์ในการประเมินความสามารถทางการเงินจากมิติต่างๆ สำหรับกำหนดนโยบายทางการเงินในการพัฒนาประชากรในประเทศ เช่นเดียวกับหน่วยงานบริการทางการเงิน (Financial Service Authority: FSA) ประเทศสหราชอาณาจักร ได้ทำการพัฒนาโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (Financial Capability) ในปี ค.ศ. 2005 เนื่องจากต้องการสำรวจความสามารถทางการเงินในประเทศสหราชอาณาจักร เพื่อใช้เป็นพื้นฐานในการพัฒนาประเทศ (Financial Services Authority, 2005)

โครงสร้างความสามารถทางการเงิน (FSA, 2005) เป็นส่วนหนึ่งของการสร้างและพัฒนาแบบวัดความสามารถทางการเงิน (Financial Capability Survey Questionnaire)

ของในประเทศสหราชอาณาจักร ได้ดำเนินการศึกษาใน 5 ขั้นตอน ได้แก่ 1) การทบทวนวรรณกรรมและการวิจัย เพื่อช่วยพัฒนาโครงสร้างความสามารถทางการเงิน และเพื่อทบทวนคำถามที่ใช้ในการสำรวจอื่นๆ 2) การสนทนากลุ่มจำนวน 8 กลุ่ม ที่จัดขึ้นในสามพื้นที่ที่แตกต่างกันเพื่อสำรวจการรับรู้ของบุคคลเกี่ยวกับความสามารถทางการเงิน เพื่อนำมาเป็นข้อมูลสำคัญในการออกแบบข้อคำถามในแบบวัด 3) การสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ที่เกี่ยวข้องในการสนทนากลุ่มเพื่อพัฒนาเนื้อหาของแบบวัด 4) การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง เพื่อทดสอบความรู้ความเข้าใจของแบบวัด 5) การสัมภาษณ์อีกสองครั้งเพื่อทดสอบแบบวัด จึงทำให้ทราบโครงสร้างความสามารถทางการเงินในระหว่างพัฒนาแบบวัดดังกล่าว

ทั้งนี้โครงสร้างความสามารถทางการเงิน (FSA, 2005: 2) อธิบายว่าปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมทางการเงินประกอบด้วย บุคลิกภาพของแต่ละบุคคล ประสบการณ์และสภาพแวดล้อม และปัจจัยการเงินส่วนบุคคล 3 ตัวแปร คือ ความเชื่อมั่นและเจตคติทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงินหรือหมายถึงความชำนาญความเชี่ยวชาญทางการเงิน แสดงเป็นความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างความสามารถทางการเงิน ในภาพประกอบ 1 กล่าวคือ ปัจจัยด้านบุคคลมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงินผ่านตัวแปรเจตคติทางการเงิน อีกทั้งปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงินผ่าน เจตคติทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน ทักษะทางการเงิน

ในงานวิจัยนี้ศึกษาปัจจัยเชิงเหตุที่มีอิทธิพลพฤติกรรมทางการเงิน บนแนวคิดโครงสร้างความสามารถทางการเงินตามแนวคิดของ FSA ซึ่งพัฒนาตัวแปรต่างๆ นำมาสู่โครงสร้างความสามารถทางการเงินในระดับบุคคล โดยผู้วิจัยนำโครงสร้างดังกล่าวมาประยุกต์ใช้กับพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ ประกอบกับการทบทวนเอกสารและงานวิจัยทำการศึกษาคำศัพท์เชิงเหตุและพฤติกรรมทางการเงินให้ชัดเจนและเหมาะสมกับกลุ่มตัวอย่างที่สนใจ การศึกษานี้ประกอบด้วยปัจจัยเชิงเหตุแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มแรกปัจจัยการเงินส่วนบุคคล มี 3 ตัวแปร ได้แก่ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน กลุ่มปัจจัยด้านบุคคล มี 3 ตัวแปร ได้แก่ บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน กลุ่มปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม มี 2 ตัวแปร ได้แก่ ทูทางสังคม และการรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการเงิน



ภาพประกอบ 1 โครงสร้างความสามารถทางการเงิน ตามแนวคิดของ FSA

ที่มา: FSA. (2005) Measuring financial capability: an exploratory study, June 2005, Financial Services Authority. P.2.

2.1.2 ความสามารถทางการเงินตามแนวคิดของ OECD

ความสามารถทางการเงินของคนไทย หรือเรียกว่า ทักษะทางการเงิน (Financial Literacy) โดยธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ร่วมกับสำนักงานสถิติแห่งชาติในการสำรวจระดับทักษะทางการเงินของคนไทยอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นข้อมูลในการติดตามพัฒนาการระดับทักษะทางการเงินของคนไทย และสร้างภูมิคุ้มกันทางการเงินที่ดี ตามกรอบแนวคิดขององค์กรเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development: OECD, 2016) ประเทศฝรั่งเศส เป็นองค์กรแรกที่ระบุถึงปัญหาความสามารถทางการเงินของประชากรในประเทศต่าง ๆ ล่าสุดมีการสำรวจในปี 2563 นับเป็นการสำรวจครั้งที่ 8 ในประเทศไทย ซึ่งการสำรวจปีเดียวกันนี้มี 26 ประเทศ เข้าร่วมโครงการสำรวจทักษะทางการเงินกับ OECD ซึ่งทักษะทางการเงินตามนิยามของ OECD หมายถึง การตระหนัก ความรู้ความเข้าใจ ความเชี่ยวชาญความชำนาญ เจตคติทางการเงิน และพฤติกรรมทางการเงิน ส่งผลให้บุคคลเกิดการตัดสินใจทางการเงินที่ดี และส่งผลให้บุคคลมีสุขภาพทางการเงินที่ดีในที่สุด (รายงานผลการสำรวจทักษะทางการเงินของไทย. ธนาคารแห่งประเทศไทย. 2563)

การสำรวจระดับทักษะทางการเงินของคนไทยตามกรอบของ OECD ปี 2563 ครอบคลุมกลุ่มตัวอย่างทุกจังหวัดทั่วประเทศ จำนวนทั้งสิ้น 11,901ครัวเรือน โดยใช้แบบวัด 3 ด้าน คือ 1) แบบวัดพฤติกรรมทางการเงิน เป็นการวัดในเรื่องตัดสินใจใช้จ่ายทางการเงินและ

จัดสรรเงินก่อนใช้จ่าย เลือกรูปแบบการออมที่เหมาะสม ไตร่ตรองก่อนซื้อ ชำระค่าใช้จ่ายตรงเวลา ดูแลการเงินของตนเองอย่างใกล้ชิด ตั้งเป้าหมายระยะยาว เปรียบเทียบข้อมูลก่อนการซื้อและศึกษาข้อมูลจากแหล่งที่เหมาะสมก่อนตัดสินใจใช้จ่าย และไม่กู้เมื่อเงินไม่พอใช้ จำนวน 8 ข้อ 2) แบบวัดเจตคติทางการเงิน เป็นการวัดในเรื่องมีชีวิตอยู่เพื่อวันนี้และไม่ได้คิดวางแผนเพื่ออนาคต มีความสุขในการใช้เงินมากกว่าเก็บออมเพื่ออนาคต และมีเงินต้องใช้จ่ายอย่างเต็มที่ จำนวน 3 ข้อ 3) แบบวัดความรู้ทางการเงิน เป็นการวัดในเรื่องการหาร (ไม่คิดคะแนน) มูลค่าของเงินตามกาลเวลา คำนวณดอกเบี้ยเงินเชื่อ คำนวณเงินต้นและดอกเบี้ยเงินฝาก คำนวณดอกเบี้ยเงินฝากทบต้น นิยามเงินเฟ้อ ความเสี่ยงและผลตอบแทน และการกระจายความเสี่ยงในการลงทุน จำนวน 8 ข้อ

ตาราง 1 ผลการสำรวจทักษะทางการเงินของไทยปี 2559-2563

องค์ประกอบที่วัด (คะแนนเต็ม)	ร้อยละ OECD ปี 2563	ร้อยละ THAI ปี 2563	ร้อยละ THAI ปี 2561	ร้อยละ THAI ปี 2559
ทักษะทางการเงิน (21 คะแนน)	60.5	71.0	66.2	61.0
พฤติกรรมทางการเงิน (9 คะแนน)	59.2	71.1	67.8	62.2
เจตคติทางการเงิน (5 คะแนน)	59.2	82.0	78.0	76.0
ความรู้ทางการเงิน (7 คะแนน)	62.8	62.9	55.7	48.6

ที่มา: สำรวจโดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ คำนวณโดยธนาคารแห่งประเทศไทย

จากตาราง 1 พบว่า คนไทยมีระดับคะแนนทักษะทางการเงินเฉลี่ยปี 2563 ในภาพรวมดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 71.0 สูงขึ้นกว่าปี 2561 และ ปี 2559 คิดเป็นร้อยละ 66.2 และ 61.0 ตามลำดับ รวมทั้งสูงกว่าค่าเฉลี่ยของ OECD ปี 2563 คิดเป็นร้อยละ 60.5 ทั้งนี้หากพิจารณาองค์ประกอบของทักษะทางการเงินทั้ง 3 ด้าน ได้แก่ พฤติกรรมทางการเงิน เจตคติทางการเงิน และความรู้ทางการเงิน จะเห็นว่าคนไทยมีพัฒนาการดีขึ้นในทุกด้าน โดยด้านพฤติกรรมทางการเงิน คิดเป็นร้อยละ 71.1 สูงขึ้นกว่าปี 2561 และ ปี 2559 คิดเป็นร้อยละ 67.8 และ 62.2 ตามลำดับ โดยหัวข้อการจัดสรรเงินก่อนใช้จ่าย และศึกษาข้อมูลจากแหล่งที่น่าเชื่อถือมีคะแนนเพิ่มขึ้นมาก อย่างไรก็ตามการบริหารจัดการเงินเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาเงินไม่พอใช้มีคะแนนลดลง ด้าน

เจตคติทางการเงิน คิดเป็นร้อยละ 82.0 สูงขึ้นกว่าปี 2561 และ ปี 2559 คิดเป็นร้อยละ 78.0 และ 76.0 ตามลำดับ โดยมีพัฒนาการดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเจตคติในเรื่องการวางแผนเพื่ออนาคตในระยะยาวเป็นหัวข้อที่มีพัฒนาการจากปี 2561 มากที่สุด โดยความไม่มั่นคงทางรายได้ จากวิกฤตการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 มีส่วนทำให้ประชาชนตระหนักถึงความสำคัญในการเตรียมพร้อมรับมือกับเหตุการณ์ในอนาคตมากขึ้น นอกจากนี้ด้านความรู้ทางการเงิน คิดเป็นร้อยละ 62.9 สูงขึ้นกว่าปี 2561 และ ปี 2559 คิดเป็นร้อยละ 55.7 และ 48.6 ตามลำดับ ปรับตัวดีขึ้นในทุกหัวข้อ แต่ยังมีหัวข้อที่สามารถพัฒนาและส่งเสริมเพิ่มเติม ได้แก่ การคำนวณดอกเบี้ยเงินฝากทบต้น การกระจายความเสี่ยงในการลงทุน และมูลค่าของเงินตามกาลเวลา

อย่างไรก็ตามทักษะทางการเงินของคนไทยโดยธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เป็นการพิจารณาจากค่าเฉลี่ย 3 ด้าน ได้แก่ พฤติกรรมทางการเงิน เจตคติทางการเงิน และความรู้ทางการเงิน ยังขาดการศึกษาความสัมพันธ์เชิงสาเหตุระหว่างตัวแปร ดังนั้นเพื่อศึกษาโครงสร้างความสามารถทางการเงินของคนไทยให้ชัดเจนมากขึ้น ในงานวิจัยนี้จึงกำหนดให้พฤติกรรมทางการเงินเป็นตัวแปรผล โดยได้รับอิทธิพลเชิงสาเหตุจากปัจจัยการเงินส่วนบุคคล ประกอบด้วย เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน ที่สร้างขึ้นใหม่โดยให้ความหมายว่า เป็นความสามารถทางการเงินส่วนบุคคลที่ได้จากการเรียนรู้หรือการฝึกฝนจนเกิดความชำนาญเป็นตัวแปรเชิงสาเหตุอีกตัวแปรหนึ่ง โดยพิจารณาโครงสร้างความสัมพันธ์ร่วมกับปัจจัยเชิงสาเหตุด้านบุคคล ประกอบด้วย บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน และปัจจัยเชิงสาเหตุด้านสภาพแวดล้อม ประกอบด้วย ทุนทางสังคม และการรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการเงิน บนกรอบแนวคิดโครงสร้างความสามารถทางการเงินตามแนวคิดของ FSA ดังจะกล่าวรายละเอียดตัวแปรผลและตัวแปรเชิงสาเหตุในหัวข้อถัดไป

2.2 ปัจจัยการเงินส่วนบุคคล

จากการทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่า ปัจจัยการเงินส่วนบุคคลที่มีผลต่อพฤติกรรมทางการเงิน มี 3 ตัวแปร ได้แก่ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน รายละเอียดแต่ละตัวแปรเป็นดังนี้

2.2.1 เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน (Attitude toward Financial Behavior)

เจตคติทางการเงินของคนไทย จากการสำรวจทักษะทางการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทยตามแนวทางองค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development: OECD) ล่าสุดปี 2563 ประกอบด้วยคำถาม 3 ข้อ ดังนี้ (1) การมีความสุขในการใช้เงินมากกว่าเก็บออมเพื่ออนาคต (2) การมีชีวิตอยู่เพื่อวันนี้และ

ไม่ได้คิดวางแผนสำหรับอนาคต และ (3) หากมีเงินต้องรีบใช้ พบว่าเจตคติทางการเงินเฉลี่ยของคนไทย ร้อยละ 82.0 โดยปรับตัวดีขึ้นจากการสำรวจ 2 ครั้งก่อน และสูงกว่าเมื่อเทียบกับภาพรวมของ 26 ประเทศที่เข้าร่วมโครงการสำรวจทักษะทางการเงินกับ OECD ค่อนข้างสูง คิดเป็น ร้อยละ 59.2 เมื่อพิจารณารายข้อพบว่าคนไทยมีเจตคติทางการเงินดีในทุกหัวข้อโดยเฉพาะเรื่องการคิดก่อนใช้จ่าย เมื่อเปรียบเทียบคะแนนด้านเจตคติทางการเงินในรอบสำรวจ 3 ครั้งที่ผ่านมา พบว่าคะแนนเฉลี่ยเจตคติของคนไทยอยู่ในระดับสูงมาโดยตลอด และยังคงมีพัฒนาการดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563) โดยในหัวข้อนี้จะให้ความหมายเริ่มจากคำว่า “เจตคติ” (Attitude) เพื่อนำไปสู่เจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงิน (Attitude toward Financial Behavior)

ความหมายเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน

เจตคติ มาจากภาษาลาตินว่า Aptus มีความหมายว่า เหมาะเจาะ (Fitness) หรือ การปรองดอง (Adaptness) ตรงกับภาษาอังกฤษว่า Attitude ซึ่งแปลว่า ความรู้สึก ความเห็น โดยราชบัณฑิตยสถาน (2554) ให้ความหมายเจตคติว่าเป็นคำสมาส ระหว่างคำว่า เจต ซึ่งแปลว่า สิ่งที่คิด, ใจ กับคำว่า คติ ซึ่งแปลว่า แบบอย่างหรือลักษณะ เมื่อรวมกันเข้าจึงแปลว่า ลักษณะของสิ่งที่คิด ซึ่งหมายถึง ท่าทีหรือความรู้สึกส่วนตัวต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่ง หรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยโรเคิช (Rokeach, 1970) ให้ความหมายเจตคติ คือการผสมรวมความเชื่อที่มีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดหรือเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่ง โดยผลรวมของความเชื่อนี้จะเป็นตัวกำหนดแนวทางของบุคคลที่จะมีปฏิริยาตอบสนองในลักษณะที่ชอบหรือไม่ชอบ โดยคอลลิน (Collins, 1970) กล่าวว่า เจตคติเป็นการที่บุคคลตัดสินในสิ่งต่างๆว่าดี หรือไม่ดี เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย ยอมรับได้หรือยอมรับไม่ได้ เช่นเดียวกัน เบลกิน และไฮคิตเดลล์ (Belkin & Hkydell, 1979) กล่าวว่า เจตคติ คือ แนวโน้มของบุคคลที่จะตอบสนอง และแสดงออกเป็นความพอใจหรือไม่พอใจ โดยแสดงออกทั้งต่อบุคคลต่อเหตุการณ์รวมถึงแสดงออกต่อสิ่งต่างๆ อยู่เสมอ ซึ่งนักจิตวิทยาส่วนใหญ่เชื่อว่าเจตคติเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกันอย่างใกล้ชิดกับพฤติกรรม และอาจเป็นสาเหตุของพฤติกรรมที่แสดงออก หรือพฤติกรรมที่แสดงออกเป็นส่วนหนึ่งของเจตคติ จึงควรทำความเข้าใจเจตคติของบุคคลนั้นๆ ก่อน เพราะจะทำให้ช่วยตีความพฤติกรรมของบุคคลนั้นมีความหมายมากขึ้น (Lussier, 1999) ดวงเดือน พันธุมนาวิน และงามตา วนิทานนท์ (2536: 14) ได้ให้ความหมายว่าเจตคติ หมายถึง จิตลักษณะประเภทหนึ่งของบุคคลอยู่ในรูปของความรู้สึกพอใจหรือไม่พอใจสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ความรู้สึกนี้เกิดจากความรู้เชิงประมาณค่าของบุคคลเกี่ยวกับสิ่งนั้น รู้ว่าสิ่งนั้นมีประโยชน์ หรือมีโทษมากเพียงใด เมื่อเกิดความพอใจหรือไม่พอใจสิ่งนั้น ทำให้บุคคลพร้อมที่จะกระทำต่อสิ่งนั้นไปในทางที่สอดคล้องกับความชอบหรือไม่ชอบของตนต่อสิ่งนั้น

โดยดิลลอน และคูแมน (Dillon & Kuman, 1998) สรุปว่าแนวคิดเกี่ยวกับองค์ประกอบของเจตคติแบ่งออกเป็น 2 แนวคิด ได้แก่ แนวคิดแรกซึ่งเชื่อว่าเจตคติประกอบด้วยองค์ประกอบเดียว ที่พิจารณาด้านอารมณ์เพียงอย่างเดียว ที่แสดงถึงความรู้สึกของบุคคลที่ชอบหรือไม่ชอบต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ส่วนอีกสิ่งหนึ่งเชื่อว่า เจตคติประกอบด้วยหลายองค์ประกอบ คือ ด้านความรู้ ความรู้สึก และด้านความพร้อมที่จะกระทำต่อสิ่งต่าง ๆ องค์ประกอบที่ใช้วัดเจตคติ จะวัดทิศทางและปริมาณขององค์ประกอบนั้นๆ ทิศทาง (Direction) หมายถึง การประเมินค่าการรู้ การรู้สึก และการพร้อมกระทำไปในด้านที่เป็นเชิงบวกหรือลบ ส่วนทางลบ หมายถึง พร้อมที่จะขวางกั้นความเจริญของสิ่งนั้น ส่วนปริมาณ (Magnitude) หมายถึง ความเข้มข้นหรือปริมาณความรุนแรงของเจตคติไปในทิศทางบวกหรือลบ ซึ่งสอดคล้องกับดวงเดือน พันธมนาวิน (2530) กล่าว ว่า เจตคติของบุคคลต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งมี 3 องค์ประกอบ ได้ให้ความหมายของแต่ละองค์ประกอบไว้ดังนี้

1) การรู้คิดเชิงประเมินค่า (Cognitive) เดิมใช้ในความหมายของการรู้ การคิด ความเชื่อ แต่องค์ประกอบนี้จะต้องมีลักษณะที่มีทิศทางประกอบด้วย ทางด้านดี หรือเลว มีประโยชน์ หรือโทษ จึงไม่ใช่ข้อเท็จจริง (Fact) ตามปกติเท่านั้น สิ่งที่สำคัญที่สุดในองค์ประกอบนี้คือ ความเชื่อเชิงประเมินค่า ว่าสิ่งนั้น ดี หรือเลว มีประโยชน์หรือโทษอย่างไร ดังนั้น การวัดองค์ประกอบแรกของเจตคติอย่างถูกต้องจะต้องวัดความรู้เชิงประเมินค่าเกี่ยวกับวัตถุประสงค์นั้นของบุคคล

2) ความรู้สึกหรืออารมณ์ (Affective) เป็นองค์ประกอบด้านความรู้สึกหรืออารมณ์ของบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับสิ่งกระตุ้น โดยบุคคลจะประเมินผลสิ่งกระตุ้นนั้นว่าชอบหรือไม่ชอบ พอใจหรือไม่พอใจ ต้องการหรือไม่ต้องการ ดีหรือไม่ดี องค์ประกอบทั้งสองด้านนี้มีความสัมพันธ์กัน กล่าวคือ ถ้าบุคคลเชื่อว่าสิ่งใดดีมีประโยชน์ บุคคลก็จะชอบและพอใจสิ่งนั้น ในทางตรงกันข้ามถ้าบุคคลเชื่อว่าสิ่งนั้นมีโทษบุคคลก็จะไม่พอใจสิ่งนั้น องค์ประกอบนี้มีเนื้อหาที่อาจจะวัดได้ไม่หลากหลายเท่าองค์ประกอบแรก แต่เป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุดของเจตคติ

3) การมุ่งกระทำหรือมุ่งแสดงพฤติกรรม (Action Tendency) เนื่องจากเจตคติเป็นลักษณะทางจิตใจ จึงศึกษาแยกออกจากพฤติกรรมที่เกี่ยวข้อง ดังนั้นองค์ประกอบนี้จะเป็นการรายงานเกี่ยวข้องพฤติกรรม หรือเป็นการวัดปริมาณพฤติกรรมโดยตรงไม่ได้ พิจารณาลักษณะทางจิตใจที่เกี่ยวกับพฤติกรรม เจตคติที่จะกระทำหรือมุ่งกระทำ ดังนั้นองค์ประกอบนี้จึงมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของบุคคลมากกว่าองค์ประกอบอื่น

จากแนวคิดข้างต้นผู้วิจัยให้ความหมาย เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน หมายถึง ความรู้เชิงประเมินค่าและความรู้สึกที่มีต่อพฤติกรรมทางการเงิน ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมทางการเงินที่ศึกษาในครั้งนี้ คือ (1) เจตคติต่อการบริหารจัดการการเงิน (2) เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า และ (3) เจตคติต่อการเลือกลงทุน แต่ละองค์ประกอบมีความหมายดังนี้

1) เจตคติต่อการบริหารจัดการการเงิน หมายถึง ความคิดเห็นและความรู้สึกที่มีต่อการใช้จ่าย การออมเงิน และการใช้บัตรเครดิต มีรายละเอียดดังนี้ ความคิดเห็นที่มีต่อการชำระค่าใช้จ่ายตรงเวลา ความคิดเห็นในการจัดการเงินรายวันให้เป็นระบบ และความคิดเห็นในการวางแผนค่าใช้จ่ายคงที่ รวมถึงความรู้สึกชอบใช้เงินมากกว่าเก็บออม มักจะหมุนหันปล้นแล่นเมื่อต้องซื้อสินค้า และความรู้สึกที่มีต่อการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต

2) เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า หมายถึง ความคิดเห็นและความรู้สึกที่มีต่อการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว มีรายละเอียดดังนี้ ความคิดเห็นต่อการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในภาพรวม ความคิดเห็นต่อการวางแผนเงินเมื่อเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉิน และความคิดเห็นต่อการวางแผนเงินเพื่อการเกษียณ รวมถึงความรู้สึกมีความสุขในการใช้ชีวิตในวันนี้ โดยไม่คำนึงพรุ่งนี้ อนาคต หรือยามเกษียณ

3) เจตคติต่อการเลือกลงทุน หมายถึง ความคิดเห็นและความรู้สึกที่มีต่อการเลือกใช้ทรัพย์สินทางการเงิน มีรายละเอียดดังนี้ ความคิดเห็นต่อการเปรียบเทียบข้อมูลทรัพย์สินทางการเงินจากผู้ให้บริการหลายแห่ง เข้าใจข้อกำหนดและเงื่อนไขของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ก่อนตัดสินใจเลือกใช้ และความคิดเห็นต่อการกระจายความเสี่ยงการลงทุน รวมถึงความรู้สึกต่อการเปรียบเทียบข้อมูลทรัพย์สินทางการเงินจากผู้ให้บริการหลายแห่ง เข้าใจข้อกำหนดและเงื่อนไขของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ก่อนตัดสินใจเลือกใช้เป็นเรื่องยุ่งยากเสียเวลา และความรู้สึกเชื่อใจผู้ที่ให้คำปรึกษาทางการเงิน ยอมรับสิ่งที่พวกเขาแนะนำ โดยไม่ตัดสินใจด้วยตนเอง โดยการลงทุนทรัพย์สินทางการเงิน เช่น เงินฝากธนาคาร สลากออกโดยธนาคาร พันธบัตรรัฐบาล กองทุนรวม หุ้น อสังหาริมทรัพย์ ทองคำ เป็นต้น

การวัดเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน

การวัดเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน เป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากแบบวัดความสามารถทางการเงิน (Measuring Financial Capability) ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับดูแลภาคการเงินของประเทศสหราชอาณาจักร (Financial Services Authority, 2006) ประกอบกับการสำรวจทักษะทางการเงินของไทยในหัวข้อเจตคติทางการเงิน ปี 2563 โดยธนาคารแห่ง

ประเทศไทย (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2016) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยเจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน 6 ข้อ เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า 6 ข้อ และเจตคติต่อการเลือกลงทุน 6 ข้อ รวมทั้งหมด 18 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีเจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน

การสำรวจทักษะทางการเงินของไทยโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ปี พ.ศ. 2563 ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคะแนนความรู้ทางการเงินและเจตคติทางการเงินนั้น พบว่ามีความสัมพันธ์กันไม่มากนัก กล่าวคือ แม้ผู้ที่มีระดับความรู้ทางการเงินต่ำที่สุด (ไม่สามารถตอบคำถามความรู้ทางการเงินได้ถูกต้องแม้แต่ข้อเดียวจากทั้งหมด 7 ข้อคำถาม) กลับมีร้อยละของคะแนนเจตคติสูงถึงร้อยละ 72 และเมื่อคะแนนความรู้ทางการเงินเพิ่มขึ้น คะแนนเจตคติไม่ได้เพิ่มขึ้นมากนัก ซึ่งสะท้อนว่าความรู้ทางการเงินที่มีมากขึ้นไม่ได้เป็นปัจจัยหลักในการส่งเสริมให้บุคคลมีทัศนคติเรื่องการเงินที่ดีขึ้นมากนัก (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563) นอกจากนี้หน่วยงานบริการทางการเงินในประเทศอังกฤษ (Financial Service Authority: FSA. 2005) เสนอกรอบแนวคิดเชิงโครงสร้างพฤติกรรมความสามารถทางการเงิน พบว่า ความเชื่อมั่นและเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงกับพฤติกรรมทางการเงิน นอกจากนี้ธนัฐพร แป้นทองคำ (2559) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินและพฤติกรรมทางการเงิน พบว่า การมีเจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมการมีวินัยทางการเงิน มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการมีวินัยทางการเงิน ในเรื่องการวางแผนทางการเงินด้านการใช้จ่าย ด้านการไม่ก่อหนี้ และด้านการออมที่เหมาะสม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

2.2.2 ความรอบรู้ทางการเงิน (Financial Literacy)

ความรอบรู้ทางการเงินของคนไทย รายงานผลผ่านการสำรวจทักษะทางการเงินของไทยโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ตามแนวทางขององค์กรเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development: OECD) ล่าสุดปี 2563 ผลการสำรวจพบว่า คนไทยมีคะแนนความรู้ทางการเงิน ร้อยละ 62.9 ปรับตัวดีขึ้นจากการสำรวจ 2 ครั้งก่อน เนื่องจากคนไทยมีความเข้าใจเรื่องการกระจายความเสี่ยงในการลงทุน (Diversification) และความเสี่ยงจากการลงทุนที่ส่งผลต่อผลตอบแทน (High Risk, High Return) มากขึ้น ทั้งนี้คนไทยมีความเข้าใจทางการเงินดีที่สุดในเรื่องการคำนวณดอกเบี้ยเงินเชื่อ และเรื่องที่เป็นจุดอ่อนของคนไทยที่มีคะแนนน้อยที่สุด 3 อันดับแรก คือ การคำนวณดอกเบี้ยเงินฝากทบต้น

การกระจายความเสี่ยงในการลงทุน (Diversification) และมูลค่าเงินตามเวลา และเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ย OECD พบว่า คะแนนเฉลี่ยด้านความรู้ของคนไทยต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของ OECD โดยเฉพาะในเรื่องนิยามเงินเพื่อ ความเสี่ยงจากการลงทุนที่ส่งผลต่อผลตอบแทน (High risk, High return) และการคำนวณดอกเบี้ยสินเชื่อก หากพิจารณาพัฒนาการด้านความรู้ทางการเงิน พบว่า ปี 2563 คนไทยมีคะแนนเพิ่มขึ้นมากกว่าการสำรวจระดับทักษะทางการเงินปี 2561 ในทุกหัวข้อ โดยเฉพาะเรื่องการกระจายความเสี่ยงในการลงทุน (Diversification) ความเสี่ยงจากการลงทุนที่ส่งผลต่อผลตอบแทน (High risk, High return) และนิยามเงินเพื่อ เป็นเรื่องที่คนไทยมีความเข้าใจเพิ่มขึ้นมากที่สุด เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.56 ร้อยละ 11.12 และร้อยละ 8.73 ตามลำดับ ขณะที่เรื่องการคำนวณดอกเบี้ยสินเชื่อก การคำนวณเงินต้นและดอกเบี้ยเงินฝากเป็นเรื่องที่คนไทยมีความเข้าใจเพิ่มขึ้นน้อยที่สุดเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 2.23 และ ร้อยละ 2.26 ตามลำดับ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563) โดยในหัวข้อนี้จะให้ความหมายเริ่มจากคำว่า “ความรู้” (Knowledge) เพื่อนำไปสู่ความรู้ทางการเงิน (Financial Knowledge)

ความหมายความรู้ทางการเงิน

ความรู้ คือ สิ่งที่สั่งสมมาจากการศึกษาเล่าเรียนการค้นคว้าหรือประสบการณ์ รวมทั้งความสามารถเชิงปฏิบัติและทักษะความเข้าใจหรือสารสนเทศที่ได้รับมาจากการประสบการณ์สิ่งที่ได้รับมาจากการได้ยินได้ฟัง การคิดหรือการปฏิบัติของศิษยานุศิษย์ในแต่ละสาขา (ราชบัณฑิตยสถาน, 2554) เช่นเดียวกับ ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2520: 10) กล่าวว่า ความรู้ คือ พฤติกรรมขั้นต้น ซึ่งผู้เรียนเพียงแต่จำได้ อาจจะโดยการฝึกหรือโดยการมองเห็น ความรู้ขั้นนี้ ได้แก่ ความรู้เกี่ยวกับคำจำกัดความ ความหมาย ทฤษฎี ข้อเท็จจริง กฎโครงสร้าง และวิธีการแก้ปัญหา ความรู้ในที่นี้มาจากคำว่า Knowledge หรือคำวิชาการ Cognitive ดังนั้นความรู้มีลักษณะเป็นเพียงแนวคิด (Concept) ของพฤติกรรมหรืออาการเท่านั้น (ประภาเพ็ญ สุวรรณ, 2520)

บลูม (Bloom, 1956) แบ่งโครงสร้างความรู้ออกเป็น 6 ขั้นตอนโดยเรียงจากชั้นง่ายไปหาชั้นยาก สรุปได้ดังนี้ ชั้นที่ 1 ความรู้ หรือความจำ (Knowledge) หมายถึง การระลึกได้ ความรู้นั้น สามารถยกมากล่าวอ้างอิงเพื่อสนับสนุนในสิ่งที่ตนต้องการทำความเข้าใจกระจ่างขึ้น ชั้นที่ 2 ความเข้าใจ (Comprehension) หมายถึง สามารถอธิบายชี้แจง โดยการแปลความตีความ สรุปความ พยากรณ์ ยกตัวอย่างประกอบได้ ชั้นที่ 3 การนำไปใช้ (Application) หมายถึง สามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในสถานการณ์ หรือนำเอากฎ สูตร หลักการมาใช้ในการแก้ปัญหา ชั้นที่ 4 การวิเคราะห์ (Analysis) หมายถึง สามารถแยกแยะให้เห็นส่วนประกอบ จำแนกประเภทหาความสัมพันธ์ของส่วนย่อยของสิ่งของตั้งแต่สองสิ่งขึ้นไป ชั้นที่ 5 การสังเคราะห์ (Synthesis)

หมายถึง สามารถนำเอาส่วนย่อย ๆ มาประกอบ เห็นสิ่งใหม่ เรียบเรียงเรื่องราว ออกแบบการทดลอง การเรียนรู้ระดับนี้ เน้นความสร้างสรรค์ ขั้นที่ 6 การประเมินผล (Evaluation) หมายถึง ความสามารถในการตีความ ประเมิน จัดกลุ่ม วิเคราะห์โดยใช้สถิติเป็นเครื่องมือสนับสนุนว่าดี ปานกลาง หรือต่ำ จากโครงสร้างความรู้ของ บลูม (Bloom, 1956) จะเห็นได้ว่าความจำคือความรู้พื้นฐาน ถ้าไม่มีความจำแล้วจะไม่เกิดความเข้าใจ ในทำนองเดียวกันการนำไปประยุกต์ใช้จะเกิดไม่ได้ ถ้าไม่มีความเข้าใจ เป็นเช่นนี้เรื่อยไปทุกชั้น จากชั้น 2 ขึ้นไปถึงชั้น 6 ซึ่งเป็นขั้นสุดท้าย

ความรู้ทางการเงินเคยถูกมองว่าเป็นความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องกับวิธีการจัดการด้านการเงินของผู้ประสบความสำเร็จ หรือรูปแบบเฉพาะทางการเงินส่วนบุคคลที่มีต้นทุนมนุษย์ (Alba & Hutchinson, 1987) อย่างไรก็ตามคำว่า ความรอบรู้ทางการเงิน (Financial Literacy) ความรู้ทางการเงิน (Financial Knowledge) and และการศึกษาทางการเงิน (Financial Education) ถูกนำมาใช้ทดแทนกันในงานวิจัยต่างๆ (Fernandes et al., 2014) ใช้ความรอบรู้ทางการเงินและความรู้ทางการเงินแทนกัน โดยสัมพันธ์กับโพทิสและคณะ (Huston, 2010; Potrich et al., 2016) แย้งว่าทั้งสองคำนี้มีแนวคิดที่แตกต่างกัน และเตือนนักวิจัยในอนาคตระมัดระวังถึงในการใช้ที่อาจจะสลับกันได้ ต่อมารีมันท์ (Remund, 2010) ทบทวนเอกสารมากกว่า 100 รายการเกี่ยวกับความรอบรู้ทางการเงิน แย้งว่า ความรอบรู้ทางการเงินเป็นตัวชี้วัดระดับความเข้าใจของบุคคลในแนวคิดทางการเงินที่สำคัญ โดยมีความสามารถและความมั่นใจในการจัดการการเงินส่วนบุคคลผ่านการตัดสินใจระยะสั้นที่เหมาะสม รวมถึงมีประสิทธิภาพการวางแผนทางการเงินระยะยาวขณะที่พิจารณาเหตุการณ์ชีวิตและเงื่อนไขการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจร่วมด้วย ในการดำเนินการตามค่านิยมรีมันท์ (Remund, 2010) กำหนดการจัดการการเงินส่วนบุคคล ได้แก่ การจัดทำงบประมาณ การออม การกู้ยืม และการลงทุน เช่นเดียวกับฮัสทัล (Huston, 2010) กล่าวว่า ความรอบรู้ทางการเงิน หมายถึง ตัวชี้วัดว่าบุคคลสามารถเข้าใจและใช้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเงินส่วนบุคคลได้ดีเพียงใด โดยความรอบรู้ทางการเงินมีศูนย์กลางอยู่ที่แต่ละบุคคลและมุ่งเน้นไปที่ปัจจัยที่กำหนดพฤติกรรมของแต่ละบุคคล (Lusardi, 2012) ซึ่งฮัสทัล (Huston, 2010) อธิบายเพิ่มเติมว่าความรู้ทางการเงินมี 2 มิติ ได้แก่ การทำความเข้าใจ และการใช้งาน โดยที่ความรู้ทางการเงินเป็น “ความเข้าใจ” ในขณะที่การประยุกต์ใช้ความรู้ดังกล่าวคือ “การใช้งาน” ความรู้ที่กำหนดรูปแบบการตัดสินใจทางการเงินคือ สิ่งที่ทำให้เกิดความรอบรู้ทางการเงินซึ่งประกอบด้วยมิติของความเข้าใจและการใช้งาน (Huston, 2010) ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดโครงสร้างความรู้ของบลูม (Bloom, 1956) ที่กล่าวว่าความจำเป็นของความรู้พื้นฐานจะทำให้เกิดความเข้าใจ โดยพื้นฐานแล้วบุคคลที่มีความรู้ทาง

การเงินจะเป็นบุคคลที่มีความมั่นใจและความสามารถในการใช้ความรู้ดังกล่าว (Huston, 2010) และทำการตัดสินใจทางการเงินส่วนบุคคล (Lusardi & Mitchell, 2014)

ความรู้ทางการเงิน (Financial Literacy) คือ ความรู้และความเข้าใจพื้นฐานทางการเงินที่บุคคลจำเป็นต้องมี เพื่อนำมาออกแบบการบริหารจัดการการเงินของแต่ละบุคคล (FSA, 2005) ความรู้และความเข้าใจนี้จะได้มาในรูปแบบต่างๆกัน ไม่ว่าจะเป็นผ่านประสบการณ์ ผ่านการศึกษาและการฝึกอบรม และผ่านการรับรู้ข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เช่น ครอบครัว เพื่อนสื่อต่างๆ และข้อมูลที่ผลิตจากภาคการเงิน ความรู้และความเข้าใจพื้นฐานนี้ จะได้รับการเพิ่มเติมขึ้นเรื่อย ๆ ตามเวลา โดยผ่านการรวบรวมข้อมูลเพื่อการใช้งานอย่างเฉพาะเจาะจง ข้อมูลเพิ่มเติมต่างๆจะได้รับการหลอมรวมและเข้าใจในบริบทขององค์ความรู้ที่มีอยู่ของแต่ละบุคคล ซึ่งข้อมูลบางส่วนจะถูกลืม และสิ่งที่ไม่ถูกลืมจะทำให้เพิ่มความรู้และความเข้าใจในแต่ละบุคคล ดังนั้นในส่วนของความรู้ทางการเงินมีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นตลอดช่วงชีวิตของบุคคล อย่างไรก็ตามบางส่วนของความรู้สามารถเกิดขึ้นซ้ำเติมหรือไม่ถูกต้องเมื่อสถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป (FSA, 2005) โดยความรู้และความเข้าใจทางการเงินประกอบด้วย 3 ด้าน คือ ประเภทของเงินหรือการชำระเงินที่แตกต่างกัน การสร้างรายได้ และการใช้จ่าย จึงสามารถแบ่งความรู้และความเข้าใจเป็น 3 เรื่อง คือ (1) แนวคิดทางการเงิน ได้แก่ ความเสี่ยง ดอกเบี้ย เงินเพื่อและความน่าจะเป็น (2) ผลกระทบทางการเงิน และ (3) สถาบันต่าง ๆ รวมถึงแหล่งให้ข้อมูล คำแนะนำ และการแก้ไข (FSA, 2005)

ความรู้และความเข้าใจพื้นฐานทางการเงินส่วนบุคคลตามแนวคิดของชาร์ดีและมิตเชลล์ (Lusardi & Mitchell, 2007, 2011) ประกอบกับชาร์ดีและตูฟาโน (Lusardi & Tufano, 2009) เป็นความรู้ที่สะท้อนถึงความเข้าใจทางการเงิน 4 ด้าน คือ (1) ดอกเบี้ยทบต้น (Compound Interest) (2) เงินเฟ้อ (Inflation) (3) มูลค่าของเงินตามกาลเวลา (Time Value of Money) (4) การกระจายความเสี่ยง (Risk Diversification) โดยมีความหมายดังนี้

1) ดอกเบี้ยทบต้น (Compound Interest) หมายถึง การคิดดอกเบี้ยในแต่ละงวดจากเงินต้นที่มีบวกกับดอกเบี้ยที่ได้รับในงวดก่อนหน้า ถือเสมือนว่ามีการนำดอกเบี้ยที่ได้รับในแต่ละงวดไปลงทุนสะสมเพิ่มเข้าไปในเงินต้นด้วย โดยดอกเบี้ยในแต่ละงวดนั้นจะถูกนำไปคิดรวมเป็นเงินต้นในงวดถัดไป

2) เงินเฟ้อ (Inflation) หมายถึง ภาวะที่เกิดการส่งเสริมให้ใช้เครดิตหรือการก่อหนี้มากขึ้นจะทำให้ความต้องการสินค้าและบริการสูงขึ้น เมื่อความต้องการสินค้าและบริการ (Demand) มากกว่าปริมาณสินค้า (Supply) ในตลาด จะทำให้สินค้าและบริการโดยทั่วไป

มีราคาสูงขึ้นหรืออำนาจซื้อของเงินลดลง ต้องใช้เงินจำนวนมากขึ้นเพื่อซื้อสินค้าและบริการชนิดเดิม ส่งผลให้ปริมาณเงินในระบบเศรษฐกิจมีมากขึ้นก่อให้เกิดภาวะเงินเฟ้อในระบบเศรษฐกิจ ซึ่งวิธีป้องกันนั้นจะมีธนาคารกลางเข้ามาควบคุมปริมาณสินเชื่อให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

3) มูลค่าของเงินตามกาลเวลา (Time Value of Money) หมายถึงแนวคิดที่อธิบายว่าเงินจำนวนเดียวกัน ในเวลาต่างกัน มีมูลค่าไม่เท่ากัน เงินจำนวนเดียวกันในปัจจุบันย่อมมีมูลค่ามากกว่าเงินจำนวนเดียวกันในอนาคต เพราะเงินในปัจจุบันสามารถนำไปลงทุนหาผลประโยชน์ต่อได้ ซึ่งหมายความว่า เงิน 1 บาท ในวันนี้ มีค่ามากกว่าเงิน 1 บาท ในพรุ่งนี้หรืออนาคต มูลค่าของเงินตามเวลา จึงเป็นแนวคิดที่ใช้ในการแปลงมูลค่าของเงินที่ได้รับหรือต้องจ่ายในเวลาต่างๆกัน ให้เป็นมูลค่าของเงินในเวลาเดียวกันเพื่อที่จะสามารถเปรียบเทียบมูลค่าเงินในเวลาที่แตกต่างกัน สำหรับการตัดสินใจทางการเงินไม่ว่าจะเป็นการลงทุน การจัดหาเงินทุน หรือการซื้อสินค้าและบริการต่างๆ

4) การกระจายความเสี่ยง (Risk Diversification) หมายถึง การกระจายเงินเพื่อใช้ในการลงทุน ออกไปลงทุนถือครองสินทรัพย์หลายๆ ชนิดไม่กระจุกเงินลงทุนทั้งหมดนั้นอยู่เพียงทางเลือกในการลงทุนทางใดทางหนึ่งเท่านั้น ซึ่งการจัดกลุ่มสินทรัพย์โดยมีการกระจายการลงทุน นักวิชาการทางการเงินได้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่า การกระจายการลงทุนทำให้ประสิทธิภาพการลงทุนดีขึ้น กล่าวคือ เมื่อได้มีการกระจายการลงทุนออกไป กลุ่มสินทรัพย์ที่เกิดขึ้นจะมีปริมาณความเสี่ยงลดลงอย่างมาก ขณะที่ผลตอบแทนจากการลงทุนอาจจะลดลงไม่มาก หรือไม่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

จากแนวคิดข้างต้นผู้วิจัยให้ความหมาย ความรอบรู้ทางการเงิน หมายถึง ความรู้และความเข้าใจพื้นฐานทางการเงินส่วนบุคคล เพื่อเป็นพื้นฐานการบริหารจัดการการเงินของแต่ละบุคคล ประกอบด้วยความรู้ที่สะท้อนถึงความเข้าใจทางการเงิน 4 เรื่อง ได้แก่ (1) ดอกเบี้ย หมายถึง ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร ประกอบด้วยเงินต้นและดอกเบี้ยเงินฝาก รวมถึงเข้าใจดอกเบี้ยเงินฝากทบต้น และดอกเบี้ยของสินเชื่อ (2) มูลค่าของเงินตามกาลเวลา หมายถึง ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเงินที่จะได้รับในวันนี้มีมูลค่าน้อยกว่าเงินที่จะได้รับในอนาคต หรือการเสียโอกาสที่จะซื้อสิ่งของในราคาปัจจุบันเมื่อพิจารณาร่วมกับอัตราเงินเฟ้อ (3) การวางแผนก่อนใช้จ่าย หมายถึง ความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการวางแผนการก่อนการตัดสินใจใช้เงินเพื่อสะท้อนถึงการคิดยับยั้งชั่งใจ ความเข้าใจเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายคงที่ และการคิดตัดสินใจก่อนเลือกซื้อสินค้า และ (4) การลงทุน หมายถึง ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการเลือก

ลงทุนที่ให้ผลตอบแทนสูงจะมีโอกาสจะขาดทุนสูงเช่นกัน และการกระจายความเสี่ยงสำหรับการลงทุน

การวัดความรอบรู้ทางการเงิน

การวัดความรอบรู้ทางการเงิน เป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากการสำรวจทักษะทางการเงินของไทยในหัวข้อความรู้ทางการเงิน ปี 2563 โดยธนาคารแห่งประเทศไทย (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2016) ประกอบกับวอลสเต็ดและรีเบค (Walstad & Rebeck, 2010) ลูซาร์ดีและมิตเชลล์ (Lusardi & Mitchell, 2007, 2011) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วย ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับดอกเบี้ย 4 ข้อ มูลค่าของเงินตามกาลเวลา 2 ข้อ การวางแผนก่อนใช้จ่าย 4 ข้อ และการลงทุน 3 ข้อ รวมทั้งหมด 13 ข้อ แต่ละข้อให้เลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีความรู้ทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความรอบรู้ทางการเงิน

การสำรวจทักษะทางการเงินของไทยโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ปี 2563 ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความรู้และพฤติกรรมทางการเงิน พบว่า ความรู้ทางการเงินมีความสัมพันธ์เชิงเส้นในทิศทางเดียวกันกับพฤติกรรมทางการเงินอย่างมีนัยสำคัญ แสดงว่าความรู้ทางการเงินเพิ่มขึ้นส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินที่สูงขึ้น ดังนั้นการส่งเสริมให้ประชาชนมีความรู้ทางการเงินจะส่งผลต่อการกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่ดีขึ้น หากมีการส่งเสริมให้ประชาชนมีพฤติกรรมทางการเงินที่ถูกต้องอาจเป็นแรงผลักดันสำคัญให้ประชาชนขวนขวายหาความรู้ที่ถูกต้อง (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563) จากการวิจัยในช่วงหลายปีที่ผ่านมาบ่งชี้ว่าผู้บริโภคมีความรู้ทางการเงินในระดับต่ำ โดยลูซาร์ดีและมิตเชลล์ (Lusardi & Mitchell, 2005) พบว่า ผู้ใหญ่มาก (อายุ 50 ปีขึ้นไป) ไม่สามารถคำนวณการคำนวณอัตราดอกเบี้ยแบบง่าย และไม่ค่อยเคยกับแนวคิดเรื่องเงินเพื่อและการกระจายความเสี่ยง การศึกษาในเยาวชน โดย ลูซาร์ดี มิตเชลล์ และเคอร์โท (Lusardi, Mitchell, & Curto, 2010) พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามน้อยกว่า 1 ใน 3 แสดงให้เห็นถึงความเข้าใจเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ย เงินเฟ้อ หรือการกระจายความเสี่ยง ในส่วนของระดับนี้พบว่ามีความสัมพันธ์เชิงลบกับความรู้ทางการเงิน ผู้ที่มีความรู้ทางการเงินมากขึ้นจะมีความสัมพันธ์กับระดับนี้ที่ลดลง (Lusardi & Tufano, 2009) นอกจากนี้ความรู้ทางการเงินมีความเชื่อมโยงกับการออมเพื่อการเกษียณอายุที่เพิ่มขึ้น (Bernheim & Garrett, 2003; Clark & d'Ambrosio, 2002; Lusardi & Mitchell, 2007, 2009) และการลงทุนในหุ้นของตลาดหลักทรัพย์ (Van Rooij, Lusardi, & Alessie, 2011)

ต่อมาเริ่มเน้นศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ความเข้าใจทางการเงินและพฤติกรรมทางการเงิน (Jappelli & Padula, 2013; Lusardi, Michaud, & Mitchell, 2013; Willis, 2008) อย่างไรก็ตามความสัมพันธ์ระหว่างความรู้และความเข้าใจทางการเงินและพฤติกรรมทางการเงินยังไม่ได้รับการพิสูจน์ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุที่ส่งผลถึงพฤติกรรมทางการเงินที่ชัดเจน ดังที่ฮาร์ดทิง มาเดรน และสกินมีฮอน (Batty et al., 2015; Hastings, Madrian, & Skimmyhorn, 2013) กล่าวว่าความสัมพันธ์ดังกล่าวไม่จำเป็นต้องมีนัยสำคัญเสมอไป ตัวอย่างเช่น เบอร์ (Bir, 2014) เสนอว่าความรู้ทางการเงินไม่ได้มีนัยสำคัญในการทำนายพฤติกรรมการจัดการทางการเงินในทางตรงกันข้ามกับโฮการ์ธและบีเวอร์รี่ (Hilgert, Hogarth, & Beverly, 2003; Serido, Shim, & Tang, 2013) แสดงให้เห็นความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างความรู้ทางการเงินและพฤติกรรม ในทำนองเดียวกันเซริโดและคณะ (Serido et al., 2013) ซึ่งให้นิยามสำคัญของอิทธิพลความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงิน โดยสรุปว่าหากความรู้ทางการเงินถูกนำมาปรับใช้ จะเป็นผลลัพธ์ทำให้เกิดพฤติกรรมทางการเงินที่ยอมรับได้ การศึกษาในทำนองเดียวกัน พบว่า ความรู้ทางการเงินที่สูงขึ้นส่งผลให้มีมาตรฐานพฤติกรรมทางการเงินที่สูงขึ้น (Hilgert et al., 2003; Loke, 2015; Potrich et al., 2016; Servon & Kaestner, 2008) และองค์กรเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development: OECD, 2016) พบว่า ความรอบรู้ทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน นอกจากนี้หน่วยงานบริการทางการเงินในประเทศอังกฤษ (Financial Service Authority: FSA, 2005) เสนอกรอบแนวคิดเชิงโครงสร้างพฤติกรรมความสามารถทางการเงิน พบว่า ความรู้ทางการเงินมีอิทธิพลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านทักษะทางการเงิน โดยมีทักษะทางการเงินเป็นตัวแปรส่งผ่านทำให้เกิดการปฏิบัติหรือพฤติกรรมตามความรู้ที่ หรือกล่าวได้ว่า ความรู้ทางการเงินมีผลต่อทักษะทางการเงินก่อน แล้วส่งผลให้พร้อมที่จะกระทำพฤติกรรมทางการเงิน

2.2.3 ทักษะทางการเงิน (Financial Skill)

ทักษะทางการเงินของคนไทยในปัจจุบันอธิบายผ่านค่าเฉลี่ย 3 ด้าน ได้แก่ ความรู้ทางการเงิน เจตคติทางการเงิน และพฤติกรรมทางการเงิน จากการสำรวจทักษะทางการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทยตามแนวทางองค์กรเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development: OECD) ล่าสุดปี 2563 พบว่า ค่าเฉลี่ยด้านทักษะทางการเงินของคนไทยอยู่ที่ร้อยละ 71.0 โดยคนไทยมีเจตคติทางการเงินมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ ร้อยละ 82.0 รองลงมาเป็นพฤติกรรมทางการเงิน ร้อยละ 71.1

และคนไทยอ่อนด้านความรู้ทางการเงินที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 62.9 โดยปรับตัวดีขึ้นจากการสำรวจ 2 ครั้งก่อนในทุกด้าน หากเทียบกับภาพรวมของ 26 ประเทศที่เข้าร่วมโครงการสำรวจทักษะทางการเงินกับ OECD คิดเป็น ร้อยละ 60.5 จะเห็นว่าภาพรวมทักษะทางการเงินของคนไทยสูงกว่าค่าเฉลี่ย OECD เช่นกัน จะเห็นว่าคนไทยมีพัฒนาการดีขึ้นในทุกด้าน (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563) แต่อย่างไรก็ตามทักษะหรือความสามารถทางการเงินส่วนบุคคลเป็นการเรียนรู้หรือการฝึกฝนจนเกิดความชำนาญ การอธิบายทักษะทางการเงินผ่านค่าเฉลี่ยตัวแปรเจตคติทางการเงิน ความรู้ทางการเงิน และพฤติกรรมทางการเงิน อาจจะทำให้การอธิบายทักษะทางการเงินของบุคคลไม่ชัดเจน เพื่อศึกษาทักษะทางการเงินของคนไทยให้ชัดเจนขึ้น งานวิจัยนี้จึงศึกษาทักษะทางการเงินเป็นอีกหนึ่งตัวแปร ในหัวข้อนี้จะให้ความหมายเริ่มจากคำว่า “ทักษะ” (Skill) นำไปสู่ทักษะทางการเงิน (Financial Skill)

ความหมายทักษะทางการเงิน

ทักษะ หมายถึง ความชำนาญ มาจากคำภาษาอังกฤษว่า Skill (ราชบัณฑิตยสถาน, 2552) นอกจากนี้ คณะกรรมการจัดทำพจนานุกรมศัพท์ศึกษาศาสตร์ร่วมสมัย ยังได้ขยายความของคำว่า ทักษะ (Skill) มากขึ้นว่าหมายถึง ความชำนาญ หรือความสามารถในการกระทำหรือการปฏิบัติอย่างใดอย่างหนึ่ง อาจเป็นทักษะด้านร่างกายสติปัญญา หรือสังคม จะเกิดขึ้นจากการฝึกฝนหรือการกระทำบ่อย ๆ เช่น ครูมีทักษะการใช้คำถาม การนำเข้าสู่บทเรียน การใช้สื่อการสอน นักเรียนมีทักษะ การฟัง พูด อ่าน เขียน การคิดคำนวณ เรียกว่า สมรรถนะทักษะ (Hard Skill) ส่วนทักษะทางสังคม เป็นทักษะที่จะทำให้บุคคลประสบความสำเร็จในการดำเนินชีวิตและการทำงาน เรียกว่า จรณทักษะ (Soft Skill) โดยบุคคลที่มีสมรรถนะทักษะจะเป็นผู้ปฏิบัติงานได้เก่ง ส่วนบุคคลที่มีจรณทักษะจะเป็นผู้ปฏิบัติงานได้ดี

การศึกษานี้มุ่งศึกษา สมรรถนะทักษะ หมายถึง ทักษะความสามารถในการทำงานที่ได้จากการเรียนรู้หรือการฝึกฝนวิชาการ วิชาชีพ ที่เป็นหลักสูตร หรือหลักสูตรระยะสั้น เพื่อใช้ในการเรียนต่อหรือใช้ในการประกอบอาชีพ เช่น การอ่าน การเขียน การพูด การฟัง การพิมพ์ดีด การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ การทำบัญชี การเรียนวิชาช่างอุตสาหกรรมต่าง ๆ การใช้เครื่องมือ เครื่องจักรกล การขับรถยนต์ การประกอบอาหาร การสอนวิชาการต่าง ๆ การบริหารจัดการ การเพาะพันธุ์ไม้ การทำเกษตรกรรม การประมง การวิเคราะห์วิจัย การออกแบบ การคำนวณการก่อสร้าง การเล่นเกมกีฬาประเภทต่าง ๆ การวาดภาพ การแสดง การขับร้องเพลง การเล่นดนตรี ผลของสมรรถนะทักษะมีลักษณะเป็นรูปธรรม มองเห็นได้ สัมผัสได้ และวัดและประเมินผลได้ โดยใช้เกณฑ์และวิธีการประเมินโดยทั่วไป (สำนักงานราชบัณฑิตยสภา, 2557) ส่วนจรณทักษะ

หมายถึง ทักษะที่เป็นลักษณะเฉพาะหรือคุณสมบัติเฉพาะของบุคคลในเรื่องความฉลาด ความสามารถทางอารมณ์ หรือความมีคุณธรรม มีลักษณะเป็นนามธรรม เช่น บุคลิกภาพ อุปนิสัย ความสุภาพ ความนุ่มนวลในการเข้าสังคม การใช้ภาษาติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น ความเป็นมิตร การมองโลกในแง่ดี การมีวุฒิภาวะ การมีความคิดริเริ่ม สามารถควบคุมอารมณ์ ความรู้สึก ความเข้าใจความเป็นจริงของสภาพการณ์ต่าง ๆ จรรยาวัชระเป็นคุณลักษณะที่จะช่วยให้บุคคล สามารถดำรงชีวิตร่วมกับผู้อื่นได้อย่างราบรื่น และสามารถทำงาน ประกอบอาชีพให้ก้าวหน้าได้เป็นอย่างดี จรรยาวัชระเป็นพฤติกรรมที่สร้างให้เกิดในบุคคลได้ตั้งแต่วัยเยาว์จากวัฒนธรรม การอบรมเลี้ยงดู และการเรียนรู้ ซึ่งต้องอาศัยระยะเวลาในการบ่มเพาะทักษะทางสังคมมากกว่าการเรียนรู้ทางวิชาการ การฝึกฝนงาน หรือการทำงานเรื่องใดเรื่องหนึ่งตามปกติ จรรยาวัชระวัดและประเมินผลยาก มักต้องใช้วิธีการสังเกต บันทึก และวิเคราะห์พฤติกรรมต่อเนื่อง จึงพอจะสรุปได้ (สำนักงานราชบัณฑิตยสภา, 2557)

โดยหน่วยงานบริการทางการเงินในประเทศอังกฤษ (Financial Service Authority: FSA. 2005) ให้ความสำคัญหมายทักษะทางการเงินว่า เป็นความสามารถในการประยุกต์ใช้ความรู้และความเข้าใจทางการเงินของแต่ละบุคคล ทั้งนี้เพื่อบริหารจัดการเงินส่วนบุคคล และเพื่อการตัดสินใจทางการเงินที่เหมาะสม ซึ่งเป็นทักษะที่มีความจำเพาะเจาะจง จำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนจากระดับพื้นฐานของการรู้หนังสือ และพื้นฐานการคำนวณ ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ คือ (1) ทักษะการรวบรวมข้อมูลทางการเงินและการเก็บบันทึก (2) ทักษะการวางแผนทางการเงิน ได้แก่ การออมการใช้จ่ายและการจัดทำงบประมาณ (3) ทักษะการประเมินข้อมูลและทำการเปรียบเทียบระหว่างผลิตภัณฑ์หรือหลักสูตรการปฏิบัติที่แตกต่างกัน ส่วนในเรื่องความเสี่ยงและผลตอบแทนจะเกี่ยวข้องกับการทำความเข้าใจแนวคิดของความเสี่ยง จะถูกรวมไว้เป็นองค์ประกอบของความรู้และความเข้าใจมากกว่าองค์ประกอบของทักษะทางการเงิน (FSA, 2005) โดยกลูโลกิ (Gyuroski, 2017) ทำการวิเคราะห์องค์ประกอบเพื่อค้นหาปัจจัยของทักษะทางการเงิน ประกอบด้วย ทักษะการกระจายการลงทุน ทักษะการใช้เครดิต และทักษะการใช้ประโยชน์จากธนาคาร ทั้งนี้รัชนีกร วงศ์จันทร์ (2559) กล่าวว่าบุคคลที่มีความฉลาดทางการเงิน หรือมีพฤติกรรมความสามารถทางการเงิน จะสามารถบริหารจัดการเงินส่วนบุคคล และสามารถวางแผนการเงินส่วนบุคคลนั้น จะมีทักษะทางการเงิน ดังนี้ การรู้จักหาเงิน (How to earn) การรู้จักออมเงิน (How to save) การรู้จักใช้เงิน (How to spend) และการรู้จักทำให้เงินงอกเงย (How to invest)

จากแนวคิดข้างต้นผู้วิจัยให้ความหมาย ทักษะทางการเงิน หมายถึง ความสามารถทางการเงินส่วนบุคคลที่ได้จากการเรียนรู้หรือการฝึกฝนจนเกิดความชำนาญ ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ คือ (1) การหารายได้ (How to earn) (2) การเก็บออมเงิน (How to save) และ (3) การใช้จ่ายเงิน (How to spend) แต่ละองค์ประกอบมีความหมายดังนี้

1) การหารายได้ หมายถึง ความสามารถในการทำงานมีแหล่งรายได้ประจำที่เพียงพอกับการใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน รวมไปถึงมีแหล่งรายได้เสริมมากกว่า 1 ทาง และความสามารถในการสร้างรายได้จากทรัพย์สินที่ได้รับต่อเนื่องเป็นประจำ

2) การเก็บออมเงิน หมายถึง ความสามารถในการจัดสรรเงินรายได้ทั้งหมด ทั้งแหล่งรายได้ประจำและรายได้อื่นเพื่อเก็บออม และสามารถวางแผนสำหรับนำไปใช้จ่ายในอนาคตได้

3) การใช้จ่ายเงิน หมายถึง ความสามารถในการจัดสรรเงินรายได้ทั้งหมด ทั้งแหล่งรายได้ประจำและรายได้อื่นให้เพียงพอกับรายจ่าย รวมถึงความสามารถในการควบคุมค่าใช้จ่ายได้โดยไม่ต้องกู้หนี้ยืมสิน

การวัดทักษะทางการเงิน

การวัดทักษะทางการเงิน เป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากบิดา สมบัติวัฒนา (2554) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วย การหารายได้ 3 ข้อ การเก็บออมเงิน 4 ข้อ และการใช้จ่ายเงิน 4 ข้อ รวมทั้งหมด 11 ข้อ แต่ละข้อมีมาตราวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีทักษะทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทักษะทางการเงิน

ภาพรวมทักษะทางการเงินของคนไทยปี 2563 มีแนวโน้มดีขึ้นจาก 2 ปีก่อน สำหรับกลุ่มที่มีคะแนนทักษะทางการเงินต่ำกว่ากลุ่มอื่น ได้แก่ เยาวชน (อายุ 10-19 ปี) ผู้สูงอายุ (อายุ 80-99 ปี) ระดับการศึกษาต่ำ รายได้ครัวเรือนต่ำ และผู้ที่ไม่ได้ประกอบอาชีพ หากพิจารณาทักษะทางการเงินตามภาค พบว่า ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคกลางเป็นภาคที่มีทักษะทางการเงินต่ำที่สุด ในขณะที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล และภาคใต้ มีทักษะทางการเงินสูงที่สุด (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563) นอกจากนี้หน่วยงานบริการทางการเงินในประเทศอังกฤษ (Financial Service Authority: FSA, 2005) เสนอกรอบแนวคิดเชิงโครงสร้างพฤติกรรมความสามารถทางการเงิน พบว่า ทักษะทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงกับพฤติกรรมทางการเงิน

เช่นเดียวกับองค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development: OECD, 2016)

2.3 ปัจจัยด้านบุคคล

จากการทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่า ปัจจัยทางด้านบุคคลที่มีผลต่อพฤติกรรมทางการเงิน มี 3 ตัวแปร ได้แก่ บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน รายละเอียดแต่ละตัวแปรเป็นดังนี้

2.3.1 บุคลิกภาพ (Personality) หัวข้อประกอบ

แนวคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพหัวข้อประกอบ

บุคลิกภาพหัวข้อประกอบเป็นแนวคิดที่ได้รับความสนใจและมีการศึกษาค้นคว้าอย่างกว้างขวาง โดยแนวคิดที่ได้รับการยอมรับและถูกนำมาใช้ในการศึกษาส่วนใหญ่ คือแนวคิดของคอสตาและแมคแคร์ (McCrae & Costa, 2008) ซึ่งประกอบด้วย 5 แบบ คือ

1) บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism) เป็นความสามารถในการปรับหรือควบคุมอารมณ์ รวมถึงสามารถทนต่อสิ่งกระตุ้นภายนอกที่ทำให้บุคคลเกิดอารมณ์ทางลบ บุคคลที่ปรับและควบคุมความหวั่นไหวทางอารมณ์ของตนได้ดี จะถูกรบกวนจากสิ่งกระตุ้นในสภาพแวดล้อมได้ยาก จะต้องถูกรบกวนหรือกระตุ้นอย่างรุนแรงจึงจะเกิดอารมณ์ทางลบ เรียกว่า เป็นผู้ที่มีความมั่นคงทางอารมณ์ (Emotional Stability) ในทางกลับกัน หากบุคคลที่ไม่สามารถควบคุมความหวั่นไหวทางอารมณ์ของตนได้ จะถูกกระตุ้นต่อสภาพแวดล้อมได้ง่าย แม้ว่าจะถูกกระตุ้นแบบไม่รุนแรงก็จะเกิดอารมณ์ทางลบได้ง่าย เรียกว่า เป็นผู้ที่มีความหวั่นไหวทางอารมณ์ (Emotional Instability) ถือว่าเป็นผู้ที่มีความแปรปรวนทางอารมณ์สูงและเกิดอารมณ์ทางลบบ่อย อารมณ์ทางลบเป็นความรู้สึกที่ทำให้บุคคลเศร้า โกรธ วิตกกังวล ละอายใจ คุณลักษณะย่อยของบุคลิกภาพแบบหวั่นไหว ประกอบด้วย 6 ด้าน ดังนี้ (1) ความวิตกกังวล (Anxiety) (2) ความโกรธแค้น (Anger) (3) ความท้อแท้ (Discouragement) (4) ความประหม่า (Self-consciousness) (5) การมีความกระตุ้นรุนแรง (Impulsiveness) (6) ความเปราะบาง (Vulnerability)

2) บุคลิกภาพแบบการแสดงตัว (Extraversion) เป็นองค์ประกอบทางบุคลิกภาพที่สามารถทำนายพฤติกรรมทางสังคมบุคคล แสดงถึงปริมาณการมีปฏิสัมพันธ์ต่อผู้อื่นและความสามารถในการปรับตัวทางสังคม ถ้าเป็นคนแสดงตัวจะชอบมีปฏิสัมพันธ์และใช้เวลากับคนอื่นรอบตัวมาก ในทางกลับกันหากเป็นคนไม่แสดงตัวจะมีการสร้างความสัมพันธ์หรือปฏิสัมพันธ์ทางสังคมน้อย และใช้เวลากับคนอื่นรอบตัวน้อย คุณลักษณะย่อยของบุคลิกภาพแบบแสดงตัวประกอบด้วย 6 ด้าน ดังนี้ (1) ความอบอุ่น (Warmth) (2) การชอบเข้าสังคม

(Gregariousness) (3) การกล้าแสดงออกในสิทธิของตน (Assertiveness) (4) ความกระฉับกระเฉง (Activity) (5) การแสวงหาความตื่นเต้น (Excitement-seeking) (6) การมรอาารมณ์ทางบวก (Positive Emotion)

3) บุคลิกภาพแบบการเปิดรับประสบการณ์ (Openness to Experience) เป็นองค์ประกอบทางบุคลิกภาพที่เกี่ยวข้องกับความรู้สึกภายในตัวบุคคล แสดงถึงความสามารถในการปรับความคิด ความเชื่อ และการปฏิบัติตนเองให้เข้าถึงการเปลี่ยนแปลงทางความคิดและสถานการณ์ได้มากน้อยเพียงใด และมีความรู้สึกสนใจมากน้อยเพียงใดต่อสิ่งแปลกใหม่ที่ไม่คุ้นเคย ผู้ที่มีบุคลิกภาพด้านนี้สูงจะเป็นคนที่มีความรู้สึกสนใจต่อสิ่งใหม่ และยอมรับความคิดใหม่ๆ ชอบประสบการณ์ใหม่ๆ คุณลักษณะย่อยของบุคลิกภาพแบบการเปิดรับประสบการณ์ ประกอบด้วย 6 ด้าน ดังนี้ (1) การเป็นคนช่างคิด (Ideas) (2) การเป็นคนช่างฝัน (Fantasy) (3) ความมีสุนทรียภาพ (Aesthetics) (4) การเปิดเผยความรู้สึก (Feelings) (5) ชอบลงมือกระทำ (Actions) (6) การยอมรับค่านิยม (Values)

4) บุคลิกภาพแบบการประนีประนอม (Agreeableness) เป็นองค์ประกอบของบุคลิกภาพที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมระหว่างบุคคล แสดงถึงการรับฟังผู้อื่นและความสามารถในการยอมรับผู้อื่น หรือปฏิบัติตัวให้สอดคล้องกับผู้อื่น บุคคลที่มีบุคลิกภาพด้านนี้จะเป็นคนที่ยอมรับฟังคำแนะนำจากผู้อื่นได้ง่าย คุณลักษณะย่อยของบุคลิกภาพแบบการประนีประนอม ประกอบด้วย 6 ด้าน (1) ความไว้วางใจผู้อื่น (Trust) (2) ความตรงไปตรงมา (Straight Forwardness) (3) ความเอื้อเฟื้อ (Altruism) (4) การยอมตามผู้อื่น (Compliance) (5) ความสุภาพถ่อมตน (Modesty) (6) ความมีจิตใจอ่อนโยน (Tender-mindedness)

5) บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด (Conscientiousness) เป็นการแสดงถึงความยากง่ายและปริมาณของจุดมุ่งหมายที่แต่ละบุคคลกำหนดไว้ รวมทั้งความสามารถในการบังคับตัวเองและการมีวินัยในตนเอง ให้พยายามทำตามเป้าหมายที่ตั้งไว้จนครบครบที่กำหนดหรือไม่ ถ้าบุคคลใดมีบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดสูง แสดงว่าเป็นคนที่มีเป้าหมายที่ชัดเจนและเป็นคนที่ระเบียบวินัยในตนเองสูง ในการทำตามเป้าหมายที่ตนเองตั้งไว้ประสบความสำเร็จ ในทางกลับกันผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดต่ำ แสดงว่าเป็นคนที่ตั้งเป้าหมายไว้สูงและมากเกินไปจนจะทำให้สำเร็จได้ ไม่สามารถบังคับตัวเองให้ตั้งใจทำหรือบางครั้งก็ทำไปอย่างไม่มีใส่ใจ จนไม่สามารถทำให้บรรลุเป้าหมายที่ตนตั้งไว้ คุณลักษณะย่อยของบุคลิกภาพด้านการสติรู้คิดประกอบด้วย 6 ด้าน ดังนี้ (1) สมรรถนะ (Competence) (2) ความเป็นระเบียบเรียบร้อย (Order) (3) ความรับผิดชอบ

ต่อหน้าที่ (Dutifulness) (4) ความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Striving) (5) ความมีวินัยในตนเอง (Self-discipline) (6) ความสุขุมรอบคอบ (Deliberation)

การนำตัวแปรบุคลิกภาพมาศึกษาพร้อมกับพฤติกรรมทางการเงินเป็นวิธีการหนึ่งในการพิจารณาคุณลักษณะทางจิตวิทยา (Psychometric) อาจทำได้โดยใช้ปัจจัยบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (Big Five) ที่พัฒนาโดยโกลด์เบิร์ก (Goldberg, 1981) ถือได้ว่าเป็นมาตรฐานที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย (John & Srivastava, 1999) บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบสรุปลักษณะทางจิตวิทยาของบุคคลออกเป็น 5 มิติด้วยกัน คือ บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism) บุคลิกภาพแบบการแสดงตัว (Extraversion) บุคลิกภาพแบบการเปิดรับประสบการณ์ (Openness to Experience) บุคลิกภาพแบบการประนีประนอม (Agreeableness) และบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด (Conscientiousness) แบบการวัดคุณลักษณะทางจิตวิทยา มักถูกใช้ในการบริหารงานบุคคลและการประเมินประสิทธิภาพของการทำงาน การประเมินปัจจัยเหล่านี้สามารถใช้คาดการณ์พฤติกรรมในอนาคตได้ (Mount & Barrick, 1998) บ่งบอกถึงพฤติกรรมที่ไม่เกิดประโยชน์หรือขาดประสิทธิภาพ (Salgado, 2002) กำหนดความสำเร็จของผู้ประกอบการ (Rauch & Frese, 2007; Zhao, Seibert, & Lumpkin, 2010) แต่คุณลักษณะทางจิตวิทยาของบุคคลกับการชำระหนี้ เริ่มได้รับการสนใจจากนักวิชาการทางด้านเศรษฐศาสตร์การพัฒนามาไม่นานนัก โดยเริ่มต้นจากคลิงเจอร์ (Klinger et al., 2013) ที่ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับการใช้แบบวัดคุณลักษณะทางจิตวิทยา เพื่อเป็นข้อมูลทางเลือกสำหรับการประเมินความสามารถในการชำระหนี้ของคนยากจน เนื่องจากคนกลุ่มนี้ไม่มีประวัติข้อมูลทางการเงิน (เช่น รายได้หรือประวัติการชำระหนี้) ที่เป็นปัจจัยสำคัญที่ธนาคารใช้ประเมินความเสี่ยงของผู้กู้ จึงทำให้คนยากจนหรือผู้ประกอบการรายย่อยไม่สามารถเข้าถึงเครดิตได้

คาร์ล (Karlán, Sendhil, & Omar, 2013) ศึกษาว่าคุณลักษณะทางจิตวิทยาสามารถพยากรณ์การชำระหนี้ได้หรือไม่ ร่วมกับการทดลองเชิงพฤติกรรม 2 การทดลองที่เกี่ยวข้องกับความซื่อสัตย์และการประเมินความสามารถในการจัดการการเงิน การไม่ชำระหนี้ อาจเกิดจากเหตุผลที่แตกต่างกัน กล่าวคือ การจงใจไม่ชำระหนี้ (Strategic Default) เนื่องจากไม่ซื่อสัตย์ หรือไม่ชำระหนี้เนื่องจากประเมินความสามารถของตนเองสูงเกินไป จากการศึกษากลุ่มลูกค้าของธนาคารในประเทศฟิลิปปินส์ พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีความซื่อสัตย์ (High Psychosomatic Moral Costs) และกลุ่มที่สามารถประเมินความสามารถในการจัดการของตนเองได้ มีโอกาสผิดนัดชำระหนี้ที่ต่ำกว่าตามที่คาดไว้ นอกจากนั้นการศึกษานี้ยังได้ทดสอบผลกระทบของทุนทางสังคม แต่พบว่าทุนทางสังคมไม่สามารถพยากรณ์การชำระหนี้ได้ ซึ่งแตกต่างจากผล

การศึกษาของคาร์ล (Karlan, 2005) ทั้งนี้เนื่องมาจากลักษณะของสินเชื่อที่แตกต่างกันของการศึกษาทั้งสองทำให้ผลการศึกษาดังกล่าวแตกต่างกัน

อาเรย์ และคณะ (Arráiz, Bruhn, & Stucchi, 2015) ศึกษาการวัดคุณลักษณะทางจิตวิทยาที่พัฒนาขึ้นโดยบริษัท Entrepreneurial Finance Lab (EFL) เพื่อช่วยในการบริหารสินเชื่อแก่บริษัทขนาดเล็กของธนาคารในประเทศเปรู และพบว่าตัววัดทางจิตวิทยาสามารถช่วยลดความเสี่ยงทางด้านเครดิตของธนาคาร ในการคัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่ผ่านการอนุมัติของธนาคารโดยใช้ตัวแบบของธนาคารอีกครั้งหนึ่ง (Secondary Screening) นอกจากนี้สำหรับกลุ่มลูกค้าของธนาคารที่ไม่สามารถใช้ตัวแบบของธนาคารได้เนื่องจากไม่มีประวัติทางการเงิน (Unbanked Entrepreneurs) การใช้ตัวแบบที่มีตัวแปรคุณลักษณะทางจิตวิทยาสามารถช่วยเพิ่มการเข้าถึงสินเชื่อของลูกค้ากลุ่มนี้ได้โดยไม่ได้เพิ่มความเสี่ยงเครดิตของธนาคาร

ดลุโกลซ์และคณะ (Dlugosch et al., 2018) ใช้ข้อมูลประวัติการชำระหนี้ของผู้ประกอบการขนาดเล็กในประเทศเคนยา เพื่อทดสอบว่าคุณลักษณะทางบุคลิกภาพ (Personality Traits) ในมิติของความมีสติรู้คิด (Conscientiousness) การแสดงตัว (Extraversion) ความมั่นคงทางอารมณ์ (Emotional Stability) และรวมไปถึงความซื่อตรงหนักแน่น (Integrity) มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้หรือไม่ การศึกษานี้พบว่าคุณลักษณะทางบุคลิกภาพดังกล่าวสามารถพยากรณ์การชำระหนี้คืนได้ แต่ที่สำคัญการศึกษานี้พบว่าระดับความสัมพันธ์ดังกล่าวขึ้นอยู่กับว่ากลุ่มตัวอย่างถูกประเมินภายใต้สถานการณ์ที่ผู้ตอบมีส่วนได้เสียสูง (High-Stakes) เช่น กรณีเป็นข้อบังคับสำหรับการขอสินเชื่อ หรือภายใต้สถานการณ์ที่ผู้ตอบมีส่วนได้เสียต่ำ (Low-Stakes) เช่น กรณีเป็นความสมัครใจของผู้ขอสินเชื่อ ผู้ที่ภายใต้สถานการณ์ที่ต่างกันจะตอบการทดสอบที่ไม่เหมือนกัน ผลสรุปจากงานวิจัยเสนอแนะว่าการวัดจากสถานการณ์ที่ต่างกันไม่สามารถนำมาใช้แทนกันได้ ดังนั้นในทางปฏิบัติการใช้ตัววัดคุณลักษณะทางจิตวิทยาในการเข้าถึงสินเชื่อจำเป็นต้องถูกออกแบบให้สอดคล้องกันสำหรับกระบวนการทดสอบคุณลักษณะทางบุคลิกภาพและการอนุมัติสินเชื่อ

จากการทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบเป็นอีกหนึ่งตัวแปรที่มีการนำมาศึกษาเป็นตัวแปรสาเหตุของพฤติกรรมทางการเงิน โดยงานวิจัยส่วนใหญ่พบว่าจากบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบนั้น บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ และบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทางการเงินอย่างมีนัยสำคัญ

จากแนวคิดข้างต้นผู้วิจัยให้ความหมาย บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ หมายถึง ลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลที่ขาดความความมั่นคงหรือหวั่นไหวทางอารมณ์ มีแนวโน้มจะเกิดภาวะความเครียดทางจิตใจ ส่งผลถึงการแก้ไขปัญหาที่ไม่เหมาะสม ประกอบด้วย 6 คุณลักษณะ ดังนี้ (1) ความวิตกกังวล (Anxiety) (2) ความโกรธแบบเป็นปรปักษ์ (Angry Hostility) (3) ความท้อแท้ (Discouragement) (4) ความสำนึกในตนเอง (Self-consciousness) (5) ความหุนหันพลันแล่น (Impulsiveness) (6) ความเปราะบาง (Vulnerability)

ผู้วิจัยให้ความหมาย บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด หมายถึง ลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลที่มีความสามารถในการจัดการชีวิตของตนเองอย่างมีเหตุผลได้ มีความเป็นระเบียบรับผิดชอบในหน้าที่ มีความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์สูง มีวินัยต่อตนเอง แม้ว่าจะมีปัญหาก็อดทนอดกลั้นได้ มีความระมัดระวังในการปฏิบัติงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ประกอบด้วย 6 คุณลักษณะ ดังนี้ (1) ความสามารถ (Competence) (2) ความเป็นระเบียบ (Order) (3) ความรับผิดชอบต่อหน้าที่ (Dutifulness) (4) ความมีวินัยในตนเอง (Self-discipline) (5) ความมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จ (Achievement Striving) (6) ความรอบคอบ (Deliberation)

การวัดบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์และแบบมีสติรู้คิด

การวัดบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์และแบบมีสติรู้คิด เป็นแบบวัดที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นจากแบบวัดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบแบบย่อ Neo Five-Factor Inventory (NEO-FFI) คอสต้าและแมคครี (Costa Jr & McCrae, 1995) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ในส่วนของบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism) จำนวนทั้งหมด 12 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์มีสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า ในส่วนของบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด (Conscientiousness) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ จำนวนทั้งหมด 14 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์และแบบมีสติรู้คิด

งานวิจัยที่ผ่านมาส่วนใหญ่จะศึกษาเฉพาะบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบมีความสัมพันธ์โดยตรงกับพฤติกรรมทางการเงิน และความน่าเชื่อถือทางเครดิต (Dlugosch et al., 2018; Gyuroski, 2017; Klinger et al., 2013) โดยกยูโรสกี (Gyuroski, 2017) ทำการศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism) บุคลิกภาพแบบการแสดงตัว (Extraversion) บุคลิกภาพแบบการเปิดรับประสบการณ์ (Openness to Experience) บุคลิกภาพแบบการประนีประนอม (Agreeableness) และบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด (Conscientiousness) ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินด้านการลงทุนด้านการใช้เครดิต และด้านการใช้ประโยชน์จากธนาคาร พบว่า บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ และการมีสติรู้คิดมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทางการเงินด้านการใช้เครดิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนคลินเจอร์และคณะ (Klinger et al., 2013) ทำการศึกษามุมมองห้าองค์ประกอบที่ส่งผลต่อพฤติกรรมความน่าเชื่อถือทางเครดิต พบว่า บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ส่งผลทางลบ และการมีสติรู้คิดส่งผลทางบวกต่อพฤติกรรมความน่าเชื่อถือทางเครดิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในบริบทของประเทศไทยศึกษามุมมองห้าองค์ประกอบร่วมกับพฤติกรรมการใช้โทรศัพท์ (สันติ และคณะ, 2560) เพื่อทำนายพฤติกรรมความน่าเชื่อถือทางเครดิต พบว่า พบว่า บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ส่งผลทางลบ และการมีสติรู้คิดส่งผลทางบวกต่อพฤติกรรมความน่าเชื่อถือทางเครดิต โดยทำนายพฤติกรรมได้ดีกว่าพฤติกรรมการใช้โทรศัพท์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเช่นกัน นอกจากนี้หน่วยงานบริการทางการเงินในประเทศอังกฤษ (Financial Service Authority: FSA, 2005) เสนอกรอบแนวคิดเชิงโครงสร้างพฤติกรรมความสามารถทางการเงิน พบว่า บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์และแบบมีสติรู้คิดมีอิทธิพลทางอ้อมกับพฤติกรรมทางการเงินผ่านเจตคติทางการเงิน จึงส่งผลให้พร้อมที่จะกระทำพฤติกรรมทางการเงิน

2.3.2 ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน (Future Orientation with Self-control)

ความหมายลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน

ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน เป็นจิตลักษณะของบุคคลประเภทหนึ่ง ซึ่งเป็นสาเหตุของพฤติกรรมที่พึงปรารถนาตามทฤษฎีต้นไม้อัจฉริยะธรรม (ดวงเดือน พันธุมนาวิน, 2539) ทำให้บุคคลเกิดความเพียรพยายามเพื่อไปสู่จุดหมายในอนาคต สามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ ลักษณะมุ่งอนาคต (Future Orientation) เป็นส่วนต้นของปรากฏการณ์ และลักษณะควบคุมตน (Self-control) เป็นส่วนปลายของปรากฏการณ์ ซึ่งเกิดควบคู่กันอย่างต่อเนื่องใน

ปรากฏการณ์เดียวกัน เรียกว่า ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน (Future Orientation with Self-control) เนื่องจากบุคคลต้องการผลในอนาคตมากกว่าปัจจุบัน และดำเนินการปฏิบัติให้ไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ในอนาคตนั้น ทำให้เกิดพฤติกรรมทางจริยธรรมที่ต้องการ

ลักษณะมุ่งอนาคต หมายถึง ความสามารถของบุคคลที่คาดการณ์ไกลในอนาคต โดยคิดล่วงหน้าว่าจะมีอะไรจะเกิดขึ้นบ้างในอนาคต สะท้อนให้เห็นว่าเป็นผู้ที่สามารถกำหนดเป้าหมายในชีวิต โดยมีการกำหนดโครงการระยะสั้น และระยะยาวให้กับตนเอง เช่น ด้านการเงิน ด้านการงาน ด้านครอบครัว ด้านสุขภาพ และด้านจริยธรรม เป็นต้น ลักษณะมุ่งอนาคตนั้นเป็นส่วนต้นของประสบการณ์มี 3 องค์ประกอบ คือ 1) ความสามารถคาดการณ์ไกลว่าอะไรจะเกิดขึ้นในอนาคตทั้งใกล้และไกล กล่าวได้ว่าผู้ที่สามารถคาดการณ์ไกลได้อย่างสมบูรณ์จะต้องเป็นผู้ที่มีสติปัญญาสูง สามารถคิดและรับรู้ในสิ่งที่ป็นนามธรรมได้อย่างชัดเจน 2) ความเชื่อว่าสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตนั้นอาจเกิดขึ้นกับตนเช่นเดียวกับที่จะเกิดขึ้นกับผู้อื่น 3) สิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตมีคุณค่าหรือความสำคัญในปริมาณที่ไม่ลดลง โดยลักษณะมุ่งอนาคตนี้จะตรงข้ามกับลักษณะมุ่งปัจจุบัน (ดวงเดือน พันธุมนาวิน & เพ็ญแข ประจันปัจจุบัน, 2520)

ลักษณะมุ่งอนาคต ตรงกับแนวคิดความพอใจของการบริโภคต่างเวลา (Time Preference) ตามทฤษฎีของนักเศรษฐศาสตร์สำนักคลาสสิก ต้องอาศัยแนวคิดมูลค่าของเงินตามเวลา (Time Value of Money) หมายถึง แนวคิดที่อธิบายว่าเงินจำนวนเดียวกัน ในเวลาต่างกัน มีมูลค่าไม่เท่ากัน เงินจำนวนเดียวกันในปัจจุบันย่อมมีมูลค่ามากกว่าเงินจำนวนเดียวกันในอนาคต เพราะเงินในปัจจุบันสามารถนำไปลงทุนหาผลประโยชน์ต่อได้ ซึ่งหมายความว่า เงิน 1 บาท ในวันนี้ มีค่ามากกว่าเงิน 1 บาท ในพรุ่งนี้หรืออนาคต มูลค่าของเงินตามเวลา จึงเป็นแนวคิดที่ใช้ในการแปลงมูลค่าของเงินที่ได้รับหรือต้องจ่ายในเวลาต่างๆกัน ให้เป็นมูลค่าของเงินในเวลาเดียวกัน เพื่อที่จะสามารถเปรียบเทียบมูลค่าเงินในเวลาที่แตกต่างกัน สำหรับการตัดสินใจทางการเงินไม่ว่าจะเป็นการลงทุน การจัดหาเงินทุน หรือการซื้อสินค้าและบริการต่างๆ (รัชนีกร วงศ์จันทร์, 2559)

การควบคุมตนเองหรือโดยทั่วไปเรียกว่าวินัยในตนเอง จะเป็นส่วนที่เกิดขึ้นควบคู่กันกับการบังคับตนเอง ปรับปรุงตนเอง หรือจัดระเบียบพฤติกรรมของตนเอง เพื่อเป้าหมายของการจัดสร้างพฤติกรรมใหม่ที่พึงปรารถนา เป็นการเพิ่มพฤติกรรมที่ดี ตลดจนลดหรือขจัดพฤติกรรมเดิมที่ไม่น่าพึงประสงค์ โดยการจัดการตนเองและไม่ใช้การควบคุมบังคับจากผู้อื่น (ดวงเดือน พันธุมนาวิน, 2547) เช่นเดียวกับโคเมียร์ (Cormier & Cormier, 1979) ให้ความหมายการควบคุมตนเอง ว่าหมายถึง กระบวนการที่บุคคลใช้วิธีการใดวิธีการหนึ่งหรือหลายวิธี เพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของบุคคลจากพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ ไปสู่พฤติกรรมที่พึงประสงค์ โดยที่

บุคคลนั้นเป็นผู้กำหนดพฤติกรรมเป้าหมายกระบวนกรที่จะนำไปสู่เป้าหมาย และควบคุมตัวแปรทั้งภายในและภายนอกของบุคคล อันจะมีผลต่อพฤติกรรมที่พึงประสงค์นั้นด้วยตนเอง อาจกล่าวได้ว่า การควบคุมตนเองเป็นกระบวนการควบคุมและปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของตนเอง ให้เป็นพฤติกรรมที่พึงประสงค์ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ การควบคุมตนเองหมายถึงรวมถึงการจัดการระหว่างแรงจูงใจ 2 ประเภท ได้แก่ แรงกระตุ้นตามธรรมชาติ (Natural Impulse) และความต้องการทางวัฒนธรรม (Natural Demand) แรงกระตุ้นโดยธรรมชาติเป็นการตอบสนองของพื้นฐานที่กระทำเพื่อตนเองในลักษณะค่อนข้างเห็นแก่ตัว ในขณะที่ความต้องการทางวัฒนธรรมเป็นระบบที่เกิดจากกฎและบรรทัดฐานของกลุ่มหรือสังคม (Hofmann, Friese, & Roefs, 2009) การควบคุมตนเองเป็นสิ่งที่คอยยับยั้งการกระตุ้นโดยธรรมชาติและส่งเสริมให้เกิดพฤติกรรมที่สอดคล้องกับสังคม เพื่อให้ตนเป็นที่ยอมรับของสังคม (Baumeister, Brewer, Tice, & Twenge, 2007)

แทงนี่ เบอริมิสเตอร์ และโบน (Tangney, Baumeister, & Boone, 2004) ได้เสนอเพิ่มเติมถึงความแตกต่างระหว่างสภาวะการควบคุมตนเอง (State Self-control) และลักษณะนิสัยการควบคุมตนเอง (Dispositional Self-control) โดยสภาวะการควบคุมตนเองจะเปลี่ยนไปตามสถานการณ์และเวลา มีหลายงานวิจัยพบว่าความสามารถในการควบคุมตนเองของบุคคลขึ้นอยู่กับอิทธิพลทางสถานการณ์รวมถึงความพยายามในการควบคุมตนเองในอดีต (Muraven & Baumeister, 2000) อารมณ์และแรงจูงใจ (Ciarocco, Twenge, Muraven, & Tice, 2007) เป็นต้น ส่วนลักษณะนิสัยการควบคุมตนเองมีแนวโน้มที่จะคงที่ตามเวลาและสถานการณ์มากกว่าสภาวะการควบคุมตนเอง ซึ่งผู้ที่มีลักษณะนิสัยการควบคุมตนเองสูงจะสามารถควบคุมอารมณ์ พฤติกรรมหรือความปรารถนาของตนได้ดีกว่า และแสดงความก้าวร้าวในความสัมพันธ์น้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ที่มีลักษณะนิสัยการควบคุมตนเองต่ำ (Rothbart, Ellis, Rueda, & Posner, 2003)

การควบคุมตนเองในบริบทของการตัดสินใจทางการเงินคนส่วนใหญ่คาดหวังจากความพึงพอใจทันที แต่ในความเป็นจริงจะเป็นความพึงพอใจที่ค่อยๆ เกิดขึ้นซ้ำๆ โดยมีเป้าหมายของความมั่งคั่งมากขึ้นในอนาคต (Gyuroski, 2017) ดังนั้นบุคคลที่มีความสามารถในการควบคุมตนเองได้มากขึ้นจะมีแนวโน้มที่จะมีส่วนร่วมในพฤติกรรมทางการเงินที่รอบคอบมากขึ้นและแสดงความสามารถทางการเงินในระดับที่สูงขึ้น การควบคุมตนเองที่วัดลักษณะนิสัยการควบคุมตนเองจะสะท้อนถึงระดับที่สามารถต่อต้านการล่อลวง การรักษาวินัยในตนเองที่ดี รวมถึงการทำลายนิสัยที่ไม่ดี (Tangney et al., 2004)

ลักษณะมุ่งอนาคต คือ สาเหตุที่ทำให้บุคคลเลือกที่จะได้รับผลตอบแทนในอนาคตมากกว่ารับผลตอบแทนเล็กน้อยในปัจจุบัน ส่วนลักษณะการควบคุมตนเอง คือ การกระทำที่เป็นขั้นตอน เพื่อนำไปสู่ผลที่ปรารถนาในอนาคต ซึ่งอาจจะต้องปฏิบัติและรอคอยผลเป็นระยะเวลาอันยาวนาน ดังนั้นลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเอง หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการคาดการณ์ไกล สามารถควบคุมตนเองให้ทำพฤติกรรมที่จะนำไปสู่เป้าหมายที่พึงประสงค์ที่วางไว้ในอนาคต และสามารถวางแผนการปฏิบัติเพื่อให้เกิดผลดีหรือป้องกันผลเสียที่จะเกิดขึ้นในอนาคต (ดวงเดือน พันธุมนาวิน, 2539; บุญรับ ศักดิ์มณี, 2532) เช่น การอดได้รอได้ เป็นต้น

จากแนวคิดข้างต้นผู้วิจัยให้ความหมาย ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเอง หมายถึง ปริมาณความสามารถในการคาดการณ์ไกล เห็นความสำคัญของสิ่งต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นกับตนในอนาคต และบังคับตนเองให้อดได้รอได้ หรือเลือกที่จะไม่รับประโยชน์เล็กน้อยในทันที แต่จะรอรับประโยชน์ที่ยิ่งใหญ่กว่าหรือสำคัญกว่าที่จะตามมาในภายหลัง โดยมีการกระทำที่เป็นขั้นตอนเพื่อนำไปสู่ผลที่ปรารถนาดังกล่าวในอนาคต โดยพิจารณาในองค์ประกอบ 3 ด้าน ดังนี้ (1) คาดการณ์ไกล (2) เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และ (3) กระทำอย่างเป็นขั้นตอน แต่ละองค์ประกอบมีความหมายดังนี้

1) คาดการณ์ไกล หมายถึง ปริมาณความสามารถในการคาดการณ์ไกลของบุคคลในการใช้ชีวิตประจำวัน

2) เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต หมายถึง การเห็นความสำคัญของสิ่งต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นกับตนในอนาคต และบังคับตนเองให้อดได้รอได้ หรือเลือกที่จะไม่รับประโยชน์เล็กน้อยในทันที แต่จะรอรับประโยชน์ที่ยิ่งใหญ่กว่าหรือสำคัญกว่าที่จะตามมาในภายหลัง

3) กระทำอย่างเป็นขั้นตอน หมายถึง การกระทำที่เป็นขั้นตอนรวมทั้งมีการประเมินตนเองเพื่อนำไปสู่ผลที่ปรารถนาในอนาคต

การวัดลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเอง

การวัดลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเอง เป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากศรัณย์พิมพ์ทอง (2557) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยความสามารถคาดการณ์ไกล 4 ข้อ การเห็นความสำคัญของสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต 3 ข้อ และการกระทำอย่างเป็นขั้นตอนเพื่อนำไปสู่ผลที่ปรารถนา 3 ข้อ รวมทั้งหมด 10 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง

และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน

จากการศึกษาวิจัยที่ผ่านมาซึ่งไม่มีการศึกษาลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนกับพฤติกรรมทางการเงินอย่างชัดเจน งานวิจัยส่วนใหญ่จะแยกศึกษาลักษณะมุ่งอนาคตและการควบคุมตนเองออกจากกัน โดยบุคคลที่มีลักษณะมุ่งอนาคตจะศึกษาผ่านความพอใจของการบริโภคในปัจจุบันหรือคิดถึงอนาคต ซึ่งบุคคลที่มีอัตราคิดลด (สูตรการคำนวณเงินเป็นมูลค่าตามเวลา) จะให้ความสำคัญกับการบริโภคในปัจจุบันมากกว่าอนาคต มีแนวโน้มที่บุคคลนั้นจะผัดผ่อนชำระหนี้ ในทางตรงกันข้ามหากบุคคลที่มีอัตราคิดลดต่ำจะให้ความสำคัญกับการบริโภคในอนาคตมากกว่าปัจจุบัน มีแนวโน้มที่บุคคลนั้นจะนัดชำระหนี้ตรงตามเวลา (Chatterjee, Corbae, Nakajima, & Rios-Rull, 2007; Fehr, 2002; Meier & Sprenger, 2012) ซึ่งกลูโลกิ (Gyuroski, 2017) พบว่า ความพอใจของการบริโภคต่างเวลา ใน 3 ด้าน ได้แก่ ด้านการคิดลดเฉลี่ย (Mean Time Discounting) การคิดลดอย่างรวดเร็ว (Immediacy Bias) การคิดลดโดยเจตนา (Deliberative Discounting) เป็นมีความสัมพันธ์ต่อความน่าเชื่อถือทางเครดิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

งานวิจัยส่วนใหญ่ศึกษาเกี่ยวกับลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนกับความสัมพันธ์ทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงินและความน่าเชื่อถือทางเครดิต โดยสตอมแบคและคณะ (Strömbäck, Lind, Skagerlund, Västfjäll, & Tinghög, 2017) ทำการศึกษาลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินด้านบริหารจัดการเงิน พฤติกรรมความเป็นอยู่ดีทางการเงิน ด้านความกังวลทางการเงิน และด้านความปลอดภัยทางการเงิน รวมไปถึงด้านพฤติกรรมทางการเงิน พบว่า ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเองที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินด้านบริหารจัดการเงิน รวมถึงพฤติกรรมความเป็นอยู่ดีทางการเงิน ส่วนกลูโลกิ (Gyuroski, 2017) และ เกทเทอร์กู๊ด (Gathergood, 2012) ทำการศึกษาลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเองที่ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือทางเครดิต พบว่า ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเองมีความสัมพันธ์ต่อความน่าเชื่อถือทางเครดิต นอกจากนั้นณัฐพร แป้นทองคำ (2559) พบว่า ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนที่ดี มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการมีวินัยทางการเงิน ในเรื่องการวางแผนทางการเงินด้านการใช้จ่ายด้านการไม่ก่อหนี้ และด้านการออมอย่างเหมาะสม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นอกจากนั้นหน่วยงานบริการทางการเงินในประเทศอังกฤษ (Financial Service Authority: FSA, 2005) เสนอกรอบแนวคิดเชิงโครงสร้างพฤติกรรมความสามารถทาง

การเงิน พบว่า บุคลิกภาพเกี่ยวกับลักษณะมุ่งอนาคตมีอิทธิพลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติทางการเงิน โดยมีเจตคติทางการเงินเป็นตัวแปรส่งผ่านทำให้เกิดการปฏิบัติหรือพฤติกรรมตามบุคลิกภาพนั้น หรือกล่าวได้ว่าบุคลิกภาพมีผลต่อเจตคติทางการเงินก่อน แล้วส่งผลให้พร้อมที่จะกระทำพฤติกรรมทางการเงิน

2.4 ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม

จากการทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่า ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อพฤติกรรมทางการเงิน มี 2 ตัวแปร ได้แก่ ทุนทางสังคม และการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน รายละเอียดแต่ละตัวแปรเป็นดังนี้

2.4.1 ทุนทางสังคม (Social Capital)

ความหมายทุนทางสังคม

ทุนทางสังคม ไม่ใช่เพียงทุนทางเศรษฐกิจที่มุ่งหวังกำไรและประโยชน์สูงสุดต่อตนเองเพียงอย่างเดียว แต่ทุนทางสังคมเป็นต้นทุนที่เกิดจากความร่วมมือกันระหว่างกลุ่มบุคคล โดยทุนทางสังคมมีแนวคิดริเริ่มจาก เบนฟิลด์ (Banfield, 1958) กล่าวว่า ทุนสังคมเป็นกลุ่มบุคคลที่มีลักษณะเฉพาะ (Habit) บรรทัดฐาน (Norm) เจตคติ (Attitude) และเครือข่าย (Network) ร่วมกัน จะกระตุ้นให้กลุ่มคนทำงานเพื่อประโยชน์ส่วนรวม โดยบูร์ดิเยอร์และโคลแมน (Bourdieu, 1986) ให้ความหมายสอดคล้องกันว่า ทุนทางสังคมเป็นการรวมแหล่งทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพซึ่งมาจากการสนับสนุนของสมาชิกในกลุ่มที่มีความใกล้ชิดซึ่งกันและกันไม่ว่าจากภายในและภายนอกครอบครัว เชื่อมโยงการสนับสนุนไปสู่สมาชิกคนอื่น เกิดเป็นความผูกพันทางสังคมนำไปสู่โครงสร้างทางสังคมที่ส่งเสริมให้สมาชิกในกลุ่มมาร่วมมือช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เกิดความไว้วางใจบนฐานความสัมพันธ์ที่มีความเชื่อและความเหนียวแน่นแบบกลุ่มร่วมกัน ทำให้เกิดทุนทางสังคมที่เป็นเจ้าของร่วมกันทำที่ดีที่สุด แต่ทั้งสองใช้ทุนทางสังคมในมิติที่ต่างกันโดยบูร์ดิเยอร์ (Bourdieu, 1986) ใช้ทุนสังคมเพื่อประโยชน์ในด้านเศรษฐศาสตร์ ส่วนโคลแมน (Bourdieu, 1986) ใช้ทุนสังคมเพื่อเพิ่มแหล่งทรัพยากร โดยองค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (Organization for Economic Co-operation and Development: OECD) สอดคล้องกับฮุยสมองส์และวูล์ฟ (Huysman & Wulf, 2004) กล่าวว่า ทุนทางสังคม คือ การเชื่อมโยงของบุคคลเป็นเครือข่ายทางสังคม บนพื้นฐานความเชื่อถือไว้วางใจซึ่งกันและกัน (Trust) มีการสนับสนุนแบ่งปันซึ่งกันและกัน ทำให้เกิดมาตรฐานในการทำงานร่วมกัน ต่อมามีการศึกษาองค์ประกอบของทุนทางสังคมที่ชัดเจนขึ้น ดังเช่น พัทนัม (Putnam, 1995) เสนอว่า ทุนทางสังคมเป็นรูปแบบการรวมกลุ่มทางสังคม ประกอบด้วย ความไว้วางใจ (Trust) บรรทัดฐาน (Norms) และเครือข่าย (Network) นำไปสู่ประสิทธิภาพของการประสานและร่วมมือในการทำกิจกรรมร่วมกัน ทุนทาง

สังคมจะบรรลุเป้าหมายโดยอาศัยองค์ประกอบดังกล่าวไม่ใช่ผ่านระดับบุคคลต่อบุคคล แต่ผ่านระดับในองค์รวมของสังคม โดยความสัมพันธ์ของสิ่งทีบุคคลกระทำต่อสังคมจะคืนกลับมาในทิศทางเดียวกัน เกิดเป็นสถาบันที่อาศัยความร่วมมือระหว่างสมาชิกในสังคม โดยมีทุนทางสังคมเป็นตัวขับเคลื่อนความสัมพันธ์ดังกล่าว นอกจากนี้ธนาคารโลก (World Bank) ศึกษาทุนทางสังคมแบ่งตามระดับโครงสร้างในสังคม คือ ระดับบุคคล ระดับชุมชน และระดับประเทศ การวัดทุนทางสังคมจึงแตกต่างกันไปตามระดับที่สนใจ ดังนั้นการวัดทุนทางสังคมควรคำนึงถึงบริบทที่ศึกษาร่วมด้วย

จากแนวคิดข้างต้นผู้วิจัยให้ความหมาย ทุนทางสังคม หมายถึง ความเชื่อมโยงระหว่างบุคคลและเครือข่ายของกลุ่มสังคมที่นำมาซึ่งบรรทัดฐานการปฏิบัติของการต่างตอบแทนซึ่งกันและกัน ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ คือ (1) กลุ่มและเครือข่าย (Group and Network) (2) ความไว้วางใจ (Trust) และ (3) การช่วยเหลือเกื้อกูล (Helping) แต่ละองค์ประกอบมีความหมายดังนี้

1) กลุ่มและเครือข่าย หมายถึง ระดับความสัมพันธ์ทางสังคมของบุคคลภายในครอบครัว ภายนอกครอบครัว รวมถึงเพื่อนสนิทที่สามารถช่วยเหลือเมื่อต้องเผชิญปัญหาการใช้จ่าย หรือเผชิญปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างไม่คาดคิด

2) ความไว้วางใจ หมายถึง ระดับความน่าเชื่อถือหรือความไว้วางใจของตนเองที่มีต่อบุคคลอื่นในภาพรวม และระดับความไว้วางใจของตนเองที่มีต่อชุมชนละแวกที่ตนเองอาศัย เมื่อพิจารณาเรื่องการให้ยืมเงินร่วมด้วย

3) การช่วยเหลือเกื้อกูล หมายถึง ระดับการช่วยเหลือเกื้อกูลกันในสังคมที่ตนเองรับรู้ในภาพรวม และชุมชนละแวกที่ตนเองอาศัย รวมถึงการรับรู้การช่วยเหลือเกื้อกูลของชุมชนละแวกที่ตนเองอาศัยที่มีต่อตนเอง และตนเองที่มีต่อชุมชน

การวัดทุนทางสังคม

การวัดทุนทางสังคม เป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากแบบวัดทุนทางสังคม (Measuring Social Capital) ของธนาคารโลก (World Bank) โดยกูทเท็ดและคณะ (Grootaert et al., 2003) และสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยกลุ่มและเครือข่าย 5 ข้อ ความไว้วางใจ 5 ข้อ และการช่วยเหลือเกื้อกูล 4 ข้อ รวมทั้งหมด 14 ข้อ แต่ละข้อมีมาตราวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีทุนทางสังคมสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทุนทางสังคม

งานวิจัยแรกเริ่มของทุนทางสังคมมาจากนักเศรษฐศาสตร์ได้ให้ความสนใจเกี่ยวกับทุนทางสังคมเพื่อช่วยแก้ปัญหาความล้มเหลวของกลไกตลาด (Market Failure) เนื่องจากสัญญาไม่สามารถบังคับใช้หรือสังเกตได้ การที่คนเรามีความเชื่อถือ (เนื่องจากทุนทางสังคม) ทำให้คนเราสามารถทำสัญญาซึ่งกันและกันได้ ซึ่งในที่สุดจะส่งผลต่อภาวะทางด้านเศรษฐกิจและสังคมได้ ดังที่แครกและคีเฟอร์ (Keefer & Knack, 2008; Knack & Keefer, 1997) พบว่าการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจของประเทศมีความสัมพันธ์กับทุนทางสังคมทางด้านเศรษฐศาสตร์การพัฒนา ต่อมากิวโซและคณะ (Guiso, Sapienza, & Zingales, 2004) ศึกษาทุนทางสังคมกับการพัฒนาทางการเงินในประเทศอิตาลี และพบว่าในท้องถิ่นที่มีทุนทางสังคมสูง ครวเรือนสามารถเข้าถึงทางการเงินในระบบดีกว่าท้องถิ่นที่มีทุนทางสังคมต่ำ และผลกระทบของทุนทางสังคมนี้จะมีผลมากกว่าสำหรับท้องถิ่นที่คนมีการศึกษาต่ำและมีการบังคับใช้กฎหมายที่ไม่ดี สอดคล้องกับแฮคคิและคณะ (Ervasti, Andersen, T., & Ringdal, 2012) ที่พบความสัมพันธ์ของการเข้าถึงสินเชื่อและทุนทางสังคมในประเทศยูกันดา โดยโชจิและคณะ (Shoji et al., 2012) พบว่า ผลของทุนทางสังคมมีสูงสำหรับคนที่ยากจน ทุนทางสังคมอาจเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดกับดักความยากจนได้ การศึกษานี้พบว่าครวเรือนที่มีปัญหาทางด้านสินเชื่อลดการสร้างหรือลงทุนทางสังคมซึ่งมีผลให้ความเชื่อถือในชุมชนและคู่ค้าลดลง และในที่สุด จะส่งผลย้อนกลับ (Reverse Causality) ไปยังการเข้าถึงสินเชื่อของครวเรือน นอกจากนั้นแคตตูรานีและคณะ (Catturani, Kalmi, & Stefani, 2016) ศึกษาทุนทางสังคมและการดำเนินงานของธนาคารสหกรณ์สินเชื่อ (Credit Cooperative Bank) ในประเทศอิตาลีและพบว่ามีความสัมพันธ์ระหว่างส่วนแบ่งการตลาดของธนาคารประเภทนี้กับทุนทางสังคม และความสัมพันธ์ดังกล่าวสูงเมื่อธนาคารให้สินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดเล็ก ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าทุนทางสังคมเป็นปัจจัยที่สำคัญของธนาคารประเภทนี้ที่ต้องอาศัยความเชื่อถือในการดำเนินการ

สำหรับการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับทุนทางสังคมและพฤติกรรมทางการเงิน ความน่าเชื่อถือทางเครดิต ส่วนใหญ่จะศึกษาเฉพาะทุนทางสังคมมีความสัมพันธ์โดยตรงกับพฤติกรรมทางการเงิน โดยคาร์ล (Karlan, 2005) ใช้การทดลองเกมความเชื่อถือและการสำรวจวัดทุนทางสังคมเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของพฤติกรรมความน่าเชื่อถือกับการชำระหนี้ของสมาชิกธนาคารหมู่บ้านในประเทศเปรู และพบความสัมพันธ์ของดัชนีทุนทางสังคมกับการชำระหนี้ของสมาชิก นอกจากนั้นคาร์ล (Karlan, 2007) ศึกษาผลกระทบของความเกี่ยวข้องทางสังคม (Social Connection) ซึ่งมีบริบทที่กว้างกว่าทุนทางสังคม (เช่น การมีที่อยู่ใกล้กัน หรือมีวัฒนธรรมที่

เหมือนกัน) ต่อการชำระหนี้ของสินเชื่อกลุ่ม (Group Lending) พบว่ากลุ่มผู้กู้ที่มีความเกี่ยวข้องทางสังคมสูงมีการชำระหนี้คืนที่ดีกว่า (Cassar, Crowley, & Wydick, 2007) ที่พบหลักฐานว่าความเชื่อถือระหว่างกลุ่มสมาชิกและความเหมือนกันทางสังคม (Social Homogeneity) มีผลต่อการชำระหนี้ในประเทศอัฟริกาใต้และประเทศอาร์เมเนีย ดังนั้นทุนทางสังคมจึงน่าจะเป็นปัจจัยที่สำคัญปัจจัยหนึ่งซึ่งช่วยในการประเมินความเสี่ยงทางด้านเครดิตในบริบทของสังคมไทย

นอกจากนั้นหน่วยงานบริการทางการเงินในประเทศอังกฤษ (Financial Service Authority: FSA, 2005) เสนอกรอบแนวคิดเชิงโครงสร้างพฤติกรรมความสามารถทางการเงิน พบว่าการประสบการณ์และสภาพแวดล้อมมีอิทธิพลทั้งทางตรงและทางอ้อมกับพฤติกรรมทางการเงิน ซึ่งปัจจัยสภาพแวดล้อมที่ศึกษาครั้งนี้ คือ ทุนทางสังคม โดยมีอิทธิพลทางอ้อมจากความสัมพันธ์ 3 รูปแบบ รูปแบบแรกเป็นความสัมพันธ์ระหว่างทุนทางสังคม ทักษะ และพฤติกรรมทางการเงิน รูปแบบสองเป็นความสัมพันธ์ระหว่างทุนทางสังคม เจตคติ และพฤติกรรมทางการเงิน รูปแบบสามเป็นความสัมพันธ์ระหว่างทุนทางสังคม ความรู้ และพฤติกรรมทางการเงิน โดยในแต่ละรูปแบบความสัมพันธ์จะมีทักษะ เจตคติ ความรู้ เป็นตัวแปรส่งผ่านตามลำดับ ทำให้เกิดการปฏิบัติหรือเกิดพฤติกรรมตามทุนทางสังคมนั้น หรือกล่าวได้ว่าทุนทางสังคมมีผลต่อตัวแปรส่งผ่านก่อน แล้วการปฏิบัติหรือพฤติกรรมที่เกิดขึ้นเป็นไปตามตัวแปรส่งผ่านนั้น

2.4.2 การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน (Financial Media Exposure)

ความหมายการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน

สื่อ เป็นช่องทางการสื่อสารที่สำคัญในการให้ความรู้และข้อมูลข่าวสารต่างๆ โดยมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคนในสังคม เพราะสื่อสามารถตอบสนองความต้องการของบุคคลได้ สื่อจะช่วยให้บุคคลรับรู้เหตุการณ์สถานการณ์ปัจจุบันที่อยู่รอบๆตัว (กอบบุญ พึ่งประดิษฐ์, 2550) ในปัจจุบันเทคโนโลยีเข้ามามีส่วนในช่องทางการสื่อสารมาก โดยนำเสนอผ่านช่องทางออนไลน์ ในรูปแบบที่รวดเร็วทันต่อเหตุการณ์ ประกอบกับโลกของเรามีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จึงมีอิทธิพลต่อบุคคลส่วนใหญ่รวมถึงเยาวชนไทยค่อนข้างสูง การเปิดรับข้อมูลข่าวสารจากสื่อจึงเป็นเสมือนเสียงที่มีอิทธิพล (Authoritative Voice) นอกจากนี้ปัจจัยเรื่องเวลาก็เป็นอีกสาเหตุหนึ่ง เนื่องจากปัจจุบันคนเราใช้เวลาส่วนใหญ่มากับสื่อมวลชนมาก จนทำให้การรับรู้ข้อมูลข่าวสารจากสื่อมวลชนเป็นหนึ่งในตัวแทนสังคม (Social Agent) ที่เคยมีอิทธิพลมากที่สุดในระบบการถ่ายทอดทางสังคมมีน้อยลง

นอกจากนี้ FSA (FSA, 2005) กล่าวว่า ข้อมูลและคำแนะนำเป็นประเด็นสำคัญที่ส่งผลถึงพฤติกรรมทางการเงิน โดยบุคคลที่มีความสามารถทางการเงินจะรู้สึกว่าได้รับ

ความช่วยเหลือจากแหล่งข้อมูลแฝง เช่น หนังสือพิมพ์ สื่อกระจายเสียง และอินเทอร์เน็ต สิ่งเหล่านี้ จะช่วยให้พวกเขาทราบว่าจะไปขอคำแนะนำและขอความช่วยเหลือ (Getting Help) จากบุคคลที่สามได้ที่ไหน และจะทราบถึงสิทธิในการเข้าถึงความช่วยเหลือ ทำให้พวกเขาสามารถหาทางแก้ไขเมื่อเกิดสิ่งผิดพลาด

ข้อมูลข่าวสารทางการเงินของคนไทยโดยธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้จัดตั้ง ศคช. หรือศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2555 เพื่อให้เป็นศูนย์กลางในการดำเนินงานด้านการคุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงินอย่างเป็นระบบ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครองสิทธิรวมไปถึงส่งเสริมการให้ความรู้ทางการเงินแก่ผู้ใช้บริการทางการเงิน ศคช. มีบทบาทหน้าที่หลัก 3 ประการ คือ

1) ให้คำปรึกษาและรับเรื่องร้องเรียน เกี่ยวกับบริการทางการเงินของสถาบันการเงินและผู้ให้บริการทางการเงินที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ ธปท. เพื่อเป็นช่องทางรับฟัง ช่วยแก้ไขปัญหา และติดตามผลให้แก่ประชาชน รวมทั้งให้ข้อมูลเกี่ยวกับบริการทางการเงินที่ ธปท. ดูแล ได้แก่ ธนบัตร พันธบัตร และกฎระเบียบธุรกรรมเงินตราต่างประเทศ

2) ส่งเสริมความรู้เกี่ยวกับบริการทางการเงิน เพื่อให้ประชาชนมีความรู้เบื้องต้นทางการเงินอย่างเพียงพอที่จะดูแลตัวเองได้ เข้าใจถึงสิทธิและหน้าที่ของตนเอง รู้จักวางแผนการเงินสามารถตัดสินใจเลือกใช้บริการทางการเงินได้อย่างเหมาะสมและรู้เท่าทันเล่ห์เหลี่ยมมกลโกง โดยดำเนินการผ่านสื่อความรู้และการจัดกิจกรรมต่าง ๆ

3) ส่งเสริมบทบาทหน้าที่ของ ธปท. ในการกำกับดูแลให้สถาบันการเงินให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม โดยการส่งผ่านข้อมูลปัญหา ข้อร้องเรียนและข้อเสนอแนะไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นข้อมูลประกอบในการกำหนดนโยบายตรวจสอบและกำกับดูแลสถาบันการเงินให้ดำเนินการอย่างถูกต้องและคำนึงถึงสิทธิขั้นพื้นฐานของผู้ใช้บริการทางการเงินต่อไป

ศคช. จึงเป็นช่องทางหนึ่งในการการรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการเงิน ของคนไทยปัจจุบัน โดย ธปท. เองเปิดบริการห้องข้อมูลข่าวสาร ธปท. เปิดให้บริการแก่นักเรียน นิสิต นักศึกษา ประชาชนทั่วไป หน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน

จากแนวคิดข้างต้นผู้วิจัยให้ความหมาย การรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการเงิน หมายถึง การรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการเงินส่วนบุคคลที่ครอบคลุมเรื่องการจัดการและวางแผนการเงิน หรือการลงทุน ซึ่งส่งเสริมและกระตุ้นให้บุคคลแสดงออกในพฤติกรรมการเงิน ผ่านสื่อออนไลน์ 6 รูปแบบ ได้แก่ (1) ยูทูปเบอร์/ อินฟลูเอนเซอร์ ที่มีความเชี่ยวชาญทางการเงิน (2)

ติดตามเพจทางการเงินบนเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เช่น Facebook, YouTube, LINE) (3) แอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ (เช่น แอปพลิเคชันการบันทึกรายการใช้จ่าย) (4) เรียนคอร์สการเงินออนไลน์ (5) เว็บไซต์ทางการเงิน (เช่น เว็บไซต์เกี่ยวกับธปท., สถาบันการเงินต่างๆ) (6) บทความ/หนังสือ/หนังสือพิมพ์ออนไลน์

การวัดการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน

การวัดการรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการเงิน เป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากหลายงานวิจัย (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563; ปิยดา สมบัติวัฒนา, 2554; พัชรีย์ รัตนพันธ์, 2551; วรณระ บรรจง, 2556; วิวัฒน์ โชตนะพันธ์, 2547) และสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยข่าวสารทางการเงินบนสื่อออนไลน์ 6 รูปแบบ ได้แก่ (1) ยูทูปเบอร์/ อินฟลูเอนเซอร์ ที่มีความเชี่ยวชาญทางการเงิน (2) ติดตามเพจทางการเงินบนเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เช่น Facebook, YouTube, LINE) (3) แอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ (เช่น แอปพลิเคชันการบันทึกรายการใช้จ่าย) (4) เรียนคอร์สการเงินออนไลน์ (5) เว็บไซต์ทางการเงิน (เช่น เว็บไซต์เกี่ยวกับธปท., สถาบันการเงินต่างๆ) (6) บทความ/ หนังสือ/ หนังสือพิมพ์ออนไลน์ โดยสร้างข้อคำถาม 6 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีการเปิดรับข่าวสารทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน

งานวิจัยของณัฐพร แป้นทองคำ (2559) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่าง การเปิดรับข่าวสารทางการเงินและพฤติกรรมทางการเงิน พบว่า การเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ดี มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการมีวินัยทางการเงิน ในเรื่องการวางแผนทางการเงินด้านการใช้จ่าย ด้านการไม่ก่อหนี้ และด้านการออมอย่างเหมาะสม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และหน่วยงานบริการทางการเงินในประเทศอังกฤษ (Financial Service Authority: FSA, 2005) เสนอกรอบแนวคิดเชิงโครงสร้างพฤติกรรมความสามารถทางการเงิน พบว่าการประสบความสำเร็จและสภาพแวดล้อมมีอิทธิพลทั้งทางตรงและทางอ้อมกับพฤติกรรมทางการเงิน ซึ่งปัจจัยสภาพแวดล้อมที่ศึกษาครั้งนี้ คือ การรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการเงิน โดยมีอิทธิพลทางอ้อมจากความสัมพันธ์ 3 รูปแบบ รูปแบบแรกเป็นความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการเงิน ทักษะ และพฤติกรรมทางการเงิน รูปแบบสองเป็นความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการเงิน เจตคติ และพฤติกรรมทางการเงิน รูปแบบสามเป็นความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการเงิน ความรู้ และพฤติกรรมทางการเงิน โดยในแต่ละรูปแบบความสัมพันธ์จะมีทักษะ เจตคติ ความรู้ เป็นตัวแปรส่งผ่าน ตามลำดับ ทำให้เกิดการปฏิบัติหรือเกิดพฤติกรรมตาม

การรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการเงินนั้น หรือกล่าวได้ว่าการรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการเงินมีผลต่อตัวแปรส่งผ่านก่อน แล้วการปฏิบัติหรือพฤติกรรมที่เกิดขึ้นเป็นไปตามตัวแปรส่งผ่านนั้น

ส่วนที่ 3 ความน่าเชื่อถือทางเครดิต

3.1 ความหมายความน่าเชื่อถือทางเครดิต

ความน่าเชื่อถือ (Credibility) คือ ความสามารถในการสร้างความเชื่อมั่น ซึ่งเกิดจากความซื่อสัตย์ของผู้ให้บริการ เป็นคุณลักษณะหนึ่งของการบริการ (Zeithaml, Parasuraman, & Berry, 1990) แหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือสำหรับผู้รับสารคนหนึ่งอาจไม่ได้ส่งผลเดียวกันกับผู้รับสารอีกคนหนึ่ง และสิ่งที่เรามองว่าน่าเชื่อถือนั้น อาจจะเป็นความน่าเชื่อถือที่ถูกสร้างขึ้นมาเพื่อให้เราเชื่อว่า บุคคลนั้นเป็นผู้เชี่ยวชาญ มีความซื่อสัตย์ และมีความจริงใจ ทั้งที่ในความเป็นจริงแล้วอาจไม่ได้เป็นเช่นนั้น (Belch & Belch, 2004; Bettinghaus & Cody, 1994)

“เครดิต” เป็นคำที่เราได้ยินกันเป็นประจำในปัจจุบัน เช่น บัตรเครดิต หรือคน ๆ นี้ไม่มีเครดิตเลย ในพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน ปี 2542 อธิบายว่า เครดิต มาจากคำภาษาอังกฤษ credit ในความหมายทั่วไปหมายถึง ชื่อเสียงหรือความเชื่อถือในตัวบุคคลหรือในสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ความเชื่อถือในฐานะทางการเงินของบุคคลหรือสถาบัน หรือหมายถึงรายการเจ้าหนี้ตามบัญชี เงินที่เข้าบัญชีเป็นรายรับ และยังหมายถึง ตัวเลขแสดงสถิติที่นิสิตนักศึกษาจะพึงได้รับเมื่อศึกษาตรงตามกำหนดและสอบวิชานั้น ๆ ได้

ในพจนานุกรมศัพท์เศรษฐศาสตร์ ฉบับราชบัณฑิตยสถาน บัญญัติคำ credit ไว้ว่า สิ้นเชื่อ เครดิต ความหมายแรก หมายถึง ระบบที่ให้ผู้สินเชื่อสามารถซื้อสินค้าหรือบริการโดยชำระเงินในภายหลัง ซึ่งขึ้นอยู่กับความเชื่อถือหรือความไว้วางใจทางการเงินของบุคคลหรือหน่วยธุรกิจ ความหมายที่สอง หมายถึง รายการทางด้านขวาของบัญชี ส่วนคำว่า บัตรเครดิต มาจากภาษาอังกฤษว่า credit card หมายถึง บัตรพลาสติกที่มีแถบแม่เหล็ก ระบุชื่อ เลขบัญชีของผู้ถือบัตร และกำหนดวันหมดอายุของบัตร บัตรเครดิตจะกำหนดวงเงินสินเชื่อแก่ผู้ถือบัตร ผู้ถือบัตรเครดิตโดยทั่วไป เช่น ธนาคาร ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ หรือองค์กรอื่น ๆ ที่ได้รับความเชื่อถือทางการเงิน นอกจากนี้ ยังมีคำอีกคำหนึ่งที่น่าสนใจและคงมีท่านผู้อ่านหลายท่านเคยได้ยิน คือ คำว่า credit bureau หรือที่พจนานุกรมศัพท์เศรษฐศาสตร์บัญญัติว่า สำนักข้อมูลเครดิต หมายถึง องค์กรเอกชนที่ทำหน้าที่หาข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลของบุคคลที่ขอสินเชื่อต่อสถาบันการเงิน ซึ่งข้อมูลดังกล่าวจะประกอบด้วย คุณสมบัติของบุคคลนั้น การได้รับอนุมัติสินเชื่อ การชำระสินเชื่อรวมทั้งประวัติการใช้จ่ายและการชำระราคาสินค้าหรือบริการโดยบัตรเครดิตของบุคคลที่ขอสินเชื่อ

ในประเทศไทยมีพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจข้อมูลเครดิต พ.ศ. 2545 ใช้บังคับอยู่ (ราชบัณฑิตยสถาน, 2552)

เครดิตหรือสินเชื่อมีที่มาจากภาษาละตินว่า *Credere* แปลว่า ความน่าเชื่อถือ (to trust หรือ to believe) โดยที่มาของคำว่าสินเชื่อมีรากฐานเดียวกัน คือ ความเชื่อถือและความไว้วางใจ โดยอาจจะสรุปได้ว่า ความเชื่อและความไว้วางใจระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย ในการที่จะให้สินค้าหรือบริการไปใช้ก่อน โดยสัญญากำหนดเงื่อนไข และเงื่อนไขเวลาการชำระคืนในอนาคต การที่สถาบันทางการเงินพิจารณาสินเชื่อแก่ลูกค้ารายใด ย่อมแสดงให้เห็นว่าธนาคารมีความไว้วางใจในลูกค้า ซึ่งอาจเป็นบุคคลหรือนิติบุคคลที่ได้รับการพิจารณาความเสี่ยงจากสถาบันทางการเงินมาแล้ว โดยสถาบันทางการเงินจะดำเนินการตรวจสอบสัญญาการชำระเงินไว้ ในการพิจารณาให้สินเชื่อของแต่ละธุรกิจหรือแต่ละสถาบันการเงิน ย่อมมีหลักการและวิธีการในการปฏิบัติแตกต่างกันออกไป แต่เป้าหมายหลักที่เหมือนกันคือ ต้องการให้ผู้ที่ยืมสินเชื่อไปแล้ว สามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ในการดำเนินงาน จนสามารถส่งผลประโยชน์ตอบแทนเป็นดอกเบี้ยและคืนเงินต้นได้ตามกำหนดโดยไม่กระทบต่อการดำเนินงาน

ความน่าเชื่อถือทางเครดิต หมายถึง ความสามารถและความตั้งใจของผู้กู้ในการชำระคืนเงินกู้ซึ่งถือเป็นอีกแง่มุมที่สำคัญของการเงินส่วนบุคคลนอกเหนือจากรายได้ (Gyuroski, 2017) และนักวิจัยจำนวนมากให้ความหมายความน่าเชื่อถือทางเครดิต คือ การประเมินความน่าเชื่อถือเกี่ยวกับการปฏิบัติตนทางการเงิน (Abdou, Tsafack, Ntim, & Baker, 2016; Glorfeld & Hardgrave, 1996; Gyuroski, 2017; Hess, 1998) สถาบันการเงินส่วนใหญ่มักใช้หลักการ 6 C's ในการประเมินเครดิตของผู้ขอสินเชื่อประกอบด้วย

1) บุคลิกภาพของบุคคล (Character: C1) เป็นการพิจารณาคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อทางด้านคุณภาพจิตใจ และพฤติกรรมทั่วไป ซึ่งแสดงออกถึงความเต็มใจในอันที่จะชำระหนี้ (Willingness to pay) โดยเจ้าหนี้สินเชื่อจะต้องมีความชำนาญในการสอบถามปัญหาที่เกี่ยวกับผู้ขอกู้เป็นอย่างดี เพื่อให้ทราบข้อมูลบางอย่างที่ไม่สามารถวิเคราะห์ได้จากข้อมูลในใบคำขอสินเชื่อ การสังเกตคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่ออาจพิจารณาได้จากพฤติกรรมต่าง ๆ ได้แก่ ความรับผิดชอบ (Responsibility) ความซื่อสัตย์สุจริต (Honesty) ความมั่นคง (Integrity) ในหน้าที่การงาน ความยุติธรรม (Justice) ความน่าไว้วางใจ (Trustworthiness) ความตรงต่อเวลา (Punctuality) ความเสมอต้นเสมอปลาย (Consistency) โดยพิจารณาสินเชื่อสำหรับบุคคลนั้น อาจพิจารณาได้จากสิ่งต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- ประวัติการชำระหนี้ ในกรณีผู้กู้เคยมีวงเงินกู้เดิมอยู่ ควรตรวจสอบประวัติการชำระหนี้วงเงินเดิมว่าเคยมีปัญหาการค้างชำระหรือไม่ หรือในกรณีที่ประสบปัญหาการดำเนินธุรกิจการค้า ผู้กู้ที่ดีก็อาจจะเข้ามาเจรจาออกกล่าวให้ผู้ให้กู้ทราบ และอาจขอผ่อนผันการผิคนัดชำระหนี้ ส่วนผู้กู้ที่มีคุณสมบัติที่ไม่ดี เมื่อประสบปัญหาทางการค้าก็อาจเลิกกิจการและปล่อยให้ศาลพิจารณาคดี หรืออาจจะเลยการชำระหนี้ต่อผู้ให้กู้

- ลักษณะของงานที่ทำ เนื่องจากผู้กู้ต้องนำรายได้จากการประกอบอาชีพมาชำระหนี้ให้แก่ธนาคารในแต่ละงวด ดังนั้นจึงควรพิจารณาถึงความมั่นคงของงานและลักษณะของงานที่ผู้ขอกู้ทำอยู่ เพื่อตรวจสอบดูว่ามีความเสี่ยงกับธนาคารหรือไม่

- ฐานะการสมรส ฐานะทางสังคม และความคิดเห็นของบุคคลอื่น เช่น หัวหน้างาน ผู้ที่ติดต่อธุรกิจด้วย เพื่อพิจารณาความน่าเชื่อถือของผู้ขอกู้ ในการพิจารณาเรื่องคุณสมบัติของผู้ขอกู้เป็นสิ่งที่ค่อนข้างยาก แต่ก็มี ความจำเป็นที่จะต้องทำ ดังนั้นพนักงานสินเชื่อต้องใช้วิจารณญาณอย่างละเอียดในการพิจารณาและจำเป็นต้องอาศัยประสบการณ์ความชำนาญด้วยเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับสถาบันการเงิน

2) สมรรถนะในการชำระหนี้ (Capacity: C2) เป็นการพิจารณาความสามารถของผู้ขอกู้ในการหารายได้มาเพื่อจ่ายชำระหนี้ (Ability to pay) หมายความว่าผู้ขอกู้สามารถนำรายได้จากการประกอบธุรกิจแต่ละครั้งมาชำระคืนเงินกู้ได้ตามสัญญาที่ให้ไว้กับธนาคาร ซึ่งสถาบันการเงินทุกแห่งถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด โดยพิจารณาจากข้อมูลต่อไปนี้

- เงินเดือนและรายได้อื่นๆ เพื่อดูว่าผู้ขอกู้สามารถหารายได้ในแต่ละเดือนเพียงพอที่จะดำรงชีพและชำระคืนธนาคารได้หรือไม่ มากน้อยเพียงใด ในกรณีที่ป็นนักธุรกิจก็จะพิจารณาจากยอดขายหรือกำไร

- ลักษณะของงานที่ทำ พิจารณาถึงลักษณะงานของผู้ขอกู้ว่ามีความมั่นคงหรือไม่ อาชีพมีความเสี่ยงต่อชีวิตหรือไม่ เช่น นักแข่งรถ มีความเสี่ยงที่ผู้ขอกู้จะมีอันตรายถึงชีวิตได้ ในกรณีของธุรกิจจะพิจารณาจากลักษณะและขนาดของธุรกิจ นโยบายการบริหารและการตลาด สุขภาพ พื้นฐานความรู้ความสามารถ และความชำนาญในการทำงาน เนื่องจากสิ่งเหล่านี้มีผลต่อความสามารถในการหารายได้ของผู้ขอกู้ ภาระหนี้สินต่างๆ เนื่องจากเงินรายได้ที่ผู้ขอกู้หามาส่วนหนึ่งจะต้องชำระหนี้สินที่มีอยู่ด้วย ซึ่งทำให้รายรับสุทธิลดลงได้ ในกรณีของธุรกิจอาจจะพิจารณาจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน รูปแบบการใช้จ่าย สถานภาพ และขนาดครอบครัว มีผลต่อค่าใช้จ่ายที่ต้องใช้ในการดำรงชีพ ซึ่งทำให้รายรับสุทธิลดลงได้ ในกรณีของธุรกิจอาจจะพิจารณาจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ปัจจัยนี้ถือว่าเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุดในการพิจารณาสินเชื่อ หากผู้ขอกู้มีหลักทรัพย์ที่มาค้ำประกันเป็นมูลค่าที่สูงแต่ความสามารถในการผ่อนชำระหนี้คืนในแต่ละเดือนไม่ถึงเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด ธนาคารก็อาจพิจารณาไม่ปล่อยเงินกู้ได้ เนื่องจากธนาคารให้สินเชื่อเพื่อต้องการรายได้ในส่วนของการดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมมากกว่าที่จะต้องการยึดทรัพย์ของผู้ที่มาขอกู้

3) เงินทุน (Capital: C3) เป็นการพิจารณาถึงฐานะความมั่นคงทางการเงินของบุคคลหรือของธุรกิจที่ผู้ขอกู้โดยต้องพิจารณาข้อมูลดังต่อไปนี้ ทรัพย์สินที่มีตัวตนและไม่มีตัวตน เช่น ที่ดิน บ้าน ลิขสิทธิ์ เป็นต้น ภาระการจำนำ จำนอง ของทรัพย์สินที่มีอยู่

4) หลักประกัน (Collateral: C4) เป็นการพิจารณาทรัพย์สินที่ผู้ขอกู้นำมาค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ เพื่อเป็นหลักประกันในการชำระหนี้ในอนาคต นโยบายของธนาคารพาณิชย์โดยทั่วไปก่อนที่จะมีการอนุมัติวงเงินกู้แต่ละราย มักจะมีนโยบายให้ผู้ขอกู้มาวางหลักทรัพย์เพื่อเป็นหลักประกันไว้กับธนาคาร ถึงแม้ว่าหลักประกันไม่ได้เป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาความเสี่ยงของลูกค้า แต่ก็เป็นการป้องกันความเสี่ยงต่อหนี้สูญที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ความจริงแล้วนโยบายดังกล่าวมีไว้เพื่อป้องกันความเสี่ยงเท่านั้น ไม่ได้มีเจตนาที่จะยึดหรือขายทอดตลาด เพราะธนาคารต้องเสียค่าใช้จ่าย เสียเวลา และอาจเสียชื่อเสียงทางด้านสังคมอีกด้วย สิ่งที่ธนาคารสนใจที่สุดคือกำไรหรือรายได้ที่ผู้กู้จะสามารถนำมาชำระหนี้คืนได้เท่านั้น

5) สภาพแวดล้อม (Condition: C5) เป็นการพิจารณาถึงสภาพแวดล้อมภายนอกซึ่งอยู่นอกเหนืออำนาจการควบคุมของทั้งผู้ให้กู้และผู้ขอกู้ แต่อาจมีผลกระทบต่อความเสี่ยงในการให้สินเชื่อได้ ดังนั้นพนักงานสินเชื่อควรมีความรอบรู้ทันต่อเหตุการณ์ต่างๆ สิ่งที่ต้องพิจารณาได้แก่

5.1) ภาวะทางเศรษฐกิจ (Economic Environment) เช่น การเกิดภาวะเงินเฟ้อ เงินฝืด เศรษฐกิจตกต่ำ นโยบายทางการเงินการคลัง

5.2) ภาวะทางการเมือง (Political Environment) เช่น การปฏิวัติรัฐประหาร การเปลี่ยนแปลงระเบียบกฎหมายของรัฐ การตั้งกำแพงภาษี เป็นต้น

5.3) สถานการณ์การแข่งขัน (Competitive Condition) ในธุรกิจที่ผู้ขอกู้ดำเนินอยู่รวมทั้งการแข่งขันในตลาดสินเชื่อด้วย

5.4) สถานการณ์ทางด้านตลาดการเงิน (Money Market) เช่น ปริมาณเงินที่อยู่ในตลาดอัตราดอกเบี้ย และอุปสงค์ในสินเชื่อ

6) ประเทศที่ติดต่อด้วย (Country: C6) เนื่องจากในปัจจุบันมีการติดต่อทำการค้าระหว่างประเทศมากขึ้น และในการค้าระหว่างประเทศนี้ก็มีความเสี่ยงอยู่หลายประการ ดังนั้นจึงควรต้องพิจารณาภาวะทางการเมือง สังคม เศรษฐกิจ และนโยบายทางการค้าของประเทศที่ผู้กู้ทำการค้าอยู่เป็นประจำมาประกอบการพิจารณา

จากแนวคิดต่างๆ ข้างต้น ผู้วิจัยจึงให้ความหมายของความน่าเชื่อถือทางเครดิต หมายถึง ความสามารถและความตั้งใจของลูกค้ำสินเชื่อในการชำระคืนเงินกู้ โดยพิจารณาจากข้อมูลประวัติการชำระหนี้คืนตามกำหนดเวลา ลูกค้ำสินเชื่อ ที่มีประวัติชำระตรงกำหนดเวลาหรือค้ำชำระ 1-2 เดือน เป็นผู้ที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต ส่วนลูกค้ำสินเชื่อ ที่มีประวัติค้างชำระ 3 เดือนขึ้นไป เป็นผู้ที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต

3.2 การวัดความน่าเชื่อถือทางเครดิต

รูปแบบการประเมินความสามารถในการชำระหนี้สินก่อนข้างซับซ้อนในการพิจารณา เนื่องจากมีหลายปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือทางเครดิต (Creditworthiness) ซึ่งจะสะท้อนให้เห็นถึงความสามารถกู้ยืมสูงสุด และเครื่องมืออย่างหนึ่งที่ใช้วัดคือ คะแนนสินเชื่อ หรือ คะแนนเครดิต (Credit Scoring) ซึ่งประกอบด้วยหลาย ๆ ตัวแปรในการสร้างคะแนน เพื่อใช้เป็นปัจจัยในการวัดความน่าเชื่อถือทางเครดิต (Abdou & Pointon, 2011) Credit Scoring คือแบบจำลองที่ใช้กระบวนการทางสถิติในการจัดการข้อมูลเพื่อกำหนดเป็นค่าคะแนน Credit Score ซึ่งใช้เป็นตัวชี้วัดความน่าจะเป็นในการชำระหนี้คืนโดย Credit Score ถูกนำมาใช้อย่างแพร่หลายในการพิจารณาค่าขอสินเชื่อเนื่องจากคุณภาพของผู้กู้ส่งผลโดยตรงกับความน่าเชื่อถือทางเครดิต

ความสามารถในการชำระหนี้ ประเมินจากการใช้ระบบคะแนนสินเชื่อ (Credit Scoring) โดย Credit Scoring วางรากฐานมากกว่า 60 กว่าปีซึ่งถูกกำหนดโดยฟิชเชอร์ (Fisher, 1936; Kiss, 2003) ปรากฏในบทความสาธยาย เขียนถึงการแบ่งกลุ่มประชากรโดยวัดจากคุณลักษณะของตัวบุคคลหลายอย่าง ต่อมาดูลแฮม (Dunham, 1938) ได้กล่าวถึงระบบที่ใช้ในการประเมินในการสมัครสินเชื่อโดยพิจารณาจาก ตำแหน่งงานปัจจุบัน (Position Held) งบกำไรขาดทุน (Income Statement) งบการเงิน (Financial Statement) ผู้ค้ำประกันหรือหลักประกัน (Guarantors or Collateral) ข้อมูลการชำระเงินสินเชื่อจากธนาคาร (Loan Repayment Data from Banks) ปัจจัยเหล่านี้เป็นตัวแปรสำคัญในการพิจารณาสินเชื่อบนพื้นฐานประสบการณ์ (โดยปราศจากการประยุกต์ใช้เทคนิคทางสถิติ)

ต่อมาดูแลน (Durand, 1941) เป็นบุคคลแรกที่แนะนำให้ใช้ตัวแปรที่อยู่ในรูปที่เป็นตัวเลข เป็นข้อมูลในการอ้างอิงและเปรียบเทียบกับความเห็นของเจ้าหน้าที่สินเชื่อได้ ซึ่งเรียก

กระบวนการนี้ว่า “ระบบคะแนนพื้นฐาน (Score-base System)” หรือที่เป็นที่รู้จักกันในนาม “การให้คะแนนสินเชื่อ (Credit Scoring)” ซึ่งนำมาใช้ในการคัดแยกผู้สมัครสินเชื่อเพื่อซื้อรถมือสอง และศึกษาตัวแปรที่สำคัญของการพิจารณาให้กู้ยืมสินเชื่อที่บอกถึงคุณลักษณะของบุคคลที่สำคัญ สามารถบ่งบอกได้ในทางสถิติ สิ่งแรกที่ใช้คือ การวิเคราะห์จำแนกประเภท (Discrimination Analysis) โดยยึดผลลัพธ์ของฟิชเชอร์ (Fisher, 1936) และแนะนำให้ทำการวิเคราะห์ความเสี่ยงสินเชื่อด้วย ตัวแปรที่สำคัญในการพิจารณาสินเชื่อ ได้แก่ ตำแหน่งงานของผู้สมัคร/ตำแหน่งงาน (The Application's Job/Position) ระยะเวลาของตำแหน่งงานปัจจุบัน (The Number of Year Spent in the Current Position) ระยะเวลาที่อยู่อาศัยบ้านปัจจุบัน (The Number of Years Spent at the Current Address) เพศ (Gender) จำนวนเงินจ่ายรายเดือน (The Amount of the Monthly Installment) ตัวแบบของดูแรน (Durand, 1941) พัฒนาเป็นเกณฑ์ความรู้แบบแรกของการให้กู้ยืมของบริษัทที่ให้กู้ยืมเพื่อใช้เป็นขั้นตอนวิธีการตัดสินใจ โดยไม่ต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญทางด้านเครดิตหรือการให้กู้ยืม การทดลองบนพื้นฐานของตัวแปรมากกว่า 2 ตัว ควบคุมโดยเมเยอร์และฟอร์จี้ (Myers & Forgy, 1963) โดยคนอื่นๆจะเน้นศึกษาคุณลักษณะทางการเงินมากกว่า และอ้างอิงถึงความมีระเบียบวินัยในการชำระหนี้ ซึ่งเมเยอร์และฟอร์จี้ (Myers & Forgy, 1963) แนะนำให้ใช้การวิเคราะห์จำแนกประเภทหลายตัว (Multivariate Discrimination Analysis) ของตัวแปรเหล่านี้ และหาทางเลือกอื่นที่นอกเหนือจากการให้บุคคลเป็นคนตัดสินใจในการให้สินเชื่อ อย่างไรก็ตามวิธีการดังกล่าวยังไม่เป็นการพิจารณาที่ถูกต้องและมองไม่เห็นการณ์ไกลของการตัดสินใจนี้ ต่อมามอร์และคลินท์ (Moore & Klein, 1967) เป็นบุคคลที่เขียนเกี่ยวกับเกณฑ์ที่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพของการเปลี่ยนแปลงของเวลาเป็นครั้งแรก ซึ่งได้ผนวกรวมไปกับการประยุกต์ใช้ในการตัดสินใจในทางจิตวิทยาและสังคมวิทยาก่อนหน้านี้แล้ว ใช้อธิบายถึงพฤติกรรมของตัวบุคคลและสังคม ประกอบกับบัตรเครดิตเป็นที่นิยมเป็นอย่างมากต้องการความชัดเจนและความถูกต้องเมื่อทำการตัดสินใจ เหตุการณ์นี้เป็นที่มาของคะแนนซึ่งแสดงถึงประสิทธิภาพของทักษะผู้ให้กู้ยืม เริ่มจาก 50 ปีก่อน มีบริษัทที่เริ่มเข้ามาเสนอการพัฒนาและบำรุงรักษาระบบการให้คะแนนสินเชื่อและพัฒนาหาข้อมูลที่ต้องการเข้ามาโดยตลอด ผู้บุกเบิกเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงในปัจจุบันคือ Fair, Issac & Co. (FICO) ก่อตั้งเมื่อปี 1956 และในปี 1967 บทความของ โบเกส (Boggess, 1967) เป็นบุคคลแรกของการใช้คอมพิวเตอร์เป็นฉากหลัง ซึ่งจะอธิบายชุดข้อมูลขนาดใหญ่จากตัวแปรต่าง ๆ และพยายามใช้เครื่องมือที่ซับซ้อนของการวิเคราะห์หลายตัวแปรทางสถิติ เพื่อพัฒนาแบบจำลองที่มีความถูกต้องมากที่สุด ในปี 1980 การให้คะแนน

สินเชื่อประสบความสำเร็จกับบัตรเครดิต และต่อไปสถาบันการเงินนำคะแนนมาเริ่มใช้กับผลิตภัณฑ์ตัวอื่น ๆ ที่คล้ายกับสินเชื่อบุคคล

แบบจำลองการให้คะแนนสินเชื่อ (Credit Scoring Models) ของ The Fair Isaac Corporation (FICO) จะคำนวณคะแนนจากประเภทของข้อมูลทางการเงิน ดังต่อไปนี้

1. ประวัติการชำระหนี้คืบตามกำหนดเวลา (Payment History) โดยให้น้ำหนัก 35% ของการให้คะแนนเต็ม 100%
2. ยอดเงินที่เป็นหนี้ค้างชำระ (Amount of Outstanding Debt) โดยให้น้ำหนัก 30% ของการให้คะแนนเต็ม 100%
3. ระยะเวลาการเข้าเป็นลูกค้า (Length of Credit History) โดยให้น้ำหนัก 15% ของการให้คะแนนเต็ม 100%
4. ยอดเงินกู้ครั้งล่าสุด (Recent Application of Credit) โดยให้น้ำหนัก 10% ของการให้คะแนนเต็ม 100%
5. ประเภทเงินกู้และสินเชื่ออื่นที่มี (Number of Types of Credit Accounts) โดยให้น้ำหนัก 10% ของการให้คะแนนเต็ม 100%

ความน่าเชื่อถือทางเครดิตของลูกค้าสินเชื่อฯ ถูกประเมินโดยผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ พิจารณาจาก 1) ประวัติการชำระหนี้ และ 2) เกณฑ์ที่ใช้ในธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์แต่ละแห่งร่วมด้วย โดยลูกค้าที่มีประวัติการชำระหนี้ตรงกำหนดเวลาหรือค้างชำระ 1-2 เดือน จะอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต หากลูกค้าที่มีประวัติค้างชำระ ตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป จะอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต ซึ่งเก็บข้อมูลหลังจากลูกค้าสินเชื่อฯ ตอบแบบประเมินปัจจัยเชิงสาเหตุต่อพฤติกรรมทางการเงินเรียบร้อยแล้ว

3.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความน่าเชื่อถือทางเครดิต

ความน่าเชื่อถือทางเครดิตที่ไม่ดีอาจส่งผลกระทบต่อทางลบต่อการเข้าถึงความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ เช่น ที่อยู่อาศัย การขนส่ง การจ้างงาน และอาหาร การดิ้นรนเพื่อสนองความต้องการขั้นพื้นฐานมีส่วนสำคัญต่อความเครียดทางการเงิน ภาวะซึมเศร้าความทุกข์ทางจิตใจ และความผาสุกในชีวิตลดลง (Marum, Clench-Aas, Nes, & Raanaas, 2014) ความเครียดเกี่ยวข้องกับสถานะทางเศรษฐกิจและสังคมและเป็นตัวบ่งชี้สุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี (Pearlin, 2009) และพบว่าความเครียดทางการเงิน เกี่ยวข้องกับภาวะซึมเศร้าและความวิตกกังวล (Dijkstra-Kersten, Biesheuvel-Liefveld, van der Wouden, Penninx, & van Marwijk, 2015) ความสิ้นหวังเป็นองค์ประกอบของภาวะซึมเศร้า และความคาดหวังเชิงลบ และแสดงให้เห็น

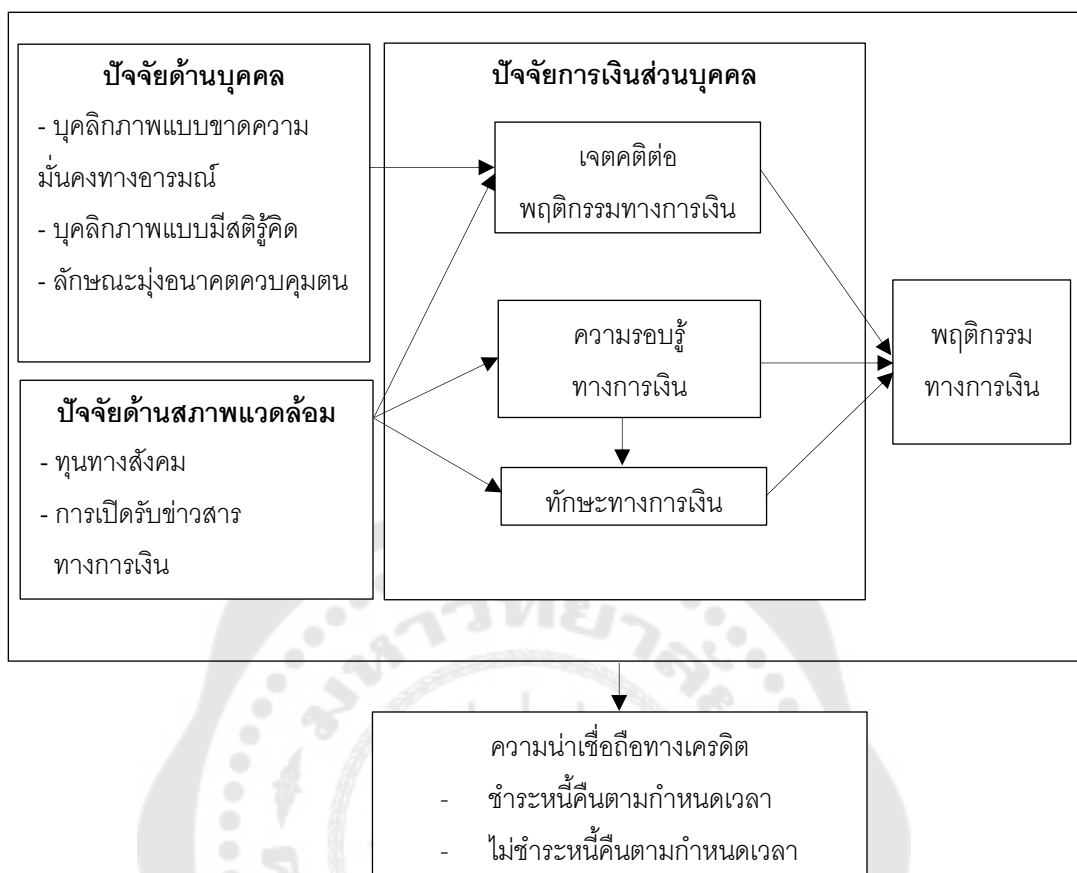
เห็นว่าเป็นตัวบ่งชี้ความตั้งใจฆ่าตัวตายที่แข็งแกร่งกว่าภาวะซึมเศร้า (Kocalevent, Finck, Pérez-Trujillo, Sautier, & Hinz, 2016) ความน่าเชื่อถือทางเครดิตที่ไม่ดีเป็นตัวบ่งชี้และมีส่วนช่วยสร้างแรงกดดันด้านจิตวิทยา สังคมและเศรษฐกิจ ที่ส่งผลกระทบต่อความผาสุกทางการเงิน สุขภาพร่างกาย และความเป็นอยู่โดยรวมของบุคคล ครอบครัวและชุมชน นอกจากนี้กลูโลกิ (Gyuroski, 2017) ทำการศึกษาสัมพันธ์ของพฤติกรรมทางการเงินที่ส่งผลความน่าเชื่อถือทางเครดิต ผลการศึกษาพบว่า พฤติกรรมทางการเงินด้านการลงทุน ด้านการใช้เครดิต และด้านการใช้ประโยชน์จากธนาคาร ส่งผลความน่าเชื่อถือทางเครดิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ส่วนที่ 4 กรอบแนวคิด นิยามเชิงปฏิบัติการ และสมมติฐานในการวิจัย

4.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

การศึกษาปัจจัยเชิงเหตุและผลของพฤติกรรมทางการเงินที่มีต่อความน่าเชื่อถือทางเครดิตของลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ผู้วิจัยใช้ทฤษฎีพฤติกรรมศาสตร์ ต่อมามีการพัฒนาโครงสร้างความสามารถทางการเงิน ตามแนวคิดของหน่วยงานบริการทางการเงินในประเทศสหราชอาณาจักร (Financial Service Authority: FSA) ที่อธิบายว่าพฤติกรรมทางการเงินจะเกิดจากการอธิบายร่วมกันของปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยสภาพแวดล้อมผ่านปัจจัยการเงินส่วนบุคคล (FSA, 2005)

ในงานวิจัยนี้ศึกษาปัจจัยเชิงเหตุที่มีอิทธิพลพฤติกรรมทางการเงิน บนแนวคิดโครงสร้างความสามารถทางการเงินตามแนวคิดของ FSA ประกอบกับการทบทวนเอกสารและงานวิจัยทำการศึกษาดัวแปรเชิงเหตุให้ชัดเจนขึ้น มีการเพิ่มตัวแปรเชิงสาเหตุที่สำคัญ ได้แก่ ความพอใจของการบริโภคต่างเวลา การศึกษานี้ประกอบด้วยปัจจัยเชิงเหตุแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม โดยกลุ่มแรกปัจจัยการเงินส่วนบุคคล ประกอบด้วย 3 ตัวแปร ได้แก่ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน กลุ่มปัจจัยด้านบุคคล ประกอบด้วย 3 ตัวแปร ได้แก่ บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน และกลุ่มปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ประกอบด้วย 2 ตัวแปร ได้แก่ ทุนทางสังคมและการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน ดังภาพประกอบ 2



ภาพประกอบ 2 กรอบแนวคิดในการวิจัย

4.2 นิยามเชิงปฏิบัติการ

4.2.1. **พฤติกรรมทางการเงิน** หมายถึง การกระทำของบุคคลเกี่ยวกับการเงินส่วนบุคคล กระทำโดยผ่านองค์ประกอบพฤติกรรมเฉพาะ 3 ด้าน คือ (1) การบริหารจัดการเงิน (Managing Money) (2) การวางแผนล่วงหน้า (Planning Ahead) (3) การเลือกลงทุน (Choosing Invest) ซึ่งเป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากแบบวัดความสามารถทางการเงิน (Measuring Financial Capability) ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับดูแลภาคการเงินของประเทศสหราชอาณาจักร (Financial Services Authority, 2006) ประกอบกับการสำรวจทักษะทางการเงินของไทยในหัวข้อพฤติกรรมทางการเงิน ปี 2563 ธนาคารแห่งประเทศไทย (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2016) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยการบริหารจัดการเงิน 13 ข้อ การวางแผนล่วงหน้า 7 ข้อ และการเลือกลงทุน 8 ข้อ รวมทั้งหมด 28 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ บ่อยมาก บ่อย ค่อนข้างบ่อย บางครั้ง นานๆ ครั้ง และไม่เคยเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดง

ว่ามีพฤติกรรมทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า แต่องค์ประกอบมีความหมาย ดังนี้

1) **การบริหารจัดการเงิน** หมายถึง การกระทำเกี่ยวกับการชำระค่าใช้จ่ายตรงเวลา การเผชิญปัญหาทางการเงิน การกู้ยืมเงิน การตรวจสอบและบันทึกค่าใช้จ่าย การตรวจสอบสถานะทางการเงินของตนเอง รวมถึงการวางแผนรายจ่ายคงที่

2) **การวางแผนล่วงหน้า** หมายถึง การกระทำเกี่ยวกับการรับมือกับรายได้ที่ลดลง การเตรียมเงินสำรองสำหรับค่าใช้จ่ายที่สำคัญรวมถึงการป้องกันความเสี่ยงในอนาคต และการวางแผนยามเกษียณ

3) **การเลือกลงทุน** หมายถึง การกระทำเกี่ยวกับการลงทุนที่คำนึงถึงการพิจารณาแหล่งข้อมูลและคำแนะนำทรัพย์สินทางการเงินก่อนตัดสินใจเลือกใช้ การจัดสรรเงินเพื่อเลือกลงทุนในทรัพย์สินทางการเงิน และการพิจารณาข้อกำหนดและเงื่อนไขทรัพย์สินทางการเงินก่อนเลือกซื้อ โดยการลงทุนทรัพย์สินทางการเงิน เช่น เงินฝากธนาคาร สลากออกโดยธนาคาร พันธบัตรรัฐบาล กองทุนรวม หุ้น อสังหาริมทรัพย์ ทองคำ เป็นต้น

4.2.2 กลุ่มปัจจัยการเงินส่วนบุคคล มี 3 ตัวแปร ได้แก่

เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน หมายถึง ความรู้เชิงประเมินค่าและความรู้สึกที่มีต่อพฤติกรรมทางการเงิน ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมทางการเงินที่ศึกษาในครั้งนี้ คือ (1) เจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน (2) เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า และ (3) เจตคติต่อการเลือกลงทุน ซึ่งเป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากแบบวัดความสามารถทางการเงิน (Measuring Financial Capability) ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับดูแลภาคการเงินของประเทศสหราชอาณาจักร (Financial Services Authority, 2006) ประกอบกับการสำรวจทักษะทางการเงินของไทยในหัวข้อเจตคติทางการเงิน ปี 2563 โดยธนาคารแห่งประเทศไทย (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2016) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยเจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน 6 ข้อ เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า 6 ข้อ และเจตคติต่อการเลือกลงทุน 6 ข้อ รวมทั้งหมด 18 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีเจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า แต่องค์ประกอบมีความหมายดังนี้

1) **เจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน** หมายถึง ความคิดเห็นและความรู้สึกที่มีต่อการใช้จ่าย การออมเงิน และการใช้บัตรเครดิต มีรายละเอียดดังนี้ ความคิดเห็นที่มีต่อการชำระ

ค่าใช้จ่ายตรงเวลา ความคิดเห็นในการจัดการเงินรายวันให้เป็นระบบ และความคิดเห็นในการวางแผนค่าใช้จ่ายคงที่ รวมถึงความรู้สึกชอบใช้จ่ายเงินมากกว่าเก็บออม มักจะหุนหันพลันแล่นเมื่อต้องซื้อสินค้า และความรู้สึกที่มีต่อการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต

2) เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า หมายถึง ความคิดเห็นและความรู้สึกที่มีต่อการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว มีรายละเอียดดังนี้ ความคิดเห็นต่อการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในภาพรวม ความคิดเห็นต่อการวางแผนเงินเมื่อเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉิน และความคิดเห็นต่อการวางแผนเงินเพื่อการเกษียณ รวมถึงความรู้สึกมีความสุขในการใช้ชีวิตในวันนี้ โดยไม่คำนึงพຽ່ງนี้ อนาคต หรือยามเกษียณ

3) เจตคติต่อการเลือกลงทุน หมายถึง ความคิดเห็นและความรู้สึกที่มีต่อการเลือกใช้ทรัพย์สินทางการเงิน มีรายละเอียดดังนี้ ความคิดเห็นต่อการเปรียบเทียบข้อมูลทรัพย์สินทางการเงินจากผู้ให้บริการหลายแห่ง เข้าใจข้อกำหนดและเงื่อนไขของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ก่อนตัดสินใจเลือกใช้ และความคิดเห็นต่อการกระจายความเสี่ยงการลงทุน รวมถึงความรู้สึกต่อการเปรียบเทียบข้อมูลทรัพย์สินทางการเงินจากผู้ให้บริการหลายแห่ง เข้าใจข้อกำหนดและเงื่อนไขของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ก่อนตัดสินใจเลือกใช้เป็นเรื่องยุ่งยากเสียเวลา และความรู้สึกเชื่อใจผู้ที่ให้คำปรึกษาทางการเงิน ยอมรับสิ่งที่พวกเขาแนะนำ โดยไม่ตัดสินใจด้วยตนเอง โดยการลงทุนทรัพย์สินทางการเงิน เช่น เงินฝากธนาคาร สลากออกโดยธนาคาร พันธบัตรรัฐบาล กองทุนรวมหุ้น อสังหาริมทรัพย์ ทองคำ เป็นต้น

ความรู้ทางการเงิน หมายถึง ความรู้และความเข้าใจพื้นฐานทางการเงินส่วนบุคคล เพื่อเป็นพื้นฐานการบริหารจัดการการเงินของแต่ละบุคคล ประกอบด้วยความรู้ที่สะท้อนถึงความเข้าใจทางการเงิน 4 เรื่อง ได้แก่ ดอกเบี้ยหมายถึง ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร ประกอบด้วยเงินต้นและดอกเบี้ยเงินฝาก รวมถึงเข้าใจดอกเบี้ยเงินฝากทบต้น และดอกเบี้ยของสินเชื่อ (2) มูลค่าของเงินตามกาลเวลา หมายถึง ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเงินที่จะได้รับในวันนี้มีมูลค่าน้อยกว่าเงินที่จะได้รับในอนาคต หรือการเสียโอกาสที่จะซื้อสิ่งของในราคาปัจจุบันเมื่อพิจารณาร่วมกับอัตราเงินเฟ้อ (3) การวางแผนก่อนใช้จ่าย หมายถึง ความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการวางแผนการก่อนการตัดสินใจใช้เงินเพื่อสะท้อนถึงการคิดยับยั้งชั่งใจ ความเข้าใจเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายคงที่ และการคิดตัดสินใจก่อนเลือกซื้อสินค้า และ (4) การลงทุน หมายถึง ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการเลือกลงทุนที่ให้ผลตอบแทนสูงจะมีโอกาสจะขาดทุนสูงเช่นกัน และการกระจายความเสี่ยงสำหรับการลงทุน ซึ่งเป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากการสำรวจทักษะทางการเงินของไทย ปี 2563 โดยธนาคารแห่งประเทศไทยในหัวข้อความรู้ทางการเงิน ปี 2563 โดย

ธนาคารแห่งประเทศไทย (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2016) ประกอบกับวอลสเต็ดและรีเบค (Walstad & Rebeck, 2010) ลูซาร์ดีและมิตเชลล์ (Lusardi & Mitchell, 2007, 2011) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วย ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับดอกเบี้ย 4 ข้อ มูลค่าของเงินตามกาลเวลา 2 ข้อ การวางแผนก่อนใช้จ่าย 4 ข้อ และการลงทุน 3 ข้อ รวมทั้งหมด 13 ข้อ แต่ละข้อให้เลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีความรู้ทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

ทักษะทางการเงิน หมายถึง ความสามารถทางการเงินส่วนบุคคลที่ได้จากการเรียนรู้หรือการฝึกฝนจนเกิดความชำนาญ ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ คือ (1) การหารายได้ (How to earn) (2) การเก็บออมเงิน (How to save) และ (3) การใช้จ่ายเงิน (How to spend) ซึ่งเป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากปิยดา สมบัติวัฒนา (2554) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วย การหารายได้ 3 ข้อ การเก็บออมเงิน 4 ข้อ และการใช้จ่ายเงิน 4 ข้อ รวมทั้งหมด 11 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริงค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีทักษะทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า แต่ละองค์ประกอบมีความหมายดังนี้

1) **การหารายได้** หมายถึง ความสามารถในการทำงานมีแหล่งรายได้ประจำที่เพียงพอกับการใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน รวมไปถึงมีแหล่งรายได้เสริมมากกว่า 1 ทาง และความสามารถในการสร้างรายได้จากทรัพย์สินที่ได้รับต่อเนื่องเป็นประจำ

2) **การเก็บออมเงิน** หมายถึง ความสามารถในการจัดสรรเงินรายได้ทั้งหมด ทั้งแหล่งรายได้ประจำและรายได้อื่นเพื่อเก็บออม และสามารถวางแผนสำหรับนำไปใช้จ่ายในอนาคตได้

3) **การใช้จ่ายเงิน** หมายถึง ความสามารถในการจัดสรรเงินรายได้ทั้งหมด ทั้งแหล่งรายได้ประจำและรายได้อื่นให้เพียงพอกับรายจ่าย รวมถึงความสามารถในการควบคุมค่าใช้จ่ายได้โดยไม่ต้องกู้หนี้ยืมสิน

4.2.3 กลุ่มปัจจัยด้านบุคคล มี 3 ตัวแปร ได้แก่

บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ หมายถึง ลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลที่ขาดความมั่นคงหรือหวั่นไหวทางอารมณ์ มีแนวโน้มจะเกิดภาวะความเครียดทางจิตใจ ส่งผลถึงการแก้ไขปัญหาที่ไม่เหมาะสม ประกอบด้วย 6 คุณลักษณะ ดังนี้ (1) ความวิตก

กังวล (Anxiety) (2) ความโกรธแบบเป็นปรปักษ์ (Angry Hostility) (3) ความท้อแท้ (Discouragement) (4) ความสำนึกในตนเอง (Self-consciousness) (5) ความหุนหันพลันแล่น (Impulsiveness) (6) ความเปราะบาง (Vulnerability) เป็นแบบวัดที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นจากแบบวัดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบฉบับย่อ Neo Five-Factor Inventory (NEO-FFI) คอสต้าและแมคเคร (Costa Jr & McCrae, 1995) ในส่วนของบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ จำนวนทั้งหมด 12 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์มีสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด หมายถึง ลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลที่มีความสามารถในการจัดการชีวิตของตนเองอย่างมีเหตุผลได้ มีความเป็นระเบียบ รับผิดชอบในหน้าที่ มีความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์สูง มีวินัยต่อตนเอง แม้ว่าจะมีปัญหาหรืออุปสรรคใดก็ตาม มีความระมัดระวังในการปฏิบัติงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ประกอบด้วย 6 คุณลักษณะ ดังนี้ (1) ความสามารถ (Competence) (2) ความเป็นระเบียบ (Order) (3) ความรับผิดชอบต่อหน้าที่ (Dutifulness) (4) ความมีวินัยในตนเอง (Self-discipline) (5) ความมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จ (Achievement Striving) (6) ความรอบคอบ (Deliberation) เป็นแบบวัดที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นจากแบบวัดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบฉบับย่อ Neo Five-Factor Inventory (NEO-FFI) คอสต้าและแมคเคร (Costa Jr & McCrae, 1995) ในส่วนของบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด (Conscientiousness) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ จำนวนทั้งหมด 14 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน หมายถึง ปริมาณความสามารถในการคาดการณ์ไกล เห็นความสำคัญของสิ่งต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นกับตนในอนาคต และบังคับตนเองให้อดได้รอได้ หรือเลือกที่จะไม่รับประโยชน์เล็กน้อยในทันที แต่จะรอรับประโยชน์ที่ยิ่งใหญ่กว่าหรือสำคัญกว่าที่จะตามมาในภายหลัง โดยมีการกระทำที่เป็นขั้นตอนเพื่อนำไปสู่ผลที่ปรารถนาดังกล่าวในอนาคต โดยพิจารณาในองค์ประกอบ 3 ด้าน ดังนี้ (1) คาดการณ์ไกล (2) เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และ (3) กระทำอย่างเป็นขั้นตอน เป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากศรัณย์ พิมพ์ทอง (2557) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยความสามารถคาดการณ์ไกล 4

ข้อ การเห็นความสำคัญของสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต 3 ข้อ และการกระทำอย่างเป็นขั้นตอนเพื่อนำไปสู่ผลที่ปรารถนา 3 ข้อ รวมทั้งหมด 10 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเองสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า แต่ละองค์ประกอบมีความหมายดังนี้

1) **คาดการณ์ไกล** หมายถึง ปริมาณความสามารถในการคาดการณ์ไกลของบุคคลในการใช้ชีวิตประจำวัน

2) **เห็นความสำคัญของสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต** หมายถึง การเห็นความสำคัญของสิ่งต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นกับตนในอนาคต และบังคับตนเองให้อดได้รอได้ หรือเลือกที่จะไม่รับประโยชน์เล็กน้อยในทันที แต่จะรอรับประโยชน์ที่ยิ่งใหญ่กว่าหรือสำคัญกว่าที่จะตามมาในภายหลัง

3) **กระทำอย่างเป็นขั้นตอน** หมายถึง การกระทำที่เป็นขั้นตอนรวมทั้งมีการประเมินตนเองเพื่อนำไปสู่ผลที่ปรารถนาในอนาคต

4.2.4 กลุ่มปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม มี 2 ตัวแปร ได้แก่

ทุนทางสังคม หมายถึง ความเชื่อมโยงระหว่างบุคคลและเครือข่ายของกลุ่มสังคมที่นำมาซึ่งบรรทัดฐานการปฏิบัติของการต่างตอบแทนซึ่งกันและกัน ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบคือ (1) กลุ่มและเครือข่าย (Group and Network) (2) ความไว้วางใจ (Trust) และ (3) การช่วยเหลือเกื้อกูล (Helping) ซึ่งเป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากแบบวัดทุนทางสังคม (Measuring Social Capital) ของธนาคารโลก (World Bank) โดยกูทเท็ดและคณะ (Grootaert et al., 2003) และสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยกลุ่มและเครือข่าย 5 ข้อ ความไว้วางใจ 5 ข้อ และการช่วยเหลือเกื้อกูล 4 ข้อ รวมทั้งหมด 14 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีทุนทางสังคมสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า แต่ละองค์ประกอบมีความหมายดังนี้

1) **กลุ่มและเครือข่าย** หมายถึง ระดับความสัมพันธ์ทางสังคมของบุคคลภายในครอบครัว ภายนอกครอบครัว รวมถึงเพื่อนสนิทที่สามารถช่วยเหลือเมื่อต้องเผชิญปัญหาการใช้จ่าย หรือเผชิญปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างไม่คาดคิด

2) ความไว้วางใจ หมายถึง ระดับความน่าเชื่อถือหรือความไว้วางใจของตนเองที่มีต่อบุคคลอื่นในภาพรวม และระดับความไว้วางใจของตนเองที่มีต่อชุมชนละแวกที่ตนอยู่อาศัย เมื่อพิจารณาเรื่องการให้ยืมเงินร่วมด้วย

3) การช่วยเหลือเกื้อกูล หมายถึง ระดับการช่วยเหลือเกื้อกูลกันในสังคมที่ตนเองรับรู้ในภาพรวม และชุมชนละแวกที่ตนอาศัย รวมถึงการรับรู้การช่วยเหลือเกื้อกูลของชุมชนละแวกที่ตนอาศัยที่มีต่อตนเอง และตนเองที่มีต่อชุมชน

การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน หมายถึง การรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการเงินส่วนบุคคลที่ครอบคลุมเรื่องการจัดการและวางแผนการเงิน หรือการลงทุน ซึ่งส่งเสริมและกระตุ้นให้บุคคลแสดงออกในพฤติกรรมการเงิน ผ่านสื่อออนไลน์ 6 รูปแบบ ได้แก่ (1) ยูทูปเบอร์/ อินฟลูเอนเซอร์ ที่มีความเชี่ยวชาญทางการเงิน (2) ติดตามเพจทางการเงินบนเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เช่น Facebook, YouTube, LINE) (3) แอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ (เช่น แอปพลิเคชันการบันทึกการใช้จ่าย) (4) เรียนคอร์สการเงินออนไลน์ (5) เว็บไซต์ทางการเงิน (เช่น เว็บไซต์เกี่ยวกับอาชีพ, สถาบันการเงินต่างๆ) (6) บทความ/ หนังสือ/ หนังสือพิมพ์ออนไลน์ ซึ่งเป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากหลายงานวิจัย (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563; ปิยดา สมบัติวัฒนา, 2554; พัชรีย์ รัตนพันธ์, 2551; วรณณะ บรรจง, 2556; วิวัฒน์ โชตนะพันธ์, 2547) และสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยข่าวสารทางการเงินบนสื่อออนไลน์ 6 รูปแบบ โดยสร้างข้อคำถาม 6 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีการเปิดรับข่าวสารทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

4.2.5 ตัวแปรกำกับ มี 1 ตัวแปร ได้แก่

ความน่าเชื่อถือทางเครดิต หมายถึง ความสามารถและความตั้งใจของผู้กู้ในการชำระคืนเงินกู้ ความน่าเชื่อถือทางเครดิตของลูกค้าสินเชื่อฯ ถูกประเมินโดยผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโก้ไฟแนนซ์ พิจารณาจาก 1) ประวัติการชำระหนี้ และ 2) เกณฑ์ที่ใช้ในธุรกิจสินเชื่อไฟโก้ไฟแนนซ์แต่ละแห่งร่วมด้วย โดยลูกค้าที่มีประวัติการชำระหนี้ตรงกำหนดเวลาหรือค้างชำระ 1-2 เดือน จะอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต หากลูกค้าที่มีประวัติค้างชำระ ตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป จะอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต ซึ่งเก็บข้อมูลหลังจากลูกค้าสินเชื่อฯ ตอบแบบประเมินปัจจัยเชิงสาเหตุต่อพฤติกรรมทางการเงินเรียบร้อยแล้ว

4.3 สมมติฐานในการวิจัย

จากกรอบแนวคิดในการวิจัย ผู้วิจัยศึกษาตัวแปรต่างๆ จากการทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง นำมาสร้างเป็นแบบจำลองสมมติฐาน (Hypothesis Model) ตามโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล แสดงดังภาพประกอบ 3 สามารถกำหนดสมมติฐานการวิจัยได้ดังนี้

1. โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครที่พัฒนาขึ้นมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีสมมติฐานย่อยตามเส้นทางอิทธิพลของตัวแปรต่างๆ ดังนี้

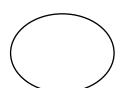
- 1.1 ทักษะทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน
- 1.2 ความรอบรู้ทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านทักษะทางการเงิน
- 1.3 เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน
- 1.4 บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์มีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน
- 1.5 บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน
- 1.6 ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน
- 1.7 ทูทางสังคมมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน
- 1.8 การเปิดรับข่าวสารทางการเงินมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน

2. กลุ่มลูกค้าที่มีความเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมีความสามารถทางการเงินแตกต่างกัน โดยทำการเปรียบเทียบใน 2 เรื่อง ดังนี้

- 2.1 โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน ระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตแตกต่างกัน

2.2 ค่าเฉลี่ยของตัวแปรแฝงเชิงในแบบจำลองโครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตแตกต่างกัน

สัญลักษณ์และคำย่อที่ใช้ในโครงสร้างความสัมพันธ์สมมติฐานการวิจัย



แทน ตัวแปรแฝง

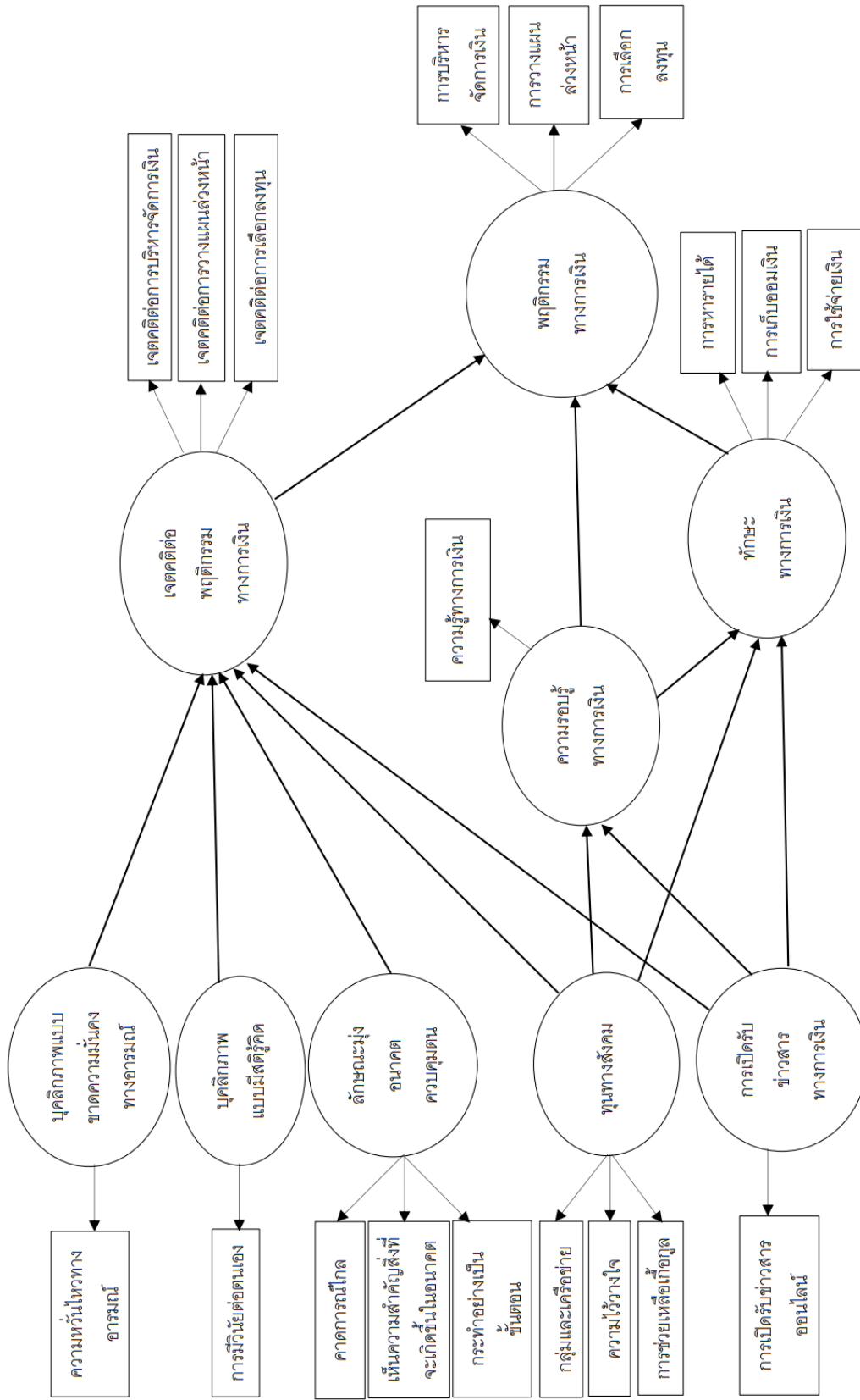


แทน ตัวแปรสังเกต



แทน ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม โดยหัวลูกศรจะแสดงทิศทางของอิทธิพล





ภาพประกอบ 3 โศภนสร้งควมสร้งพ่นสร้งสร้งสร้งสร้งสร้งสร้งสร้ง

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมายของการวิจัยเพื่อพัฒนาโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. การกำหนดประชากรและการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การสร้างและการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การพิทักษ์สิทธิกลุ่มตัวอย่าง
6. การจัดการและการวิเคราะห์ข้อมูล

การกำหนดประชากรและการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ลูกค้าสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์) เนื่องจากกระทรวงการคลังเล็งเห็นถึงความจำเป็นที่ต้องเพิ่มช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบให้แก่ประชาชนรายย่อย โดยจะเป็นการป้องกันและแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบแก่ประชาชนไปด้วยในเวลาเดียวกัน จึงได้อนุญาตให้มีการประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยประเภทใหม่ ได้แก่ สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์) ซึ่งผู้ประกอบการสามารถเรียกเก็บดอกเบี้ย ค่าปรับ ค่าบริการ และค่าธรรมเนียมใด ๆ ได้ไม่เกินร้อยละ 36 ต่อปี ทั้งนี้ ได้ประกาศกำหนดให้การให้สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์เป็นกิจการที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับกิจการธนาคาร ถือเป็นกิจการที่ต้องขออนุญาตต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ดังนั้น ผู้ที่ให้สินเชื่อแก่บุคคลอื่นเป็นทางการค้าปกติโดยมีลักษณะสินเชื่อเข้าข่ายตามลักษณะของสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ดังกล่าว จึงต้องขออนุญาตประกอบธุรกิจให้ถูกต้อง และดำเนินงานให้เป็นไปตามเงื่อนไขต่าง ๆ ที่กระทรวงการคลัง โดยสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) ในฐานะผู้กำกับดูแลการประกอบธุรกิจกำหนดขึ้น (<https://1359.go.th/picodoc/>) โดยจำนวนผู้ประกอบการผู้ประกอบการสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์) ที่เปิดดำเนินการ มีจำนวน 1,085 แห่ง ข้อมูลล่าสุด ณ วันที่ 1 เดือน กันยายน พ.ศ.

2565 (<http://164.115.61.50/picofinance/public/>) โดยการวิจัยนี้สนใจศึกษาลูกค้ำสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 127 แห่ง

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้มาจากการสุ่มลูกค้ำสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 82 แห่ง และคัดเลือกลูกค้ำสินเชื่อฯ ที่มีประวัติการกู้ยืมอย่างน้อย 1 ปี และมียอดหนี้คงค้างในเวลาที่เก็บข้อมูล กลุ่มตัวอย่างที่เก็บได้มีจำนวนทั้งสิ้น 537 คน ประกอบด้วย ลูกค้ำที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต จำนวน 274 คน และลูกค้ำที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต จำนวน 263 คน โดยมีขั้นตอนกำหนดกลุ่มตัวอย่างและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

1. การกำหนดกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุแบบมีตัวแปรแฝง (Causal Structural Models with Latent Variable) ดังนั้นต้องกำหนดขนาดตัวอย่างให้สอดคล้องกับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ทาร์บัลนิคและคณะ (Tabachnick et al., 2007) แนะนำว่าควรมีกกลุ่มตัวอย่างไม่น้อยกว่า 300 คน ในขณะที่ชูแมคเกอร์และโลแมกซ์ (Schumacker; & Lomax. 1996: 20) แนะนำว่า การกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างให้เพียงพอในการวิเคราะห์โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ ควรมีขนาดตัวอย่างอย่างน้อย 10-20 คนต่อหนึ่งตัวแปรสังเกต โดยแฮร์และคณะ (Hair et al., 1998) กล่าวว่าควรกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างอย่างน้อย 15-20 คนต่อหนึ่งตัวแปรสังเกต ในงานวิจัยครั้งนี้มีตัวแปรสังเกต 18 ตัวแปร ผู้วิจัยใช้เกณฑ์กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง 15 คนต่อหนึ่งตัวแปรสังเกต ขนาดตัวอย่างจึงควรมีไม่น้อยกว่า 270 คน ข้อมูลกลุ่มตัวอย่างที่เก็บได้จริงประกอบด้วย ลูกค้ำที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต 274 คน และลูกค้ำที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต 263 คน ซึ่งกลุ่มนี้น้อยกว่าที่คาดหวังเล็กน้อยแต่อยู่ในเกณฑ์ที่สามารถวิเคราะห์ได้ โดยมีกลุ่มตัวอย่างรวมทั้งหมด 537 คน

2. การสุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multi-stage Sampling) ทำการสุ่มสองขั้นตอนเริ่มจากขั้นตอนแรกสุ่มธุรกิจ ขั้นตอนถัดไปสุ่มลูกค้ำสินเชื่อฯ รายละเอียดเป็นดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 สุ่มธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ด้วยวิธีการสุ่มแบบกลุ่ม (Cluster Sampling) เป็นการสุ่มตัวอย่างจากประชากรที่อยู่รวมกันเป็นกลุ่ม (Cluster) โดยแต่ละกลุ่มมีลักษณะภายในกลุ่มที่หลากหลายหรือมีความแตกต่างในทำนองเดียวกัน แต่ระหว่างกลุ่มมีความคล้ายคลึงกัน เนื่องจากธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ถูกจัดตั้งขึ้นตามระเบียบข้อบังคับที่ธนาคารแห่ง

ประเทศไทยกำหนด ดังนั้นแต่ละกลุ่มจึงมีความคล้ายคลึงกัน โดยภายในกลุ่มมีความหลากหลายของลูกค้าสินเชื่อกับ เช่น ผู้ที่มีรายได้รายเดือน ผู้ที่มีรายได้รายวัน และผู้ที่มีรายได้ไม่แน่นอน โดยมีขั้นตอนการสุ่มดังนี้ 1) กำหนดให้ประชากร คือ ลูกค้าสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลทั้งหมด 2) กำหนดให้ธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์หนึ่งแห่งแทนหนึ่งกลุ่ม (Cluster) ซึ่งมีกลุ่มธุรกิจทั้งหมด 127 แห่ง จากนั้นทำการสุ่มกลุ่มมาเป็นหน่วยตัวอย่าง จำนวน 82 แห่ง

ขั้นตอนที่ 2 สุ่มลูกค้าสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ ด้วยวิธีการสุ่มอย่างง่าย (Random Sampling) เป็นการสุ่มประชากรอย่างเป็นอิสระจากกัน และมีโอกาสเท่าเทียมกันที่จะถูกคัดเลือกเป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยให้เจ้าของกิจการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์แต่ละแห่งใช้วิธีการสุ่มอย่างง่ายในการสุ่มลูกค้าสินเชื่อกับ มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 537 คน

3. เกณฑ์ในการแบ่งความน่าเชื่อถือของลูกค้าสินเชื่อกับ งานวิจัยนี้จัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อกับ จากการถูกประเมินโดยผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ พิจารณาจาก 1) ประวัติการชำระหนี้ และ 2) เกณฑ์ที่ใช้ในธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์แต่ละแห่งร่วมด้วย โดยลูกค้าที่มีประวัติการชำระหนี้ตรงกำหนดเวลาหรือค้างชำระ 1-2 เดือน จะอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต มีจำนวน 274 คน หากลูกค้าที่มีประวัติค้างชำระ ตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป จะอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต มีจำนวน 263 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ใช้แบบสอบถามลักษณะทางชีวสังคม 1 ตอน แบบวัดตัวแปรเชิงสาเหตุ และพฤติกรรม 9 ตอน มีความเชื่อมั่นแบบวัดอยู่ระหว่าง 0.84 ถึง 0.98 ซึ่งส่วนนี้เก็บข้อมูลจากลูกค้าสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ และแบบวัดความน่าเชื่อถือทางเครดิต 1 ตอน ซึ่งส่วนนี้เก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ รวมทั้งสิ้น 11 ตอน มีรายละเอียด ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามลักษณะทางชีวสังคม

การสอบถามข้อมูลลักษณะทางชีวสังคมของกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย เพศ อายุ การศึกษา สถานภาพครอบครัว อาชีพ และรายได้ โดยสอบถามแบบให้เลือกตอบข้อมูลที่ตรงตามความเป็นจริง

ตัวอย่างแบบวัด

(ก) เพศ

ชาย หญิง

(ข) อายุ

น้อยกว่า 26 ปี 26 – 40 ปี

41 – 55 ปี 55 ปี ขึ้นไป

ตอนที่ 2 แบบวัดพฤติกรรมทางการเงิน

การสร้างแบบวัด การวัดพฤติกรรมทางการเงินของบุคคลวัดจากการประเมินค่าพฤติกรรมทางการเงินทั้ง 3 องค์ประกอบ คือ (1) การบริหารจัดการเงิน (Managing Money) (2) การวางแผนล่วงหน้า (Planning Ahead) (3) การเลือกลงทุน (Choosing Invest) ซึ่งเป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากแบบวัดความสามารถทางการเงิน (Measuring Financial Capability) ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับดูแลภาคการเงินของประเทศสหราชอาณาจักร (Financial Services Authority, 2006) และธนาคารแห่งประเทศไทยจากการสำรวจทักษะทางการเงินของประเทศไทย ปี 2559 (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2016) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยการบริหารจัดการเงิน 13 ข้อ การวางแผนล่วงหน้า 7 ข้อ และการเลือกลงทุน 8 ข้อ รวมทั้งหมด 28 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ บ่อยมาก บ่อย ค่อนข้างบ่อย บางครั้ง นานๆ ครั้ง และไม่เคยเลย

เกณฑ์การให้คะแนน จากมาตรวัดประเมินค่า 6 ระดับ ผู้ตอบสามารถเลือกตอบได้เพียง 1 คำตอบในแต่ละข้อ ถ้าตอบกระทำบ่อยมากในข้อคำถามเชิงบวกได้ 6 คะแนน และลดลงตามลำดับจนถึงไม่เคยเลยได้ 1 คะแนน ส่วนในคำถามเชิงลบให้คะแนนลักษณะตรงกันข้าม โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีพฤติกรรมทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

คุณภาพของแบบวัด จากการตรวจสอบคุณภาพของแบบวัดพฤติกรรมทางการเงินพบว่า ฉบับทดลองใช้มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.96 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ (Corrected Item-Total Correlation) ระหว่าง 0.35-0.90 ส่วนฉบับจริง ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.97 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ ระหว่าง 0.40-0.89 และจากการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันพบว่า พฤติกรรมทางการเงิน 3 องค์ประกอบมีความกลมกลืน โดยมีข้อคำถามรวมทั้งหมด 16 ข้อ ประกอบด้วยการบริหารจัดการเงิน 8 ข้อ การวางแผนล่วงหน้า 3 ข้อ และการเลือกลงทุน 5 ข้อ ที่มีน้ำหนักองค์ประกอบระหว่าง 0.43-0.83 และมีค่าความเชื่อมั่นในการวัดตัวแปรแฝงของ

องค์ประกอบด้านบริหารจัดการเงิน เท่ากับ 0.92 การวางแผนล่วงหน้า เท่ากับ 0.88 และการเลือก ลงทุน เท่ากับ 0.79 (รายละเอียดดังภาคผนวก ค.และ ง.)

ตัวอย่างแบบวัด

บริหารจัดการเงิน

(ก) ฉันชำระค่าใช้จ่ายบิลเรียกเก็บ (เช่น บิลค่าน้ำ-ไฟ, บิลส่งงวดรถ-บ้าน, บิลยอด บัตรเครดิต) ตรงตามเวลาที่กำหนด

การวางแผนล่วงหน้า

(ข) ฉันแบ่งรายได้ส่วนหนึ่งเก็บออมเงินสำรองเพื่อรองรับรายได้ที่ลดลงในอนาคต

การเลือกลงทุน

(ค) ฉันเปรียบเทียบข้อมูลทรัพย์สินทางการเงิน (เช่น เงินฝาก สลากออมสิน พันธบัตร กองทุนรวม หุ้น ที่ดิน) จากผู้ให้บริการหลายแห่งก่อนตัดสินใจเลือกใช้

ตอนที่ 3 แบบวัดเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน

การสร้างแบบวัด การวัดเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินของบุคคลวัดจากการ ประเมินค่าเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินทั้ง 3 องค์ประกอบ ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมทางการเงิน ที่ศึกษาในครั้งนี้ คือ (1) เจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน (2) เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า และ (3) เจตคติต่อการเลือกลงทุน ซึ่งเป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากแบบวัดความสามารถทาง การเงิน (Measuring Financial Capability) ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับดูแลภาคการเงิน ของประเทศสหราชอาณาจักร (Financial Services Authority, 2006) โดยสร้างคำถามให้ สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยเจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน 6 ข้อ เจตคติต่อ การวางแผนล่วงหน้า 6 ข้อ และเจตคติต่อการเลือกลงทุน 6 ข้อ รวมทั้งหมด 18 ข้อ แต่ละข้อมี มาตรฐานวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่ จริง และไม่จริงเลย

เกณฑ์การให้คะแนน จากมาตรฐานวัดประเมินค่า 6 ระดับ ผู้ตอบสามารถเลือกตอบได้ เพียง 1 คำตอบในแต่ละข้อ ถ้าตอบจริงที่สุดในข้อคำถามเชิงบวกได้ 6 คะแนน และลดลง ตามลำดับจนถึงไม่จริงเลยได้ 1 คะแนน ส่วนในคำถามเชิงลบให้คะแนนตรงกันข้าม โดยผู้ตอบที่มี คะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีเจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้ คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

คุณภาพของแบบวัด จากการตรวจสอบคุณภาพของแบบวัดเจตคติต่อพฤติกรรม ทางการเงิน พบว่า ฉบับทดลองใช้มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.92 และมีค่า สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ (Corrected Item-Total Correlation)

ระหว่าง 0.48-0.78 ส่วนฉบับจริง ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.96 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ ระหว่าง 0.59-0.81 และจากการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่า เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน 3 องค์ประกอบมีความกลมกลืน โดยมีข้อคำถามรวมทั้งหมด 12 ข้อ ประกอบด้วยเจตคติต่อการบริหารจัดการการเงิน 5 ข้อ เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า 4 ข้อ และเจตคติต่อการเลือกลงทุน 3 ข้อ ที่มีน้ำหนักองค์ประกอบระหว่าง 0.57-0.87 และมีค่าความเชื่อมั่นในการวัดตัวแปรแฝงขององค์ประกอบด้านบริหารจัดการการเงิน เท่ากับ 0.95 การวางแผนล่วงหน้า เท่ากับ 0.82 และการเลือกลงทุน เท่ากับ 0.74 (รายละเอียดดังภาคผนวก ค.และ ง.)

ตัวอย่างแบบวัด

เจตคติต่อการบริหารจัดการการเงิน

(ก) ฉันคิดว่าการจ่ายบิลหรือใบเสร็จเรียกเก็บค่าใช้จ่ายตรงเวลาเป็นสิ่งที่ควรกระทำ

เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า

(ข) ฉันคิดว่าการวางแผนการเงินส่วนบุคคลเป็นเรื่องสำคัญที่ทุกคนควรทำ

เจตคติต่อการเลือกลงทุน

(ค) ฉันคิดว่าการเปรียบเทียบข้อมูลทรัพย์สินทางการเงิน (เช่น เงินฝาก สลากออมสิน พันธบัตร กองทุนรวม หุ้น ที่ดิน) จากผู้ให้บริการหลายแห่งก่อนตัดสินใจเลือกใช้ ทำให้ฉันได้รับประโยชน์สูงสุด

ตอนที่ 4 แบบวัดความรู้ทางการเงิน

การสร้างแบบวัด การวัดความรู้ทางการเงินของบุคคลวัดจากความเข้าใจในความรู้ทางการเงินทั้ง 4 เรื่อง ได้แก่ ดอกเบี้ย มูลค่าของเงินตามกาลเวลา การวางแผนก่อนใช้จ่าย และการลงทุน ซึ่งเป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากการสำรวจทักษะทางการเงินของไทย ปี 2563 โดยธนาคารแห่งประเทศไทย ประกอบกับวอลสเต็ดและรีเบค (Walstad & Rebeck, 2010) ลูซาร์ดีและมิตเชลล์ (Lusardi & Mitchell, 2011) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วย ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับดอกเบี้ย 4 ข้อ มูลค่าของเงินตามกาลเวลา 2 ข้อ การวางแผนก่อนใช้จ่าย 4 ข้อ และการลงทุน 3 ข้อ รวมทั้งหมด 13 ข้อ แต่ละข้อให้เลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว

เกณฑ์การให้คะแนน ผู้ตอบสามารถเลือกตอบได้เพียง 1 คำตอบ จาก 3 ตัวเลือก ซึ่งมีคำตอบที่ถูกต้องเพียง 1 คำตอบในแต่ละข้อ ถ้าตอบถูกต้องได้ 1 คะแนน หากตอบผิดได้ 0 คะแนน วัดความรู้ทางการเงินทั้ง 4 เรื่องรวมคะแนนเต็ม 13 คะแนน โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีความรู้ทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

คุณภาพของแบบวัด จากการตรวจสอบคุณภาพของแบบวัดทักษะทางการเงิน เป็นการตรวจสอบสัดส่วนของระดับความยากง่ายของแต่ละข้อ โดยตัดข้อที่มีระดับความง่ายสูงออก 1 ข้อในเรื่องความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับดอกเบี้ย จึงมีข้อคำถามรวมทั้งหมด 12 ข้อ หรือคะแนนเต็มจะเป็น 12 คะแนน

ตัวอย่างแบบวัด

(ก) สมมติว่าท่านฝากเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ 100 บาท โดยได้ดอกเบี้ย 2% ต่อปี และในระหว่างปีท่านไม่ได้ฝากเงินเพิ่มหรือถอนเงินออกจากบัญชีดังกล่าวเลย เมื่อครบ 1 ปี ท่านจะมีเงินในบัญชีรวมดอกเบี้ยเป็นเท่าไร

ก. มากกว่า 102 บาท

ข. เท่ากับ 102 บาท

ค. น้อยกว่า 102 บาท

(ข) หากท่านมีเงินฝากในบัญชีออมทรัพย์ 100 บาท โดยได้รับดอกเบี้ย 2% ต่อปี หลังจาก 5 ปี ท่านจะมีเงินในบัญชีรวมดอกเบี้ยเป็นเท่าไร (โดยไม่มีการฝากเพิ่ม หรือถอนเงินเลย)

ก. มากกว่า 110 บาท

ข. เท่ากับ 110 บาท

ค. น้อยกว่า 110 บาท

ตอนที่ 5 แบบวัดทักษะทางการเงิน

การสร้างแบบวัด การวัดทักษะทางการเงินของบุคคลวัดจากการประเมินค่าทักษะทางการเงินทั้ง 3 องค์ประกอบ คือ (1) การหารายได้ (How to earn) (2) การเก็บออมเงิน (How to save) และ (3) การใช้จ่ายเงิน (How to spend) ซึ่งเป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากปียดา สมบัติวัฒนา (2554) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยการหารายได้ 3 ข้อ การเก็บออมเงิน 4 ข้อ และการใช้จ่ายเงิน 4 ข้อ รวมทั้งหมด 11 ข้อ แต่ละข้อมีมาตราวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย

เกณฑ์การให้คะแนน จากมาตราวัดประเมินค่า 6 ระดับ ผู้ตอบสามารถเลือกตอบได้เพียง 1 คำตอบในแต่ละข้อ ถ้าตอบจริงที่สุดในข้อคำถามเชิงบวกได้ 6 คะแนน และลดลงตามลำดับจนถึงไม่จริงเลยได้ 1 คะแนน ส่วนในคำถามเชิงลบให้คะแนนลักษณะตรงกันข้าม โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีทักษะทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

คุณภาพของแบบวัด จากการตรวจสอบคุณภาพของแบบวัดทักษะทางการเงิน พบว่า ฉบับทดลองใช้มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.87 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ (Corrected Item-Total Correlation) ระหว่าง 0.35-0.81 ส่วนฉบับจริง ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.89 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ ระหว่าง 0.34-0.85 และจากการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่า ทักษะทางการเงินลดลงเหลือ 2 องค์ประกอบมีความกลมกลืน โดยมีข้อคำถามรวมทั้งหมด 8 ข้อ ประกอบด้วยการหารายได้และใช้จ่าย 5 ข้อ และการออม 3 ข้อ ที่มีน้ำหนักองค์ประกอบระหว่าง 0.56-0.84 และมีค่าความเชื่อมั่นในการวัดตัวแปรแฝงขององค์ประกอบด้านการหารายได้และใช้จ่าย เท่ากับ 0.87 และการออม เท่ากับ 0.84 (รายละเอียดดังภาคผนวก ค.และ ง.)

ตัวอย่างแบบวัด

การหารายได้และใช้จ่าย

(ก) ฉันมีแหล่งรายได้ประจำที่เพียงพอกับการใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน

การออม

(ข) ฉันสามารถแบ่งเงินรายได้ส่วนหนึ่งไปเก็บออมได้อย่างสม่ำเสมอ

ตอนที่ 6 แบบวัดบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์

การสร้างแบบวัด การวัดบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ของบุคคลวัดจากการประเมินค่าบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ 6 คุณลักษณะ คุณลักษณะ ดังนี้ (1) ความวิตกกังวล (Anxiety) (2) ความโกรธแบบเป็นปรปักษ์ (Angry Hostility) (3) ความท้อแท้ (Discouragement) (4) ความสำนึกในตนเอง (Self-consciousness) (5) ความหุนหันพลันแล่น (Impulsiveness) (6) ความเปราะบาง (Vulnerability) เป็นแบบวัดที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นจากแบบวัดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบฉบับย่อ Neo Five-Factor Inventory (NEO-FFI) คอสต้าและเมคเคร (Costa Jr & McCrae, 1995) ในส่วนของบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ จำนวนทั้งหมด 12 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย

เกณฑ์การให้คะแนน จากมาตรวัดประเมินค่า 6 ระดับ ผู้ตอบสามารถเลือกตอบได้เพียง 1 คำตอบในแต่ละข้อ เนื่องจากเป็นตัวแปรด้านลบ ถ้าตอบจริงที่สุดในข้อคำถามเชิงลบได้ 6 คะแนน และลดลงตามลำดับจนถึงไม่จริงเลยได้ 1 คะแนน ส่วนในคำถามเชิงบวกให้คะแนนลักษณะตรงกันข้าม โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์มีสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

คุณภาพของแบบวัด จากการตรวจสอบคุณภาพของแบบวัดบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์พบว่า ฉบับทดลองใช้มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.92 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ (Corrected Item-Total Correlation) ระหว่าง 0.53-0.77 ส่วนฉบับจริง ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.97 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ ระหว่าง 0.61-0.82 และจากการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่า บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ 1 องค์ประกอบมีความกลมกลืน โดยมีข้อคำถามรวมทั้งหมด 8 ข้อ มีน้ำหนักองค์ประกอบระหว่าง 0.58-0.85 และมีค่าความเชื่อมั่นในการวัดตัวแปรแฝงขององค์ประกอบบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ เท่ากับ 0.89 (รายละเอียดดังภาคผนวก ค.และ ง.)

ตัวอย่างแบบวัด

(ก) ฉันเป็นคนไม่วิตกกังวล

(ข) ฉันเป็นคนหวาดกลัวหรือตื่นเต้นได้ง่าย

ตอนที่ 7 แบบวัดบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด

การสร้างแบบวัด การวัดบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดของบุคคลวัดจากการประเมินค่าบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด 6 คุณลักษณะ ดังนี้ (1) ความสามารถ (Competence) (2) ความเป็นระเบียบ (Order) (3) ความรับผิดชอบต่อหน้าที่ (Dutifulness) (4) ความมีวินัยในตนเอง (Self-discipline) (5) ความมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จ (Achievement Striving) (6) ความรอบคอบ (Deliberation) เป็นแบบวัดที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นจากแบบวัดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบฉบับย่อ Neo Five-Factor Inventory (NEO-FFI) คอสต้าและแมคครี (Costa Jr & McCrae, 1995) ในส่วนของบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด (Conscientiousness) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ จำนวนทั้งหมด 14 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย

เกณฑ์การให้คะแนน จากมาตรวัดประเมินค่า 6 ระดับ ผู้ตอบสามารถเลือกตอบได้เพียง 1 คำตอบในแต่ละข้อ ถ้าตอบจริงที่สุดในข้อคำถามเชิงบวกได้ 6 คะแนน และลดลงตามลำดับจนถึงไม่จริงเลยได้ 1 คะแนน ส่วนในคำถามเชิงลบให้คะแนนลักษณะตรงกันข้าม โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

คุณภาพของแบบวัด จากการตรวจสอบคุณภาพของแบบวัดบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด พบว่า ฉบับทดลองใช้มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.95 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ (Corrected Item-Total Correlation) ระหว่าง 0.52-0.88

ส่วนฉบับจริง ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.98 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ ระหว่าง 0.59-0.82 และจากการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่า บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด 1 องค์ประกอบมีความกลมกลืน โดยมีข้อคำถามรวมทั้งหมด 11 ข้อ มีน้ำหนักองค์ประกอบระหว่าง 0.41-0.79 และมีค่าความเชื่อมั่นในการวัดตัวแปรแฝงของบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด เท่ากับ 0.81 (รายละเอียดดังภาคผนวก ค.และ ง.)

ตัวอย่างแบบวัด

(ก) ฉันเป็นคนที่มีความสามารถในการทำงานสูง

(ข) ฉันทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

ตอนที่ 8 แบบวัดลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน

การสร้างแบบวัด การวัดลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนของบุคคลวัดจากการประเมินค่าลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน 3 องค์ประกอบ ดังนี้ (1) คาดการณ์ไกล (2) เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และ (3) กระทำอย่างเป็นขั้นตอน เป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากศรัณย์ พิมพิทอง (2557) โดยสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยความสามารถคาดการณ์ไกล 4 ข้อ การเห็นความสำคัญของสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต 3 ข้อ และการกระทำอย่างเป็นขั้นตอนเพื่อนำไปสู่ผลที่ปรารถนา 3 ข้อ รวมทั้งหมด 10 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย

เกณฑ์การให้คะแนน จากมาตรวัดประเมินค่า 6 ระดับ ผู้ตอบสามารถเลือกตอบได้เพียง 1 คำตอบในแต่ละข้อ ถ้าตอบจริงที่สุดในข้อคำถามเชิงบวกได้ 6 คะแนน และลดลงตามลำดับจนถึงไม่จริงเลยได้ 1 คะแนน ส่วนในคำถามเชิงลบให้คะแนนลักษณะตรงกันข้าม โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีลักษณะมุ่งอนาคต-ควบคุมตนสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

คุณภาพของแบบวัด จากการตรวจสอบคุณภาพของแบบวัดลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน พบว่า ฉบับทดลองใช้มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.89 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ (Corrected Item-Total Correlation) ระหว่าง 0.41-0.74 ส่วนฉบับจริง ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.91 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ ระหว่าง 0.58-0.82 และจากการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่า ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน 3 องค์ประกอบมีความกลมกลืน โดยมีข้อคำถามรวมทั้งหมด 3 ข้อ ประกอบด้วยคาดการณ์ไกล 3 ข้อ การเห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต 3 ข้อ และกระทำอย่างเป็นขั้นตอน 3 ข้อ ที่มีน้ำหนักองค์ประกอบระหว่าง 0.62-0.81 และมีค่าความ

เชื่อมั่นในการวัดตัวแปรแฝงขององค์ประกอบด้านคาดการณ์ไกล เท่ากับ 0.71 เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เท่ากับ 0.74 และกระทำอย่างเป็นขั้นตอนเท่ากับ 0.78 (รายละเอียดตั้งภาคผนวก ค.และ ง.)

ตัวอย่างแบบวัด

คาดการณ์ไกล

(ก) ฉันไม่เห็นความจำเป็นที่จะต้องใช้ช้อนกลางเวลาทานอาหารร่วมกับคนอื่น เพราะไม่เชื่อว่าจะติดโรคติดต่อใดๆ

การเห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

(ข) ฉันไม่เห็นความจำเป็นที่จะต้องอดทนทำงานให้ได้ตั้งแต่วันนี้ เพราะอนาคตจะนำโอกาส และประสบการณ์ใหม่ ๆ มาให้เอง

กระทำอย่างเป็นขั้นตอน

(ค) หลังจากทำงานในส่วนย่อย ๆ เสร็จ ฉันมักจะคิดเตรียมวางแผนทำตามเป้าหมาย
ขั้นต่อไป

ตอนที่ 9 แบบสอบถามทุนทางสังคม

การสร้างแบบวัด การวัดทุนทางสังคมของบุคคลวัดจากการประเมินค่าทุนทางสังคมทั้ง 3 องค์ประกอบ คือ (1) กลุ่มและเครือข่าย (Group and Network) (2) ความไว้วางใจ (Trust) และ (3) การช่วยเหลือเกื้อกูล (Helping) ซึ่งเป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากแบบวัดทุนทางสังคม (Measuring Social Capital) ของธนาคารโลก (World Bank) โดยกูทเท็ดและคณะ (Grootaert et al., 2003) และสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยกลุ่มและเครือข่าย 5 ข้อ ความไว้วางใจ 5 ข้อ และการช่วยเหลือเกื้อกูล 4 ข้อ รวมทั้งหมด 14 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย

เกณฑ์การให้คะแนน จากมาตรวัดประเมินค่า 6 ระดับ ผู้ตอบสามารถเลือกตอบได้เพียง 1 คำตอบในแต่ละข้อ ถ้าตอบจริงที่สุดในข้อคำถามเชิงบวกได้ 6 คะแนน และลดลงตามลำดับจนถึงไม่จริงเลยได้ 1 คะแนน ส่วนในคำถามเชิงลบให้คะแนนตรงกันข้าม โดยผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีทุนทางสังคมสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

คุณภาพของแบบวัด จากการตรวจสอบคุณภาพของแบบวัดทุนทางสังคม พบว่าฉบับทดลองใช้มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.93 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ (Corrected Item-Total Correlation) ระหว่าง 0.38-0.82 ส่วนฉบับจริง ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.94 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับ

คะแนนรวมที่ปรับแก้ ระหว่าง 0.45-0.84 และจากการวิเคราะห์ห้วงค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่า ทูนทางสังคม 3 องค์ประกอบมีความกลมกลืน โดยมีข้อคำถามรวมทั้งหมด 9 ข้อ ประกอบด้วยกลุ่มและเครือข่าย 3 ข้อ ความไว้วางใจ 3 ข้อ และการช่วยเหลือเกื้อกูล 3 ข้อ ที่มีน้ำหนักองค์ประกอบระหว่าง 0.45-0.85 และมีค่าความเชื่อมั่นในการวัดตัวแปรแฝงขององค์ประกอบด้านกลุ่มและเครือข่าย เท่ากับ 0.84 ความไว้วางใจ เท่ากับ 0.78 และการช่วยเหลือเกื้อกูล เท่ากับ 0.71 (รายละเอียดดังภาคผนวก ค.และ ง.)

ตัวอย่างแบบวัด

กลุ่มและเครือข่าย

(ก) เพื่อนสนิทฉันสามารถพูดคุยเรื่องส่วนตัว และสามารถขอความช่วยเหลือได้

ความไว้วางใจ

(ข) ฉันจะบอกกับตนเองว่าคนส่วนใหญ่ไม่สามารถไว้วางใจได้ต้องระมัดระวังตัว

เสมอ

การช่วยเหลือเกื้อกูล

(ค) ฉันคิดว่าผู้คนส่วนใหญ่มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน

ตอนที่ 10 แบบวัดการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน

การสร้างแบบวัด การวัดการเปิดรับข่าวสารทางการเงินของบุคคลวัดจากการประเมินค่าการเปิดรับข่าวสารทางการเงินบนสื่อออนไลน์ ซึ่งเป็นแบบวัดที่พัฒนามาจากหลายงานวิจัย (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563; ปิยดา สมบัติวัฒนา, 2554; พัชรี รัตนพันธ์, 2551; วรธนะ บรรจง, 2556; วิวัฒน์ โชตนะพันธ์, 2547) และสร้างคำถามให้สอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบด้วยข่าวสารทางการเงินบนสื่อออนไลน์ 6 รูปแบบ ได้แก่ (1) ยูทูปเบอร์/ อินฟลูเอนเซอร์ ที่มีความเชี่ยวชาญทางการเงิน (2) ติดตามเพจทางการเงินบนเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เช่น Facebook, YouTube, LINE) (3) แอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ (เช่น แอปพลิเคชันการบันทึกรายจ่าย) (4) เรียนคอร์สการเงินออนไลน์ (5) เว็บไซต์ทางการเงิน (เช่น เว็บไซต์เกี่ยวกับธปท., สถาบันการเงินต่างๆ) (6) บทความ/ หนังสือ/ หนังสือพิมพ์ออนไลน์ โดยสร้างข้อคำถาม 6 ข้อ แต่ละข้อมีมาตรวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ได้แก่ จริงที่สุด จริง ค่อนข้างจริง ค่อนข้างไม่จริง ไม่จริง และไม่จริงเลย

เกณฑ์การให้คะแนน จากมาตรวัดประเมินค่า 6 ระดับ ผู้ตอบสามารถเลือกตอบได้เพียง 1 คำตอบในแต่ละข้อ ถ้าตอบจริงที่สุดในข้อคำถามเชิงบวกได้ 6 คะแนน และลดลงตามลำดับจนถึงไม่จริงเลยได้ 1 คะแนน ส่วนในคำถามเชิงลบให้คะแนนลักษณะตรงกันข้าม โดย

ผู้ตอบที่มีคะแนนจากแบบวัดมากกว่าแสดงว่ามีการเปิดรับข่าวสารทางการเงินสูงกว่าผู้ตอบที่ได้คะแนนจากแบบวัดน้อยกว่า

คุณภาพของแบบวัด จากการตรวจสอบคุณภาพของแบบวัดการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน พบว่า ฌบับทดลองใช้มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.82 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ (Corrected Item-Total Correlation) ระหว่าง 0.62-0.76 ส่วนฉบับจริง ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาทั้งฉบับเท่ากับ 0.84 และมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมที่ปรับแก้ ระหว่าง 0.63-0.77 และจากการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่า การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน 1 องค์ประกอบมีความกลมกลืน โดยมีข้อคำถามรวมทั้งหมด 5 ข้อ ที่มีน้ำหนักองค์ประกอบระหว่าง 0.68-0.79 และมีค่าความเชื่อมั่นในการวัดตัวแปรแฝงขององค์ประกอบการเปิดรับข่าวสารทางการเงินเท่ากับ 0.84 (รายละเอียดดังภาคผนวก ค.และ ง.)

ตัวอย่างแบบวัด

(ก) ฉันดูวิดีโอยูทูปเบอร์/ อินฟลูเอนเซอร์ เกี่ยวกับการจัดการและวางแผนการเงิน หรือการลงทุนสม่ำเสมอ

(ข) ฉันติดตามเพจเกี่ยวกับการจัดการและวางแผนการเงิน หรือการลงทุนบนเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เช่น Facebook, YouTube, LINE)

ตอนที่ 11 แบบสอบถามความน่าเชื่อถือทางเครดิต

ความน่าเชื่อถือทางเครดิตของลูกค้าสินเชื่อ ถูกประเมินโดยผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ พิจารณาจาก 1) ประวัติการชำระหนี้ และ 2) เกณฑ์ที่ใช้ในธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์แต่ละแห่งร่วมด้วย โดยลูกค้าที่มีประวัติการชำระหนี้ตรงกำหนดเวลาหรือค้างชำระ 1-2 เดือน จะอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต หากลูกค้าที่มีประวัติค้างชำระ ตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป จะอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต ซึ่งเก็บข้อมูลหลังจากลูกค้าสินเชื่อฯ ตอบแบบประเมินปัจจัยเชิงสาเหตุต่อพฤติกรรมทางการเงินเรียบร้อยแล้ว โดยมีคำถามดังนี้

(ก) การชำระหนี้ของลูกค้าครั้งล่าสุดเมื่อใด

ชำระตรงกำหนดเวลา

ค้างชำระ 1-2 เดือน

ค้างชำระ 3 เดือน

ค้างชำระเกิน 3 เดือน

การสร้างและการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

การสร้างและหาคุณภาพเครื่องมือวัดในการวิจัย ผู้วิจัยพิจารณาขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องตามตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย เพื่อทำความเข้าใจความหมายของตัวแปรให้ตรงตามทฤษฎี และกำหนดนิยามเชิงปฏิบัติการของตัวแปรที่ต้องการวัด

ขั้นตอนที่ 2 การสร้างข้อคำถามในแต่ละตัวแปรตามนิยามเชิงปฏิบัติการ ในกรณีที่ตัวแปรใดมีเครื่องมือมาตรฐานที่สร้างไว้แล้ว และสอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ผู้วิจัยจะนำเครื่องมือนั้นมาดัดแปลง และปรับปรุงให้ตรงกับบริบทของการวิจัย จากนั้นพัฒนาเครื่องมือวิจัยฉบับร่าง โดยแบบวัดส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นมาตราวัดประเมินค่า (Rating Scale) 6 ระดับ ตั้งแต่จริงที่สุด/กระทำบ่อยมาก (6 คะแนน) ถึง ไม่จริงที่สุด/ไม่เคยกระทำ (1 คะแนน) ยกเว้นแบบวัดความรู้ทางการเงินมีลักษณะเป็นคำถามเลือกตอบ ซึ่งมีคำตอบที่ถูกต้องเพียง 1 คำตอบ จาก 3 ตัวเลือก ถ้าตอบถูกต้องได้ 1 คะแนน หากตอบผิดได้ 0 คะแนน ส่วนแบบสอบถามลักษณะทางชีวสังคม และแบบวัดความน่าเชื่อถือทางเครดิต เป็นการเลือกตอบข้อมูลที่ตรงกับความเป็นจริง

ขั้นตอนที่ 3 การตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) ของแบบวัด โดยผู้เชี่ยวชาญ 5 ท่าน โดยผู้เชี่ยวชาญจะตรวจสอบความสอดคล้องในข้อคำถามที่ใช้วัดกับนิยามเชิงปฏิบัติการ วัตถุประสงค์ของการวิจัย และกรอบแนวคิดในการวิจัย โดยตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา ความครอบคลุม ความชัดเจนของข้อคำถาม และความถูกต้องทางภาษารวมทั้งข้อเสนอนั้นๆ โดยผู้เชี่ยวชาญประเมินค่าดัชนีความสอดคล้อง (Item-objective Congruence Index: IOC) ระหว่างเนื้อหาในคำถามกับจุดมุ่งหมายและคำนิยามเชิงปฏิบัติการ มีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้ หากข้อคำถามสอดคล้องกับจุดมุ่งหมายและนิยามเชิงปฏิบัติการที่ต้องการวัด ให้คะแนน 1 หากไม่แน่ใจว่าคำถามสอดคล้องกับจุดมุ่งหมายที่ต้องการวัด ให้คะแนน 0 และหากคำถามไม่สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายที่ต้องการวัด ให้คะแนน -1 โดยให้เลือกข้อคำถามที่มีค่า IOC มากกว่าหรือเท่ากับ 0.50 ขึ้นไป (บุญใจ ศรีสถิตยน์รากูร, 2555) โดยผู้วิจัยตัดข้อคำถามที่ต่ำกว่าเกณฑ์ จำนวน 8 ข้อ ส่วนข้อคำถามที่มีค่า IOC ต่ำกว่าเกณฑ์เล็กน้อย ผู้วิจัยทำการปรับปรุงให้สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายและคำนิยามเชิงปฏิบัติการ ประกอบกับข้อเสนอนั้นของผู้เชี่ยวชาญก่อนนำมาใช้

ขั้นตอนที่ 4 ผู้วิจัยปรับปรุงแบบวัดฉบับร่างจากข้อเสนอนั้นของผู้เชี่ยวชาญ แล้วนำแบบวัดไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่างที่มีความคล้ายคลึงกับกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาจำนวน 100 คน เพื่อตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือด้านความเชื่อมั่น (Reliability) โดยพิจารณาความสอดคล้อง

ภายใน (Internal Consistency) ด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ครอนบาคแอลฟา (Cronbach's Alpha Coefficient) ค่าความเชื่อมั่นที่ยอมรับได้ควรมีค่า 0.70 ขึ้นไป และนำข้อมูลมาวิเคราะห์รายข้อ (Item Analysis) โดยวิธีการหาค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคำถามแต่ละข้อกับคำถามรวมทั้งฉบับ (Corrected Item - total Correlation) จากนั้นพิจารณาตัดข้อคำถามที่มีค่าอำนาจจำแนกต่างออก โดยพิจารณาค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคำถามแต่ละข้อกับคำถามรวมทั้งฉบับที่เป็นบวกและมีค่าตั้งแต่ 0.30 ขึ้นไป ซึ่งในขั้นตอนนี้ไม่มีการตัดข้อคำถามออก จากนั้นใช้แบบวัดฉบับนี้เพื่อเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างจริง จำนวน 537 คน และพบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคำถามแต่ละข้อกับคำถามรวมทั้งฉบับมีค่าตั้งแต่ 0.30 ขึ้นไป เช่นกัน รายละเอียดดังภาคผนวก ค.

ขั้นตอนที่ 5 ตรวจสอบคุณภาพของแบบวัดด้านความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) โดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis: CFA) เพื่อทดสอบความสัมพันธ์เชิงการวัดระหว่างตัวแปรแฝง (Latent Variable) กับตัวแปรสังเกต (Observed Variable) โดยกำหนดให้ตัวบ่งชี้ในแต่ละด้านของตัวแปรแฝงมีความสัมพันธ์เฉพาะกับตัวแปรแฝงในด้านนั้น ๆ การตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแต่ละตัวแปรแฝงพิจารณาจากความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ หากผลการวิเคราะห์พบว่ามีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ แสดงว่าโครงสร้างการวัดของตัวแปรแฝงมีความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง พิจารณาได้จากเกณฑ์ดัชนีที่ใช้ตรวจสอบความกลมกลืน (Hair et al., 1998; Lomax & Schumacker, 2004) ตามตาราง 3 โดยรายละเอียดดังภาคผนวก ง.

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ขอนหนังสือรับรองจากคณะกรรมการสำหรับพิจารณาโครงการวิจัยที่ทำในมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อส่งถึงคณะกรรมการสำหรับพิจารณาโครงการวิจัยในมนุษยศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อรับการพิจารณาจริยธรรมจากคณะกรรมการวิจัยในมนุษยศาสตร์
2. ขอความร่วมมือในการวิจัย โดยได้ทำหนังสือขอความร่วมมือในการวิจัยจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ส่งถึงประธานของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย พร้อมแนบรายละเอียดโครงการวิจัย และตัวอย่างเครื่องมือ
3. ภายหลังจากได้รับการพิจารณาตามข้อ 1. ผู้วิจัยต้องติดต่อประสานงานกับเจ้าของกิจการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ที่เป็นตัวแทนในกลุ่มตัวอย่างแต่ละแห่ง โดยส่งเอกสารชี้แจงวัตถุประสงค์ของการวิจัย เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการแจกแบบสอบถามให้แก่กลุ่มตัวอย่างแห่งนั้น ๆ ตลอดจนเก็บรวบรวมแบบสอบถามที่แล้วเสร็จ

4. ผู้วิจัยติดต่อประสานงานเก็บข้อมูล 2 ส่วน ดังนี้

4.1 เก็บข้อมูลจากลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ จากการตอบแบบสอบถามลักษณะทางชีวสังคม 1 ตอน แบบวัดตัวแปรเชิงสาเหตุและพฤติกรรม 9 ตอน

4.2 เก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ โดยให้ทำการประเมินความน่าเชื่อถือทางเครดิตของลูกค้าสินเชื่อฯ

5. ผู้วิจัยกำหนดจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามกลับคืนที่สมบูรณ์มากกว่า 90 เปอร์เซ็นต์ขึ้นไป จึงนำมาจัดการจัดการกระทำและวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

การพิทักษ์สิทธิกลุ่มตัวอย่าง

การวิจัยนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงสาเหตุต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผู้วิจัยดำเนินการด้วยความระมัดระวังในเรื่องของผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อผู้ร่วมวิจัย ทั้งผลกระทบทางร่างกายและผลกระทบทางจิตใจตามหลักการพิทักษ์สิทธิผู้ให้ข้อมูล ผู้วิจัยดำเนินการขอจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ จากสถาบันยุทธศาสตร์ทางปัญญาและวิจัย โดยได้รับพิจารณาจากคณะกรรมการโครงการวิจัยที่ทำในมนุษย์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ดำเนินการรับรองโครงการวิจัยตามแนวทางหลักจริยธรรมการวิจัยในคนที่เป็นสากล เลขที่ SWUEC-G-415/2563 โดยผู้วิจัยจะชี้แจงรายละเอียดให้กับผู้เข้าร่วมการวิจัย และได้รับการยินยอมหรือสมัครใจในการเข้าร่วมวิจัย ทั้งนี้ผู้วิจัยขอรับรองว่าข้อมูลส่วนบุคคลและคำตอบทั้งหมดจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ และไม่สามารถระบุตัวตนของท่านจากการตอบได้ โดยจะรายงานผลในภาพรวมเท่านั้น เพื่อป้องกันการล่วงละเมิดความลับ และเคารพสิทธิความเป็นส่วนตัวของผู้เข้าร่วมการวิจัย

การจัดการและการวิเคราะห์ข้อมูล

การจัดการข้อมูลเป็นการกระทำก่อนการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยต้องทำการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ตรวจสอบทุกรายการในแบบสอบถามเพื่อความถูกต้องสมบูรณ์มาดำเนินการวิเคราะห์ทางสถิติ ด้วยโปรแกรมทางสถิติ โดยใช้โปรแกรม LISREL และโปรแกรม R แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยใช้สถิติบรรยายเพื่ออธิบายลักษณะของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ การหาความถี่ และร้อยละ

2. การวิเคราะห์สถิติพื้นฐานของตัวแปร ผู้วิจัยใช้สถิติบรรยายเพื่อศึกษาลักษณะการแจกแจง และการกระจายของตัวแปร ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (M) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) ค่าร้อยละของสัมประสิทธิ์การกระจาย (%CV) ค่าความเบ้ (Skewness) ค่าความโด่ง (Kurtosis) และค่า

P-value ของสถิติไค-สแควร์ (χ^2) จากนั้นวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson's Product-Moment Correlation Coefficient) เพื่อใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานของการตรวจสอบเชิงโครงสร้างความสัมพันธ์

3. การวิเคราะห์ตามสมมติฐานการวิจัย ผู้วิจัยใช้แบบจำลองความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้น (Linear Structural Relationship Model) โดยเกณฑ์ดัชนีที่ใช้ตรวจสอบความกลมกลืนของโมเดล (Hair et al., 1998; Lomax & Schumacker, 2004) แบ่งเป็น 3 ชุด คือ ชุดดัชนีวัดความกลมกลืนเชิงสัมบูรณ์ (Absolute Fit Indices) ชุดดัชนีวัดความกลมกลืนที่เพิ่มขึ้น (Incremental Fit Indices) และชุดดัชนีวัดความกลมกลืนแบบละเอียด (Parsimony Fit Indices) แสดงในตารางที่ 2 และมีรายละเอียดดังนี้

ตาราง 2 สรุปเกณฑ์ที่ใช้ในการตรวจสอบความกลมกลืน

ดัชนีความกลมกลืน	เกณฑ์ที่ใช้ในการตรวจสอบความกลมกลืน
1. Absolute Fit Indices	
χ^2	$p \geq .05$
SRMR	$SRMR \leq .05$
RMSEA	$RMSEA \leq .08$
GFI	$GFI \geq .90$
2. Incremental Fit Indices	
NFI	$NFI \geq .90$
CFI	$CFI \geq .90$
TLI (NNFI)	$TLI \geq .90$
3. Parsimony Fit Indices	
AGFI	$AGFI \geq .90$
PNFI	$PNFI \geq .50$
χ^2/df	$\chi^2/df \leq 5$

3.1 ค่าสถิติไค-สแควร์ (Chi-Square: χ^2) เป็นดัชนีบ่งบอกความแย่งของโครงสร้าง ความสัมพันธ์มากกว่าจะพิจารณาในฐานะที่เป็นค่าสถิติที่ใช้ทดสอบนัยสำคัญ ถ้าค่าไค-สแควร์มีค่าสูงแสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์นั้นมีความกลมกลืนต่ำ และค่า p-value ควรเป็นค่าที่ไม่มีนัยสำคัญ แสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

3.2 ค่ารากมาตรฐานเฉลี่ยกำลังสองของส่วนที่เหลือ (Standardized Root Mean Square Residual: SRMR) เป็นดัชนีวัดความคลาดเคลื่อนเฉลี่ยข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ถ้าค่า SRMR มากกว่า |4.0| แสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์ไม่สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ หากค่า SRMR น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

3.3 ค่าเฉลี่ยกำลังสองของความคลาดเคลื่อนโดยประมาณ (Root Mean Square Error of Approximation: RMSEA) เป็นการวัดความแตกต่างต่อหน่วยขององศาความเป็นอิสระ ถ้าค่า RMSEA มีค่าน้อยกว่า 0.08 แสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

3.4 ดัชนีวัดระดับความกลมกลืน (Goodness of Fit Index: GFI) เป็นดัชนีที่วัดความแปรปรวนและความแปรปรวนรวมที่อธิบายได้จากโครงสร้างความสัมพันธ์ โดยทั่วไป ค่า GFI มีค่าอยู่ระหว่าง 0 ถึง 1 โดยค่า GFI ตั้งแต่ 0.9 ขึ้นไป แสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

3.5 ดัชนีวัดความกลมกลืนค่าฐาน (Normed Fit Index: NFI) ค่า NFI มีค่าอยู่ระหว่าง 0 ถึง 1 หากค่า NFI ตั้งแต่ 0.90 ขึ้นไป แสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ทั้งนี้ค่า NFI มีค่าเข้าใกล้ 1 จะบอกถึงความสอดคล้องมากขึ้นเท่านั้น และถ้ามีค่าเท่ากับ 1 แสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์โดยสมบูรณ์

3.6 ดัชนีวัดความกลมกลืนเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Fit Index: CFI) เป็นดัชนีที่ปรับปรุงมาจาก NFI โดยความซับซ้อนของโครงสร้างความสัมพันธ์ไม่มีผลต่อดัชนีนี้ ค่า CFI มีค่าอยู่ระหว่าง 0 ถึง 1 หากค่า CFI ตั้งแต่ 0.90 ขึ้นไป แสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และถ้าต่ำกว่า 0.90 แสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์ไม่สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

3.7 ดัชนีของ Tucker Lewis (Tucker Lewis Index: TLI) หรือดัชนีวัดความกลมกลืนไม่เป็นค่าฐาน (Non-normed Fit Index: NNFI) เป็นดัชนีของทักเคอร์ เลวิส โบเนท และเบนท์เลอร์ ดัชนีนี้สร้างขึ้นเพื่อลดปัญหาเกี่ยวกับค่าเฉลี่ยของการแจกแจงกลุ่มตัวอย่าง ค่า TLI

มีค่าอยู่ระหว่าง 0 ถึง 1 หากค่า TLI ตั้งแต่ 0.90 ขึ้นไป แสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

3.8 ดัชนีวัดระดับความกลมกลืนที่ปรับค่าแล้ว (Adjusted Goodness of Fit Index: AGFI) เป็นค่าที่คำนวณจาก ค่า GFI แต่พิจารณาถึงจำนวนตัวแปรที่วัดได้ และขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ค่า AGFI มีค่าอยู่ระหว่าง 0 ถึง 1 หากค่า AGFI ตั้งแต่ 0.90 ขึ้นไป แสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

3.9 ดัชนีวัดความกลมกลืนค่าฐานแบบละเอียด (Parsimony Normed Fit Index: PNFI) เป็นค่าที่แสดงถึงปริมาณความแปรปรวนและความแปรปรวนร่วมที่อธิบายได้ด้วยโมเดลที่ปรับแก้ความซับซ้อนของโมเดล โดยค่า PNFI ควรมีค่ามากกว่า 0.05 ขึ้นไป แสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

3.10 ค่าสถิติไค-สแควร์ต่อองศาอิสระ (χ^2/df) โดยปกติหากพบนัยสำคัญในค่าไค-สแควร์ จะมาพิจารณาต่อที่ค่าไค-สแควร์ต่อองศาอิสระควรมีค่าตั้งแต่ 2 ขึ้นไป แต่ไม่เกิน 5 แสดงว่าโครงสร้างความสัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่องโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินค้าเชื้อเพลิงไฟฟ้าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีความมุ่งหมายของการวิจัยเพื่อทดสอบและเปรียบเทียบโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินค้าเชื้อเพลิงไฟฟ้าระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล 3 ส่วน ตามลำดับดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถิติพื้นฐาน

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐาน

สัญลักษณ์และอักษรย่อที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อที่ใช้ในการแปลผลการวิเคราะห์ ดังนี้

ค่าสถิติ

n	หมายถึง	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
M	หมายถึง	ค่าเฉลี่ย
SD	หมายถึง	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
%CV	หมายถึง	ค่าสัมประสิทธิ์การกระจาย
Min	หมายถึง	ค่าต่ำสุด
Max	หมายถึง	ค่าสูงสุด
Sk	หมายถึง	ค่าความเบ้ (Skewness)
Ku	หมายถึง	ค่าความโด่ง (Kurtosis)
TE	หมายถึง	ค่าอิทธิพลรวม
IE	หมายถึง	ค่าอิทธิพลทางอ้อม
DE	หมายถึง	ค่าอิทธิพลทางตรง
χ^2	หมายถึง	ค่าสถิติไค-สแควร์
χ^2_{diff}	หมายถึง	ผลต่างของค่าสถิติไค-สแควร์
p	หมายถึง	ค่าความน่าจะเป็นทางสถิติ

df	หมายถึง	องศาอิสระ
df _{diff}	หมายถึง	ผลต่างขององศาอิสระ
SRMR	หมายถึง	ค่ารากมาตรฐานเฉลี่ยกำลังสองของส่วนที่เหลือ
RMSEA	หมายถึง	ค่าเฉลี่ยกำลังสองของความคลาดเคลื่อนโดยประมาณ
GFI	หมายถึง	ดัชนีวัดระดับความกลมกลืน
NFI	หมายถึง	ดัชนีวัดความกลมกลืนค่าฐาน
CFI	หมายถึง	ดัชนีวัดความกลมกลืนเชิงเปรียบเทียบ
TLI	หมายถึง	ดัชนีของ Tucker Lewis
AGFI	หมายถึง	ดัชนีวัดระดับความกลมกลืนที่ปรับค่าแล้ว
PNFI	หมายถึง	ดัชนีวัดความกลมกลืนค่าฐานแบบละเอียด
*	หมายถึง	มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตัวแปรที่ใช้ในงานวิจัย

FINBEH	หมายถึง	พฤติกรรมทางการเงิน
FINATT	หมายถึง	เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน
FINLIT	หมายถึง	ความรู้ทางการเงิน
FINSKILL	หมายถึง	ทักษะทางการเงิน
NEURO	หมายถึง	บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์
CONSCI	หมายถึง	บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด
SELFCON	หมายถึง	ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน
SOCAP	หมายถึง	ทุนทางสังคม
MEDIA	หมายถึง	การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มตัวอย่าง

การวิจัยนี้เก็บข้อมูลจากลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 537 คน โดยแบ่งเป็นลูกค้าที่มีความเชื่อถือทางเครดิต จำนวน 274 คน และลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต จำนวน 263 คน ซึ่งพิจารณาข้อมูลลักษณะทางชีวสังคมของกลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย เพศ อายุ การศึกษา สถานภาพครอบครัว อาชีพ และรายได้ จากตาราง 3 พิจารณาในกลุ่มรวมลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ทั้งหมด 537 คน พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 61.82 และเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 38.18 โดยอายุส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 26 ปี ถึง 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 46.93 รองลงมาเป็นอายุช่วง 41 ปี ถึง 55 ปี คิดเป็นร้อยละ 29.05 สำหรับวุฒิการศึกษา

ส่วนใหญ่จบระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 46.00 รองลงมาจบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย คิดเป็นร้อยละ 23.84 และมีสถานภาพครอบครัวสมรสเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 43.02 รองลงมาเป็นสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 26.82 ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานเอกชน คิดเป็นร้อยละ 31.10 รองลงมาประกอบอาชีพลูกจ้าง คิดเป็นร้อยละ 21.97 โดยรายได้มีรายได้ส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 8,001 บาท ถึง 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 48.98 รองลงมารายได้อยู่ในช่วง 15,001 บาท ถึง 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 31.10 ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างได้รับรายได้รายเดือนเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 52.89 รองลงมาเป็นรายได้รายวัน คิดเป็นร้อยละ 28.12

เมื่อพิจารณากลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต จำนวน 274 คน พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 61.31 และเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 38.69 โดยอายุส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 26 ปี ถึง 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 46.72 รองลงมาเป็นอายุช่วง 41 ปี ถึง 55 ปี คิดเป็นร้อยละ 28.83 สำหรับวุฒิการศึกษาส่วนใหญ่จบระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 62.41 รองลงมาจบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 18.25 และมีสถานภาพครอบครัวสมรสเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 35.40 รองลงมาเป็นสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 34.31 ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานเอกชน คิดเป็นร้อยละ 47.08 รองลงมาประกอบอาชีพรับราชการ คิดเป็นร้อยละ 18.98 โดยรายได้มีรายได้ส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 8,001 บาท ถึง 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 48.91 รองลงมารายได้อยู่ในช่วง 15,001 บาท ถึง 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 36.66 ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างได้รับรายได้รายเดือนเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 53.28 รองลงมาเป็นรายได้รายวัน คิดเป็นร้อยละ 27.74

เมื่อพิจารณากลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต จำนวน 263 คน พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 62.36 และเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 37.64 โดยอายุส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 26 ปี ถึง 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 47.15 รองลงมาเป็นอายุช่วง 41 ปี ถึง 55 ปี คิดเป็นร้อยละ 29.28 สำหรับวุฒิการศึกษาส่วนใหญ่จบระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย คิดเป็นร้อยละ 38.78 รองลงมาจบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 28.90 และมีสถานภาพครอบครัวสมรสเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 50.95 รองลงมาเป็นสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 19.01 ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบอาชีพลูกจ้าง คิดเป็นร้อยละ 34.98 รองลงมาประกอบอาชีพค้าขาย คิดเป็นร้อยละ 29.66 โดยรายได้มีรายได้ส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 8,001 บาท ถึง 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 49.05 รองลงมารายได้อยู่ในช่วง 15,001 บาท ถึง 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 31.56 ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างได้รับรายได้รายเดือนเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 52.47 รองลงมาเป็นรายได้รายวัน คิดเป็นร้อยละ 28.52

ตาราง 3 ข้อมูลเบื้องต้นของลูกค้าสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ข้อมูลส่วนบุคคล	กลุ่มที่มี		กลุ่มที่ไม่มี		กลุ่มรวม	
	ความน่าเชื่อถือ		ความน่าเชื่อถือ		(n = 537)	
	(n = 274)	(n = 263)				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพศ						
ชาย	106	38.69	99	37.64	205	38.18
หญิง	168	61.31	164	62.36	332	61.82
อายุ						
น้อยกว่า 26 ปี	19	6.93	19	7.22	38	7.08
26 – 40 ปี	128	46.72	124	47.15	252	46.93
41 – 55 ปี	79	28.83	77	29.28	156	29.05
55 ปี ขึ้นไป	48	17.52	43	16.35	91	16.95
ระดับการศึกษา						
ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	5	1.82	11	4.18	16	2.98
มัธยมศึกษาตอนต้น	4	1.46	7	2.66	11	2.05
มัธยมศึกษาตอนปลาย	26	9.49	102	38.78	128	23.84
อนุปริญญา	18	6.57	46	17.49	64	11.92
ปริญญาตรี	171	62.41	76	28.90	247	46.00
สูงกว่าปริญญาตรี	50	18.25	21	7.98	71	13.22
สถานภาพสมรส						
สมรส	97	35.40	134	50.95	231	43.02
โสด	94	34.31	50	19.01	144	26.82
หย่าร้าง/แยกกันอยู่	49	17.88	48	18.25	97	18.06
หม้าย	34	12.41	31	11.79	65	12.10

ตาราง 3 (ต่อ)

ข้อมูลส่วนบุคคล	กลุ่มที่มี ความน่าเชื่อถือ (n = 274)		กลุ่มที่ไม่มี ความน่าเชื่อถือ (n = 263)		กลุ่มรวม (n = 537)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
	อาชีพ					
รับราชการ	52	18.98	2	0.76	54	10.06
รัฐวิสาหกิจ	6	2.19	3	1.14	9	1.68
พนักงานเอกชน	129	47.08	38	14.45	167	31.10
ค้าขาย	19	6.93	78	29.66	97	18.06
ลูกจ้าง	26	9.49	92	34.98	118	21.97
ธุรกิจส่วนตัว	42	15.33	50	19.01	92	17.13
รายได้						
น้อยกว่า 8,000 บาท	24	8.76	24	9.13	48	8.94
8,001 – 15,000 บาท	134	48.91	129	49.05	263	48.98
15,001 – 30,000 บาท	84	30.66	83	31.56	167	31.10
30,000 บาท ขึ้นไป	32	11.68	27	10.27	59	10.99
ประเภทรายได้						
รายได้รายเดือน	146	53.28	138	52.47	284	52.89
รายได้รายวัน	76	27.74	75	28.52	151	28.12
รายได้ไม่แน่นอน	52	18.98	50	19.01	102	18.99

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถิติพื้นฐาน

ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรสังเกตทั้งหมด 18 ตัวแปร อธิบายโดยใช้ค่าเฉลี่ย (M) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) ค่าร้อยละของสัมประสิทธิ์การกระจาย (%CV) ค่าความเบ้ (Sk) และค่าความโด่ง (Ku) นอกจากนี้การศึกษาคอร์เรลชันความสัมพันธ์เชิงสาเหตุมีเงื่อนไขว่าตัวแปรสังเกตควรมีการแจกแจงเป็นโค้งแบบปกติ ผู้วิจัยได้แปลงค่าตัวแปรให้กลายเป็นค่าคะแนนแบบปกติ (Normal Score) แล้วทำการทดสอบว่าตัวแปรสังเกตที่ศึกษาในแบบจำลองโครงสร้างความสัมพันธ์มีการแจกแจงเป็นโค้งแบบปกติหรือไม่ พิจารณาจากค่าสถิติพื้นฐาน และผลการทดสอบนัยสำคัญทางสถิติของสถิติไค-สแควร์ (χ^2 p-value) ถ้าไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ แสดงว่าตัวแปรมีการแจกแจงเป็นโค้งปกติ

จากตาราง 4-6 เมื่อการตรวจสอบการแจกแจงของตัวแปรสังเกต จากการแปลงค่าตัวแปรให้กลายเป็นค่าคะแนนปกติ (Normal Score) แล้วนำไปทดสอบว่าตัวแปรเหล่านั้นมีการแจกแจงเป็นแบบโค้งปกติหรือไม่ โดยศึกษาจากค่าเฉลี่ย (M) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) ค่าร้อยละของสัมประสิทธิ์การกระจาย (%CV) ค่าความเบ้ (Sk) ค่าความโด่ง (Ku) และพิจารณาจากผลการทดสอบนัยสำคัญทางสถิติของสถิติไค-สแควร์ (P-value) จาก 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มรวม กลุ่มลูกค้าที่มีความเชื่อถือ และกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต ผลการทดสอบพบว่า ตัวแปรสังเกตที่ทำการศึกษาไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (χ^2 p-value มากกว่า 0.05) แสดงว่า ตัวแปรสังเกตที่ทำการศึกษามีการแจกแจงเป็นโค้งปกติ

ตาราง 4 ค่าสถิติที่ใช้ตรวจสอบการแจกแจงโค้งแบบปกติในกลุ่มรวม (n = 537)

ตัวแปรสังเกต	M	SD	%CV	Sk	Ku	χ^2 p-value
1.การบริหารจัดการเงิน	4.10	1.07	26.10	-0.29	-0.36	0.87
2.การวางแผนล่วงหน้า	3.96	1.08	1.07	-0.28	-0.31	0.88
3.การเลือกลงทุน	3.79	1.06	27.97	-0.19	-0.39	0.74
4.เจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน	4.21	0.98	23.28	-0.38	-0.52	0.67
5.เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า	4.01	0.95	23.69	-0.34	-0.41	0.78
6.เจตคติต่อการเลือกลงทุน	3.86	0.94	24.35	-0.24	-0.32	0.94
7.ความรู้ทางการเงิน	6.89	0.99	14.37	-0.05	-0.59	0.87
8.การหารายได้และใช้จ่าย	4.28	1.11	25.93	-0.21	-0.43	0.84
9.การเก็บออมเงิน	4.13	1.04	25.18	-0.17	-0.52	0.79
10.ความหวั่นไหวทางอารมณ์	4.61	0.90	19.52	-0.23	-0.58	0.76
11.การมีวินัยต่อตนเอง	4.75	0.87	18.32	-0.13	-0.47	0.75
12.คาดการณ์ไกล	4.13	0.88	21.31	-0.42	-0.76	0.32
13.เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้น	3.97	0.87	21.91	-0.24	-0.54	0.72
14.กระทำอย่างเป็นขั้นตอน	4.78	0.97	20.29	-0.21	-0.63	0.63
15.กลุ่มและเครือข่าย	4.21	0.89	21.14	-0.37	-0.52	0.54
16.ความไว้วางใจ	4.45	0.87	19.55	-0.23	-0.53	0.81
17.การช่วยเหลือเกื้อกูล	4.42	0.75	16.97	-0.41	-0.84	0.25
18.การเปิดรับข่าวสารออนไลน์	4.87	0.87	17.86	-0.58	-1.35	0.18

ตาราง 5 ค่าสถิติที่ใช้ตรวจสอบการแจกแจงโค้งแบบปกติในกลุ่มลูกค้าที่มีความเชื่อถือทางเครดิต
(n = 274)

ตัวแปรสังเกต	M	SD	%CV	Sk	Ku	χ^2 p-value
1.การบริหารจัดการเงิน	4.20	1.05	25.00	-0.33	-0.42	0.69
2.การวางแผนล่วงหน้า	4.11	1.01	24.57	-0.32	-0.34	0.89
3.การเลือกลงทุน	3.73	1.03	27.61	-0.22	-0.44	0.76
4.เจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน	4.45	0.96	21.57	-0.45	-0.61	0.29
5.เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า	4.16	0.93	22.36	-0.38	-0.32	0.00
6.เจตคติต่อการเลือกลงทุน	3.81	0.95	24.93	-0.34	-0.29	0.82
7.ความรู้ทางการเงิน	7.65	0.94	12.29	-0.09	-0.52	0.78
8.การหารายได้และใช้จ่าย	4.48	1.06	23.66	-0.23	-0.44	0.81
9.การเก็บออมเงิน	4.34	1.05	24.19	-0.14	-0.61	0.64
10.ความหวั่นไหวทางอารมณ์	4.72	0.89	18.86	-0.18	-0.57	0.71
11.การมีวินัยต่อตนเอง	4.77	0.87	18.24	-0.22	-0.38	0.78
12.คาดการณ์ไกล	4.08	0.86	21.08	-0.37	-0.82	0.34
13.เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้น	3.91	0.85	21.74	-0.32	-0.52	0.59
14.กระทำอย่างเป็นขั้นตอน	4.82	0.97	20.12	-0.22	-0.64	0.62
15.กลุ่มและเครือข่าย	4.18	0.87	20.81	-0.31	-0.44	0.89
16.ความไม่ไว้วางใจ	4.72	0.88	18.64	-0.41	-0.38	0.88
17.การช่วยเหลือเกื้อกูล	4.65	0.76	16.34	-0.43	-0.59	0.19
18.การเปิดรับข่าวสารออนไลน์	4.84	0.84	17.36	-0.56	-1.24	0.14

ตาราง 6 ค่าสถิติที่ใช้ตรวจสอบการแจกแจงโค้งแบบปกติในกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความเชื่อถือทาง
เครดิต (n = 263)

ตัวแปรสังเกต	M	SD	%CV	Sk	Ku	χ^2 p-value
1.การบริหารจัดการเงิน	4.02	1.12	27.86	-0.25	-0.55	0.57
2.การวางแผนล่วงหน้า	3.78	1.06	28.04	-0.23	-0.42	0.79
3.การเลือกลงทุน	3.65	1.06	29.04	-0.21	-0.32	0.86
4.เจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน	3.99	0.98	24.56	-0.03	-0.54	0.84
5.เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า	3.98	0.97	24.37	-0.27	-0.38	0.74
6.เจตคติต่อการเลือกลงทุน	3.58	0.93	25.98	-0.19	-0.33	0.88
7.ความรู้ทางการเงิน	6.11	0.99	16.20	-0.03	-0.38	0.89
8.การหารายได้และใช้จ่าย	4.12	1.02	24.76	-0.31	-0.39	0.56
9.การเก็บออมเงิน	3.98	0.98	24.62	-0.21	-0.65	0.45
10.ความหวั่นไหวทางอารมณ์	4.54	0.91	20.04	-0.22	-0.61	0.43
11.การมีวินัยต่อตนเอง	4.64	0.87	18.75	-0.16	-0.42	0.82
12.คาดการณ์ไกล	4.17	0.85	20.38	-0.24	-0.77	0.18
13.เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้น	3.69	0.88	23.85	-0.39	-0.49	0.43
14.กระทำอย่างเป็นขั้นตอน	4.69	0.92	19.62	-0.31	-0.71	0.29
15.กลุ่มและเครือข่าย	3.99	0.88	22.06	-0.33	-0.42	0.51
16.ความไม่ไว้วางใจ	4.24	0.89	20.99	-0.37	-0.41	0.49
17.การช่วยเหลือเกื้อกูล	4.19	0.78	18.62	-0.39	-0.47	0.21
18.การเปิดรับข่าวสารออนไลน์	4.88	0.85	17.42	-0.62	-1.32	0.12

หลังจากที่ได้ดำเนินการตรวจสอบการแจกแจงแบบโค้งปกติของตัวแปรสังเกตในแบบจำลองโครงสร้างความสัมพันธ์แล้ว ถัดไปผู้วิจัยทำการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตโดยใช้การตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสองตัว (Bivariate Relationship) ด้วยการคำนวณค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) ผลการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตที่ทำการศึกษา 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มรวม กลุ่มลูกค้าที่มีความเชื่อถือ และกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต เป็นดังนี้

จากตาราง 7 ผลการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตในกลุ่มรวม พบว่า มีทั้งค่าความสัมพันธ์เชิงบวก และค่าความสัมพันธ์เชิงลบ ระหว่าง -0.392 ถึง 0.694 โดยตัวแปรที่มีความสัมพันธ์เชิงบวกมากที่สุด ได้แก่ การบริหารจัดการเงิน กับการวางแผนล่วงหน้า ($r = 0.694$, $p < 0.05$) สำหรับที่ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์เชิงลบมากที่สุด ได้แก่ การบริหารจัดการเงิน กับความหวั่นไหวทางอารมณ์ ($r = -0.392$, $p < 0.05$) เมื่อพิจารณาค่าความสัมพันธ์ของตัวแปร ซึ่งไคลน์ (Kline, 2005: 56) กล่าวว่าถ้าค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตสูงกว่า 0.85 จะเกิดปัญหาภาวะร่วมเส้นตรงเชิงพหุ (Multicollinearity) โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตในกลุ่มนี้มีค่าไม่เกิน 0.85 จึงกล่าวได้ว่าไม่เกิดปัญหาภาวะร่วมเส้นตรงเชิงพหุ

จากตาราง 8 ผลการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตในกลุ่มลูกค้าที่มีความเชื่อถือทางเครดิต พบว่า มีทั้งค่าความสัมพันธ์เชิงบวก และค่าความสัมพันธ์เชิงลบ ระหว่าง -0.302 ถึง 0.685 โดยตัวแปรที่มีความสัมพันธ์เชิงบวกมากที่สุด ได้แก่ การบริหารจัดการเงิน กับการวางแผนล่วงหน้า ($r = 0.685$, $p < 0.05$) สำหรับที่ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์เชิงลบมากที่สุด ได้แก่ การบริหารจัดการเงิน กับความหวั่นไหวทางอารมณ์ ($r = -0.302$, $p < 0.05$) โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตในกลุ่มนี้มีค่าไม่เกิน 0.85 จึงกล่าวได้ว่าไม่เกิดปัญหาภาวะร่วมเส้นตรงเชิงพหุ

จากตาราง 9 ผลการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตที่ทำการศึกษาในกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต พบว่า มีทั้งค่าความสัมพันธ์เชิงบวก และค่าความสัมพันธ์เชิงลบ ระหว่าง -0.402 ถึง 0.632 โดยตัวแปรที่มีความสัมพันธ์เชิงบวกมากที่สุด ได้แก่ การบริหารจัดการเงิน กับการวางแผนล่วงหน้า ($r = 0.632$, $p < 0.05$) สำหรับที่ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์เชิงลบมากที่สุด ได้แก่ การบริหารจัดการเงิน กับความหวั่นไหวทางอารมณ์ ($r = -0.402$, $p < 0.05$) โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตในกลุ่มนี้มีค่าไม่เกิน 0.85 จึงกล่าวได้ว่าไม่เกิดปัญหาภาวะร่วมเส้นตรงเชิงพหุ

ตาราง 7 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตในกลุ่มรวม (n = 537)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
ตัวแปรสังเกต																			
1.การบริหารจัดการเงิน	1																		
2.การวางแผนล่วงหน้า	.694*	1																	
3.การเลือกลงทุน	.545*	.462*	1																
4.เจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน	.587*	.592*	.481*	1															
5.เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า	.411*	.551*	.399*	.532*	1														
6.เจตคติต่อการเลือกลงทุน	.351*	.302*	.492*	.456*	.462*	1													
7.ความรู้ทางการเงิน	.452*	.432*	.421*	.348*	.301*	.199*	1												
8.การหารายได้และใช้จ่าย	.461*	.402*	.312*	.332*	.323*	.211*	.454*	1											
9.การเก็บออมเงิน	.298*	.354*	.204*	.288*	.348*	.198*	.499*	.342*	1										
10.ความถี่ไปเที่ยวทางอารมณ์	-.392*	-.344*	-.292*	-.295*	-.288*	-.193*	-.254*	-.184*	-.183*	1									
11.การมีวินัยต่อตนเอง	.361*	.342*	.281*	.201*	.188*	.131	.232*	.194*	.181*	-.362*	1								
12.คาดการณ์ไกล	.198*	.177*	.132	.196*	.158*	.132	.121	.225*	.124	-.281*	.203*	1							
13.เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้น	.221*	.281*	.232*	.218*	.231*	.214*	.191*	.174*	.161*	-.322*	.492*	.495*	1						
14.กระทำอย่างมีขั้นตอน	.287*	.254*	.222*	.294*	.252*	.203*	.231*	.189*	.202*	-.381*	.501*	.501*	.522*	1					
15.กลุ่มและเครือข่าย	.401*	.355*	.351*	.321*	.301*	.284*	.354*	.252*	.292*	-.301*	.192*	.151*	.142*	.121	1				
16.ความไว้วางใจ	.382*	.301*	.255*	.294*	.254*	.214*	.322*	.291*	.241*	-.341*	.171*	.121*	.151*	.132	.551*	1			
17.การช่วยเหลือเกื้อกูล	.251*	.231*	.201*	.201*	.198*	.182*	.299*	.223*	.211*	-.292*	.221*	.162*	.192*	.113	.592*	.514*	1		
18.การมีปฏิสัมพันธ์ทางออนไลน์	.181*	.175*	.194*	.172*	.175*	.181*	.195*	.181*	.194*	.092	.087	.141*	.152*	.162*	.174*	.182*	.195*	1	

หมายเหตุ: * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตาราง 8 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตในกลุ่มผู้ที่มีความเชื่อถือทางเครตติต (n = 274)

ตัวแปรสังเกต	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
1.การบริหารจัดการเงิน	1																		
2.การวางแผนล่วงหน้า	.685*	1																	
3.การเลือกลงทุน	.532*	.501*	1																
4.เจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน	.581*	.593*	.472*	1															
5.เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า	.403*	.542*	.426*	.511*	1														
6.เจตคติต่อการเลือกลงทุน	.387*	.286*	.481*	.454*	.471*	1													
7.ความรู้ทางการเงิน	.448*	.456*	.433*	.361*	.299*	.223*	1												
8.การหารายได้และใช้จ่าย	.468*	.378*	.342*	.346*	.334*	.201*	.468*	1											
9.การเก็บออมเงิน	.321*	.356*	.223*	.275*	.351*	.205*	.481*	.412*	1										
10.ความทันใจทางการเงิน	-.302*	-.318*	-.223*	-.211*	-.241*	-.174*	-.252*	-.172*	-.181*	1									
11.การมีวินัยต่อตนเอง	.421*	.391*	.274*	.213*	.211*	.138	.241*	.204*	.179*	-.358*	1								
12.ความมั่นใจ	.212*	.176*	.142*	.218*	.148*	.144*	.125	.231*	.131	-.272*	.232*	1							
13.เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้น	.290*	.293*	.238*	.227*	.238*	.225*	.217*	.178*	.121	-.304*	.484*	.502*	1						
14.กระตือรือร้นเป็นขั้นตอน	.275*	.263*	.231*	.289*	.263*	.231*	.242*	.191*	.204*	-.376*	.514*	.489*	.486*	1					
15.กลุ่มและเครือข่าย	.423*	.362*	.348*	.332*	.298*	.295*	.364*	.241*	.306*	-.284*	.208*	.149*	.151*	.134	1				
16.ความไว้วางใจ	.384*	.302*	.261*	.285*	.261*	.207*	.309*	.298*	.253*	-.339*	.178*	.109	.183*	.143*	.567*	1			
17.การช่วยเหลือเกื้อกูล	.253*	.201*	.213*	.214*	.205*	.188*	.278*	.227*	.218*	-.284*	.232*	.159*	.196*	.112	.584*	.521*	1		
18.การมีเครือข่ายทางออนไลน์	.178*	.174*	.1548	.132	.145*	.151*	.135	.171*	.184*	.084	.077	.131	.132	.152*	.188*	.179*	.185*	1	

หมายเหตุ: * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตาราง 9 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ในกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความเชื่อถือทางเครดิต (n = 263)

ตัวแปรสังเกต	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
1.การบริหารจัดการเงิน	1																		
2.การวางแผนล่วงหน้า	.632*	1																	
3.การเลือกลงทุน	.503*	.432*	1																
4.เจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน	.564*	.581*	.462*	1															
5.เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า	.421*	.544*	.367*	.502*	1														
6.เจตคติต่อการเลือกลงทุน	.342*	.298*	.482*	.431*	.343*	1													
7.ความรู้ทางการเงิน	.392*	.409*	.422*	.331*	.287*	.186*	1												
8.การறายได้และใช้จ่าย	.463*	.388*	.304*	.321*	.322*	.197*	.324*	1											
9.การเก็บออมเงิน	.287*	.347*	.398*	.285*	.344*	.182*	.304*	.345*	1										
10.ความทันใจทางการเงิน	-.402*	-.383*	-.321*	-.299*	-.295*	-.125	-.262*	-.201*	-.186*	1									
11.การมีวินัยต่อตนเอง	.324*	.256*	.232*	.197*	.191*	.122	.224*	.204*	.176*	-.322*	1								
12.คาดการณ์ไกล	.184*	.171*	.134	.202*	.161*	.128	.131	.219*	.122	-.292*	.213*	1							
13.เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้น	.219*	.265*	.234*	.209*	.234*	.207*	.122	.173*	.157*	-.328*	.487*	.421*	1						
14.กระทำอย่างมีขั้นตอน	.276*	.256*	.223*	.286*	.251*	.208*	.229*	.172*	.205*	-.389*	.487*	.511*	.508*	1					
15.กลุ่มและเครือข่าย	.397*	.352*	.344*	.328*	.296*	.282*	.352*	.241*	.288*	-.322*	.184*	.152*	.138	.132	1				
16.ความไว้วางใจ	.376*	.292*	.254*	.293*	.243*	.202*	.308*	.284*	.234*	-.353*	.164*	.118	.153*	.128	.553*	1			
17.การช่วยเหลือเกื้อกูล	.246*	.224*	.197*	.195*	.204*	.172*	.301*	.219*	.205*	-.298*	.232*	.163*	.184*	.114	.581*	.534*	1		
18.การมีเครือข่ายทางออนไลน์	.168*	.154*	.144*	.112	.145*	.131	.132	.168*	.153*	.054	.054	.096	.121	.132	.218*	.184*	.135	1	

หมายเหตุ: * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐาน

ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐานการวิจัย 2 ข้อ ข้อแรกนำเสนอผลการวิเคราะห์โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินค้าเงินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และข้อสองนำเสนอผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตของลูกค้าสินค้าเงินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

3.1 ผลการวิเคราะห์โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้นหรือการวิเคราะห์โมเดลลิสเรล (Linear Structural Relationship Model: LISREL) เป็นการตรวจสอบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้นที่ได้พัฒนาขึ้นจากรากฐานทฤษฎี เพื่อตรวจสอบว่ามีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์หรือไม่ หากพบว่าโครงสร้างความสัมพันธ์ไม่มีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ผู้วิจัยจะดำเนินการปรับแก้ความสัมพันธ์ให้มีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์มากยิ่งขึ้น โดยพิจารณาจากการรายงานค่าดัชนีการปรับแก้ (Modification Index) และตลอดจนคำนึงถึงความเหมาะสมเชิงแนวคิดและทฤษฎีผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง จากนั้นจึงทำการแปลผลขนาดอิทธิพลของโครงสร้างความสัมพันธ์ที่มีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์

จากตาราง 10 ผลการตรวจสอบความกลมกลืนของโครงสร้างความสัมพันธ์ตามสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์ก่อนปรับแก้ความสัมพันธ์ พบว่า ค่าดัชนีวัดความสอดคล้องไม่ผ่านเกณฑ์ทั้งหมด พิจารณากลุ่ม Absolute Fit Indices จะไม่พบนัยสำคัญสถิติค่าไค-สแควร์ (χ^2) ค่า SRMR มากกว่า 0.05 ค่า RMSEA มากกว่า 0.08 และค่า GFI น้อยกว่า 0.09 ในกลุ่ม Incremental Fit Indices จะเห็นว่า ค่า NFI ค่า CFI และค่า TLI น้อยกว่า 0.09 ทั้งหมด และกลุ่ม Parsimony Fit Indices จะเห็นว่าค่า AGFI น้อยกว่า 0.09 ค่า PNFI มากกว่า 0.5 เล็กน้อย และค่า χ^2/df ยังมีค่ามากกว่า 5 ดังนั้นโครงสร้างความสัมพันธ์ตามสมมติฐานยังไม่มี ความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ผู้วิจัยจึงดำเนินการปรับแก้โครงสร้างความสัมพันธ์โดยการพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในทางทฤษฎีและการอภิปรายผล ประกอบกับการรายงานค่าดัชนีการปรับแก้ (Modification Index) โดยปรับลดเส้นอิทธิพล จำนวน 5 เส้นทางความสัมพันธ์ได้แก่

1) ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแฝง “บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด” ส่งผลทางตรงต่อ “เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน”

2) ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแฝง “ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน” ส่งผลทางตรงต่อ “เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน”

3) ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแฝง “การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน” ส่งผลทางตรงต่อ “ความรอบรู้ทางการเงิน”

4) ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแฝง “การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน” ส่งผลทางตรงต่อ “ทักษะทางการเงิน”

5) ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแฝง “ความรอบรู้ทางการเงิน” ส่งผลทางตรงต่อ “พฤติกรรมทางการเงิน”

ปรับเพิ่มเส้นความสัมพันธ์ จำนวน 3 เส้นทางความสัมพันธ์ ได้แก่

1) ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแฝง “บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด” ส่งผลทางตรงต่อ “พฤติกรรมทางการเงิน” สอดคล้องกับกัญญ์โลกิ (Gyuroski, 2017) พบว่า บุคลิกภาพแบบการมีสติรู้คิดมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทางการเงิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

2) ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแฝง “ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน” ส่งผลทางตรงต่อ “ความรอบรู้ทางการเงิน” สอดคล้องกับลักษณะนารา พิสิฐพิพัฒนา (2561) พบว่า ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน มีความสัมพันธ์กับความรู้ทางการเงิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3) ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแฝง “ความรอบรู้ทางการเงิน” ส่งผลทางตรงต่อ “เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน” สอดคล้องกับชวาร์ตซ์ (Schwartz, 1975) กล่าวถึงรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ เจตคติ และพฤติกรรม โดยสามารถใช้ความสัมพันธ์นำความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ เจตคติ และพฤติกรรม เพื่อเป็นประโยชน์กับสำหรับการวิจัยที่หลากหลาย เช่นเดียวกับการศึกษาของมัททาและคณะ (Matta, Bhalla, Singh, Rasanias, & Singh, 2006) สามารถสรุปรูปแบบของความสัมพันธ์ได้ 4 รูปแบบ 1) เจตคติเป็นตัวกลางที่ทำให้เกิดการเรียนรู้และพฤติกรรม ดังนั้นความรู้มีความสัมพันธ์กับเจตคติ และส่งผลต่อพฤติกรรม 2) ความรู้และเจตคติมีความสัมพันธ์กัน และทำให้เกิดพฤติกรรมตามมา 3) ความรู้และเจตคติต่างทำให้เกิดพฤติกรรมได้ โดยที่ความรู้และเจตคติไม่จำเป็นต้องมีความสัมพันธ์กัน 4) ความรู้มีผลต่อพฤติกรรมทั้งทางตรงและทางอ้อมโดยผ่านเจตคติ

นอกจากนี้ยังมีการปรับให้ความคลาดเคลื่อนในการวัดตัวแปรสังเกต จำนวน 3 คู่ มีความสัมพันธ์กัน ได้แก่ 1) การมีวินัยต่อตนเอง กับ การคาดการณ์ไกล 2) การเลือกลงทุน กับ เจตคติต่อการเลือกลงทุน 3) การบริหารจัดการเงิน กับ เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า

ตาราง 10 ค่าดัชนีวัดความกลมกลืนของโครงสร้างความสัมพันธ์ก่อนและหลังปรับแก้

ดัชนีความ กลมกลืน	เกณฑ์ที่ใช้ในการ ตรวจสอบ	ค่าดัชนี ก่อนปรับแก้	ค่าดัชนี หลังปรับแก้
1. Absolute Fit Indices			
χ^2	$p \geq .05$	$p < .05$ ($\chi^2 = 589.87, df = 116$)	$p < .05$ ($\chi^2 = 315.29, df = 115$)
SRMR	$SRMR \leq .05$	0.068	0.045
RMSEA	$RMSEA \leq .08$	0.092	0.057
GFI	$GFI \geq .90$	0.87	0.94
2. Incremental Fit Indices			
NFI	$NFI \geq .90$	0.82	0.92
CFI	$CFI \geq .90$	0.85	0.95
TLI (NNFI)	$TLI \geq .90$	0.80	0.93
3. Parsimony Fit Indices			
AGFI	$AGFI \geq .90$	0.87	0.91
PNFI	$PNFI \geq .50$	0.54	0.69
χ^2/df	$\chi^2/df \leq 5$	5.01	2.74

จากตาราง 10 ผลการตรวจสอบความกลมกลืนของโครงสร้างความสัมพันธ์ตามสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์หลังปรับแก้ความสัมพันธ์ เป็นดังนี้ $\chi^2 = 315.29$, $df = 115$, ($p < 0.05$), $SRMR = 0.045$, $RMSEA = 0.057$, $GFI = 0.94$, $NFI = 0.92$, $CFI = 0.95$, $TLI = 0.93$, $AGFI = 0.91$, $PNFI = 0.69$ และ $\chi^2/df = 2.74$ ค่าดัชนีวัดความสอดคล้องในกลุ่ม Absolute Fit Indices มีความกลมกลืน ดังนี้ ค่า SRMR น้อยกว่า 0.05 ค่า RMSEA น้อยกว่า 0.08 และค่า GFI มากกว่า 0.9 ถึงแม้ว่าจะพบนัยสำคัญทางสถิติค่าไค-สแควร์ (χ^2) แต่ค่าสถิติดังกล่าวขึ้นอยู่กับขนาดตัวอย่าง ซึ่งหากกลุ่มตัวอย่างยิ่งใหญ่ค่าไค-สแควร์จะสูงอาจทำให้สรุปผลได้ไม่ถูกต้อง จึงแก้ไขได้โดยการพิจารณาค่า χ^2/df ถัดไป ในกลุ่ม Incremental Fit Indices ค่าดัชนีมีความกลมกลืนทั้งหมด ได้แก่ ค่า NFI ค่า CFI และค่า TLI มากกว่า 0.9 และกลุ่ม Parsimony Fit Indices มีความกลมกลืนทั้งหมด ได้แก่ ค่า AGFI มากกว่า 0.9 ค่า PNFI มากกว่า 0.5 และค่า χ^2/df น้อยกว่า 5 ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อไฟฟ้าในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลหลังปรับแก้มีความกลมกลืนกับ

ข้อมูลเชิงประจักษ์ สอดคล้องตามสมมติฐานข้อที่ 1 โดยโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ พฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินค้าพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลหลังปรับแก้ จะเป็นโครงสร้างความสัมพันธ์ที่ใช้สำหรับการวิเคราะห์ผลในสมมติฐานถัดไป

จากตาราง 11 และภาพประกอบ 3 อิทธิพลของตัวแปรเชิงเหตุที่ส่งผลต่อตัวแปรผล ในโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน มีรายละเอียดดังนี้

1. อิทธิพลของตัวแปรเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน ทักษะทางการเงินบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติผู้คิด ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน ทุนทางสังคม และการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงิน

ตัวแปรเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลทางตรง (Direct Effect) ต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด คือ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน รองลงมา คือ ทักษะทางการเงิน และบุคลิกภาพแบบมีสติผู้คิด มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.70, 0.28 และ 0.15 ตามลำดับ นอกจากนี้ตัวแปรที่มีอิทธิพลทางอ้อม (Indirect Effect) ต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด คือ ทุนทางสังคม รองลงมา คือ ความรอบรู้ทางการเงิน บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.37, 0.32, -0.25, 0.16 และ 0.05 ตามลำดับ โดยตัวแปรที่มีอิทธิพลรวม (Total Effect) ต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด คือ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน รองลงมา คือ ทุนทางสังคม ความรอบรู้ทางการเงิน ทักษะทางการเงิน บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน บุคลิกภาพแบบมีสติผู้คิด และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.70, 0.37, 0.32, 0.28, -0.25, 0.16, 0.15 และ 0.05 ตามลำดับ ทุกค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลที่รายงานมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยสามารถสรุปได้ว่า พฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินค้าพีโกฯ ได้รับอิทธิพลรวมจากเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินสูงที่สุด โดยเป็นผลมาจากอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงินเพียงอย่างเดียว ทั้งนี้ตัวแปรเชิงสาเหตุทั้งหมดสามารถร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของพฤติกรรมทางการเงินได้ ร้อยละ 85

เมื่อพิจารณาปัจจัยการเงินส่วนบุคคล 3 ตัวแปร ได้แก่ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ทักษะทางการเงิน และความรอบรู้ทางการเงิน พบว่า เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินเป็นตัวแปรเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลรวมต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด รองลงมาเป็นตัวแปรความรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินค้าพีโกฯ มีปัจจัยด้านการเงินส่วนบุคคลมากขึ้นเท่าใดจะทำให้พฤติกรรมทางการเงินปรับในทิศทางที่ดีขึ้น นั่นคือ บุคคลที่มีเจตคติที่ดีต่อ

การบริหารจัดการเงิน เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า เจตคติต่อการเลือกลงทุน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.78, 0.73 และ 0.56 ตามลำดับ) มีความรู้ทางการเงิน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.98) อีกทั้งมีทักษะการหารายได้ใช้จ่าย ทักษะการเก็บออมเงิน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.58 และ 0.59 ตามลำดับ) ในระดับที่ดี ย่อมส่งผลให้พฤติกรรมทางการเงินด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.85, 0.81 และ 0.64 ตามลำดับ) ปรับในทิศทางที่ดีขึ้นด้วย

เมื่อพิจารณาปัจจัยด้านบุคลิก 3 ตัวแปร ได้แก่ บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน พบว่า บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์เป็นตัวแปรเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลรวมต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด รองลงมาเป็นบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินเชื่อย มีปัจจัยด้านบุคลิกมากขึ้นเท่าใดจะทำให้พฤติกรรมทางการเงินปรับในทิศทางที่ดีขึ้น แต่บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์จะแปรผลในทิศทางตรงข้าม หากบุคคลมีความห่วงใยทางอารมณ์ (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.86) จะทำให้พฤติกรรมทางการเงินด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.85, 0.81 และ 0.64 ตามลำดับ) ปรับในทิศทางที่ลดลง ในทางกลับกันหากเป็นบุคคลที่มีวินัยต่อตนเอง กระทำอย่างเป็นขั้นตอน การเห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และการคาดการณ์ไกล (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.81, 0.81, 0.72 และ 0.68 ตามลำดับ) ในระดับที่ดี ย่อมส่งผลให้พฤติกรรมทางการเงินปรับในทิศทางที่ดีขึ้นด้วย

เมื่อพิจารณาปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม 2 ตัวแปร ได้แก่ ทุนทางสังคม และการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน พบว่า ทุนทางสังคมเป็นตัวแปรเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลรวมต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด รองลงมาเป็นการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินเชื่อย มีปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมากขึ้นเท่าใดจะทำให้พฤติกรรมทางการเงินปรับในทิศทางที่ดีขึ้น นั่นคือ บุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสังคมด้านกลุ่มและเครือข่าย ความไว้วางใจ การช่วยเหลือเกื้อกูล (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.77, 0.70 และ 0.68 ตามลำดับ) มีการเปิดรับข่าวสารออนไลน์ (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.81) ในระดับที่ดี ย่อมส่งผลให้พฤติกรรมทางการเงินด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.85, 0.81 และ 0.64 ตามลำดับ) ปรับในทิศทางที่ดีขึ้นด้วย

2. อิทธิพลของตัวแปรความรู้ทางการเงิน บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน ทุนทางสังคม และการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน ที่ส่งผลต่อเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน

ตัวแปรเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลทางตรง (Direct Effect) ต่อเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด คือ บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ รองลงมา คือ การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน ทุนทางสังคม และความรอบรู้ทางการเงิน มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ -0.35, 0.23, 0.19 และ 0.18 ตามลำดับ นอกจากนี้ตัวแปรที่มีอิทธิพลทางอ้อม (Indirect Effect) ต่อเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด คือ ทุนทางสังคม รองลงมา คือ ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.08 และ 0.03 โดยตัวแปรที่มีอิทธิพลรวม (Total Effect) ต่อเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด คือ บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ รองลงมา คือ ทุนทางสังคม การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ -0.35, 0.27, 0.23, 0.18 และ 0.03 ตามลำดับ ทุกค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลที่รายงานมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยสามารถสรุปได้ว่า เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อบุคคลได้รับอิทธิพลรวมจากบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์สูงที่สุด โดยเป็นผลมาจากอิทธิพลทางตรงต่อเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินเพียงอย่างเดียว ทั้งนี้ตัวแปรเชิงสาเหตุทั้งหมดสามารถร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินได้ ร้อยละ 41

เมื่อพิจารณาปัจจัยการเงินส่วนบุคคลมีเพียง 1 ตัวแปร คือ ความรอบรู้ทางการเงิน กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินเชื่อบุคคลมีความรอบรู้ทางการเงินมากขึ้นเท่าใดจะทำให้เกิดเจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงิน นั่นคือ บุคคลที่มีความรู้ทางการเงิน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.98) ย่อมส่งผลให้เกิดเจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงินด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.78, 0.73 และ 0.56 ตามลำดับ)

เมื่อพิจารณาปัจจัยด้านบุคคล 2 ตัวแปร ได้แก่ บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน พบว่า บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์เป็นตัวแปรเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลรวมต่อเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด รองลงมาเป็นลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินเชื่อบุคคลมีปัจจัยด้านบุคคลมากขึ้นเท่าใดจะทำให้เกิดเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินปรับในทิศทางที่ดีขึ้น แต่บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์จะแปรผลในทิศทางตรงข้าม หากบุคคลมีความหวั่นไหวทางอารมณ์ (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.86) จะทำให้เกิดเจตคติที่ไม่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงินด้านการ

บริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.85, 0.81 และ 0.64 ตามลำดับ) ในทางกลับกันหากเป็นบุคคลที่มีกระทำอย่างเป็นขั้นตอน การเห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และการคาดการณ์ไกล (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.81, 0.72 และ 0.68 ตามลำดับ) ในระดับที่ดี ย่อมส่งผลให้เกิดเจตคติที่ดีพฤติกรรมทางการเงิน

เมื่อพิจารณาปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม 2 ตัวแปร ได้แก่ ทูทางสังคม และการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน พบว่า ทูทางสังคม เป็นตัวแปรเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลรวมต่อเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด รองลงมาเป็นการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินเชื่อย มีปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมากขึ้นเท่าใดจะทำให้เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินปรับในทิศทางที่ดีขึ้น นั่นคือ บุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสังคมด้านกลุ่มและเครือข่าย ความไว้วางใจ การช่วยเหลือเกื้อกูล (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.77, 0.70 และ 0.68 ตามลำดับ) และมีการเปิดรับข่าวสารออนไลน์ (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.81) ในระดับที่ดี ย่อมส่งผลให้ตัวแปรเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.78, 0.73 และ 0.56 ตามลำดับ) ปรับในทิศทางที่ดีขึ้นด้วย

3. อิทธิพลของตัวแปรลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน และทูทางสังคม ที่ส่งผลต่อความรอบรู้ทางการเงิน

ตัวแปรสาเหตุที่มีอิทธิพลทางตรง (Direct Effect) ต่อความรอบรู้ทางการเงินมากที่สุด คือ ทูทางสังคม รองลงมา คือ ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.45 และ 0.14 มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งไม่มีตัวแปรที่มีอิทธิพลทางอ้อม (Indirect Effect) โดยสามารถสรุปได้ว่า ความรอบรู้ทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อย ได้รับอิทธิพลรวม (Total Effect) จากทูทางสังคมสูงที่สุด โดยเป็นผลมาจากอิทธิพลทางตรงต่อความรอบรู้ทางการเงินเพียงอย่างเดียว ทั้งนี้ตัวแปรเชิงสาเหตุทั้งหมดสามารถร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของความรอบรู้ทางการเงินได้ ร้อยละ 26

เมื่อพิจารณาปัจจัยด้านบุคคล 1 ตัวแปร ได้แก่ ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินเชื่อย มีลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนมากขึ้นเท่าใดจะทำให้ความรอบรู้ทางการเงินปรับในทิศทางที่ดีขึ้น นั่นคือ บุคคลที่มีการกระทำอย่างเป็นขั้นตอน การเห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และการคาดการณ์ไกล (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.81, 0.72 และ 0.68 ตามลำดับ) ในระดับที่ดี ย่อมส่งผลให้ความรู้ทางการเงิน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.98) ปรับในทิศทางที่ดีขึ้น

เมื่อพิจารณาปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม 1 ตัวแปร ได้แก่ ทุนทางสังคม กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินเชื่อฯ มีทุนทางสังคมมากขึ้นเท่าใดจะทำความรอบรู้ทางการเงินปรับในทิศทางที่ดีขึ้น นั่นคือ บุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสังคมด้านกลุ่มและเครือข่าย ความไว้วางใจ และการช่วยเหลือเกื้อกูล (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.77, 0.70 และ 0.68 ตามลำดับ) ในระดับที่ดี ย่อมส่งผลให้ความรู้ทางการเงิน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.98) ปรับในทิศทางที่ดีขึ้น

4. อิทธิพลของตัวแปรความรู้ทางการเงิน ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน และทุนทางสังคม ที่มีต่อทักษะทางการเงิน

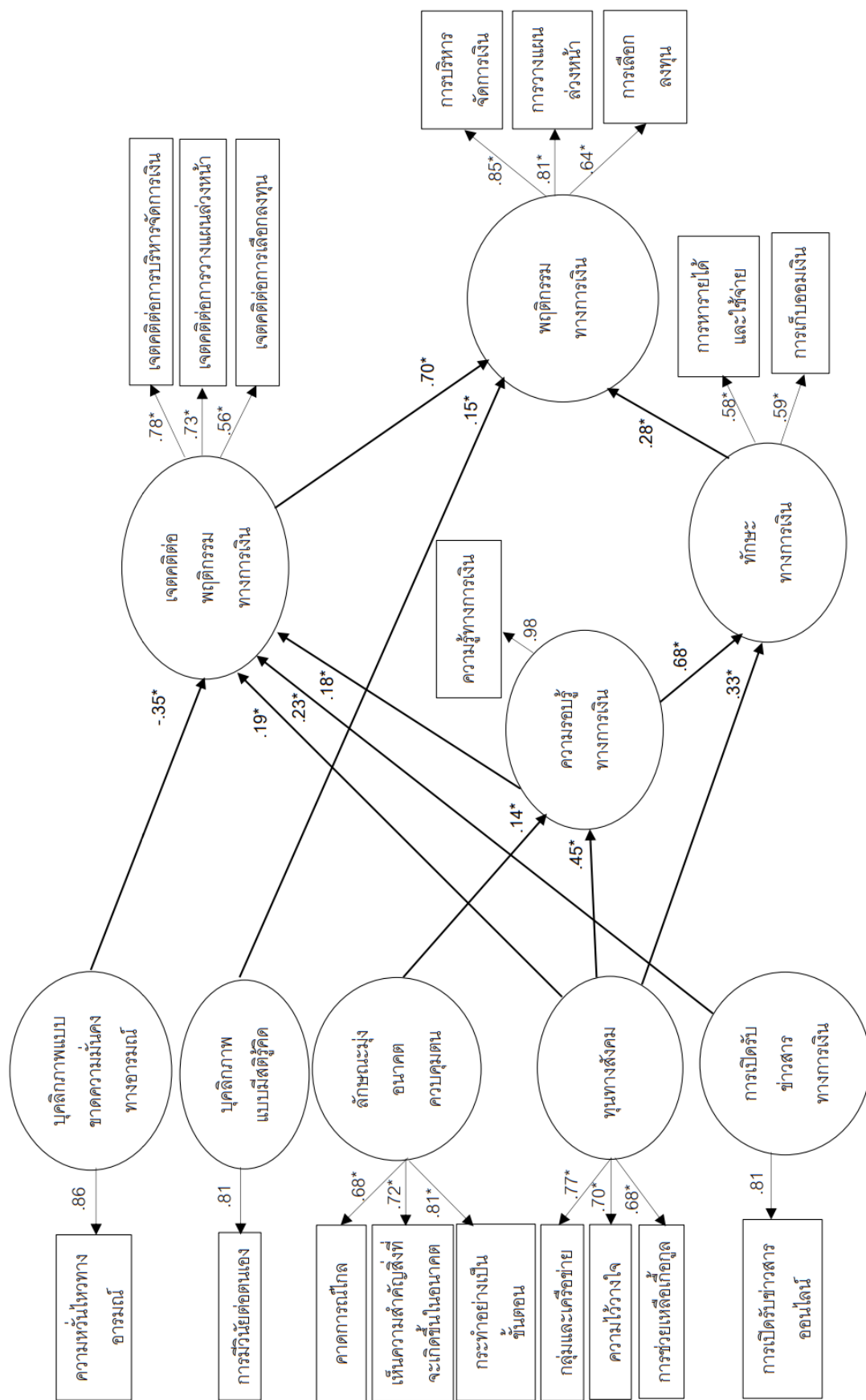
ตัวแปรที่มีอิทธิพลทางตรง (Direct Effect) ต่อทักษะทางการเงินมากที่สุด คือ ความรอบรู้ทางการเงิน รองลงมา คือ ทุนทางสังคม มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.68 และ 0.33 นอกจากนี้ตัวแปรที่มีอิทธิพลทางอ้อม (Indirect Effect) ต่อทักษะทางการเงินมากที่สุด คือ ทุนทางสังคม รองลงมา คือ ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.31 และ 0.10 ตามลำดับ โดยตัวแปรเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลรวม (Total Effect) ต่อตัวแปรทักษะทางการเงินมากที่สุด คือ ความรอบรู้ทางการเงิน รองลงมา คือ ทุนทางสังคม และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน คือ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.68, 0.64 และ 0.10 ตามลำดับ ทุกค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลที่รายงานมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยสามารถสรุปได้ว่า ทักษะทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อฯ ได้รับอิทธิพลรวมจากความรู้ทางการเงินสูงที่สุด โดยเป็นผลมาจากอิทธิพลทางตรงต่อทักษะทางการเงินเพียงอย่างเดียว ทั้งนี้ตัวแปรเชิงสาเหตุทั้งหมดสามารถร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของทักษะทางการเงินได้ ร้อยละ 78

เมื่อพิจารณาปัจจัยการเงินส่วนบุคคล 1 ตัวแปร ได้แก่ ความรอบรู้ทางการเงิน กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินเชื่อฯ มีความรอบรู้ทางการเงินมากขึ้นเท่าใดจะทำให้ทักษะทางการเงินปรับในทิศทางที่ดีขึ้น นั่นคือ บุคคลที่มีความรู้ทางการเงิน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.98) ในระดับที่ดี ย่อมส่งผลให้ตัวแปรทักษะทางการเงินด้านการหารายได้ใช้จ่าย และการเก็บออมเงิน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.58 และ 0.59 ตามลำดับ) ปรับในทิศทางที่ดีขึ้น

เมื่อพิจารณาปัจจัยด้านบุคคล 1 ตัวแปร ได้แก่ ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินเชื่อฯ มีการกระทำอย่างเป็นขั้นตอน การเห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และการคาดการณ์ไกล (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.81, 0.72 และ 0.68 ตามลำดับ) ในระดับที่ดี ย่อมส่งผลให้ตัวแปรทักษะทางการเงินด้านการหารายได้ใช้จ่าย และการเก็บออมเงิน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.58 และ 0.59 ตามลำดับ) ปรับในทิศทางที่ดีขึ้น

เมื่อพิจารณาปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม 1 ตัวแปร ได้แก่ ทุนทางสังคม กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินเชื่อบุคคล มีความสัมพันธ์ทางสังคมด้านกลุ่มและเครือข่าย ความไว้วางใจ และการช่วยเหลือเกื้อกูล (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.77, 0.70 และ 0.68 ตามลำดับ) ในระดับที่ดี ย่อมส่งผลให้ตัวแปรทักษะทางการเงินด้านการหารายได้ใช้จ่าย และการเก็บออมเงิน (ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ เท่ากับ 0.58 และ 0.59 ตามลำดับ) ปรับในทิศทางที่ดีขึ้น





ภาพประกอบ 4 ผลการวิเคราะห์โครงสร้างความสัมพันธ์ที่ปรับแก้ในกลุ่มรวม
ตัวเลขในแบบจำลองแสดงเป็นคะแนนมาตรฐาน (Standardize Score) และ * มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

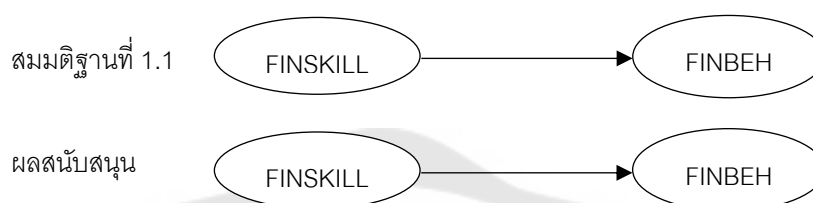
ตาราง 11 คะแนนมาตรฐานของอิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อม อิทธิพลรวม ของโครงสร้างความสัมพันธ์ที่ปรับแก้

ตัวแปรตาม	R	ตัวแปรอิสระ											
		ความ สัมพันธ์	เจตคติต่อ พฤติกรรมทาง การเงิน	ความรอบรู้ ทางการเงิน	ทักษะทาง การเงิน	การขาดความ มั่นคงทาง อารมณ์	การมี สติรู้คิด	ลักษณะมุ่ง อนาคต ควบคุมตน	ทุนทางสังคม	การเปิดรับ ข่าวสาร ทางการเงิน			
พฤติกรรมทาง การเงิน	DE		0.70*		0.28*		0.15*						
	IE	0.85		0.32*		-0.25*		0.05*	0.37*				0.16*
	TE		0.70*	0.32*	0.28*	-0.25*	0.15*	0.05*	0.37*				0.16*
เจตคติต่อ พฤติกรรมทาง การเงิน	DE			0.18*		-0.35*							0.23*
	IE	0.41						0.03*	0.08*				
	TE			0.18*	0.28*	-0.35*	0.15*	0.03*	0.27*				0.23*
ความรอบรู้ ทางการเงิน	DE												0.45*
	IE	0.26											
	TE												0.45*
ทักษะทาง การเงิน	DE			0.68*									0.33*
	IE	0.78						0.10*	0.31*				
	TE			0.68*	0.28*			0.10*	0.64*				

$\chi^2 = 315.29$, $df = 115$, ($p = 0$), $SRMR = 0.045$, $RMSEA = 0.057$, $GFI = 0.94$, $NFI = 0.92$,
 $CFI = 0.95$, $TLI = 0.93$, $AGFI = 0.91$, $PNFI = 0.69$, $\chi^2/df = 2.74$

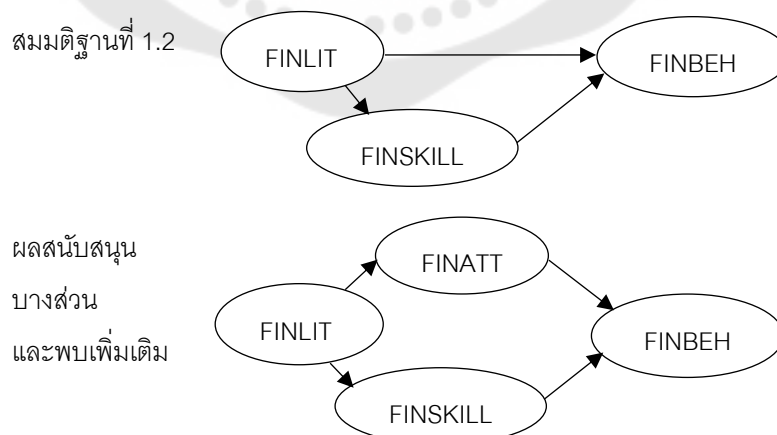
โดยผลการวิเคราะห์ที่โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของ ลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในสมมติฐานย่อยเป็นดังนี้

สมมติฐานที่ 1.1 ทักษะทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน จาก ภาพประกอบ 5 ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานดังกล่าว พบว่า ทักษะทางการเงินมีอิทธิพล ทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.28 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05



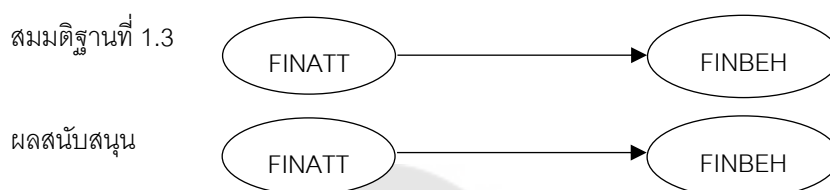
ภาพประกอบ 5 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.1

สมมติฐานที่ 1.2 ความรอบรู้ทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านทักษะทางการเงิน จากภาพประกอบ 6 ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานดังกล่าว บางส่วน พบว่า ความรอบรู้ทางการเงินมีเพียงอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่าน ทักษะทางการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.19 และพบผลเพิ่มเติมภายหลังการแก้ โครงสร้างความสัมพันธ์ว่า ความรอบรู้ทางการเงินมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินอีกด้วย ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.13 ดังนั้นค่า สัมประสิทธิ์อิทธิพลรวม เท่ากับ 0.32 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05



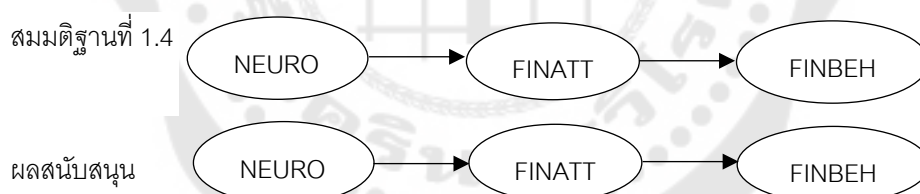
ภาพประกอบ 6 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.2

สมมติฐานที่ 1.3 เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน จากภาพประกอบ 7 ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานดังกล่าว พบว่า เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.70 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05



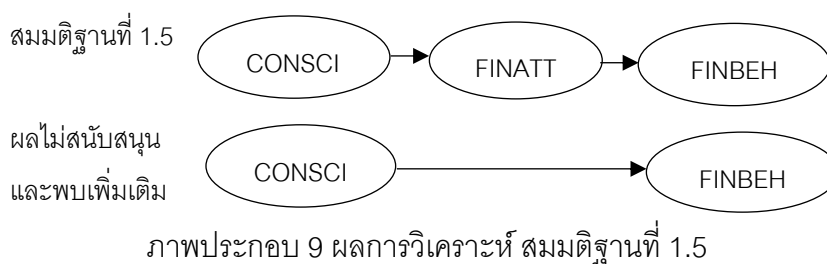
ภาพประกอบ 7 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.3

สมมติฐานที่ 1.4 บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์มีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน จากภาพประกอบ 8 ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานดังกล่าว พบว่า บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์มีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ -0.25 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

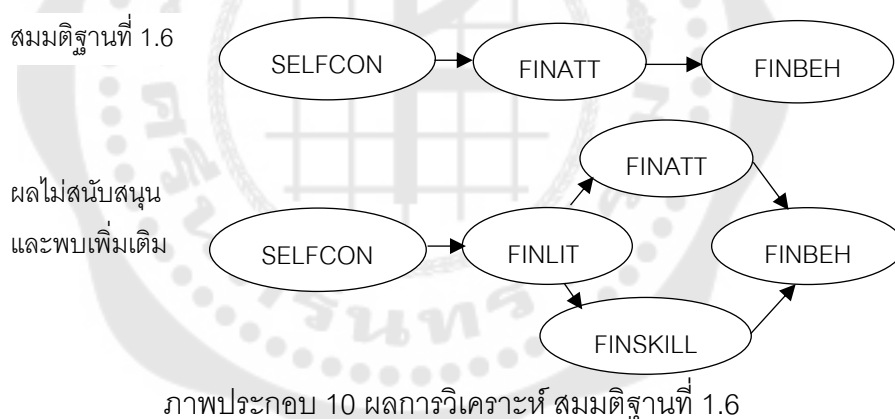


ภาพประกอบ 8 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.4

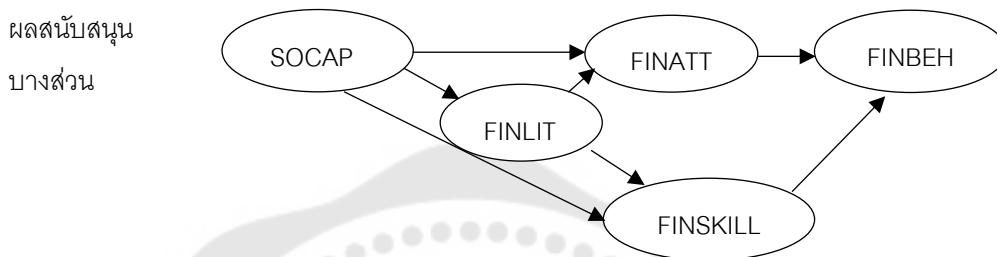
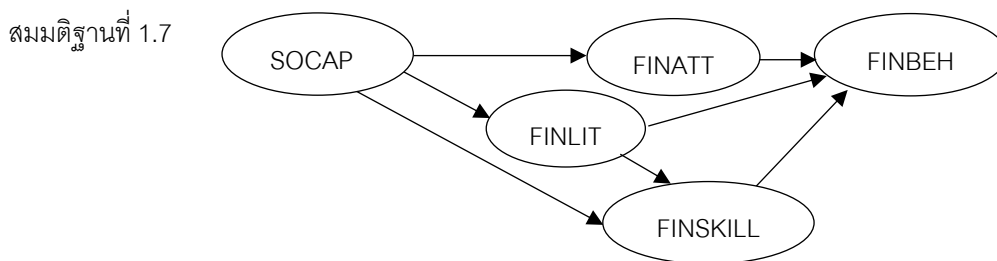
สมมติฐานที่ 1.5 บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน จากภาพประกอบ 9 ผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานดังกล่าว แต่ได้พบผลเพิ่มเติมภายหลังการแก้โครงสร้างความสัมพันธ์ว่า บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดมีเพียงอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.15 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05



สมมติฐานที่ 1.6 ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเองมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน จากภาพประกอบ 10 ผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานดังกล่าว แต่ได้พบผลเพิ่มเติมภายหลังการแก้โครงสร้างความสัมพันธ์ว่า ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเองมีอิทธิพลทางอ้อม ผ่านความรู้ และทักษะทางการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.03 อีกทั้งลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเองมีอิทธิพลทางอ้อม ผ่านความรู้ทางการเงิน และเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.02 ดังนั้นค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลรวม เท่ากับ 0.05 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

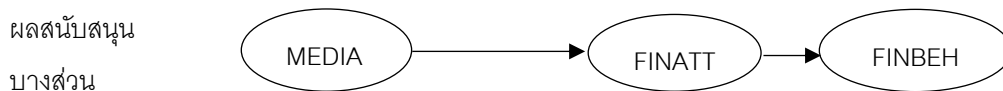
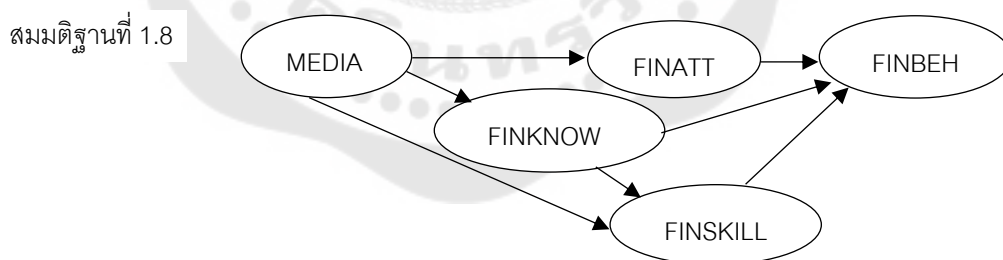


สมมติฐานที่ 1.7 ทูน่าทางสังคมมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน จากภาพประกอบ 11 ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานดังกล่าวบางส่วน เนื่องจากไม่มีเส้นอิทธิพลทางตรงจากความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงิน พบว่า ทูน่าทางสังคมมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงินผ่าน 4 เส้นทาง ได้แก่ ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.13 ถัดไปผ่านทักษะทางการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.09 ถัดไปผ่านทั้งเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน และความรู้ทางการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.06 สุดท้ายผ่านทั้งความรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.09 ดังนั้นค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลรวม เท่ากับ 0.37 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05



ภาพประกอบ 11 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.7

สมมติฐานที่ 1.8 การเปิดรับข่าวสารทางการเงินมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน จากภาพประกอบ 12 ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานดังกล่าวบางส่วน พบว่า การเปิดรับข่าวสารทางการเงินมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเพียงเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน เท่านั้น ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.16 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05



ภาพประกอบ 12 ผลการวิเคราะห์ สมมติฐานที่ 1.8

จากผลการวิเคราะห์ตามสมมติฐานที่ 1.1-1.8 จะพบว่ามีทั้งสนับสนุนสมมติฐานสนับสนุนสมมติฐานบางส่วน และไม่สนับสนุนสมมติฐาน โดยพบผลที่น่าสนใจเพิ่มเติมภายหลังการปรับแก้โครงสร้างความสัมพันธ์ ดังจะกล่าวในสรุปผลและอภิปรายผล บทที่ 5 ต่อไป

3.2 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต

การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างกลุ่มครั้งนี้สนใจศึกษาว่ากลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมีความสามารถทางการเงินแตกต่างกันหรือไม่ โดยทำการเปรียบเทียบโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน และเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของตัวแปรแฝงในแบบจำลองโครงสร้างความสัมพันธ์ ระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตของลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

3.2.1 ผลการเปรียบเทียบโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ

ผู้วิจัยดำเนินการเปรียบเทียบโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต โดยดำเนินการทดสอบความไม่แปรเปลี่ยนของโครงสร้างความสัมพันธ์ 5 ขั้นตอน ดังนี้ ขั้นตอนแรก กำหนดรูปแบบโครงสร้างความสัมพันธ์เหมือนกันระหว่างกลุ่ม ขั้นตอนที่สอง ใช้ข้อกำหนดจากขั้นที่ 1 และเพิ่มเงื่อนไขให้น้ำหนักองค์ประกอบตัวแปรสังเกตของตัวแปรแฝงภายนอกทุกตัวเท่ากันระหว่างกลุ่ม ขั้นตอนที่สาม ใช้ข้อกำหนดจากขั้นที่ 2 และเพิ่มเงื่อนไขให้น้ำหนักองค์ประกอบตัวแปรสังเกตของตัวแปรแฝงภายในทุกตัวเท่ากันระหว่างกลุ่ม ขั้นตอนที่สี่ ใช้ข้อกำหนดจากขั้นที่ 3 และเพิ่มเงื่อนไขให้ค่าอิทธิพลของตัวแปรแฝงภายนอกที่ส่งผลต่อตัวแปรแฝงภายในทุกตัวเท่ากันระหว่างกลุ่ม ขั้นตอนที่ยี่ห้า ใช้ข้อกำหนดจาก ขั้นที่ 4 และเพิ่มเงื่อนไขให้ค่าอิทธิพลของตัวแปรแฝงภายในที่ส่งผลต่อตัวแปรแฝงภายในทุกตัวเท่ากันระหว่างกลุ่ม ผลการวิเคราะห์ที่ได้เป็นการวิเคราะห์ความแตกต่างของโครงสร้างและขนาดความสัมพันธ์ในภาพรวมแต่ละขั้นตอน หากพบนัยสำคัญทางสถิติไค-สแควร์ในขั้นตอนใด จะทำการวิเคราะห์ความแตกต่างของขนาดความสัมพันธ์เป็นรายตัวแปรต่อไป

จากตาราง 12 ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบความไม่แปรเปลี่ยนของโครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต ในขั้นตอนแรก เพื่อทดสอบว่าโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าทั้ง 2 กลุ่ม มีความเหมือนกันหรือไม่ พบว่า โครงสร้างความสัมพันธ์มีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ($\chi^2/df = 1.50$, RMSEA = 0.052) แสดงว่า โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าทั้ง 2 กลุ่ม เหมือนกัน แต่อาจจะแตกต่างกันที่ขนาดความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร จึงต้องดำเนินการในขั้นตอนถัดไป

แตกต่างกันในขั้นตอนที่สี่และขั้นตอนที่ห้า ($\chi^2_{diff} = 11.82$, $df_{diff} = 4$, $p < 0.05$) แสดงว่า ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของตัวแปรแฝงภายในที่ส่งผลต่อตัวแปรแฝงภายในทุกตัวในโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้า 2 กลุ่ม แตกต่างกัน ดังนั้น จึงทำการวิเคราะห์เพื่อค้นหาว่ามีอิทธิพลใดบ้างที่แตกต่างกันระหว่างกลุ่ม

ขั้นตอนที่ 5.1 เพื่อทดสอบว่าค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของทักษะทางการเงินส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินในโครงสร้างความสัมพันธ์ ระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและไม่มี ความน่าเชื่อถือทางเครดิตเท่ากันหรือไม่ โดยใช้โครงสร้างความสัมพันธ์ในขั้นตอนที่สี่และเพิ่มเงื่อนไขให้ค่าอิทธิพลของทักษะทางการเงินส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินเท่ากันระหว่างกลุ่ม ผลการทดสอบไม่พบนัยสำคัญทางสถิติสำหรับความแตกต่างในขั้นตอนที่สี่และขั้นตอนนี้ ($\chi^2_{diff} = 1.12$, $df_{diff} = 1$, $p > 0.05$) แสดงว่า ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของทักษะทางการเงินที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้า 2 กลุ่ม ไม่แตกต่างกัน

ขั้นตอนที่ 5.2 เพื่อทดสอบว่าค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินในโครงสร้างความสัมพันธ์ ระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและไม่มี ความน่าเชื่อถือทางเครดิตเท่ากันหรือไม่ โดยใช้โครงสร้างความสัมพันธ์ในขั้นตอนที่สี่และเพิ่มเงื่อนไขให้ค่าอิทธิพลของเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินเท่ากันระหว่างกลุ่ม ผลการทดสอบไม่พบนัยสำคัญทางสถิติสำหรับความแตกต่างในขั้นตอนที่สี่และขั้นตอนนี้ ($\chi^2_{diff} = 0.11$, $df_{diff} = 1$, $p > 0.05$) แสดงว่า ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้า 2 กลุ่ม ไม่แตกต่างกัน

ขั้นตอนที่ 5.3 เพื่อทดสอบว่าค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของความรอบรู้ทางการเงินที่ส่งผลต่อเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินในโครงสร้างความสัมพันธ์ ระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและไม่มี ความน่าเชื่อถือทางเครดิตเท่ากันหรือไม่ โดยใช้โครงสร้างความสัมพันธ์ในขั้นตอนที่สี่และเพิ่มเงื่อนไขให้ค่าอิทธิพลของความรอบรู้ทางการเงินที่ส่งผลต่อเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินเท่ากันระหว่างกลุ่ม ผลการทดสอบไม่พบนัยสำคัญทางสถิติสำหรับความแตกต่างในขั้นตอนที่สี่และขั้นตอนนี้ ($\chi^2_{diff} = 0.24$, $df_{diff} = 1$, $p > 0.05$) แสดงว่า ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินที่ส่งผลต่อความรอบรู้ทางการเงินของลูกค้า 2 กลุ่ม ไม่แตกต่างกัน

ขั้นตอนที่ 5.4 เพื่อทดสอบว่าค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของความรอบรู้ทางการเงินส่งผลต่อทักษะทางการเงินในโครงสร้างความสัมพันธ์ ระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและไม่มี ความน่าเชื่อถือทางเครดิตเท่ากันหรือไม่ โดยใช้โครงสร้างความสัมพันธ์ในขั้นตอนที่สี่และเพิ่มเงื่อนไขให้ค่าอิทธิพลของความรอบรู้ทางการเงินส่งผลต่อทักษะทางการเงินเท่ากันระหว่างกลุ่ม ผล

การทดสอบพบนัยสำคัญทางสถิติสำหรับความแตกต่างในขั้นตอนที่สี่และขั้นตอนนี้ ($\chi^2_{diff} = 10.60$, $df_{diff} = 1$, $p < 0.05$) แสดงว่า ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของทักษะทางการเงินที่ส่งผลต่อทักษะทางการเงินของลูกค้า 2 กลุ่ม แตกต่างกัน

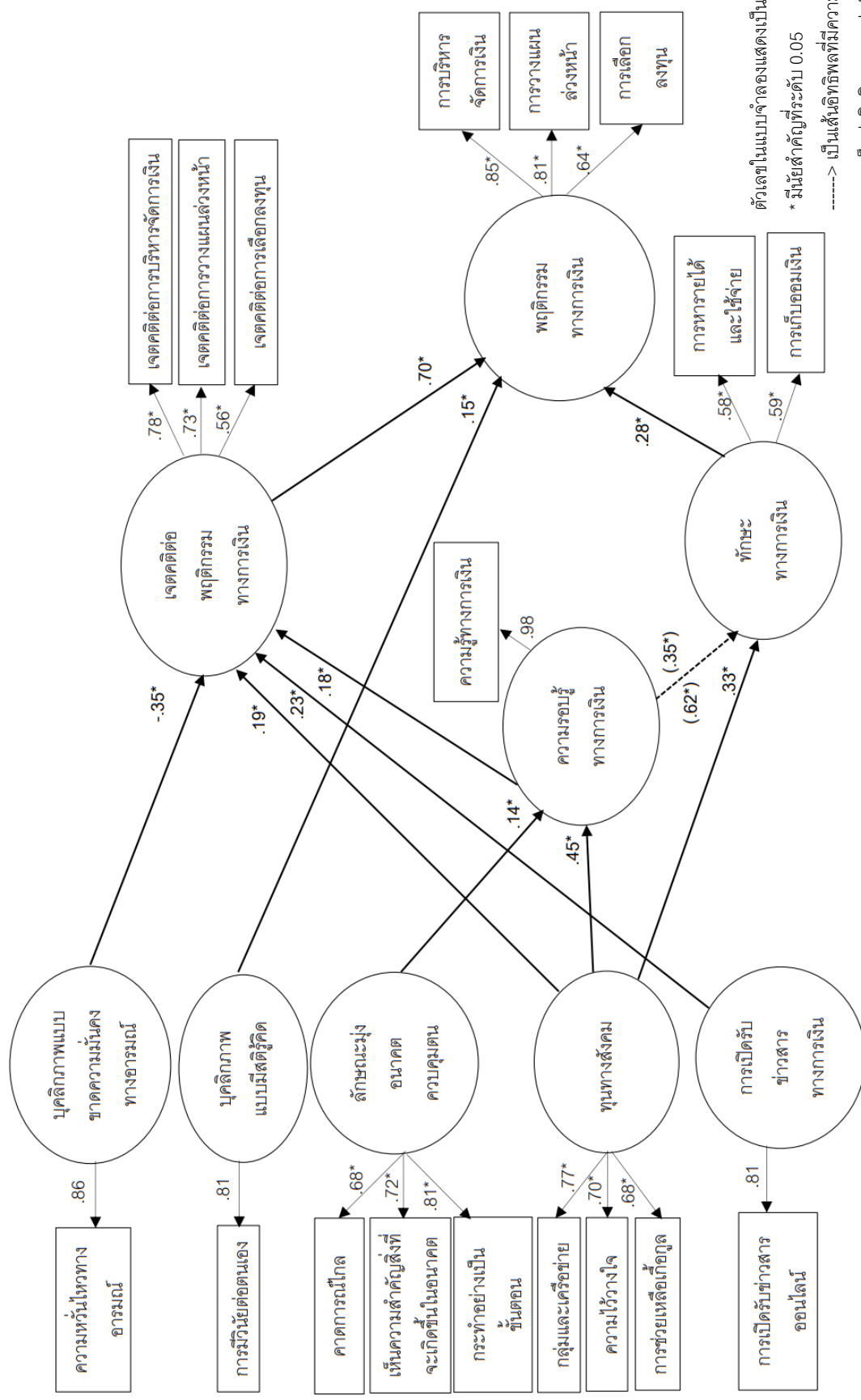
ผลการวิเคราะห์ความไม่แปรเปลี่ยนของโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ พฤติกรรมการเงินระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและไม่มีที่น่าเชื่อถือทางเครดิต พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลที่แตกต่างกันระหว่าง 2 กลุ่มมีเพียงค่าเดียว คือ ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของความรอบรู้ทางการเงินที่ส่งผลต่อทักษะทางการเงินในการวิเคราะห์ขั้นตอนที่ 5.4 และจากภาพประกอบ 13 ผลการวิเคราะห์ความไม่แปรเปลี่ยนของโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ พฤติกรรมทางการเงินระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและไม่มีที่น่าเชื่อถือทางเครดิต จะเห็นว่า กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของความรอบรู้ทางการเงินที่ส่งผลต่อทักษะทางการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.62 ซึ่งในกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีที่น่าเชื่อถือทางเครดิต ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.35 แสดงว่ากลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของความรอบรู้ทางการเงินที่ส่งผลต่อทักษะทางการเงินสูงกว่ากลุ่มลูกค้าที่ไม่มีที่น่าเชื่อถือทางเครดิต ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ตาราง 12 ผลการวิเคราะห์ความไม่แปรเปลี่ยนของโครงสร้างความสัมพันธ์

เงื่อนไข	χ^2	df	p	RMSEA	χ^2/df	เงื่อนไขความไม่แปรเปลี่ยน		
						χ^2_{diff}	df _{diff}	p
ขั้นที่ 1: รูปแบบความสัมพันธ์ เหมือนกันระหว่างกลุ่ม	343.94	230	<.05	.052	1.50	-	-	-
ขั้นที่ 2: ขั้นที่ 1 เพิ่มเงื่อนไข ให้นำน้ำหนักองค์ประกอบตัว แปรสังเกตของตัวแปรแฝง ภายนอกทุกตัวเท่ากัน ระหว่างกลุ่ม	344.47	234	<.05	.051	1.47	0.53 (ขั้น2 - ขั้น1)	4 (ขั้น2 - ขั้น1)	.97
ขั้นที่ 3: ขั้นที่ 2 เพิ่มเงื่อนไข ให้นำน้ำหนักองค์ประกอบตัว แปรสังเกตของตัวแปรแฝง ภายในทุกตัวเท่ากันระหว่าง กลุ่ม	346.10	239	<.05	.050	1.45	1.63 (ขั้น3 - ขั้น2)	5 (ขั้น3 - ขั้น2)	.89
ขั้นที่ 4: ขั้นที่ 3 เพิ่มเงื่อนไข ให้ค่าอิทธิพลของตัวแปรแฝง ภายนอกที่ส่งผลต่อตัวแปร แฝงภายในทุกตัวเท่ากัน ระหว่างกลุ่ม	351.85	246	<.05	.049	1.43	5.75 (ขั้น4 - ขั้น3)	7 (ขั้น4 - ขั้น3)	.57
ขั้นที่ 5: ขั้นที่ 4 เพิ่มเงื่อนไข ให้ค่าอิทธิพลของตัวแปรแฝง ภายในที่ส่งผลต่อตัวแปรแฝง ภายในทุกตัวเท่ากันระหว่าง กลุ่ม	363.67	250	<.05	.050	1.46	11.82 (ขั้น5 - ขั้น4)	4 (ขั้น5 - ขั้น4)	<.05

ตาราง 12 (ต่อ)

เงื่อนไข	χ^2	df	p	RMSEA	χ^2/df	เงื่อนไขความไม่แปรเปลี่ยน		
						χ^2_{diff}	df _{diff}	p
ชั้นที่ 5.1: ชั้นที่ 4 เพิ่ม เงื่อนไขให้ค่าอิทธิพลของ ทักษะทางการเงินที่ส่งผลต่อ พฤติกรรมทางการเงินเท่ากัน ระหว่างกลุ่ม	352.97	247	<.05	.049	1.43	1.12 (ชั้น5.1 - ชั้น4)	1 (ชั้น5.1 - ชั้น4)	.29
ชั้นที่ 5.2: ชั้นที่ 4 เพิ่ม เงื่อนไขให้ค่าอิทธิพลของเจต คิดต่อพฤติกรรมทางการเงิน ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทาง การเงินเท่ากันระหว่างกลุ่ม	351.96	247	<.05	.049	1.43	0.11 (ชั้น5.2 - ชั้น4)	1 (ชั้น5.2 - ชั้น4)	.74
ชั้นที่ 5.3: ชั้นที่ 4 เพิ่ม เงื่อนไขให้ค่าอิทธิพลของ ความรอบรู้ทางการเงินที่ ส่งผลต่อเจตคติต่อ พฤติกรรมทางการเงินเท่ากัน ระหว่างกลุ่ม	352.09	247	<.05	.049	1.43	0.24 (ชั้น5.3 - ชั้น4)	1 (ชั้น5.3 - ชั้น4)	.62
ชั้นที่ 5.4: ชั้นที่ 4 เพิ่ม เงื่อนไขให้ค่าอิทธิพลของ ความรอบรู้ทางการเงินที่ ส่งผลต่อทักษะทางการเงิน เท่ากันระหว่างกลุ่ม	362.45	247	<.05	.051	1.47	10.60 (ชั้น5.5 - ชั้น4)	1 (ชั้น5.5 - ชั้น4)	<.05



ตัวเลขในแบบจำลองแสดงเป็นคะแนนมาตรฐาน
 * มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05
 -----> เป็นเส้นอิทธิพลที่มีความแปรเปลี่ยน
 (.62*) เป็นค่าอิทธิพลของกลุ่มที่มีความน่าเชื่อถือ
 (.35*) เป็นค่าอิทธิพลของกลุ่มที่ไม่มีความน่าเชื่อถือ

ภาพประกอบ 13 ผลการวิเคราะห์ความไม่แปรเปลี่ยนของโครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่ม

3.2.2 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของตัวแปรแฝง

ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของตัวแปรแฝงในแบบจำลองโครงสร้าง ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อพี โกวไฟแนนซ์ในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิต มีตัวแปรแฝงทั้งหมด 9 ตัวแปร ได้แก่ พฤติกรรมทางการเงิน เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน ทักษะทางการเงิน บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน ทุนทางสังคม และการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน ในการวิเคราะห์ข้อมูลครั้งนี้ผู้วิจัยกำหนดให้ลูกค้าที่ไม่มีความเชื่อถือทางเครดิตเป็นกลุ่มฐาน และลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิตเป็นกลุ่มเปรียบเทียบ ดังนั้น ถ้าค่าผลต่างเป็นค่าบวก แสดงว่าลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิตมีค่าเฉลี่ยสูงกว่ากลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิต ในทางกลับกันถ้าผลเป็นลบ แสดงว่าลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิตมีค่าเฉลี่ยสูงกว่ากลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิต

จากตาราง 13 พบว่า ค่าเฉลี่ยของตัวแปรแฝงของลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิตสูงกว่าลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิตมี 7 ตัวแปร คือ พฤติกรรมทางการเงิน เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน ทักษะทางการเงิน บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และทุนทางสังคม ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ส่วนในค่าเฉลี่ยของตัวแปรแฝงลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน และการเปิดรับข่าวสารทางการเงินไม่แตกต่างกัน

จากการวิเคราะห์ผลตามสมมติฐานที่ 2 ผลสนับสนุนสมมติฐาน ซึ่งลูกค้า 2 กลุ่มมีความสามารถทางการเงินแตกต่างกัน โดยกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิต มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของความรอบรู้ทางการเงินที่ส่งผลต่อทักษะทางการเงินสูงกว่ากลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิต นอกจากนั้นค่าเฉลี่ยของตัวแปรแฝงของลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิตสูงกว่าลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิตถึง 7 ตัวแปรแฝง ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิตมีความสามารถทางการเงินสูงกว่ากลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือถือทางเครดิต

ตาราง 13 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของตัวแปรแฝงในแบบจำลองโครงสร้างความสัมพันธ์

ตัวแปรแฝง	ผลเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยตัวแปรแฝง
	ระหว่างลูกค้ำ 2 กลุ่ม
พฤติกรรมทางการเงิน	0.19*
เจตคติพฤติกรรมทางการเงิน	0.34*
ความรู้รอบรู้ทางการเงิน	1.98*
ทักษะทางการเงิน	0.42*
บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์	0.21*
บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด	0.14*
ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน	0.08
ทุนทางสังคม	0.28*
การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน	-0.02

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

งานวิจัยนี้มีความมุ่งหมายเพื่อทดสอบและเปรียบเทียบโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ พฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลระหว่าง ลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตและลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต กลุ่มตัวอย่างคือ ลูกค้าธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ทั้งหมด 537 คน เป็นลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต จำนวน 274 คน และลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต จำนวน 263 คน จากการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน โดยมีเครื่องมือที่ใช้วัดตัวแปรจำนวน 9 ฉบับ ประกอบด้วย พฤติกรรมทางการเงิน ตัวแปรเชิงสาเหตุ 3 กลุ่ม คือ ปัจจัยการเงินส่วนบุคคล ได้แก่ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน ปัจจัยด้านบุคคล ได้แก่ บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน และปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ได้แก่ ทุนทางสังคม และการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน ซึ่งมีค่าความเชื่อมั่นแบบวัดระหว่าง 0.84 ถึง 0.98 และวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบ สมมติฐานด้วยโปรแกรม LISREL และโปรแกรม R เนื้อหาในบทนี้จะนำเสนอ สรุปผลการวิจัยตาม สมมติฐาน อภิปรายผลการวิจัย และข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัย

สรุปผลการวิจัย

ในส่วนนี้จะทำการสรุปผลการวิจัยตามสมมติฐาน โดยมีสมมติฐาน 2 ข้อหลัก ดังนี้ สมมติฐานที่ 1 คือ โครงสร้างความสัมพันธ์ที่ผู้วิจัยพัฒนาขึ้นมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ซึ่งมี 8 สมมติฐานย่อย ส่วนสมมติฐานที่ 2 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมีความสามารถทางการเงินแตกต่างกันรายละเอียด ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครที่พัฒนาขึ้นมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่ผู้วิจัยพัฒนาขึ้นจากแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องภายหลังจากการปรับแก้ความสัมพันธ์ โดยลดเส้นอิทธิพลจากโครงสร้างความสัมพันธ์ตามสมมติฐาน จำนวน 5 เส้นทางความสัมพันธ์ เพิ่มเส้นอิทธิพล จำนวน 3 เส้นทางความสัมพันธ์

และปรับให้ความคลาดเคลื่อนในการวัดตัวแปรสังเกต จำนวน 3 คู่ มีความสัมพันธ์กัน พบว่า โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินหลังปรับแก้มีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ค่าดัชนีวัดความสอดคล้องเท่ากับ $\chi^2 = 315.29$, $df = 115$, ($p < 0.05$), $SRMR = 0.045$, $RMSEA = 0.057$, $GFI = 0.94$, $NFI = 0.92$, $CFI = 0.95$, $TLI = 0.93$, $AGFI = 0.91$, $PNFI = 0.69$ และ $\chi^2/df = 2.74$ โดยตัวแปรเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลรวมต่อพฤติกรรมทางการเงิน 5 อันดับแรก คือ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ทุนทางสังคม ความรอบรู้ทางการเงิน ทักษะทางการเงิน และบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงในอารมณ์ ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลรวม เท่ากับ 0.70, 0.37, 0.32, 0.28 และ -0.25 ตามลำดับ ทั้งนี้ตัวแปรเชิงสาเหตุทั้งหมดสามารถร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของพฤติกรรมทางการเงินได้ ร้อยละ 85

งานวิจัยนี้ศึกษาปัจจัยเชิงเหตุที่มีอิทธิพลพฤติกรรมทางการเงินบนแนวคิดโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (Financial Capability) ขององค์กรผู้ประกอบการเงินประเทศสหราชอาณาจักร (Financial Service Authority: FSA, 2005) หลังปรับแก้ความสัมพันธ์เกิดเป็นโครงสร้างที่เหมาะสมกับข้อมูลเชิงประจักษ์ พบว่า ปัจจัยการเงินส่วนบุคคล (สมมติฐานที่ 1.1-1.3) ปัจจัยด้านบุคคล (สมมติฐานที่ 1.4-1.6) และปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม (สมมติฐานที่ 1.7-1.8) ทั้งสนับสนุนสมมติฐานย่อย (สมมติฐานที่ 1.1, 1.3, 1.4) สนับสนุนบางส่วน (สมมติฐานที่ 1.2, 1.7, 1.8) และไม่สนับสนุน (สมมติฐานที่ 1.5, 1.6) โดยจะสรุปผลในสมมติฐานย่อยถัดไป

สมมติฐานที่ 1.1 ทักษะทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐาน กล่าวคือ ยิ่งลูกค้าสินเชื่อยุ มีทักษะทางการเงินมากเท่าใด ยิ่งจะส่งผลให้เป็นผู้พร้อมกระทำพฤติกรรมทางการเงินมากขึ้นในท้ายสุด ทั้งนี้เมื่อบุคคลมีทักษะทางการเงินด้านการหารายได้ใช้จ่าย และการเก็บออมเงินที่ดี ทำให้พร้อมที่จะกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม ทั้งในด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุนในท้ายที่สุด

จากผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ลูกค้าสินเชื่อยุ มีทักษะทางการเงินส่งอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงินอย่างชัดเจน สอดคล้องกับโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (FSA, 2005) อย่างไรก็ตามผลสำรวจทักษะทางการเงินของคนไทย ล่าสุดปี 2563 โดยธนาคารแห่งประเทศไทย เป็นการอธิบายทักษะทางการเงินของคนไทยผ่านค่าเฉลี่ย 3 ด้าน ได้แก่ ความรู้ทางการเงิน เจตคติทางการเงิน และพฤติกรรมทางการเงิน พบว่า ค่าเฉลี่ยด้านทักษะทางการเงินของคนไทยอยู่ที่ร้อยละ 71.0 โดยคนไทยมีเจตคติทางการเงินมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ ร้อยละ 82.0 รองลงมาเป็นพฤติกรรมทางการเงิน ร้อยละ 71.1 และคนไทยอ่อนด้านความรู้ทางการเงิน

ที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 62.9 โดยปรับตัวดีขึ้นจากการสำรวจ 2 ครั้งก่อนในทุกด้าน โดยองค์กรเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (OECD, 2016) พบว่า ทักษะทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน ส่วนงานวิจัยต่างประเทศ กล่าวว่า ทักษะการเงินถือเป็นหนึ่งในปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมทางการเงิน (Lusardi et al., 2010, Angela C., 2019) พบว่า ทักษะทางการเงินส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงิน และความน่าเชื่อถือทางเครดิต คนที่มีทักษะทางการเงินในระดับต่ำมักก่อปัญหาหนี้สินมากกว่าคนที่มระดับทักษะการเงินในระดับสูง นอกจากนี้มีงานวิจัยที่มีการศึกษาความแตกต่างของระดับทักษะทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงิน และความน่าเชื่อถือทางเครดิต (Bahovec V., 2015) ผลการศึกษาพบว่า คนที่มีทักษะทางการเงินในระดับต่ำส่งผลต่อการก่อพฤติกรรมทางการเงิน และความน่าเชื่อถือทางเครดิตมากกว่าคนที่มระดับทักษะการเงินในระดับปานกลางและระดับสูง งานวิจัยครั้งนี้จึงสนับสนุนแนวคิดดังกล่าวข้างต้น

สมมติฐานที่ 1.2 ความรอบรู้ทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านทักษะทางการเงิน

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานบางส่วน พบว่า ความรอบรู้ทางการเงินมีเพียงอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านทักษะทางการเงิน และพบผลเพิ่มเติมภายหลังการแก้โครงสร้างความสัมพันธ์ว่า ความรอบรู้ทางการเงินมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงินผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินอีกด้วย กล่าวคือ ยิ่งลูกค้าสินเชื่ฯ มีความรอบรู้ทางการเงินมากเท่าใด ยิ่งจะส่งผลให้ทักษะทางการเงินมากขึ้น และมีเจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงิน และส่งผลให้เป็นผู้พร้อมกระทำพฤติกรรมทางการเงินมากขึ้นในท้ายสุด ทั้งนี้เมื่อบุคคลมีความรู้ทางการเงิน ในเรื่องดอกเบี้ย มูลค่าของเงินตามกาลเวลา การวางแผนก่อนใช้จ่าย และการลงทุนที่ดี จึงส่งผลต่อทักษะทางการเงินด้านการหารายได้ใช้จ่าย และการเก็บออมเงินที่สูงขึ้น ส่งผลต่อเจตคติที่ดีด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า รวมถึงการเลือกลงทุน ทำให้พร้อมที่จะกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม ทั้งในด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุนในท้ายที่สุด

จากผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ลูกค้าสินเชื่ฯ มีความรอบรู้ทางการเงินส่งอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านทักษะทางการเงิน สอดคล้องกับโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (FSA, 2005) บางส่วน โดยไม่พบว่าความรู้ทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน ตามโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (FSA, 2005) จากงานวิจัยที่ผ่านมาเริ่มเน้นศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างความรู้และความเข้าใจทางการเงินและพฤติกรรมทางการเงิน (Jappelli & Padula, 2013; Lusardi et al., 2013; Willis, 2008) อย่างไรก็ตาม

ตามความสัมพันธ์ระหว่างความรู้และความเข้าใจทางการเงิน และพฤติกรรมทางการเงินยังไม่ได้ รับการพิสูจน์ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุที่ส่งผลถึงพฤติกรรมทางการเงินที่ชัดเจน ดังที่ฮาร์ดทิง มา เตรน และสก็มมีฮอน (Batty et al., 2015; Hastings et al., 2013) กล่าวว่าความสัมพันธ์ดังกล่าว ไม่จำเป็นต้องมีนัยสำคัญเสมอไป ตัวอย่างเช่น เบอร์ (Bir, 2014) เสนอว่าความรู้ทางการเงินไม่ได้ มีนัยสำคัญในการทำนายพฤติกรรมการจัดการทางการเงิน ในทางตรงกันข้ามกับไฮเกิร์ตและปีเวอร์ รี (Hilgert et al., 2003; Serido et al., 2013) แสดงให้เห็นความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างความรู้ ทางการเงินและพฤติกรรม ในทำนองเดียวกันเซริโดและคณะ (Serido et al., 2013) ชี้ให้เห็น นัยสำคัญของอิทธิพลความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงิน โดยสรุปว่าหากความรู้ทางการเงิน ถูกนำมาปรับใช้ จะเป็นผลลัพธ์ทำให้เกิดพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม การศึกษาใน ทำนองเดียวกัน พบว่า ความรู้ทางการเงินที่สูงขึ้นส่งผลให้มีมาตรฐานพฤติกรรมทางการเงินที่ สูงขึ้น (Hilgert et al., 2003; Loke, 2015; Potrich et al., 2016; Servon & Kaestner, 2008) และ องค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (OECD, 2016) พบว่า ความรอบรู้ทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน ซึ่งจะเห็นว่ามีทั้งงานวิจัยที่พบอิทธิพลทางตรงและ ไม่พบอิทธิพลทางตรงจากความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงิน โดยงานวิจัยนี้ค้นพบเฉพาะ อิทธิพลทางอ้อมของความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินผ่านทักษะทางการเงินตาม แนวคิดของ FSA (FSA, 2005)

นอกจากนั้นพบผลเพิ่มเติมภายหลังการแก้โครงสร้างความสัมพันธ์ว่า ความรอบรู้ทางการเงินมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงินผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน จาก สสำรวจทักษะทางการเงินของไทยโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ปี 2563 ทดสอบความสัมพันธ์ ระหว่างคะแนนความรู้ทางการเงินและเจตคติทางการเงินนั้น พบว่ามีความสัมพันธ์กันไม่มากนัก กล่าวคือ แม้ผู้ที่มีระดับความรู้ทางการเงินต่ำที่สุด (ไม่สามารถตอบคำถามความรู้ทางการเงินได้ ถูกต้องแม้แต่ข้อเดียวจากทั้งหมด 7 ข้อคำถาม) กลับมีร้อยละของคะแนนเจตคติสูงถึงร้อยละ 72 และเมื่อคะแนนความรู้ทางการเงินเพิ่มขึ้น คะแนนเจตคติไม่ได้เพิ่มขึ้นมากนัก ซึ่งสะท้อนว่าความรู้ทางการเงินที่มีมากขึ้นไม่ได้เป็นปัจจัยหลักในการส่งเสริมให้บุคคลมีเจตคติเรื่องการเงินที่ดีขึ้นมาก นัก (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563) นอกจากนี้ชวาร์ตซ์ (Schwartz, 1975) กล่าวถึงรูปแบบ ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ เจตคติ และพฤติกรรม โดยสามารถใช้ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ เจตคติ และพฤติกรรม เพื่อเป็นประโยชน์กับการวิจัยที่หลากหลาย เช่นเดียวกับการศึกษา ของมัททาและคณะ (Matta et al., 2006) สามารถสรุปรูปแบบของความสัมพันธ์ได้ 4 รูปแบบ 1) เจตคติเป็นตัวกลางที่ทำให้เกิดการเรียนรู้และพฤติกรรม ดังนั้นความรู้มีความสัมพันธ์กับเจตคติ

และส่งผลต่อพฤติกรรม 2) ความรู้และเจตคติมีความสัมพันธ์กัน และทำให้เกิดพฤติกรรมตามมา
 3) ความรู้และเจตคติต่างทำให้เกิดพฤติกรรมได้ โดยที่ความรู้และเจตคติไม่จำเป็นต้องมีความสัมพันธ์กัน 4) ความรู้มีผลต่อพฤติกรรมทั้งทางตรงและทางอ้อมโดยผ่านเจตคติ ซึ่งจากการศึกษาครั้งนี้ พบว่า ความรอบรู้ทางการเงินมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน งานวิจัยครั้งนี้จึงสนับสนุนแนวคิดดังกล่าวข้างต้น

สมมติฐานที่ 1.3 เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐาน กล่าวคือ ยิ่งลูกค้าสินเชื่อฯ มีเจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงินเท่าใด ยิ่งจะส่งผลให้เป็นผู้พร้อมกระทำพฤติกรรมทางการเงินมากขึ้นในท้ายสุด ทั้งนี้เมื่อบุคคลมีเจตคติที่ดีด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า รวมถึงการเลือกลงทุน ทำให้พร้อมที่จะกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม ทั้งในด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุนในท้ายที่สุด

จากผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ลูกค้าสินเชื่อฯ มีเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินส่งอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน สอดคล้องกับโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (FSA, 2005) และองค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (OECD, 2016) พบว่าเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน นอกจากนี้รัฐพรบ.เงินทองคำ (2559) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินและพฤติกรรมทางการเงิน พบว่า การมีเจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงินมีวินัยทางการเงิน มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมทางการเงิน ในเรื่องการวางแผนทางการเงินด้านการใช้จ่าย ด้านการไม่ก่อหนี้ และด้านการออมที่เหมาะสม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ งานวิจัยครั้งนี้จึงสนับสนุนแนวคิดดังกล่าวข้างต้น

สมมติฐานที่ 1.4 บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์มีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐาน กล่าวคือ ยิ่งลูกค้าสินเชื่อฯ ขาดความมั่นคงทางอารมณ์มากเท่าใด ยิ่งจะส่งผลให้เจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงินลดลง และส่งผลให้เป็นผู้กระทำพฤติกรรมทางการเงินลดลงในท้ายที่สุด ทั้งนี้บุคคลที่ขาดความมั่นคงทางอารมณ์หรือมีความหวั่นไหวทางอารมณ์ มีแนวโน้มจะเกิดภาวะความวิตกกังวลทางจิตใจ ส่งผลให้เกิดเจตคติที่ไม่ดีด้านการบริหารจัดการเงิน ด้านการวางแผนล่วงหน้า ด้านการเลือกลงทุน ทำให้พร้อมที่จะกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่ไม่เหมาะสม ทั้งในด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุนในท้ายที่สุด

จากผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ลูกค้าสินเชื่อบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ส่งอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน สอดคล้องกับโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (FSA, 2005) จากการศึกษาวิจัยที่ผ่านมาส่วนใหญ่จะศึกษาเฉพาะบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบมีความสัมพันธ์โดยตรงกับพฤติกรรมทางการเงิน และความน่าเชื่อถือทางเครดิต มีหลายงานวิจัย (Dlugosch et al., 2018; Gyuroski, 2017; Klinger et al., 2013) โดยกลุโลกิ (Gyuroski, 2017) ทำการศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism) บุคลิกภาพแบบการแสดงตัว (Extraversion) บุคลิกภาพแบบการเปิดรับประสบการณ์ (Openness to Experience) บุคลิกภาพแบบการประนีประนอม (Agreeableness) และบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด (Conscientiousness) ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินด้านการลงทุน ด้านการใช้เครดิต และด้านการใช้ประโยชน์จากธนาคาร พบว่า บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ และการมีสติรู้คิด (วิเคราะห์ในสมมติฐาน 1.5) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทางการเงินด้านการใช้เครดิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนคลินเจอร์และคณะ (Klinger et al., 2013) ทำการศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่ส่งผลต่อพฤติกรรมความน่าเชื่อถือทางเครดิต พบว่า บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ส่งผลทางลบ และการมีสติรู้คิด (วิเคราะห์ในสมมติฐาน 1.5) ส่งผลทางบวกต่อพฤติกรรมความน่าเชื่อถือทางเครดิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในบริบทของประเทศไทยศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบร่วมกับพฤติกรรมการใช้โทรศัพท์ (สันติ และคณะ, 2560) เพื่อทำนายพฤติกรรมความน่าเชื่อถือทางเครดิต พบว่า พบว่า บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ส่งผลทางลบ และการมีสติรู้คิด (วิเคราะห์ในสมมติฐาน 1.5) ส่งผลทางบวกต่อพฤติกรรมความน่าเชื่อถือทางเครดิต โดยทำนายพฤติกรรมได้ดีกว่าพฤติกรรมการใช้โทรศัพท์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเช่นกัน งานวิจัยครั้งนี้จึงสนับสนุนแนวคิดดังกล่าวข้างต้น

สมมติฐานที่ 1.5 บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน

ผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานดังกล่าว แต่ได้พบผลเพิ่มเติมภายหลังการแก้โครงสร้างความสัมพันธ์ว่า บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดมีเพียงอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน กล่าวคือ ยิ่งลูกค้าสินเชื่อบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดมากเท่าใด ยิ่งจะส่งผลให้เป็นผู้พร้อมกระทำพฤติกรรมทางการเงินมากขึ้นในท้ายสุด ทั้งนี้เมื่อบุคคลมีความสามารถในการจัดการชีวิตของตนเองอย่างมีเหตุผล มีความเป็นระเบียบ รับผิดชอบในหน้าที่ มีความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์สูง และมีวินัยต่อตนเอง จึงส่งผลให้พร้อมที่จะกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม ทั้งในด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุนในท้ายที่สุด

จากผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ลูกค้าสินเชื่อบุคคลมีบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดส่งอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน ไม่สอดคล้องกับโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (FSA, 2005) แต่สอดคล้องกับงานวิจัยส่วนใหญ่ที่ศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบมีความสัมพันธ์โดยตรงกับพฤติกรรมทางการเงินและความน่าเชื่อถือทางเครดิต กยูลอสิ (Gyuroski, 2017) ทำการศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินด้านการลงทุนด้านการใช้เครดิต และด้านการใช้ประโยชน์จากธนาคาร พบว่า บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทางการเงินด้านการใช้เครดิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนคลินเจอร์และคณะ (Klinger et al., 2013) ทำการศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่ส่งผลต่อพฤติกรรมความน่าเชื่อถือทางเครดิต พบว่า บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิดส่งผลทางบวกต่อพฤติกรรมความน่าเชื่อถือทางเครดิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในบริบทของประเทศไทยศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบร่วมกับพฤติกรรมการใช้โทรศัพท์ (สันติ และคณะ, 2560) เพื่อทำนายพฤติกรรมความน่าเชื่อถือทางเครดิต พบว่า บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด ส่งผลทางบวกต่อพฤติกรรมความน่าเชื่อถือทางเครดิต โดยทำนายพฤติกรรมได้ดีกว่าพฤติกรรมการใช้โทรศัพท์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเช่นกัน งานวิจัยครั้งนี้จึงสนับสนุนแนวคิดดังกล่าวข้างต้น

สมมติฐานที่ 1.6 ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน

ผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานดังกล่าว แต่ได้พบผลเพิ่มเติมภายหลังการแก้โครงสร้างความสัมพันธ์ว่า ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงินผ่าน 2 เส้นทาง ได้แก่ ผ่านทั้งความรอบรู้และทักษะทางการเงิน ถัดไปผ่านทั้งความรอบรู้และเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน กล่าวคือ ยิ่งลูกค้าสินเชื่อบุคคลมีลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนมากเท่าใด ยิ่งจะส่งผลให้ความรอบรู้ และทักษะทางการเงินมากขึ้น เกิดเจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงินมากขึ้น และส่งผลให้เป็นผู้พร้อมกระทำพฤติกรรมทางการเงินมากขึ้นในท้ายสุด ทั้งนี้เมื่อบุคคลมีการคาดการณ์ไกล การเห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และกระทำอย่างเป็นขั้นตอน จึงส่งผลต่อความรู้ทางการเงินในเรื่องดอกเบี้ย มูลค่าของเงินตามกาลเวลา การวางแผนก่อนใช้จ่าย และการลงทุน รวมถึงทักษะทางการเงินด้านการหารายได้ใช้จ่าย และการเก็บออมเงินที่สูงขึ้น มีเจตคติที่ดีด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุน ทำให้พร้อมที่จะกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม ทั้งในด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุนในท้ายที่สุด

จากผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ลูกค้าสินเชื่อบุคคลมีลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนส่งอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านความรอบรู้และทักษะทางการเงิน โดยไม่ผ่านเจต

คติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ไม่สอดคล้องกับโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (FSA, 2005) งานวิจัยส่วนใหญ่มุ่งศึกษาเกี่ยวกับลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนกับความสัมพันธ์ทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงินและความน่าเชื่อถือทางเครดิต โดยสตอมแบคและคณะ (Strömbäck et al., 2017) ทำการศึกษาลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินด้านบริหารจัดการการเงิน พฤติกรรมความเป็นอยู่ดีทางการเงิน ด้านความกังวลทางการเงิน และด้านความปลอดภัยทางการเงิน รวมไปถึงด้านพฤติกรรมทางการเงินออม พบว่า ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเองที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินด้านบริหารจัดการการเงิน รวมถึงพฤติกรรมความเป็นอยู่ดีทางการเงิน ส่วนกลูโลกิ (Gyuroski, 2017) และ เกทเทอร์กู๊ด (Gathergood, 2012) ทำการศึกษาลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเองที่ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือทางเครดิต พบว่า ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเองมีความสัมพันธ์ต่อความน่าเชื่อถือทางเครดิต นอกจากนี้ณัฐพร แป้นทองคำ (2559) พบว่า ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนที่ดี มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการมีวินัยทางการเงิน ในเรื่องการวางแผนทางการเงินด้านการใช้จ่าย ด้านการไม่ก่อหนี้ และด้านการออมอย่างเหมาะสม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ งานวิจัยครั้งนี้จึงสนับสนุนแนวคิดดังกล่าวข้างต้น

สมมติฐานที่ 1.7 ทุนทางสังคมมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานบางส่วน เนื่องจากไม่พบเส้นอิทธิพลทางตรงจาก ความรอบรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงิน และพบผลเพิ่มเติมภายหลังการแก้โครงสร้าง ความสัมพันธ์ว่า ความรอบรู้ทางการเงินมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงินผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน โดยทุนทางสังคมมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงินผ่าน 4 เส้นทาง ได้แก่ ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ถัดไปผ่านทักษะทางการเงิน ถัดไปผ่านทั้ง ความรอบรู้ทางการเงิน และเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน สุดท้ายผ่านทั้งความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน กล่าวคือ ยิ่งลูกค้าสินเชื่อยิ่งมีทุนทางสังคมมากเท่าใด ยิ่งจะส่งผลให้เจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้และทักษะทางการเงินมากขึ้น และส่งผลให้เป็นผู้พร้อมกระทำพฤติกรรมทางการเงินมากขึ้นในท้ายสุด ทั้งนี้เมื่อบุคคลมีความสัมพันธ์ทางสังคมด้านกลุ่มและเครือข่าย ความไว้วางใจต่อผู้อื่น หรือการช่วยเหลือเกื้อกูลผู้อื่น จะส่งผลต่อเจตคติที่ดีด้านการบริหารจัดการการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุน ความรู้ทางการเงินในเรื่องดอกเบี้ย มูลค่าของเงินตามกาลเวลา การวางแผนก่อนใช้จ่าย และการลงทุนที่ดี รวมถึงทักษะทางการเงินด้านการหารายได้ใช้จ่าย และการเก็บออมเงินที่สูงขึ้น ทำให้พร้อมที่จะกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม ทั้งในด้านการบริหารจัดการการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุนในท้ายที่สุด

จากผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ลูกค้าสินเชื่อบุคคล มีทุนทางสังคมส่งอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงินผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน สอดคล้องกับโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (FSA, 2005) บางส่วน โดยไม่พบว่าความรู้ทางการเงินมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมทางการเงิน ตามโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (FSA, 2005) งานวิจัยแรกเริ่มของทุนทางสังคมมาจากนักเศรษฐศาสตร์ได้ให้ความสนใจเกี่ยวกับทุนทางสังคมเพื่อช่วยแก้ปัญหาความล้มเหลวของกลไกตลาด (Market Failure) เนื่องจากสัญญาไม่สามารถบังคับใช้หรือสังเกตได้ การที่คนเรามีความเชื่อถือ (เนื่องจากทุนทางสังคม) ทำให้คนเราสามารถทำสัญญาซึ่งกันและกันได้ ซึ่งในที่สุดจะส่งผลกระทบต่อภาวะทางด้านเศรษฐกิจและสังคมได้ ดังที่แคร์กและคีเฟอร์ (Keefer & Knack, 2008; Knack & Keefer, 1997) พบว่าการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจของประเทศมีความสัมพันธ์กับทุนทางสังคมทางด้านเศรษฐศาสตร์การพัฒนา ต่อมากิวโซและคณะ (Guiso et al., 2004) ศึกษาทุนทางสังคมกับการพัฒนาทางการเงินในประเทศอิตาลี และพบว่าในท้องถิ่นที่มีทุนทางสังคมสูง คริวเรือนสามารถเข้าถึงทางการเงินในระบบดีกว่าท้องถิ่นที่มีทุนทางสังคมต่ำ และผลกระทบของทุนทางสังคมนี้จะมีผลมากกว่าสำหรับท้องถิ่นที่คนมีการศึกษาต่ำและมีการบังคับใช้กฎหมายที่ไม่ดี สอดคล้องกับแฮคคิและคณะ (Ervasti et al., 2012) ที่พบความสัมพันธ์ของการเข้าถึงสินเชื่อและทุนทางสังคมในประเทศยูกันดา โดยโชจิและคณะ (Shoji et al., 2012) พบว่า ผลของทุนทางสังคมมีสูงสำหรับคนที่ยากจน ทุนทางสังคมอาจเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดกับดักความยากจนได้ การศึกษานี้พบว่าคริวเรือนที่มีปัญหาทางด้านสินเชื่อลดการสร้างหรือลงทุนทางสังคม ซึ่งมีผลให้ความเชื่อถือในชุมชนและคู่ค้าลดลง และในที่สุด จะส่งผลย้อนกลับ (Reverse Causality) ไปยังการเข้าถึงสินเชื่อของคริวเรือน นอกจากนั้นแคตตูรานีและคณะ (Catturani et al., 2016) ศึกษาทุนทางสังคมและการดำเนินงานของธนาคารสหกรณ์สินเชื่อ (Credit Cooperative Bank) ในประเทศอิตาลีและพบว่ามีความสัมพันธ์ระหว่างส่วนแบ่งการตลาดของธนาคารประเภทนี้กับทุนทางสังคม และความสัมพันธ์ดังกล่าวสูงเมื่อธนาคารให้สินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดเล็ก ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าทุนทางสังคมเป็นปัจจัยที่สำคัญของธนาคารประเภทนี้ที่ต้องอาศัยความเชื่อถือในการดำเนินการ

สำหรับการศึกษาที่เกี่ยวกับทุนทางสังคมและพฤติกรรมทางการเงิน ความน่าเชื่อถือทางเครดิต ส่วนใหญ่จะศึกษาเฉพาะทุนทางสังคมมีความสัมพันธ์โดยตรงกับพฤติกรรมทางการเงิน โดยคาร์ลัน (Karlan, 2005) ใช้การทดลองเกมความเชื่อถือและการสำรวจวัดทุนทางสังคมเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของพฤติกรรมความน่าเชื่อถือกับการชำระหนี้ของสมาชิกธนาคารหมู่บ้านในประเทศเปรู และพบความสัมพันธ์ของดัชนีทุนทางสังคมกับการชำระหนี้ของสมาชิก

นอกจากนั้นคาร์ล (Karlan, 2007) ศึกษาผลกระทบของความเกี่ยวข้องทางสังคม (Social Connection) ซึ่งมีบริบทที่กว้างกว่าทุนทางสังคม (เช่น การมีที่อยู่ใกล้เคียงกัน หรือมีวัฒนธรรมที่เหมือนกัน) ต่อการชำระหนี้ของสินเชื่อกลุ่ม (Group Lending) พบว่ากลุ่มผู้กู้ที่มีความเกี่ยวข้องทางสังคมสูงมีการชำระหนี้คืนที่ดีกว่า (Cassar et al., 2007) ที่พบหลักฐานว่าความเชื่อถือระหว่างกลุ่มสมาชิกและความเหมือนกันทางสังคม (Social Homogeneity) มีผลต่อการชำระหนี้ในประเทศอัฟริกาใต้และประเทศอาร์เมเนีย ดังนั้นทุนทางสังคมจึงน่าจะเป็นปัจจัยที่สำคัญปัจจัยหนึ่งที่ช่วยในการประเมินความเสี่ยงทางด้านเครดิตในบริบทของสังคมไทย งานวิจัยครั้งนี้จึงสนับสนุนแนวคิดดังกล่าวข้างต้น

สมมติฐานที่ 1.8 การเปิดรับข่าวสารทางการเงินมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานบางส่วน พบว่า การเปิดรับข่าวสารทางการเงินมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเพียงเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินเท่านั้น ไม่พบอิทธิพลทางอ้อมผ่านความรอบรู้ทางการเงินและทักษะทางการเงิน กล่าวคือ ยิ่งถูกค้าสินเชื่อฯ การเปิดรับข่าวสารทางการเงินมากเท่าใด ยิ่งจะส่งผลให้เจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงินมากขึ้น และส่งผลให้เป็นผู้ที่พร้อมกระทำพฤติกรรมทางการเงินมากขึ้นในท้ายที่สุด ทั้งนี้บุคคลที่เปิดรับข่าวสารทางการเงิน ผ่านสื่อออนไลน์ ได้แก่ ดูยูทูปเบอร์/ อินฟลูเอนเซอร์ ที่มีความเชี่ยวชาญทางการเงิน กดติดตามเพจทางการเงินบนเครือข่ายสังคมออนไลน์ มีแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ ลงเรียนคอร์สการเงินออนไลน์ และเปิดเข้าใช้งานเว็บไซต์ทางการเงิน จึงส่งผลต่อเจตคติที่ดีด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า รวมถึงการเลือกลงทุน ทำให้พร้อมที่จะกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม ทั้งในด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุนในท้ายที่สุด

จากผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ลูกค้าสินเชื่อฯ มีการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน ส่งอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน สอดคล้องกับโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (FSA, 2005) ซึ่งมีเส้นความสัมพันธ์ที่ลดลง เนื่องจากไม่พบอิทธิพลทางอ้อมผ่านความรอบรู้ทางการเงินและทักษะทางการเงิน อาจเนื่องมาจากการวัดการเปิดรับข่าวสารทางการเงินในครั้งนี้อยู่ในรูปแบบออนไลน์ ซึ่งเป็นช่องทางที่มีการรับรู้อย่างรวดเร็ว จึงไม่เกิดความสัมพันธ์กับความรอบรู้หรือทักษะทางการเงินโดยตรง โดยการสำรวจจาก ธปท. ปี 2563 ให้ข้อมูลไว้ว่า การรับรู้ข่าวสารทางการเงินของในแต่ละเจนเนอเรชันจะแตกต่างกัน เจนเนอเรชัน Z (อายุต่ำกว่า 16 ปี) เจนเนอเรชัน Y (อายุ 16 –

35 ปี) และเจนเนอเรชั่น X (อายุ 36 – 50 ปี) จะสามารถรับรู้ผ่านช่องทางออนไลน์ได้ แต่ควรจะมีเนื้อหาทางการเงินที่เข้มข้นแตกต่างกัน ส่วนเจนเนอเรชั่น Baby Boomer ขึ้นไป ครอบคลุมผู้มีอายุตั้งแต่ 51 ปีขึ้นไป ต้องเป็นรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากบุคคลต่าง ๆ เช่น ผู้นำชุมชน ญาติหรือเพื่อน (สำนักงานสถิติแห่งชาติ. 2557) นอกจากนี้ ญัฐพร แป้นทองคำ (2559) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับข่าวสารทางการเงินและพฤติกรรมทางการเงิน พบว่า การเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ดี มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการมีวินัยทางการเงิน ในเรื่องการจัดวางแผนทางการเงินด้านการใช้จ่าย ด้านการไม่ก่อหนี้ และด้านการออมอย่างเหมาะสม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ งานวิจัยครั้งนี้จึงสนับสนุนแนวคิดดังกล่าวข้างต้น

สมมติฐานที่ 2 ลูกค้ำที่มีความเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้ำที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมีความสามารถทางการเงินแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินระหว่างกลุ่มลูกค้ำที่มีความเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้ำที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต พบว่า กลุ่มลูกค้ำที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมีอิทธิพลของความรู้ทางการเงินต่อทักษะทางการเงิน (ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.62) สูงกว่ากลุ่มลูกค้ำที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต (ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ 0.35) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า กลุ่มลูกค้ำที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมีความสามารถทางการเงินสูงกว่ากลุ่มลูกค้ำที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต

จากผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ลูกค้ำที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตจะมีความรู้ทางการเงินในเรื่องดอกเบี้ย มูลค่าของเงินตามกาลเวลา การวางแผนก่อนใช้จ่าย และการลงทุนที่ดี ส่งผลต่อทักษะทางการเงินด้านการหารายได้ใช้จ่าย และการเก็บออมเงินที่ดี ซึ่งดีกว่าลูกค้ำที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต เนื่องจากกลุ่มลูกค้ำที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตส่วนใหญ่ระดับการศึกษาที่สูงกว่า มีอาชีพที่รับรายได้เป็นการจ่ายรายเดือน ในขณะที่ลูกค้ำที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต จะมีอาชีพที่มีรายได้ไม่แน่นอน หรือเป็นค่าจ้างรายวัน จึงทำให้ความรู้ทางการเงินที่สะสมของลูกค้ำที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมีมากกว่าคนที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตนำไปสู่ทักษะทางการเงินด้านการหารายได้ใช้จ่าย และการเก็บออมเงินที่ดีที่แตกต่างกัน สอดคล้องกับนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ส่งเสริมและสนับสนุนให้คนไทยมีความรู้ทางการเงินที่ดีขึ้น ได้เผยแพร่ความรู้ด้านการวางแผนทางการเงิน บริหารจัดการหนี้ ผ่านสื่อ อินโฟกราฟิก และบทความผ่านเว็บไซต์ www.1213.or.th อย่างไรก็ตามคนไทยตระหนักในเรื่องเงินมากขึ้น จะเห็นได้จากผลสำรวจทักษะทางการเงินของคนไทยปี 2563 มีพัฒนาการระดับทักษะทางการเงินดีขึ้นอยู่ที่ ร้อยละ 71 จากปี 2561 ร้อยละ 66.2 และคาดว่าคนไทยจะมีพัฒนาการในพฤติกรรมทางการเงินที่สูงขึ้นต่อไป

เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยของตัวแปรแฝงเชิงในแบบจำลองโครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตพบว่า ค่าเฉลี่ยของตัวแปรแฝงของลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตสูงกว่าลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมี 7 ตัวแปร คือ พฤติกรรมทางการเงิน เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน ทักษะทางการเงิน บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และทุนทางสังคม ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมีความสามารถทางการเงินสูงกว่ากลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต

อภิปรายผลการวิจัย

ในส่วนนี้จะทำการอภิปรายข้อค้นพบที่ได้จากการวิจัย ประกอบด้วย อภิปรายผลปัจจัยเชิงสาเหตุต่อพฤติกรรมทางการเงิน และอภิปรายผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างกลุ่มลูกค้ารายละเอียดดังนี้

อภิปรายผลปัจจัยเชิงสาเหตุต่อพฤติกรรมทางการเงิน

งานวิจัยนี้ศึกษาปัจจัยเชิงเหตุที่มีอิทธิพลพฤติกรรมทางการเงินบนแนวคิดโครงสร้างความสามารถทางการเงิน (Financial Capability) ขององค์กรผู้ประกอบการเงินประเทศสหราชอาณาจักร (Financial Service Authority: FSA, 2005) หลังปรับแก้ความสัมพันธ์เกิดเป็นโครงสร้างที่เหมาะสมกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ตัวแปรเชิงสาเหตุทั้ง 8 ตัวแปร มีอิทธิพลรวมต่อพฤติกรรมทางการเงิน เรียงลำดับจากอิทธิพลมากที่สุดไปน้อยที่สุด คือ เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ทุนทางสังคม ความรอบรู้ทางการเงิน ทักษะทางการเงิน และบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงในอารมณ์ การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และลักษณะมุ่งอนาคต ควบคุมตน สามารถอธิบายแบ่งเป็นปัจจัยการเงินส่วนบุคคล ปัจจัยด้านบุคคล และปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ดังนี้

ปัจจัยการเงินส่วนบุคคล พบว่า เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินเป็นตัวแปรเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลรวมต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด รองลงมาเป็นตัวแปรความรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินเชื่อย มีปัจจัยด้านการเงินส่วนบุคคลมากขึ้นเท่าใดจะทำให้พฤติกรรมทางการเงินปรับในทิศทางที่ดีขึ้น นั่นคือ บุคคลที่มีเจตคติที่ดีต่อการบริหารจัดการเงิน เจตคติต่อการวางแผนล่วงหน้า เจตคติต่อการเลือกลงทุน มีความรู้ทางการเงินในเรื่องดอกเบี้ย มูลค่าของเงินตามกาลเวลา การวางแผนก่อนใช้จ่าย และการลงทุนที่ดี อีกทั้งมีทักษะการหารายได้ใช้จ่าย ทักษะการเก็บออมเงินในระดับที่ดี ย่อมส่งผลให้พฤติกรรมทางการเงินด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุนปรับในทิศทางที่ดีขึ้นด้วย

ปัจจัยด้านบุคคล พบว่า บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์เป็นตัวแปรเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลรวมต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด รองลงมาเป็นบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินเชื่อบัญชี มีปัจจัยด้านบุคคลมากขึ้นเท่าใด จะทำให้พฤติกรรมทางการเงินปรับในทิศทางที่ดีขึ้น แต่บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์จะแปรผลในทิศทางตรงข้าม หากบุคคลมีความหวั่นไหวทางอารมณ์ จะทำให้พฤติกรรมทางการเงินด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุนปรับในทิศทางที่ลดลง ในทางกลับกันหากเป็นบุคคลที่มีวินัยต่อตนเอง กระทำอย่างเป็นขั้นตอน การเห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และการคาดการณ์ไกลในระดับที่ดี ย่อมส่งผลให้พฤติกรรมทางการเงินปรับในทิศทางที่ดีขึ้นด้วย

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม พบว่า ทุนทางสังคมเป็นตัวแปรเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลรวมต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด รองลงมาเป็นการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน กล่าวได้ว่า หากลูกค้าสินเชื่อบัญชี มีปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมากขึ้นเท่าใด จะทำให้พฤติกรรมทางการเงินปรับในทิศทางที่ดีขึ้น นั่นคือ บุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสังคมด้านกลุ่มและเครือข่าย ความไว้วางใจ การช่วยเหลือเกื้อกูล มีการเปิดรับข่าวสารออนไลน์ในระดับที่ดี ย่อมส่งผลให้พฤติกรรมทางการเงินด้านการบริหารจัดการเงิน การวางแผนล่วงหน้า และการเลือกลงทุนปรับในทิศทางที่ดีขึ้นด้วย

ดังนั้นเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินจะสะท้อนถึงปัจจัยการเงินส่วนบุคคล บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์จะสะท้อนถึงปัจจัยด้านบุคคล และทุนทางสังคม สะท้อนถึงปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ส่งผลให้บุคคลเป็นผู้มุ่งกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม สอดคล้องกับทฤษฎีพฤติกรรมศาสตร์ กล่าวคือ พฤติกรรมเป็นการกระทำที่เกี่ยวข้องกับลักษณะความเป็นตัวตน และสภาพแวดล้อมของบุคคล โดยกรอบมุมมองพฤติกรรมศาสตร์อาศัยบูรณาการหลายศาสตร์ร่วมกันศึกษา (สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2559) งานวิจัยนี้พิจารณาร่วมกับปัจจัยการเงินส่วนบุคคล จึงบูรณาการศาสตร์ด้านจิตวิทยา สังคมวิทยา และเศรษฐศาสตร์ เป็นการศึกษาต่อยอดพฤติกรรมทางการเงินในมิติที่กว้างขึ้น เช่นเดียวกับแนวคิดของ FSA (FSA, 2005) กล่าวว่า ความสามารถทางการเงินของบุคคลเกิดจากความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านบุคคล คือ บุคลิกภาพของแต่ละบุคคล ปัจจัยการเงินส่วนบุคคล คือ ความเชื่อมั่นและเจตคติทางการเงิน ความรอบรู้ความเข้าใจทางการเงิน และทักษะทางการเงิน และพิจารณาร่วมกับปัจจัยประสบการณ์และสภาพแวดล้อม ซึ่งเป็นสาเหตุให้กระทำพฤติกรรมทางการเงิน

อภิปรายผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างกลุ่มลูกค้ำ

ในกลุ่มลูกค้ำที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตความรอบรู้ทางการเงินมีอิทธิพลต่อทักษะทางการเงินสูงกว่ากลุ่มลูกค้ำที่ไม่มีที่น่าเชื่อถือทางเครดิต บ่งบอกว่าความรอบรู้ทางการเงินเป็นตัวแปรที่สำคัญสำหรับทั้งสองกลุ่ม กล่าวได้ว่ากลุ่มลูกค้ำที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตเมื่อมีความรู้ทางการเงินในระดับที่ดี ไม่ว่าจะเรื่องดอกเบี้ย มูลค่าของเงินตามกาลเวลา การวางแผนก่อนใช้จ่าย และการลงทุน นำไปสู่การมีทักษะการหารายได้ใช้จ่าย ทักษะการเก็บออมเงินในระดับที่สูงขึ้นด้วย ส่วนกลุ่มลูกค้ำที่ไม่มีที่น่าเชื่อถือทางเครดิตเมื่อมีความรู้ทางการเงินในระดับที่ดี ไม่ว่าจะเรื่องดอกเบี้ย มูลค่าของเงินตามกาลเวลา การวางแผนก่อนใช้จ่าย และการลงทุน แต่นำไปสู่การมีทักษะการหารายได้ใช้จ่าย ทักษะการเก็บออมเงิน สอดคล้องกับแนวคิดสมรรถนะของ เมคเคลแลนด์ (McClelland, 1973) กล่าวว่า ข้อมูลความรู้ที่บุคคลมีในด้านนั้นๆ จะส่งผลต่อความเชี่ยวชาญพิเศษในด้านนั้นๆ สรุปได้ว่า กลุ่มลูกค้ำที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตเมื่อมีความรอบรู้ทางการเงินจะนำไปสู่ทักษะการปฏิบัติสูงขึ้น แต่กลุ่มลูกค้ำที่ไม่มีที่น่าเชื่อถือทางเครดิตมีความรอบรู้ทางการเงินก็จริงแต่ไม่นำไปสู่การทักษะการปฏิบัติ

นอกจากนี้ลูกค้ำที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมีตัวชี้วัดสูงกว่าลูกค้ำที่ไม่มีที่น่าเชื่อถือทางเครดิตมากถึง 7 ตัวชี้วัด คือ พฤติกรรมทางการเงิน เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน ทักษะทางการเงิน บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และทุนทางสังคม โดยนำตัวชี้วัดดังกล่าวไปคัดกรองผู้ขอกู้ออกเป็นประเภทที่ดีและไม่ดีได้ เนื่องจากลูกค้ำสินเชื่อทั้งสองกลุ่มนั้นถูกจัดกลุ่มจากประวัติการชำระหนี้ ผู้วิจัยจึงเชื่อว่า ทั้ง 9 ตัว ของลูกค้ำที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตจะสูงกว่าทุกตัวชี้วัด แต่มี 2 ตัวชี้วัด คือ ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน และการเปิดรับข่าวสารทางการเงินไม่มีความแตกต่างกันระหว่างกลุ่ม อาจเนื่องจากการวัดตัวแปรยังไม่ชัดเจนไม่สามารถแบ่งความแตกต่างระหว่างกลุ่มนี้ได้ ยกตัวอย่างงานวิจัยที่สอดคล้อง เช่น ทักษะทางการเงินส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงิน และความน่าเชื่อถือทางเครดิตคนที่มีความรู้ทางการเงินในระดับต่ำมักก่อปัญหาหนี้สินมากกว่าคนที่มีความรู้ทางการเงินในระดับสูง (Lusardi et al., 2010, Angela C., 2019) ซึ่งเป็นในทิศทางเดียวกับความรู้ทางการเงิน ในหลายงานวิจัยเกี่ยวกับบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ และบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด และความน่าเชื่อถือทางเครดิต (Dlugosch et al., 2018; Gyuroski, 2017; Klinger et al., 2013) พบว่า บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ส่งผลทางลบ และบุคลิกภาพแบบการสติรู้คิดส่งผลทางบวกต่อพฤติกรรมความน่าเชื่อถือทางเครดิต อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งในบริบทของประเทศไทยศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบร่วมกับพฤติกรรมการใช้โทรศัพท์ และ

ความน่าเชื่อถือทางเครดิต (สันติ และคณะ, 2560) ก็พบนัยสำคัญในบุคลิกภาพดังกล่าวเช่นกัน สำหรับงานวิจัยเกี่ยวกับทุนทางสังคม และความน่าเชื่อถือทางเครดิตนั้น คาร์ล (Karlan, 2005) ใช้การทดลองเกมความเชื่อถือ และการสำรวจวัดทุนทางสังคม เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของพฤติกรรมความน่าเชื่อถือกับการชำระหนี้ของสมาชิกธนาคารหมู่บ้านในประเทศเปรู และพบความสัมพันธ์ของดัชนีทุนทางสังคมกับการชำระหนี้ของสมาชิก นอกจากนี้ คาร์ล (Karlan, 2007) ศึกษาผลกระทบของความเกี่ยวข้องทางสังคม (Social Connection) ซึ่งมีบริบทที่กว้างกว่าทุนทางสังคม (เช่น การมีที่อยู่ใกล้กัน หรือมีวัฒนธรรมที่เหมือนกัน) ต่อการชำระหนี้ของสินเชื่อกลุ่ม (Group Lending) พบว่ากลุ่มผู้กู้ที่มีความเกี่ยวข้องทางสังคมสูงมีการชำระหนี้คืนที่ดีกว่า (Cassar et al., 2007) ที่พบหลักฐานว่าความเชื่อถือระหว่างกลุ่มสมาชิกและความเหมือนกันทางสังคม (Social Homogeneity) มีผลต่อการชำระหนี้ในประเทศอัฟริกาใต้และประเทศอาร์เจนตินา งานวิจัยครั้งนี้จึงสนับสนุนแนวคิดดังกล่าวข้างต้น

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัย

งานวิจัยนี้ใช้ทฤษฎีพฤติกรรมศาสตร์ กล่าวคือ พฤติกรรมเป็นการกระทำที่เกี่ยวข้องกับลักษณะความเป็นตัวตน และสภาพแวดล้อมของบุคคล โดยกรอบมุมมองพฤติกรรมศาสตร์อาศัยบูรณาการหลายศาสตร์ร่วมกันศึกษา (สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2559) งานวิจัยนี้พิจารณาร่วมกับปัจจัยการเงินส่วนบุคคล จึงบูรณาการศาสตร์ด้านจิตวิทยา สังคมวิทยา และเศรษฐศาสตร์ เป็นการศึกษาต่อยอดพฤติกรรมทางการเงินในมิติที่กว้างขึ้น โดยมีความมุ่งหมายการวิจัยเพื่อทดสอบและเปรียบเทียบโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลระหว่างลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตและลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต ผลการวิจัยนำไปสู่ข้อเสนอแนะในการปฏิบัติ และข้อเสนอแนะในการทำวิจัยต่อไป ดังนี้

ข้อเสนอแนะในการปฏิบัติ

1. การนำตัวชี้วัดความน่าเชื่อถือทางเครดิตไปประโยชน์กับผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank) เนื่องจากการประเมินความน่าเชื่อถือทางเครดิตตามเกณฑ์มาตรฐาน 6 C's แบบดั้งเดิมพิจารณาเพียงความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Pay) ยังไม่สะท้อนถึงความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay) โดยงานวิจัยนำเสนอผลของการเปรียบเทียบตัวชี้วัดระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตและกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต ทำให้ทราบว่าตัวชี้วัดใดมีความแตกต่างระหว่างกลุ่มสะท้อนถึงความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay) และพฤติกรรมทางการเงินคือหนึ่งในตัวชี้วัดที่สำคัญ จากงานวิจัยพบว่า

ลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมีตัวชี้วัดสูงกว่าลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตมากถึง 7 ตัวชี้วัด คือ พฤติกรรมทางการเงิน เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน ทักษะทางการเงิน บุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์ บุคลิกภาพแบบมีสติผู้คิด และทุนทางสังคม โดยนำตัวชี้วัดดังกล่าวไปคัดกรองผู้ขอกู้ออกเป็นประเภทที่ดีและไม่ดีได้ ในขณะเดียวกันหากผู้ให้บริการทางการเงินใช้ตัวชี้วัดดังกล่าวพิจารณาการอนุมัติสินเชื่อจะทำให้เกิดประโยชน์ในแง่มุมมองของลูกค้าหนึ่งรายย่อย กล่าวคือ บุคคลที่มีรายได้น้อยและไม่แน่นอน และไม่มีประวัติทางการเงิน หรือมีความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Pay) ต่ำ แต่มีปัจจัยเชิงจิตวิทยาสูง เช่น เป็นคนมีวินัย ขยันหมั่นเพียร มีความรับผิดชอบ เป็นต้น สะท้อนถึงความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay) ทำให้บุคคลนี้มีโอกาสได้รับอนุมัติสินเชื่อมากขึ้น ลดความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงบริการทางการเงิน จึงเกิดประโยชน์ทั้งสองฝ่ายในแง่มุมมองของธุรกิจและแง่มุมมองของลูกค้าหนึ่งรายย่อย ส่งผลดีต่อธุรกิจโดยรวมทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้

2. การนำตัวชี้วัดความน่าเชื่อถือทางเครดิตใช้ประโยชน์กับผู้ให้บริการทางการเงินทั่วไป เนื่องจากการประเมินความน่าเชื่อถือทางเครดิตตามเกณฑ์มาตรฐาน 6 C's แบบดั้งเดิมพิจารณาเพียงความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Pay) ยังไม่สะท้อนถึงความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay) หากใช้ตัวชี้วัดสำคัญที่ค้นพบในงานวิจัยจะสามารถแบ่งระดับความน่าเชื่อถือของบุคคลได้ละเอียดมากขึ้นดังนี้ กลุ่มแรกบุคคลที่มีความสามารถในการชำระหนี้สูง ความเต็มใจในการชำระหนี้สูง กลุ่มที่สองบุคคลที่มีความสามารถในการชำระหนี้สูง ความเต็มใจในการชำระหนี้ต่ำ กลุ่มที่สามบุคคลที่มีความสามารถในการชำระหนี้ต่ำ ความเต็มใจในการชำระหนี้สูง และกลุ่มสุดท้ายบุคคลที่มีความสามารถในการชำระหนี้ต่ำ ความเต็มใจในการชำระหนี้ต่ำ จะเห็นว่าบุคคลที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อส่วนใหญ่จะอยู่ในกลุ่มแรกและกลุ่มที่สอง หากใช้ตัวชี้วัดความน่าเชื่อถือทางเครดิตจะทำให้คัดกรองบุคคลที่ความเต็มใจในการชำระหนี้ต่ำในกลุ่มที่สองออก และทำให้บุคคลที่ความเต็มใจในการชำระหนี้สูงในกลุ่มที่สามมีโอกาสได้รับอนุมัติสินเชื่อเพิ่มขึ้น ทั้งนี้สามารถนำตัวชี้วัดความน่าเชื่อถือทางเครดิตศึกษาได้ทั้งผู้กู้ปัจจุบันและผู้ขอกู้รายใหม่

3. การศึกษาพฤติกรรมทางการเงินของคนไทยร่วมกับปัจจัยเชิงสาเหตุที่หลากหลาย เนื่องจากปัจจุบันธนาคารแห่งประเทศไทยสำรวจทักษะทางการเงินของคนไทยรายปีเป็นประจำ แต่ทำการสำรวจเพียงปัจจัยการเงินส่วนบุคคล ได้แก่ พฤติกรรมทางการเงิน ความรอบรู้ทางการเงิน และเจตคติทางการเงิน โดยไม่พิจารณาความสัมพันธ์ของตัวแปรพร้อมด้วย หากกำหนดพฤติกรรมทางการเงินเป็นตัวแปรผลศึกษาพร้อมกับปัจจัยเชิงสาเหตุที่หลากหลาย ดังเช่นปัจจัยทาง

จิตวิทยาและปัจจัยสภาพแวดล้อม จะทำให้สามารถอธิบายพฤติกรรมทางการเงินส่วนบุคคลในแง่มุมมองพฤติกรรมศาสตร์ กล่าวคือ พฤติกรรมเป็นการกระทำที่เกี่ยวข้องกับลักษณะความเป็นตัวตน และสภาพแวดล้อมของบุคคล จากงานวิจัยพบว่าเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน ทูทางสังคม ความรอบรู้ทางการเงิน ทักษะทางการเงิน และบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงในอารมณ์ มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด 5 อันดับแรก ทำให้ทราบว่าบุคคลที่มีเจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมทางการเงิน มีความสัมพันธ์ในสังคมหรือเครือข่ายที่ดี มีความรู้ทักษะทางการเงินในระดับที่ดี และมีความมั่นคงในอารมณ์สูง จะแสดงพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม ดังนั้นทำให้ทราบสาเหตุที่สำคัญของการกระทำพฤติกรรมทางการเงิน สามารถนำมากำหนดเป็นนโยบายการแก้ปัญหาหนี้ครัวเรือนครอบคลุมทั้งมิติการบริหารจัดการเงินส่วนบุคคล มิติคุณลักษณะทางจิตใจของบุคคล และมิติความสัมพันธ์ในสังคมหรือเครือข่ายต่อไป

4. การส่งเสริมเรียนรู้การเงินส่วนบุคคลของสังคมไทย เนื่องจากการเงินส่วนบุคคลเป็นเรื่องสำคัญในชีวิตประจำวันประกอบกับปัจจุบันเทคโนโลยีการเงินล้ำหน้าและทันสมัยอย่างรวดเร็ว หากบุคคลต้องการเรียนรู้การเงินส่วนบุคคลจะสามารถเรียนรู้ได้ด้วยตนเองหรือเรียนในระดับมหาวิทยาลัยในคณะที่เฉพาะทางเท่านั้น ดังนั้นทักษะทางการเงินส่วนบุคคลควรพิจารณาบรรจุในหลักสูตรระบบการศึกษาภาคบังคับ เพื่อให้เด็กไทยก้าวทันเทคโนโลยีและสามารถรับมือกับรูปแบบทางการเงินที่เปลี่ยนแปลงในอนาคตอันใกล้ จากงานวิจัยพบว่าเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินเป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมทางการเงินมากที่สุด ดังนั้นการเริ่มต้นปลูกฝังเจตคติที่ดีทางการเงินตั้งแต่ยังเด็กจากสถาบันครอบครัว โดยเฉพาะการถ่ายทอดจากพ่อและแม่ให้เด็กค่อยๆ เห็นความสำคัญเรื่องการเงินเป็นสิ่งสำคัญ จากนั้นส่งต่อการปลูกฝังเจตคติที่ดีทางการเงินจากสถาบันการศึกษา ส่งผลให้พฤติกรรมทางการเงินของเด็กไทยเกิดการพัฒนาที่ดีอย่างต่อเนื่อง

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยต่อไป

1. การศึกษาอิทธิพลของเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินและความรู้ทางการเงิน เนื่องจากความสัมพันธ์ของเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินและความรู้ทางการเงินมีลักษณะความสัมพันธ์ที่ส่งทอดสลับกันไปมา (Matta et al., 2006) งานวิจัยครั้งนี้ศึกษาเพียงอิทธิพลของความรู้ทางการเงินและเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน จึงเสนอแนะให้ศึกษาต่อยอดในความสัมพันธ์ที่สลับกัน คือ ศึกษาอิทธิพลของเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินและความรู้ทางการเงินเพิ่มเติม โดยวางแผนการเก็บข้อมูลแบบทั้งสองช่วงเวลา ช่วงเริ่มต้นเก็บข้อมูลเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินก่อนเพื่อบ่งบอกถึงตัวแปรสาเหตุ ต่อไปทั้งสองระยะเวลาหนึ่งจึงเก็บข้อมูลความรู้ทางการเงินเพื่อบ่งบอกถึงตัวแปรผล หากพบอิทธิพลของเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน

และความรู้ทางการเงิน สามารถนำไปใช้ในแง่ของการส่งเสริมเรียนรู้การเงินส่วนบุคคลของเด็กไทย กล่าวคือ หากเด็กไทยมีเจตคติที่ดีทางการเงิน จะทำให้เด็กขอความช่วยเหลือทางการเงินด้วยตนเอง มีส่วนทำให้มุ่งกระทำพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสมต่อไป

2. การศึกษาอิทธิพลของความรู้ทางการเงินและทักษะทางการเงิน เนื่องจากผลการวิจัย พบว่า กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตความรอบรู้ทางการเงินมีอิทธิพลต่อทักษะทางการเงิน สูงกว่ากลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิต จึงเสนอแนะให้ศึกษาต่อยอดว่าอาจมีกลไกซ่อนอยู่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงระหว่างความสัมพันธ์นี้ ไม่ว่าจะเป็นตัวแปรคั่นกลาง (Mediator) หรือตัวแปรกำกับ (Moderator) ยกตัวอย่างความมีวินัยต่อตนเองเป็นตัวแปรกำกับ แสดงว่าบุคคลที่มีวินัยต่อตนเองสูง ทำให้อิทธิพลของความรู้ทางการเงินและทักษะทางการเงินสูงกว่าบุคคลที่มีวินัยต่อตนเองต่ำ

3. การพัฒนาแบบวัดปัจจัยด้านจิตวิทยาให้สอดคล้องกับพฤติกรรมทางการเงินด้วยการวิจัยเชิงคุณภาพ ในการวิจัยนี้ผู้วิจัยใช้แบบวัดปัจจัยด้านจิตวิทยาทั่วไปที่ใช้แพร่หลายมีความเชื่อมั่นแบบวัดสูง ข้อคำถามจึงเป็นคำถามทั่วไปไม่สอดคล้องกับพฤติกรรมทางการเงิน และไม่สอดคล้องกับกลุ่มตัวอย่างเท่าที่ควร หากนำการวิจัยเชิงคุณภาพมาเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างและพัฒนาแบบวัดครั้งนี้ เพื่อพัฒนาไปสู่แบบวัดที่สะท้อนถึงพฤติกรรมทางการเงินและกลุ่มตัวอย่างมากยิ่งขึ้น เข้าใจโครงสร้างความสามารถทางการเงินของคนไทยและปัจจัยอื่นๆ ที่สำคัญระหว่างเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ เช่นเดียวกับการสร้างและพัฒนาแบบวัดความสามารถทางการเงินประเทศ สหราชอาณาจักรโดยหน่วยงานบริการทางการเงิน (Financial Services Authority, 2005) ได้ดำเนินศึกษาการใน 5 ขั้นตอน ได้แก่ 1) การทบทวนวรรณกรรมและการวิจัย เพื่อช่วยพัฒนาโครงสร้างความสามารถทางการเงิน และเพื่อทบทวนคำถามที่ใช้ในการสำรวจอื่นๆ 2) การสนทนากลุ่มจำนวน 8 กลุ่ม ที่จัดขึ้นในสามพื้นที่ที่แตกต่างกันเพื่อสำรวจการรับรู้ของบุคคลเกี่ยวกับความสามารถทางการเงิน เพื่อนำมาเป็นข้อมูลสำคัญในการออกแบบข้อคำถามในแบบวัด 3) การสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้เข้าร่วมในการสนทนากลุ่มเพื่อพัฒนาเนื้อหาของแบบวัด 4) การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง เพื่อทดสอบความรู้ความเข้าใจของแบบวัด 5) การสัมภาษณ์อีกสองครั้งเพื่อทดสอบแบบวัด นอกจากนี้ขั้นตอนดังกล่าวควรเพิ่มการตรวจสอบแบบวัดในประเด็นความสอดคล้องของผู้ตอบ ควรมีวิธีการตรวจสอบหรือยืนยันว่าผู้ตอบไม่โกหกและให้ข้อมูลตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด จะทำให้แบบวัดปัจจัยด้านจิตวิทยาสอดคล้องกับพฤติกรรมทางการเงินและกลุ่มตัวอย่างมากยิ่งขึ้น

4. การศึกษาตัวแบบคะแนนเครดิตพฤติกรรมทางการเงินกับปัจจัยเชิงสาเหตุที่หลากหลาย หรือเรียกว่า ตัวแบบการให้คะแนนเครดิตแบบทางเลือก (Alternative Credit Scoring Model) ซึ่งพัฒนามาจากตัวแบบการให้คะแนนเครดิตแบบดั้งเดิม (Traditional Credit Scoring Model) ตามเกณฑ์มาตรฐาน 6 C's ที่พิจารณาเพียงความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Pay) ยังไม่สะท้อนถึงความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Pay) โดยทั้งวิธีแบบดั้งเดิมและแบบทางเลือกนั้นมีระเบียบวิธีการวิจัยที่เหมือนกันแตกต่างกันเพียงการวางแผนเก็บข้อมูลเพื่อใช้วิเคราะห์เท่านั้น ควรออกแบบระเบียบวิธีการวิจัยที่ละเอียดและรัดกุม ตัวแปรตามต้องเป็นการชำระหนี้จริงสอดคล้องกับช่วงเวลาในการเก็บข้อมูล และออกแบบการทวนสอบตัวแบบ (Cross Validation Model) ที่เหมาะสม จากงานวิจัยจึงเสนอแนะให้ใช้ปัจจัยเชิงสาเหตุที่ค้นพบ ได้แก่ ปัจจัยการเงินส่วนบุคคล ด้านบุคคล และแบบวัดสภาพแวดล้อม ทำนายในตัวแบบการให้คะแนนเครดิตแบบทางเลือก ผลการทำนายทำให้ทราบระดับความสัมพันธ์ของตัวแปรสาเหตุที่มีผลต่อความน่าเชื่อถือทางเครดิตอย่างมีนัยสำคัญ ข้อควรระวังเมื่อใช้ปัจจัยทางเลือกโดยเฉพาะปัจจัยด้านจิตวิทยาประเมินความน่าเชื่อถือทางเครดิต เนื่องจากการประเมินความน่าเชื่อถือทางเครดิตผู้ขอสินเชื่อใหม่จะใช้ตัวแบบที่ถูกสร้างจากข้อมูลลูกค้าปัจจุบันมาทำนายผู้ขอสินเชื่อใหม่ที่มีความน่าเชื่อถือทางเครดิตหรือไม่ ดังนั้นหากพิจารณาปัจจัยด้านจิตวิทยาร่วมด้วยต้องมั่นใจว่าเป็นการวัดตั้งแต่เริ่มต้นที่ลูกค้ายังไม่ได้รับอนุมัติสินเชื่อเช่นกัน จึงจะสามารถนำมาทำนายลูกค้าสินเชื่อรายใหม่ได้ (Dlugosch et al., 2018)

5. การศึกษาปัจจัยเพิ่มเติมจากทฤษฎีเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม เนื่องจากงานในงานวิจัยนี้ไม่ได้ศึกษาทฤษฎีเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม เช่น ทฤษฎีคาดหวัง (Prospect Theory) (Kahneman & Tversky, 1979) และทฤษฎีการตัดสินใจ (Decision Theory) (Kahneman & Tversky, 1984) อธิบายผ่านความเอนเอียงในกระบวนการความคิด (Cognitive Biases) เช่น ความเอนเอียงจากความมั่นใจในตนเอง (Overconfidence) เป็นความรูสึกมั่นใจในตนเองมากเกินไปในข้อมูลที่ตนเองรับรู้โดยไม่รับฟังมุมมองที่แตกต่าง ความเอนเอียงเชิงยืนยัน (Confirmation Bias) เป็นการหาหลักฐานหรือแหล่งอ้างอิงเพื่อยืนยันสิ่งที่ตนคิด หลีกเลี่ยงการข้อมูลรับข้อมูลด้านตรงข้ามกับสิ่งที่ตนไม่เชื่อถือ ความเอนเอียงจากการหลีกเลี่ยงความสูญเสีย (Loss aversion Bias) หากเปรียบเทียบระหว่างการได้รับเงินมาและการสูญเสียเงินไปในจำนวนที่เท่ากัน คนจะรู้สึกอ่อนไหวต่อสถานะการสูญเสียเงินมากกว่า ความเอนเอียงจากการฝังใจ (Anchoring Bias) เป็นความฝังใจจากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในครั้งแรก เกิดเป็นการยึดติดกับเหตุการณ์เดิมส่งผลต่อการตัดสินใจครั้งถัดไป และความเอนเอียงต่อทรัพย์สินที่ครอบครอง

(Endowment Bias) หากบุคคลครอบครองสินทรัพย์อะไรอยู่จะให้คุณค่ากับสินทรัพย์นั้นมากกว่าตอนที่ไม่ได้ครอบครอง เป็นต้น ความเอนเอียงดังกล่าวสามารถส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจทางการเงินได้ หากนำทฤษฎีดังกล่าวศึกษาร่วมด้วยจะทำให้เข้าใจพฤติกรรมทางการเงินในอีกแง่มุมที่เน้นจิตวิทยาด้านการรับรู้ที่น่าสนใจมากยิ่งขึ้น



บรรณานุกรม

- Abdou, H. A., & Pointon, J. (2011). Credit scoring, statistical techniques and evaluation criteria: a review of the literature. *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management, 18*(2-3), 59-88.
- Abdou, H. A., Tsafack, M. D. D., Ntim, C. G., & Baker, R. D. (2016). Predicting creditworthiness in retail banking with limited scoring data. *Knowledge-Based Systems, 103*, 89-103.
- Alba, J. W., & Hutchinson, J. W. (1987). Dimensions of consumer expertise. *Journal of consumer research, 13*(4), 411-454.
- Arráiz, I., Bruhn, M., & Stucchi, R. (2015). Psychometrics as a Tool to Improve Screening and Access to Credit. *Policy Research Working Paper, No. 7506*.
- Atkinson, A., McKay, S., Kempson, E., & Collard, S. (2006). Levels of financial capability in the UK: Results from a baseline survey. *FSA Consumer Research Paper 47*.
- Atkinson, A., McKay, S., Kempson, E., & Collard, S. (2007). Levels of financial capability in the UK. *Public Money and Management, 29*-36.
- Banfield, E. (1958). *The Moral Basis of a Backward Society*. New York: Free Press.
- Batty, M., Collins, J. M., & Odders-White, E. (2015). Experimental evidence on the effects of financial education on elementary school students' knowledge, behavior, and attitudes. *Journal of Consumer Affairs, 49*(1), 69-96.
- Baumeister, R. F., Brewer, L. E., Tice, D. M., & Twenge, J. M. (2007). Thwarting the need to belong: Understanding the interpersonal and inner effects of social exclusion. *Social and Personality Psychology Compass, 1*(1), 506-520.
- Belch, G. E., & Belch, M. A. (2004). *Advertising and Promotion an Integrated Marketing Communications Perspective*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Bernheim, B. D., & Garrett, D. M. (2003). The effects of financial education in the workplace: Evidence from a survey of households. *Journal of public Economics, 87*(7-8), 1487-1519.
- Bettinghaus, E. P., & Cody, M. J. (1994). *Persuasive communication (No. 303.342 B56p)*.

- New York, US: Holt, Rinehart and Winston, 1987.
- Bir, J. S. (2014). Knowledge, attitude and their effect on the recently graduated employees' financial management practices and satisfaction. *Economic Literature*, 12, 69-81.
- Bloom, B. S. (1956). *Taxonomy of Educational Objectives*. Published by Allyn and Bacon, Boston, MA: Copyright (c) 1984 by Pearson Education.
- Bogges, W. P. (1967). Screen-test your credit risks. *Harvard Business Review*, 45(6), 113-122.
- Bourdieu, P. (1986). *Forms of Capital*. Westport, CT: Greenwood Press.
- Cassar, A., Crowley, L., & Wydick, B. (2007). The effect of social capital on group loan repayment: evidence from artefactual field experiments. *Economic Journal*, 117, F85–F106.
- Catturani, I., Kalmi, P., & Stefani, M. L. (2016). Economic Notes: Review of Banking. *Finance and Monetary Economics*, 45(2), 205-234.
- Chatterjee, S., Corbae, D., Nakajima, M., & Ríos-Rull, J. V. (2007). A quantitative theory of unsecured consumer credit with risk of default. *Econometrica*, 75(6), 1525-1589.
- Chien, Y. W., & Devaney, S. A. (2001). The effects of credit attitude and socioeconomic factors on credit card and installment debt. *Journal of Consumer Affairs*, 35(1), 162-179.
- Ciarocco, N., Twenge, J. M., Muraven, M., & Tice, D. M. (2007). The state self-control capacity scale: Reliability, validity, and correlations with physical and psychological stress.
- Clark, R., & d'Ambrosio, M. (2002). Saving for retirement: The role of financial education. *Working paper 4-070102-A*. TIAA-CREF Institute.
- Cormier, W. H., & Cormier, L. S. (1979). *Interviewing strategies for helpers: A guide to assessment, treatment, and evaluation*: Thomson Brooks/Cole.
- Costa Jr, P. T., & McCrae, R. R. (1995). Domains and facets: Hierarchical personality assessment using the Revised NEO Personality Inventory. *Journal of personality assessment*, 64(1), 21-50.
- Danes, S. M., & Hira, T. K. (1990). Knowledge, beliefs, and practices in the use of credit

- cards. *Home Economics Research Journal*, 18(3), 223-235.
- Dijkstra-Kersten, S. M., Biesheuvel-Leliefeld, K. E., van der Wouden, J. C., Penninx, B. W., & van Marwijk, H. W. (2015). Associations of financial strain and income with depressive and anxiety disorders. *J Epidemiol Community Health*, 69(7), 660-665.
- Dlugosch, T. J., Klinger, B., Frese, M., & Klehe, U. C. (2018). Personality-based selection of entrepreneurial borrowers to reduce credit risk: Two studies on prediction models in low-and high-stakes settings in developing countries. *Journal of Organizational Behavior*, 39(5), 612-628.
- Dunham, H. L. (1938). A simple credit rating for small loans. *Bankers Monthly*, 55, 332-333.
- Durand, D. (1941). Risk elements in consumer installment financing. *National Bureau of Economic Research*.
- Ervasti, H., Andersen, J. G., T., F., & Ringdal, K. (2012). *The future of the welfare state: Social policy attitudes and social capital in Europe*: Edward Elgar Publishing.
- Fehr, E. (2002). Behavioural science: The economics of impatience. *Nature*, 415(6869), 269.
- Fernandes, D., Lynch Jr, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883.
- Financial Services Authority. (2005). Measuring financial capability: an exploratory study. *FSA Consumer Research 37*.
- Financial Services Authority. (2006). Financial Capability baseline survey: questionnaire. *FSA Consumer Research 47b*.
- Fisher, R. A. (1936). The use of multiple measurements in taxonomic problems. *Annals of eugenics*, 7(2), 179-188.
- Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of economic psychology*, 33(3), 590-602.
- Glorfeld, L. W., & Hardgrave, B. C. (1996). An improved method for developing neural networks: The case of evaluating commercial loan creditworthiness. *Computers &*

- Operations Research*, 23(10), 933-944.
- Goldberg, L. R. (1981). Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. *Review of personality and social psychology*, 2(1), 141-165.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development. *American Economic Review*, 94(3), 526-556.
- Gyuroski, I. I. (2017). *Predictors and Implications of Personal Finance Management*. (PhD.). University of Chicago, Chicago, Illinois. (Psychology).
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (1998). Multivariate data analysis (Vol. 5). 164-166.
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial literacy, financial education, and economic outcomes. *Annu. Rev. Econ.*, 5(1).
- Hayhoe, C., Leach, L. J., Allen, M., & Edwards, R. (2005). Credit cards held by college students. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 16(1).
- Hess, D. S. (1998). *The development of a scoring system measuring the credit-worthiness of a loan applicant*. University of Houston-Clear Lake. (Dissertation. Master of Science).
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Fed. Res. Bull*, 89, 309.
- Hofmann, W., Friese, M., & Roefs, A. (2009). Three ways to resist temptation: The independent contributions of executive attention, inhibitory control, and affect regulation to the impulse control of eating behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(2), 431-435.
- Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316, 306.
- Huysman, M., & Wulf, V. (2004). *Social Capital and Information Technology: Current Debates and Research* Social Capital Information Technology. Cambridge: The MIT Press.
- Jappelli, T., & Padula, M. (2013). Investment in financial literacy and saving decisions. *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 2779-2792.

- John, O. P., & Srivastava, S. (1999). The Big Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. *Handbook of personality: Theory and research*, 2(1999), 102-138.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American psychologist*, 39(4), 341.
- Kamleitner, B., & Kirchler, E. (2007). Consumer credit use: a process model and literature review. *Revue Europeenne de Psychologie Appliquee/European Review of Applied Psychology*, 57(4), 267-283.
- Karlan, D. (2005). Using Experimental Economics to Measure Social Capital and Predict Financial Decisions. *American Economic Review*, 95(5), 1688-1699.
- Karlan, D. (2007). Social connections and group banking. *Economic Journal*, 117, F52–F84.
- Karlan, D., Sendhil, M., & Omar, R. (2013). *Measuring Personality Traits and Predicting Loan Default with Experiments and Surveys* In *Banking the World: Empirical Foundations of Financial Inclusion*: MIT Press.
- Keefer, P., & Knack, S. (2008). *Social capital, social norms and the new institutional economics*. Springer, Berlin: Heidelberg.
- Kiss, F. (2003). Credit scoring processes from a knowledge management perspective. *Periodica Polytechnica Social and Management Sciences*, 11(1), 95-110.
- Klinger, B., Khwaja, A. I., & Del Carpio, C. (2013). *Enterprising psychometrics and poverty reduction (Vol. 860)*. New York: NY: Springer.
- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly journal of economics*, 112(4), 1251-1288.
- Kocalevent, R.-D., Finck, C., Pérez-Trujillo, M., Sautier, L., Zill, J., & Hinz, A. (2016). Standardization of the Beck Hopelessness Scale in the general population. *Journal of Mental Health*, 1-7.
- Kunt, A. D., Klapper, L., Singer, D., & Oudheusden, P. V. (2015). The global index

- database 2014: Measuring financial inclusion around the world. *World Bank Policy Research Working Paper*, 7255.
- Loke, Y. J. (2015). Financial knowledge and behaviour of working adults in Malaysia. *Margin: The Journal of Applied Economic Research*, 9(1), 18-38.
- Lomax, R. G., & Schumacker, R. E. (2004). *A beginner's guide to structural equation modeling*: psychology press.
- Lusardi, A. (2012). Numeracy, financial literacy, and financial decision-making (No. w17821). *National Bureau of Economic Research*.
- Lusardi, A., Michaud, P. C., & Mitchell, O. S. (2013). Optimal financial knowledge and wealth inequality (No. w18669). *National Bureau of Economic Research*.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2005). Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing (Michigan Retirement Research Center Research Paper No. WP 2005-108). *Ann Arbor: Michigan Retirement Research Center*.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007). Financial literacy and retirement planning: New evidence from the Rand American Life Panel. *Michigan Retirement Research Center Research Paper No. WP*, 157.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2009). Financial literacy: Evidence and implications for financial education. *Trends and issues*, 1-10.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of pension economics & finance*, 10(4), 497-508.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of economic literature*, 52(1), 5-44.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358-380.
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2009). Debt Literacy. Financial Experience and Overindebtedness. *Dartmouth College and Harvard Business School Working Paper*.
- Lussier, M. (1999). *Romantic Dynamics: The Poetics of Physicality*: Springer.
- Marum, G., Clench-Aas, J., Nes, R. B., & Raanaas, R. K. (2014). The relationship between

- negative life events, psychological distress and life satisfaction: a population-based study. *Quality of Life Research*, 23(2), 601-611.
- Mason, C., & Wilson, R. (2000). Conceptualizing financial literacy. *Loughborough University Business School Research Series 2000*, 7.
- Matta, S., Bhalla, S., Singh, D., Rasania, S. K., & Singh, S. (2006). Knowledge, attitude and practice (KAP) on dengue fever: a hospital based study. *Indian J Community Med*, 31(3), 185-186.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T., Jr. (2008). *The five-factor theory of personality* Handbook of personality: Theory and research (p. 159–181): The Guilford Press.
- Meier, S., & Sprenger, C. D. (2012). Time discounting predicts creditworthiness. *Psychological science*, 23(1), 56-58.
- Moore, G. H., & Klein, P. A. (1967). *The Quality of Consumer Instalment Credit*: NBER Books.
- Mount, M. K., & Barrick, M. R. (1998). FIVE REASONS WHY THE “BIG FIVE” ARTICLE HAS BEEN FREQUENTLY CITED: The Big Five Personality Dimensions and Job Performance: A Meta-Analysis. *Personnel psychology*, 51(4), 849-857.
- Muraven, M., & Baumeister, R. F. (2000). Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? *Psychological bulletin*, 126(2), 247.
- Myers, J. H., & Forgy, E. W. (1963). The development of numerical credit evaluation systems. *Journal of the American Statistical association*, 58(303), 799-806.
- Noctor, M., Stoney, S., & Stradling, R. (1992). Financial literacy: a discussion of concepts and competences of financial literacy and opportunities for its introduction into young people's learning. *National Foundation for Educational Research*.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2016). OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies.
- Pearlin, L. I. (2009). The life course and the stress process: Some conceptual comparisons. *Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 65(2), 207-215.

- Perry, V. G. (2008). Giving credit where credit is due: The psychology of credit ratings. *The Journal of Behavioral Finance*, 9(1), 15-21.
- Perry, V. G., & Morris, M. D. (2005). Who is in control? The role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial Behavior. *Journal of Consumer Affairs*, 39(2), 299-313.
- Potrich, A. C. G., Vieira, K. M., & Mendes-Da-Silva, W. (2016). Development of a financial literacy model for university students. *Management Research Review*, 39(3), 356-376.
- Putnam, R. (1995). Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America. *Political Science and Politics*, 28(664-683).
- Rauch, A., & Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of work and organizational psychology*, 16(4), 353-385.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276-295.
- Rothbart, M. K., Ellis, L. K., Rueda, M. R., & Posner, M. I. (2003). Developing mechanisms of conflict resolution. *Journal of personality*, 71, 1113-1143.
- Rutherford, L., & DeVaney, S. A. (2009). Utilizing the theory of planned behavior to understand convenience use of credit cards. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(2).
- Salgado, J. F. (2002). The Big Five personality dimensions and counterproductive behaviors. *International journal of selection and assessment*, 10(1 -2), 117-125.
- Schwartz, N. E. (1975). Nutritional knowledge, attitudes, and practices of high school graduates. *Journal of the American Dietetic Association*, 66(1), 28-31.
- Serido, J., Shim, S., & Tang, C. (2013). A developmental model of financial capability: A framework for promoting a successful transition to adulthood. *International Journal of Behavioral Development*, 37(4), 287-297.
- Servon, L. J., & Kaestner, R. (2008). Consumer financial literacy and the impact of online

- banking on the financial behavior of lower-income bank customers. *Journal of Consumer Affairs*, 42(2), 271-305.
- Shoji, M., Aoyagi, K., Kasahara, R., Sawada, Y., & Ueyama, M. (2012). Social capital formation and credit access: Evidence from Sri Lanka. *World Development*, 40(12), 2522-2536.
- Starr, M. A. (2010). Debt-financed consumption sprees: Regulation, freedom and habits of thought. *Journal of Economic Issues*, 44(2), 459-470.
- Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30-38.
- Tabachnick, B. G., Fidell, L. S., & Ullman, J. B. (2007). *Using multivariate statistics (Vol. 5)*. Boston: MA: Pearson.
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., & Boone, A. L. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of personality*, 72(2), 271-324.
- Van Rooij, M. C., Lusardi, A., & Alessie, R. J. (2011). Financial literacy and retirement planning in the Netherlands. *Journal of economic psychology*, 32(4), 593-608.
- Willis, L. E. (2008). Against financial-literacy education. *Iowa L. Rev.*, 94, 197.
- Zeithaml, V. A., Parasuraman, A., & Berry, L. L. (1990). *Delivering quality service: Balancing customer perceptions and expectations*.
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of management*, 36(2), 381-404.
- โสภณรัตน์ จันทรัตน์, & และคณะ. (2560). มุมมองใหม่หน้ครัวเรือนไทยผ่าน Big Data ของเครดิตบูโร. สถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์.
- กอบบุญ พิ้งประดิษฐ์. (2550). การศึกษาลักษณะมุ่งอนาคตการสนับสนุนทางสังคมกับพฤติกรรม การดูแลสุขภาพของนักศึกษาโปรแกรมวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏในกลุ่ม รัตนโกสินทร์. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, กรุงเทพมหานคร: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. (การศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาพัฒนาการ).

ดวงเดือน พันธุมนาวิน. (2539). ทฤษฎีต้นไม้จริยธรรมสำหรับคนไทย การวิจัยและประยุกต์. เอกสารฉบับพิเศษในวันครบรอบปีที่ 33, 55.

ดวงเดือน พันธุมนาวิน. (2547). เอกสารประกอบการประชุมปฏิบัติการเรื่อง “การวิจัยและพัฒนา ระบบพฤติกรรมไทย : การจัดทำโครงการวิจัยเพื่อรองรับยุทธศาสตร์การวิจัยของชาติไทย. 7.

ดวงเดือน พันธุมนาวิน, & เพ็ญแข ประจวบจันทน์. (2520). จริยธรรมของเยาวชนไทย. รายงานวิจัยฉบับที่ 21 สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์.

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2563). รายงานผลการสำรวจทักษะทางการเงินของไทย ปี 2559.

ธนาคารแห่งประเทศไทย.

บุญใจ ศรีสถิตยน์วาทูร. (2555). การพัฒนาและตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือวิจัย: คุณสมบัตินวัตกรรมวัดเชิงจิตวิทยา. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

บุญรับ ศักดิ์มณี. (2532). การเสริมสร้างจิตลักษณะเพื่อพัฒนาพฤติกรรมการทำงานราชการ.

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. (ปริญญา นิพนธ์ กศ.ด. (พัฒนศึกษาศาสตร์)).

ประภาเพ็ญ สุวรรณ. (2520). ทศนคติ : การวัดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอนามัย. กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิช.

ปิยดา สมบัติวัฒนา. (2554). การคิดเชิงบัญชีเพื่อการจัดการการเงินส่วนบุคคลของนิสิตปริญญาโท สาขาสังคมศาสตร์และพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, กรุงเทพมหานคร: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. (ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ประยุกต์).

พัชรี รัตนพันธ์. (2551). สถานการณ์ทางสังคมและจิตลักษณะที่เกี่ยวข้องกับการมีส่วนร่วมด้านการวิจัยของอาจารย์มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, กรุงเทพมหานคร บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. (วิทยาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ประยุกต์).

รัชนีกร วงศ์จันทร์. (2559). การบริหารการเงินส่วนบุคคล. กรุงเทพมหานคร: บริษัท บุญศิริการพิมพ์ จำกัด.

ราชบัณฑิตยสถาน. (2552). พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2552. กรุงเทพมหานคร: ราชบัณฑิตยสถาน.

ราชบัณฑิตยสถาน. (2554). พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2554. กรุงเทพมหานคร: ราชบัณฑิตยสถาน.

- วรรณะ บรรจง. (2556). ปัจจัยทางจิตสังคมที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการมีส่วนร่วมทางการเมืองของ
ครูในภาคใต้. รายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์.
- วิวัฒน์ โชตนะพันธ์. (2547). การรับรู้และการปฏิบัติของวิศวกรที่มีต่อการบริหารงานด้านการ
ประหยัดพลังงานในนิคมอุตสาหกรรมบางชั้น. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ,
กรุงเทพมหานคร: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. (สารนิพนธ์ บธ.ม. (การ
จัดการ)).
- สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. (2559). พฤติกรรมศาสตร์มุมมองใน
ศาสตร์ที่แตกต่าง. กรุงเทพมหานคร: ห้างหุ้นส่วนจำกัด โรจนพรินติ้ง (สำนักงานใหญ่).
- สำนักงานราชบัณฑิตยสภา. (2557). พจนานุกรม สำนักงานราชบัณฑิตยสภา พ.ศ. 2557.
กรุงเทพมหานคร: สำนักงานราชบัณฑิตยสภา.
- สิทธิโชค วรานุสันติกุล. (2546). จิตวิทยาสังคม : ทฤษฎีและการประยุกต์. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ด
ยูเคชั่น.





ภาคผนวก ก. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย
โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน
ของลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

เรียน ผู้ตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเพื่อศึกษาโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ประกอบด้วย ปัจจัยการเงินส่วนบุคคล ปัจจัยภายในบุคคล และปัจจัยสภาพแวดล้อม ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงิน การดำเนินการวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาตรี สาขาวิชาการวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ประยุกต์ สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ในการนี้ผู้วิจัยได้พิจารณาเห็นว่าท่านเป็นผู้มีคุณสมบัติเหมาะสม และสามารถให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการวิจัยครั้งนี้ จึงขอความอนุเคราะห์และความร่วมมือจากท่าน **ตอบแบบสอบถามนี้ด้วยตนเองตามข้อมูลความเป็นจริงของท่าน โดยปฏิบัติตามคำชี้แจงของแบบสอบถามแต่ละตอน และตอบคำถามให้ครบทุกข้อ** เพื่อให้สามารถนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ได้อย่างสูงสุด เมื่อท่านตอบแบบสอบถามเสร็จเรียบร้อยแล้ว ขอได้โปรดส่งแบบสอบถามกลับคืนที่ผู้ประสานงาน ทั้งนี้ผู้วิจัยขอรับรองว่าข้อมูลส่วนบุคคลและคำตอบทั้งหมดจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ และไม่สามารถระบุตัวตนของท่านจากการตอบได้ โดยจะรายงานผลในภาพรวมเท่านั้น

ผู้วิจัยขอขอบคุณที่ท่านสละเวลาอันมีค่าในการตอบแบบสอบถามเพื่อการวิจัยนี้

นางสาวศรัณยา สมทรง

นิสิตระดับปริญญาปริญญาเอก สาขาวิชาการวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ประยุกต์

สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

E-mail : sarunya.somsong@g.swu.ac.th

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย
โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมทางการเงิน
ของลูกค้าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้ แบ่งออกเป็น 10 ตอน ได้แก่

- ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ตอนที่ 2 พฤติกรรมทางการเงินของฉันทัน
- ตอนที่ 3 เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินของฉันทัน
- ตอนที่ 4 ความรอบรู้ทางการเงินของฉันทัน
- ตอนที่ 5 ทักษะทางการเงินของฉันทัน
- ตอนที่ 6 ความมั่นคงทางอารมณ์ของฉันทัน
- ตอนที่ 7 ความมีสติรู้คิดของฉันทัน
- ตอนที่ 8 ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนของฉันทัน
- ตอนที่ 9 ทุนทางสังคมของฉันทัน
- ตอนที่ 10 การรับรู้ข่าวสารทางการเงินของฉันทัน

ขอความกรุณาท่านอ่านคำถามแต่ละข้อให้ชัดเจน และกรุณาทำแบบสอบถามทุกตอนทุกข้อ ผู้วิจัยขอรับรองว่าการตอบของท่านจะเป็นความลับ และไม่สามารถระบุตัวตนของท่านจากการตอบได้ โดยจะรายงานผลในภาพรวมเท่านั้น

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมายถูกต้อง ✓ ลงในช่อง หน้าข้อความ หรือเติมข้อความลงในช่องว่างที่ตรงกับความเป็นจริงของท่าน

1. เพศ

- ชาย หญิง

2. อายุ

- น้อยกว่า 26 ปี 26 – 40 ปี
 41 – 55 ปี 55 ปี ขึ้นไป

3. ระดับการศึกษาสูงสุดของท่าน

- ต่ำกว่ามัธยมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย
 อนุปริญญา ปริญญาตรี สูงกว่าปริญญาตรี
 อื่นๆ (ระบุ.....)

4. สถานภาพสมรส

- สมรส โสด หย่าร้าง/แยกกันอยู่
 หม้าย อื่นๆ (ระบุ.....)

5. อาชีพของท่าน

- รับราชการ รัฐวิสาหกิจ พนักงานเอกชน
 ค้าขาย ลูกจ้าง ธุรกิจส่วนตัว
 อื่นๆ (ระบุ.....)

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของท่าน

- น้อยกว่า 8,000 บาท 8,001 – 15,000 บาท
 15,001 – 30,000 บาท 30,000 บาท ขึ้นไป

7. รายได้ส่วนใหญ่ของท่านมีการจ่ายเงินในลักษณะใด

- รายได้รายเดือน รายได้รายวัน รายได้ไม่แน่นอน

8. การชำระค่างวดของท่านครั้งล่าสุดมีสถานะอย่างไร

- ค้างชำระ 1 เดือน ค้างชำระ 2 เดือน ค้างชำระ 3 เดือน
 ค้างชำระ 4 เดือน ค้างชำระมากกว่า 4 เดือน ชำระตรงกำหนดเวลา

ตอนที่ 2 พฤติกรรมทางการเงินของฉัน

คำชี้แจง กรุณาอ่านข้อความแต่ละข้ออย่างละเอียด แล้วโปรดเลือกคำตอบโดยทำเครื่องหมาย
ถูกต้อง ✓ ลงในช่องที่ตรงกับสภาพความเป็นจริงของการเกิดพฤติกรรมของท่านมากที่สุด
เพียงข้อเดียว และโปรดตอบคำถามให้ครบทุกข้อ

ข้อคำถาม	การกระทำ					
	บ่อย มาก	บ่อย	ค่อนข้าง บ้าง บ่อย	บาง ๆ ครั้ง	นาน ๆ ครั้ง	ไม่ เคย เลย
	6	5	4	3	2	1
การบริหารจัดการเงิน						
1. ฉันชำระค่าใช้จ่ายบิลเรียกเก็บ (เช่น บิลค่าน้ำ-ไฟ, บิลส่งงวดรถ-บ้าน, บิลยอดบัตรเครดิต) ตรงตามเวลาที่กำหนด						
2. ฉันเผชิญกับปัญหาเงินไม่พอใช้ในแต่ละเดือน						
3. ในช่วงห้าปีที่ผ่านมา ฉันประสบปัญหาทางการเงิน						
4. ฉันกู้ยืมเงินเมื่อไม่พอใช้จ่าย						
5. ฉันใช้จ่ายในแต่ละวันด้วยบัตรเครดิตเสมอ เมื่อร้านค้านั้นมีบริการจ่ายด้วยบัตรเครดิต						
6. ฉันกู้ยืมเงิน (เช่น สินเชื่อระยะสั้น, สินเชื่อบุคคล) มากกว่าการเก็บออม						
7. ฉันตรวจสอบยอดเงินเข้า-ออกในสมุดบัญชี/แอปพลิเคชันธนาคาร (bank statement)						
8. ฉันตรวจสอบรายละเอียดใบเรียกเก็บเงิน (เช่น บิลค่าน้ำ-ไฟ, บิลส่งงวดรถ-บ้าน, บิลยอดบัตรเครดิต) ก่อนการชำระเงิน						
9. ฉันจดบันทึกการใช้จ่าย หรือใช้แอปพลิเคชันบันทึกการใช้จ่าย						
10. ฉันตรวจสอบเงินคงเหลือในบัญชีที่ใช้จ่ายประจำอย่างน้อยอาทิตย์ละ 2 ครั้ง						
11. ฉันตรวจสอบเงินคงเหลือในบัญชีก่อนจะถอนเงินสด/หรือโอนผ่านแอปพลิเคชัน						

ข้อคำถาม	การกระทำ					
	บ่อย มาก	บ่อย	ค่อนข้าง บ่อย	บาง ครั้ง	นาน ๆ ครั้ง	ไม่ เคย เลย
	6	5	4	3	2	1
12. ฉันวางแผนค่าใช้จ่ายล่วงหน้าทุกวัน/หรือเป็นประจำ						
13. ฉันวางแผนค่าใช้จ่ายล่วงหน้าสำหรับรายจ่ายคงที่รายเดือน (เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์) รายไตรมาส หกเดือน หรือทุกปี (เช่น ประกันชีวิต ประกันสุขภาพ ภาษีบุคคล ภาษีรถยนต์)						
การวางแผนการเงินล่วงหน้า						
14. ฉันแบ่งรายได้ส่วนหนึ่งเก็บออมเงินสำรองเพื่อรองรับรายได้ที่ลดลงในอนาคต						
15. ฉันมีเงินสำรองสำหรับใช้จ่ายอย่างน้อย 3 เดือนเพื่อรองรับรายได้ที่ลดลงในอนาคต						
16. ฉันมีการประกันความคุ้มครองเมื่อรายได้ลดลงในอนาคต (เช่น ประกันสังคมจ่ายชดเชยกรณีลาออก เลิกจ้าง ว่างาน และเหตุโควิด-19)						
17. ฉันมีเงินสำรองเพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายหลักเมื่อเกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิด (เช่น ค่าซ่อมรถ, ค่ารักษาพยาบาล กรณีไม่มีสวัสดิการเบิกจ่าย)						
18. ฉันมีเงินสำรองเพื่อรองรับรายจ่ายที่คาดการณ์ไว้แล้วในอนาคต โดยไม่ต้องพึ่งพาผู้อื่น						
19. ฉันจัดสรรเงินเพื่อจ่ายประกันชีวิต ประกันสุขภาพ รวมถึงประกันด้านอื่นๆ						
20. ฉันจัดทำแผนการเงินเพื่อใช้หลังเกษียณของตนเอง						
การเลือกลงทุน						
21. ฉันเปรียบเทียบข้อมูลทรัพย์สินทางการเงิน (เช่น เงินฝาก สลากออมสิน พันธบัตร กองทุนรวม หุ้นที่ดิน) จากผู้ให้บริการหลายแห่งก่อนตัดสินใจเลือกใช้						

ข้อคำถาม	การกระทำ					
	บ่อย มาก	บ่อย	ค่อนข้าง บ่อย	บาง ครั้ง	นาน ๆ ครั้ง	ไม่ เคย เลย
	6	5	4	3	2	1
22. ก่อนตัดสินใจเลือกใช้ทรัพย์สินทางการเงิน (เช่น เงินฝาก สลากออมสิน พันธบัตร กองทุนรวม หุ้น ที่ดิน) ฉันมักจะสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมจากผู้ดูแลทรัพย์สิน						
23. ฉันตรวจสอบเสมอว่าผู้ที่ให้คำปรึกษาทางการเงินกับฉันมีความเชี่ยวชาญหรือประสบการณ์ในเรื่องนั้นจริง						
24. ฉันไว้วางใจผู้ที่ให้คำปรึกษาทางการเงินกับฉัน และยอมรับสิ่งที่พวกเขาแนะนำเสมอ						
25. ฉันเก็บออมเงินในบัญชีธนาคารเป็นประจำสม่ำเสมอ (เช่น ออมทรัพย์, ฝากประจำ, ฝากแบบพิเศษ, ชื้อสลากออมสิน)						
26. นอกจากการฝากเงินในธนาคารแล้ว ฉันจัดสรรเงินลงทุนใน พันธบัตร กองทุนรวม หรือหุ้นประเภทต่างๆ						
27. นอกจากการฝากเงินในธนาคารแล้ว ฉันจัดสรรเงินลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (เช่น ที่ดิน, บ้าน, คอนโด) หรือทองคำ						
28. ฉันอ่านข้อกำหนดและเงื่อนไขก่อนตัดสินใจเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน						

ตอนที่ 3 เจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินของฉันทัน

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมายถูกต้อง ✓ ลงในช่องที่ตรงกับเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงินของท่านมากที่สุดเพียงข้อเดียว และโปรดตอบคำถามให้ครบทุกข้อ

ข้อคำถาม	ระดับความคิดเห็น					
	จริงที่สุด	จริง	ค่อนข้างจริง	ค่อนข้างไม่จริง	ไม่จริง	ไม่จริงเลย
	6	5	4	3	2	1
เจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน						
1. ฉันคิดว่าการจ่ายบิลหรือใบเสร็จเรียกเก็บค่าใช้จ่ายตรงเวลาเป็นสิ่งที่ควรกระทำ						
2. ฉันคิดว่าการจัดการเงินรายวันให้เป็นระบบทำให้เสียเวลาโดยไม่จำเป็น						
3. ฉันคิดว่าการวางแผนค่าใช้จ่ายสำหรับรายจ่ายคงที่ (เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์) ทำให้เสียเวลาโดยไม่จำเป็น						
4. ฉันชอบใช้จ่ายเงินมากกว่าเก็บออม						
5. ฉันมีแนวโน้มที่จะซื้อสินค้าแม้ว่าฉันจะไม่มีกำลังซื้อ/มีกำลังซื้อน้อย						
6. ฉันชอบที่จะประหยัดค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันมากกว่าใช้จ่ายด้วยบัตรเครดิตและไม่สามารถชำระเต็มวงเงินได้						
7. ฉันคิดว่าการจ่ายบิลหรือใบเสร็จเรียกเก็บค่าใช้จ่ายตรงเวลาเป็นสิ่งที่ควรกระทำ						
8. ฉันคิดว่าการจัดการเงินรายวันให้เป็นระบบทำให้เสียเวลาโดยไม่จำเป็น						
เจตคติต่อการวางแผนการเงินล่วงหน้า						
9. ฉันคิดว่าการวางแผนการเงินส่วนบุคคลเป็นเรื่องสำคัญที่ทุกคนควรทำ						
10. ฉันคิดว่าการมีเงินสำรองไว้สำหรับวันที่เกิดเหตุการณ์ฉุกเฉินเป็นสิ่งที่จะต้องกระทำ						
11. ฉันคิดว่าการวางแผนการเงินสำหรับเกษียณ จะทำให้ฉันใช้ชีวิตยามเกษียณมี						

ข้อคำถาม	ระดับความคิดเห็น					
	จริง ที่สุด	จริง	ค่อนข้าง จริง	ค่อนข้าง ไม่จริง	ไม่ จริง	ไม่จริง เลย
	6	5	4	3	2	1
ความสุข และไม่เป็นการระงับกลุ่หลาน						
12. ฉันมีความสุขในการมีชีวิตอยู่เพื่อวันนี้และ ไม่ได้คิดวางแผนสำหรับวันพรุ่งนี้						
เจตคติต่อการเลือกลงทุน						
13. ฉันคิดว่าการเปรียบเทียบข้อมูลทรัพย์สิน ทางการเงิน (เช่น เงินฝาก สลากออมสิน พันธบัตร กองทุนรวม หุ้น ที่ดิน) จากผู้ ให้บริการหลายแห่งก่อนตัดสินใจเลือกใช้ ทำให้ฉันได้รับประโยชน์สูงสุด						
14. ฉันคิดว่าหากเลือกใช้ทรัพย์สินทางการเงิน (เช่น เงินฝาก สลากออมสิน พันธบัตร กองทุนรวม หุ้น ที่ดิน) ควรเข้าใจ ข้อกำหนดและเงื่อนไขของผลิตภัณฑ์นั้นๆ						
15. ฉันคิดว่าการมีทรัพย์สินทางการเงิน หลากหลายเป็นการกระจายความเสี่ยง (เช่น เปิดบัญชีธนาคาร ซื้อสลากออมสิน ซื้อที่ดิน และลงทุนในหุ้น)						
16. ฉันรู้ดีว่าการเปรียบเทียบข้อมูลทรัพย์สิน ทางการเงิน (เช่น เงินฝาก สลากออมสิน พันธบัตร กองทุนรวม หุ้น ที่ดิน) จากผู้ ให้บริการหลายแห่งเป็นเรื่องที่ยุ่งยาก						
17. ฉันรู้ดีว่าการอ่านข้อกำหนดและเงื่อนไข ก่อนตัดสินใจเลือกใช้ทรัพย์สินทางการเงิน (เช่น เงินฝาก สลากออมสิน พันธบัตร กองทุนรวม หุ้น ที่ดิน) ทำให้ฉันเสียเวลา						
18. ฉันรู้สึกเชื่อใจผู้ที่ให้คำปรึกษาทางการเงิน กับฉันและยอมรับสิ่งที่พวกเขาแนะนำ โดย ไม่ตัดสินใจด้วยตนเอง						

ตอนที่ 4 ความรอบรู้ทางการเงินของฉันทัน

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมายถูกต้อง ✓ บนตัวเลือกที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว และโปรดตอบคำถามให้ครบทุกข้อ

1. ธนาคารให้ผลตอบแทนอะไร เมื่อเราฝากเงินในธนาคาร
 - ก. ดอกเบี้ย
 - ข. เงินกู้
 - ค. กำไร
2. สมมติว่าท่านฝากเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ 100 บาท โดยได้ดอกเบี้ย 2% ต่อปี และในระหว่างปีท่านไม่ได้ฝากเงินเพิ่มหรือถอนเงินออกจากบัญชีดังกล่าวเลย เมื่อครบ 1 ปี ท่านจะมีเงินในบัญชีรวมดอกเบี้ยเป็นเท่าไร
 - ก. มากกว่า 102 บาท
 - ข. เท่ากับ 102 บาท
 - ค. น้อยกว่า 102 บาท
3. หากท่านมีเงินฝากในบัญชีออมทรัพย์ 100 บาท โดยได้รับดอกเบี้ย 2% ต่อปี หลังจาก 5 ปี ท่านจะมีเงินในบัญชีรวมดอกเบี้ยเป็นเท่าไร (โดยไม่มีการฝากเพิ่ม หรือถอนเงินเลย)
 - ก. มากกว่า 110 บาท
 - ข. เท่ากับ 110 บาท
 - ค. น้อยกว่า 110 บาท
4. สมมติว่าท่านยืมเงินเพื่อน 100 บาท ในวันนี้ และนำเงินมาคืนเพื่อน 120 บาท ในอีก 1 ปีข้างหน้า ท่านคิดว่าท่านได้จ่ายดอกเบี้ยให้แก่เพื่อนในการยืมเงินครั้งนี้เท่าไร
 - ก. ดอกเบี้ย 0.2% ต่อปี
 - ข. ดอกเบี้ย 2% ต่อปี
 - ค. ดอกเบี้ย 20% ต่อปี
5. สมมติว่าท่านมีเงินฝากในบัญชีออมทรัพย์ โดยได้รับดอกเบี้ย 1% ต่อปี และอัตราเงินเฟ้อ 2% ต่อปี หลังจากผ่านไป 1 ปี จะเกิดเหตุการณ์ใดขึ้น
 - ก. คุณจะซื้อสินค้าได้มากขึ้น
 - ข. คุณจะซื้อสินค้าได้น้อยลง
 - ค. คุณจะซื้อสินค้าได้เท่าเดิม
6. ถ้าคุณเก็บเงินไว้ในธนาคาร แบบบัญชีฝากประจำ คุณเสียโอกาสในเรื่องอะไร
 - ก. สามารถซื้อสิ่งของในราคาปัจจุบัน
 - ข. ได้ดอกเบี้ยในอนาคต
 - ค. เสียภาษีจากดอกเบี้ยของเงินที่ฝากในธนาคาร

7. ข้อใดต่อไปนี้เป็นเหตุผลของการคิดวางแผนก่อนการตัดสินใจใช้เงิน
- เพื่อฝึกการคิดยับยั้งชั่งใจ
 - เพื่อตัดสินใจให้เร็วและทันทีทันใดเพราะวางแผนมาแล้ว
 - เพื่อเพิ่มการจับจ่ายเงิน
8. การจ่ายเงินค่าซ่อมรถที่ประสบอุบัติเหตุ เป็นค่าใช้จ่ายที่เรียกว่าอะไร
- ค่าใช้จ่ายคงที่ และวางแผนไว้ล่วงหน้า
 - ค่าใช้จ่ายไม่คงที่ และไม่ได้วางแผนไว้ล่วงหน้า
 - ค่าใช้จ่ายไม่คงที่ และวางแผนไว้ล่วงหน้า
9. อ้อทิพย์จะไปซื้ออาหารสด เธอสามารถไปได้สองร้านค้า ร้านแรกอยู่ใกล้บ้านและราคาอาหารแพงกว่า ร้านที่สองอยู่ไกลบ้านและราคาอาหารถูกกว่า อ้อทิพย์ตัดสินใจไปร้านแรก การตัดสินใจของอ้อทิพย์ใช้เหตุผลใด
- ราคาถูก
 - ระยะทางใกล้
 - ทั้งสองข้อ
10. หากท่านเห็นโทรทัศน์รุ่นเดียวกันลดราคาในร้านค้าสองแห่ง ท่านจะซื้อจากร้านใดต่อไป
- ร้าน ก. ได้ลดราคา 3,000 บาท จากราคาเต็ม 10,000 บาท
 - ร้าน ข. ได้ส่วนลด 35% จากราคาเต็ม 10,000 บาท
 - ทั้งสองร้านไม่แตกต่างกัน
11. ถ้าคุณลงทุนซื้อหุ้นไป 10,000 บาท เมื่อคุณขายหุ้น คุณจะมีโอกาสขาดทุนหรือไม่
- ไม่มี
 - มี
 - ไม่ทราบ
12. คุณทราบหรือไม่ว่า ถ้ามีคนชวนคุณไปเล่นแชร์หรือลงทุนที่ให้ดอกเบี่ยสูง ๆ ก็มีโอกาที่จะถูกหลอกหรือขาดทุนสูงเช่นกัน
- ไม่ทราบ
 - ทราบ
 - ไม่แน่ใจ
13. ถ้าคุณมีเงินและจะไปลงทุน การลงทุนแบบไหน จึงเรียกว่าการกระจายการลงทุน
- ฝากเงินในธนาคารอย่างเดียว
 - ซื้อหุ้นบริษัทใดบริษัทหนึ่ง
 - นำไปซื้อกองทุนหุ้น

ตอนที่ 5 ทักษะทางการเงินของฉัน

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมายถูกต้อง ✓ ลงในช่องที่ตรงกับทักษะทางการเงินของท่านมากที่สุด
เพียงข้อเดียว และโปรดตอบคำถามให้ครบทุกข้อ

ข้อคำถาม	ระดับความสามารถ					
	จริง ที่สุด	จริง	ค่อนข้าง จริง	ค่อนข้าง ไม่จริง	ไม่ จริง	ไม่จริง เลย
	6	5	4	3	2	1
การหารายได้						
1. ฉันมีแหล่งรายได้ประจำที่เพียงพอกับการใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน						
2. ฉันสามารถหารายได้เสริมได้มากกว่า 1 ทาง						
3. ฉันสามารถสร้างรายได้จากทรัพย์สินที่ได้รับต่อเนื่องเป็นประจำ (เช่น ดอกเบี้ย เงินปันผล ค่าเช่า ค่าลิขสิทธิ์)						
การเก็บออม						
4. ฉันสามารถแบ่งเงินรายได้ส่วนหนึ่งไปเก็บออมได้อย่างสม่ำเสมอ						
5. การวางแผนจัดสรรเงินของฉันมักไม่บรรลุผลตามเป้าหมาย						
6. ฉันสามารถจัดสรรเงินไปลงทุนในทรัพย์สินเพื่อเป็นการเก็บออมสำหรับนำไปใช้จ่ายในอนาคตได้						
7. ฉันไม่พร้อมที่จะวางแผนการเงินยามเกษียณของฉัน						
การใช้จ่าย						
8. ฉันสามารถจัดสรรเงินเดือนและเงินรายได้อื่นให้เพียงพอต่อการใช้จ่ายของฉัน						
9. ฉันไม่สามารถใช้จ่ายภายในวงเงินที่ฉันกำหนดไว้ได้						
10. ฉันไม่สามารถควบคุมตนเองให้อดทนต่อสิ่งยั่วยุต่างๆ ที่จูงใจให้ซื้อสิ่งของหรือบริการได้						
11. ฉันสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้โดยไม่ต้องกู้หนี้ยืมสิน						

ตอนที่ 6 ความมั่นคงทางอารมณ์ของฉัน

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมายถูกต้อง ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความรู้สึกของท่านมากที่สุดเพียงข้อเดียว และโปรดตอบคำถามให้ครบทุกข้อ

ข้อคำถาม	ระดับความคิดเห็น					
	จริงที่สุด	จริง	ค่อนข้างจริง	ค่อนข้างไม่จริง	ไม่จริง	ไม่จริงเลย
	6	5	4	3	2	1
1. ฉันเป็นคนไม่วิตกกังวล						
2. ฉันเป็นคนหวาดกลัวหรือตื่นเต้นได้ง่าย						
3. ฉันรู้สึกโกรธจากการกระทำของคนอื่นที่กระทำต่อฉัน						
4. ฉันไม่เคยรู้สึกว่าตนเองโดดเดี่ยว						
5. ฉันรู้สึกโศกเศร้าหรือหดหู่ใจ						
6. เมื่อเกิดความผิดพลาดขึ้น ฉันมักรู้สึกท้อแท้และอยากยอมแพ้มัน						
7. ฉันรู้สึกว่าตนเองไม่มีคุณค่าเลย						
8. ฉันรู้สึกว่าตนเองด้อยกว่าผู้อื่น						
9. ในบางครั้งฉันรู้สึกอับอายมากจนอยากจะหลบหน้าจากคนอื่น						
10. เมื่อตกอยู่ในภาวะเครียดมากๆ ฉันรู้สึกว่าตัวเองจะแยกออกเป็นเสี่ยง ๆ						
11. บ่อยครั้งที่ฉันรู้สึกเครียดและกระวนกระวายใจ						
12. เมื่อฉันรู้สึกอ่อนแอ ฉันต้องการให้คนอื่นช่วยแก้ปัญหาต่างๆ						

ตอนที่ 7 ความมีสติรู้คิดของฉัน

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมายถูกต้อง ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความมีสติรู้คิดของท่านมากที่สุดเพียงข้อเดียว และโปรดตอบคำถามให้ครบทุกข้อ

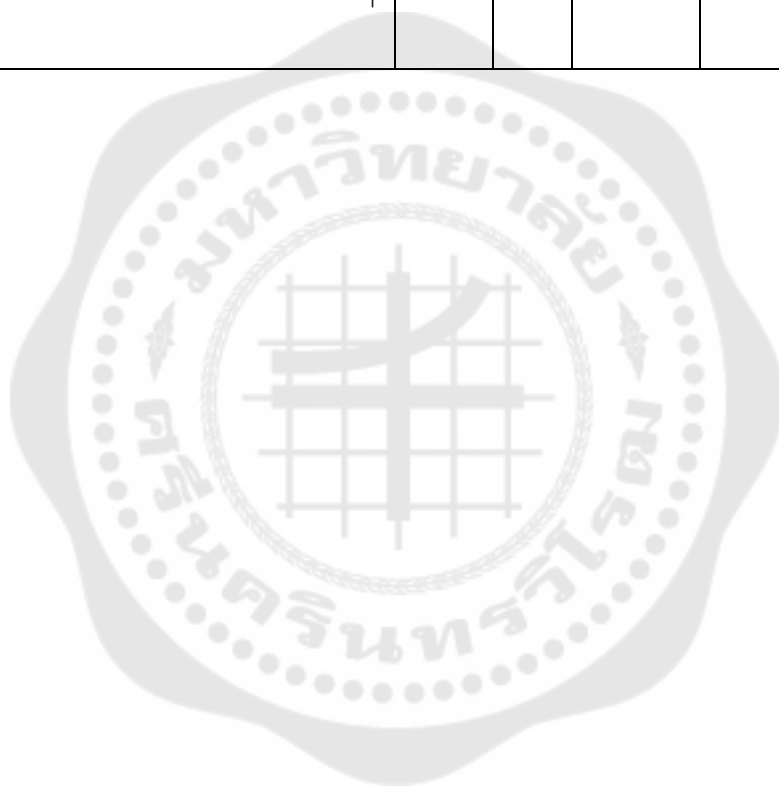
ข้อคำถาม	ระดับความคิดเห็น					
	จริงที่สุด	จริง	ค่อนข้างจริง	ค่อนข้างไม่จริง	ไม่จริง	ไม่จริงเลย
	6	5	4	3	2	1
1. ฉันเป็นคนที่มีความสามารถในการทำงานสูง						
2. ฉันทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล						
3. บ่อยครั้งที่ฉันมักจะหาสิ่งของที่ต้องการใช้ไม่พบ						
4. ดูเหมือนว่าฉันจะไม่สามารถจัดระเบียบงานและเวลาของตนเองได้เลย						
5. ฉันปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายอย่างเต็มกำลังและความสามารถ						
6. เมื่อฉันมีความตั้งใจที่จะทำสิ่งใดแล้ว ฉันจะยึดมั่นในการทำตามนั้นเสมอ						
7. ฉันมุ่งสู่ความเป็นมาตรฐานที่ดีเยี่ยมในทุกสิ่งที่ยังทำ						
8. ฉันสามารถทำงานให้เสร็จตามเวลาได้เป็นอย่างดี						
9. ฉันมีเป้าหมายชัดเจนและมีการปฏิบัติเพื่อไปสู่เป้าหมายอย่างเป็นขั้นตอน						
10. ฉันทำงานทุกวิถีทางเพื่อไปสู่เป้าหมายอย่างเป็นขั้นตอน						
11. ฉันทำงานทุกวิถีทางเพื่อให้สำเร็จตามเป้าหมาย						
12. ฉันควบคุมตนเองให้ทำงานจนสำเร็จได้ถึงแม้จะพบกับอุปสรรคใดๆก็ตาม						
13. บ่อยครั้งที่ฉันมักทำอะไรไปโดยไม่ได้อคิดไตร่ตรอง						
14. ฉันคิดอย่างรอบคอบก่อนที่จะทำสิ่งใดๆ						

ตอนที่ 8 ลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตนเอง

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมายถูกต้อง ✓ ลงในช่องที่ตรงกับการควบคุมตนเองของท่านมากที่สุดเพียงข้อเดียว และโปรดตอบคำถามให้ครบทุกข้อ

ข้อคำถาม	ระดับความคิดเห็น					
	จริงที่สุด	จริง	ค่อนข้างจริง	ค่อนข้างไม่จริง	ไม่จริง	ไม่จริงเลย
	6	5	4	3	2	1
คาดการณ์ไกล						
1. ฉันไม่เห็นความจำเป็นที่จะต้องใช้ข้อกลางเวลาทานอาหารร่วมกับคนอื่น เพราะไม่เชื่อว่าจะติดโรคติดต่อใดๆ						
2. ฉันไม่เคยสนใจว่าจะใช้เวลาในแต่ละวันให้เกิดประโยชน์หรือไม่						
3. ฉันไม่เห็นความจำเป็นที่จะต้องตรวจหาไวรัสในคอมพิวเตอร์เป็นประจำ เพราะไม่ได้ใช้คอมพิวเตอร์ร่วมกับใคร						
4. ฉันไม่เห็นความจำเป็นที่จะต้องระวังตัวจากการติด COVID-19 เพราะคนรอบข้างก็ไม่มีใครป่วยด้วยโรคนี้						
เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต						
5. ฉันไม่เห็นความจำเป็นที่จะต้องอดทนทำงานให้ได้ตั้งแต่วินาทีนี้ เพราะอนาคตจะนำโอกาส และประสบการณ์ใหม่ๆ มาให้เอง						
6. ไม่มีมีความจำเป็นที่จะต้องวางแผนในการทำงาน เพราะอนาคตเป็นสิ่งที่ไม่แน่นอน						
7. ฉันมุ่งมั่นตั้งใจทำงานตั้งแต่วินาทีนี้ เพื่ออนาคตที่ดีในวันข้างหน้า						
กระทำอย่างเป็นขั้นตอน						
8. หลังจากทำงานในส่วนย่อย ๆ เสร็จ ฉันมักจะคิดเตรียมวางแผนทำตามเป้าหมายขั้นต่อไป						

ข้อคำถาม	ระดับความคิดเห็น					
	จริง ที่สุด	จริง	ค่อนข้าง จริง	ค่อนข้าง ไม่จริง	ไม่ จริง	ไม่จริง เลย
	6	5	4	3	2	1
9. ฉันไม่เคยประเมินตนเองว่าได้ทำอะไรบ้างตามเป้าหมายที่ตั้งไว้						
10. ในการทำงานชิ้นหนึ่ง ๆ ฉันมักจะวางแผนงานแบบเป็นขั้นเป็นตอนว่า อะไรเริ่มก่อนเป็นลำดับแรกลำดับที่สอง และลำดับต่อไป						



ตอนที่ 9 ทุนทางสังคมของฉัน

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมายถูกต้อง ✓ ลงในช่องที่ตรงกับทุนทางสังคมของท่านมากที่สุดเพียง
ข้อเดียว และโปรดตอบคำถามให้ครบทุกข้อ

ข้อคำถาม	ระดับความคิดเห็น					
	จริง ที่สุด	จริง	ค่อนข้าง จริง	ค่อนข้าง ไม่จริง	ไม่ จริง	ไม่จริง เลย
	6	5	4	3	2	1
กลุ่มและเครือข่าย						
1. เพื่อนสนิทฉันสามารถพูดคุยเรื่องส่วนตัว และสามารถขอความช่วยเหลือได้						
2. หากฉันต้องการเงินจำนวนเล็กน้อยอย่าง กะทันหัน ฉันมีใครในครอบครัว/ญาติที่ น้องเต็มใจช่วยเหลือเงินจำนวนนี้						
3. หากฉันต้องการเงินจำนวนเล็กน้อยอย่าง กะทันหัน นอกจากคนในครอบครัวแล้วฉัน มีคนที่เต็มใจช่วยเหลือเงินจำนวนนี้						
ความไว้วางใจ						
4. ฉันจะบอกกับตนเองว่าคนส่วนใหญ่ไม่ สามารถไว้วางใจได้ต้องระมัดระวังตัว เสมอ						
5. ฉันคิดว่าคนส่วนใหญ่เอาใจเขามาเปรียบฉัน ถ้าพวกเขามีโอกาส						
6. เพื่อนบ้านละแวกที่ฉันอาศัยอยู่สามารถ ไว้วางใจได้						
7. ฉันคิดว่าคนส่วนใหญ่ไม่น่าไว้วางใจกันใน เรื่องการให้ยืมเงิน						
8. ในละแวกบ้านที่ฉันอาศัยมีบุคคลที่ต้อง ระมัดระวัง หรือมีบุคคลที่มีแนวโน้มเอา เปรียบฉัน						
การช่วยเหลือเกื้อกูล						
9. ฉันคิดว่าผู้คนส่วนใหญ่มีการช่วยเหลือ เกื้อกูลกัน						

ข้อคำถาม	ระดับความคิดเห็น					
	จริง ที่สุด	จริง	ค่อนข้าง จริง	ค่อนข้าง ไม่จริง	ไม่ จริง	ไม่จริง เลย
	6	5	4	3	2	1
10. ผู้คนในหมู่บ้านหรือละแวกใกล้เคียงฉันทุกวันนี้ช่วยเหลือซึ่งกันและกันเสมอ						
11. เพื่อนบ้านละแวกที่ฉันอาศัยนี้ส่วนใหญ่ยินดีช่วยเหลือหากฉันต้องการ						
12. ฉันยินดีบริจาคเงินให้กับโครงการชุมชนเมื่อโครงการนั้นไม่ได้สร้างประโยชน์ให้กับฉันโดยตรง แต่มีประโยชน์ต่อคนอื่นๆ						



ตอนที่ 10 การรับรู้ข่าวสารทางการเงินของฉัน

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมายถูกต้อง ✓ ลงในช่อง หน้าช่องทางการรับรู้ข่าวสารทางการเงินของท่าน และเลือกว่าช่องทางดังกล่าวที่เลือกไปนั้นมีอิทธิพลต่อการเงินในชีวิตประจำวันของท่านในระดับใด

ข้อความคำถาม	ระดับความคิดเห็น					
	มากที่สุด	มาก	ค่อนข้างมาก	ค่อนข้างน้อย	น้อย	น้อยที่สุด
	6	5	4	3	2	1
การเปิดรับข่าวสารทางการเงิน						
1. ฉันดูวิดีโอยูทูปเบอร์/ อินฟลูเอนเซอร์เกี่ยวกับการจัดการและวางแผนการเงิน หรือการลงทุนสม่ำเสมอ						
2. ฉันติดตามเพจเกี่ยวกับการจัดการและวางแผนการเงิน หรือการลงทุนบนเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เช่น Facebook, YouTube, LINE)						
3. ฉันใช้งานแอปพลิเคชันการจัดการและวางแผนการเงิน หรือการลงทุนบนโทรศัพท์มือถือ (เช่น แอปพลิเคชันเพื่อลงทุนในหุ้น)						
4. ฉันลงทะเบียนคอร์ส (ออนไลน์) เกี่ยวกับการจัดการและวางแผนการเงิน หรือการลงทุน						
5. ฉันเข้าใช้งานเว็บไซต์ทางการเงิน (เช่น เว็บไซต์เกี่ยวกับรพท., สถาบันการเงิน ต่างๆ) เพื่อศึกษาการจัดการและวางแผนการเงิน หรือการลงทุนเป็นประจำ						
6. ฉันอ่านบทความ/ หนังสือ/ หนังสือพิมพ์ออนไลน์ เกี่ยวกับการจัดการและวางแผนการเงิน หรือการลงทุนสม่ำเสมอ						

โปรดตรวจสอบอีกครั้งว่าท่านได้ทำครบทุกข้อก่อนส่งคืน

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง
ในความกรุณาของท่านที่สละเวลาอันมีค่าในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้



ภาคผนวก ข. ผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

1. รองศาสตราจารย์ ดร.เสกสรร เกียรติสุไพบุลย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
2. อาจารย์ ดร.สาวิตรี บุญพัชรนนท์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
3. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กาญจนา ภัทราวิวัฒน์ สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
4. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พลเทพ พูนพล สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
5. อาจารย์ ดร.พิชชาดา ประสทธิโชค สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ



ภาคผนวก ค. ผลการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

ตาราง 14 ค่าความเชื่อมั่นของพฤติกรรมทางการเงิน

ข้อคำถาม	Corrected Item-Total Correlation**	
	ฉบับทดลองใช้ (n=100)	ฉบับใช้จริง (n=537)
การบริหารจัดการเงิน		
1	0.73	0.71
2	0.64	0.66
3	0.77	0.73
4	0.35	0.52
5	0.65	0.71
6	0.75	0.80
7	0.86	0.86
8	0.87	0.88
9	0.73	0.75
10	0.36	0.40
11	0.56	0.55
12	0.75	0.71
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.90	0.91
การวางแผนการเงินล่วงหน้า		
13	0.90	0.89
14	0.89	0.88
15	0.80	0.77
16	0.83	0.85
17	0.66	0.69
18	0.85	0.84
19	0.84	0.84
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.93	0.93

ตาราง 14 (ต่อ)

ข้อคำถาม	Corrected Item-Total Correlation**	
	ฉบับทดลองใช้ (n=100)	ฉบับใช้จริง (n=537)
การเลือกลงทุน		
20	0.71	0.76
21	0.80	0.79
22	0.77	0.75
23	0.59	0.66
24	0.78	0.73
25	0.75	0.82
26	0.90	0.89
27	0.37	0.42
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.89	0.90
ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ	0.96	0.97

หมายเหตุ: ** คือ ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคำถามรายข้อกับคำถามรวมทั้งฉบับ

ตาราง 15 ค่าความเชื่อมั่นของเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน

ข้อคำถาม	Corrected Item-Total Correlation**	
	ฉบับทดลองใช้ (n=100)	ฉบับใช้จริง (n=537)
เจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน		
1	0.56	0.65
2	0.63	0.73
3	0.74	0.79
4	0.77	0.8
5	0.75	0.77
6	0.68	0.73
7	0.54	0.66
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.91	0.93
เจตคติต่อการวางแผนการเงินล่วงหน้า		
8	0.75	0.73
9	0.77	0.79
10	0.71	0.7
11	0.66	0.73
12	0.73	0.81
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.91	0.94

ตาราง 15 (ต่อ)

ข้อคำถาม	Corrected Item-Total Correlation**	
	ฉบับทดลองใช้ (n=100)	ฉบับใช้จริง (n=537)
เจตคติต่อการเลือกลงทุน		
13	0.78	0.81
14	0.61	0.63
15	0.54	0.61
16	0.62	0.59
17	0.48	0.73
18	0.56	0.62
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.83	0.89
ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ	0.92	0.96

หมายเหตุ: ** คือ ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคำถามรายข้อกับคำถามรวมทั้งฉบับ

ตาราง 16 ค่าความเชื่อมั่นของทักษะทางการเงิน

ข้อคำถาม	Corrected Item-Total Correlation**	
	ฉบับทดลองใช้ (n=100)	ฉบับใช้จริง (n=537)
การหารายได้		
1	0.35	0.34
2	0.67	0.79
3	0.75	0.80
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.64	0.70
การเก็บออม		
4	0.45	0.56
5	0.81	0.78
6	0.77	0.85
7	0.58	0.56
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.76	0.78
การใช้จ่าย		
8	0.47	0.46
9	0.38	0.48
10	0.42	0.57
11	0.45	0.50
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.51	0.61
ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ	0.87	0.89

หมายเหตุ: ** คือ ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคำถามรายข้อกับคำถามรวมทั้งฉบับ

ตาราง 17 ค่าความเชื่อมั่นของบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์

ข้อคำถาม	Corrected Item-Total Correlation**	
	ฉบับทดลองใช้ (n=100)	ฉบับใช้จริง (n=537)
ความหวั่นไหวทางอารมณ์		
1	0.59	0.61
2	0.53	0.68
3	0.62	0.73
4	0.77	0.82
5	0.67	0.81
6	0.69	0.81
7	0.73	0.77
8	0.67	0.78
9	0.63	0.78
10	0.54	0.72
11	0.71	0.74
12	0.58	0.72
ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ	0.92	0.97

หมายเหตุ: ** คือ ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคำถามรายข้อกับคำถามรวมทั้งฉบับ

ตาราง 18 ค่าความเชื่อมั่นของบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด

ข้อคำถาม	Corrected Item-Total Correlation**	
	ฉบับทดลองใช้ (n=100)	ฉบับใช้จริง (n=537)
การมีวินัยต่อตนเอง		
1	0.52	0.59
2	0.56	0.66
3	0.75	0.74
4	0.71	0.72
5	0.66	0.71
6	0.88	0.82
7	0.63	0.71
8	0.68	0.72
9	0.79	0.78
10	0.54	0.62
11	0.63	0.64
12	0.74	0.76
13	0.75	0.71
14	0.61	0.64
ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ	0.95	0.98

หมายเหตุ: ** คือ ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคำถามรายข้อกับคำถามรวมทั้งฉบับ

ตาราง 19 ค่าความเชื่อมั่นของลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน

ข้อคำถาม	Corrected Item-Total Correlation**	
	ฉบับทดลองใช้ (n=100)	ฉบับใช้จริง (n=537)
คาดการณ์ไกล		
1	0.57	0.67
2	0.61	0.82
3	0.65	0.73
4	0.41	0.58
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.74	0.82
เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต		
5	0.54	0.68
6	0.63	0.67
7	0.74	0.77
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.84	0.89
การเลือกลงทุน		
8	0.44	0.63
9	0.54	0.68
10	0.53	0.64
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.75	0.88
ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ	0.89	0.91

หมายเหตุ: ** คือ ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคำถามรายข้อกับคำถามรวมทั้งฉบับ

ตาราง 20 ค่าความเชื่อมั่นของทุนทางสังคม

ข้อคำถาม	Corrected Item-Total Correlation**	
	ฉบับทดลองใช้ (n=100)	ฉบับใช้จริง (n=537)
กลุ่มและเครือข่าย		
1	0.45	0.58
2	0.38	0.45
3	0.58	0.64
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.71	0.82
ความไว้วางใจ		
4	0.82	0.79
5	0.71	0.68
6	0.75	0.83
7	0.62	0.66
8	0.81	0.84
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.91	0.94
การช่วยเหลือเกื้อกูล		
9	0.62	0.59
10	0.49	0.52
11	0.62	0.66
12	0.42	0.49
ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน	0.73	0.81
ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ	0.93	0.94

หมายเหตุ: ** คือ ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคำถามรายข้อกับคำถามรวมทั้งฉบับ

ตาราง 21 ค่าความเชื่อมั่นของการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน

ข้อคำถาม	Corrected Item-Total Correlation**	
	ฉบับทดลองใช้ (n=100)	ฉบับใช้จริง (n=537)
การเปิดรับข่าวสารออนไลน์		
1	0.74	0.77
2	0.71	0.76
3	0.76	0.77
4	0.62	0.68
5	0.64	0.63
6	0.75	0.76
ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ	0.82	0.84

หมายเหตุ: ** คือ ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคำถามรายข้อกับคำถามรวมทั้งฉบับ

ภาคผนวก ง. ผลการวิเคราะห์ห้องค์ประกอบเชิงยืนยันของเครื่องมือ



ตาราง 22 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของพฤติกรรมทางการเงิน

ตัวแปรสังเกต	ค่าน้ำหนัก	ค่าความเชื่อมั่นในการวัด ตัวแปรแฝง
การบริหารจัดการเงิน		0.89
1	0.82	
3	0.75	
6	0.71	
7	0.82	
8	0.75	
10	0.64	
11	0.62	
12	0.83	
การวางแผนการเงินล่วงหน้า		0.88
13	0.73	
18	0.78	
19	0.65	
การเลือกลงทุน		0.79
20	0.77	
21	0.79	
22	0.77	
23	0.66	
27	0.43	

ตาราง 23 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของเจตคติต่อพฤติกรรมทางการเงิน

ตัวแปรสังเกต	ค่าน้ำหนัก	ค่าความเชื่อมั่นในการวัด ตัวแปรแฝง
เจตคติต่อการบริหารจัดการเงิน		0.95
1	0.84	
3	0.63	
4	0.71	
5	0.81	
6	0.82	
เจตคติต่อการวางแผนการเงินล่วงหน้า		0.82
8	0.79	
9	0.81	
10	0.72	
11	0.61	
เจตคติต่อการเลือกลงทุน		0.74
13	0.87	
16	0.71	
18	0.57	

ตาราง 24 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของทักษะทางการเงิน

ตัวแปรสังเกต	ค่าน้ำหนัก	ค่าความเชื่อมั่นในการวัด ตัวแปรแฝง
การหารายได้และใช้จ่าย		0.87
1	0.84	
2	0.73	
3	0.79	
8	0.56	
10	0.76	
การออม		0.84
4	0.84	
5	0.75	
6	0.79	

ตาราง 25 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของบุคลิกภาพแบบขาดความมั่นคงทางอารมณ์

ตัวแปรสังเกต	ค่าน้ำหนัก	ค่าความเชื่อมั่นในการวัด ตัวแปรแฝง
ความหวั่นไหวทางอารมณ์		0.89
1	0.58	
2	0.71	
5	0.76	
6	0.85	
7	0.75	
9	0.78	
11	0.59	
12	0.61	

ตาราง 26 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของบุคลิกภาพแบบมีสติรู้คิด

ตัวแปรสังเกต	ค่าน้ำหนัก	ค่าความเชื่อมั่นในการวัด ตัวแปรแฝง
การมีวินัยต่อตนเอง		0.81
1	0.79	
2	0.61	
4	0.78	
5	0.63	
6	0.45	
8	0.51	
9	0.58	
10	0.71	
11	0.63	
12	0.41	
14	0.65	

ตาราง 27 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของลักษณะมุ่งอนาคตควบคุมตน

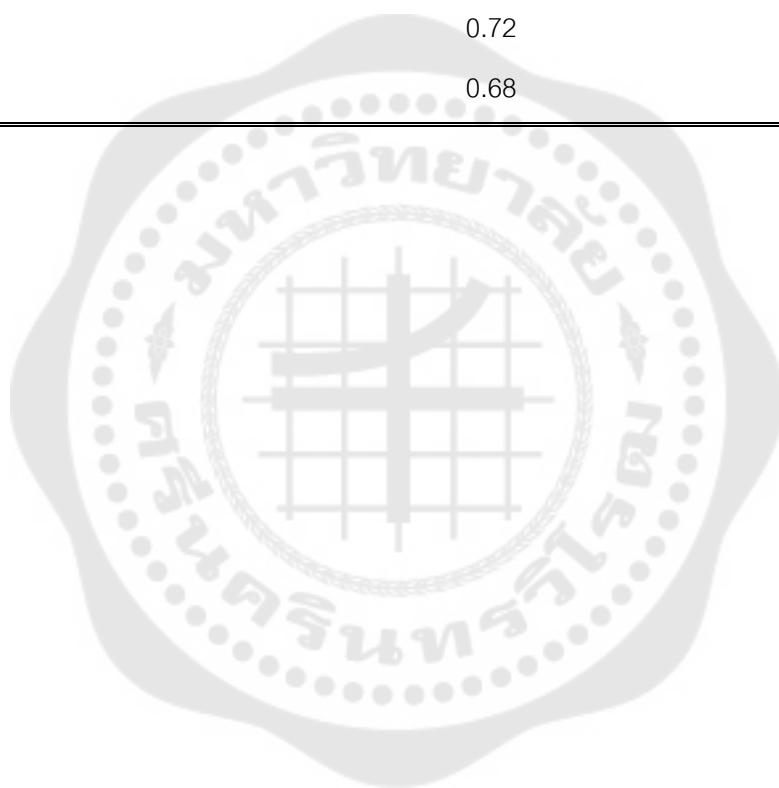
ตัวแปรสังเกต	ค่าน้ำหนัก	ค่าความเชื่อมั่นในการวัด ตัวแปรแฝง
คาดการณ์ไกล		0.71
1	0.76	
3	0.65	
4	0.72	
เห็นความสำคัญสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต		0.74
5	0.71	
6	0.62	
7	0.68	
การกระทำอย่างเป็นขั้นตอน		0.78
8	0.81	
9	0.73	
10	0.78	

ตาราง 28 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของทุนทางสังคม

ตัวแปรสังเกต	ค่าน้ำหนัก	ค่าความเชื่อมั่นในการวัด ตัวแปรแฝง
กลุ่มและเครือข่าย		0.84
1	0.82	
2	0.85	
3	0.65	
ความไว้วางใจ		0.78
4	0.67	
5	0.65	
7	0.74	
8	0.71	
การช่วยเหลือเกื้อกูล		0.71
9	0.45	
10	0.64	
12	0.74	

ตาราง 29 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของการเปิดรับข่าวสารทางการเงิน

ตัวแปรสังเกต	ค่าน้ำหนัก	ค่าความเชื่อมั่นในการวัด ตัวแปรแฝง
การเปิดรับข่าวสารออนไลน์		0.84
1	0.79	
2	0.78	
3	0.79	
5	0.72	
6	0.68	



ประวัติผู้เขียน

