



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

ประเภทของรายได้	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556		ม.ค. - มิ.ย. 2557		ม.ค. - มิ.ย. 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ดอกเบี้ยจากการให้สินเชื่อ										
- สินเชื่อทะเบียนรถ	506.06	76.34	1,057.81	84.63	1,299.42	83.93	618.09	84.79	729.88	83.64
- สินเชื่อส่วนบุคคล	2.12	0.32	1.59	0.13	1.64	0.11	0.61	0.08	1.83	0.21
รวมรายได้ดอกเบี้ยจากการให้สินเชื่อ	508.18	76.66	1,059.40	84.76	1,301.06	84.04	618.70	84.87	731.71	83.85
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ¹⁾	153.82	23.21	178.61	14.29	238.19	15.38	105.43	14.46	136.47	15.64
รายได้อื่น ²⁾	0.87	0.13	11.93	0.95	8.99	0.58	4.88	0.67	4.43	0.51
รวมรายได้ทั้งหมด	662.87	100.00	1,249.94	100.00	1,548.25	100.00	729.00	100.00	872.61	100.00

หมายเหตุ : 1) รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ประกอบด้วย ค่าธรรมเนียมการจัดสินเชื่อ ค่าปรับและค่าติดตามทวงถาม ค่านายหน้าจากการขายประกันของ MTLI
2) รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ค่าบริการข้อมูลแก่บริษัทประกัน, กำไรจากการขายทรัพย์สิน, ค่าเสียหายจากการยึดรถยึด เป็นต้น

2.2 ลักษณะบริการของบริษัท

บริษัท ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถและสินเชื่อส่วนบุคคลแก่ลูกค้ารายย่อยที่เป็นบุคคลธรรมดาทั่วไป ทั้งนี้ ลักษณะของการให้บริการสินเชื่อแต่ละประเภท มีรายละเอียดดังนี้

2.2.1 สินเชื่อทะเบียนรถ

สินเชื่อทะเบียนรถเป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไปที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในรถมาแล้วไม่น้อยกว่าระยะเวลาที่บริษัท กำหนด หรือมีหลักฐานที่แสดงให้เห็นได้ว่าญาติสนิทเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์มาก่อนหน้านั้น เพื่อให้มั่นใจได้ว่าผู้ขอสินเชื่อเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์จริง ลูกค้าที่มาขอสินเชื่อจะต้องส่งมอบสมุดคู่มือจดทะเบียนรถตัวจริงให้แก่บริษัท เพื่อเป็นหลักประกัน โดยไม่ต้องจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในสมุดคู่มือจดทะเบียนรถ แต่จะต้องลงนามในบันทึกข้อตกลงการโอนกรรมสิทธิ์เพื่อรับทราบข้อตกลงที่หากลูกค้าผิดนัดไม่ชำระหนี้ให้กับบริษัท ไม่ว่าจะทั้งหมดหรือบางส่วน ลูกค้ายินยอมที่จะโอนกรรมสิทธิ์และส่งมอบรถที่เป็นหลักประกันขอสินเชื่อให้แก่บริษัท รวมทั้งลงนามในแบบคำขอโอนและรับโอนและหนังสือมอบอำนาจของกรมการขนส่งทางบก ทั้งนี้ ลูกค้าจะยังคงเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในรถที่นำมาขอสินเชื่อและสามารถนำรถกลับไปใช้งานตามปกติได้

หากลูกค้าค้างชำระค้างงวดตั้งแต่ 2 งวด ขึ้นไป บริษัท สามารถยึดหลักประกันได้ โดยบริษัท จะส่งหนังสือบอกเลิกสัญญาเป็นจดหมายลงทะเบียนตอบรับไปยังผู้กู้และผู้ค้ำประกัน หากผู้กู้หรือผู้ค้ำประกันไม่มาติดต่อขอซื้อรถคืนภายในระยะเวลาที่กำหนด บริษัท สามารถดำเนินการขายรถที่เป็นหลักประกันโดยผ่านศูนย์ประมูลรถของบริษัท

บริการสินเชื่อทะเบียนรถของบริษัท สามารถแบ่งประเภทตามประเภทของรถที่เป็นหลักประกันได้ดังนี้

- (1) สินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์
- (2) สินเชื่อทะเบียนรถยนต์
- (3) สินเชื่อทะเบียนรถเพื่อการเกษตร

ทั้งนี้ เงื่อนไขและข้อกำหนดของสินเชื่อประเภทต่างๆ สามารถสรุปได้ดังนี้



	สินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์	สินเชื่อทะเบียนรถยนต์	สินเชื่อทะเบียนรถเพื่อการเกษตร
อาชีพ	รายย่อยทั่วไป	รายย่อยทั่วไป	ผู้ขอสินเชื่อต้องประกอบอาชีพเกษตรกรรมเท่านั้น
ประเภทรถ	รถจักรยานยนต์	รถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ รถตู้ รถบรรทุก 6 ล้อ รถบรรทุก 10 ล้อ	รถไถ รถไทยแลนด์
ระยะเวลาถือกรรมสิทธิ์	ไม่น้อยกว่า 15 วัน	ไม่น้อยกว่า 4 เดือน	ไม่น้อยกว่า 15 วัน
อายุของรถที่นำมาเป็นหลักประกัน	ไม่เกิน 12 ปี	ไม่เกิน 25 ปี	ไม่จำกัดอายุ แต่จะพิจารณาจากสภาพเครื่องยนต์และตัวถัง
วงเงิน	3,000-30,000 บาท	ไม่เกิน 200,000 บาท	- ไม่เกิน 70,000 บาทสำหรับรถไทยแลนด์ - ไม่เกิน 150,000 บาทสำหรับรถไถ
ระยะเวลาผ่อนชำระ	10-24 เดือน	- 10-24 เดือน สำหรับวงเงินต่ำกว่า 30,000 บาท - 12-50 เดือน สำหรับวงเงินตั้งแต่ 30,000 บาท ขึ้นไป	- 10-24 เดือน สำหรับวงเงินต่ำกว่า 30,000 บาท - 12-50 เดือน สำหรับวงเงินตั้งแต่ 30,000 บาท ขึ้นไป
ประเภทการผ่อนชำระ	- รายเดือน - รายงวด	- รายเดือน - รายงวด	- รายเดือน - รายงวด

จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่าบริษัทฯ กำหนดวงเงินสินเชื่อสำหรับสินเชื่อทะเบียนรถอยู่ที่ 3,000 ถึง 200,000 บาท ขึ้นอยู่กับประเภทและอายุของรถที่ลูกค้านำมาเป็นหลักประกัน และในการพิจารณากำหนดวงเงินสินเชื่อให้ลูกค้าแต่ละรายนั้น จะพิจารณาจากยี่ห้อรถ รุ่นรถ ปีรถ รวมถึงสภาพของรถเป็นหลัก โดยจะจัดทำเป็นตารางยอดจัดสินเชื่อที่แสดงรายละเอียดวงเงินที่ให้สินเชื่อตามประเภทของหลักประกัน ยี่ห้อรถ รุ่นรถ ปีรถ อย่างละเอียด เพื่อให้ผู้วิเคราะห์สินเชื่อใช้ในการกำหนดวงเงินให้สินเชื่อแก่ลูกค้า โดยบริษัทฯ จะทำการทบทวนวงเงินการให้สินเชื่อแต่ละประเภทเป็นประจำทุกปี หรือเมื่อมีเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อวงเงินมีนัยสำคัญ โดยทั่วไป บริษัทฯ กำหนดวงเงินสำหรับสินเชื่อทะเบียนรถไม่เกินร้อยละ 50 ของราคารถใหม่ นอกจากนี้ ในการพิจารณากำหนดวงเงินสินเชื่อให้แก่ลูกค้า บริษัทฯ ยังพิจารณาจากความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอสินเชื่อและ/หรือผู้ค้ำประกันประกอบด้วย เพื่อให้วงเงินที่จะให้แก่ลูกค้ามีความสอดคล้องกับความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าและ/หรือผู้ค้ำประกัน

ในการกำหนดระยะเวลาผ่อนชำระค้างวานั้น ผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเป็นหลัก โดยมีระยะเวลาผ่อนชำระระหว่าง 10-24 เดือน สำหรับวงเงินต่ำกว่า 30,000 บาท และ 12-50 เดือน สำหรับวงเงินตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไป ซึ่งผู้กู้สามารถเลือกชำระเป็นรายเดือนหรือรายงวด โดยในกรณีของการชำระเป็นรายงวดจะจำกัดเฉพาะกรณีที่ผู้กู้มีอาชีพเกษตรกรรมเท่านั้น เนื่องจากลูกค้าที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมจะมีรายได้เมื่อผลผลิตสามารถเก็บเกี่ยวได้ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาประมาณ 3-4 เดือน และในการให้สินเชื่อของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ จะคิดอัตราดอกเบี้ยคงที่จากลูกค้า

จากการที่บริษัทฯ มีสาขากระจายอยู่ในพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ และลูกค้าสามารถขอสินเชื่อรถได้หลายประเภท ดังนั้น เพื่อป้องกันความเสี่ยงกรณีที่อาจมีการให้สินเชื่อแก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่งมากเกินไป บริษัทฯ จึงมีข้อจำกัดในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อให้แก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่ง ดังนี้

- วงเงินสินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ทุกคันรวมกันไม่เกิน 50,000 บาท



- วงเงินสินเชื่อทะเบียนรถยนต์ทุกคันรวมกันไม่เกิน 350,000 บาท
- วงเงินสินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ทุกคันรวมกันไม่เกิน 200,000 บาท
- วงเงินสินเชื่อทะเบียนรถไทยแลนด์ทุกคันรวมกันไม่เกิน 100,000 บาท
- วงเงินสินเชื่อส่วนบุคคลทุกบัญชีรวมกันไม่เกิน 10,000 บาท
- เมื่อรวมวงเงินสินเชื่อทุกประเภทแล้วลูกค้ารายใดรายหนึ่งจะสามารถขอสินเชื่อได้สูงสุดไม่เกิน 400,000 บาท

ในปี 2554-2556 บริษัทฯ มีจำนวนสัญญาที่ให้สินเชื่อทะเบียนรถทั้งสิ้น 612,024 สัญญา จำนวน 656,894 สัญญา และจำนวน 713,678 สัญญา โดยมียอดการให้สินเชื่อทะเบียนรถทั้งสิ้น 7,150.13 ล้านบาท จำนวน 8,244.38 ล้านบาท จำนวน 9,823.84 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 15.30 และร้อยละ 19.16 ตามลำดับ สินเชื่อหลักที่บริษัทฯ มียอดการให้สินเชื่อมากที่สุด คือ สินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละประมาณ 89-95 ของยอดการให้สินเชื่อรวมในปี 2554-2556 รองลงมาเป็นสินเชื่อทะเบียนรถยนต์ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 4-8 ของยอดการให้สินเชื่อรวมในปี 2554-2556 ในขณะที่มียอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืมประเภทสินเชื่อทะเบียนรถคงเหลือจำนวน 3,937.28 ล้านบาท จำนวน 4,771.32 ล้านบาท จำนวน 5,825.83 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2554-2556 ตามลำดับ

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทฯ มีจำนวนสัญญาที่ให้สินเชื่อทะเบียนรถทั้งสิ้น 397,216 สัญญา โดยมียอดการให้สินเชื่อทะเบียนรถทั้งสิ้น 5,790.67 ล้านบาท และมียอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืมประเภทสินเชื่อทะเบียนรถคงเหลือจำนวน 6,484.25 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ของปี 2557

2.2.2 บริการสินเชื่อส่วนบุคคล

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงการคลังเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2549 บริษัทฯ มีนโยบายการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลเฉพาะแก่ลูกค้าที่เคยใช้บริการสินเชื่อทะเบียนรถของบริษัทฯ และมีประวัติการชำระที่ดีเท่านั้น เนื่องจากเป็นการให้สินเชื่อโดยไม่มีหลักประกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ จะจำกัดวงเงินการให้สินเชื่อส่วนบุคคลอยู่ที่ 3,000-10,000 บาท หากเป็นวงเงินตั้งแต่ 5,000 บาท ขึ้นไป จะต้องเป็นผู้ค้ำประกัน 1 คน ซึ่งต้องเป็นเจ้าของบ้านหรือข้าราชการเท่านั้น เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาว่าเป็นอาชีพที่มั่นคงและมีหลักแหล่งที่แน่นอน สามารถช่วยป้องกันความเสี่ยงกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อไม่สามารถชำระหนี้ให้แก่บริษัทฯ ได้ สำหรับสินเชื่อส่วนบุคคลนี้ บริษัทฯ กำหนดระยะเวลาผ่อนชำระเป็นรายเดือนตั้งแต่ 6 - 18 เดือน โดยคิดอัตราดอกเบี้ยคงที่จากลูกค้า

ในปี 2554-2556 บริษัทฯ มีจำนวนสัญญาที่ให้สินเชื่อส่วนบุคคลทั้งสิ้น 4,331 สัญญา 2,751 สัญญา และ 4,112 สัญญา โดยมียอดการให้สินเชื่อส่วนบุคคลจำนวน 16.55 ล้านบาท จำนวน 10.84 ล้านบาท จำนวน 16.61 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.23 ร้อยละ 0.13 และร้อยละ 0.17 ของยอดการให้สินเชื่อรวม ตามลำดับ ในขณะที่มียอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืมประเภทสินเชื่อส่วนบุคคลคงเหลือจำนวน 7.26 ล้านบาท จำนวน 5.10 ล้านบาทและจำนวน 9.60 ล้านบาท ตามลำดับ

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทฯ มีจำนวนสัญญาที่ให้สินเชื่อส่วนบุคคลทั้งสิ้น 5,385 สัญญา โดยมียอดการให้สินเชื่อส่วนบุคคลทั้งสิ้น 21.17 ล้านบาท และมียอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืมประเภทสินเชื่อส่วนบุคคลคงเหลือจำนวน 18.46 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ของปี 2557

ยอดการให้สินเชื่อแยกตามประเภทของการให้สินเชื่อ

ประเภทการให้สินเชื่อ	31 ธันวาคม 2554		31 ธันวาคม 2555		31 ธันวาคม 2556		30 มิถุนายน 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินเชื่อทะเบียนรถ								
- รถจักรยานยนต์	6,796.07	94.83	7,642.92	92.58	8,770.96	89.13	4,894.01	84.21
- รถยนต์	307.18	4.29	440.70	5.34	788.92	8.02	716.82	12.33
- รถเพื่อการเกษตร	46.88	0.65	160.75	1.95	263.96	2.68	179.84	3.09
รวมสินเชื่อทะเบียนรถ	7,150.13	99.77	8,244.38	99.87	9,823.84	99.83	5,790.67	99.64
สินเชื่อส่วนบุคคล	16.55	0.23	10.84	0.13	16.61	0.17	21.17	0.36
รวมทั้งหมด	7,166.67	100.00	8,255.21	100.00	9,840.45	100.00	5,811.84	100.00
ยอดการให้สินเชื่อเฉลี่ยต่อสาขา	20.89		22.74		23.71		25.60	



จำนวนสัญญาแยกตามประเภทของการให้สินเชื่อ

ประเภทการให้สินเชื่อ	31 ธันวาคม 2554		31 ธันวาคม 2555		31 ธันวาคม 2556		30 มิถุนายน 2557	
	จำนวนสัญญา	ร้อยละ	จำนวนสัญญา	ร้อยละ	จำนวนสัญญา	ร้อยละ	จำนวนสัญญา	ร้อยละ
สินเชื่อทะเบียนรถ								
- รถจักรยานยนต์	603,766	97.96	644,183	97.66	695,218	96.86	382,927	95.11
- รถยนต์	7,153	1.16	9,118	1.38	13,420	1.87	11,053	2.75
- รถเพื่อการเกษตร	1,105	0.18	3,593	0.54	5,040	0.70	3,236	0.80
รวมสินเชื่อทะเบียนรถ	612,024	99.30	656,894	99.58	713,678	99.43	397,216	98.66
สินเชื่อส่วนบุคคล	4,331	0.70	2,751	0.42	4,112	0.57	5,385	1.34
รวมทั้งหมด	616,355	100.00	659,645	100.00	717,790	100.00	402,601	100.00

ยอดลูกหนี้คงเหลือแยกตามประเภทของการให้สินเชื่อ

ประเภทการให้สินเชื่อ	31 ธันวาคม 2554		31 ธันวาคม 2555		31 ธันวาคม 2556		30 มิถุนายน 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินเชื่อทะเบียนรถ								
- รถจักรยานยนต์	3,678.85	93.26	4,360.92	91.30	5,082.73	87.10	5,416.04	83.29
- รถยนต์	207.73	5.27	338.33	7.08	609.04	10.44	904.62	13.91
- รถเพื่อการเกษตร	50.70	1.29	72.08	1.51	134.05	2.30	163.60	2.52
รวมสินเชื่อทะเบียนรถ	3,937.28	99.82	4,771.32	99.89	5,825.83	99.84	6,484.25	99.72
สินเชื่อส่วนบุคคล	7.26	0.18	5.10	0.11	9.60	0.16	18.46	0.28
รวม	3,944.54	100.00	4,776.42	100.00	5,835.43	100.00	6,502.71	100.00
ลูกหนี้คงเหลือเฉลี่ยต่อสาขา	11.50		13.16		14.06		14.32	

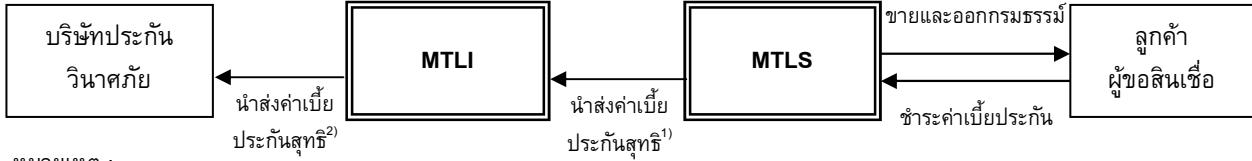
หมายเหตุ : ยอดลูกหนี้คงเหลือ คำนวณจากมูลหนี้ตามสัญญา หักรายได้ทางการเงินรอรับรู้

2.3 ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทย่อย

บริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด (“MTLI”) ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย โดยได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย ตามพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (“คปภ.”) เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2554 ปัจจุบัน กรมธรรม์ประกันวินาศภัยที่ MTLI เป็นนายหน้าในการจำหน่าย ได้แก่ กรมธรรม์ประกันภัยคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถสำหรับรถจักรยานยนต์ (พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์) กรมธรรม์ประกันภัยคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถสำหรับรถยนต์ (พ.ร.บ. รถยนต์) และกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล

MTLI จะทำหน้าที่ในการติดต่อกับบริษัทประกันวินาศภัยต่างๆ เพื่อจัดหาผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการประกันวินาศภัยมาขายให้แก่ลูกค้า ซึ่งในการขายประกันนั้น MTLI จะดำเนินการผ่านสาขาและศูนย์บริการของบริษัทฯ เท่านั้น บริษัทฯ มีนโยบายให้พนักงานตำแหน่งที่กำหนด ซึ่งปัจจุบันประกอบด้วย หัวหน้าหน่วยบัญชี หัวหน้าหน่วยวิเคราะห์ หัวหน้าหน่วยเร่งรัดหนี้สิน ต้องผ่านการทดสอบการเป็นนายหน้าประกันภัย โดยในแต่ละสาขาจะสามารถให้บริการขายและออกกรมธรรม์ พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์ พ.ร.บ. รถยนต์ และกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล ให้แก่ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อของแต่ละสาขา เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า

MTLI ได้รับคำตอบแทนเป็นค่านายหน้าจากบริษัทประกันวินาศภัยตามอัตราที่กำหนด โดยในปี 2554-2556 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2557 MTLI มีรายได้ค่านายหน้าจำนวน 6.07 ล้านบาท จำนวน 13.73 ล้านบาท จำนวน 14.52 ล้านบาท และจำนวน 8.34 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่บริษัทฯ จะได้รับค่าบริการข้อมูลจากบริษัทประกันวินาศภัย จากการที่อาศัยสาขาและศูนย์บริการของบริษัทฯ ที่มีจำนวนมากและครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ เป็นช่องทางในแนะนำและติดต่อลูกค้าเพื่อขายประกัน โดยในปี 2554-2556 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทฯ มีรายได้ค่าบริการข้อมูลจำนวน 0.60 ล้านบาท จำนวน 1.35 ล้านบาท จำนวน 0.80 ล้านบาท และจำนวน 0.39 ล้านบาท ตามลำดับ



หมายเหตุ :

- 1) MTLS นำส่งค่าเบี้ยประกันสุทธิหลังหักค่าบริการข้อมูลให้แก่ MTLI
- 2) MTLI นำส่งค่าเบี้ยประกันสุทธิหลังหักค่านายหน้าให้แก่บริษัทประกันวินาศภัย

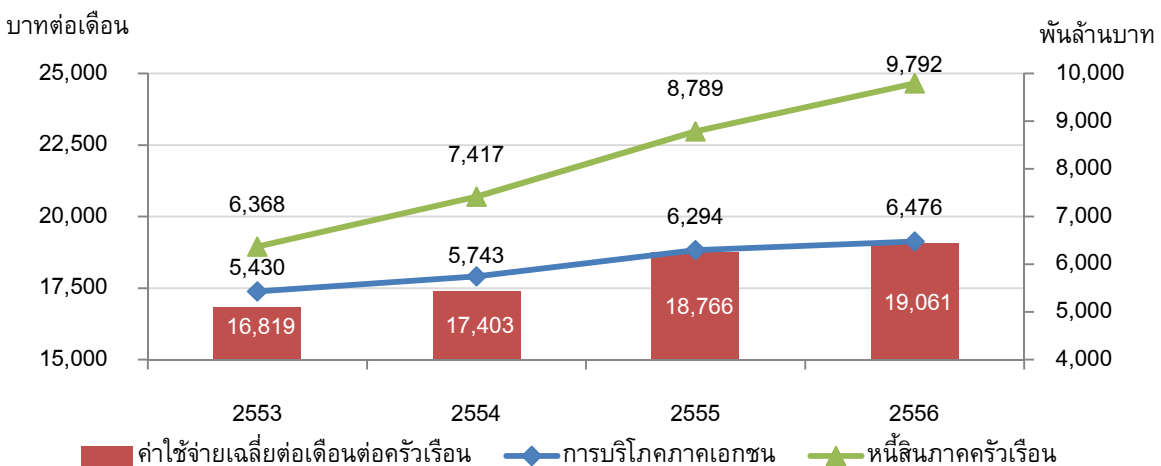
2.4 การตลาดและการแข่งขัน

2.4.1 อุตสาหกรรมสินเชื่อทะเบียนรถและสินเชื่อส่วนบุคคล

สินเชื่อจำนำทะเบียนรถซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ นั้น จัดเป็นสินเชื่อในกลุ่มสินเชื่อภาคครัวเรือนที่มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยในช่วงปี 2553-2555 เท่ากับร้อยละ 17.48 ต่อปี สูงกว่าอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเฉลี่ยในช่วงปี 2553-2555 ซึ่งเท่ากับร้อยละ 6.10 ต่อปี โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลัก คือ การเติบโตของการอุปโภคบริโภคภาคครัวเรือน ซึ่งเพิ่มขึ้นจากจำนวน 5,430 พันล้านบาท ในปี 2553 เป็นจำนวน 6,294 พันล้านบาท ในปี 2555 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 7.66 ต่อปี เนื่องจากได้รับอานิสงส์จากนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจต่างๆ ของภาครัฐ โดยเฉพาะนโยบายรถคันแรก ส่งผลทำให้การอุปโภคบริโภคของภาคครัวเรือนขยายตัวสูงขึ้นโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มสินค้าประเภทยานยนต์

สำหรับสินเชื่อภาคครัวเรือนในปี 2556 นั้น มีการเติบโตที่ชะลอลงจากปี 2555 โดยในปี 2556 สินเชื่อภาคครัวเรือนมีอัตราการเติบโตร้อยละ 11.41 ในขณะที่ปี 2555 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 18.49 ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตที่ลดลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ อันเป็นผลจากความต้องการสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ลดลง ซึ่งเป็นไปตามภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ชะลอลงตั้งแต่วางกลางปี 2556 รวมถึงการชะลอตัวของสินเชื่อบัตรเครดิตและสินเชื่อครัวเรือนอื่นๆ ซึ่งสะท้อนจากการอุปโภคบริโภคของภาคครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นในลักษณะที่ชะลอลงจาก 6,294 พันล้านบาท ในปี 2555 เป็น 6,476 พันล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นอัตราการเติบโตเพียงร้อยละ 2.90 สาเหตุหลักเกิดจากการที่นโยบายคินภาษีสำหรับรถยนต์คันแรกได้สิ้นสุดลงเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2555 ประกอบกับสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศที่ยืดเยื้อ รวมไปถึงรายได้ของเกษตรกรที่ลดลงจากราคาพืชผลที่สำคัญลดต่ำลง ซึ่งปัจจัยดังกล่าวส่งผลทำให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคลดลง และประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้น นอกจากนี้ สถาบันการเงินส่วนใหญ่ยังเพิ่มความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อภาคครัวเรือนมากขึ้น เนื่องจากประเด็นความกังวลเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือด้านเครดิตของผู้กู้และหลักทรัพย์ค้ำประกัน รวมถึงทิศทางการเติบโตของภาวะเศรษฐกิจโดยรวม จึงมีการปรับเพิ่มเงื่อนไขการพิจารณาสินเชื่อที่เข้มงวดมากขึ้น

สำหรับไตรมาส 2 ปี 2557 ความต้องการสินเชื่อภาคครัวเรือนมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับภาวะการบริโภคภาคเอกชนที่ปรับตัวดีขึ้นจากสถานการณ์ทางการเมืองที่คลี่คลาย และนโยบายของภาครัฐในการกระตุ้นการบริโภคภาคเอกชน อย่างไรก็ตาม สถาบันการเงินยังคงเพิ่มความเข้มงวดในการให้สินเชื่อแก่ภาคครัวเรือนอย่างต่อเนื่องตามความกังวลเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวในช่วงต้นปี และความเสี่ยงด้านความน่าเชื่อถือของผู้กู้จากภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ



นอกเหนือจากที่กล่าวข้างต้นแล้ว ปัจจัยหลักที่สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจการให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถของบริษัท คือ การเติบโตของอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์และรถยนต์ ทั้งนี้ จากสถิติของกรมการขนส่งทางบกตามตารางด้านล่าง จะเห็นได้ว่ารถที่จดทะเบียนสะสมทั่วประเทศในช่วงปี 2553-2556 มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 28.48 ล้านคัน ในปี 2553 เป็น 34.62 ล้านคัน ในปี 2556 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 6.72 ต่อปี ซึ่งเป็นผลมาจากอุตสาหกรรมยานยนต์ที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามภาวะเศรษฐกิจ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งยานพาหนะถือเป็นสิ่งจำเป็นพื้นฐานที่ต้องใช้ในชีวิตประจำวันที่มีความสำคัญมากขึ้นมาโดยตลอด หากพิจารณาประเภทรถที่จดทะเบียนจะเห็นได้ว่าประเภทรถที่มีการจดทะเบียนมากที่สุด คือ รถจักรยานยนต์ มีสัดส่วนการจดทะเบียนคิดเป็นประมาณร้อยละ 58-61 ของจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสมในแต่ละปี โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 4.89 ต่อปี ในขณะที่รถยนต์มีสัดส่วนการจดทะเบียนคิดเป็นประมาณร้อยละ 35-38 ของจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสมในแต่ละปี โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 9.62 ต่อปี สำหรับไตรมาส 2 ปี 2557 รถที่จดทะเบียนสะสมทั่วประเทศมีจำนวน 35.35 ล้านคัน เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนที่มีจำนวน 33.78 ล้านคัน คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 4.65 โดยประเภทรถที่มีการจดทะเบียนสูงสุดยังคงเป็นรถจักรยานยนต์ที่มีสัดส่วนร้อยละ 57.06 ของจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสม โดยมีอัตราการเติบโตร้อยละ 2.61 ในขณะที่รถยนต์มีสัดส่วนการจดทะเบียนคิดเป็นร้อยละ 38.16 ของจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสม โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 7.45

จากจำนวนรถจดทะเบียนสะสมทั่วประเทศที่มีแนวโน้มการเติบโตที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องดังกล่าว จึงสามารถสะท้อนให้เห็นว่าจำนวนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่จะสามารถนำทะเบียนรถจักรยานยนต์ รวมถึงทะเบียนรถยนต์ มาใช้เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อว่าการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จะสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

ตารางแสดงจำนวนรถจดทะเบียนสะสมทั่วประเทศ ในช่วงปี 2553-2556 และไตรมาส 2 ปี 2557

(หน่วย : คัน)	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556	ไตรมาสที่ 2 ปี 2556	ไตรมาสที่ 2 ปี 2557
รถจักรยานยนต์	17,299,814	18,152,469	19,147,225	19,964,990	19,659,439	20,173,466
รถยนต์	9,887,706	10,651,817	11,827,710	13,023,547	12,554,212	13,489,194
รถบรรทุกและรถโดยสารขนาดใหญ่	954,787	990,426	1,037,334	1,104,231	1,067,051	1,128,739
รถเพื่อการเกษตร	307,612	364,775	428,843	495,182	465,108	524,614
รถประเภทอื่นๆ	34,910	35,450	35,865	36,456	36,147	36,647
รวมจำนวนรถที่จดทะเบียน	28,484,829	30,194,937	32,476,977	34,624,406	33,781,957	35,352,660

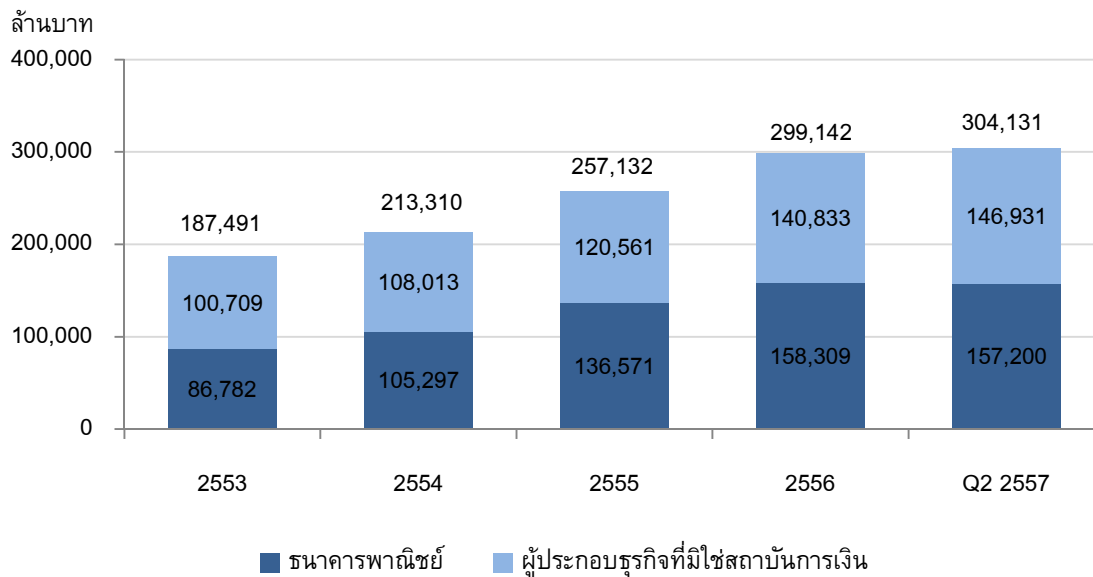
ที่มา : กรมการขนส่งทางบก

ในส่วนของอุตสาหกรรมสินเชื่อส่วนบุคคลนั้นก็มีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2553-2556 มูลค่าสินเชื่อส่วนบุคคลรวมทั้งระบบของธนาคารพาณิชย์และผู้ประกอบการที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้นจากจำนวน 187,491 ล้านบาท ในปี 2553 เป็นจำนวน 299,142 ล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 16.85 ต่อปี การเติบโตดังกล่าวเป็นผลมาจากนโยบายด้านสินเชื่อของกลุ่มธนาคารพาณิชย์ที่พยายามผลักดันสินเชื่อประเภทนี้เนื่องจากเป็นสินเชื่อที่ผลตอบแทนสูง จึงมีการแข่งขันกันมากขึ้นด้วยการออกแคมเปญต่างๆ เพื่อกระตุ้นการเบิกใช้สินเชื่อส่วนบุคคลของลูกค้าทั้งรายเดิมและรายใหม่ที่มีศักยภาพ รวมถึงความต้องการสินเชื่อของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นอันเป็นผลจากอุทกภัยครั้งใหญ่ช่วงปลายปี 2554 ส่งผลทำให้มีความต้องการใช้เงินเพื่อการซ่อมแซมความเสียหายหลังอุทกภัย ประกอบกับการเข้าถึงสินเชื่อที่เพิ่มขึ้นจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาการเติบโตของสินเชื่อส่วนบุคคลในปี 2556 จะเห็นว่าชะลอตัวลงเล็กน้อยจากการเติบโตในช่วงปี 2555 ที่เติบโตถึงร้อยละ 20.54 เหลือร้อยละ 16.34 เนื่องจากความระมัดระวังในการใช้จ่ายของภาคครัวเรือนและความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ที่เพิ่มขึ้นภายหลังจากการที่หนี้ภาคครัวเรือนเพิ่มขึ้นอย่างมากจากผลของนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐในช่วงก่อนหน้า

สำหรับไตรมาส 2 ปี 2557 มูลค่าสินเชื่อส่วนบุคคลรวมทั้งระบบของธนาคารพาณิชย์และผู้ประกอบการที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์มีจำนวน 304,131 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากมูลค่าสินเชื่อส่วนบุคคล ณ สิ้นปี 2556 ที่มีจำนวน 299,142 ล้าน

บาท คิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.67 เนื่องจากการอุปโภคบริโภคภาคเอกชนที่ชะลอตัวในช่วงต้นปี ซึ่งค่อยๆฟื้นตัวขึ้นหลังจากสถานการณ์ทางการเมืองที่คลี่คลาย และการดำเนินนโยบายกระตุ้นการบริโภคโดยภาครัฐ

กราฟแสดงมูลค่าสินเชื่อส่วนบุคคลทั้งระบบ ในช่วงปี 2553-2556 และไตรมาส 2 ปี 2557



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

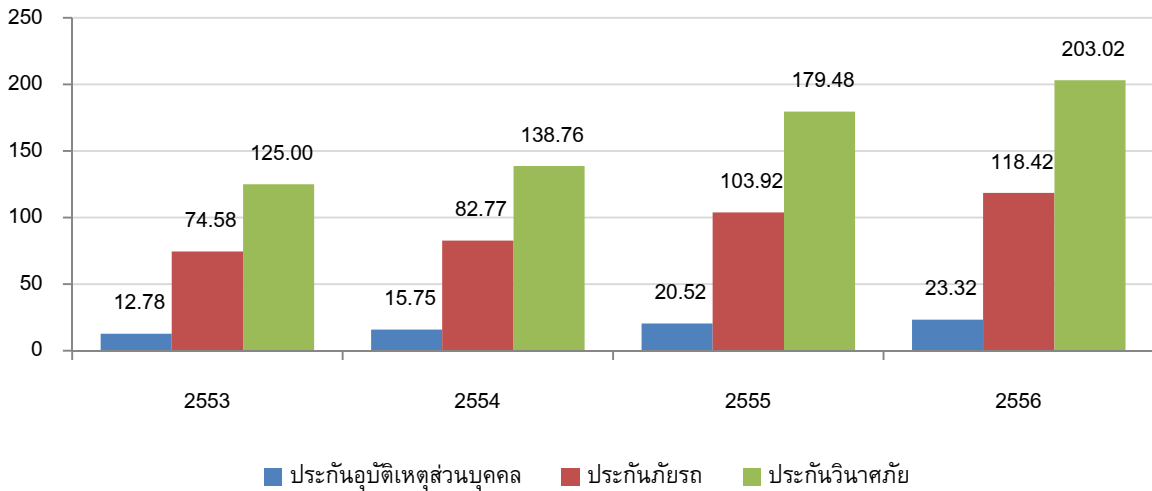
2.4.2 อุตสาหกรรมประกันวินาศภัย

ธุรกิจประกันวินาศภัยเป็นธุรกิจที่เติบโตไปในทิศทางเดียวกันกับการเติบโตของระบบเศรษฐกิจของประเทศ โดยในช่วงปี 2553-2556 มูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากจำนวน 125.00 พันล้านบาท ในปี 2553 เป็นจำนวน 138.76 พันล้านบาท ในปี 2554 จำนวน 179.48 พันล้านบาท ในปี 2555 และจำนวน 203.02 พันล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 11.01 ร้อยละ 29.35 และร้อยละ 13.12 ตามลำดับ จะเห็นว่ามูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของธุรกิจวินาศภัยในปี 2555 เติบโตขึ้นจากปี 2554 สูงถึงร้อยละ 29.35 เป็นผลจากการที่เกิดปัญหาอุทกภัยครั้งใหญ่เมื่อปลายปี 2554 ทำให้ประชาชนหันมาทำประกันวินาศภัยเพิ่มขึ้น เพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นต่อทั้งภาคอุตสาหกรรมและภาคครัวเรือน เหตุการณ์ดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการและประชาชนมีความเข้าใจและใช้ระบบการประกันภัยเป็นเครื่องมือบริหารความเสี่ยงเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้มูลค่าเบี้ยประกันวินาศภัยในปี 2556 เติบโตเพิ่มขึ้นจากปี 2555 อย่างต่อเนื่อง

หากพิจารณาประเภทของการประกันวินาศภัยที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัท เมืองไทยลิสซิ่ง อินชัวร์نس โบรกเกอร์ จำกัด ("MTLI") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่ให้บริการเป็นนายหน้าในการจำหน่ายกรมธรรม์ประกันวินาศภัย ได้แก่ กรมธรรม์ประกันภัยคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถสำหรับรถจักรยานยนต์ (พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์) กรมธรรม์ประกันภัยคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถสำหรับรถยนต์ (พ.ร.บ. รถยนต์) และกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล จะเห็นว่ามูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของธุรกิจประกันภัยรถเพิ่มขึ้นจากจำนวน 74.58 พันล้านบาท ในปี 2553 เป็น 118.42 พันล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 16.66 ต่อปี แบ่งเป็น (1) มูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของธุรกิจประกันภัยรถภาคบังคับเพิ่มขึ้นจากจำนวน 11.17 พันล้านบาท ในปี 2553 เป็นจำนวน 14.89 พันล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 10.04 ต่อปี และ (2) มูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของธุรกิจประกันภัยรถภาคสมัครใจเพิ่มขึ้นจากจำนวน 63.41 พันล้านบาท ในปี 2553 เป็นจำนวน 103.53 พันล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 17.75 ต่อปี สำหรับมูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของธุรกิจประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคลนั้นก็มี การเติบโตอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกันโดยเพิ่มขึ้นจาก 12.78 พันล้านบาทในปี 2553 เพิ่มขึ้นเป็น 23.32 พันล้านบาทในปี 2556 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 22.19 ต่อปี

กราฟแสดงมูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของประกันวินาศภัยประเภทต่าง ๆ ในปี 2553-2556

พันล้านบาท



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

2.4.3 การแข่งขัน

จากการที่ธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถเป็นธุรกิจที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดยเฉพาะจากหน่วยงานของภาครัฐ ประกอบกับเป็นธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนที่ดี จึงทำให้ผู้ประกอบการต่างๆ หันมาให้ความสนใจและเข้าสู่ตลาดสินเชื่อทะเบียนรถเพิ่มมากขึ้น โดยผู้ประกอบการหลักในธุรกิจนี้แบ่งเป็น 2 ประเภทหลักๆ คือ

1. ผู้ประกอบการที่เป็นธนาคารพาณิชย์และบริษัทในเครือ

ผู้ประกอบการประเภทนี้มีข้อได้เปรียบในด้านต้นทุนทางการเงินที่ต่ำและฐานทุนขนาดใหญ่ ประกอบกับสามารถใช้สาขาจำนวนมากเป็นช่องทางติดต่อและให้บริการแก่ลูกค้า โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีอาชีพที่มั่นคงและมีรายได้ประจำที่แน่นอน รวมทั้งมีหลักฐานทางการเงินที่ชัดเจนไม่ว่าจะเป็นสลิปเงินเดือนหรือสำเนาบัญชีเงินฝากธนาคาร เช่น พนักงานบริษัท พนักงานรัฐวิสาหกิจ ข้าราชการ เป็นต้น ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ ได้แก่

ผู้ประกอบการ	ผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการ
ธนาคาร กสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	K-Car to Cash หรือสินเชื่อรถช่วยได้
ธนาคาร ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)	My Car My Cash
บริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อยของธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน))	Car4Cash หรือสินเชื่อเพื่อคนมีรถ
บริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด (บริษัทย่อยของธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน))	เงินดัดล้อ
ธนาคาร ทิสโก้ จำกัด (มหาชน)	TISCO Auto Cash
ธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน)	สินเชื่อรถแลกเงิน
บริษัท กรุงไทยธุรกิจลิสซิ่ง จำกัด (บริษัทย่อยของธนาคาร กรุงไทย จำกัด (มหาชน))	สินเชื่อรถหมุนเงิน
ธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน)	สินเชื่อรถเพื่อเงินสด
ธนาคาร ไทยเครดิตเพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน)	สินเชื่อรถแลกเงิน



2. ผู้ประกอบการที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์

ผู้ประกอบการประเภทนี้มีข้อได้เปรียบในด้านการบริการลูกค้าอย่างใกล้ชิด โดยจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงน้อยที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์เป็นหลัก เช่น ลูกจ้างโรงงาน รับจ้าง เกษตรกร เป็นต้น โดยผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะให้ความสำคัญกับหลักประกัน ไม่ว่าจะเป็นความมีตัวตนของหลักประกัน มูลค่าหลักประกัน เอกสารคู่มือจดทะเบียนรถต้องเป็นเล่มจริงที่ออกโดยกรมการขนส่งทางบก และการตรวจสอบประวัติของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน ซึ่งต้องอยู่ในพื้นที่ที่มาขอสินเชื่อเพื่อที่จะสามารถติดตามลูกค้าหรือผู้ค้ำประกันได้หากมีการผิดนัดชำระหนี้ ดังนั้นผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะต้องมีความเข้าใจในพฤติกรรมของลูกค้า และเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและมีความคุ้นเคยกับชุมชน โดยจะมีการออกไปพบปะกับลูกค้าหรือคนในชุมชนอย่างสม่ำเสมอ ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ได้แก่ บริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) และบริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่มีสาขาจำนวนมากครอบคลุมในหลายภูมิภาคของประเทศ และมีการบริหารงานแบบมืออาชีพ นอกจากนี้ ยังมีผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่ให้บริการเฉพาะในเขตพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง เช่น นิมซีเส็งลิสซิ่ง เน้นให้บริการในพื้นที่ภาคเหนือตอนบน เป็นต้น ส่วนที่เหลือนั้นจะเป็นผู้ประกอบการท้องถิ่นขนาดเล็กที่ให้บริการเฉพาะในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งเท่านั้น และมีการบริหารงานแบบธุรกิจครอบครัว ได้แก่ บริษัท ทรัพย์กมล ลิสซิ่ง จำกัด และบริษัท ควิก ลิสซิ่ง จำกัด เป็นต้น

ผู้ประกอบการที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจและการให้บริการสินเชื่อที่ใกล้เคียงกับบริษัทฯ ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงน้อยที่ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อของกลุ่มธนาคารพาณิชย์ได้ จะมีประมาณ 3 ราย ได้แก่ บริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“CFGS”), บริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน) (“SAWAD”), กลุ่มนึมซีเส็งลิสซิ่ง โดยหากพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างข้อมูลของบริษัทฯ และผู้ประกอบการทั้ง 3 รายดังกล่าวจะพบว่า CFGS และ SAWAD มีการให้บริการทั้งสินเชื่อเช่าซื้อและให้กู้ยืมเงินแบบมีหลักประกัน ซึ่งจะมีหลักประกันที่หลากหลายไม่ว่าจะเป็นรถ เครื่องจักรทางการเกษตร บ้านและที่ดิน ในขณะที่บริษัทฯ และกลุ่มนึมซีเส็งลิสซิ่งจะให้บริการเฉพาะสินเชื่อทะเบียนรถเป็นหลักเท่านั้น โดยบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถมานานกว่า 22 ปี ทำให้มีข้อได้เปรียบในแง่ของประสบการณ์และความชำนาญเฉพาะด้าน รวมถึงมีความเข้าใจในพฤติกรรมของลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้การกำหนดวงเงินสินเชื่อ การอนุมัติสินเชื่อ และบริหารจัดการลูกหนี้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ หากพิจารณาเฉพาะธุรกิจการให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ จะพบว่าบริษัทฯ มีส่วนแบ่งการตลาดมากเป็นอันดับ 1 คิดเป็นร้อยละ 42.58 ของยอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืมของผู้ประกอบการที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจและการให้บริการสินเชื่อที่ใกล้เคียงกับบริษัทฯ ทั้ง 3 แห่ง ตามรายละเอียดด้านล่าง



ตารางแสดงรายละเอียดเปรียบเทียบของผู้ประกอบการที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจและการให้บริการสินเชื่อที่ใกล้เคียงกับบริษัทฯ

	บมจ. เมืองไทย ลิสซิ่ง	บจ. ซีเอฟจี เซอร์วิส	กลุ่ม บมจ. ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979	กลุ่มหิมาลัยลิสซิ่ง
สโลแกนทางการตลาด	เมืองไทยสินเชื่อด่วน	เงินติดล้อ	มีบ้าน มีรถ เงินสดทันใจ	คุยเรื่องเงินกับคนกันเอง
เครื่องหมายการค้า				
ประเภทของสินเชื่อที่ให้บริการ	<ul style="list-style-type: none"> - ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ - ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกัน 	<ul style="list-style-type: none"> - ให้บริการเช่าซื้อรถยนต์ รถจักรยานยนต์ และเครื่องจักรทางการเกษตร - ให้กู้ยืมเงินแบบมีหลัก ประกัน (ทั้งหลักประกันที่เป็นรถยนต์ รถจักรยานยนต์ และเครื่องจักรทางการเกษตร และหลักประกันที่เป็นทะเบียนรถยนต์และรถจักรยานยนต์ - ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกัน 	<ul style="list-style-type: none"> - ให้บริการสินเชื่อแบบมีหลักประกัน สำหรับหลักประกันประเภทรถ บ้าน และที่ดิน - ให้บริการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ - ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกัน 	<ul style="list-style-type: none"> - ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถยนต์ และรถจักรยานยนต์
จำนวนสาขาและศูนย์บริการ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2556	415	290	602	มากกว่า 300 สาขา
การกระจายสาขา	ทุกภูมิภาค ยกเว้นภาคใต้	ทุกภูมิภาค	ทุกภูมิภาค	8 จังหวัด ภาคเหนือตอนบน
ยอดลูกหนี้รวม ¹⁾ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2556	5,835.43 ล้านบาท	10,043.72 ล้านบาท	5,721.82 ล้านบาท	2,364.70 ล้านบาท
ยอดลูกหนี้เฉพาะส่วนที่เป็นเงินให้กู้ยืม ¹⁾ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2556	5,835.43 ล้านบาท	1,583.99 ล้านบาท	3,919.71 ล้านบาท	2,364.70 ล้านบาท

ที่มา : BOL, เว็บไซต์บริษัท, และแบบแสดงรายการข้อมูล

หมายเหตุ : 1) ยอดลูกหนี้ คำนวณจากยอดลูกหนี้ตามสัญญา หักด้วยรายได้ทางการเงินรอดัตบัณฐ์

2.4.4 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1. การให้บริการที่สะดวกและรวดเร็ว

กลยุทธ์การแข่งขันที่สำคัญของการให้บริการสินเชื่อรายย่อย คือ ความรวดเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้า เพื่อตอบสนองต่อความต้องการใช้เงินของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันเวลา บริษัทฯ จึงมีขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อที่กระชับ ทำให้ลูกค้าสามารถทราบผลการอนุมัติและรับเงินได้ภายใน 20 นาที โดยที่บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อที่รัดกุม โดยหากเป็นการอนุมัติสินเชื่อทะเบียนรถยนต์และรถเพื่อการเกษตร หรือสินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ที่มีวงเงินตั้งแต่ 30,000 บาท ขึ้นไป จะต้องผ่านการอนุมัติจากผู้จัดการสาขาหรือผู้จัดการเขต* ก่อนจึงจะสามารถอนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกค้าได้ และเมื่อลูกค้าผ่อนชำระเงินกู้กับบริษัทฯ ครบถ้วน ก็สามารถติดต่อขอรับเล่มทะเบียนรถที่เป็นหลักประกันคืนจากสาขาที่ใช้บริการได้ทันที

หมายเหตุ : * ผู้จัดการเขตมีหน้าที่ในการควบคุมดูแลการปฏิบัติงานของสาขาที่อยู่ภายใต้สังกัด

2. บริการลูกค้าด้วยความใส่ใจและเป็นมิตร

คุณภาพของการให้บริการถือเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้า โดยพนักงานของบริษัทฯ ทุกคนจะได้รับการฝึกอบรมด้านการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ ทำให้พนักงานสามารถให้บริการแก่ลูกค้าด้วยความสุภาพอ่อนน้อมและเป็นมิตรกับลูกค้า ดังสโลแกนของบริษัทฯ ว่า “บริการใกล้ชิด คุณงามความดีที่รู้ใจ” จากเหตุผลดังกล่าวทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง รวมถึงแนะนำบุคคลอื่นๆ ให้มาใช้บริการกับบริษัทฯ อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเน้นการปลูกฝังค่านิยม 5 ประการ แก่พนักงาน ได้แก่ ซื่อสัตย์สุจริต ทুমเทเพื่องาน ทัศนคติดี สามัคคีรวมใจ และวินัยเคร่งครัด

3. การติดตามหนี้ที่มีประสิทธิภาพ

ด้วยประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อทะเบียนรถและสินเชื่อส่วนบุคคลของผู้บริหารของบริษัทฯ ทำให้มีความเข้าใจในพฤติกรรมและลักษณะนิสัยของลูกค้าเป็นอย่างดี สามารถกำหนดกระบวนการอนุมัติสินเชื่อ วงเงินสินเชื่อ รวมถึงกระบวนการในการติดตามหนี้ที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับลักษณะของลูกค้าของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ กำหนดนโยบายการบริหารด้านลูกหนี้ที่เรียกว่า “MTL Model” ซึ่งเป็นการบริหารหนี้รอบด้านทั้งด้านคุณภาพลูกหนี้ ด้านความสามารถในการเก็บหนี้ และด้านความสามารถในการบริหารหนี้ โดย MTL Model ถือเป็นเครื่องมือที่สำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมควบคุมลูกหนี้ให้อยู่ในเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดได้ โดยในปี 2556 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สูญต่อสินเชื่อรวมคิดเป็นร้อยละ 0.07 และร้อยละ 0.09 ตามลำดับ

4. มีช่องทางการให้บริการครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ

บริษัทฯ มีสาขาให้บริการแก่ลูกค้าได้ครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคตะวันออก ภาคตะวันตก ภาคกลาง และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 บริษัทฯ มีสาขาทั้งสิ้น 454 สาขา ลูกค้าสามารถติดต่อขอใช้บริการและชำระค่างวดได้ที่ทุกสาขาของบริษัทฯ ทำให้ลูกค้าเกิดความสะดวกในการมาใช้บริการของบริษัทฯ และส่งผลทำให้บริษัทฯ มีฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

2.4.5 ลักษณะลูกค้า

บริษัทฯ มีนโยบายในการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าที่เป็นลูกค้ารายย่อยทั่วไปที่มีหลักประกันเป็นของตนเอง และต้องเป็นคนในพื้นที่ที่ขอสินเชื่อ กล่าวคือ ต้องมีภูมิลำเนาหรือต้องมีสถานที่ทำงานอยู่ในพื้นที่ของสาขาที่มาขอใช้บริการ โดยต้องมีรายได้ขั้นต่ำตามที่กำหนด ทั้งนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ใช้บริการของบริษัทฯ จะประกอบอาชีพที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นพนักงานโรงงาน พนักงานบริษัททั่วไป ค้าขาย รับจ้างทั่วไป เกษตรกร รวมถึงข้าราชการ

2.4.6 นโยบายด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ โดยพิจารณาจากแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยของตลาดเงินและภาวะการแข่งขันของตลาด โดยจะต้องไม่เกินกว่าอัตราที่กฎหมายกำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยัง



คำนึงถึงต้นทุนเงินทุนและต้นทุนดำเนินงานด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ ไม่ให้ต่ำกว่า ต้นทุนเงินทุนและต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทฯ

2.4.7 ช่องทางการให้บริการ

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าผ่านสาขาซึ่งครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคตะวันออก ภาคตะวันตก ภาคกลาง และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ได้อย่างทั่วถึง โดยสาขาของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ สาขาใหญ่ สาขาย่อย และศูนย์บริการ ซึ่งพิจารณาจากจำนวนฐานลูกค้าของแต่ละสาขาเป็นหลัก

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 บริษัทฯ มีสาขาทั้งสิ้น 454 สาขา ประกอบด้วย สาขาใหญ่จำนวน 58 สาขา สาขาย่อยจำนวน 261 สาขา และศูนย์บริการจำนวน 135 สาขา

2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.5.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

ในปี 2554-2556 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทฯ มีแหล่งเงินทุนที่นำมาใช้ในการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้า ดังนี้

แหล่งเงินทุน	31 ธันวาคม 2554		31 ธันวาคม 2555		31 ธันวาคม 2556		30 มิถุนายน 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์								
เงินกู้ยืมระยะสั้น	770.35	20.05	531.26	11.64	230.34	3.93	357.23	5.49
เงินกู้ยืมระยะยาว	1,600.00	41.64	2,400.00	52.60	3,689.18	62.99	4,251.09	65.36
รวมเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์	2,370.35	61.68	2,931.26	64.24	3,919.52	66.92	4,608.32	70.86
เงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง	221.18	5.76	47.00	1.03	-	-	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,251.23	32.56	1,584.65	34.73	1,937.09	33.08	1,895.44	29.14
รวมแหล่งเงินทุน	3,842.76	100.00	4,562.91	100.00	5,856.61	100.00	6,503.76	100.00

แหล่งเงินทุนหลักของบริษัทฯ คือ เงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 62-71 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมดของบริษัทฯ โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมเงินจากธนาคารจำนวน 5 แห่ง รวมวงเงินทั้งสิ้น 9,193.60 ล้านบาท ในขณะที่มียอดเงินกู้ค้างค้างทั้งสิ้น 4,608.32 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง

เงินกู้ธนาคารพาณิชย์	วงเงิน		ภาระหนี้คงเหลือ	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชี	40.00	0.44	39.25	0.85
ตัวสัญญาใช้เงิน	759.70	8.26	317.98	6.90
เงินกู้ยืมระยะยาว	8,393.90	91.30	4,251.09	92.25
รวมเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์	9,193.60	100.00	4,608.32	100.00

จะเห็นว่าเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นเงินกู้ยืมระยะยาว คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 92 ของเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ทั้งหมด โดยมีระยะเวลาชำระคืนเงินกู้ยืมอยู่ระหว่าง 15-24 เดือน ซึ่งสอดคล้องกับระยะเวลาการให้สินเชื่อเฉลี่ยแก่ลูกค้าที่อยู่ประมาณ 13 เดือน

2.5.2 การจัดหาลูกค้า

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถผ่านสาขาต่างๆ โดยแต่ละสาขาจะมีหน้าที่ในการทำการตลาดในพื้นที่ภายใต้ความรับผิดชอบของตนเองเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมรวมทั้งการสร้างฐานลูกค้าใหม่ ซึ่งจะพิจารณาให้เหมาะสมกับลักษณะของลูกค้ารวมทั้งสภาพตลาดและการแข่งขันในเขตพื้นที่ตนเองรับผิดชอบ โดยทั่วไปการดำเนินการในการจัดหาลูกค้าของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

1. การขยายฐานลูกค้าใหม่

- การดำเนินการผ่านการประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ เช่น วิทยุท้องถิ่น รวมไปถึงจนถึงการเข้าถึงลูกค้าในพื้นที่ชุมชนต่างๆ โดยพนักงานของบริษัทฯ เช่น การเดินประชาสัมพันธ์พร้อมแจกใบปลิวในตลาดชุมชน การติดป้ายโฆษณาบริษัทตามสถานที่ต่างๆ เป็นต้น โดยบริษัทฯ จะมีการจัดทำป้ายโฆษณา แผ่นพับ นามบัตร ให้แก่สาขาต่างๆ เพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์และให้ข้อมูลเกี่ยวกับบริการของบริษัทฯ

- การที่ลูกค้าเดิมเกิดความประทับใจในการบริการของบริษัทฯ จึงแนะนำคนรู้จัก ไม่ว่าจะเป็นญาติ เพื่อน หรือคนรู้จักให้มาใช้บริการของบริษัทฯ

2. การรักษาฐานลูกค้าเดิม

บริษัทฯ มีนโยบายในการรักษาฐานลูกค้าเดิมโดยเน้นการให้บริการที่รวดเร็ว เป็นมิตร และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

2.5.3 การให้สินเชื่อ

1. ขั้นตอนหลักในการให้สินเชื่อ

ขั้นตอนการขอใช้บริการสินเชื่อ

เมื่อลูกค้ามาติดต่อขอใช้บริการสินเชื่อกับพนักงานประจำสาขา ผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะรับเอกสารประกอบการพิจารณาสินเชื่อต่างๆ จากลูกค้า ประกอบด้วย หลักฐานแสดงตนของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน, สมุดคู่มือจดทะเบียนรถ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อพร้อมทั้งสอบถามถึงความต้องการใช้เงินของลูกค้า

ขั้นตอนการตรวจสอบข้อมูลลูกค้าและหลักประกัน

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ การให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ โดยลูกค้าต้องส่งมอบคู่มือจดทะเบียนรถตัวจริงให้บริษัทฯ เพื่อเป็นหลักประกัน ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการตรวจสอบสมุดคู่มือจดทะเบียนรถ โดยผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะต้องตรวจสอบความพร้อมของสมุดคู่มือจดทะเบียนรถเป็นลำดับแรกว่าเป็นเล่มจริงที่ออกโดยกรมการขนส่งทางบก และชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์คนสุดท้ายต้องตรงกับชื่อสกุลของลูกค้าและต้องมีระยะเวลาการถือกรรมสิทธิ์โดยผู้ขอสินเชื่อไม่น้อยกว่าระยะเวลาที่กำหนด แล้วจึงตรวจสอบสภาพรถและรายละเอียดรถซึ่งจะต้องถูกต้องตรงกับรายละเอียดในสมุดคู่มือจดทะเบียนรถ เพื่อให้มั่นใจว่ารถกับสมุดคู่มือจดทะเบียนรถเป็นคันเดียวกัน โดยลูกค้าจะต้องนำรถที่จะใช้เป็นหลักประกันมาให้ผู้วิเคราะห์สินเชื่อตรวจสอบสภาพทุกครั้งที่ยื่นขอสินเชื่อ ทั้งกรณีที่เป็นลูกค้าใหม่และลูกค้าเก่าที่ทำเรื่องขอสินเชื่อใหม่

หลังจากนั้นจึงตรวจสอบคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกัน เช่น อายุ อาชีพ ที่อยู่ รายได้ เป็นต้น จะต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด โดยลูกค้าจะต้องมีที่อยู่อาศัยหรือมีสถานที่ทำงานในพื้นที่ของสาขาที่ขอสินเชื่อ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะตรวจสอบข้อมูลประวัติลูกค้าและผู้ค้ำประกันกับฐานข้อมูลของบริษัทฯ เช่น ประวัติลูกค้า Black list, ประวัติการผ่อนชำระกรณีที่ถูกค้ำหรือผู้ค้ำประกันเคยใช้บริการสินเชื่อของบริษัทฯ มาก่อน เป็นต้น เพื่อให้แน่ใจว่าลูกค้าหรือผู้ค้ำประกันดังกล่าวเป็นลูกค้าที่มีประวัติการชำระที่ดีและมีคุณสมบัติไปไปตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดไว้

ขั้นตอนการวิเคราะห์สินเชื่อและอนุมัติสินเชื่อ

เมื่อผู้วิเคราะห์สินเชื่อตรวจสอบหลักประกัน รวมถึงคุณสมบัติของลูกค้าและผู้ค้ำประกันแล้ว ผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะสอบถามความต้องการใช้เงินของลูกค้าเพื่อกำหนดวงเงินที่เหมาะสมให้แก่ลูกค้า โดยวงเงินที่ให้แก่ลูกค้าจะต้องสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของบริษัทฯ และตารางยอดจัดสินเชื่อ จากนั้นผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะกรอกรายละเอียดต่างๆ ลงในแบบตรวจสอบการให้สินเชื่อ และวาดแผนที่ที่เป็นที่อยู่ปัจจุบันของผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกันไว้ด้านหลังของแบบตรวจสอบการให้



สินเชื่อ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการตรวจสอบข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกันรวมทั้ง Update ข้อมูลที่อยู่ปัจจุบันทั้งของลูกค้าและผู้ค้ำประกันเพื่อใช้ในการติดตามลูกค้าหรือผู้ค้ำประกันหากมีการผัดนัดชำระหนี้ พร้อมทั้งจัดทำสัญญาเงินกู้และเอกสารประกอบการอนุมัติสินเชื่อเพื่อให้ลูกค้าลงนาม หลังจากนั้น จึงส่งเอกสารทั้งหมดให้หัวหน้าสาขาเพื่อทำการตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนของเอกสารและตรวจสอบว่าการอนุมัติสินเชื่อเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดก่อนจึงจะพิจารณาอนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกค้า สำหรับกรณีสาขาใหญ่และสาขาย่อย หากเป็นกรณีของศูนย์บริการ ผู้วิเคราะห์สินเชื่ออาวุโสหรือผู้วิเคราะห์สินเชื่อสามารถอนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกค้าได้ โดยทุกสิ้นวันทำการ สาขาย่อยและศูนย์บริการจะส่งรายละเอียดของลูกค้าหนี้ที่อนุมัติสินเชื่อให้แก่หัวหน้าบัญชีสาขาใหญ่เพื่อตรวจสอบความถูกต้องกับข้อมูลลูกหนี้ในระบบ

สำหรับการอนุมัติสินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ที่มีวงเงินอนุมัติตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไป หรือสินเชื่อทะเบียนรถยนต์และรถเพื่อการเกษตรทุกรายและทุกวงเงิน (1) กรณีสาขาใหญ่และสาขาย่อย ผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะต้องรายงานหัวหน้าสาขา หัวหน้าสาขาจะติดต่อผู้จัดการสาขาหรือผู้จัดการเขต (กรณีติดต่อผู้จัดการสาขาไม่ได้) เพื่อขออนุมัติสินเชื่อในกรณีดังกล่าว โดยผู้จัดการสาขาหรือผู้จัดการเขตจะทำการสอบถามข้อมูลเบื้องต้นจากหัวหน้าสาขาพร้อมฉบับที่กรรายละเอียดต่างๆ และพูดคุยกับลูกค้าโดยตรงเพื่อยืนยันความถูกต้อง ตรวจสอบความมีตัวตนของลูกค้าและสังเกตความถูกต้องของข้อมูลต่างๆ ก่อนที่จะแจ้งอนุมัติสินเชื่อกับหัวหน้าสาขาเพื่อดำเนินการจัดทำสัญญาให้กับลูกค้าต่อไป (2) กรณีศูนย์บริการ ผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะเป็นผู้ติดต่อผู้จัดการสาขาหรือผู้จัดการเขตเพื่อขออนุมัติสินเชื่อ โดยผู้จัดการสาขาหรือผู้จัดการเขตจะดำเนินการเช่นเดียวกับกรณีสาขาย่อย

ในขั้นตอนของการอนุมัติสินเชื่อนั้น บริษัทฯ มีการควบคุมการอนุมัติสินเชื่อเพื่อป้องกันการทุจริตของพนักงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กรณีสาขาที่มีพนักงานไม่เกิน 2 คน บริษัทฯ กำหนดให้ผู้ที่ได้รับมอบหมายจากผู้จัดการสาขาทำการเช็คข้อมูลรายละเอียดเบื้องต้นกับลูกค้าทางโทรศัพท์ก่อนที่จะมีการจ่ายเงินให้แก่ลูกค้าทุกครั้ง โดยจะมีการสลับสาขาที่ได้รับมอบหมายทุก 3 เดือน นอกจากนี้ ทุกสิ้นวันหัวหน้าบัญชีสาขาใหญ่จะทำการตรวจสอบข้อมูลรายละเอียดในทะเบียนคุมการปล่อยสินเชื่อกับข้อมูลยอดลูกหนี้คงเหลือในระบบซึ่งจะต้องถูกต้องตรงกัน

ทั้งนี้ ในกรณีที่หัวหน้าบัญชีสาขาใหญ่ และ/หรือหัวหน้าสาขาที่ได้รับมอบหมายในการตรวจเช็คข้อมูลการให้สินเชื่อตรวจพบข้อมูลการให้สินเชื่อที่ผิดปกติ จะต้องรายงานให้ผู้จัดการสาขาและฝ่ายตรวจสอบทราบโดยทันที เพื่อดำเนินการสอบสวนและพิจารณาลงโทษกับผู้ที่เกี่ยวข้องต่อไป ซึ่งหากพบว่าพนักงานทุจริต บริษัทฯ จะดำเนินการให้พนักงานดังกล่าวรับผิดชอบความเสียหายที่เกิดขึ้นและมีคำสั่งไล่ออกทันที

ขั้นตอนการจ่ายเงินให้แก่ลูกค้า

เมื่อลูกค้าได้รับอนุมัติสินเชื่อเรียบร้อยแล้ว ผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะอธิบายให้ลูกค้าและผู้ค้ำประกันเข้าใจถึงภาระหน้าที่ของผู้กู้และผู้ค้ำประกัน เช่น การชำระค่างวดภายในเวลาที่กำหนด ความรับผิดชอบของผู้ค้ำประกัน เป็นต้น และมอบการคุ้มครองการชำระค่างวดและเงินกู้ให้แก่ลูกค้า หลังจากนั้นผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะจ่ายเงินสดให้แก่ลูกค้า หากจำนวนเงินที่ส่งมอบให้แก่ลูกค้ามากกว่า 50,000 บาท จะต้องจ่ายโดยโอนเงินเข้าบัญชีของลูกค้าหรือจ่ายเป็นเช็คระบุชื่อ-สกุลของลูกค้าเท่านั้น

2. การรับชำระค่างวดจากลูกค้า

ปัจจุบัน ลูกค้าสามารถชำระค่างวดได้ 3 ช่องทาง ประกอบด้วย

1. ชำระค่างวด ณ สำนักงานใหญ่และสาขาของบริษัทฯ

ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเป็นเงินสดได้ที่สาขาที่ลูกค้าขอสินเชื่อหรือชำระต่างสาขาได้ โดยนำการคุ้มครองการชำระยื่นต่อพนักงานประจำสาขา

2. ชำระโดยการส่งธนาคัติ

ลูกค้าสามารถชำระค่างวดทางธนาคัติ โดยจะต้องผ่านสาขาใหญ่เท่านั้น

3. ชำระโดยโอนเข้าบัญชีของบริษัทฯ

ลูกค้าสามารถชำระค่างวดโดยโอนเงินเข้าบัญชีของบริษัทฯ โดยลูกค้าจะต้องโอนเงินเข้าบัญชีของสาขาใหญ่หรือสำนักงานใหญ่เท่านั้น และเมื่อทำการโอนเงินเรียบร้อยแล้ว ลูกค้าจะต้องโทรศัพท์แจ้งให้พนักงานประจำสาขาทราบเพื่อยืนยันการชำระเงินของลูกค้ารายนั้นๆ



3. การควบคุมและติดตามหนี้

กระบวนการควบคุมและติดตามหนี้ถือเป็นกระบวนการที่สำคัญและส่งผลกระทบต่อดำเนินงานของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดเครื่องมือในการควบคุมดูแลและบริหารหนี้ ที่เรียกว่า “MTL Model” ซึ่งประกอบด้วย 3 ส่วน ได้แก่ (1) ด้านคุณภาพลูกหนี้ (2) ด้านความสามารถในการเก็บหนี้ และ (3) ด้านความสามารถในการบริหารหนี้ เพื่อใช้เป็นแนวทางและเป้าหมายให้แก่ผู้ปฏิบัติงาน รวมทั้งเป็นตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงาน เพื่อให้การบริหารและควบคุมการติดตามหนี้ของสาขาอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ

บริษัทฯ จะกำหนดแนวทางในการควบคุมและติดตามหนี้โดยแบ่งตามประเภทของลูกหนี้ โดยวิธีหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามหนี้ คือ การโทรศัพท์ เนื่องจากฐานลูกค้าของบริษัทฯ มีจำนวนมาก โดยผู้ที่รับผิดชอบในการติดตามหนี้จะโทรติดต่อลูกค้าให้เข้ามาชำระค่างวด หากไม่สามารถติดต่อลูกค้าได้ ผู้ที่รับผิดชอบในการติดตามหนี้จะออกไปติดตามลูกค้าตามที่อยู่ปัจจุบันที่ให้รายละเอียดไว้

ทั้งนี้ กระบวนการติดตามหนี้ของบริษัทฯ มีรายละเอียดโดยสังเขปดังนี้

ประเภทลูกค้า	ผู้มีหน้าที่ติดตามหนี้	กระบวนการติดตามหนี้
ลูกค้าประเภทรายงวด	พนักงานวิเคราะห์สินเชื่อ	- โทรแจ้งวันครบกำหนดชำระหนี้ให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า 7 วัน
ลูกค้าที่ครบกำหนดชำระงวดที่ 1	พนักงานวิเคราะห์สินเชื่อ และ/หรือหัวหน้าหน่วยวิเคราะห์สินเชื่อ	- โทรติดต่อลูกค้าให้เข้ามาชำระ - หากลูกค้าไม่เข้ามาชำระ พนักงานจะออกทำการติดตามลูกค้าตามที่อยู่ปัจจุบัน
ลูกค้าที่มียอดค้างชำระ 1 งวด	พนักงานวิเคราะห์สินเชื่อ และ/หรือหัวหน้าหน่วยวิเคราะห์สินเชื่อ	- โทรติดต่อลูกค้าให้เข้ามาชำระ - หากลูกค้าไม่เข้ามาชำระ พนักงานจะออกทำการติดตามลูกค้าตามที่อยู่ปัจจุบัน
ลูกค้าที่มียอดค้างชำระ 2-4 งวด	พนักงานวิเคราะห์สินเชื่อ และ/หรือหัวหน้าหน่วยวิเคราะห์สินเชื่อ	- โทรติดต่อลูกค้าให้เข้ามาชำระ - หากลูกค้าไม่เข้ามาชำระ พนักงานจะออกทำการติดตามลูกค้าตามที่อยู่ปัจจุบัน - เจรจาต่อรองกับลูกค้าให้ชำระค่างวดพร้อมยอดค้างหรือชำระปิดบัญชี หากมีความจำเป็นต้องยึดรถ ต้องขออนุมัติจากผู้จัดการสาขาก่อนทุกครั้ง
ลูกค้าที่มียอดค้างชำระ 5 งวดขึ้นไป	หัวหน้าเร่รัดหนี้สินและผู้จัดการสาขา	- โทรติดต่อลูกค้าให้เข้ามาชำระ - หากลูกค้าไม่เข้ามาชำระ พนักงานจะออกทำการติดตามลูกค้าตามที่อยู่ปัจจุบัน ที่อยู่ตามบัตรประชาชน หรือที่อยู่อื่นที่ทราบว่าจะลูกค้าได้โยกย้ายไป หรือติดตามจากผู้ค้าประกัน - เจรจาต่อรองกับลูกค้าให้ชำระค่างวดพร้อมยอดค้างหรือชำระปิดบัญชี หากมีความจำเป็นต้องยึดรถ หัวหน้าเร่รัดหนี้สินจะต้องขออนุมัติจากผู้จัดการสาขาก่อนทุกครั้ง

เมื่อลูกค้าค้างชำระค่างวดตั้งแต่ 5 งวดขึ้นไป ลูกค้าจะถูกจัดชั้นเป็นลูกหนี้ปัญหา แต่ละสาขาสามารถยื่นเรื่องต่อผู้จัดการเขตเพื่อทำการโอนลูกหนี้ปัญหาเป็นลูกหนี้ฝ่ายกฎหมายเมื่อไม่สามารถดำเนินการให้ลูกหนี้หรือผู้ค้าประกันชำระหนี้ได้และไม่สามารถบังคับยึดหลักประกันได้ เมื่อผู้จัดการเขตรับทราบเรื่องการขอโอนลูกหนี้ปัญหาเป็นลูกหนี้กฎหมายจากสาขา ผู้จัดการเขตจะตรวจสอบเอกสารและข้อมูลลูกหนี้ปัญหาที่สาขาเสนอในด้านต่าง ๆ และโทรศัพท์ติดต่อลูกค้าและผู้ค้าประกันอีกครั้งเพื่อให้แน่ใจว่าไม่สามารถดำเนินการให้ลูกค้าชำระหนี้ได้จริง จากนั้นจึงรวบรวมเอกสารเพื่อเสนอเรื่องต่อรองกรรมการผู้จัดการ รองกรรมการผู้จัดการจะมอบหมายให้หัวหน้าหน่วยเร่รัดหนี้สินประจำสำนักงานใหญ่ตรวจสอบข้อมูลลูกค้าพร้อมทั้งโทรศัพท์ ออกจดหมายทวงถาม และออกพื้นที่เพื่อติดตามลูกค้าและผู้ค้าประกันอีกครั้งเพื่อตรวจสอบข้อเท็จจริงของข้อมูลที่สาขา



นำเสนอมา เมื่อพบว่าข้อมูลถูกต้องตรงกับที่สาขาเสนอ รองกรรมการผู้จัดการจึงจะเสนอเรื่องต่อกรรมการผู้จัดการเพื่ออนุมัติตัดโอนลูกหนี้ปัญหาเป็นลูกหนี้กฎหมาย

บริษัทฯ จะพิจารณาตัดโอนลูกหนี้กฎหมายเป็นหนี้สูญเมื่อลูกหนี้เสียชีวิตและผู้ค้ำประกันไม่สามารถรับผิดชอบหนี้แทนได้ หรือมีหลักฐานแสดงได้ว่าได้มีการติดตามหนี้อย่างเต็มที่แล้วแต่ไม่สามารถเรียกชำระหนี้หรือยึดหลักประกันได้ โดยรองกรรมการผู้จัดการจะรวบรวมเอกสารหลักฐานเพื่อขออนุมัติตัดหนี้สูญ ซึ่งจะต้องเป็นลูกหนี้ที่มีการตัดโอนมาเป็นลูกหนี้กฎหมายแล้วไม่น้อยกว่า 1 ปี และมีหลักฐานการบอกกล่าวทวงถามทั้งผู้กู้และผู้ค้ำประกันเป็นจดหมายลงทะเบียนตอบรับจากทนายความไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง โดยแต่ละครั้งมีระยะห่างไม่น้อยกว่า 6 เดือน และผู้จัดการเขตได้ตรวจเช็คข้อมูลลูกค้ำและผู้ค้ำประกันอีกครั้งว่าไม่มีการเปลี่ยนแปลง เพื่อทำหนังสือเสนอต่อผู้มีอำนาจเพื่ออนุมัติตัดหนี้สูญ

3. การดำเนินการยึดหลักประกันและการขายทอดตลาด

พนักงานที่รับผิดชอบจะเจรจาต่อรองกับลูกค้ำอย่างเต็มที่เพื่อให้ลูกค้ำชำระค่างวดที่ค้างชำระให้แก่บริษัทฯ หากลูกค้ำไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามที่ตกลงกันไว้ พนักงานจึงจะดำเนินการยึดรถที่ลูกค้ำนำมาใช้เป็นหลักประกัน ซึ่งพนักงานจะสามารถยึดรถของลูกค้ำได้ก็ต่อเมื่อลูกค้ำค้างชำระค่างวดตั้งแต่ 2 งวดขึ้นไป เท่านั้น โดยก่อนการยึดรถแต่ละครั้ง พนักงานจะต้องขออนุมัติจากผู้จัดการสาขาทุกครั้ง

ภายในสัปดาห์แรกของเดือนถัดจากเดือนที่มีการยึดรถ บริษัทฯ จะดำเนินการออกหนังสือบอกเลิกสัญญาเพื่อส่งให้แก่ลูกค้ำและผู้ค้ำประกันทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับ ลูกค้ำหรือผู้มีสิทธิซื้อรถคืน เช่น ผู้ส่งมอบรถให้แก่พนักงาน, ผู้ค้ำประกัน, บิดามารดา เป็นต้น สามารถทำการซื้อรถยึดกลับคืนภายในเดือนถัดจากเดือนที่มีการยึดรถ หากลูกค้ำไม่นำเงินมาชำระหรือซื้อรถยึดกลับคืนภายในเวลาที่กำหนด หัวหน้าหน่วยเร่งรัดหนี้สินจะทำการรวบรวมรถยึดจากสาขาภายใต้สังกัดเพื่อนำส่งศูนย์ประมูลเพื่อเตรียมขายทอดตลาด

เพื่อให้กระบวนการขายทอดตลาดเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ จึงได้จัดตั้งศูนย์ประมูลรถของตัวเองเพื่อทำหน้าที่ขายรถหลักประกันที่ยึดมาจากลูกค้ำ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีศูนย์ประมูลจำนวน 4 แห่ง ประกอบด้วย ศูนย์ประมูลพิษณุโลก ศูนย์ประมูลอุบลราชธานี ศูนย์ประมูลชลบุรี และศูนย์ประมูลขอนแก่น สำหรับศูนย์ประมูลชลบุรีและศูนย์ประมูลขอนแก่นนั้น บริษัทฯ เพิ่งเริ่มเปิดดำเนินการเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ และเดือนมีนาคม 2557 เนื่องจากบริษัทฯ มีการขยายการให้สินเชื่ออย่างต่อเนื่อง ทำให้ปริมาณรถยึดเพิ่มขึ้นตามไปด้วย และเพื่อให้การประมูลขายรถยึดในแต่ละครั้งเกิดการแข่งขันอย่างสมบูรณ์และได้ราคาเสนอซื้อที่ดีที่สุด บริษัทฯ จึงต้องเปิดศูนย์ประมูลเพิ่มขึ้น เพื่อให้ปริมาณรถยึดที่นำออกขายในแต่ละครั้งมีจำนวนที่เหมาะสมและมีจำนวนผู้เข้าร่วมประมูลที่เพิ่มมากขึ้น โดยศูนย์ประมูลพิษณุโลกและศูนย์ประมูลอุบลราชธานีจะจัดการประมูลเดือนละ 2 ครั้ง และสำหรับศูนย์ประมูลชลบุรีและศูนย์ประมูลขอนแก่นจะจัดการประมูลเดือนละ 1 ครั้ง ในการประมูลรถแต่ละครั้งจะมีผู้จัดการศูนย์ประมูลเป็นผู้ดำเนินการประมูล และต้องมีผู้ร่วมสังเกตการณ์ 1 คน ซึ่งอาจเป็นผู้จัดการเขตหรือผู้จัดการสาขาที่ได้รับมอบหมายจากรองกรรมการผู้จัดการ เข้าร่วมสังเกตการณ์ประมูลทุกครั้ง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้การประมูลรถเป็นไปอย่างถูกต้องเหมาะสมและโปร่งใส

ในการเปิดประมูลรถแต่ละครั้ง พนักงานศูนย์ประมูลจะส่งหนังสือแจ้งกำหนดการประมูลให้เอเยนต์ทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 10 วัน ก่อนวันประมูล และในวันประมูล หากเป็นเอเยนต์หรือบุคคลทั่วไปที่ยังไม่เคยซื้อรถจากศูนย์ประมูลจะต้องลงทะเบียนขอเข้าประมูลและจ่ายเงินประกันการประมูลตามที่บริษัทฯ กำหนด โดยหากประมูลรถได้แต่มีการยกเลิกการซื้อรถในภายหลัง บริษัทฯ จะยึดเงินประกันดังกล่าว



ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

