

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้สินเชื่อก่อนชำระของลูกค้าย  
สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์

ผู้เขียน

นายสมทบ มาเทพ

ปริญญา

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รศ.พรทิพย์ เขียรธีรวิทย์	ประธานกรรมการ
รศ.ดร.ศศิเพ็ญ พวงสายใจ	กรรมการ
อ.กนต์สินี กันทะวงศ์วาร	กรรมการ

### บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้สินเชื่อก่อนชำระและเพื่อศึกษาพฤติกรรมในการใช้สินเชื่อก่อนชำระของลูกค้ายสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ โดยทำการสอบถามลูกค้ายของบริษัทอออนธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด บริษัท อีซีบาย จำกัด (มหาชน) และบริษัทจีแคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด ในเขตกรุงเทพมหานคร บริษัทฯละ 100 ราย ด้วยการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้สินเชื่อก่อนชำระของลูกค้ายกลุ่มตัวอย่างนั้นใช้สถิติเชิงพรรณนา ค่าเฉลี่ย ส่วนการวิเคราะห์พฤติกรรมในการใช้สินเชื่อก่อนชำระของลูกค้ายใช้สถิติเชิงพรรณนา ความถี่ และร้อยละ

ผลการศึกษาพบว่า ลูกค้ายกลุ่มตัวอย่างทุกคนมีคุณสมบัติสอดคล้องกับเงื่อนไขที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนดคือ มีอายุ 20 ปีขึ้นไป มีรายได้ตั้งแต่ 5,000 บาทต่อเดือน ลูกค้ายกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่เป็นโสด มีอายุอยู่ระหว่าง 21-30 ปี ประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัท รายได้เฉลี่ย 10,001-20,000 บาทต่อเดือน

ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้สินเชื่อก่อนชำระของลูกค้ายบริษัทอออนธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด มากเป็นอันดับหนึ่งคือ ปัจจัยด้านเงินใจและสิทธิประโยชน์จากการใช้บริการซึ่งได้แก่ระยะเวลาในการผ่อนชำระยาวนาน เอกสารที่ใช้สมัครและระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อก่อน

ใช้สมัครและระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อสั้น รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดของบริษัทฯ ซึ่งได้แก่ การให้ส่วนลดแก่ลูกค้าที่มีประวัติดีในการผ่อนชำระและการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆของบริษัท

ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้สินเชื่อผ่อนชำระของลูกค้าบริษัทบริษัทที่ชื้อบาย จำกัด มากเป็นอันดับหนึ่งคือ ปัจจัยด้านเงื่อนไขและสิทธิประโยชน์จากการใช้บริการซึ่งได้แก่ ขั้นตอนในการสมัครเป็นสมาชิกไม่ยุ่งยากและเงินผ่อนชำระรายงวดมีความเหมาะสม รองลงมาคือ ปัจจัยด้านค่าธรรมเนียมและอัตราดอกเบี้ย ซึ่งได้แก่ การคิดค่าปรับเมื่อผิดนัดชำระหนี้และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีความเหมาะสม

ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้สินเชื่อผ่อนชำระของลูกค้าบริษัทจีแคปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด มากเป็นอันดับที่หนึ่ง คือ ปัจจัยด้านเงื่อนไขและสิทธิประโยชน์จากการใช้บริการ ซึ่งได้แก่ขั้นตอนและเอกสารในการสมัครเป็นสมาชิกไม่ยุ่งยาก รองลงมาคือปัจจัยด้านค่าธรรมเนียมและอัตราดอกเบี้ย ซึ่งได้แก่ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้และการคิดค่าปรับเมื่อผิดนัดชำระหนี้มีความเหมาะสม

พฤติกรรมในการใช้สินเชื่อผ่อนชำระของลูกค้ากลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 บริษัท พบว่า ลูกค้าส่วนใหญ่ได้รับอนุมัติวงเงินสินเชื่อ 10,001-20,000 บาท สินค้าที่ซื้อคือโทรศัพท์มือถือ เครื่องเล่นดีวีดี กล้องถ่ายรูปดิจิทัล และคอมพิวเตอร์

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

<b>Independent Study Title</b>	Factors Affecting the Installment Loans of Non- bank's Customers	
<b>Author</b>	Mr.Somtob Mathep	
<b>Degree</b>	Master of Economics	
<b>Independent Study Advisory Committee</b>	Assoc.Prof. Pornthip Thiantheerawit	Chairperson
	Assoc.Prof.Dr. Sasipen Phuangsaikai	Member
	Lect. Kansinee Guntawongwan	Member

### **ABSTRACT**

Information and data for this study were obtained by questionnaire survey from 100 samples each of customers of three non-bank companies including Aeon Thana Sinsup, Easy Buy and GE Capital in Bangkok Metropolitan area. The totally 300 samples were identified by accidentally sampling method. The analysis on factors affecting the utilization of installment loans of these non-banks' customers was based on the results of likert scale application and the arithmetic means while the analysis on customers' behavior was undertaken according to the descriptive statistics including frequency and percentage.

The study found all samples had qualifications that meet the requirements of the Bank of Thailand to be eligible for loan application namely being over 20 years old and having over 5,000 bath monthly income. The majority of these 300 samples could be described as single, aged 21-30 years old, business company employee, and having 10,001-20,000 baht average monthly income.

The primary factor affecting the customers' decision to use installment loans offered by Aeon Thana Sinsup Company was found to be the associated conditions and benefits

in terms of lengthy loan maturity term and short and simple procedures for loan application and approval. The next important factor was marketing promotion campaign of the company such as discount for well-discipline customers and advertisements through various media.

For the case of Easy Buy Company, the most important factor was also the associated conditions and benefits including the simple membership application procedure and the appropriate size of installment payment, followed by the factor concerning fee and interest in terms of reasonable rates of interest and fine for loan payment default.

For the case of GE capital Company, the most important factor was also the associated conditions and benefits particularly the simplicity of application form and procedure. The next important factor was fee and interest because of appropriate rates of interest for loan and fine for loan repayment default.

It was found from the investigation on consumer behavior that most of the sampled customers of the three non-bank companies received 10,001-20,000 baht loan limits for installment purchase of mobile-telephone, DVD players, digital camera, and computer.