

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษานี้เป็นการศึกษาวัตถุประสงค์ของการใช้สินเชื่อรถแลกเงิน พฤติกรรม และความพึงพอใจของการใช้สินเชื่อรถแลกเงิน โดยการสอบถามลูกค้ากลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย ผลการศึกษามีดังนี้คือ

4.1 สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ ในจังหวัดเชียงใหม่

สินเชื่อรถแลกเงินเป็นผลิตภัณฑ์ทางด้านสินเชื่อของธนาคารชนชาติ ซึ่งปัจจุบันเป็นสินเชื่อที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นสินเชื่อที่มีความรวดเร็วในการอนุมัติโดยใช้เวลาเพียง 4-7 วัน ลูกค้าสามารถใช้บริการได้ทุกสาขาของธนาคารชนชาติ

1) ลักษณะสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ

สินเชื่อรถแลกเงินเป็นสินเชื่อที่ให้บริการแก่ลูกค้าที่มีความต้องการสินเชื่อเงินสด โดยนำรถยนต์ที่เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองมาทำเช่าซื้อรถยนต์มือสอง และโอนกรรมสิทธิ์เป็นของธนาคารชนชาติ โดยมีข้อผูกพันในการผ่อนชำระเป็นรายเดือน และเมื่อลูกค้าได้ชำระค่างวดจนครบถ้วนตามสัญญาแล้ว กรรมสิทธิ์ต่างๆ จะตกเป็นของลูกค้า วัตถุประสงค์ในการใช้สินเชื่อ เพื่อนำเงินไปเป็นค่าใช้จ่ายตามความจำเป็น และความต้องการของลูกค้า อาทิเช่น ลงทุนเพิ่มในธุรกิจเพื่อเสริมสภาพคล่อง เพื่อชำระสินเชื่อจากบัตรเครดิต เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการศึกษาซ่อมแซมบ้าน ฯลฯ จำนวนเงินสินเชื่อตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป และสูงสุดคือ 100% ของราคากลางของธนาคารชนชาติ ลูกค้าสามารถเลือกผ่อนได้ ตั้งแต่ 6 เดือน จนถึง 72 เดือน หลักประกันที่ใช้คือทะเบียนรถยนต์ และบุคคลค้ำประกัน กล่าวคือถ้าลูกค้าขอสินเชื่อมากกว่าร้อยละ 50 ของราคากลางของธนาคารชนชาติ จะต้องใช้บุคคลค้ำประกัน แต่ถ้าขอสินเชื่อน้อยกว่าร้อยละ 50 ของราคากลางของธนาคารชนชาติ ไม่ต้องใช้บุคคลค้ำประกัน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ขึ้นอยู่กับประเภทรถยนต์ในการขอสินเชื่อ ปีรถที่จดทะเบียน ระยะเวลาการผ่อนชำระ โดยอ้างอิงตามประกาศของธนาคาร ค่าธรรมเนียมในการขอสินเชื่อประกอบด้วย ค่าอากรแสตมป์การโอนทะเบียนรถ ค่าโอนกรรมสิทธิ์ทะเบียน ค่าเบี้ยประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ และค่าเบี้ยประกันชีวิต(ตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 ลักษณะของสินเชื่อรถแลกเงิน

ลักษณะของสินเชื่อ	สินเชื่อรถแลกเงิน
ประเภทบริการ	เป็นสินเชื่อเงินสดเพื่อการบริโภคส่วนบุคคล
วัตถุประสงค์ของการใช้บริการ	เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายตามความจำเป็น และความต้องการของผู้กู้ อาทิเช่น เพื่อลงทุนเพิ่มในธุรกิจ เพื่อชำระสินเชื่อจากบัตรเครดิต เพื่อค่าใช้จ่ายการศึกษา เสริมสภาพคล่อง บรรเทาปัญหาทางการเงินเมื่อขามจำเป็น
คุณสมบัติลูกค้า	เป็นบุคคลธรรมดาที่มีรถยนต์ที่เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง
วงเงินกู้	- จำนวนเงินสินเชื่อตั้งแต่ 50,000 บาท ขึ้นไป - จำนวนเงินสินเชื่อต่อราคากลางของธนาคารชนชาติสูงสุด 100%
ระยะเวลากู้	6, 12, 24, 36, 48, 60, 72 เดือน
หลักประกัน	- เล่มทะเบียนรถยนต์ - บุคคลค้ำประกัน(แล้วแต่วงเงินที่ขอกู้)
การผ่อนชำระ	ให้ผ่อนชำระต้นเงินกู้พร้อมดอกเบี้ยเป็นรายเดือน ๆ ละเท่า ๆ กัน ให้เสร็จสิ้นภายในอายุสัญญา โดยให้เริ่มผ่อนชำระงวดแรกในเดือนถัดจากเดือนที่ทำสัญญา
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	ขึ้นอยู่กับประเภทรถยนต์, ปีรถที่จดทะเบียน, ระยะเวลาการผ่อนชำระ (อ้างอิงตามประกาศของธนาคาร)
ค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อ	ค่าธรรมเนียมในการ โอน และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ใช้ตามที่ธนาคารชนชาติประกาศ

ที่มา: ธนาคารชนชาติ จำกัด (มหาชน)

2) จำนวนลูกค้า และจำนวนเงินที่ให้สินเชื่อรถแลกเงิน แยกตามจำนวนวงเงินอนุมัติ

สินเชื่อในจังหวัดเชียงใหม่ ปี 2553 – 2554

ธนาคารชนชาติให้สินเชื่อรถแลกเงินแก่ลูกค้าจำนวน 636 ราย ในปี 2553 และเพิ่มขึ้น เป็น จำนวน 1,193 ราย ในปี 2554 ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 87.6 และจำนวนเงินอนุมัติสินเชื่อในปี 2553 มูลค่า 217.4 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นเป็น 393.1 ล้านบาท ในปี 2554 ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 80.8 (ตารางที่ 4.2)

จะเห็นได้ว่าโดยรวมแล้วจำนวนลูกค้า และจำนวนเงินให้สินเชื่อเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้เนื่องจาก ธนาคารชนชาติ มีนโยบายเน้นการให้สินเชื่อรถแลกเงิน ด้วยประสิทธิภาพด้านธุรกิจการให้สินเชื่อรถยนต์มานาน จึงมีความชำนาญ และเป็นที่ยุ้จักของลูกค้าเป็นอย่างดี ประกอบกับสินเชื่อรถแลกเงินเป็นสินเชื่อทางเลือกใหม่ที่ขั้นตอนไม่ยุ่งยาก และอนุมัติผลรวดเร็ว อัตราดอกเบี้ยค่อนข้างต่ำ ระยะเวลาการผ่อนชำระนาน และสามารถให้บริการได้ทุกสาขาทั่วประเทศ

สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ จึงทำให้มีจำนวนลูกค้าที่สนใจใช้บริการเป็นจำนวนมากขึ้น

เมื่อพิจารณาตามจำนวนวงเงินที่อนุมัติสินเชื่อ ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ระดับ คือ (1) จำนวนเงินที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อ (50,001–250,000 บาท) ในปี 2553 มีจำนวนลูกค้า 235 ราย เงินให้สินเชื่อ 63.0 ล้านบาท และในปี 2554 มีจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 86.4 เงินให้สินเชื่อเพิ่มขึ้นร้อยละ 92.7 (2) จำนวนเงินที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อปานกลาง (250,001–450,000 บาท) ในปี 2553 มีจำนวนลูกค้า 207 ราย เงินให้สินเชื่อ 72.1 ล้านบาท และในปี 2554 มีจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 91.8 เงินให้สินเชื่อเพิ่มขึ้นร้อยละ 63.1 (3) จำนวนเงินที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อมาก (450,001 บาทขึ้นไป) ในปี 2553 มีจำนวนลูกค้า 194 ราย เงินให้สินเชื่อ 82.3 ล้านบาท และในปี 2554 มีจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 84.5 เงินให้สินเชื่อเพิ่มขึ้นร้อยละ 87.3 (ตารางที่ 4.2)

ตารางที่ 4.2 จำนวนลูกค้า และจำนวนเงินที่ให้สินเชื่อรถแลกเงิน แยกตามจำนวนวงเงินอนุมัติ ในจังหวัดเชียงใหม่ ปี 2553 – 2554

จำนวนวงเงิน อนุมัติสินเชื่อ (บาท)	ปี 2553		ปี 2554			
	จำนวน ลูกค้า (ราย)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวนลูกค้า		จำนวนเงิน	
			ราย	อัตราการเพิ่ม (ร้อยละ)	ล้านบาท	อัตราการเพิ่ม (ร้อยละ)
น้อย (50,001 – 250,000)	235	63.0	438	86.4	121.3	92.7
ปานกลาง (250,001-450,000)	207	72.1	397	91.8	117.6	63.1
มาก (450,001 บาทขึ้นไป)	194	82.3	358	84.5	154.2	87.3
รวม	636	217.4	1193	87.6	393.1	80.8

ที่มา: ธนาคารธนชาติ สำนักงานเขตภาคเหนือ 1 (เชียงใหม่)

4.2 ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจ และสังคมของลูกค้านาคารชนชาติกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจ และสังคมของลูกค้านาคารชนชาติกลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน รายได้เฉลี่ยของครัวเรือนต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว จำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ไม่ทำงาน ระยะเวลาการเป็นลูกค้านาคารชนชาติ โดยจำแนกลูกค้ากลุ่มตัวอย่าง แบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) และลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

1) เพศ

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 151 ราย คิดเป็นร้อยละ 50.3 และเป็นเพศชาย จำนวน 149 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.7 (ตารางที่ 4.3)

เมื่อพิจารณาลูกค้าที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติจำแนกตามวงเงินที่ได้รับอนุมัติ พบว่าลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,000-250,000 บาท) ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 55.5 เพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 44.5 สำหรับลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) และวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 53.0 และ 54.4 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.3)

ตารางที่ 4.3 จำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเพศ

เพศ	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	61	55.5	47	47.0	41	45.6	149	49.7
หญิง	49	44.5	53	53.0	49	54.4	151	50.3
รวม	110	100	100	100	90	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

2) อายุ

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ มีอายุระหว่าง 31-40 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41.7 ทั้งนี้เป็นเพราะว่าช่วงอายุนี้เป็นผู้ที่อยู่ในวัยทำงานจึงมีรถยนต์เป็นกรรมสิทธิ์ของตัวเองแล้ว และเมื่อต้องการใช้เงิน จึงเลือกใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงิน เพราะเป็นทางเลือกหนึ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการได้ รองลงมา มีอายุระหว่าง 41-50 ปี และระหว่าง 24-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 34.0 และ 12.3 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 39 ปี (ตารางที่ 4.4)

เมื่อพิจารณาลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับอนุมัติ พบว่าลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) และวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) เป็นลูกค้ำที่มีอายุระหว่าง 31- 40 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.7 และ 47.0 รองลงมา มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี และ คิดเป็นร้อยละ 31.8 และ 30.0 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ยคือ 32 และ 35 ปี ตามลำดับ (ตารางที่ 4.4)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาท ขึ้นไป) เป็นลูกค้ำที่มีอายุระหว่าง 41-50 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41.1 รองลงมาคือลูกค้ำที่มีอายุระหว่าง 31- 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 34.4 โดยมีอายุเฉลี่ยคือ 42 ปี (ตารางที่ 4.4)

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้ว่า ลูกค้ำที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อจำนวนมาก จะมีอายุเฉลี่ยมากกว่าผู้ที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อจำนวนน้อย

ตารางที่ 4.4 จำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอายุ

อายุ	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
24 - 30 ปี	18	16.4	9	9.0	10	11.2	37	12.3
31 – 40 ปี	47	42.7	47	47.0	31	34.4	125	41.7
41 – 50 ปี	35	31.8	30	30.0	37	41.1	102	34.0
ตั้งแต่ 51 ปีขึ้นไป	10	9.1	14	14.0	12	13.3	36	12.0
รวม	110	100	100	100	90	100	300	100
อายุเฉลี่ย (ปี)	32		35		42		39	

ที่มา: จากการศึกษา

3) สถานภาพการสมรส

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 55.7 ทั้งนี้เพราะว่าเป็นช่วงเวลาของการสร้างครอบครัว ทำให้มีค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันเพิ่มขึ้น รองลงมาคือสถานภาพโสด และหม้าย/หย่า คิดเป็นร้อยละ 34.3 และ 10.0 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.5)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่าลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่ม ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 50.0 54.0 และ 64.4 ตามลำดับ รองลงมาคือลูกค้ำที่มีสถานภาพโสด และหม้าย/หย่า (ตารางที่ 4.5)

ตารางที่ 4.5 จำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสถานภาพการสมรส

สถานภาพการสมรส	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
โสด	43	39.1	39	39.0	21	23.3	103	34.3
สมรส	55	50.0	54	54	58	64.4	167	55.7
หม้าย/หย่า	12	10.9	7	7.0	11	12.3	30	10.0
รวม	110	100	100	100	90	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

4) ระดับการศึกษา

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 65.9 เพราะกลุ่มลูกค้ำที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ส่วนใหญ่มักจะมีรายได้ และอาชีพการงานที่ดี มีศักยภาพในการผ่อนชำระค่างวด รองลงมาคือการศึกษาอนุปริญญา/ปวส. สูงกว่าปริญญาตรี ประถมศึกษาและมัธยมศึกษา/ปวช. คิดเป็นร้อยละ 20.1 7.4 และ 6.7 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.6)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่าลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่ม ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมาคือมีการศึกษาอนุปริญญา/ปวส. และสูงกว่าปริญญาตรี ตามลำดับ (ตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 จำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ประถมศึกษา มัธยมศึกษา/ปวช.	10	9.1	7	7.0	3	3.4	20	6.7
อนุปริญญา/ปวศ.	38	34.5	11	11.0	11	12.2	60	20.0
ปริญญาตรี	59	53.6	73	73.0	66	73.3	198	65.9
สูงกว่าปริญญาตรี	3	2.8	9	9.0	10	11.1	22	7.4
รวม	110	100	100	100	90	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

5) อาชีพ

ลูกค้ายกกลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อบริการแลกเงินของธนาคารชนชาติ ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36.0 เพราะ ต้องการนำเงิน ไปใช้หมุนเวียนในธุรกิจที่อาจจะขาดสภาพคล่องหรือเพื่อต้องการลงทุนเพิ่มในกิจการ รองลงมาเป็นข้าราชการ และพนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 35.4 พนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 25.3 และอาชีพรับจ้างทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 3.3 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7)

เมื่อพิจารณาลูกค้ายกกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการสินเชื่อบริการแลกเงินของธนาคารชนชาติ จำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่าลูกค้ายกกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อบริการแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) และวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) ประกอบอาชีพเป็นข้าราชการ และพนักงานรัฐวิสาหกิจ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.9 และ 36.0 รองลงมาประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 26.4 และ 35.0 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7)

ส่วนลูกค้ายกกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อบริการแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 48.9 รองลงมาเป็นข้าราชการ และพนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 27.8 พนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 21.1 และรับจ้างทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 2.2 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7)

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้ว่า ลูกค้ายกที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อกว่าหนึ่งในสามของลูกค้ายกกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด จะประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว เนื่องจากผู้ที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว

จำเป็นต้องมีเงินทุนสำรองเพื่อใช้ในการหมุนเวียน และลงทุนเพิ่มในธุรกิจ จึงขอสินเชื่อในจำนวนเงินที่สูงกว่าผู้ที่ประกอบอาชีพข้าราชการ และพนักงานรัฐวิสาหกิจที่จะขอสินเชื่อในวงเงินที่น้อยกว่า เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้แน่นอน และมีเป้าหมายในการนำเงินไปใช้จ่ายที่ชัดเจน จึงขอสินเชื่อในจำนวนเงินที่เหมาะสมกับรายได้ เพื่อจะสามารถผ่อนชำระค่างวดได้

ตารางที่ 4.7 จำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ข้าราชการและ พนักงานรัฐวิสาหกิจ	45	40.9	36	36	25	27.8	106	35.4
พนักงานบริษัท	33	30	24	24	19	21.1	76	25.3
ธุรกิจส่วนตัว	29	26.4	35	35	44	48.9	108	36
อื่นๆ เช่น รับจ้างทั่วไป	3	2.7	5	5	2	2.2	10	3.3
รวม	110	100	100	100	90	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

6) รายได้ต่อเดือน

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ มีรายได้ต่อเดือน 15,001-25,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31.7 รองลงมาคือลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.0 และลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่อเดือน 25,001 - 35,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 16.0 ตามลำดับ โดยมีรายได้เฉลี่ย 43,301 บาทต่อเดือน (ตารางที่ 4.8)

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ จำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่า ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 15,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 39.1 รองลงมาคือลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ระหว่าง 15,001-25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 37.3 มีรายได้ต่อเดือน 25,001-35,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 9.1 ตามลำดับ โดยมีรายได้เฉลี่ย 23,758 บาทต่อเดือน (ตารางที่ 4.8)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) พบว่าลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างมีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 15,001-25,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 39.0 รองลงมาคือลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่อเดือน 25,001-35,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.0 มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 15,000 บาท และมีรายได้ 35,001-45,000 บาทคิดเป็นร้อยละ 13.0 ตามลำดับ โดยมีรายได้เฉลี่ย 41,585 บาทต่อเดือน (ตารางที่ 4.8)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) พบว่าลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างมีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 55,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 27.8 รองลงมาคือลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 25,001-35,000 บาท และ 45,001-55,000 บาท มีรายได้ระหว่าง 15,001-25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.1 และ 16.7 ตามลำดับ โดยมีรายได้เฉลี่ย 64,561 บาทต่อเดือน (ตารางที่ 4.8)

จะเห็นได้ว่า ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากจะได้รับการอนุมัติวงเงินที่มากขึ้นตามไปด้วย ทั้งนี้เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวจึงมีรายได้ค่อนข้างมาก และลูกค้ำมีศักยภาพในการผ่อนชำระค่าวงค้ำที่สูงขึ้นด้วย (ตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.8 จำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ ต่อเดือน(บาท)	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 15,000	43	39.1	13	13.0	1	1.1	57	19.0
15,001 - 25,000	41	37.3	39	39.0	15	16.7	95	31.7
25,001 - 35,000	10	9.1	19	19.0	19	21.1	48	16.0
35,001 - 45,000	8	7.3	13	13.0	11	12.2	32	10.6
45,001 - 55,000	4	3.6	10	10.0	19	21.1	33	11.0
มากกว่า 55,000	4	3.6	6	6.0	25	27.8	35	11.7
รวม	110	100.0	100	100.0	90	100.0	300	100.0
รายได้เฉลี่ย ต่อเดือน (บาท)	23,758		41,585		64,561		43,301	

ที่มา: จากการศึกษา

7) รายได้ของครัวเรือน

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ มีรายได้ของครัวเรือนต่อเดือน มากกว่า 55,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.7 รองลงมาคือลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ของครัวเรือนต่อเดือน 25,000-35,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.0 และลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ของครัวเรือนต่อเดือน 15,001-25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 14.7 ตามลำดับ โดยมีรายได้เฉลี่ยของครัวเรือน 66,475 บาทต่อเดือน (ตารางที่ 4.9)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่า ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) มีรายได้ของครัวเรือนต่อเดือน 25,001-35,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 23.6 รองลงมาคือลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 55,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.0 มีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 15,001-25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 17.3 ตามลำดับ โดยมีรายได้เฉลี่ยของครัวเรือน 45,036 บาทต่อเดือน (ตารางที่ 4.9)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) และวงเงินมาก (450,001 บาท ขึ้นไป) พบว่า มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือนมากกว่า 55,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 38.0 และ 52.2 รองลงมาคือกลุ่มลูกค้ำตัวอย่างที่มีรายได้ต่อเดือนอยู่ระหว่าง 15,001-25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.0 มีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 45,001-55,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 17.8 ตามลำดับ โดยมีรายได้เฉลี่ยของครัวเรือน 69,330 และ 89,500 บาทต่อเดือน (ตารางที่ 4.9)

ตารางที่ 4.9 จำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้ของครัวเรือนต่อเดือน

รายได้ของครัวเรือนต่อเดือน (บาท)	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 15,000	17	15.5	4	4.0	0	0	21	7.0
15,001 - 25,000	19	17.3	20	20.0	5	5.7	44	14.7
25,001 - 35,000	26	23.6	12	12.0	16	17.8	54	18.0
35,001 - 45,000	14	12.7	12	12.0	6	6.7	32	10.6
45,001 - 55,000	12	11.0	14	14.0	16	17.8	42	14.0
มากกว่า 55,000	22	20.0	38	38.0	47	52.2	107	35.7
รวม	110	100.0	100	100.0	90	100.0	300	100.0
รายได้เฉลี่ยของครัวเรือนต่อเดือน(บาท)	45,036		69,330		89,500		66,475	

ที่มา: จากการศึกษา

8) จำนวนสมาชิกในครอบครัว

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อบัตรเครดิตของธนาคารธนชาติ มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 คนขึ้นไป มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 39.0 รองลงมาคือลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3 คน คิดเป็นร้อยละ 27.3 มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 2 คน คิดเป็นร้อยละ 18.0 มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1 คน คิดเป็นร้อยละ 15.7 โดยมีจำนวนสมาชิกเฉลี่ย 3 คน (ตารางที่ 4.10)

เมื่อพิจารณาลูกค้ำที่ใช้สินเชื่อบัตรเครดิตของธนาคารธนชาติจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่าลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อบัตรเครดิต ทั้ง 3 กลุ่ม มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 คนขึ้นไป มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.5 42.0 และ 40.0 รองลงมาคือลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3 คน คิดเป็นร้อยละ 34.5 22.0 และ 24.4 มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 2 คน คิดเป็นร้อยละ 18.2 20.0 และ 15.6 ตามลำดับ โดยมีจำนวนสมาชิกเฉลี่ย 3 คน (ตารางที่ 4.10)

ตารางที่ 4.10 จำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1 คน	13	11.8	16	16.0	18	20.0	47	15.7
2 คน	20	18.2	20	20.0	14	15.6	54	18.0
3 คน	38	34.5	22	22.0	22	24.4	82	27.3
4 คนขึ้นไป	39	35.5	42	42.0	36	40.0	117	39.0
รวม	110	100.0	100	100.0	90	100.0	300	100.0
จำนวนสมาชิก เฉลี่ย (คน)	3		3		3		3	

ที่มา: จากการศึกษา

9) จำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ไม่ทำงาน

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อบัตรเครดิตของธนาคารชนชาติ พบว่า สมาชิกทุกคนในครอบครัวเป็นผู้ที่มีงานทำ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 49.3 เนื่องจาก ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมีอายุ 31-40 ปี (ตารางที่ 4.4) อาจเป็นเพราะว่าเป็นช่วงอายุที่ยังไม่แต่งงานหรือแต่งงานแล้วแต่ยังไม่มีการและยังอาศัยอยู่กับพ่อแม่ ดังนั้นสมาชิกทุกคนในครอบครัวจึงเป็นผู้ที่มีงานทำ รองลงมาคือลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ไม่ทำงาน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 30.3 มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ไม่ทำงาน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 18.0 ตามลำดับ จำนวนสมาชิกที่ไม่ทำงานเฉลี่ยครัวเรือนละ 1 คน (ตารางที่ 4.11)

เมื่อพิจารณาลูกค้ำที่ใช้สินเชื่อบัตรเครดิตของธนาคารชนชาติ จำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่าลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อบัตรเครดิต ทั้ง 3 กลุ่ม พบว่า สมาชิกทุกคนในครอบครัวเป็นผู้ที่มีงานทำ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.6 52.0 และ 53.3 ตามลำดับ รองลงมาคือลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ไม่ทำงาน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 31.8 30.0 และ 28.9 ตามลำดับ มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ไม่ทำงาน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.9 18.0 และ 14.4 ตามลำดับ จำนวนสมาชิกที่ไม่ทำงานของทั้ง 3 กลุ่ม เฉลี่ยครัวเรือนละ 1 คน (ตารางที่ 4.11)

ตารางที่ 4.11 จำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ไม่ทำงาน

จำนวนสมาชิก ในครัวเรือนที่ไม่ ทำงาน	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่มี	48	43.6	52	52.0	48	53.3	148	49.3
1 คน	35	31.8	30	30.0	26	28.9	91	30.3
2 คน	23	20.9	18	18.0	13	14.4	54	18.0
3 คน	4	3.7	0	0	1	1.2	5	1.7
4 คน	0	0	0	0	2	2.2	2	0.7
รวม	110	100.0	100	100.0	90	100.0	300	100.0
จำนวนสมาชิก เฉลี่ย(คน)	1		1		1		1	

ที่มา: จากการศึกษา

10) ระยะเวลาการเป็นลูกค้านาคารชนชาติ

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ มีระยะเวลาการเป็นลูกค้านาคารชนชาติระหว่าง 2-4 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 48.3 รองลงมาคือมีระยะเวลาการเป็นลูกค้านาคารชนชาติ น้อยกว่า 2 ปี คิดเป็นร้อยละ 28.0 และมีระยะเวลาการเป็นลูกค้านาคารชนชาติ ตั้งแต่ 4 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 23.7 โดยมีระยะเวลาการเป็นลูกค้านาคารเฉลี่ย 3 ปี (ตารางที่ 4.12)

เมื่อพิจารณาลูกค้าที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ จำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่าลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงิน ทั้ง 3 กลุ่ม มีระยะเวลาการเป็นลูกค้านาคารชนชาติระหว่าง 2-4 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 52.7 42.0 และ 50.0 ตามลำดับ รองลงมาคือมีระยะเวลาการเป็นลูกค้านาคารชนชาติน้อยกว่า 2 ปี คิดเป็นร้อยละ 19.1 34.0 และ 32.2 ตามลำดับ และมีระยะเวลาการเป็นลูกค้านาคารชนชาติ ตั้งแต่ 4 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 28.2 24.0 และ 17.8 ตามลำดับ โดยมีระยะเวลาการเป็นลูกค้านาคารเฉลี่ยของทั้ง 3 กลุ่มคือ 3 ปี (ตารางที่ 4.12)

ตารางที่ 4.12 จำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระยะเวลาการเป็นลูกค้านานาชาติ

ระยะเวลาการ เป็นลูกค้า นานาชาติ	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 2 ปี	21	19.1	34	34.0	29	32.2	84	28.0
2 - 4 ปี	58	52.7	42	42.0	45	50.0	145	48.3
ตั้งแต่ 4 ปี ขึ้นไป	31	28.2	24	24.0	16	17.8	71	23.7
รวม	110	100.0	100	100.0	90	100.0	300	100.0
ระยะเวลาการเป็น ลูกค้าเฉลี่ย (ปี)	3		3		3		3	

ที่มา: จากการศึกษา

สามารถสรุปได้ว่าลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 32 ปี มีสถานภาพสมรส จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ รองลงมาเป็นพนักงานบริษัท รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 23,758 บาท รายได้เฉลี่ยของครัวเรือน 45,046 บาท จำนวนสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 3 คน จำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ไม่ทำงานเฉลี่ย 1 คน และระยะเวลาการเป็นลูกค้านานาชาติ เฉลี่ย 3 ปี

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุเฉลี่ย 35 ปี มีสถานภาพสมรส จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ รองลงมาเป็นธุรกิจส่วนตัว รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 41,585 บาท รายได้เฉลี่ยของครัวเรือน 69,330 บาท จำนวนสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 3 คน จำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ไม่ทำงานเฉลี่ย 1 คน และระยะเวลาการเป็นลูกค้านานาชาติ เฉลี่ย 3 ปี

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุเฉลี่ย 42 ปี มีสถานภาพสมรส จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว รองลงมาเป็นข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

64,561 บาท รายได้เฉลี่ยของครัวเรือน 89,500 บาท จำนวนสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 3 คน จำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ไม่ทำงานเฉลี่ย 1 คน และระยะเวลาการเป็นลูกค้านาคารชนชาติ เฉลี่ย 3 ปี

4.3 วัตถุประสงค์ของการใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ ในจังหวัดเชียงใหม่

หัวข้อนี้เป็นการศึกษาว่ากลุ่มตัวอย่างมีวัตถุประสงค์ของการใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินอย่างไรบ้าง ซึ่งสามารถนำเสนอผลการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน คือ 1) วัตถุประสงค์การใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามวงเงินที่ได้รับอนุมัติ 2) วัตถุประสงค์การใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอาชีพ และรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

1) วัตถุประสงค์การใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามวงเงินที่ได้รับอนุมัติ

วัตถุประสงค์ของการใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงิน ของลูกค้ากลุ่มตัวอย่างธนาคารชนชาติ ประกอบด้วย การนำเงินไปใช้หมุนเวียนในธุรกิจ การนำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภคและบริโภคในชีวิตประจำวัน การนำเงินไปชำระหนี้ในและ/หรือนอกระบบ การนำเงินไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน และการนำเงินไปใช้ในการรักษาพยาบาล ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย ที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนในธุรกิจ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 29.0 รองลงมาคือนำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 27.5 นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 25.7 นำเงินไปต่อเติม หรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 16.4 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 1.4 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.13)

เมื่อพิจารณาลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) พบว่า มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปใช้ในการหมุนเวียนในธุรกิจ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 28.7 รองลงมาคือนำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 27.5 นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 26.7 นำเงินไปต่อเติม และซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 15.6 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 1.5 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.13)

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) พบว่า มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 34.0 ซึ่งลูกค้าส่วนหนึ่งเป็นนักธุรกิจ รองลงมาคือนำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็น

ร้อยละ 23.2 นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 22.0 นำเงินไปต่อเติม หรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 18.9 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 1.9 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.13)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาท ขึ้นไป) พบว่า มีวัตถุประสงค์ เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 49.8 เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างเกือบร้อยละ 50 เป็นนักธุรกิจ รองลงมาคือ นำเงินไปชำระหนี้ในและ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 18.2 นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภคและบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 16.2 นำเงินไปต่อเติม หรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 15.4 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 0.4 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.13)

จะเห็นได้ว่า ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่ม นำเงินไปใช้หมุนเวียนในธุรกิจมากที่สุด โดยเฉพาะผู้ที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อมาก (450,001 บาทขึ้นไป) ทั้งนี้เป็นเพราะว่า กลุ่มตัวอย่างนี้เป็นผู้ที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวเกือบครึ่งหนึ่ง รองลงมาคือ นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน และนำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัท (ตารางที่ 4.13)

ตารางที่ 4.13 วัตถุประสงค์ของการใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ

วัตถุประสงค์ของการใช้บริการ สินเชื่อรถแลกเงิน	น้อย (50,001-250,000 บาท) (ร้อยละ)	ปานกลาง (250,001-450,000บาท) (ร้อยละ)	มาก (450,001 บาทขึ้นไป) (ร้อยละ)	รวม (ร้อยละ)
การนำเงินไปใช้หมุนเวียนใน ธุรกิจ	28.7	34.0	49.8	29.0
การนำเงินไปใช้จ่ายในการ อุปโภคและบริโภคใน ชีวิตประจำวัน	27.5	22.0	16.2	27.5
การนำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือ นอกระบบ	26.7	23.2	18.2	25.7
การนำเงินไปต่อเติมหรือ ซ่อมแซมบ้าน	15.6	18.9	15.4	16.4
การนำเงินไปใช้ในการ รักษาพยาบาล	1.5	1.9	0.4	1.4
รวม	100.0	100.0	100.0	100.0

ที่มา: จากการศึกษา

2) วัตถุประสงค์การใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอาชีพ และรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง

หัวข้อนี้เป็นการศึกษาว่ากลุ่มตัวอย่าง เมื่อจำแนกตามอาชีพ และรายได้แล้ว นำเงินกู้ที่ได้รับไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ใดบ้าง ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

1. วงเงินกู้ย่อย (50,001-250,000 บาท)

1.1 จำแนกตามอาชีพ

ลูกค้าย่อยที่ประกอบอาชีพข้าราชการ และรัฐวิสาหกิจ มีวัตถุประสงค์ เพื่อนำเงินไปต่อเติม หรือซ่อมแซมบ้าน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 32.9 รองลงมาคือนำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 31.0 นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 24.1 นำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 10.2 และเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 1.8 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

ลูกค้าย่อยที่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท มีวัตถุประสงค์ เพื่อนำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.4 รองลงมาคือนำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 38.7 นำเงินไปต่อเติม หรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 9.1 นำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 8.2 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 0.6 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

ลูกค้าย่อยที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 67.5 รองลงมาคือ นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 15.3 นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 8.8 นำเงินไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 7.2 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 1.3 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

1.2 จำแนกตามรายได้

ลูกค้าย่อยที่มีรายได้ไม่เกิน 25,000 บาทต่อเดือน มีวัตถุประสงค์ เพื่อนำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 33.2 รองลงมาคือ นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 32.1 นำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 19.1 นำเงินไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 14.1 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 1.6 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 25,001-45,000 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 39.4 รองลงมาคือ นำเงินไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 32.8 นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 13.5 นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 13.1 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 1.1 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ตั้งแต่ 45,001 บาทต่อเดือนขึ้นไป ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 62.5 รองลงมาคือ นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 17.7 นำเงินไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 17.3 นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 2.5 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 0.0 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

2. วงเงินกู้ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)

2.1 จำแนกตามอาชีพ

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพข้าราชการ และรัฐวิสาหกิจ มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปต่อเติม หรือซ่อมแซมบ้าน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 32.9 รองลงมาคือ นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 26.8 นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 25.5 นำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 13.2 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 1.7 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 47.5 รองลงมาคือ นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 26.7 นำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 15.0 นำเงินไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 8.3 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 2.5 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 69.0 รองลงมาคือ นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 17.3 นำเงินไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 7.7 นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 4.7 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 1.3 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

2.2 จำแนกตามรายได้

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ไม่เกิน 25,000 บาทต่อเดือน มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31.0 รองลงมาคือ นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 26.2 นำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 22.7 นำเงินไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 18.5 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 1.7 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 25,001-45,000 บาทต่อเดือน มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 38.4 รองลงมาคือ นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 28.3 นำเงินไปต่อเติม หรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 19.1 นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 13.6 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 0.6 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ตั้งแต่ 45,001 บาทต่อเดือนขึ้นไป ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 70.3 รองลงมาคือ นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 10.1 นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 7.7 นำเงินไปต่อเติม หรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 6.5 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 5.4 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

3. วงเงินกู้มาก (450,001 บาทขึ้นไป)

3.1 จำแนกตามอาชีพ

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพข้าราชการ และรัฐวิสาหกิจ มีวัตถุประสงค์ เพื่อนำเงินไปชำระหนี้ในและ/หรือนอกระบบ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36.4 รองลงมาคือ นำเงินไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 27.6 นำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 18.0 นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภคและบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 17.6 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 0.4 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท มีวัตถุประสงค์ เพื่อนำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30.0 รองลงมาคือ นำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 25.3 นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 24.7 นำเงินไปต่อเติม หรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 19.5 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 78.3 รองลงมาคือ นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 12.6 นำเงินไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 5.2 นำเงินไปชำระหนี้ในและ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 3.5 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 0.4 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

3.2 จำแนกตามรายได้

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ไม่เกิน 25,000 บาทต่อเดือน มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.7 รองลงมาคือ นำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 24.3 นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 22.4 นำเงินไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 14.6 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 1.0 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 25,001-45,000 บาทต่อเดือน มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36.4 รองลงมาคือ นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 33.6 นำเงินไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 18.2 นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 10.9 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 0.9 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ตั้งแต่ 45,001 บาทต่อเดือนขึ้นไป ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 68.2 รองลงมาคือ นำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 11.5 นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 10.8 นำเงินไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน คิดเป็นร้อยละ 9.1 และนำเงินไปใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.14)

จะเห็นได้ว่า เมื่อจำแนกตามอาชีพแล้ว ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่มที่ได้รับสินเชื่อแตกต่างกัน ผู้ที่ประกอบอาชีพข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัท มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ และนำไปต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน มากที่สุด เนื่องจากลูกค้ำกลุ่มตัวอย่งนี้มีรายได้ประจำที่แน่นอน เมื่อมีภาระค่าใช้จ่ายที่ผูกเงินเข้ามา นอกเหนือจากเงินเก็บที่มีอยู่แล้ว จำเป็นต้องพึ่งพาสถาบันการเงินเป็นแหล่งเงินกู้เพื่อนำเงินไปใช้จ่ายตามความจำเป็น และลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่มที่ได้รับสินเชื่อแตกต่างกัน ที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว มีวัตถุประสงค์เพื่อนำ

เงินกู้ไปใช้ในการหมุนเวียนในธุรกิจ มากกว่าร้อยละ 60 ซึ่งเป็นไปตามลักษณะอาชีพ ที่ต้องนำเงินไปใช้หมุนเวียนในธุรกิจมากที่สุด

เมื่อจำแนกตามรายได้ ลูกค้ายกกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่มที่ได้รับสินเชื่อแตกต่างกัน ที่มีรายได้ ไม่เกิน 25,000 บาทต่อเดือน มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินกู้ไปใช้จ่ายในการอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวัน นำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ มากที่สุด ลูกค้ายกกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 25,001-45,000 บาทต่อเดือน และตั้งแต่ 45,001 บาทต่อเดือนขึ้นไป มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินกู้ไปใช้ในการหมุนเวียนในธุรกิจ และนำเงินไปชำระหนี้ใน และ/หรือนอกระบบ มากที่สุด โดยเฉพาะลูกค้ายกกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ ตั้งแต่ 45,001 บาทต่อเดือนขึ้นไป มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินกู้ไปใช้ในการหมุนเวียนในธุรกิจ มากกว่าร้อยละ 60 ทั้งนี้เพราะผู้ที่มีรายได้มาก ส่วนใหญ่แล้วเป็นผู้ที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.14 วัตถุประสงค์ของการมาใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารธนชาติ จำแนกตามอาชีพ และรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง

วัตถุประสงค์ของการมาใช้ บริการสินเชื่อรถแลกเงิน	การนำเงินกู้ ไปใช้ หมุนเวียน ในธุรกิจ (ร้อยละ)	การนำเงินกู้ไปใช้ จ่ายในการอุปโภค และบริโภคใน ชีวิตประจำวัน (ร้อยละ)	การนำเงินกู้ไป ชำระหนี้ใน และ/หรือ นอกระบบ (ร้อยละ)	การนำเงินกู้ไป ต่อเติมหรือ ซ่อมแซมบ้าน (ร้อยละ)	การนำเงินกู้ไป ใช้ในการ รักษาพยาบาล (ร้อยละ)	รวม (ร้อยละ)
1. วงเงินกู้ย่อย (50,001-250,000 บาท)						
1.1 จำแนกตามอาชีพ						
- ข้าราชการและรัฐวิสาหกิจ	10.2	24.1	31.0	32.9	1.8	100.0
- พนักงานบริษัท	8.2	43.4	38.7	9.1	0.6	100.0
- ธุรกิจส่วนตัว	67.5	15.3	8.8	7.2	1.3	100.0
1.2 จำแนกตามรายได้						
- ไม่เกิน 25,000 บาท	19.1	32.1	33.2	14.1	1.6	100.0
- 25,001-45,000 บาท	39.4	13.1	13.5	32.8	1.1	100.0
- ตั้งแต่ 45,001 บาท ขึ้นไป	62.5	17.7	2.5	17.3	0.0	100.0
2. วงเงินกี่ปานกลาง (250,001-450,000บาท)						
2.1 จำแนกตามอาชีพ						
- ข้าราชการและรัฐวิสาหกิจ	13.2	26.8	25.5	32.9	1.7	100.0
- พนักงานบริษัท	15.0	26.7	47.5	8.3	2.5	100.0
- ธุรกิจส่วนตัว	69.0	17.3	4.7	7.7	1.3	100.0
2.2 จำแนกตามรายได้						
- ไม่เกิน 25,000 บาท	22.7	31.0	26.2	18.5	1.7	100.0
- 25,001-45,000 บาท	38.4	13.6	28.3	19.1	0.6	100.0
- ตั้งแต่ 45,001 บาท ขึ้นไป	70.3	10.1	7.7	6.5	5.4	100.0
3. วงเงินกู้มาก (450,001 บาทขึ้นไป)						
3.1 จำแนกตามอาชีพ						
- ข้าราชการและรัฐวิสาหกิจ	18.0	17.6	36.4	27.6	0.4	100.0
- พนักงานบริษัท	25.3	24.7	30.0	19.5	0.5	100.0
- ธุรกิจส่วนตัว	78.3	12.6	3.5	5.2	0.4	100.0
3.2 จำแนกตามรายได้						
- ไม่เกิน 25,000 บาท	24.3	37.7	22.4	14.6	1.0	100.0
- 25,001-45,000 บาท	36.4	10.9	33.6	18.2	0.9	100.0
- ตั้งแต่ 45,001 บาท ขึ้นไป	68.2	11.5	10.8	9.1	0.5	100.0

ที่มา: จากการศึกษา

4.4 พฤติกรรมในการใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ ในจังหวัดเชียงใหม่

พฤติกรรมในการใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของลูกค้าย่อยอย่างธนาคารชนชาติ ประกอบด้วย เอกสารที่ใช้ประกอบการขอสินเชื่อ ประเภทรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อ ขนาดเครื่องยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันสินเชื่อรถแลกเงิน รุ่นปี (พ.ศ) รถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกัน ราคาของรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกัน และค่าธรรมเนียมในการขอสินเชื่อ จำนวนเงินที่ลูกค้าต้องการกู้ และจำนวนเงินที่ธนาคารอนุมัติเงินกู้สินเชื่อรถแลกเงิน ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ จำนวนเงินที่ผ่อนชำระต่องวดสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ ระยะเวลาในการผ่อนชำระสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ วิธีการชำระคืนสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ การผัดผ่อนชำระสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ แหล่งที่ทราบสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ และการใช้บริการทางการเงินของธนาคารชนชาติ นอกเหนือจากสินเชื่อรถแลกเงิน ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

1) เอกสารที่ใช้ประกอบการขอสินเชื่อ

เอกสารที่ใช้ประกอบการพิจารณาขอสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ มี 2 ประเภท คือ กรณีเป็นบุคคลธรรมดา เอกสารที่ใช้ประกอบการพิจารณาขอสินเชื่อ คือ สำเนาบัตรประชาชน/สำเนาบัตรข้าราชการ/สำเนารัฐวิสาหกิจ สำเนาทะเบียนบ้าน สลิปเงินเดือน/หนังสือรับรองเงินเดือน และสำเนาบัญชีธนาคารย้อนหลัง 6 เดือน

ส่วนในกรณีที่เป็นเจ้าของธุรกิจ เอกสารที่ใช้ประกอบการพิจารณาขอสินเชื่อเหมือนกัน คือ สำเนาบัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน ที่ต่างกันคือใช้หนังสือรับรองบริษัท หรือห้างหุ้นส่วนจำกัด ทะเบียนการค้า หรือหนังสือบริคณห์สนธิ สำเนาบัญชีธนาคารส่วนตัว และ/หรือของกิจการย้อนกลับ 6 เดือน

2) ประเภทรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อ

รถยนต์ที่นำมาเป็นหลักประกันสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาตินั้น มี 2 ประเภท คือ รถเก๋ง และรถกระบะ โดยอายุรถยนต์จะต้องไม่เกิน 16 ปี ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

2.1 ประเภทรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อ

ลูกค้าย่อยอย่างจำนวน 300 ราย ที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ ส่วนใหญ่ใช้รถเก๋ง และรถกระบะเป็นหลักประกันใกล้เคียงกันคือ ร้อยละ 50.7 และ 49.3 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.15)

เมื่อพิจารณาลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่าลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) และวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) ส่วนใหญ่ใช้รถเก๋งเป็นหลักประกัน คิดเป็นร้อยละ 52.7 และ 59.0 รองลงมาคือลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้รถกระบะเป็นหลักประกัน คิดเป็นร้อยละ 47.3 และ 41.0 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.15)

ส่วนลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) ส่วนใหญ่ใช้รถกระบะเป็นหลักประกัน คิดเป็นร้อยละ 61.1 รองลงมาคือลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้รถเก๋งเป็นหลักประกัน คิดเป็นร้อยละ 38.9 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.15)

จะเห็นว่า ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับการอนุมัติวงเงินสูง จะใช้รถกระบะเป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อ ทั้งนี้เพราะ ราคาของรถกระบะที่ใช้เป็นหลักประกันมีราคาสูงกว่ารถเก๋ง ประกอบกับรถกระบะเป็นที่นิยมในผู้ที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวเพราะสามารถใช้ประโยชน์ในการประกอบกิจการได้ด้วย

2.2 ยี่ห้อรถยนต์และรุ่นรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกัน

หัวข้อนี้เป็นการศึกษาว่ากลุ่มตัวอย่างที่ใช้รถเก๋งเป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อ นั้น ใช้รถเก๋งยี่ห้อใดบ้างเป็นหลักประกัน และกลุ่มตัวอย่างที่ใช้รถกระบะเป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อ นั้น ใช้รถกระบะยี่ห้อใดบ้างเป็นหลักประกัน

2.2.1 รถเก๋ง

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย ที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารธนชาต ใช้รถยนต์ยี่ห้อโตโยต้า และฮอนด้า มากที่สุดคือ คิดเป็นร้อยละ 40.1 โดยรถยนต์โตโยต้าที่ใช้เป็นหลักประกันมากที่สุดคือรุ่น โซลูนาวีออส ขณะที่รถยนต์ฮอนด้าใช้รุ่นซิตี้เป็นหลักประกันมากที่สุด (ตารางที่ 4.15)

เมื่อพิจารณาลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่าลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงิน ทั้ง 3 กลุ่ม ใช้รถยนต์ยี่ห้อ โตโยต้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 27.3 16.0 และ 16.7 ตามลำดับ โดยรถยนต์โตโยต้าที่ใช้เป็นหลักประกันมากที่สุดคือรุ่น โซลูนาวีออส คิดเป็นร้อยละ 5.5 13.0 และ 5.6 รองลงมาคือ รุ่นฟอร์จูนเนอร์ คิดเป็นร้อยละ 10.9 1.0 และ 4.4 และยี่ห้อรองลงมา คือใช้รถยนต์ยี่ห้อฮอนด้า คิดเป็นร้อยละ 19.1 30.0 และ 11.1 ตามลำดับ โดยรถยนต์ฮอนด้าที่ใช้เป็นหลักประกันมากที่สุดคือรุ่นซิตี้ คิดเป็นร้อยละ 5.5 15.0 และ 2.2 ตามลำดับ รองลงมาคือ รุ่นซีวิก คิดเป็นร้อยละ 5.5 8.0 และ 8.9 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.15)

2.2.2 รถกระบะ

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย ที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคาร ธนชาติ ใช้รถยนต์ยี่ห้อ โตโยต้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.2 โดยรถยนต์โตโยต้าที่ใช้เป็นหลักประกันมากที่สุด คือ รุ่น ไฮลักวิโก้ รองลงมาคือใช้รถยนต์ยี่ห้อ อีซูซุ คิดเป็นร้อยละ 19.6 โดยรถยนต์อีซูซุใช้รุ่น ดีแมค เป็นหลักประกันมากที่สุด (ตารางที่ 4.15)

เมื่อพิจารณาลูกค้ากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่าลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงิน ทั้ง 3 กลุ่ม ใช้รถยนต์ยี่ห้อ โตโยต้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 22.7 20.0 และ 21.1 ตามลำดับ โดยรถยนต์โตโยต้าที่ใช้เป็นหลักประกันมากที่สุด คือ รุ่น ไฮลักวิโก้ คิดเป็นร้อยละ 10.9 18.0 และ 21.1 รองลงมา คือใช้รถยนต์ยี่ห้อ อีซูซุ โดยรถยนต์อีซูซุที่ใช้เป็นหลักประกันมากที่สุด คือ รุ่น ดีแมค คิดเป็นร้อยละ 3.6 11.0 และ 15.6 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.15)

จะเห็นได้ว่า รถยนต์ที่นำมาเป็นหลักประกันส่วนใหญ่จะเป็นรถยนต์ 3 ยี่ห้อ คือ โตโยต้า ฮอนด้า และอีซูซุ ทั้งนี้เพราะเป็นยี่ห้อที่ได้รับความนิยมในประเทศไทย ด้วยราคาซื้อขายที่ไม่สูงมากนัก มีศูนย์บริการมากกว่ายี่ห้ออื่นๆ อะไหล่ และค่าบริการที่ถูกกว่ายี่ห้ออื่นๆ ทำให้ลูกค้าสะดวกในการใช้บริการ และราคาขายต่อที่ได้ราคาดีกว่ายี่ห้ออื่นๆ ด้วย

ตารางที่ 4.15 ประเภทรถยนต์ ยี่ห้อรถยนต์ และรุ่นรถยนต์ที่ให้เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อ
ของกลุ่มตัวอย่าง

ประเภทรถยนต์	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. รถเก๋ง	58	52.7	59	59.0	35	38.9	152	50.7
1.1 โตโยต้า	30	27.3	16	16.0	15	16.7	61	(40.1)
- โชนิก้าวีเอส	6	5.5	13	13.0	5	5.6	24	(15.8)
- พอร์จูนเนอร์	12	10.9	1	1.0	4	4.4	17	(11.2)
- โคโรล่า	6	5.5	0	0	2	2.2	8	(5.3)
- โชนิก้า	6	5.5	0	0	0	0	6	(3.9)
- ยาริส	0	0	2	2.0	4	4.4	6	(3.9)
1.2 สอนต้า	21	19.1	30	30.0	10	11.1	61	(40.1)
- ซิตี้	6	5.5	15	15.0	2	2.2	23	(15.1)
- ซีวิก	6	5.5	8	8.0	8	8.9	22	(14.5)
- แจส	9	8.2	7	7.0	0	0	16	(10.5)
1.3 มาสด้า 3	0	0	0	0	5	5.6	5	(3.3)
1.4 ยี่ห้ออื่นๆ	7	6.7	13	13.0	5	5.6	25	(16.4)
2.รถกระบะ	52	47.3	41	41.0	55	61.1	148	49.3
2.1 โตโยต้า	25	22.7	20	20.0	19	21.1	64	(43.2)
- ไฮลักวิโก้	12	10.9	18	18.0	19	21.1	49	(33.1)
- ไฮลักไทเกอร์	13	11.8	2	2.0	0	0	15	(10.1)
2.2 อีซูซุดีเมค	4	3.6	11	11.0	14	15.6	29	(19.6)
2.3 มิตซูบิชิ	9	8.2	2	2.0	6	6.7	17	(11.5)
- สตราต้า	9	8.2	0	0	0	0	9	(6.1)
- ไตรตัน	0	0	2	2.0	6	6.7	8	(5.4)
2.4 นิสสันนาวาร่า	0	0	0	0	9	10	9	(6.1)
2.5 เซฟโรเลต โกโรลาโต้	6	5.5	1	1.0	0	0	7	(4.7)
2.6 ยี่ห้ออื่นๆ	8	7.3	7	7.0	7	7.8	22	(14.9)
รวม	110	100.0	100	100.0	90	100.0	300	100.0

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละของแต่ละกลุ่ม

3) ขนาดเครื่องยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันสินเชื่อรถแลกเงิน

ลูกค้ายกกลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ ส่วนใหญ่ใช้รถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์ มากกว่า 2000 ซีซี คิดเป็นร้อยละ 55.3 รองลงมาคือใช้รถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์ 1300 – 1500 ซีซี คิดเป็นร้อยละ 33.0 และใช้รถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์ 1600 -2000 ซีซี คิดเป็นร้อยละ 11.7 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.16)

เมื่อพิจารณาลูกค้ายกกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่าลูกค้ายกกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) และในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) ส่วนใหญ่ใช้รถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์ มากกว่า 2000 ซีซี คิดเป็นร้อยละ 57.3 และ 66.7 ตามลำดับ รองลงมาคือใช้รถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์ 1300 – 1500 ซีซี คิดเป็นร้อยละ 32.7 และ 16.7 ตามลำดับ ใช้รถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์ 1600 -2000 คิดเป็นร้อยละ 10.0 และ 16.7 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.16)

จะเห็นได้ว่า รถยนต์ที่นำมาเป็นหลักประกันของลูกค้ายก 2 กลุ่ม มีขนาดเครื่องยนต์ที่มากกว่า 2000 ซีซี ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นรถกระบะ และรวมถึงรถเก๋งบางรุ่น เช่น ฟอรัจันเนอร์ เนื่องจากลูกค้ายกกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว (ตารางที่ 4.7) ซึ่งจะนิยมใช้รถกระบะเนื่องจากการใช้ในการประกอบกิจการด้วย

ลูกค้ายกกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) พบว่า ใช้รถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์ 1300 – 1500 ซีซี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 48.0 รองลงมาคือใช้รถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์มากกว่า 2000 ซีซี คิดเป็นร้อยละ 43.0 และใช้รถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์ 1600 -2000 ซีซี คิดเป็นร้อยละ 9.0 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.16)

ตารางที่ 4.16 ขนาดเครื่องยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันสินเชื่อรถแลกเงินของกลุ่มตัวอย่าง

ขนาดเครื่องยนต์ (ซีซี)	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1300 – 1500	36	32.7	48	48.0	15	16.7	99	33.0
1600 – 2000	11	10.0	9	9.0	15	16.7	35	11.7
มากกว่า 2000	63	57.3	43	43.0	60	66.7	166	55.3
รวม	110	100.0	100	100.0	90	100.0	300	100.0

ที่มา: จากการศึกษา

4) รุ่นปี (พ.ศ.) รถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกัน

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อบริการแลกเงินของธนาคารชนชาติ ส่วนใหญ่ใช้รถยนต์ปี พ.ศ.2545 – 2549 คิดเป็นร้อยละ 51.7 รองลงมาคือใช้รถยนต์ปี พ.ศ.2550 - 2554 คิดเป็นร้อยละ 32.7 และใช้รถยนต์ปี พ.ศ.2535 – 2539 คิดเป็นร้อยละ 8.3 (ตารางที่ 4.17)

เมื่อพิจารณาลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่า ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อบริการแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) ส่วนใหญ่ใช้รถยนต์ปี พ.ศ.2545-2549 คิดเป็นร้อยละ 57.3 รองลงมาคือใช้รถยนต์ปี พ.ศ.2535-2539 คิดเป็นร้อยละ 20.9 และใช้รถยนต์ปี พ.ศ.2540 - 2544 คิดเป็นร้อยละ 14.5 (ตารางที่ 4.17)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อบริการแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) พบว่า ส่วนใหญ่ใช้รถยนต์ปี พ.ศ.2545 – 2549 คิดเป็นร้อยละ 71.0 รองลงมาคือใช้รถยนต์ปี พ.ศ.2550-2554 คิดเป็นร้อยละ 22.0 และใช้รถยนต์ปี พ.ศ.2540-2544 คิดเป็นร้อยละ 6.0 (ตารางที่ 4.17)

จะเห็นได้ว่า รถยนต์ที่นำมาเป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อของลูกค้ำ 2 กลุ่มแรกเป็นรถยนต์ปี พ.ศ.2545-2549 ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้ำที่ผ่อนรถยนต์หมดแล้ว เพราะโดยมากลูกค้ำซื้อรถยนต์ใหม่มาแล้วมักจะผ่อนรถยนต์จำนวน 5-6 ปี เมื่อผ่อนหมด และต้องการใช้เงินก็จะนำรถมาใช้บริการสินเชื่อบริการแลกเงินต่อไป

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อบริการแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) พบว่า ส่วนใหญ่ใช้รถยนต์ปี พ.ศ.2550-2554 คิดเป็นร้อยละ 75.6 เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้ำที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว และรถยนต์ปีใหม่ๆ สามารถขวงเงินสินเชื่อที่สูงได้ เนื่องจากมีมูลค่าราคากลางของธนาคารชนชาติสูง รองลงมาคือใช้รถยนต์ปี พ.ศ.2545-2549 คิดเป็นร้อยละ 23.3 และใช้รถยนต์ปี พ.ศ.2535-2539 คิดเป็นร้อยละ 1.1 (ตารางที่ 4.17)

ตารางที่ 4.17 รุ่นปี (พ.ศ.) รถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันของกลุ่มตัวอย่าง

รุ่นปี (พ.ศ.) รถยนต์	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
2535-2539	23	20.9	1	1.0	1	1.1	25	8.3
2540-2544	16	14.5	6	6.0	0	0.0	22	7.3
2545-2549	63	57.3	71	71.0	21	23.3	155	51.7
2550-2554	8	7.3	22	22.0	68	75.6	98	32.7
รวม	110	100.0	100	100.0	90	100.0	300	100.0

ที่มา: จากการศึกษา

5) ราคากลางรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกัน และค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อ

ในการที่ธนาคารชนชาติจะพิจารณาให้สินเชื่อรถแลกเงินแก่ผู้ขอสินเชื่อ ธนาคารมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาการให้วงเงินสินเชื่อคือ จะให้วงเงินสินเชื่อสูงสุด 100% ของราคากลางรถยนต์ตามเกณฑ์ของธนาคารชนชาติ โดยราคากลางรถยนต์ตามเกณฑ์ของธนาคารชนชาติ คือ ราคาที่ใช้เป็นราคาอ้างอิงเบื้องต้นสำหรับการให้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว และมีสภาพพร้อมใช้งาน โดยใช้ชื่อว่า Thanachart Blue Book โดยการจัดทำราคากลางดังกล่าว ธนาคารชนชาติทำการรวบรวมข้อมูลราคารถยนต์ใช้แล้วจากแหล่งต่างๆ เช่น วารสารรถยนต์รายสัปดาห์ การสำรวจราคาจากผู้ประกอบกิจการซื้อขายรถยนต์ใช้แล้ว (เด่นเทรด) งานประมูลรถยนต์ และงานแสดงรถยนต์ เป็นต้น โดยการกำหนดราคากลางพิจารณา ประเภทรถยนต์ จำนวนปีรถยนต์ ยี่ห้อ และรุ่นของรถยนต์ ราคากลางจึงเป็นข้อมูลที่มีความน่าเชื่อถือ มีมาตรฐาน และมีความใกล้เคียงกับราคาตลาดของรถยนต์ซึ่งเป็นที่ยอมรับกันภายในกลุ่มชนชาติ อีกทั้งยังได้ทำการปรับปรุงราคากลางทุกเดือน เพื่อให้ราคากลางรถยนต์ใช้แล้วเป็นปัจจุบัน (<http://www.thanachartbluebook.com/>)

ในการขอสินเชื่อรถแลกเงินกับทางธนาคารชนชาติ ผู้ขอสินเชื่อจะเสียค่าใช้จ่าย 4 ส่วนด้วยกัน คือ 1) ค่าอากรแสตมป์การโอนทะเบียน 2) ค่าโอนกรรมสิทธิ์ทะเบียน 3) ค่าเบี้ยประกันภัยภาคสมัครใจ 4) ค่าเบี้ยประกันชีวิต ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ค่าอากรแสตมป์การโอนทะเบียน ผู้ขอสินเชื่อกับทางธนาคารจะเสียค่าอากรแสตมป์การโอนทะเบียน ในอัตรา 0.5% ของวงเงินที่ขอสินเชื่อ

ค่าโอนกรรมสิทธิ์ทะเบียน ผู้ขอสินเชื่อกับทางธนาคารจะเสียค่าโอนกรรมสิทธิ์ทะเบียน โดยรถยนต์ที่นำมาเป็นหลักประกันถ้าเป็นรถยนต์ที่จดทะเบียนในจังหวัดเชียงใหม่จะคิดในอัตรา 1,600 บาทต่อคัน แต่ถ้าจดทะเบียนจังหวัดอื่นๆ จะคิดในอัตรา 1,650-1,710 บาทต่อคัน

ค่าเบี้ยประกันภัยภาคสมัครใจ คือ การประกันความเสียหายที่เกิดจากการใช้รถยนต์ โดยธนาคารธนาคารจะเป็นผู้กำหนดประเภทของการประกันภัยรถยนต์ โดยพิจารณาจากวงเงินกู้ กล่าวคือ ให้ผู้ขอสินเชื่อทำประกันภัยประเภท 2+ และประกันภัยประเภท 1 ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวงเงินกู้ เช่น ถ้าผู้ขอสินเชื่อในวงเงินกู้ไม่เกิน 400,000 บาท ธนาคารธนาคารกำหนดให้ทำประกันภัยประเภท 2+ (ประกันภัยประเภท 2+ เป็นประกันภัยที่ให้ความคุ้มครองการซ่อมรถของผู้เอาประกันภัยสูงสุดถึง 100,000 บาทต่อครั้ง จากการที่รถยนต์ของผู้เอาประกันภัยชนกับรถยนต์ของคู่กรณี พร้อมให้ความคุ้มครองรถยนต์สูญหายหรือไฟไหม้ตามทุนประกัน และคุ้มครองความเสียหายต่อชีวิต และร่างกายตามมูลค่าที่ระบุในกรมธรรม์ ส่วนคู่กรณีให้ความคุ้มครองความเสียหายต่อชีวิต ร่างกาย และทรัพย์สินเต็มจำนวนตามทุนประกัน) และถ้าขอสินเชื่อวงเงินกู้มากกว่า 400,000 บาท ธนาคารธนาคารกำหนดให้ทำประกันภัยประเภท 1 (ประกันภัยประเภท 1 เป็นประกันภัยที่ให้ความคุ้มครองการซ่อมรถของผู้เอาประกันภัยจากการเกิดอุบัติเหตุทุกกรณีสูงสุดตามทุนประกัน พร้อมให้ความคุ้มครองรถยนต์สูญหายหรือไฟไหม้ของผู้เอาประกันภัยตามทุนประกัน และคุ้มครองความเสียหายต่อชีวิต และร่างกายตามมูลค่าที่ระบุในกรมธรรม์ ส่วนคู่กรณีให้ความคุ้มครองความเสียหายต่อชีวิต ร่างกาย และทรัพย์สินเต็มจำนวนตามทุนประกัน)

ค่าเบี้ยประกันชีวิต ธนาคารจะกำหนดให้ผู้ขอสินเชื่อทำประกันชีวิต เพื่อตัดปัญหาภาระหนี้ค้างชำระ หากผู้ขอสินเชื่อเสียชีวิตหรือทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวรระหว่างผ่อนชำระ โดยบริษัทธนาคารประกันชีวิต จำกัด จะจ่ายผลประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันประสบภัยตามเงื่อนไขในกรมธรรม์ ให้แก่ “ธนาคารธนาคาร” ในฐานะเจ้าหนี้ เพื่อปลดหนี้ค้างชำระ และหากมีส่วนเหลือก็จะมอบให้แก่ผู้รับผลประโยชน์ตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ โดยค่าเบี้ยประกันชีวิตขึ้นอยู่กับวงเงินที่ขอสินเชื่อ อายุ และเพศของผู้ขอสินเชื่อ และระยะเวลาการผ่อนชำระ

5.1 ราคากลางรถยนต์ของธนาคารธนาคารที่ใช้เป็นหลักประกัน

ราคากลางรถยนต์ของลูกค้ายกตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารธนาคาร จำนวน 300 ราย เฉลี่ยเท่ากับ 469,439 บาทต่อคัน

ราคากลางรถยนต์ของลูกค้ายกตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) เฉลี่ยเท่ากับ 313,380 บาทต่อคัน

ราคากลางรถยนต์ของลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) เฉลี่ยเท่ากับ 483,589 บาทต่อคัน

ราคากลางรถยนต์ของลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) เฉลี่ยเท่ากับ 611,349 บาท (ตารางที่ 4.18)

5.2 ค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อรถแลกเงิน

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ จำนวน 300 ราย มีค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อทั้งหมดเฉลี่ยเท่ากับ 16,533 บาทต่อคัน ซึ่งประกอบด้วย ค่าอากรแสตมป์การโอนทะเบียนเฉลี่ยเท่ากับ 1,724 บาทต่อคัน ค่าโอนกรรมสิทธิ์ทะเบียนเฉลี่ยเท่ากับ 1,646 บาทต่อคัน ค่าเบี้ยประกันภัยภาคสมัครใจเฉลี่ยเท่ากับ 9,510 บาทต่อคัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตเฉลี่ยเท่ากับ 3,653 บาทต่อคัน (ตารางที่ 4.18)

เมื่อพิจารณาลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่า ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) มีค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อทั้งหมดเฉลี่ยเท่ากับ 13,083 บาทต่อคัน ซึ่งประกอบด้วย ค่าอากรแสตมป์การโอนทะเบียนเฉลี่ยเท่ากับ 953 บาทต่อคัน ค่าโอนกรรมสิทธิ์ทะเบียนเฉลี่ยเท่ากับ 1,631 บาทต่อคัน ค่าเบี้ยประกันภัยภาคสมัครใจเฉลี่ยเท่ากับ 8,632 บาทต่อคัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตเฉลี่ยเท่ากับ 1,867 บาทต่อคัน (ตารางที่ 4.18)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) มีค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อทั้งหมดเฉลี่ยเท่ากับ 15,722 บาทต่อคัน ซึ่งประกอบด้วย ค่าอากรแสตมป์การโอนทะเบียนเฉลี่ยเท่ากับ 1,557 บาทต่อคัน ค่าโอนกรรมสิทธิ์ทะเบียนเฉลี่ยเท่ากับ 1,676 บาทต่อคัน ค่าเบี้ยประกันภัยภาคสมัครใจเฉลี่ยเท่ากับ 8,802 บาทต่อคัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตเฉลี่ยเท่ากับ 3,687 บาทต่อคัน (ตารางที่ 4.18)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) มีค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อทั้งหมดเฉลี่ยเท่ากับ 20,795 บาทต่อคัน ซึ่งประกอบด้วย ค่าอากรแสตมป์การโอนทะเบียนเฉลี่ยเท่ากับ 2,663 บาทต่อคัน ค่าโอนกรรมสิทธิ์ทะเบียนเฉลี่ยเท่ากับ 1,632 บาทต่อคัน ค่าเบี้ยประกันภัยภาคสมัครใจเฉลี่ยเท่ากับ 11,095 บาทต่อคัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตเฉลี่ยเท่ากับ 5,405 บาทต่อคัน (ตารางที่ 4.18)

จะเห็นได้ว่า ค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อที่ประกอบด้วยค่าอากรแสตมป์การโอนทะเบียน ค่าเบี้ยประกันภัยภาคสมัครใจ และค่าเบี้ยประกันชีวิต จะเพิ่มมากขึ้นตามวงเงินที่ขอ

สินเชื่อ ส่วนค่าโอนกรรมสิทธิ์ทะเบียนเฉลี่ยแล้วจะไม่แตกต่างกันมากนัก เนื่องจากรถยนต์ที่นำมาเป็นหลักประกันส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ที่จดทะเบียนในจังหวัดเชียงใหม่

ตารางที่ 4.18 ค่าเฉลี่ยราคากลางรถยนต์ และค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อรถแลกเงิน

ราคากลางและค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อ (บาท/คัน)	น้อย (50,001-250,000 บาท)	ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)	มาก (450,001 บาทขึ้นไป)	รวม
ราคากลางรถยนต์	313,380	483,589	611,349	469,439
ค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อ				
- ค่าอากรแสตมป์การโอนทะเบียน	953	1,557	2,663	1,724
- ค่าโอนกรรมสิทธิ์ทะเบียน	1,631	1,676	1,632	1,646
- ค่าเบี้ยประกันภัยภาคสมัครใจ	8,632	8,802	11,095	9,510
- ค่าเบี้ยประกันชีวิต	1,867	3,687	5,405	3,653
รวมค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อ	13,083	15,722	20,795	16,533

ที่มา: จากการศึกษา

6) จำนวนเงินที่ลูกค้าต้องการกู้ และจำนวนเงินที่ธนาคารอนุมัติเงินกู้สินเชื่อรถแลกเงิน โดยปกติแล้วธนาคารจะให้ผู้ขอสินเชื่อระบุวงเงินที่ต้องการกู้ จากนั้นธนาคารจะพิจารณาอนุมัติเงินกู้โดยมีหลักเกณฑ์การอนุมัติวงเงินกู้ให้กับผู้ขอสินเชื่อ คือ สามารถกู้ได้ 100% ของราคากลางรถยนต์ของธนาคารชนชาติ ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ จำนวน 300 ราย ต้องการกู้ในวงเงินเฉลี่ย 407,363 บาทต่อคน โดยธนาคารอนุมัติเงินกู้ให้ คือ 387,966 บาทต่อคน หรือธนาคารอนุมัติเงินกู้คิดเป็นร้อยละ 95.2 ของวงเงินที่ลูกค้าขอ (ตารางที่ 4.19)

เมื่อพิจารณาลูกค้ากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่า ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) ต้องการกู้ในวงเงินเฉลี่ย 257,077 บาทต่อคน โดยธนาคารอนุมัติเงินกู้ให้ คือ 235,643 บาทต่อคน หรือธนาคารอนุมัติเงินกู้คิดเป็นร้อยละ 91.7 ของวงเงินที่ลูกค้าขอ (ตารางที่ 4.19)

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) ต้องการกู้ในวงเงินเฉลี่ย 410,548 บาทต่อคน โดยธนาคารอนุมัติเงินกู้ให้ คือ 397,099 บาทต่อคน หรือธนาคารอนุมัติเงินกู้คิดเป็นร้อยละ 96.7 ของวงเงินที่ลูกค้าขอ (ตารางที่ 4.19)

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาท ขึ้นไป) ต้องการกู้ในวงเงินเฉลี่ย 487,509 บาทต่อคน โดยธนาคารอนุมัติเงินกู้ให้ คือ 462,881 บาทต่อคน หรือธนาคารอนุมัติเงินกู้คิดเป็นร้อยละ 94.9 ของวงเงินที่ลูกค้าขอกู้ (ตารางที่ 4.19)

จะเห็นว่า จำนวนเงินที่ธนาคารอนุมัติเงินกู้ให้กับลูกค้ากลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่มโดยเฉลี่ยทุกกลุ่มได้รับอนุมัติเงินกู้มากกว่าร้อยละ 90 ซึ่งเป็นไปตามเกณฑ์ของธนาคาร ที่จำนวนเงินอนุมัติสินเชื่อจะไม่เกินราคากลางรถยนต์ของธนาคารชนชาติ คือไม่เกิน 100% โดยในลูกค้ากลุ่มตัวอย่างบางรายมีรายได้หลังหักค่าใช้จ่ายแล้วเหลือไม่มากพอที่สามารถผ่อนชำระได้ หรือมีภาระหนี้สินในระบบมาก ธนาคารจึงลดวงเงินกู้ลงมาเพื่อให้ลูกค้าสามารถผ่อนชำระได้

ตารางที่ 4.19 จำนวนเงินที่ลูกค้าต้องการกู้ และจำนวนเงินที่ธนาคารอนุมัติเงินกู้สินเชื่อ

จำนวนเงินที่ต้องการกู้และ จำนวนเงินที่ธนาคารอนุมัติเงินกู้	น้อย (50,001-250,000 บาท)	ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)	มาก (450,001 บาทขึ้นไป)	รวม
จำนวนเงินที่ลูกค้าต้องการกู้ (บาท/คน)	257,077	410,548	487,509	407,363
จำนวนเงินที่ธนาคารอนุมัติเงินกู้ (บาท/คน)	235,643	397,099	462,881	387,966
วงเงินกู้ที่ธนาคารอนุมัติคิดเป็น ร้อยละของวงเงินที่ลูกค้าต้องการกู้ (%)	91.7	96.7	94.9	95.2

ที่มา: จากการศึกษา

7) ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ

ธนาคารชนชาติใช้ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินให้กับลูกค้ากลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ ในระหว่าง 4 – 8 วัน คิดเป็นร้อยละ 53.3 รองลงมาคือ ใช้ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ น้อยกว่า 4 วัน คิดเป็นร้อยละ 35.3 และใช้ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ มากกว่า 8 วันขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 11.3 ตามลำดับ โดยระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อโดยเฉลี่ยคือ 5 วัน (ตารางที่ 4.20)

เมื่อพิจารณาลูกค้ากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่า ธนาคารใช้ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อให้กับลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) และในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) ส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ ในระหว่าง 4-8 วัน คิดเป็นร้อยละ 62.7 และ 58.0 รองลงมาคือใช้

ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ น้อยกว่า 4 วัน คิดเป็นร้อยละ 28.2 และ 31.0 และใช้ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ มากกว่า 8 วันขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 9.1 และ 11.0 ตามลำดับโดยระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อโดยเฉลี่ยคือ 5 วัน (ตารางที่ 4.20)

ธนาคารใช้ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อให้กับลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) โดยใช้ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ น้อยกว่า 4 วัน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 44.9 รองลงมาคือใช้ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ ในระหว่าง 4 – 8 วัน คิดเป็นร้อยละ 36.7 และใช้ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ มากกว่า 8 วันขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 14.4 ตามลำดับ โดยระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อโดยเฉลี่ยคือ 4 วัน (ตารางที่ 4.20)

จะเห็นได้ว่า ธนาคารชนชาติใช้ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อเฉลี่ยแล้ว 5 วัน ทั้งนี้เนื่องจาก ฝ่ายอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ ตั้งอยู่ที่ จังหวัดเชียงใหม่ และฝ่ายอนุมัติสินเชื่อมีความชำนาญในงานมาก จึงทำให้สามารถพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ได้อย่างรวดเร็ว และการอนุมัติสินเชื่อที่รวดเร็วเป็นจุดเด่นที่สำคัญที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

ตารางที่ 4.20 ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ

ระยะเวลาในการอนุมัติ สินเชื่อ	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 4 วัน	31	28.2	31	31.0	44	44.9	106	35.3
4 – 8 วัน	69	62.7	58	58.0	33	36.7	160	53.3
มากกว่า 8 วันขึ้นไป	10	9.1	11	11.0	13	14.4	34	11.3
รวม	110	100.0	100	100.0	90	100.0	300	100.0
ระยะเวลาในการอนุมัติ สินเชื่อโดยเฉลี่ย (วัน)	5		5		4		5	

ที่มา: จากการศึกษา

8) จำนวนเงินที่ผ่อนชำระต่องวดสินเชื่อบุคคลเงินของธนาคารชนชาติ

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อบุคคลเงินของธนาคารชนชาติ จำนวน 300 ราย ผ่อนชำระต่องวดระหว่าง 6,001 – 8,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.7 รองลงมาคือผ่อนชำระต่องวดมากกว่า 8,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 23.3 และผ่อนชำระต่องวดระหว่าง 4,001 – 6,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.7 โดยจำนวนเงินที่ผ่อนชำระเฉลี่ยคือ 8,932 บาทต่องวด (ตารางที่ 4.21)

เมื่อพิจารณาลูกค้ากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่า ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อบุคคลเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) ผ่อนชำระต่องวดระหว่าง 4,001 – 6,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.7 รองลงมาคือผ่อนชำระต่องวดน้อยกว่า 4,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 37.3 และผ่อนชำระต่องวดระหว่าง 6,001 – 8,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 13.6 โดยจำนวนเงินที่ผ่อนชำระเฉลี่ยคือ 5,433 บาทต่องวด (ตารางที่ 4.21)

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อบุคคลเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) พบว่า ส่วนใหญ่ผ่อนชำระต่องวดระหว่าง 6,001 – 8,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 61.0 รองลงมาคือผ่อนชำระต่องวดระหว่าง 4,001 – 6,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.0 และผ่อนชำระต่องวดมากกว่า 8,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 16.0 โดยจำนวนเงินที่ผ่อนชำระเฉลี่ยคือ 7,436 บาทต่องวด (ตารางที่ 4.21)

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อบุคคลเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) พบว่า ส่วนใหญ่ผ่อนชำระต่องวดมากกว่า 8,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 52.2 รองลงมาคือผ่อนชำระต่องวดระหว่าง 6,001-8,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 47.8 โดยจำนวนเงินที่ผ่อนชำระเฉลี่ยคือ 13,751 บาทต่องวด (ตารางที่ 4.21)

จะเห็นได้ว่า โดยส่วนใหญ่แล้วลูกค้ากลุ่มตัวอย่างจะผ่อนชำระต่องวดอยู่ระหว่าง 6,001-8,000 บาท เนื่องจาก เป็นช่วงที่ไม่สูงมากนัก และพอดีกับรายได้ที่ได้รับในแต่ละเดือน และสำหรับจำนวนเงินที่ผ่อนชำระต่องวดมากกว่า 8,000 บาท จะตกอยู่ในช่วงลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อบุคคลเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) มากที่สุด เพราะว่างเงินอนุมัติสินเชื่อบุคคลเงินที่สูงจึงทำให้ค่างวดสูงตามด้วย

ตารางที่ 4.21 จำนวนเงินที่ผ่อนชำระต่องวดของลูกค้ำกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนเงินที่ ผ่อนชำระ (บาท/งวด)	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 4,000	41	37.3	2	2.0	0	0	43	14.3
4,001 - 6,000	47	42.7	21	21.0	0	0	68	22.7
6,001 - 8,000	15	13.6	61	61.0	43	47.8	119	39.7
มากกว่า 8,000	7	6.4	16	16.0	47	52.2	70	23.3
รวม	110	100.0	100	100.0	90	100.0	300	100.0
จำนวนเงินที่ผ่อน ชำระเฉลี่ย(บาท/งวด)	5,433		7,436		13,751		8,932	

ที่มา: จากการศึกษา

9) ระยะเวลาในการผ่อนชำระสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารธนชาติ

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารธนชาติ จำนวน 300 ราย ผ่อนชำระค่างวดเป็นระยะเวลา 60 งวด มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 33.0 เนื่องจากเป็นจำนวนงวดที่เหมาะสมสำหรับลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เพราะจำนวนเงินผ่อนชำระต่องวดไม่สูงมากนัก รองลงมาคือผ่อนชำระเป็นระยะเวลา 72 งวด คิดเป็นร้อยละ 30.0 และผ่อนชำระเป็นระยะเวลา 36 งวด คิดเป็นร้อยละ 16.3 (ตารางที่ 4.22)

เมื่อพิจารณาลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่า ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) ผ่อนชำระเป็นระยะเวลา 60 งวด มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.9 รองลงมาคือผ่อนชำระเป็นระยะเวลา 36 งวด คิดเป็นร้อยละ 23.6 และผ่อนชำระเป็นระยะเวลา 72 งวด คิดเป็นร้อยละ 11.8 (ตารางที่ 4.22)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) พบว่า ผ่อนชำระเป็นระยะเวลา 60 งวด มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 38.0 รองลงมาคือผ่อนชำระเป็นระยะเวลา 72 งวด คิดเป็นร้อยละ 24.0 และผ่อนชำระเป็นระยะเวลา 48 งวด คิดเป็นร้อยละ 20.0 (ตารางที่ 4.22)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาท ขึ้นไป) พบว่า ส่วนใหญ่ผ่อนชำระเป็นระยะเวลา 72 งวด คิดเป็นร้อยละ 58.9 รองลงมาคือผ่อนชำระเป็นระยะเวลา 60 งวด คิดเป็นร้อยละ 17.8 และผ่อนชำระเป็นระยะเวลา 36 และ 48 งวด คิดเป็นร้อยละ 10.0 (ตารางที่ 4.22)

ตารางที่ 4.22 ระยะเวลาในการผ่อนชำระสินเชื่อของลูกค้ำกลุ่มตัวอย่าง

ระยะเวลาในการผ่อนชำระสินเชื่อ	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
12 งวด	4	3.6	1	1.0	0	0	17	1.7
24 งวด	11	10.0	3	3.0	3	3.3	17	5.7
36 งวด	26	23.6	14	14.0	9	10.0	49	16.3
48 งวด	11	10.0	20	20.0	9	10.0	40	13.3
60 งวด	45	40.9	38	38.0	16	17.8	99	33.0
72 งวด	13	11.8	24	24.0	53	58.9	90	30.0
รวม	110	100.0	100	100.0	90	100.0	300	100.0

ที่มา: จากการศึกษา

10) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้รถแลกเงินของธนาคารชนชาติ

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ จำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่ เสียอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ระหว่างร้อยละ 4.1-6.0 คิดเป็นร้อยละ 65.0 รองลงมาคือ เสียอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ไม่เกินร้อยละ 4.0 คิดเป็นร้อยละ 27.3 และเสียอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ มากกว่าร้อยละ 6.0 คิดเป็นร้อยละ 7.7 โดยเสียอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยร้อยละ 4.65 (ตารางที่ 4.23)

เมื่อพิจารณาลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับอนุมัติ พบว่า ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) ส่วนใหญ่เสียอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ระหว่างร้อยละ 4.1-6.0 คิดเป็นร้อยละ 65.5 รองลงมาคือ เสียอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ มากกว่าร้อยละ 6.0 คิดเป็นร้อยละ 19.1 และเสียอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ไม่เกินร้อยละ 4.0 คิดเป็นร้อยละ 15.5 โดยเสียอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยร้อยละ 4.50 (ตารางที่ 4.23)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) และในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) พบว่า ส่วนใหญ่เสียอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระหว่างร้อยละ 4.1–6.0 คิดเป็นร้อยละ 67.0 และ 62.2 รองลงมาคือเสียอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ไม่เกินร้อยละ 4.0 คิดเป็นร้อยละ 31.0 และ 37.8 และเสียอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ มากกว่าร้อยละ 6.0 คิดเป็นร้อยละ 2.0 และ 0.0 โดยเสียอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ เฉลี่ยร้อยละ 4.75 (ตารางที่ 4.23)

จะเห็นได้ว่า ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) จะมีอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าอีก 2 กลุ่ม เนื่องจาก โดยปกติการกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินเชื่อของธนาคารชนชาติจะกำหนดให้ จำนวนระยะเวลาการผ่อนชำระค่างวดต้น มีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าจำนวนระยะเวลาการผ่อนชำระค่างวดที่ยาวกว่า และรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันที่จดทะเบียนในปี พ.ศ. ใหม่กว่า มีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า รถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันที่จดทะเบียนในปี พ.ศ. เก่ากว่า ซึ่งลูกค้ำในกลุ่มนี้โดยเฉลี่ยแล้วเลือกระยะเวลาการผ่อนชำระค่างวดไม่นานและรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันมีปี พ.ศ. จดทะเบียนไม่นานนัก จึงทำให้เฉลี่ยแล้วได้รับอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอีก 2 กลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.23 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของลูกค้ำกลุ่มตัวอย่าง

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (ร้อยละต่อปี)	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เกินร้อยละ 4	17	15.5	31	31.0	34	37.8	82	27.3
ร้อยละ 4.1 – 6.0	72	65.5	67	67.0	56	62.2	195	65.0
มากกว่าร้อยละ 6.0	21	19.1	2	2.0	0	0	23	7.7
รวม	110	100.0	100	100.0	90	100.0	300	100.0
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ เฉลี่ย (ร้อยละ)	4.50		4.75		4.75		4.65	

ที่มา: จากการศึกษา

11) วิธีการชำระคืนสินเชื่อบริการทางการเงินของธนาคารชนชาติ

การชำระคืนค่างวดของสินเชื่อบริการทางการเงินของธนาคารชนชาติ มี 2 วิธี คือ ชำระด้วยเงินสด โดยสามารถชำระที่เคาเตอร์ของธนาคารชนชาติ และธนาคารอื่นที่ระบุไว้ในใบแจ้งการชำระ และวิธีตัดบัญชีเงินฝากอัตโนมัติของธนาคารชนชาติ ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อบริการทางการเงินของธนาคารชนชาติ ส่วนใหญ่เลือกชำระคืนเงินคืนโดยการชำระเงินสด คิดเป็นร้อยละ 79.0 รองลงมาคือเลือกตัดบัญชีเงินฝากอัตโนมัติ คิดเป็นร้อยละ 21.0 (ตารางที่ 4.24)

เมื่อพิจารณาลูกค้าที่ใช้สินเชื่อบริการทางการเงินของธนาคารชนชาติจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่า ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อบริการทางการเงินในวงเงินทั้ง 3 กลุ่ม ส่วนใหญ่เลือกชำระคืนเงินคืนโดยการชำระเงินสด คิดเป็นร้อยละ 85.5 84.0 และ 65.6 ตามลำดับ รองลงมาคือเลือกตัดบัญชีเงินฝากอัตโนมัติ คิดเป็นร้อยละ 14.5 16.0 และ 34.4 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.24)

จะเห็นว่าลูกค้าเลือกที่จะชำระด้วยเงินสดมากกว่าเลือกตัดบัญชีเงินฝากอัตโนมัติ เพราะความสะดวก และความเคยชิน และมั่นใจมากกว่าเมื่อถือเงินสดมาชำระด้วยตัวเอง และเมื่อมีค่าปรับเกิดขึ้นสามารถชำระเพิ่มได้ทันที เพราะการตัดบัญชีเงินฝากอัตโนมัติจะตัดตรงวัน และตัดในจำนวนที่ตรงกับค่างวดไม่สามารถเพิ่มการชำระในส่วนของค่าปรับได้

ตารางที่ 4.24 จำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามวิธีการชำระคืนสินเชื่อ

วิธีการชำระคืนสินเชื่อ	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชำระเงินสด	94	85.5	84	84.0	59	65.6	237	79.0
ตัดบัญชีเงินฝากอัตโนมัติ	16	14.5	16	16.0	31	34.4	63	21.0
รวม	110	100.0	100	100.0	90	100.0	300	100.0

ที่มา: จากการศึกษา

12) การผิณัดชำระสินเชื่อรอดแลกเงินของธนาคารธนาชาติ

ในหัวข้อนี้เป็นการศึกษาว่า ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อรอดแลกเงิน มีการผิณัดชำระหรือไม่ ซึ่งจากการศึกษา พบว่าส่วนใหญ่ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างไม่ผิณัดชำระเลยทุกกลุ่ม ผู้ที่ผิณัดชำระมีเพียงเล็กน้อย สำหรับผู้ผิณัดชำระธนาคารธนาชาติมีค่าใช้จ่ายเมื่อลูกค้ำผิณัดชำระ 2 ประเภท คือ ค่าปรับรายวัน เมื่อลูกค้ำชำระล่าช้าจากวันที่ครบกำหนดชำระ โดยจะคิดในอัตราดอกเบี้ยตามประกาศของธนาคาร และค่าติดตามทวงถามเมื่อลูกค้ำค้างชำระมากกว่า 1 เดือน และกำลังจะเข้าสู่เดือนที่ 2 โดยจะคิดในอัตรา 535 บาทต่อครั้ง และเมื่อลูกค้ำค้างชำระมากกว่า 2 เดือน และกำลังจะเข้าสู่เดือนที่ 3 โดยจะคิดในอัตรา 1,605 บาทต่อครั้ง ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อรอดแลกเงินของธนาคารธนาชาติ จำนวน 300 ราย พบว่า ส่วนใหญ่ไม่เคยผิณัดชำระมีจำนวน 277 ราย คิดเป็นร้อยละ 92.3 มีผิณัดชำระเพียงแค่ 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.7 และผู้ที่เคยผิณัดชำระ มีการผิณัดชำระเฉลี่ย 6 ครั้งต่อคน โดยต้องเสียค่าปรับเฉลี่ย 288 บาทต่อคน และค่าติดตามทวงถามเฉลี่ย 840 บาทต่อคน (ตารางที่ 4.25)

เมื่อพิจารณาลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับบารอนุมัติ พบว่า ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับบารอนุมัติสินเชื่อรอดแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) ส่วนใหญ่ไม่เคยผิณัดชำระมีจำนวน 99 ราย คิดเป็นร้อยละ 90.0 ส่วนผู้ที่เคยผิณัดชำระมี 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.0 และผู้ที่เคยผิณัดชำระ มีการผิณัดชำระเฉลี่ย 8 ครั้งต่อคน เสียค่าปรับเฉลี่ย 378 บาทต่อคน และค่าติดตามทวงถามเฉลี่ย 891 บาทต่อคน (ตารางที่ 4.25)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับบารอนุมัติสินเชื่อรอดแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) พบว่า ส่วนใหญ่ไม่เคยผิณัดชำระมีจำนวน 93 ราย คิดเป็นร้อยละ 93.0 ส่วนผู้ที่เคยผิณัดชำระมี 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.0 และผู้ที่เคยผิณัดชำระ มีการผิณัดชำระเฉลี่ย 5 ครั้งต่อคน เสียค่าปรับเฉลี่ย 274 บาทต่อคน และค่าติดตามทวงถามเฉลี่ย 1,070 บาทต่อคน (ตารางที่ 4.25)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับบารอนุมัติสินเชื่อรอดแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) พบว่าส่วนใหญ่ไม่เคยผิณัดชำระมีจำนวน 85 ราย ส่วนผู้ที่เคยผิณัดชำระมี 5 ราย และผู้ที่เคยผิณัดชำระ มีการผิณัดชำระเฉลี่ย 2 ครั้งต่อคน เสียค่าปรับเฉลี่ย 256 บาทต่อคน และค่าติดตามทวงถามเฉลี่ย 535 บาทต่อคน (ตารางที่ 4.25)

ตารางที่ 4.25 การผิคนัดชำระสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ

การผิคนัดชำระสินเชื่อรถแลกเงิน ของธนาคารชนชาติ	น้อย (50,001-250,000 บาท)	ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)	มาก (450,001 บาทขึ้นไป)	รวม
1. ไม่เคย (ราย)	99 (90.0)	93 (93.0)	85 (94.4)	277 (92.3)
2. เคย (ราย)	11 (10.0)	7 (7.0)	5 (5.6)	23 (7.7)
- จำนวนครั้งที่ผิคนัดชำระเฉลี่ย(ครั้ง/คน)	8	5	2	6
- ค่าปรับเฉลี่ย (บาท/คน)	378	274	256	288
- ค่าติดตามทางถามเฉลี่ย (บาท/คน)	891	1070	535	840

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละของแต่ละกลุ่ม

13) แหล่งที่ทราบสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติ จำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่ทราบข้อมูลเกี่ยวกับสินเชื่อรถแลกเงินจาก พนักงานธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 56.7 เพราะพนักงานมีโอกาสเจอกับลูกค้ำกลุ่มเป้าหมายมากกว่าช่องทางอื่นๆ และการได้รับคำแนะนำจากพนักงานสามารถสร้างความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ได้ดีที่สุด และยังสามารถถึงรายละเอียดต่างๆ ได้ดีกว่า รองลงมาคือ ทราบจากแผ่นพับประชาสัมพันธ์ คิดเป็นร้อยละ 36.7 และทราบจากโทรทัศน์ คิดเป็นร้อยละ 25.0(ตารางที่ 4.26)

เมื่อพิจารณาลูกค้ำที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารชนชาติจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่า ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินทั้ง 3 กลุ่ม ส่วนใหญ่ทราบสินเชื่อรถแลกเงินจาก พนักงานธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 51.8 52.0 และ 67.8 ตามลำดับ รองลงมาคือ ทราบจากแผ่นพับประชาสัมพันธ์ คิดเป็นร้อยละ 41.8 38.0 และ 27.8 ตามลำดับ และทราบจากโทรทัศน์ คิดเป็นร้อยละ 24.5 25.0 และ 25.6 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.26)

ตารางที่ 4.26 แหล่งที่ทราบสินเชื่อบัตรเครดิตของธนาคารแห่งชาติ

แหล่งที่ทราบ สินเชื่อบัตรเครดิต	น้อย (50,001-250,000 บาท)		ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)		มาก (450,001 บาทขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
พนักงานธนาคาร	57	51.8	52	52.0	61	67.8	170	56.7
แผ่นพับประชาสัมพันธ์	46	41.8	38	38.0	25	27.8	109	36.3
โทรทัศน์	27	24.5	25	25.0	23	25.6	75	25.0
ป้ายโฆษณาด้านหน้า สาขาธนาคาร	19	17.3	23	23.0	15	16.7	57	19.0
เพื่อน	5	4.5	13	13.0	11	12.2	29	9.7
คนรู้จัก	8	7.3	8	8.0	9	10.0	25	8.3
ญาติ/พี่น้อง	6	5.5	4	4.0	3	3.3	13	4.3
อื่นๆ	4	3.6	13	13.0	5	5.6	22	7.3

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ : ตอบ ได้มากกว่า 1 คำตอบ

14) การใช้บริการทางการเงินของธนาคารแห่งชาติ นอกเหนือจากสินเชื่อบัตรเครดิต

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างของธนาคารแห่งชาตินอกเหนือจากใช้สินเชื่อบัตรเครดิตของธนาคารแห่งชาติแล้ว ยังใช้บริการทางการเงินอื่นๆ กับทางธนาคารแห่งชาติด้วย คือ เงินฝากสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และสินเชื่อบัตรเครดิตเงินสด ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ใช้สินเชื่อบัตรเครดิตของธนาคารแห่งชาติ จำนวน 300 ราย พบว่า โดยรวม มีเงินฝากกับธนาคารเฉลี่ย 32,178 บาทต่อคน วงเงินกู้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเฉลี่ย 1,028,477 บาทต่อคน และวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตเงินสดเฉลี่ย 34,443 บาทต่อคน (ตารางที่ 4.26)

เมื่อพิจารณาลูกค้ากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่า ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อบัตรเครดิตในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) มีเงินฝากกับธนาคารเฉลี่ย 15,650 บาทต่อคน วงเงินกู้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเฉลี่ย 780,328 บาทต่อคน และวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตเงินสดเฉลี่ย 24,090 บาทต่อคน (ตารางที่ 4.26)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) มีเงินฝากกับธนาคารเฉลี่ย 24,583 บาทต่อคน วงเงินกู้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเฉลี่ย 1,037,800 บาทต่อคน และวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตเงินสดเฉลี่ย 35,530 บาทต่อคน (ตารางที่ 4.26)

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) มีเงินฝากกับธนาคาร เฉลี่ย 88,651 บาทต่อคน วงเงินกู้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเฉลี่ย 1,026,666 บาทต่อคน และวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตเงินสดเฉลี่ย 45,111 บาทต่อคน (ตารางที่ 4.26)

จะเห็นได้ว่าลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แล้วจะใช้บริการทางการเงินอื่นๆ กับธนาคารธนาคารด้วย ทั้งนี้เนื่องจาก ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นลูกค้ำของธนาคารธนาคารอยู่แล้ว และจากการที่มาใช้บริการของธนาคารธนาคาร จึงได้รู้จักกับสินเชื่อรถแลกเงิน ซึ่งส่วนใหญ่จะเกิดจากการแนะนำของพนักงาน และสื่อโฆษณาต่าง ๆ เช่น แผ่นพับประชาสัมพันธ์ สื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ เป็นต้น (ตารางที่ 4.26)

ตารางที่ 4.27 การใช้บริการทางการเงินของธนาคารธนาคารนอกเหนือจากสินเชื่อรถแลกเงิน

การใช้บริการทางการเงิน	น้อย (50,001-250,000 บาท)	ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)	มาก (450,001 บาทขึ้นไป)	รวม
เงินฝาก (บาท/คน)	15,650	24,583	88,651	32,178
สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (วงเงินกู้)	780,328	1,037,800	1,026,666	1,028,477
สินเชื่อบัตรเครดิต (วงเงินบัตร)	24,090	35,530	45,111	34,443

ที่มา: จากการศึกษา

4.5 ความพึงพอใจในการใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารธนาคาร

หัวข้อนี้เป็นการวัดระดับความพึงพอใจในการใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของลูกค้ำธนาคารธนาคาร จำนวน 300 ราย โดยการวัดความพึงพอใจทั้งหมด 4 ด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านการให้บริการ ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย ที่ใช้สินเชื่อรถแลกเงินของธนาคารธนาคาร มีความพึงพอใจในการใช้บริการสินเชื่อรถ และเงินของธนาคารธนาคารในภาพรวมอยู่ในระดับมากคะแนนเฉลี่ย 3.88 โดยมีความพึงพอใจ อันดับ 1 คือด้านการให้บริการ ซึ่งได้แก่ พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ ที่ดี และมีความเต็มใจในการให้บริการ พนักงานมีทักษะ และมีประสิทธิภาพในการทำงานดี โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.35 (ระดับมาก) อันดับ 2 คือด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งได้แก่ ความมีชื่อเสียง

ของธนาคารในการให้กู้สินเชื่อบริการแลกเงิน และความเพียงพอของวงเงินให้สินเชื่อที่ได้รับ โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.10 (ระดับมาก) อันดับ 3 คือด้านการส่งเสริมการตลาด ซึ่งได้แก่ การโฆษณา และประชาสัมพันธ์ของธนาคารผ่านสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ และวิทยุ ป้ายโฆษณาและแผ่นพับ ประชาสัมพันธ์ทั่วถึง และต่อเนื่อง และรายการส่งเสริมการขาย เช่น การขยายระยะเวลาการผ่อนชำระงวดแรกออกไปเป็นอีก 3 เดือนข้างหน้า มีสิทธิลุ้นจับฉลากรถยนต์เมื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อ โดยมีคะแนนเฉลี่ย 3.64 (ระดับมาก) อันดับ 4 คือด้านราคา ซึ่งได้แก่ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีความเหมาะสมและเงินผ่อนชำระต่องวดเหมาะสมกับรายได้ของผู้กู้ โดยมีคะแนนเฉลี่ย 3.42 (ระดับปานกลาง) (ตารางที่ 4.28)

เมื่อพิจารณากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อแลกเงินในวงเงินน้อย (50,001-250,000 บาท) จำนวน 110 ราย มีความพึงพอใจในการใช้บริการสินเชื่อ และเงินของธนาคารธนาคารในภาพรวมอยู่ในระดับมาก คะแนนเฉลี่ย 3.85 โดยมีความพึงพอใจ อันดับ 1 คือด้านการให้บริการ ซึ่งได้แก่ พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และมีความเต็มใจในการให้บริการ พนักงานมีทักษะ และมีประสิทธิภาพในการทำงานดี โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.37 (ระดับมาก) อันดับ 2 คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งได้แก่ ความมีชื่อเสียงของธนาคารในการให้กู้สินเชื่อบริการแลกเงิน และขั้นตอนในการอนุมัติสินเชื่อมีความรวดเร็ว โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.05 (ระดับมาก) อันดับ 3 คือด้านการส่งเสริมการตลาด ซึ่งได้แก่ การโฆษณา และประชาสัมพันธ์ของธนาคารผ่านสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ และวิทยุ ป้ายโฆษณา และแผ่นพับ ประชาสัมพันธ์ทั่วถึง และต่อเนื่อง และรายการส่งเสริมการขาย เช่น การขยายระยะเวลาการผ่อนชำระงวดแรกออกไปเป็นอีก 3 เดือนข้างหน้า มีสิทธิลุ้นจับฉลากรถยนต์เมื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อ โดยมีคะแนนเฉลี่ย 3.63 (ระดับมาก) อันดับ 4 คือด้านราคา ซึ่งได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อต่ำ และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีความเหมาะสม โดยมีคะแนนเฉลี่ย 3.34 (ระดับปานกลาง) (ตารางที่ 4.28)

กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อแลกเงินในวงเงินปานกลาง (250,001-450,000 บาท) จำนวน 100 ราย มีความพึงพอใจในการใช้บริการสินเชื่อ และเงินของธนาคารธนาคารในภาพรวมอยู่ในระดับมาก คะแนนเฉลี่ย 3.92 โดยมีความพึงพอใจ อันดับ 1 คือด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งได้แก่ความเพียงพอของวงเงินให้สินเชื่อที่ได้รับ และความมีชื่อเสียงของธนาคารในการให้กู้สินเชื่อบริการแลกเงิน โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.27 (ระดับมาก) อันดับ 2 คือด้านการให้บริการ ซึ่งได้แก่ พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และมีความเต็มใจในการให้บริการ พนักงานมีทักษะ และมีประสิทธิภาพในการทำงานดี โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.24 (ระดับมาก) อันดับ 3 คือด้านการส่งเสริมการตลาด ซึ่งได้แก่ การโฆษณา และประชาสัมพันธ์ของธนาคารผ่านสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ และวิทยุ ป้ายโฆษณา และแผ่นพับ ประชาสัมพันธ์ทั่วถึง และต่อเนื่อง และรายการส่งเสริมการขาย เช่น

การขยายระยะเวลาการผ่อนชำระงวดแรกออกไปเป็นอีก 3 เดือนข้างหน้า มีสิทธิล้นจื๊บฉลากรถยนต์ เมื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อ โดยมีคะแนนเฉลี่ย 3.73 (ระดับมาก) อันดับ 4 คือในด้านราคา ซึ่งได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อต่ำ และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีความเหมาะสม โดยมีคะแนนเฉลี่ย 3.45 (ระดับปานกลาง) (ตารางที่ 4.28)

ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อรถแลกเงินในวงเงินมาก (450,001 บาทขึ้นไป) จำนวน 90 ราย มีความพึงพอใจในการใช้บริการสินเชื่อรถ และเงินของธนาคารธนาคารในภาพรวมอยู่ในระดับมาก คะแนนเฉลี่ย 3.85 โดยมีความพึงพอใจ อันดับ 1 คือด้านการให้บริการ ซึ่งได้แก่ พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และมีความเต็มใจในการให้บริการ พนักงานมีทักษะ และมีประสิทธิภาพในการทำงานดี โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.43 (ระดับมาก) อันดับ 2 คือด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งได้แก่ ความมีชื่อเสียงของธนาคารในการให้กู้สินเชื่อรถแลกเงิน และขั้นตอนในการอนุมัติสินเชื่อมีความรวดเร็ว โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.04 (ระดับมาก) อันดับ 3 คือด้านราคา ซึ่งได้แก่ เงินผ่อนชำระต่องวดเหมาะสมกับรายได้ของผู้กู้ และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีความเหมาะสม โดยมีคะแนนเฉลี่ย 3.49 (ระดับปานกลาง) อันดับ 4 คือในด้านการส่งเสริมการตลาด ซึ่งได้แก่ รายการส่งเสริมการขาย เช่น การขยายระยะเวลาการผ่อนชำระงวดแรกออกไปเป็นอีก 3 เดือนข้างหน้า มีสิทธิล้นจื๊บฉลากรถยนต์ เมื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อ และการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ของธนาคารผ่านสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ และวิทยุ ป้ายโฆษณา และแผ่นพับ ประชาสัมพันธ์ทั่วถึง และต่อเนื่อง โดยมีคะแนนเฉลี่ย 3.45 (ระดับปานกลาง) (ตารางที่ 4.28)

ตารางที่ 4.28 คะแนนเฉลี่ยของระดับความพึงพอใจในการใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงินของธนาคาร
ธนาคาร

ความพึงพอใจในการใช้บริการสินเชื่อรถแลกเงิน	น้อย (50,001-250,000 บาท)	ปานกลาง (250,001-450,000 บาท)	มาก (450,001 บาทขึ้นไป)	รวม
1. ด้านผลิตภัณฑ์	4.05 (มาก)	4.27 (มาก)	4.04 (มาก)	4.10 (มาก)
1.1 ความเพียงพอของวงเงินให้สินเชื่อที่ได้รับ	4.03 (มาก)	4.35 (มาก)	4.01 (มาก)	4.13 (มาก)
1.2 ขั้นตอนในการอนุมัติสินเชื่อมีความรวดเร็ว	4.12 (มาก)	4.08 (มาก)	4.07 (มาก)	4.09 (มาก)
1.3 เอกสารที่ใช้ประกอบการขอกู้มีไม่มากนัก	3.91 (มาก)	4.14 (มาก)	3.91 (มาก)	3.99 (มาก)
1.4 ความมีชื่อเสียงของธนาคารในการให้กู้ สินเชื่อรถแลกเงิน	4.15 (มาก)	4.28 (มาก)	4.18 (มาก)	4.20 (มาก)
2. ด้านราคา	3.34 (ปานกลาง)	3.45 (ปานกลาง)	3.49 (ปานกลาง)	3.42 (ปานกลาง)
2.1 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีความเหมาะสม	3.33 (ปานกลาง)	3.42 (ปานกลาง)	3.56 (มาก)	3.46 (ปานกลาง)
2.2 ค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อต่ำ	3.41 (ปานกลาง)	3.54 (มาก)	3.32 (ปานกลาง)	3.42 (ปานกลาง)
2.3 เงินผ่อนชำระต่องวดเหมาะสมกับรายได้ของผู้กู้	3.28 (ปานกลาง)	3.40 (ปานกลาง)	3.59 (มาก)	3.43 (ปานกลาง)
3. ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.63 (มาก)	3.73 (มาก)	3.45 (ปานกลาง)	3.64 (มาก)
3.1 การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของธนาคาร ผ่านสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์และวิทยุ ป้ายโฆษณา และแผ่นพับ ประชาสัมพันธ์ทั่วถึงและต่อเนื่อง	3.72 (มาก)	3.88 (มาก)	3.62 (มาก)	3.74 (มาก)
3.2 รายการส่งเสริมการขาย เช่น การขายระยะเวลา การผ่อนชำระงวดแรกออกไปเป็นอีก 3 เดือนข้างหน้า มีสิทธิลุ้นจับฉลากรถยนต์เมื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อ	3.71 (มาก)	3.74 (มาก)	3.65 (มาก)	3.70 (มาก)
3.3 การจัดบูทตามห้างสรรพสินค้าและงานอีเว้นท์ ต่างๆ เพื่อให้ข้อมูลลูกค้า	3.47 (ปานกลาง)	3.56 (มาก)	3.38 (ปานกลาง)	3.47 (ปานกลาง)
4. ด้านการให้บริการ	4.37 (มาก)	4.24 (มาก)	4.43 (มาก)	4.35 (มาก)
4.1 พนักงานมีทักษะและมีประสิทธิภาพในการทำงานดี	4.36 (มาก)	4.23 (มาก)	4.37 (มาก)	4.32 (มาก)
4.2 พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีและมีความเต็มใจ ในการให้บริการ	4.38 (มาก)	4.25 (มาก)	4.49 (มาก)	4.37 (มาก)
รวมเฉลี่ย	3.85 (มาก)	3.92 (มาก)	3.85 (มาก)	3.88 (มาก)

ที่มา: จากการศึกษา