



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เดิมชื่อบริษัท ดี.เอส. ลิสซิ่ง จำกัด ก่อตั้งโดยนายสุชาติ เพ็ชรอำไพ และนางดวงภา เพชรอำไพ ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2535 มีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 13 ซอยจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ทั้งใหม่และมือสองทุกยี่ห้อ ผ่านผู้จัดจำหน่ายทั้งในจังหวัดพิษณุโลกและจังหวัดอื่นๆ ในเขตภาคเหนือตอนล่าง เช่น สุโขทัย กำแพงเพชร พิจิตร เป็นต้น โดยกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการจะเป็นผู้มีรายได้ประจำทั้งรายวันและรายเดือน เกษตรกร และรับจ้างทั่วไป ต่อมาบริษัทฯ ได้เพิ่มการให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์เพื่อเป็นการต่อยอดการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าที่ผ่อนชำระค่างวดตามสัญญาเช่าซื้อครบถ้วนแล้ว รวมทั้งเพิ่มประเภทรถไปสู่อยนต์และรถเพื่อการเกษตรเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างหลากหลายมากยิ่งขึ้น จนกระทั่งปี 2544 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท ดี.เอส. ลิสซิ่ง จำกัด เป็น บริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด เมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2544 และได้หยุดการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ เนื่องจากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรถจักรยานยนต์เริ่มมีการให้บริการเช่าซื้อแก่ลูกค้าเอง ทำให้จำนวนผู้ให้บริการเพิ่มขึ้นและส่งผลทำให้ภาวะการแข่งขันสูงขึ้น

ในปี 2549 บริษัทฯ เล็งเห็นถึงช่องทางในการขยายธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้ดำเนินการขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจจากกระทรวงการคลัง โดยได้รับอนุญาตเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2549 และเริ่มขยายการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลไปยังสาขาต่างๆ ของบริษัทฯ

ในปี 2558 บริษัทฯ ได้เพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า ได้แก่ สินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ (สินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ) โดยบริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจจากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2558 และสินเชื่อโฉนดที่ดิน

ปี 2559 บริษัทฯ เริ่มให้บริการรับชำระเงินผ่านระบบเคาน์เตอร์เซอร์วิสในเดือนกันยายน และบริษัทฯ ให้บริการผู้เดิมเงินอัตโนมัติเพื่อเพิ่มช่องทางบริการด้านอื่นให้กับลูกค้ามากขึ้น

ปี 2560 บริษัทฯ เริ่มให้บริการรับชำระเงินผ่านบีกซี, เทสโก้ โลตัส และแอร์เพลย์ เพื่อเพิ่มช่องทางการรับชำระให้กับลูกค้ามากขึ้น

ปี 2561 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2561 และเพิ่มช่องทางการการเช็คค่างวดโดยลูกค้าสามารถเช็คผ่านระบบแอปพลิเคชันเมืองไทย 4.0 เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ามากขึ้น

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อยที่เป็นคนในพื้นที่เป็นหลัก ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยมีสโลแกนว่า “บริการใกล้ชิด คุณาติมิตรที่รู้ใจ” จนทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามาใช้บริการสินเชื่อของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง และเพื่อรองรับการเติบโตดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มพื้นที่ในการบริการให้ครอบคลุมทั่วประเทศ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสาขารวมทั้งสิ้น 3,279 สาขา

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

เราจะดำรงความเป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจไมโครไฟแนนซ์

พันธกิจ (Mission)

1. บริษัทฯ จะขยายพื้นที่การให้บริการลูกค้าให้ครอบคลุมทุกภูมิภาคของประเทศ โดยเปิดดำเนินการในรูปแบบ สาขาใหญ่ สาขาย่อย และศูนย์บริการโดยในปี 2563 จะต้องมีย่านสาขา 4,500 สาขา
2. บริษัทฯ จะต้องมีส่วนแบ่งการตลาดมากเป็นอันดับ 1 ในแต่ละพื้นที่ที่เปิดดำเนินการ และฐานลูกค้าของบริษัทฯจะต้องเพิ่มขึ้นทุกปีอย่างน้อยปีละ 30 เปอร์เซ็นต์
3. บริษัทฯ จะต้องมียอดปล่อยสินเชื่อเฉลี่ยต่อจำนวนพนักงานสูงที่สุดในธุรกิจเดียวกัน
4. บริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลและการบริหารหนี้ โดยใช้ MTC Model เป็นเครื่องมือในการดำเนินงาน
5. บริษัทฯ จะให้บริการที่เป็นเลิศ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปี 2535
<input type="checkbox"/> เริ่มประกอบธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่และมือสองในนาม “บริษัท ดี.เอส. ลิสซิ่ง จำกัด”
ปี 2539
<input type="checkbox"/> เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 13 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 2 ล้านบาท เป็น 15 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 130,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
<input type="checkbox"/> ขยายการให้บริการสินเชื่อไปยังภาคกลาง โดยเริ่มจากการเปิดสาขาที่จังหวัดลพบุรีเป็นจังหวัดแรก
ปี 2541
<input type="checkbox"/> เริ่มให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถจักรยานยนต์
ปี 2544
<input type="checkbox"/> เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 35 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 15 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 350,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
<input type="checkbox"/> เริ่มให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถเพื่อการเกษตร
<input type="checkbox"/> เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก “บริษัท ดี.เอส. ลิสซิ่ง จำกัด” เป็น “บริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด”
<input type="checkbox"/> ยกเลิกการประกอบธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์
ปี 2546
<input type="checkbox"/> เริ่มให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถยนต์



ปี 2547
<input type="checkbox"/> เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 50 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 50 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
<input type="checkbox"/> ขยายการให้บริการสินเชื่อไปยังภาคตะวันออก โดยเริ่มจากการเปิดสาขาที่จังหวัดชลบุรีเป็นจังหวัดแรก
ปี 2549
<input type="checkbox"/> เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 100 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 100 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
<input type="checkbox"/> เริ่มประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลังเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2549
ปี 2550
<input type="checkbox"/> เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 50 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 200 ล้านบาท เป็น 250 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
ปี 2551
<input type="checkbox"/> เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 100 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 250 ล้านบาท เป็น 350 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
<input type="checkbox"/> ขยายการให้บริการสินเชื่อไปยังภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยเริ่มจากการเปิดสาขาที่จังหวัดขอนแก่นเป็นจังหวัดแรก
<input type="checkbox"/> ย้ายสำนักงานใหญ่จากอาคารเลขที่ 13 ซอยจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร มาอยู่ ณ อาคารเลขที่ 32/1 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร
ปี 2552
<input type="checkbox"/> เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 100 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 350 ล้านบาท เป็น 450 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
ปี 2553
<input type="checkbox"/> เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 150 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 450 ล้านบาท เป็น 600 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
ปี 2554
<input type="checkbox"/> บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนซื้อหุ้นของบริษัท เมืองไทยลิซซิ่ง อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย จากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 19,998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการเสริมแก่ลูกค้าที่มาใช้บริการสินเชื่อของบริษัทฯ



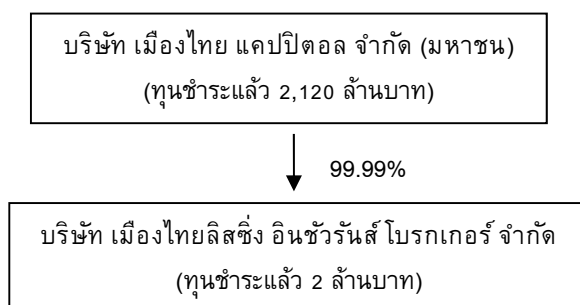
<input type="checkbox"/>	เดือนกรกฎาคม 2554 เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 470 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 600 ล้านบาท เป็น 1,070 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 4,700,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
<input type="checkbox"/>	เดือนพฤศจิกายน 2554 เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 30 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียน 1,070 ล้านบาท เป็น 1,100 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
<input type="checkbox"/>	บริษัทฯ ซื้อและรับโอนลูกหนี้เงินให้สินเชื่อจากผู้ถือหุ้นใหญ่มูลค่า 537.82 ล้านบาท ในราคาตามมูลค่าคงเหลือของลูกหนี้
ปี 2555	
<input type="checkbox"/>	เพิ่มทุนจดทะเบียน 160 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 1,100 ล้านบาท เป็น 1,260 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
<input type="checkbox"/>	เปิดดำเนินการศูนย์ประมูลแห่งแรกและแห่งที่ 2 ที่จังหวัดพิษณุโลก และจังหวัดอยุธยา เพื่อเป็นศูนย์กลางในการจัดประมูลที่ดินสาขาต่างๆ ในเขตภาคเหนือและภาคกลางและภาคตะวันตก
ปี 2556	
<input type="checkbox"/>	เพิ่มทุนจดทะเบียน 315 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 1,260 ล้านบาท เป็น 1,575 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 3,150,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
ปี 2557	
<input type="checkbox"/>	เปิดดำเนินการศูนย์ประมูลแห่งที่ 3 ที่จังหวัดชลบุรี เพื่อเป็นศูนย์กลางในการจัดประมูลที่ดินสาขาต่างๆ ในเขตภาคกลางและภาคตะวันออก โดยเริ่มการประมูลครั้งแรกเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2557
<input type="checkbox"/>	เปิดดำเนินการศูนย์ประมูลแห่งที่ 4 ที่จังหวัดขอนแก่น เพื่อเป็นศูนย์กลางในการจัดประมูลที่ดินสาขาต่างๆ ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยเริ่มการประมูลครั้งแรกเมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2557
<input type="checkbox"/>	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2557 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2557 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการดังนี้ <ul style="list-style-type: none">- แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด- เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็น 1 บาท- เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 545 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 1,575 ล้านบาท เป็น 2,120 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 545 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ซึ่งมีรายละเอียดการจัดสรรดังนี้<ol style="list-style-type: none">(1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 502.50 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ประชาชน(2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 42.50 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย(3) วันที่ 26 พฤศจิกายน 2557 หุ้นของบริษัทฯ ได้ทำการซื้อขายเป็นครั้งแรกในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 506 สาขา



ปี 2558
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> เริ่มให้บริการสินเชื่อโฉนดที่ดิน<input type="checkbox"/> เริ่มให้บริการสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทยหรือสินเชื่อรายย่อย โดยได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลังเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2558<input type="checkbox"/> ขยายการให้บริการสินเชื่อไปยังภาคใต้ โดยเริ่มจากการเปิดสาขาที่จังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นจังหวัดแรก
ปี 2559
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> เปิดสาขาเพื่อเพิ่มพื้นที่การให้บริการในแต่ละภาค ดังนี้ ภาคเหนือสาขาเพิ่มขึ้น 87 สาขา ภาคตะวันออกเฉียงเหนือสาขาเพิ่มขึ้น 282 สาขา ภาคกลางสาขาเพิ่มขึ้น 282 สาขา ภาคใต้สาขาเพิ่มขึ้น 73 สาขา รวมเปิดสาขาทั้งสิ้น 724 สาขา<input type="checkbox"/> เพิ่มช่องทางการจ่ายชำระหนี้ โดยลูกค้าสามารถชำระผ่านเคาน์เตอร์เซอร์วิส
ปี 2560
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> เปิดสาขาเพื่อเพิ่มพื้นที่การให้บริการในแต่ละภาค ดังนี้ ภาคเหนือสาขาเพิ่มขึ้น 66 สาขา ภาคตะวันออกเฉียงเหนือสาขาเพิ่มขึ้น 226 สาขา ภาคกลางสาขาเพิ่มขึ้น 389 สาขา ภาคใต้สาขาเพิ่มขึ้น 79 สาขา รวมเปิดสาขาทั้งสิ้น 760 สาขา<input type="checkbox"/> เพิ่มช่องทางการจ่ายชำระหนี้ โดยลูกค้าสามารถชำระผ่านบิกซี , เทสโก้ โลตัส และแอร์พี<input type="checkbox"/> เปิดดำเนินการศูนย์ประมวลผลแห่งที่ 5 ที่จังหวัดนครราชสีมา เพื่อเป็นศูนย์กลางในการจัดประมวลผลที่สาขาต่างๆ ในเขต ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยเริ่มการประมวลผลครั้งแรกเมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2560
ปี 2561
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท เมืองไทย ลิซซิ่ง จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2561<input type="checkbox"/> เปิดสาขาเพื่อเพิ่มพื้นที่การให้บริการในแต่ละภาค ดังนี้ ภาคเหนือสาขาเพิ่มขึ้น 81 สาขา ภาคตะวันออกเฉียงเหนือสาขาเพิ่มขึ้น 231 สาขา ภาคกลางสาขาเพิ่มขึ้น 456 สาขา ภาคใต้สาขาเพิ่มขึ้น 87 สาขา รวมเปิดสาขาทั้งสิ้น 855 สาขา<input type="checkbox"/> เพิ่มช่องทางการการเช็คค่างวดโดยลูกค้าสามารถเช็คผ่านระบบแอปพลิเคชันเมืองไทย 4.0 เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ามากขึ้น<input type="checkbox"/> เปิดดำเนินการศูนย์ประมวลผลแห่งที่ 6 ที่จังหวัดราชบุรี เพื่อเป็นศูนย์กลางในการจัดประมวลผลที่สาขาต่างๆ ในเขตภาคกลางและภาคใต้ โดยเริ่มการประมวลผลครั้งแรกเมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เป็นดังนี้

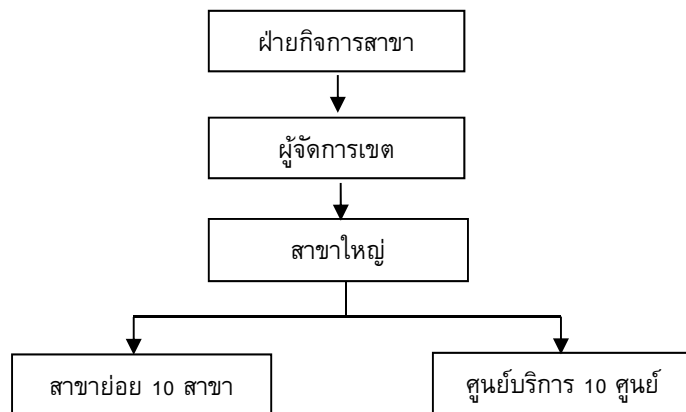




การดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

1. บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“MTC”)

บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ สินเชื่อโฉนดที่ดิน สินเชื่อส่วนบุคคลและนาโนไฟแนนซ์ให้แก่ลูกค้ารายย่อยที่เป็นบุคคลธรรมดาทั่วไปผ่านสาขาของบริษัทฯ ที่กระจายอยู่ในพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ ไม่ว่าจะเป็นเขตภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง และภาคใต้ โดยโครงสร้างการบริหารจัดการสาขาของบริษัทฯ จะแบ่งลำดับชั้นเป็น สาขาใหญ่ สาขาย่อย และศูนย์บริการ โดยสาขาใหญ่จะอยู่ภายใต้การดูแลของผู้จัดการเขตซึ่งจะขึ้นตรงกับฝ่ายกิจการสาขา แต่ละสาขาใหญ่จะดูแล 10 สาขาย่อย และ 10 ศูนย์บริการ ดังแผนภาพด้านล่าง



ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสาขาทั้งสิ้น 3,279 สาขา โดยบริการของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

1.1 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถแก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไป โดยครอบคลุมรถประเภทต่างๆ ประกอบด้วย รถจักรยานยนต์ รถยนต์ และรถเพื่อการเกษตร ทั้งนี้ ลูกค้าที่มาขอสินเชื่อจะต้องส่งมอบสมุดคู่มือจดทะเบียนรถตัวจริงให้แก่บริษัทฯ เพื่อเป็นหลักประกัน โดยไม่ต้องจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในสมุดคู่มือจดทะเบียนรถ

- (ก) ธุรกิจให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ - เป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไปที่มีกรรมสิทธิ์ในรถจักรยานยนต์และมีรถจักรยานยนต์ในครอบครอง
- (ข) ธุรกิจให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถยนต์ - เป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไปที่มีกรรมสิทธิ์ในรถยนต์และมีรถยนต์ในครอบครอง ทั้งนี้ ประเภทของรถยนต์ที่สามารถนำมาขอใช้บริการกับบริษัทฯ ได้แก่ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ รถตู้ รถบรรทุก 6 ล้อ และรถบรรทุก 10 ล้อ
- (ค) ธุรกิจให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถเพื่อการเกษตร - เป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อยที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมเท่านั้น โดยจะต้องครอบครองและมีกรรมสิทธิ์ในรถเพื่อการเกษตร ทั้งนี้ ประเภทของรถเพื่อการเกษตรที่สามารถนำมาขอใช้บริการกับบริษัทฯ ได้แก่ รถไถ รถไทยแลนด์

1.2 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกันแก่ลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระสินเชื่อทะเบียนรถกับบริษัทฯ มาก่อน และมีประวัติการผ่อนชำระที่ดี โดยบริษัทฯ ได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลังให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2549



1.3 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อที่มีที่ดินเป็นหลักประกัน

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อที่มีที่ดินเป็นหลักประกัน ลูกค้าที่มาขอสินเชื่อจะต้องส่งมอบโฉนดที่ดินตัวจริงให้แก่บริษัทฯ เพื่อเป็นหลักประกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ เพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้าว่าจะมีการจดจำนองที่ดินหรือไม่ขึ้นอยู่กับวงเงินสินเชื่อและอัตราดอกเบี้ยที่ลูกค้าต้องการ

1.4 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อสินเชื่อไฟแนนซ์

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อสินเชื่อไฟแนนซ์เป็นการปล่อยสินเชื่อแบบไม่มีหลักประกัน โดยมีวัตถุประสงค์การขอสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพให้แก่ลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระสินเชื่อทะเบียนรถกับบริษัทฯ มาก่อน และมีประวัติการผ่อนชำระที่ดี โดยบริษัทฯ ได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลังให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2558

2. บริษัท เมืองไทยลิซซิ่ง อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด (“MTLI”)

MTLI จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2554 โดยมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 2 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นใน MTLI จำนวน 19,998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

MTLI ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย ได้แก่ พรบ. รถจักรยานยนต์และรถยนต์ และประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล โดยได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย ตามพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (“คปภ.”) เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2554

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ

ประเภทของรายได้	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการให้บริการสินเชื่อ								
- สินเชื่อทะเบียนรถและที่ดิน	2,161.07	84.45	3,772.13	84.35	6,116.56	81.87	8,096.29	77.73
- สินเชื่อส่วนบุคคล	64.02	2.50	247.21	5.53	678.36	9.08	1,448.02	13.90
รวมรายได้ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการให้บริการสินเชื่อ	2,225.09	86.95	4,019.34	89.88	6,794.92	90.95	9,544.31	91.63
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ¹⁾	317.29	12.40	436.07	9.75	642.03	8.59	796.38	7.64
รายได้อื่น ²⁾	16.56	0.65	16.59	0.37	34.04	0.46	75.77	0.73
รวมรายได้ทั้งหมด	2,558.94	100.00	4,472.00	100.00	7,470.99	100.00	10,416.46	100.00

หมายเหตุ : 1) รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ประกอบด้วย ค่าปรับและค่าคิดตามทวงถาม ค่านายหน้าจากการขายประกันของ MTLI

2) รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ค่าบริการข้อมูลแก่บริษัทประกัน, กำไรจากการขายทรัพย์สิน, ค่าเสียหายจากการยึดรถยึด เป็นต้น

2.2 ลักษณะบริการของบริษัทฯ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ สินเชื่อโฉนดที่ดิน สินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์แก่ลูกค้ารายย่อยที่เป็นบุคคลธรรมดาทั่วไป ทั้งนี้ ลักษณะของการให้บริการสินเชื่อแต่ละประเภท มีรายละเอียดดังนี้

2.2.1 สินเชื่อทะเบียนรถ

สินเชื่อทะเบียนรถเป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไปที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในรถมาแล้วไม่น้อยกว่าระยะเวลาที่บริษัทฯ กำหนด หรือมีหลักฐานที่แสดงให้เห็นได้ว่าญาติสนิทเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์มาก่อนหน้านั้น เพื่อให้มั่นใจได้ว่าผู้ขอสินเชื่อเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์จริง ลูกค้าที่มาขอสินเชื่อจะต้องส่งมอบสมุดคู่มือจดทะเบียนรถตัวจริงให้แก่บริษัทฯ เพื่อเป็นหลักประกัน โดยไม่ต้องจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในสมุดคู่มือจดทะเบียนรถ แต่จะต้องลงนามในบันทึกข้อตกลงการโอนกรรมสิทธิ์เพื่อรับทราบข้อตกลงที่หากลูกค้าผิดนัดไม่ชำระหนี้ให้กับบริษัทฯ ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนลูกค้ายินยอมที่จะโอนกรรมสิทธิ์และส่งมอบรถที่เป็นหลักประกันการขอสินเชื่อให้แก่บริษัทฯ รวมทั้งลงนามในแบบคำขอโอนและรับโอนและหนังสือมอบอำนาจของกรรมการขนส่งทางบก ทั้งนี้ ลูกค้าจะยังคงเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในรถที่นำมาขอสินเชื่อและสามารถนำรถกลับไปใช้งานตามปกติได้

หากลูกค้าค้างชำระค่างวดตั้งแต่ 2 งวด ขึ้นไป บริษัทฯ สามารถยึดหลักประกันได้ โดยบริษัทฯ จะส่งหนังสือบอกเลิกสัญญาเป็นจดหมายลงทะเบียนตอบรับไปยังผู้กู้และผู้ค้ำประกัน หากผู้กู้หรือผู้ค้ำประกันไม่มาติดต่อขอซื้อรถคืนภายในระยะเวลาที่กำหนด บริษัทฯ สามารถดำเนินการขายรถที่เป็นหลักประกันโดยผ่านศูนย์ประมูลรถของบริษัทฯ

บริการสินเชื่อทะเบียนรถของบริษัทฯสามารถแบ่งประเภทตามประเภทของรถที่เป็นหลักประกันได้ ดังนี้

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

ในปี 2558-2560 บริษัทฯ มีจำนวนสัญญาที่ให้สินเชื่อทะเบียนรถทั้งสิ้น 1,079,968 สัญญา จำนวน 1,494,737 สัญญา และจำนวน 1,928,019 สัญญา โดยมียอดการให้สินเชื่อทะเบียนรถทั้งสิ้น 19,133 ล้านบาท จำนวน 30,950 ล้านบาท จำนวน 43,003 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 61.76 และร้อยละ 38.94 ตามลำดับ โดยยอดการให้สินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละประมาณ 43-65 ของยอดการให้สินเชื่อรวมในปี 2558-2560 สินเชื่อทะเบียนรถยนต์ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 29-32 ของยอดการให้สินเชื่อรวมในปี 2558-2560 ในขณะที่มียอดลูกค้าหนี้เงินให้กู้ยืมประเภทสินเชื่อทะเบียนรถคงเหลือจำนวน 11,927 ล้านบาท จำนวน 19,470 ล้านบาท จำนวน 26,844 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2558-2560 ตามลำดับ

สำหรับปี 2561 บริษัทฯ มีจำนวนสัญญาที่ให้สินเชื่อทะเบียนรถทั้งสิ้น 2,537,977 สัญญา โดยมียอดการให้สินเชื่อทะเบียนรถทั้งสิ้น 57,321.97 ล้านบาท และมียอดลูกค้าหนี้เงินให้กู้ยืมประเภทสินเชื่อทะเบียนรถคงเหลือจำนวน 34,275.64 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



2.2.2 สินเชื่ออื่นๆ

บริการสินเชื่อส่วนบุคคล

สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2549 บริษัทฯ มีนโยบายการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลเฉพาะแก่ลูกค้าที่เคยใช้บริการสินเชื่อทะเบียนรถของบริษัทฯ และมีประวัติการชำระที่ดีเท่านั้น เนื่องจากการให้สินเชื่อโดยไม่มีหลักประกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ จะจำกัดวงเงินการให้สินเชื่อส่วนบุคคล โดยหากเป็นวงเงินตามที่บริษัทฯ กำหนด จะต้องเป็นผู้ค้ำประกัน ซึ่งต้องเป็นเจ้าบ้านหรือข้าราชการเท่านั้น เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาว่าเป็นอาชีพที่มั่นคงและมีหลักแหล่งที่แน่นอน สามารถช่วยป้องกันความเสี่ยงกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อไม่สามารถชำระหนี้ให้แก่บริษัทฯ ได้ สำหรับสินเชื่อส่วนบุคคลนี้ บริษัทฯ กำหนดระยะเวลาผ่อนชำระเป็นรายเดือนตั้งแต่ 6 - 30 เดือน โดยคิดอัตราดอกเบี้ยคงที่จากลูกค้า

บริการสินเชื่อโฉนดที่ดิน

สินเชื่อโฉนดที่ดินเป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไปที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ลูกค้าที่มาขอสินเชื่อจะต้องส่งมอบโฉนดที่ดินตัวจริงให้แก่บริษัทฯ เพื่อเป็นหลักประกันการขอสินเชื่อ โดยหลักเกณฑ์และวิธีการเป็นไปตามเงื่อนไขที่บริษัทฯ กำหนด

บริการสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์

สินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงการคลังเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2558 บริษัทฯ มีนโยบายการให้บริการสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์เฉพาะแก่ลูกค้าที่เคยใช้บริการสินเชื่อทะเบียนรถของบริษัทฯ และมีประวัติการชำระที่ดีเท่านั้น เนื่องจากการให้สินเชื่อโดยไม่มีหลักประกัน โดยลูกค้าต้องมีวัตถุประสงค์ในการกู้เพื่อนำเงินไปประกอบอาชีพเท่านั้น ทั้งนี้ บริษัทฯ จะจำกัดวงเงินการให้สินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ โดยบริษัทฯ กำหนดให้ผู้ค้ำประกันซึ่งต้องเป็นเจ้าบ้านหรือลูกค้าเก่าที่มีประวัติการชำระดีเท่านั้น เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาว่าเป็นอาชีพที่มั่นคงและมีหลักแหล่งที่แน่นอน สามารถช่วยป้องกันความเสี่ยงกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อไม่สามารถชำระหนี้ให้แก่บริษัทฯ ได้ สำหรับสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์นี้ บริษัทฯ กำหนดระยะเวลาผ่อนชำระเป็นรายเดือนตั้งแต่ 6 - 36 เดือน โดยคิดอัตราดอกเบี้ยคงที่จากลูกค้า

ในปี 2558 - 2560 บริษัทฯ มีจำนวนสัญญาที่ให้สินเชื่ออื่นๆทั้งสิ้น 114,037 สัญญา 337,598 สัญญา และ 719,264 สัญญา โดยมียอดการให้สินเชื่ออื่นๆจำนวน 1,098 ล้านบาท จำนวน 6,767 ล้านบาท และจำนวน 15,036 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.43 ร้อยละ 17.94 และร้อยละ 25.91 ของยอดการให้สินเชื่อรวม ตามลำดับ ในขณะที่มียอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืมประเภทสินเชื่ออื่นๆคงเหลือจำนวน 703 ล้านบาท จำนวน 4,071 ล้านบาท และจำนวน 8,778 ล้านบาท ตามลำดับ

สำหรับปี 2561 บริษัทฯ มีจำนวนสัญญาที่ให้สินเชื่ออื่นๆทั้งสิ้น 1,245,443 สัญญา โดยมียอดการให้สินเชื่ออื่นๆทั้งสิ้น 24,653.98 ล้านบาท และมียอดลูกหนี้คงเหลืออื่นๆจำนวน 13,771.70 ล้านบาท ณ 31 ธันวาคม ปี 2561

ยอดการให้สินเชื่อแยกตามประเภทของการให้สินเชื่อ

ประเภทการให้สินเชื่อ	31 ธันวาคม 2558		31 ธันวาคม 2559		31 ธันวาคม 2560		31 ธันวาคม 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินเชื่อทะเบียนรถ	19,133.32	94.57	30,949.90	82.06	43,002.84	74.09	57,321.97	69.93
สินเชื่ออื่นๆ	1,098.29	5.43	6,766.82	17.94	15,035.89	25.91	24,653.98	30.07
รวมทั้งหมด	20,231.61	100.00	37,716.72	100.00	58,038.73	100.00	81,975.95	100.00
ยอดการให้สินเชื่อเฉลี่ยต่อสาขา	21.52		22.67		23.94		24.99	



จำนวนสัญญาแยกตามประเภทของการให้สินเชื่อ

ประเภทการให้สินเชื่อ	31 ธันวาคม 2558		31 ธันวาคม 2559		31 ธันวาคม 2560		31 ธันวาคม 2561	
	จำนวนสัญญา	ร้อยละ	จำนวนสัญญา	ร้อยละ	จำนวนสัญญา	ร้อยละ	จำนวนสัญญา	ร้อยละ
สินเชื่อทะเบียนรถ	1,079,968	90.44	1,494,737	81.57	1,928,019	72.83	2,537,977	67.08
สินเชื่ออื่นๆ	114,037	9.56	337,598	18.43	719,264	27.17	1,245,443	32.92
รวมทั้งหมด	1,194,005	100.00	1,832,335	100.00	2,647,283	100.00	3,783,420	100.00

ยอดลูกหนี้คงเหลือแยกตามประเภทของการให้สินเชื่อ

ประเภทการให้สินเชื่อ	31 ธันวาคม 2558		31 ธันวาคม 2559		31 ธันวาคม 2560		31 ธันวาคม 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินเชื่อทะเบียนรถ	11,926.71	94.43	19,470.52	82.71	26,844.14	75.36	34,275.77	71.34
สินเชื่ออื่นๆ	703.49	5.57	4,070.72	17.29	8,778.43	24.64	13,771.70	28.66
รวม	12,630.20	100.00	23,541.24	100.00	35,622.57	100.00	48,047.47	100.00
ลูกหนี้คงเหลือเฉลี่ยต่อสาขา	13.44		14.14		14.69		14.65	

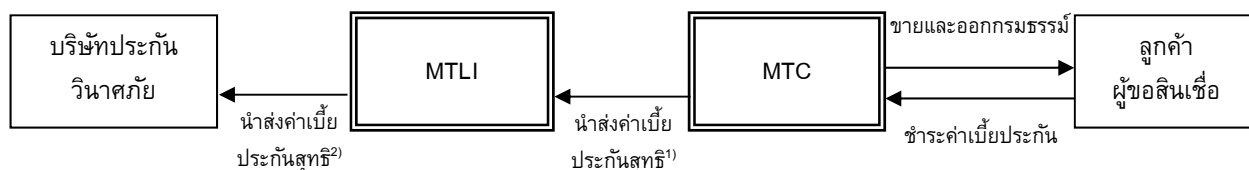
หมายเหตุ : ยอดลูกหนี้คงเหลือ คำนวณจากมูลหนี้ตามสัญญารวมดอกเบี้ยค้างรับ

2.3 ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทย่อย

บริษัท เมืองไทยลิซซิ่ง 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 และหัวหน้าหน่วยเร่รุดหนี้สิน ต้องผ่านการทดสอบการเป็นนายหน้าประกันภัย โดยในแต่ละสาขาจะสามารถให้บริการขายและออกกรมธรรม์ พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์ พ.ร.บ. รถยนต์ และกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล ให้แก่ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อของแต่ละสาขา เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า

MTLI ได้รับคำตอบแทนเป็นค่านายหน้าจากบริษัทประกันวินาศภัยตามอัตราที่กำหนด โดยในปี 2559-2561 MTLI มีรายได้ค่านายหน้าจำนวน 27.06 ล้านบาท จำนวน 32.22 ล้านบาท และจำนวน 37.88 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่ บริษัทฯ จะได้รับค่าบริการข้อมูลจากบริษัทประกันวินาศภัย จากการที่อาศัยสาขาและศูนย์บริการของบริษัทฯ ที่มีจำนวนมากและครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ เป็นช่องทางแนะนำและติดต่อลูกค้าเพื่อขายประกัน โดยในปี 2559-2561 บริษัทฯ มีรายได้ค่าบริการข้อมูลจำนวน 5.21 ล้านบาท และจำนวน 10.84 ล้านบาท และจำนวน 13.55 ล้านบาท ตามลำดับ



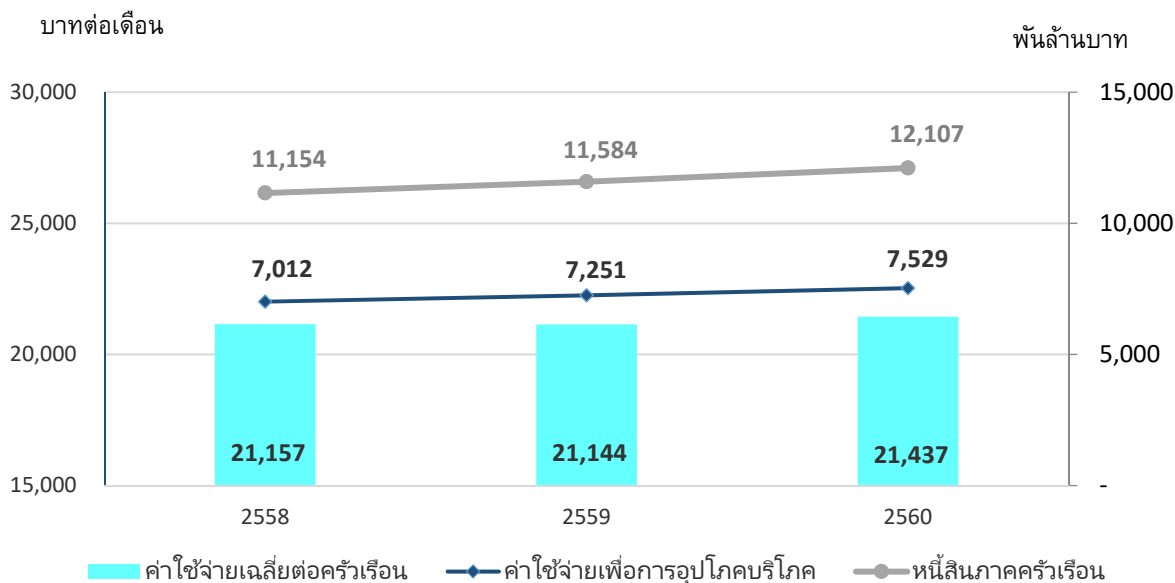
หมายเหตุ :

- 1) MTC นำส่งค่าเบี้ยประกันสุทธิหลังหักค่าบริการข้อมูลให้แก่ MTI
- 2) MTI นำส่งค่าเบี้ยประกันสุทธิหลังหักค่านายหน้าให้แก่บริษัทประกันวินาศภัย

2.4 การตลาดและการแข่งขัน

2.4.1 อุตสาหกรรมสินเชื่อทะเบียนรถและสินเชื่อส่วนบุคคล

สินเชื่อจำนำทะเบียนรถซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ นั้น จัดเป็นสินเชื่อในกลุ่มสินเชื่อภาคครัวเรือนที่มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยในช่วงปี 2558-2560 เท่ากับร้อยละ 4.18 ต่อปี สูงกว่าอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเฉลี่ยในช่วงปี 2558-2560 ซึ่งเท่ากับร้อยละ 3.69 ต่อปี โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลัก คือ การเติบโตของการอุปโภคบริโภคภาคครัวเรือน ซึ่งเพิ่มขึ้นจากจำนวน 7,012 พันล้านบาท ในปี 2558 เป็นจำนวน 7,529 พันล้านบาท ในปี 2560 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3.62 ต่อปี อย่างไรก็ตามปัจจัยที่กดดันการเติบโตของสินเชื่อประเภทนี้คือ การแข่งขันที่รุนแรงจากสถาบันการเงินเฉพาะกิจเป็นสาเหตุหลักในการปล่อยสินเชื่อภาคครัวเรือน



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย และสำนักงานสถิติแห่งชาติ

สรุปภาวะและแนวโน้มธุรกิจไตรมาสที่ 4 ปี 2561

เศรษฐกิจไทยโดยรวมขยายตัว โดยธุรกิจการผลิตเพื่อส่งออกขยายตัวต่อเนื่อง แต่กลุ่มที่ผลิตเพื่อตอบสนองอุปสงค์ในประเทศค่อนข้างทรงตัว สำหรับการบริโภคภาคเอกชนขยายตัวชะลอตัวบ้างสอดคล้องกับกำลังซื้อในภูมิภาคที่ยังไม่เข้มแข็ง ด้านการท่องเที่ยวขยายตัวในทุกภูมิภาคทั้งจากนักท่องเที่ยวไทยและต่างชาติ แม้กลุ่มนักท่องเที่ยวจีนยังหดตัว แต่สถานการณ์เริ่มปรับดีขึ้นจากไตรมาสก่อน ส่วนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขยายตัวดีเฉพาะในกรุงเทพฯ และ

ปริมาณรวมถึงจังหวัดท่องเที่ยวที่สำคัญ และธุรกิจก่อสร้างเติบโตจากโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐและภาคเอกชน โดยเฉพาะในเขตเมือง แต่ในส่วนภูมิภาคค่อนข้างทรงตัวตามการเบิกจ่ายในต่างจังหวัดที่ยังล่าช้า ทั้งนี้ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังลงทุนเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพหรือขยายสาขาตามปกติ ซึ่งใช้เม็ดเงินลงทุนใกล้เคียงกับปีก่อน มีเพียงธุรกิจขนาดใหญ่ บางรายที่ลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ซึ่งใช้เม็ดเงินลงทุนสูงและเป็นแผนลงทุนต่อเนื่องหลายปี นอกจากนี้ธุรกิจส่วนใหญ่คาดว่าจะรายได้ในไตรมาสหน้าจะปรับดีขึ้นตามทิศทางเศรษฐกิจไทยที่จะยังขยายตัวต่อเนื่อง แม้บางภาคธุรกิจอาจแผ่วลงบ้าง โดยเฉพาะตลาดรถยนต์

ความต้องการแรงงานเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยผู้ประกอบการในภาคการผลิตมีความต้องการแรงงานเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการผลิตที่ขยายตัวแต่หลายรายได้นำเครื่องจักรและระบบอัตโนมัติเข้ามาใช้แทนแรงงานต่อเนื่อง ซึ่งทำให้เกิดความต้องการแรงงานทักษะที่ทำงานกับเทคโนโลยีขั้นสูงเพิ่มขึ้น ส่วนธุรกิจภาคบริการต้องการแรงงานเพิ่มขึ้นบ้างตามการเติบโตของภาคท่องเที่ยวและภาคขนส่งแต่ธุรกิจโรงแรมปรับไปเป็นการจ้างงานรายวันเพิ่มตามฤดูกาลท่องเที่ยวแทนการจ้างงานประจำ ภาคการค้าจ้างงานเพิ่มขึ้นเล็กน้อยตามการขยายสาขาแต่ลดจำนวนพนักงานต่อสาขาลง ส่วนธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างเฉพาะในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีความต้องการแรงงานเพิ่มขึ้นบ้าง

ต้นทุนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนเล็กน้อยตามการปรับขึ้นค่าแรงและการเพิ่มขึ้นของราคาสินค้าโภคภัณฑ์บางประเภท ขณะที่ราคาน้ำมันที่ลดลงในไตรมาสนี้เป็นผลดีต่อต้นทุนในทุกภาคธุรกิจ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่สามารถส่งผ่านต้นทุนที่เพิ่มขึ้นไปยังราคาขายได้

แนวโน้มไตรมาสที่ 1 ปี 2562

การบริโภคภาคเอกชน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประเมินว่าการบริโภคภาคเอกชนโดยรวมจะขยายตัวต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยบวกจากแนวโน้มการจัดการเลือกตั้งในปี 2562 ซึ่งจะช่วยให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคปรับดีขึ้น การเพิ่มโปรโมชั่นของผู้ประกอบการจากแรงกดดันด้านการแข่งขันที่รุนแรงทั้งออฟไลน์และออนไลน์และโครงการอสังหาริมทรัพย์ในช่วงตรุษจีนที่จะกระตุ้นการใช้จ่ายด้วยการคืนภาษีมูลค่าเพิ่มผ่านระบบพร้อมเพย์รวมถึงโครงการช่วยเหลือครัวเรือนฐานรากของภาครัฐที่จะช่วยสนับสนุนกำลังซื้อของครัวเรือนระดับล่าง อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการเห็นว่าการขยายตัวของการบริโภคจะยังเปราะบางจากกำลังซื้อโดยรวมที่ยังไม่เข้มแข็งและหนี้ครัวเรือนที่ ยังอยู่ในระดับสูง นอกจากนี้ ผู้ประกอบการในหมวดยานยนต์ส่วนใหญ่มองว่าตลาดรถยนต์ในประเทศ จะชะลอลงบ้างในปี 2562 จากการเร่งซื้อในช่วงปีก่อน รวมถึงแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยขาขึ้นในประเทศ

ด้านการผลิต ผู้ประกอบการส่วนใหญ่คาดว่าจะการผลิตมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องในกลุ่มสินค้าที่ผลิตสำหรับการส่งออก โดยเฉพาะชิ้นส่วนประกอบ Data Storage ที่ยังมีแนวโน้มเติบโตดี ด้านการผลิตสินค้าเกษตรและเกษตรแปรรูปจะขยายตัวได้ตามอุปสงค์ของประเทศคู่ค้าที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง สำหรับการผลิตรถยนต์จะขยายตัวชะลอตามอุปสงค์ทั้งในและต่างประเทศที่แผ่วลง ส่วนการผลิตอาหารทะเลแปรรูปจะทรงตัวจากปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบที่ยังไม่กลับเข้าสู่ภาวะปกติเช่นเดียวกับการผลิตปูนซีเมนต์ที่ใช้กำลังการผลิตใกล้เต็มที่อยู่แล้วส่วนผลิตภัณฑ์ยางพาราแปรรูปจะหดตัวตามความต้องการจากประเทศจีนที่คาดว่าจะยังต่ำต่อเนื่อง

ด้านการท่องเที่ยว ผู้ประกอบการในทุกภูมิภาคประเมินว่าการท่องเที่ยวจะยังขยายตัวได้จากกลุ่มนักท่องเที่ยวเอเชียที่มีแรงส่งต่อเนื่องจากนักท่องเที่ยวมาเลเซียเป็นสำคัญ โดยส่วนหนึ่งได้รับผลดีจากการเปิดเที่ยวบินตรงมาไทยเพิ่มขึ้น อีกทั้งนักท่องเที่ยวบางกลุ่ม อาทิ อินเดียและจีน จะยังคงได้รับปัจจัยบวกเพิ่มเติมจากมาตรการยกเว้นค่าธรรมเนียม VOA นอกจากนี้ยังมีผลดีจากการปรับตัวของผู้ประกอบการเพื่อขยายฐานนักท่องเที่ยวอีกด้วย สำหรับ

นักท่องเที่ยวไทยคาดว่าจะยังมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องจากนโยบายท่องเที่ยวเมืองรองที่เริ่มเห็นผลชัดเจนมากขึ้นในหลายจังหวัด

ด้านอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้าง ผู้ประกอบการมองว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล สะท้อนจากการเปิดตัวโครงการใหม่และยอดขายออนไลน์ (backlog) ที่มีต่อเนื่อง รวมถึงเห็นการแข่งขันอย่างรุนแรงของผู้ประกอบการเพื่อเร่งกระตุ้นยอดขายและโอนก่อนมาตรการ LTV จะมีผลบังคับใช้ในเดือนเมษายน อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการเห็นว่ามาตรการดังกล่าวจะกระทบกับแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยขาขึ้นจะส่งผลให้ผู้ซื้อบางกลุ่มชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในระยะถัดไป เนื่องจากอาจต้องใช้เวลาในการหาเงินค่างวดมากขึ้น จากสัดส่วนเงินค่างวดที่จะปรับเพิ่มขึ้นตามจำนวนสัญญากู้ยืมอสังหาริมทรัพย์ และข้อจำกัดที่มากขึ้นสำหรับผู้ที่ต้องการหาบุคคลกู้ร่วม เนื่องจาก สัญญาผู้ค้ำประกันจะถูกนับเสมือนเป็นสัญญาหลักของผู้กู้ร่วมด้วย ทั้งนี้ ผู้ประกอบการหลายรายมีแนวทางปรับตัวด้วยการยืดระยะเวลาผ่อนค่างวดให้นานขึ้น โดยให้ผู้ซื้ออยู่ระหว่างผ่อนค่างวดสำหรับที่อยู่อาศัยแนวสูง และใช้กลยุทธ์จองก่อนสร้าง แทนการขายบ้านพร้อมอยู่สำหรับที่อยู่อาศัยแนวราบ ด้านธุรกิจก่อสร้างมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องจากโครงการขนาดใหญ่ของทั้งภาครัฐและภาคเอกชน

ด้านการลงทุน การลงทุนภาคเอกชนโดยรวมมีทิศทางที่ดีในทุกภาคธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจรายใหญ่บางแห่งในกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ผู้ผลิตอาหาร ธุรกิจบริการที่พักแรมและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่จะยังคงใช้เม็ดเงินค่อนข้างสูงสำหรับแผนการลงทุนขนาดใหญ่ที่ต่อเนื่องจากปีก่อน

ด้านการจ้างงาน ผู้ประกอบการคาดว่าจ้างงานโดยรวมจะปรับดีขึ้นเล็กน้อย นำโดยภาคการผลิตที่คำสั่งซื้อมีแนวโน้มขยายตัวและภาคบริการที่คาดว่านักท่องเที่ยวจีนจะฟื้นตัวกลับมาเพิ่มขึ้นในช่วงตรุษจีน อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการบางรายเห็นว่าค่าจ้างขั้นต่ำที่เพิ่มสูงขึ้นถือเป็นปัจจัยสำคัญที่เร่งให้ผู้ประกอบการโดยเฉพาะในภาคการผลิตและภาคการค้าปรับตัวไปใช้เครื่องจักรและระบบคอมพิวเตอร์ทดแทนแรงงานเร็วมากขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลให้การเติบโตของการจ้างงานไม่สอดคล้องกับการขยายตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจและจะเป็นปัจจัยกดดันการบริโภคในประเทศได้ในระยะต่อไป

ด้านต้นทุน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มองว่าต้นทุนมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากผลของมาตรการกีดกันทางการค้าซึ่งอาจทำให้ราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดโลกปรับเพิ่มขึ้นและอาจส่งผลกระทบต่อความผันผวนในตลาดเงินซึ่งทำให้ต้นทุนนำเข้าวัตถุดิบแพงขึ้น นอกจากนี้ การขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายในเดือนธันวาคมที่ผ่านมา ส่งผลให้ผู้ประกอบการบางส่วนมีความกังวลต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทว่าจะมีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นด้วย

นอกเหนือจากที่กล่าวข้างต้นแล้ว ปัจจัยหลักที่สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจการให้บริการสินเชื่อบริษัทต่างๆ คือ การเติบโตของอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์และรถยนต์ ทั้งนี้ จากสถิติของกรมการขนส่งทางบกตามตารางด้านล่าง จะเห็นได้ว่ารถที่จดทะเบียนสะสมทั่วประเทศในช่วงปี 2557-2561 มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 35.83 ล้านคัน ในปี 2557 เป็น 39.55 ล้านคัน ในปี 2561 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 2.50 ต่อปี ซึ่งเป็นผลมาจากอุตสาหกรรมยานยนต์ที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามภาวะเศรษฐกิจและโดยเฉพาะอย่างยิ่งยานพาหนะถือเป็นสิ่งจำเป็นพื้นฐานที่ต้องใช้ในชีวิตประจำวันที่มีความสำคัญมากขึ้นมาโดยตลอด หากพิจารณาประเภทรถที่จดทะเบียนจะเห็นได้ว่าประเภทรถที่มีการจดทะเบียนมากที่สุด คือ รถจักรยานยนต์ มีสัดส่วนการจดทะเบียนคิดเป็นประมาณร้อยละ 53-56 ของจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสมในแต่ละปี โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 0.94 ต่อปี ในขณะที่รถยนต์มีสัดส่วนการจดทะเบียนคิดเป็นประมาณร้อยละ 38-42 ของจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสมในแต่ละปี โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 4.58 ต่อปี สำหรับปี 2561 มีรถที่จดทะเบียนสะสมทั่วประเทศเพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนจำนวน 1.24 ล้านคัน คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 3.24 โดยประเภทรถที่มีการจดทะเบียนสูงสุดยังคงเป็นรถจักรยานยนต์ที่มีสัดส่วนร้อยละ 53.29 ของ



จำนวนรถที่จดทะเบียนสะสม รองลงมาเป็นรถยนต์ที่มีสัดส่วนการจดทะเบียนคิดเป็นร้อยละ 41.71 ของจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสม

จากจำนวนรถจดทะเบียนสะสมทั่วประเทศที่มีแนวโน้มการเติบโตที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องดังกล่าว จึงสามารถสะท้อนให้เห็นว่าจำนวนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่จะสามารถนำทะเบียนรถจักรยานยนต์ รวมถึงทะเบียนรถยนต์ มาใช้เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อว่าการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จะสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

ตารางแสดงจำนวนรถจดทะเบียนสะสมทั่วประเทศ ในช่วงปี 2557 – 2561

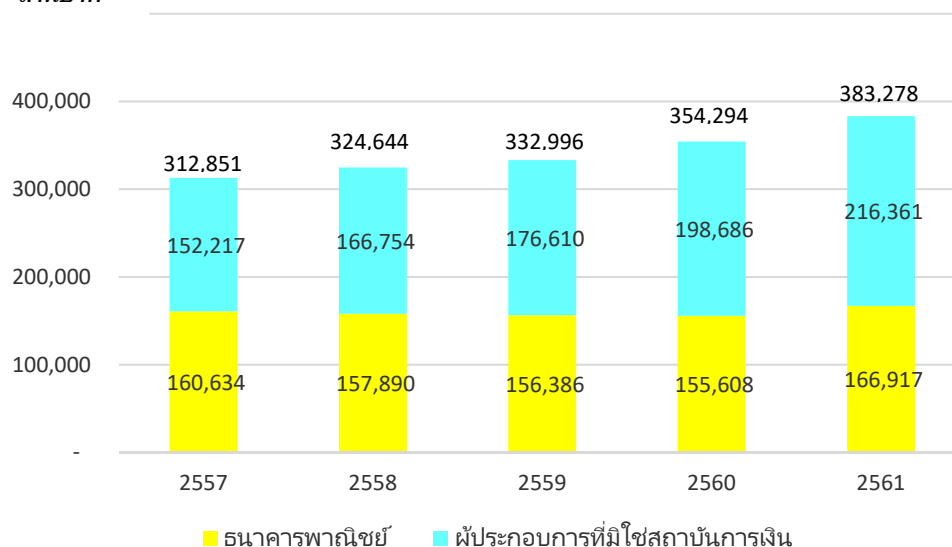
(หน่วย : คัน)	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
รถจักรยานยนต์	20,305,708	20,497,563	20,475,269	20,695,832	21,077,937
รถยนต์	13,793,784	14,421,267	15,003,774	15,697,443	16,498,485
รถบรรทุกและรถโดยสารขนาดใหญ่	1,153,369	1,184,503	1,213,516	1,249,518	1,285,685
รถเพื่อการเกษตร	545,380	589,784	606,262	625,545	648,294
รถประเภทอื่นๆ	36,939	37,906	39,318	40,425	41,388
รวมจำนวนรถที่จดทะเบียน	35,835,180	36,731,023	37,338,139	38,308,763	39,551,789

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก

ในส่วนของอุตสาหกรรมสินเชื่อส่วนบุคคลนั้นก็มีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2557-2561 มูลค่าสินเชื่อส่วนบุคคลรวมทั้งระบบของธนาคารพาณิชย์และผู้ประกอบการที่มีใช้ธนาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้นจากจำนวน 312,851 ล้านบาท ในปี 2557 เป็นจำนวน 383,278 ล้านบาท ในปี 2561 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 5.21 ต่อปี การเติบโตดังกล่าวเป็นผลมาจากนโยบายด้านสินเชื่อของกลุ่มธนาคารพาณิชย์ที่พยายามผลักดันสินเชื่อประเภทนี้เนื่องจากเป็นสินเชื่อที่ให้ผลตอบแทนสูง จึงมีการแข่งขันกันมากขึ้นด้วยการออกแคมเปญต่างๆ เพื่อกระตุ้นการเบิกใช้สินเชื่อส่วนบุคคลของลูกค้าทั้งรายเดิมและรายใหม่ที่มีศักยภาพ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาการเติบโตของสินเชื่อส่วนบุคคล ปี 2561 จะเห็นว่ามีการเติบโตถึงร้อยละ 8.18 จากสิ้นปี 2560 เป็นผลจากความต้องการสินเชื่อภาคครัวเรือนทุกประเภทปรับตัวเพิ่มขึ้น

กราฟแสดงมูลค่าสินเชื่อส่วนบุคคลทั้งระบบ ในช่วงปี 2557 – 2561

ล้านบาท



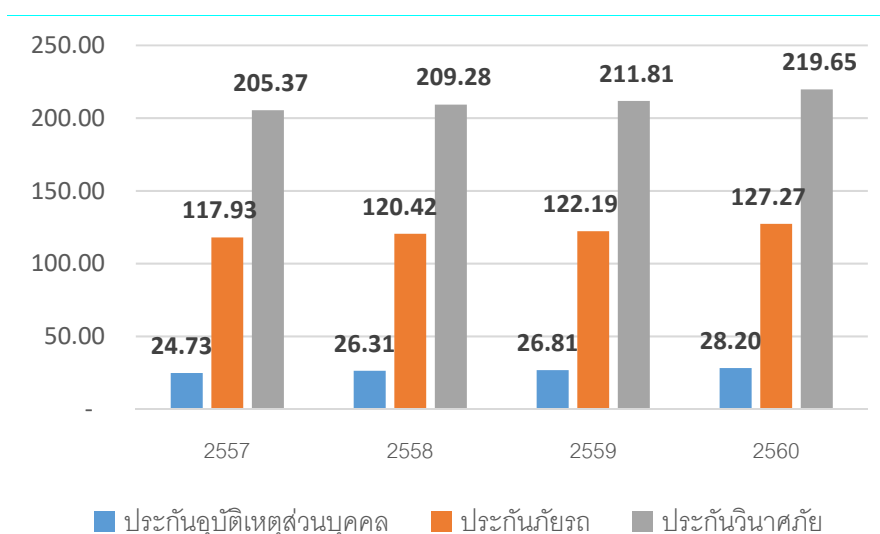
ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

2.4.2 อุตสาหกรรมประกันวินาศภัย

ธุรกิจประกันวินาศภัยเป็นธุรกิจที่เติบโตไปในทิศทางเดียวกันกับการเติบโตของระบบเศรษฐกิจของประเทศ โดยในช่วงปี 2557-2560 มูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของธุรกิจประกันวินาศภัยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากจำนวน 205.37 พันล้านบาท ในปี 2557 จำนวน 209.28 พันล้านบาท ในปี 2558 จำนวน 211.81 พันล้านบาท ในปี 2559 และจำนวน 219.65 พันล้านบาท ในปี 2560 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 1.90 ร้อยละ 1.21 และร้อยละ 3.70 ตามลำดับ จะเห็นว่ามูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของธุรกิจวินาศภัยปี 2560 เติบโตขึ้นจากปี 2557 โดยมีอัตราเติบโตเฉลี่ย ร้อยละ 2.27 เนื่องจากประชาชนหันมาทำประกันวินาศภัยเพิ่มขึ้น เพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นต่อทั้งภาคอุตสาหกรรมและภาคครัวเรือน ทำให้ผู้ประกอบการและประชาชนมีความเข้าใจและใช้ระบบการประกันภัยเป็นเครื่องมือบริหารความเสี่ยงเพิ่มมากขึ้น รวมถึงปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีการขยายตัวทั้งในด้านการผลิต ด้านการใช้จ่ายโดยเฉพาะอย่างยิ่งการอุปโภค บริโภคของภาครัฐ และเอกชน การลงทุน รวมถึงการส่งออกก็ล้วนแต่ส่งผลให้มูลค่าเบี้ยประกันวินาศภัยเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

หากพิจารณาประเภทของการประกันวินาศภัยที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง อินชัวร์نس โบรเกอร์ จำกัด (“MTLI”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่ให้บริการเป็นนายหน้าในการจำหน่ายกรมธรรม์ประกันวินาศภัย ได้แก่ กรมธรรม์ประกันภัยคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถสำหรับรถจักรยานยนต์ (พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์) กรมธรรม์ประกันภัยคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถสำหรับรถยนต์ (พ.ร.บ. รถยนต์) และกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล จะเห็นว่ามูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของธุรกิจประกันภัยรถเพิ่มขึ้นจากจำนวน 117.93 พันล้านบาท ในปี 2557 เป็น 127.27 พันล้านบาท ในปี 2560 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 2.57 ต่อปี แบ่งเป็น (1) มูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของธุรกิจประกันภัยรถภาคบังคับเพิ่มขึ้นจากจำนวน 15.39 พันล้านบาท ในปี 2557 เป็นจำนวน 17.11 พันล้านบาท ในปี 2560 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3.59 ต่อปี และ (2) มูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของธุรกิจประกันภัยรถภาคสมัครใจเพิ่มขึ้นจากจำนวน 102.54 พันล้านบาท ในปี 2557 เป็นจำนวน 110.16 พันล้านบาท ในปี 2560 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 2.42 ต่อปี สำหรับมูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของธุรกิจประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคลนั้นก็มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกันโดยเพิ่มขึ้นจาก 24.73 พันล้านบาทในปี 2557 เพิ่มขึ้นเป็น 28.20 พันล้านบาทในปี 2560 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 4.48 ต่อปี

กราฟแสดงมูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงของประกันวินาศภัยประเภทต่างๆ ในปี 2557-2560
พันล้านบาท



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย



2.4.3 การแข่งขัน

จากการที่ธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถเป็นธุรกิจที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดยเฉพาะจากหน่วยงานของภาครัฐ ประกอบกับเป็นธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนที่ดี จึงทำให้มีผู้ประกอบการต่างๆ 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 เงินดีด้อย จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด) (บริษัทย่อยของธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน))	เงินดีด้อย
ธนาคาร ทิสโก้ จำกัด (มหาชน)	สมหวัง เงินสั่งได้
ธนาคาร ธนชาด จำกัด (มหาชน)	สินเชื่อรถแลกเงิน
บริษัท กรุงไทยธุรกิจลีสซิ่ง จำกัด (บริษัทย่อยของธนาคาร กรุงไทย จำกัด (มหาชน))	สินเชื่อรถหมุนเงิน
ธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน)	สินเชื่อรถเพื่อเงินสด
ธนาคาร ไทยเครดิตเพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน)	สินเชื่อรถแลกเงิน

2. ผู้ประกอบการที่มีใช่ธนาคารพาณิชย์

ผู้ประกอบการประเภทนี้มีข้อได้เปรียบในด้านการบริการลูกค้าอย่างใกล้ชิด โดยจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงน้อยที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์เป็นหลัก เช่น ลูกจ้างโรงงาน รับจ้าง เกษตรกร เป็นต้น โดยผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะให้ความสำคัญกับหลักประกัน ไม่ว่าจะเป็นความมีตัวตนของหลักประกัน มูลค่าหลักประกัน เอกสารคู่มือจดทะเบียนรถต้องเป็นเล่มจริงที่ออกโดยกรมการขนส่งทางบก และการตรวจสอบประวัติของลูกค้ายและผู้ค้ำประกัน ซึ่งต้องอยู่ในพื้นที่ที่มาขอสินเชื่อเพื่อที่จะสามารถติดตามลูกค้ายหรือผู้ค้ำประกันได้หากมีการผิดนัดชำระหนี้ ดังนั้น ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะต้องมีความเข้าใจในพฤติกรรมของลูกค้าย และเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ายและมีความคุ้นเคยกับชุมชน โดยจะมีการออกไปพบปะกับลูกค้ายหรือคนในชุมชนอย่างสม่ำเสมอ ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ ได้แก่ บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) และบริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่มีสาขาจำนวนมากครอบคลุมในหลายภูมิภาคของประเทศ และมีการบริหารงานแบบมีอาชีพ นอกจากนี้ ยังมีผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่ให้บริการเฉพาะในเขตพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง เช่น กลุ่มนิ่มซีเล้ง ลีสซิ่ง เน้นให้บริการในพื้นที่ภาคเหนือตอนบน เป็นต้น ส่วนที่เหลือนั้นจะเป็นผู้ประกอบการท้องถิ่นขนาดเล็กที่ให้บริการเฉพาะในพื้นที่ใดพื้นที่



หนึ่งเท่านั้น และมีการบริหารงานแบบธุรกิจครบวงจร ได้แก่ บริษัท ทรัพย์กมล ลิซซิ่ง จำกัด บริษัท ควิก ลิซซิ่ง จำกัด และ บริษัท สักดิ์สยามลิซซิ่ง จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

2.4.4 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1. การให้บริการที่สะดวกและรวดเร็ว

กลยุทธ์การแข่งขันที่สำคัญของการให้บริการสินเชื่อรายย่อย คือ ความรวดเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการใช้เงินของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันเวลา บริษัทฯ จึงมีขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อที่กระชับ ทำให้ลูกค้าสามารถทราบผลการอนุมัติและรับเงินได้ภายใน 20 นาที โดยที่บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อที่รัดกุม

2. การบริการลูกค้าด้วยความใส่ใจและเป็นมิตร

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

3. การติดตามหนี้ที่มีประสิทธิภาพ

ด้วยประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อทะเบียนรถและสินเชื่อส่วนบุคคลของผู้บริหารของบริษัทฯ ทำให้มีความเข้าใจในพฤติกรรมและลักษณะนิสัยของลูกค้าเป็นอย่างดี สามารถกำหนดกระบวนการอนุมัติสินเชื่อ วงเงินสินเชื่อ รวมถึงกระบวนการในการติดตามหนี้ที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับลักษณะของลูกค้าของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ กำหนดนโยบายการบริหารด้านลูกหนี้ที่เรียกว่า “MTC Model” ซึ่งเป็นการบริหารหนี้รอบด้านทั้งด้านคุณภาพลูกหนี้ ด้านความสามารถในการเก็บหนี้ และด้านความสามารถในการบริหารหนี้ โดย MTC Model ถือเป็นเครื่องมือที่สำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมลูกหนี้ให้อยู่ในเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดได้

4. การมีช่องทางการให้บริการครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ

บริษัทฯ มีสาขาให้บริการแก่ลูกค้าได้ครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคตะวันออก ภาคกลาง ภาคตะวันตก และภาคใต้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสาขาทั้งสิ้น 3,279 สาขา ลูกค้าสามารถติดต่อขอใช้บริการและชำระค่างวดได้ที่ทุกสาขาของบริษัทฯ ทำให้ลูกค้าเกิดความสะดวกในการมาใช้บริการของบริษัทฯ และส่งผลทำให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ภูมิภาค	สัดส่วนประชากร 2561	จำนวนสาขา 2561
ภาคเหนือ	6 ล้านคน	405 สาขา
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	22 ล้านคน	947 สาขา
ภาคกลาง, ภาคตะวันตกและภาคตะวันออก	28 ล้านคน	1,653 สาขา
ภาคใต้	10 ล้านคน	274 สาขา
รวม	66 ล้านคน	3,279 สาขา



2.4.5 ลักษณะลูกค้า

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

2.4.6 นโยบายด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ โดยพิจารณาจากแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยของตลาดเงินและภาวะการแข่งขันของตลาด โดยจะต้องไม่เกินกว่าอัตราที่กฎหมายกำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงต้นทุนเงินทุนและต้นทุนดำเนินงานด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ ไม่ให้ต่ำกว่าต้นทุนเงินทุนและต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทฯ และเน้นการดำเนินธุรกิจแบบยั่งยืน

2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.5.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

ในปี 2558 - 2561 บริษัทฯ มีแหล่งเงินทุนที่นำมาใช้ในการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้า ดังนี้

งบแสดงฐานะการเงิน	31 ธันวาคม 2558		31 ธันวาคม 2559		31 ธันวาคม 2560		31 ธันวาคม 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืม								
เงินกู้ยืมระยะสั้น	3,230.00	25.24	10,315.00	43.09	6,721.41	18.67	4,775.27	10.01
เงินกู้ยืมระยะยาว	3,664.72	28.64	4,600.00	19.22	5,927.43	16.46	7,694.73	16.10
หุ้นกู้	250.00	1.95	2,329.00	9.73	14,409.06	40.03	22,989.55	48.14
รวมเงินกู้ยืม	7,144.72	55.83	17,244.00	72.04	27,057.90	75.16	35,459.55	74.25
รวมส่วนของผู้ออกหุ้น	5,652.14	44.17	6,692.28	27.96	8,943.32	24.84	12,299.07	25.75
รวมแหล่งเงินทุน	12,796.86	100.00	23,936.28	100.00	36,001.22	100.00	47,758.62	100.00

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินและหุ้นกู้ วงเงินรวมทั้งสิ้น 43,914 ล้านบาท ในขณะที่มียอดเงินกู้ค้างทั้งสิ้น 35,459 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง

เงินกู้สถาบันการเงิน	วงเงิน		ภาระหนี้คงเหลือ	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชี	120	0.27	-	-
ตั๋วสัญญาใช้เงิน	8,000	18.22	1,820	5.13
ตั๋วแลกเงิน	2,955	6.73	2,955	8.33
เงินกู้ยืมระยะยาว/หุ้นกู้	32,839	74.78	30,684	86.54
รวมเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	43,914	100.00	35,459	100.00

เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินของบริษัทฯ เป็นเงินกู้ยืมระยะยาว/หุ้นกู้ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 74.78 ของเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งหมด โดยมีระยะเวลาชำระคืนเงินกู้ยืมอยู่ระหว่าง 18-48 เดือน ซึ่งสอดคล้องกับระยะเวลาการให้สินเชื่อเฉลี่ยแก่ลูกค้าที่อยู่ประมาณ 18-24 เดือน



2.5.2 การจัดหาลูกค้า

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถผ่านสาขาต่างๆ โดยแต่ละสาขาจะมีหน้าที่ในการทำการตลาดในพื้นที่ภายใต้ความรับผิดชอบของตนเองเพื่อรักษฐานลูกค้าเดิมรวมทั้งการสร้างฐานลูกค้าใหม่ ซึ่งจะพิจารณาให้เหมาะสมกับลักษณะของลูกค้ารวมทั้งสภาพตลาดและการแข่งขันในเขตพื้นที่ที่ตนเองรับผิดชอบ โดยทั่วไปการดำเนินการในการจัดหาลูกค้าของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

1. การขยายฐานลูกค้าใหม่

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

- การที่ลูกค้าเดิมเกิดความประทับใจในการบริการของบริษัทฯ จึงแนะนำคนรู้จัก ไม่ว่าจะเป็นญาติ เพื่อน ให้มาใช้บริการของบริษัทฯ

2. การรักษาฐานลูกค้าเดิม

บริษัทฯ มีนโยบายในการรักษฐานลูกค้าเดิมโดยเน้นการให้บริการที่รวดเร็ว เป็นมิตร และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

2.5.3 การให้สินเชื่อ

1. ขั้นตอนหลักในการให้สินเชื่อ

ขั้นตอนการขอใช้บริการสินเชื่อ

เมื่อลูกค้ามาติดต่อขอใช้บริการสินเชื่อกับพนักงานประจำสาขา ผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะรับเอกสารประกอบการพิจารณาสินเชื่อต่างๆ จากลูกค้า ประกอบด้วย หลักฐานแสดงตนของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน, สมุดคู่มือจดทะเบียนรถ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อพร้อมทั้งสอบถามถึงความต้องการใช้เงินของลูกค้า

ขั้นตอนการตรวจสอบข้อมูลลูกค้าและหลักประกัน

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ การให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ โดยลูกค้าต้องส่งมอบสมุดคู่มือจดทะเบียนรถตัวจริงให้บริษัทฯ เพื่อเป็นหลักประกัน ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการตรวจสอบสมุดคู่มือจดทะเบียนรถ โดยผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะต้องตรวจสอบสมุดคู่มือจดทะเบียนรถว่าเป็นเล่มจริงที่ออกโดยกรมการขนส่งทางบก และชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์คนสุดท้ายต้องตรงกับชื่อสกุลของลูกค้าและต้องมีระยะเวลาการถือกรรมสิทธิ์โดยผู้ขอสินเชื่อไม่น้อยกว่าระยะเวลาที่กำหนด แล้วจึงตรวจสอบสภาพรถและรายละเอียดรถซึ่งจะต้องถูกต้องตรงกับรายละเอียดในสมุดคู่มือจดทะเบียนรถ เพื่อให้มั่นใจว่ารถกับสมุดคู่มือจดทะเบียนเป็นคันเดียวกัน โดยลูกค้าจะต้องนำรถที่จะใช้เป็นหลักประกันมาให้ผู้วิเคราะห์สินเชื่อตรวจสอบสภาพทุกครั้งที่ยกมาขอสินเชื่อ ทั้งกรณีที่เป็นลูกค้าใหม่และลูกค้าเก่าที่ทำเรื่องขอสินเชื่อใหม่

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



ขั้นตอนการวิเคราะห์สินเชื่อและอนุมัติสินเชื่อ

เมื่อผู้วิเคราะห์สินเชื่อตรวจสอบหลักประกัน รวมถึงคุณสมบัติของลูกค้าและผู้ค้ำประกันแล้ว ผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะสอบถามความต้องการใช้เงินของลูกค้าเพื่อกำหนดวงเงินที่เหมาะสมให้แก่ลูกค้า โดยวงเงินที่ให้แกลูกค้าจะต้องสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของบริษัทฯ และตารางขอยอดจัดสินเชื่อ จากนั้นผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะกรอกรายละเอียดต่างๆ ลงในแบบตรวจสอบการให้สินเชื่อ และวางแผนที่เป็นที่อยู่ที่อยู่ปัจจุบันของผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกันไว้ด้านหลังของแบบตรวจสอบการให้สินเชื่อ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการตรวจสอบข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกันรวมทั้ง Update ข้อมูลที่อยู่ปัจจุบันทั้งของลูกค้าและผู้ค้ำประกันเพื่อใช้ในการติดตามลูกค้าหรือผู้ค้ำประกันหากมีการผิดนัดชำระหนี้ พร้อมทั้งจัดทำสัญญาเงินกู้และเอกสารประกอบการอนุมัติสินเชื่อเพื่อให้นักค้าลงนาม หลังจากนั้น หัวหน้าสาขาจะทำการตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนของเอกสารและตรวจสอบว่าการอนุมัติสินเชื่อเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดก่อนพิจารณาอนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกค้า สำหรับกรณีสาขาใหญ่และสาขาย่อย หากเป็นกรณีของศูนย์บริการ ผู้วิเคราะห์สินเชื่ออาจโทรหรือผู้วิเคราะห์สินเชื่อสามารถอนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกค้าได้ โดยทุกสิ้นวันทำการ ศูนย์บริการจะส่งรายละเอียดของลูกค้าหนี้ที่อนุมัติสินเชื่อให้แก่หัวหน้าบัญชีสาขาใหญ่เพื่อตรวจสอบความถูกต้องกับข้อมูลลูกหนี้ในระบบ

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 และมอบการคู่มือการชำระค่างวดและเงินกู้ให้แก่ลูกค้า หลังจากนั้นผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะจ่ายเงินสดให้แก่ลูกค้า หากจำนวนเงินที่ส่งมอบให้แก่ลูกค้ามากกว่าที่บริษัทฯ กำหนดจะต้องจ่ายโดยการโอนเงินเข้าบัญชีของลูกค้าหรือจ่ายเป็นเช็คระบุชื่อ-สกุลของลูกค้าเท่านั้น

2. การรับชำระค่างวดจากลูกค้า

ปัจจุบัน ลูกค้าสามารถชำระค่างวดได้ 4 ช่องทาง ประกอบด้วย

1. ชำระค่างวด ณ สำนักงานใหญ่และสาขาของบริษัทฯ

ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเป็นเงินสดได้ที่สาขาที่ลูกค้าขอสินเชื่อหรือชำระต่างสาขาได้ โดยนำการ์ดคู่มือการชำระอื่นต่อพนักงานประจำสาขา

2. ชำระโดยการส่งธนาคัติ

ลูกค้าสามารถชำระค่างวดทางธนาคาร โดยจะต้องผ่านสาขาใหญ่เท่านั้น

3. ชำระโดยโอนเงินเข้าบัญชีของบริษัทฯ

ลูกค้าสามารถชำระค่างวดโดยโอนเงินเข้าบัญชีของบริษัทฯ โดยลูกค้าจะต้องโอนเงินเข้าบัญชีของสาขาใหญ่หรือสำนักงานใหญ่เท่านั้น และเมื่อทำการโอนเงินเรียบร้อยแล้ว ลูกค้าจะต้องโทรศัพท์แจ้งให้พนักงานประจำสาขาทราบเพื่อยืนยันการชำระเงินของลูกค้ารายนั้นๆ

4. ชำระโดยผ่านช่องทางการชำระเงิน

เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่ไม่สามารถชำระเงินในช่วงเวลาทำการของบริษัทฯ ได้ทัน

ในปี 2559 บริษัทฯ ได้เพิ่มช่องทางการชำระเงินผ่านเคาน์เตอร์เซอร์วิส

ในปี 2560 บริษัทฯ ได้เพิ่มช่องทางการชำระเงินผ่านบิกซี , เทสโก้ โลตัส และแอร์เพย์

3. การควบคุมและติดตามหนี้

กระบวนการควบคุมและติดตามหนี้ถือเป็นกระบวนการที่สำคัญและส่งผลต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดเครื่องมือในการควบคุมดูแลและบริหารหนี้ ที่เรียกว่า “MTC Model” เพื่อใช้เป็นแนวทางและเป้าหมายให้แก่ผู้ปฏิบัติงาน รวมทั้งเป็นตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงาน เพื่อให้การบริหารและควบคุมการติดตามหนี้ของสาขาอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ

บริษัทฯ จะกำหนดแนวทางในการควบคุมและติดตามหนี้โดยแบ่งตามประเภทของลูกค้า โดยวิธีหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามหนี้ คือ การโทรศัพท์ เนื่องจากฐานลูกค้าของบริษัทฯ มีจำนวนมาก โดยผู้ที่รับผิดชอบในการติดตามหนี้จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้าให้เข้ามาชำระค่างวด หากไม่สามารถติดต่อลูกค้าได้ ผู้ที่รับผิดชอบในการติดตามหนี้จะออกไปติดตามลูกค้าตามที่อยู่ปัจจุบันที่ให้รายละเอียดไว้

เมื่อลูกค้าค้างชำระตามจำนวนงวดที่กำหนดจะถูกจัดเป็นลูกหนี้ปัญหา สาขาสามารถยื่นเรื่องต่อผู้จัดการเขตเพื่อทำการโอนลูกหนี้ปัญหาลงเป็นลูกหนี้ฝ่ายกฎหมายเมื่อไม่สามารถดำเนินการให้ลูกหนี้หรือผู้ค้ำประกันชำระหนี้ได้และไม่สามารถบังคับยึดหลักประกันได้ เมื่อผู้จัดการเขตรับทราบเรื่องการขอโอนลูกหนี้ปัญหาลงเป็นลูกหนี้กฎหมายจากสาขา ผู้จัดการเขตจะตรวจสอบเอกสารและข้อมูลลูกหนี้ปัญหาที่สาขาเสนอในด้านต่างๆ และโทรศัพท์ติดต่อลูกค้าและผู้ค้ำประกันอีกครั้งเพื่อให้แน่ใจว่าไม่สามารถดำเนินการให้ลูกค้าชำระหนี้ได้จริง จากนั้นจึงรวบรวมเอกสารเพื่อเสนอต่อกรรมการผู้จัดการ รองกรรมการผู้จัดการจะมอบหมายให้หัวหน้าหน่วยเร่งรัดหนี้สินประจำสำนักงานใหญ่ตรวจสอบข้อมูลลูกค้าพร้อมทั้งโทรศัพท์ ออกจดหมายทวงถาม และออกพื้นที่เพื่อติดตามลูกค้าและผู้ค้ำประกันอีกครั้งเพื่อตรวจสอบข้อเท็จจริงของข้อมูลที่สาขานำเสนอมา เมื่อข้อมูลถูกต้องตรงกับที่สาขาเสนอ รองกรรมการผู้จัดการจะเสนอเรื่องต่อกรรมการผู้จัดการเพื่ออนุมัติตัดโอนลูกหนี้ปัญหาลงเป็นลูกหนี้กฎหมาย

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

4. การดำเนินการยึดหลักประกันและการขายทอดตลาด

พนักงานที่รับผิดชอบจะเจรจาดำเนินการกับลูกค้าอย่างเต็มที่เพื่อให้ลูกค้าชำระค่างวดที่ค้างชำระให้แก่บริษัทฯ หากลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามที่ตกลงกันไว้ พนักงานจึงจะดำเนินการยึดรถที่ลูกค้านำมาใช้เป็นหลักประกัน ซึ่งพนักงานจะสามารถยึดรถของลูกค้าได้ก็ต่อเมื่อลูกค้าค้างชำระค่างวดตั้งแต่ 2 งวดขึ้นไป เท่านั้น โดยก่อนการยึดรถแต่ละครั้ง พนักงานจะต้องขออนุมัติจากผู้จัดการสาขาทุกครั้ง

ภายในสัปดาห์แรกของเดือนถัดจากเดือนที่มีการปิดรับ บริษัทฯ จะดำเนินการออกหนังสือบอกเลิกสัญญา เพื่อส่งให้แก่ลูกค้าและผู้ค้าประกันทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับ ลูกค้าหรือผู้มีสิทธิซื้อรถคืน เช่น ผู้ส่งมอบรถให้แก่ พนักงาน, ผู้ค้าประกัน, บิดามารดา เป็นต้น สามารถทำการซื้อรถยัดกลับคืนภายในเดือนถัดจากเดือนที่มีการปิดรับ หากลูกค้า ไม่นำเงินมาชำระหรือซื้อรถยัดกลับคืนภายในเวลาที่กำหนด หัวหน้าหน่วยเร่งรัดหนี้สินจะทำการรวบรวมรถยัดจากสาขา ภายใต้งบประมาณเพื่อส่งศูนย์ประมวลเพื่อเตรียมขายทอดตลาด

เพื่อให้กระบวนการขายทอดตลาดเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ จึงได้จัดตั้งศูนย์ประมวลของตัวเอง เพื่อทำหน้าที่ขายรถหลักประกันที่ยึดมาจากลูกค้า ปัจจุบัน บริษัทฯ มีศูนย์ประมวลจำนวน 6 แห่ง ประกอบด้วย ศูนย์ประมวล พิษณุโลก ศูนย์ประมวลอุทัย ศูนย์ประมวลชลบุรี ศูนย์ประมวลขอนแก่น ศูนย์ประมวลนครราชสีมาและศูนย์ประมวลราชบุรี เนื่องจากบริษัทฯ มีการขยายการให้สินเชื่ออย่างต่อเนื่อง ทำให้ปริมาณรถยัดเพิ่มขึ้นตามไปด้วย และเพื่อให้การประมวลขายรถ ยัดในแต่ละครั้งเกิดการแข่งขันมากขึ้นและได้ราคาเสนอซื้อที่ดีที่สุด บริษัทฯ จึงเปิดศูนย์ประมวลเพิ่มขึ้น เพื่อให้ปริมาณรถยัด ที่นำออกขายในแต่ละครั้งมีจำนวนที่เหมาะสมและมีจำนวนผู้เข้าร่วมประมูลที่เพิ่มมากขึ้น

ในการเปิดประมูลแต่ละครั้ง พนักงานศูนย์ประมวลจะส่งหนังสือแจ้งกำหนดการประมูลให้เอเจนต์ ทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 10 วัน ก่อนวันประมูล และในวันประมูล หากเป็นเอเจนต์หรือบุคคลทั่วไปที่ยังไม่เคยซื้อรถจาก ศูนย์ประมวลจะต้องลงทะเบียนขอเข้าประมูลและจ่ายเงินประกันการประมูลตามที่บริษัทฯ กำหนด โดยหากประมูลได้แต่ ไม่มีการยกเลิกการซื้อรถในภายหลัง บริษัทฯ จะยึดเงินประกันดังกล่าว

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทฯ รวมทั้งแนวทางการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมสินเชื่อทะเบียนรถ

เนื่องจาก ในอดีต ไม่มีหน่วยงานกำกับ กฎหมายเฉพาะ หรือใบอนุญาตสำหรับการดำเนินธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถ จึง ทำให้มีผู้เล่นเป็นจำนวนมากกระจายอยู่ทั่วประเทศ ทั้งผู้ประกอบการระดับท้องถิ่น ผู้ประกอบการระดับภูมิภาค และผู้ ประกอบการระดับประเทศ แต่ก็ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของประชากรไทย ลักษณะการ แข่งขันจึงไม่รุนแรง และไม่มีความชัดเจน อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ พ.ศ.2556 เมื่อผู้ประกอบการรายใหญ่เริ่มเข้าจดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพ์ฯ และสามารถขยายพอร์ตสินเชื่อและส่วนแบ่งการตลาดได้อย่างมีนัยสำคัญแล้ว จึงดึงดูดให้ผู้ประกอบการ รายอื่นเข้ามาแข่งขันในอุตสาหกรรมมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ปัจจัยที่เป็นปัจจัยกีดกันการเข้าสู่ของผู้เล่นรายอื่น คือการ ครอบครองส่วนแบ่งการตลาดก่อนหรือการเข้าถึงลูกค้าก่อน และการเข้ามามีบทบาทสำคัญของหน่วยงานกำกับ เช่น ธนาคารแห่งประเทศไทย และกระทรวงการคลัง ในการออกกฎหมาย และใบอนุญาตเพื่อเข้ามาควบคุมอัตราดอกเบี้ย และมาตรฐานการ ให้บริการของอุตสาหกรรม ซึ่งส่งผลบวกในเชิงการแข่งขันให้แก่ผู้ประกอบการรายใหญ่เดิมที่มีความพร้อมมากกว่า อย่างไรก็ตาม การแข่งขันระหว่างผู้เล่นรายใหญ่จะทวีความรุนแรงมากขึ้น อันเนื่องมาจากความชัดเจนของกฎหมาย แต่การ แข่งขันภายในระยะเวลาอันสั้นนี้ ยังคงเป็นการแข่งขันเพื่อครอบครองส่วนแบ่งการตลาดด้วยการเน้นการให้บริการ และการขยาย ผลิตรายการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากกว่าการแข่งขันด้านราคา

อย่างไรก็ตาม ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ครอบครองส่วนแบ่งการตลาดมากที่สุด (จากขนาดพอร์ตสินเชื่อและจำนวนลูกค้า) ใน ประเทศ โดยผ่านการขยายสาขา ทำให้มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 3,279 สาขา ณ สิ้นปี 2561 และมีจำนวนลูกค้ากว่า 1.5 ล้านราย โดยกลยุทธ์หลักที่สำคัญ คือ การให้บริการลูกค้าด้วยความใส่ใจและเป็นมิตร ดังสโลแกนของบริษัทฯ ที่ว่า “บริการ ไกล่ลี้จิตวิญญาณมิตรที่รู้ใจ” ด้วยความโปร่งใส และเป็นธรรม ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยหน่วยงานกำกับ ทำให้ลูกค้าเกิด ความประทับใจและมาใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง รวมถึงแนะนำคนรู้จักให้มาใช้บริการของบริษัทฯ จากเหตุผล ดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

3.2 ความเสี่ยงด้านคุณภาพของลูกหนี้

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้อยู่ในระดับปานกลางถึงน้อยที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ เช่น พนักงานโรงงาน รับจ้าง เกษตรกร เป็นต้น ซึ่งลูกค้ากลุ่มดังกล่าวเป็นกลุ่มที่มีรายได้ไม่แน่นอน และอาจส่งผลทำให้โอกาสในการผิดนัดชำระหนี้ค่อนข้างสูง ดังนั้น บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบดังกล่าว โดยทำให้สินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยระบบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อของบริษัทฯ ซึ่งนอกจากการพิจารณาวงเงินสินเชื่อให้สอดคล้องกับหลักประกันแล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน เพื่อพิจารณาถึงความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน ประกอบกับการที่บริษัทฯ มีระบบในการบริหารและติดตามหนี้ที่มีประสิทธิภาพ จะช่วยลดความเสี่ยงที่จะเกิดสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ลงได้นอกจากนี้บริษัทฯ ได้มีการกำหนดวงเงินสูงสุดสำหรับสินเชื่อแต่ละประเภทและวงเงินสูงสุดสำหรับสินเชื่อทุกประเภทของลูกค้าแต่ละราย (Single Limit) เพื่อจำกัดความเสี่ยงสูงสุดที่อาจเกิดจากผู้ขอสินเชื่อแต่ละราย ซึ่งสามารถช่วยลดความเสี่ยงดังกล่าวได้อีกส่วนหนึ่ง จากนโยบายดังกล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทฯ สามารถรักษาสัดส่วนสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อสินเชื่อรวมให้อยู่ในระดับต่ำ โดยในปี พ.ศ.2558-2561 บริษัทฯ มีสัดส่วนเงินให้สินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อสินเชื่อรวมเท่ากับร้อยละ 0.92 ร้อยละ 1.07 ร้อยละ 1.24 และร้อยละ 1.12 ตามลำดับ

3.3 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถติดตามยึดหลักประกันได้

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ โดยลูกค้าจะต้องนำรถจักรยานยนต์รถยนต์หรือรถเพื่อการเกษตรที่ตนเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์มาเป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อโดยไม่ต้องจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ โดยบริษัทฯ สามารถยึดรถที่เป็นหลักประกันจากลูกค้าเพื่อนำมาขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลได้หากลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากหลักประกันดังกล่าวเป็นทรัพย์สินที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ง่ายจึงอาจทำให้ยากต่อการติดตามและยึดหลักประกัน ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถติดตามยึดหลักประกันดังกล่าวเพื่อนำมาขายทอดตลาดได้ก็จะส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

เพื่อลดโอกาสที่บริษัทฯ จะไม่สามารถติดตามยึดหลักประกันได้ บริษัทฯ จึงกำหนดคุณสมบัติของลูกค้าที่จะมาขอสินเชื่อของบริษัทฯ จะต้องเป็นคนในพื้นที่เท่านั้น โดยต้องเป็นคนที่มิภูมิลำเนาหรือมีสถานที่ทำงานอยู่ในพื้นที่ของสาขาที่มาขอใช้บริการ เพื่อที่พนักงานประจำสาขาที่อนุมัติสินเชื่อจะสามารถตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลที่อยู่ของลูกค้า และสามารถติดตามดูแลลูกค้าได้อย่างใกล้ชิดและทั่วถึง นอกจากนี้การที่บริษัทฯ มีสาขาที่กระจายอยู่ในพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ ก็ถือเป็นการสร้างเครือข่ายในการติดตามยึดรถจากลูกค้า

3.4 ความเสี่ยงจากการขายทรัพย์สินที่ยึดมาได้

กระบวนการในการขายรถยึดนั้น บริษัทฯ จะใช้วิธีการประมูลโดยผ่านศูนย์ประมูลรถของบริษัทฯ ซึ่งในปัจจุบัน มีทั้งหมด 6 แห่ง คือ ศูนย์ประมูลพิษณุโลก ศูนย์ประมูลอุรุษยา ศูนย์ประมูลชลบุรี ศูนย์ประมูลขอนแก่น ศูนย์ประมูลนครราชสีมา และศูนย์ประมูลราชบุรีซึ่งเป็นศูนย์ประมูลที่อยู่ภายใต้การดูแลและบริหารงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในการเกิดผลขาดทุนจากประมูลขายรถยึด หากราคาที่ประมูลขายรถยึดต่ำกว่ายอดลูกหนี้คงค้าง ซึ่งผลขาดทุนที่เกิดขึ้นดังกล่าวนี้ บริษัทฯ จะไม่สามารถเรียกร้องส่วนต่างจากลูกค้าได้ ดังนั้น หากเกิดกรณีดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการดำเนินงานของบริษัทฯ บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการกำหนดวงเงินสินเชื่อให้เหมาะสมและสอดคล้องกับประเภทรถ รุ่นรถ ความนิยม และสภาพของรถที่นำมาเป็นหลักประกัน โดยจะมีการทบทวนตารางยอดจัดสินเชื่อปีละ 2 ครั้ง หรือเมื่อมีเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ

3.5 ความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงาน

เนื่องจากการให้บริการสินเชื่อของบริษัทฯ เป็นการให้บริการสินเชื่อรายย่อย (Retail Finance) ซึ่งมีวงเงินการให้สินเชื่อเฉลี่ยต่อสัญญาที่ต่ำ โดยยอดการให้สินเชื่อเฉลี่ยต่อสัญญาของบริษัทฯ อยู่ที่ประมาณ 20,000 บาท ประกอบกับบริษัทฯ มีฐานลูกค้าจำนวนมาก บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องกระจายอำนาจการบริหารไปยังสาขาและศูนย์บริการเพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ และสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงโอกาสในการทุจริตของพนักงาน บริษัทฯ จึงได้วางมาตรการป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการทุจริตของพนักงานอย่างเข้มงวด ไม่ว่าจะเป็นการกำหนดระบบการควบคุมภายใน หรือนำระบบปฏิบัติการ SAP มาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานและลดความเสี่ยงด้านการทุจริต นอกจากนี้ ในปี พ.ศ. 2561 บริษัทฯ ได้มีการจัดให้มีช่องทางการร้องเรียนการทุจริต (whistleblower) เพิ่มขึ้น เพื่อให้พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียอื่นของบริษัทฯ สามารถรายงานหากมีเหตุให้สงสัยว่ามีการทุจริต ซึ่งหากพบว่าพนักงานทุจริต บริษัทฯ จะดำเนินการให้พนักงานดังกล่าวรับผิดชอบความเสียหายที่เกิดขึ้นและมีคำสั่งไล่ออกทันทีนอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีมาตรการให้ดำเนินคดีต่อพนักงานที่ทำการทุจริตทั้งคดีแพ่งและคดีอาญา และคัดคำพิพากษาคดีส่งให้ทุกสาขาเพื่อรับทราบถึงผลจากการทุจริต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังกำหนดกำหนดให้มีแนวทางในการติดตามประเมินความเสี่ยง การกำหนดแนวทางการปฏิบัติตามแนวทางในการ ป้องกันการเกิดการทุจริตและคอร์รัปชันและการติดตามประเมินผลดังนี้

1. ฝ่ายตรวจสอบสอบทานกระบวนการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เพียงพอเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ สร้างความเชื่อมั่นในความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจและเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และ นำไปเป็นแนวทางให้ผู้ปฏิบัติงานนำไปดำเนินการ
2. ฝ่ายตรวจสอบประเมินผลกระทบจากความเสี่ยงสำคัญ เพื่อนำไปสู่ระบบการควบคุมภายในที่ดี
3. ฝ่ายตรวจสอบ ตรวจสอบการปฏิบัติตามระบบ (Compliance) การสุ่มตรวจ และการติดต่อลูกค้า ติดตามประเมินผล และนำเสนอแนวทางป้องกันเพิ่มเติมต่อฝ่ายบริหารของบริษัทฯ และรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบเป็นประจำ
4. ให้หัวหน้างานและผู้จัดการตรวจสอบสัญญาและเอกสารประกอบการขอสินเชื่อ และการตรวจนับเงินคงเหลือ ของสาขาโดยสม่ำเสมอ และแจ้งเหตุอันพึงสงสัยต่อผู้บังคับบัญชาตามลำดับ
5. เปิดโอกาสให้พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียแจ้งเกี่ยวกับประเด็นที่ส่อไปในทางทุจริตที่ฝ่ายบริหารผ่านไปรษณีย์โทรศัพท์และเว็บไซต์ของบริษัทฯ โดยบริษัทรับรองว่าผู้แจ้งเบาะแสจะไม่เป็นเหตุหรือถือเป็นเหตุให้เลิกจ้าง หรือถูกลงโทษหรือ ส่งผลร้ายต่อผู้แจ้ง
6. เมื่อตรวจพบเหตุที่อาจเชื่อได้ว่าเกิดการทุจริต ฝ่ายกิจการสาขาท้องถิ่นต้องสืบสวนให้ถึงที่สุดและรายงานต่อฝ่ายบริหาร เพื่อกำหนดมาตรการลงโทษตามข้อเท็จจริงที่พบ
7. ให้การฝึกอบรมพนักงานใหม่เกี่ยวกับ นโยบายป้องกันการทุจริต บทลงโทษและมีการสื่อสารให้กับพนักงาน ทุกคนรับทราบแนวทางปฏิบัติงานที่บริษัทฯ กำหนดในการป้องกันการทุจริตและทบทวนเป็นระยะๆ ผ่านทางผู้จัดการเขต และผู้จัดการสาขา

ในวันที่ 24 พฤศจิกายน 2560 บริษัทฯ ได้ลงนามในคำประกาศเจตนารมณ์แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Collective Action Coalition: CAC) และยื่นต่อสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai Institute of Directors: IOD) ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการเข้าร่วมกระบวนการรับรอง โดยคณะกรรมการ แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Private Sector Collective Action Coalition Council)

3.6 ความเสี่ยงจากการเก็บรักษาข้อมูลและเอกสารสำคัญต่างๆ

การดำเนินงานของบริษัทฯ ต้องพึ่งพา ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ เนื่องจากบริษัทฯ จะต้องเก็บรักษาข้อมูล ของลูกค้า รายย่อยเป็นจำนวนมาก ซึ่งหากระบบคอมพิวเตอร์ขัดข้อง หรือเกิดเหตุการณ์ใดๆ ที่ทำให้ข้อมูลสูญหายหรือ รั่วไหล ก็จะมีส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงกำหนดให้มีระบบการสำรองข้อมูลอัตโนมัติ ระหว่าง Server หลักและ Server สำรอง ซึ่งหาก Server หลักขัดข้อง จะสามารถนำข้อมูลที่ถูเก็บไว้ที่ Server สำรองมาใช้งานได้โดยทันทีอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีการมีการบันทึกข้อมูลต่างๆ ลงใน Portable Storage ซึ่ง จะทำการบันทึกเป็นรายสัปดาห์ และรายเดือน และเพื่อความปลอดภัย บริษัทฯ จึงทำการเก็บรักษาเทปดังกล่าวไว้ยังสำนักงานอีกแห่งหนึ่งของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีการใช้รหัสประจำตัวในการเข้าสู่ระบบข้อมูลของ บริษัทฯ เพื่อเป็นการป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลที่เป็นความลับ นอกเหนือจากข้อมูลในระบบคอมพิวเตอร์แล้ว สัญญาเงินกู้และเอกสารประกอบต่างๆ เช่น บันทึกการโอนกรรมสิทธิ์แบบคำขอโอนและรับโอน เป็นต้น ที่ลูกค้าลงนามเรียบร้อยแล้ว ถือเป็นเอกสารสำคัญที่บริษัทฯ ต้องใช้เป็นหลักฐานในการดำเนินการต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการยึดรถที่เป็นหลักประกัน การขายรถยึด การฟ้องร้องดำเนินคดีกรณีที่ ลูกค้าผิดนัดชำระค่างวด ดังนั้น หากเอกสารสำคัญดังกล่าวเกิดสูญหายหรือได้รับความเสียหายจากอัคคีภัย ก็อาจส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายในการเก็บเอกสารสำคัญดังกล่าวในรูปแบบของอิเล็กทรอนิกส์โดยแต่ละสาขาจะรับผิดชอบในการบันทึกเอกสารชุดประกอบสัญญา ลงในสื่ออิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนี้จะรวบรวมเอกสารชุดสัญญาทั้งหมดในรูปแบบของอิเล็กทรอนิกส์มาเก็บไว้ที่สาขาใหญ่ ที่ดูแลรับผิดชอบ

3.7 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทฯ มีรายได้หลักจากดอกเบี้ยรับจากการปล่อยสินเชื่อ โดยเป็นลักษณะการคิดดอกเบี้ยในอัตราคงที่ ในขณะที่ต้นทุนการกู้ยืมของบริษัทฯ บางส่วนมาจากสถาบันการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว โดยอัตราดอกเบี้ยขึ้นอยู่กับ ความผันผวนของตลาด ณ ขณะที่ยืม หากมีความผันผวนมากจะทำให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมปรับสูงขึ้น ในขณะที่บริษัทฯ ยังไม่มีการปรับอัตราดอกเบี้ยรับ มีผลกระทบทำให้อัตราส่วนต่างระหว่างอัตราดอกเบี้ยรับและดอกเบี้ยจ่าย มีอัตราลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวโดยการคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินด้วยแหล่งเงินทุนใหม่ที่มีอัตราดอกเบี้ยลดลง เพื่อรักษาระดับอัตราส่วนต่างระหว่างอัตราดอกเบี้ยรับและดอกเบี้ยจ่ายให้อยู่ในระดับ ที่สม่ำเสมอ และจัดหาแหล่งเงินทุนที่จ่ายดอกเบี้ยคงที่หรือเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย (Interest Swap Contract) เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของตลาด

3.8 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเงินกู้ยืมจากแหล่งภายนอก

บริษัทฯ ใช้แหล่งเงินทุนหลักในการปล่อยสินเชื่อจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมจำนวน 43,915 ล้านบาท และมีภาระหนี้คงค้างจำนวน 35,459 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 74.25 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมดของบริษัทฯ โดยแบ่งเป็น เงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 4,775 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 13.46 และเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 30,684 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 86.54 ของเงินกู้ยืมทั้งหมด โดยมีวงเงินระยะยาว จำนวนหนึ่งเป็นวงเงินของธนาคารพาณิชย์ดังนั้น หากธนาคารพาณิชย์ดังกล่าวไม่ให้การสนับสนุนทางการเงินกับบริษัทฯ อีกต่อไป บริษัทฯ อาจประสบปัญหาด้านสภาพคล่องที่จะนำมาใช้ในการปล่อยสินเชื่อให้แก่ลูกค้า และจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงโดยการจัดหาเงินกู้ยืมจากหลากหลายแหล่ง เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการก่อหนี้ทั้งในตลาดตราสารหนี้และการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

3.9 ความเสี่ยงจากโอกาสในการก่อหนี้เพิ่มในอนาคต

การขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทมีความจำเป็นต้องจัดหาเงินทุนหรือการ ก่อหนี้เพิ่มขึ้นในอนาคตเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจของบริษัท ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงในการก่อหนี้เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เตรียมการบริหารความเสี่ยง โดยทำการจัดหาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อให้เพียงพอต่อการขยายตัวทางธุรกิจตามเป้าหมายที่บริษัทฯ ได้วางไว้ และยังคงพยายามจัดหาเงินโดยคำนึงถึงโครงสร้างทางการเงินและสภาพคล่องของบริษัท เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

3.10 ความเสี่ยงจากการเข้ามาควบคุมของภาครัฐ การเปลี่ยนแปลงกฎหมายและการพัฒนามาตรฐานบัญชี

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ โดยมีรายได้หลักมาจากการให้บริการ สินเชื่อทะเบียนรถ ซึ่งธุรกิจการให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถดังกล่าวไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมของหน่วยงานใดๆ มีเพียงข้อจำกัดในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยซึ่งจะต้องไม่เกินกว่าที่ระบุในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ โดยบริษัทฯ ได้ถือปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวอย่างถูกต้อง อย่างไรก็ตาม หากมีหน่วยงานใดๆ ของภาครัฐมีนโยบายในการเข้ามากำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถเพื่อให้การดำเนินงานของผู้ประกอบการต่างๆ ในอุตสาหกรรมเป็นมาตรฐานเดียวกัน ในอนาคต บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบดังกล่าวและอาจส่งผลกระทบต่อประกอบการธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ สำหรับธุรกิจการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลนั้นจะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งได้มีข้อกำหนดเกี่ยวกับหลักเกณฑ์วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล สำหรับผู้ประกอบการที่มีใช้ สถาบันการเงิน เช่น คุณสมบัติของผู้ใช้บริการ การกำหนดวงเงิน การกำหนดอัตราดอกเบี้ย หรือค่าธรรมเนียมใดๆ เป็นต้น เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้ใช้บริการ ซึ่งบริษัทฯ ได้ถือปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวอย่างเคร่งครัด อย่างไรก็ตามหากในอนาคตธนาคารแห่งประเทศไทยมีการแก้ไขหรือออกระเบียบเพิ่มเติมเกี่ยวกับการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล บริษัทฯ ก็จะต้องปรับเปลี่ยนการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามระเบียบดังกล่าว ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อประกอบการธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยตลอดเวลาที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามกฎหมายและหลักเกณฑ์การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด ประกอบกับในปัจจุบันบริษัทฯ ได้นำหลักการบัญชีที่เกี่ยวข้อง เช่น หลักการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ นโยบายการรับรู้และหยุดรับรู้รายได้มาประยุกต์ใช้กับการดำเนินงาน บริษัทฯ โดยสม่ำเสมอ ดังนั้น บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าการเข้ามากำกับดูแลของภาครัฐในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อ ผลการดำเนินงานและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ นอกเหนือจากความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย กฎเกณฑ์ ข้อบังคับต่างๆ แล้ว มาตรฐานบัญชีที่ถือได้ว่าเป็นกฎหมาย กฎเกณฑ์และข้อบังคับอีกประเภทซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงก็ย่อมส่งผลกระทบต่อสถานะทางการเงินในรายงานทางการเงินของบริษัท เนื่องจากมาตรฐานบัญชีในประเทศไทยยังมีการพัฒนามาตรฐานบัญชีสากลมาโดยตลอดและคาดว่าจะการพัฒนานี้จะเกิดขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไปในอนาคต อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงดังกล่าวเป็นความเสี่ยงที่ บริษัทฯ สามารถประเมินได้ล่วงหน้า รวมถึงขนาดของผลกระทบ จึงสามารถบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้

นอกจากนั้น ในปี พ.ศ.2561 บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของความเสี่ยงด้านกฎหมาย จึงได้ยกระดับคณะทำงานบริหารความเสี่ยงและกฎหมายขึ้นมาเป็นฝ่ายบริหารความเสี่ยงและกฎหมายโดยมีความรับผิดชอบในการดูแลบริหาร และจัดการความเสี่ยงด้านต่างๆ รวมถึงความเสี่ยงด้านกฎหมายอย่างใกล้ชิดและรายงานต่อผู้บริหารคณะกรรมการความเสี่ยงและคณะกรรมการบริษัท

3.11 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักในการประกอบธุรกิจ

จากการที่ผู้บริหารหลักของบริษัทฯ ล้วนเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจการให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถมานานกว่า 25 ปีจึงทำให้มีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์เกี่ยวกับการบริหารและติดตามลูกหนี้การประเมินราคา หลักประกัน ตลอดจนมีความเข้าใจในพฤติกรรมของลูกหนี้เป็นอย่างดี ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ต้อง พึ่งพิงผู้บริหารหลักในการบริหารงาน ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีเป้าหมายที่ชัดเจนเพื่อมุ่งใจให้ผู้บริหารและพนักงานร่วมงานกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยผู้บริหารหลักและบุคลากรส่วนใหญ่ต่างก็ร่วมงานกับบริษัทฯ ตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจ ประกอบกับบริษัทฯ มีนโยบายในการลดการสูญเสียบุคลากร โดยจัดฝึกอบรมพนักงานทุกระดับ รวมทั้งจัดให้มีการถ่ายทอดประสบการณ์และให้ความรู้เพิ่มเติมแก่พนักงานโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้พนักงานมีทักษะ ความรู้ความสามารถ และมีความเข้าใจในงานที่รับผิดชอบอย่างเต็มที่ ยิ่งไปกว่านั้นบริษัทฯ มีนโยบายในการส่งเสริมพนักงานแต่ละระดับให้มีความเจริญก้าวหน้าและสามารถเติบโตไปในองค์กรได้อย่างต่อเนื่องและนโยบายค่าตอบแทนที่เป็นธรรม โปร่งใส และอ้างอิงกับอัตราการเติบโตของบริษัทฯ

3.12 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 4 ธันวาคม 2561 นายชูชาติ เพ็ชรอำไพ และนางดวณา เพ็ชรอำไพ ถือหุ้นในบริษัทฯ รวมกัน จำนวน 1,430,056,400 หุ้นคิดเป็นร้อยละ 67.46 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ทำให้ผู้ถือหุ้น ดังกล่าวมีอำนาจในการควบคุมบริษัทฯ และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทฯ ได้เกือบทุกเรื่องไม่ว่าจะเป็นเรื่องการ แต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายกำหนด หรือข้อบังคับของ บริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่น ของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอ ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้น พิจารณาได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ พิจารณา และกลั่นกรองเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความ โปร่งใส ในการดำเนินงานของบริษัทฯ ยิ่งไปกว่านั้นแล้ว โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการอิสระจำนวน 5 ท่าน (ซึ่งรวมประธานกรรมการ) จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน และกรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 2 ท่าน โครงสร้าง คณะกรรมการดังกล่าวจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ และช่วยให้การ กำกับดูแลการบริหารงานเป็นไปอย่างเหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

3.13 ความเสี่ยงใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

3.13.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลก

ผลกระทบต่ออัตราดอกเบี้ยทางเศรษฐกิจในประเทศ และอัตราดอกเบี้ย

การเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศ ปี พ.ศ.2562 มีแนวโน้มที่จะขยายตัวลดลง เนื่องจากผลกระทบของนโยบายกีดกันการค้าระหว่างประเทศของสหรัฐอเมริกาและจีน ซึ่งน่าจะส่งผลกระทบในวงกว้าง เนื่องจากทั้งประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศจีน ต่างเป็นผู้ผลิตและผู้บริโภครายใหญ่ที่สำคัญของโลก บวกกับปัจจัยราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น จึงส่งสัญญาณชะลอตัวของเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้วทั้งหลาย เช่น ยุโรป และญี่ปุ่น ซึ่งเป็นคู่ค้าของทั้งสหรัฐอเมริกา จีน และไทยเช่นกัน ภาวการณ์ส่งออกของประเทศไทยจึงคาดว่าจะเติบโตลดลงเป็นปัจจัยลดการขยายตัวของเศรษฐกิจในประเทศ

นอกจากนั้น มีการคาดการณ์ว่าธนาคารกลางสหรัฐ (FED) จะปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะส่งผลให้ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐแข็งตัวขึ้น อย่างไรก็ตาม ปัจจัยดังกล่าว ไม่น่าส่งผลกระทบต่อพื้นฐานเศรษฐกิจและภาคการเงินของไทยที่ยังคงแข็งแกร่ง หากแต่ปัญหานี้คร่าเรือนในประเทศที่ยังสูง จึงคาดว่าจะได้รับผลกระทบจากนโยบายการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายอย่างชัดเจน



ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มขึ้น และถืออัตราดอกเบี้ยต้นทุนไว้บางส่วนเพื่อบรรเทาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการปรับขึ้นของอัตราดอกเบี้ยนโยบายโดย กนง. และมีนโยบายในการเฝ้าติดตามประสิทธิภาพในการปล่อยสินเชื่อ และติดตามหนี้อย่างใกล้ชิด เนื่องจากปัญหานี้คร่าเรือนในประเทศที่ยังอยู่ในระดับสูง และมีแนวโน้มที่คุณภาพจะแย่ลงหากมีการปรับอัตราดอกเบี้ยนโยบายอย่างต่อเนื่อง

ผลกระทบต่อแนวโน้มการส่งออกภาคการเกษตร และราคาผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร

ศูนย์วิจัยกสิกราคาว่า ในปี พ.ศ.2562 ภาพรวมรายได้ของเกษตรกรจะยังคงไม่แตกต่างจากปี พ.ศ. 2561 มากนัก แม้ว่าโดยภาพรวม ราคาสินค้าเกษตรของไทยมีแนวโน้มหดตัวในทุกรายกาย เช่น ข้าว ยางพารา มันสำปะหลัง อ้อย และปาล์ม น้ำมัน อันเนื่องมาจากปริมาณผลผลิตสินค้าการเกษตรที่ยังอยู่ในระดับสูง (supply) และแรงกดดันจากความต้องการจากจีนที่ชะลอตัวลง อย่างไรก็ตามปัจจัยด้านนโยบายการเกษตรของภาครัฐโดยเฉพาะนโยบายระยะสั้น ทั้งมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรโดยตรง และมาตรการที่ช่วยด้านรายได้เกษตรกรบางส่วน ความเสี่ยงในอุตสาหกรรมเกษตรต่อมาคือการแข็งค่าของเงินบาทที่จะกระทบกับรายได้ในรูปแบบเงินบาทและความสามารถในการแข่งขันของผู้ส่งออกสินค้า เกษตรกร ความเสี่ยงที่สาม คือ การขาดแคลนแรงงานทั้งแรงงานต่างด้าวและแรงงานทักษะขั้นสูง ซึ่งอาจส่งผล ต่อปริมาณการผลิตของภาคเกษตรกรรม และความเสี่ยงสุดท้าย คือ ความไม่แน่นอนทางการเมืองโลกที่อาจส่งผล กระทบต่อการกีดกันทางการค้าต่อคู่ค้าด้านการเกษตรที่สำคัญของไทย

3.13.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

อ้างอิงจากบทความจากศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ ซึ่งกล่าวว่าสภาพภูมิอากาศเป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อผลผลิตทางการเกษตร จากการประเมินการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศในประเทศไทยพบว่า อุณหภูมิเฉลี่ยมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น 1.5-2.0 องศาเซลเซียส ภายใน 40 ปีข้างหน้า ปัจจัยความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ เป็นสิ่งที่ท้าทายสำหรับภาคการเกษตร โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับประเทศไทยซึ่งเป็นประเทศเกษตรกรรม และบริษัทฯ ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าประกอบอาชีพที่เกี่ยวกับภาคเกษตรกรรมเป็นส่วนใหญ่ การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศจึงอาจส่งผลทำให้รายได้ของเกษตรกรลดลง อันส่งผลให้ความต้องการสินเชื่อของบริษัทเพิ่มขึ้น แต่คุณภาพหนี้นี้อาจลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯตระหนักถึงความเสี่ยงเป็นอย่างดี จึงได้เริ่มดำเนินนโยบายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมในปี พ.ศ. 2561 โดยมีเป้าหมายเพื่อลดก๊าซเรือนกระจกที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการสร้างอาคารสำนักงานใหญ่แห่งใหม่ซึ่งเป็นอาคารสีเขียว (LEED certified)



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลูกหนี้เงินให้สินเชื่อ

ลูกหนี้เงินให้สินเชื่อของบริษัทฯ ประกอบด้วย ลูกหนี้สินเชื่อทะเบียนรถ ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล ลูกหนี้สินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ และลูกหนี้สินเชื่อที่ดิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1.1 ลูกหนี้สินเชื่อทะเบียนรถ

ลูกหนี้สินเชื่อทะเบียนรถ	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	14,986.39	76.97	20,510.35	76.40	26,201.80	76.44
- ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน	2,673.53	13.73	3,733.09	13.91	5,178.71	15.11
- ค้างชำระ 31-90 วัน	1,585.68	8.14	2,276.19	8.48	2,527.04	7.37
- ค้างชำระ 91-180 วัน	81.94	0.42	150.53	0.56	143.27	0.42
- ค้างชำระ 181-365 วัน	67.79	0.35	125.30	0.47	162.84	0.48
- ค้างชำระเกินกว่า 365 วัน	7.12	0.04	19.06	0.07	25.03	0.07
- ลูกหนี้โอนกฎหมาย	68.06	0.35	29.61	0.11	37.07	0.11
รวม	19,470.51	100.00	26,844.14	100.00	34,275.76	100.00

4.1.2 ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	925.84	89.29	2,463.38	86.63	4,125.86	83.77
- ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน	83.55	8.06	288.97	10.16	610.13	12.39
- ค้างชำระ 31-90 วัน	22.15	2.14	74.64	2.62	147.75	3.00
- ค้างชำระ 91-180 วัน	2.02	0.20	7.29	0.26	16.95	0.35
- ค้างชำระ 181-365 วัน	1.96	0.19	6.99	0.25	16.76	0.34
- ค้างชำระเกินกว่า 365 วัน	0.23	0.02	0.80	0.03	0.05	0.00
- ลูกหนี้โอนกฎหมาย	1.08	0.10	1.36	0.05	7.58	0.15
รวม	1,036.83	100.00	2,843.43	100.00	4,925.08	100.00



4.1.3 ลูกหนี้สินเชื่อโนไฟแนนซ์

ลูกหนี้สินเชื่อโนไฟแนนซ์	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	377.15	83.61	809.81	79.88	1,806.06	81.50
- ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน	52.21	11.57	136.11	13.43	297.60	13.43
- ค้างชำระ 31-90 วัน	18.97	4.21	55.77	5.50	86.19	3.89
- ค้างชำระ 91-180 วัน	1.59	0.35	5.45	0.54	9.60	0.43
- ค้างชำระ 181-365 วัน	1.14	0.25	5.02	0.50	10.68	0.48
- ค้างชำระเกินกว่า 365 วัน	0.04	0.01	0.61	0.06	-	-
- ลูกหนี้โอนกฎหมาย	-	-	0.96	0.09	5.92	0.27
รวม	451.10	100.00	1,013.73	100.00	2,216.05	100.00

4.1.4 ลูกหนี้สินเชื่อที่ดิน

ลูกหนี้สินเชื่อทะเบียนรถ	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	2,207.62	85.47	3,788.90	76.99	5,051.15	76.18
- ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน	232.84	9.02	604.36	12.28	932.52	14.06
- ค้างชำระ 31-90 วัน	124.43	4.82	439.81	8.94	542.84	8.19
- ค้างชำระ 91-180 วัน	13.76	0.53	47.41	0.96	38.92	0.59
- ค้างชำระ 181-365 วัน	3.92	0.15	34.58	0.70	42.27	0.64
- ค้างชำระเกินกว่า 365 วัน	-	-	1.72	0.04	7.29	0.11
- ลูกหนี้โอนกฎหมาย	0.22	0.01	4.49	0.09	15.59	0.23
รวม	2,582.79	100.00	4,921.27	100.00	6,630.58	100.00

นโยบายการหยุดรับรู้รายได้

บริษัทฯ จะหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยเมื่อลูกค้าผิดนัดชำระค้างงวดเกิน 3 งวด นับจากวันครบกำหนดชำระ

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจากยอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืมคงเหลือหลังหักรายได้ทางการเงินรอรับรู้ โดยอัตราการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจะพิจารณาจากระยะเวลาการค้างชำระของลูกหนี้ตามรายละเอียดดังนี้

(ในระหว่างปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้เงินให้สินเชื่อทะเบียนรถยนต์และรถเก๋งที่ค้างชำระไม่เกิน 90 วัน จากเดิมที่ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญคำนวณจากยอดเงินให้กู้ยืมคงค้างสุทธิจากยอดคงเหลือของรายได้ทางการเงินที่ยังไม่ถือเป็นรายได้โดยไม่หักหลักประกัน เป็นคำนวณจากยอดเงินให้กู้ยืมคงค้างสุทธิจากยอดคงเหลือของรายได้ทางการเงินที่ยังไม่ถือเป็นรายได้หลังหักหลักประกัน)



อายุหนี้ค้างชำระ	อัตราร้อยละของ ค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญ
ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระและลูกหนี้ที่ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน	1%
ลูกหนี้ค้างชำระ 31-90 วัน	2%
ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 90 วัน	100%
ลูกหนี้โอนกฎหมาย	100%

นอกเหนือจากอัตราการจัดสำรองค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญตามตารางข้างต้น บริษัทฯ ยังยึดหลักความระมัดระวัง (Conservative) ในการดำเนินธุรกิจ จึงได้พิจารณาการจัดสำรองค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญเพิ่มเติมเพื่อให้ครอบคลุมความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งประเมินจากประสบการณ์ข้อมูลความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจริงในอดีต โดยบริษัทฯ จะพิจารณาเปรียบเทียบค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญจากระยะเวลาการค้างชำระของลูกหนี้ และค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญจากความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต และตั้งค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญส่วนเกินเผ่อนี้ที่อาจจะเรียกเก็บไม่ได้ (General Reserve) ให้ครอบคลุมค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญสูงสุดที่คำนวณได้

นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทฯ มีนโยบายการตัดหนี้สูญโดยถือตามกฎกระทรวง ฉบับที่ 186 (พ.ศ. 2534) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการกำหนดหนี้สูญจากบัญชีลูกหนี้

4.2 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สุทธิจำนวน 1,268 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี(ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	257.25	ไม่มี
อาคาร	เป็นเจ้าของ	6.70	ไม่มี
ส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	247.78	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	650.94	ไม่มี
งานระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	35.30	ไม่มี
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	0.20	ไม่มี
	เช่าซื้อ	70.34	มี



4.3 ทรัพย์สินรอการขาย

ทรัพย์สินรอการขายของบริษัทฯ ได้แก่ รถยัด ซึ่งเป็นหลักประกันที่บริษัทฯ ยึดจากลูกค้าที่ค้างชำระเกิน 2 งวดขึ้นไป โดยบริษัทฯ จะนำรถที่ยึดคืนจากลูกค้าออกประมูล ณ ศูนย์ประมูลของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 ทรัพย์สินรอการขายของบริษัทฯ มีรายละเอียด ดังนี้

	จำนวนรถยัด (คัน)	จำนวนหลักประกันคงเหลือ (คัน)	ร้อยละ
รถจักรยานยนต์			
- 31 ธันวาคม 2561	1,748	1,305,807	0.13
- 31 ธันวาคม 2560	2,174	1,099,314	0.19
รถยนต์			
- 31 ธันวาคม 2561	161	274,906	0.06
- 31 ธันวาคม 2560	139	178,142	0.08
รวม			
- 31 ธันวาคม 2561	1,909	1,508,713	0.12
- 31 ธันวาคม 2560	2,313	1,277,456	0.18

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย 1 แห่ง ได้แก่ บริษัท เมืองไทยลิซซิ่ง อินชัวร์نس โบรกเกอร์ จำกัด โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99

บริษัทฯ จะลงทุนในบริษัทที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่สนับสนุนกิจการของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ

ทั้งนี้ ในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯ จะส่งกรรมการหรือผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารกิจการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมดังกล่าว ทั้งนี้ กรรมการซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัทฯ จะต้องทำหน้าที่ในการกำกับดูแลบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม ให้บริหารจัดการ หรือดำเนินงานต่างๆ ตามนโยบายที่บริษัทฯ กำหนด รวมถึงจะต้องใช้ดุลยพินิจตามมติของที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นที่อนุมัติในเรื่องที่สำคัญของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ ไม่เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท : บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถสินเชื่อส่วนบุคคลนาโนไฟแนนซ์และสินเชื่อ
โฉนดที่ดิน
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 32/1 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ เขตบางพลัด
กรุงเทพมหานคร 10700
เลขทะเบียนบริษัท : บมจ. เลขที่ 0107557000195
Homepage : <http://www.muangthaicap.com/>
โทรศัพท์ : 0-2880-1033
โทรสาร : 0-2880-1733
ทุนจดทะเบียน : 2,120,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 2,120,000,000 บาท
ชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญ

ข้อมูลสำคัญอื่น

นายทะเบียนหลักทรัพย์

93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ : 0-2009-9999

เลขานุการบริษัท

นางสาวมลลล อ่อนแผน
บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)
32/1 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ เขตบางพลัด
กรุงเทพมหานคร 10700
โทรศัพท์ : 0-2880-1033
โทรสาร : 0-2880-1733

ผู้สอบบัญชี

นางสาวสมใจ คุณปลื้ม
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4499
บริษัทสำนักงาน อีวาย จำกัด (เดิมชื่อบริษัทสำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ยัง จำกัด)
ชั้น 33 อาคารเลคริชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย
เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ : 0-2264-0777
โทรสาร : 0-2264-0789-90