

กระบวนการงานสินเชื่อ

ลำดับที่	งานที่ควรจะดำเนินการ	รายละเอียด	แนวทางการดำเนินการ
1	Matching Bank		
	1.1 กิจการ	ธุรกิจ on line	ให้ยื่น SCB, Kbank, BBL
		ค้าขาย ไม่จดทะเบียนบริษัท	ให้ยื่น SCB, Kbank, BBL, GSB
		เจ้าของกิจการ จดทะเบียนบริษัท มากกว่า 1 ปี	ให้ยื่น SCB, Kbank, BBL, GSB
		หมายเหตุ เกณฑ์เบื้องต้นของธนาคารที่เหมาะสมในการเสนอสินเชื่อ กิจการ	SCB - สัดส่วนภาระหนี้ 70-80% ส่วนธนาคารอื่นให้ 50% กิจการต้อง 1 ปี ขึ้นไปแต่ต้องส่งงบดุล แต่สัดส่วนผู้ถือหุ้นต้องมากกว่า 20%
			Kbank - สัดส่วนภาระหนี้ 70-75% ส่วนธนาคารอื่นให้ 50% ,กรณีบริษัทไม่จดทะเบียน/ค้าขาย รับพิจารณา กิจการต้อง 1 ปี ขึ้นไป แต่สัดส่วนผู้ถือหุ้นต้องมากกว่า 20%
BBL - กรณีบริษัทไม่จดทะเบียน/ค้าขาย รับพิจารณา โดยดูรูปถ่าย ดูปัญชีรับจ่าย และสต็อกสินค้า //ข้อเสียกิจการต้อง 2 ปี ขึ้นไป แต่สัดส่วนผู้ถือหุ้นตามจริง หรือ ธนาคารที่ลูกค้ามีเงินในบัญชีหมุนเวียน			
GSB - หากบูโรไม่ติด จะเข้าตรวจกิจการ(ภายใน 1-2 วัน) ทำให้ทราบผลฟรีภายใน 7วัน, ค้าขาย แต่สัดส่วนผู้ถือหุ้นตามจริง			
	1.2 พนักงานบริษัท	ยื่นได้ทุกธนาคาร แต่ให้ยื่นเฉพาะสาขาที่กำหนดให้ (ให้ลูกค้า เซ็น app ทั้งหมด แต่ให้ยื่นเฉพาะ 3 bank หลักก่อน หากไม่ผ่านจึงยื่นเพิ่ม)	PITI, MONO : GHB, KTB, BBL + SCB, Kbank
			FLEXI : GHB, KTB, GSB + BBL, SCB, Kbank
			KITH COZI MIAMI : GHB, KTB, GSB + BBL, Kbank
			แนวราบ : GHB, KTB, Kbank + LH, BBL, GSB, SCB
			หมายเหตุ LH KTB Kbank - ให้ดอกเบี้ยต่ำสุด 2.3 และให้เกณฑ์รายได้ลูกค้า 5-7หมื่น กลุ่มลูกค้าเกรด A
	1.3 พนักงานรับรายได้เป็นเงินสด	จ่ายประกันสังคม (สามารถเช็คที่มาได้)	ให้ยื่น GHB, KTB, GSB
	1.4 คนไทย รายได้มาจากต่างประเทศ	ผู้ทำอยู่ต่างประเทศ มีรายได้จากการทำงานจากต่างประเทศ	BBL - วงเงินการพิจารณาขึ้นอยู่กับรายได้เป็นหลักต้อง 100,000ขึ้นไปต่อเดือน และไม่ต้องเดินทางกลับมาเซ็นสัญญาได้ (ค่าธรรมเนียมเกณฑ์คนไทย)
			UOB - ต้องมีคนไทยผู้ร่วมหรือค้ำประกันถึงจะรับพิจารณา และไม่ต้องเดินทางกลับมาเซ็นสัญญาได้ (ค่าธรรมเนียมเกณฑ์คนไทย) / ถือกรรมสิทธิ์ร่วม
		ผู้ที่มีคู่สมรสเป็นต่างชาติโอนเงินให้ หรือรับคนที่รายได้ไม่ชัดเจน เช่น แม่บ้าน, พนักงานเสิร์ฟ รายได้ไม่แน่นอน (ผู้ที่มีรายได้ แต่ไม่ได้ทำงานบริษัท)	Sun gateway (GHB) - โดยขอสัมภาษณ์ลูกค้าก่อน โดยจะแจ้งเกณฑ์ค่าธรรมเนียมก่อน หากรับเกณฑ์ได้ จึงจะรับดำเนินการ ไม่ต้องเดินทางกลับมาเซ็นสัญญาได้ (ค่าธรรมเนียมหรือค่าดำเนินการค่อนข้างสูง) และการติดตามเคลสไม่มีผู้รับผิดชอบหลักทำให้ติดตามยาก ู้ได้ 95%

2	คู่มือ วิธีการแก้ไข				
	กลุ่มปัญหาของลูกค้าที่ต้องแก้ไข	รายละเอียดที่ต้องวิเคราะห์	ประเภทของปัญหา	แนวทางการทำงานของ CO & Sale	SLA ในการทำงาน
	2.1 รายได้ มีปัญหา	1.ดูจากเงินเดือนลูกค้า ไม่ถึง 10,000 บาท (ถ้าไม่ใช่สวัสดิการหักค่าครองชีพ 50%)	รายได้ไม่พอ	1.แจ้งลูกค้าให้ผู้ร่วม ที่ต้องมีรายได้ไม่ต่ำกว่า 10,000 บาท 2.ต้องทราบว่า ลูกค้ามีผู้ร่วมหรือไม่ 3. ผู้ร่วม พร้อมยื่นเอกสารเพื่อเช็คนรหรือไม่ (ซึ่งต้องไม่มีภาระหนี้) หมายเหตุ กรณีลูกค้าทราบข้อ 1-3 หากเกิน 14 วัน เข้าขั้นตอนการแจ้งยกเลิก	15 วัน
		2.เป็นพนักงานแต่รับเป็นเงินสดจากเจ้าของบริษัท โอนเงินจากบุคคลไปบุคคล พนักงานไม่เสียภาษี และสแตมพ์ไม่นำเชื่อถือ (ไม่มี code เงินเดือน)	ที่มารายได้ไม่ชัดเจน	1.แนะนำให้ลูกค้าแจ้งบริษัทขอขึ้นประกันสังคม ม.33 รอเวลา 1 ปี 2.แนะนำให้บริษัทโอนเงินให้ลูกค้าตรงวันและจำนวนเท่ากันทุกเดือน 3.แนะนำให้ผู้ซื้อไปยื่นเสียภาษีเงินได้ กงค.	นำเสนอ LN ทันที
		3.ที่มาจากเงินไม่ชัดเจน เป็นเงินก้อนใหญ่โอนเข้าบัญชี ไม่สามารถนำมาคำนวณรายได้ เพราะไม่มีแหล่งที่มาของรายได้	ที่มารายได้ไม่ชัดเจน	1.แนะนำลูกค้า ว่า โอนสด 2.เสนอเข้า LN เพื่อ top up down	นำเสนอ LN ทันที
	2.2 บริษัทที่ทำงานไม่น่าเชื่อถือ	1.บริษัทจดทะเบียนไม่ถึง 1 ปี - ดูจากหนังสือจดทะเบียนบริษัท 2.บริษัทขาดทุนต่อเนื่อง มากกว่า 3 ปีขึ้นไป - ดูจากงบบัญชีบริษัท 3.ไม่ส่งงบบัญชี	บริษัทที่ทำงานไม่น่าเชื่อถือ	1.แนะนำให้หาผู้ร่วม ที่เข้าเงื่อนไข ทำตามขั้นตอนดังนี้ 1.1แจ้งลูกค้าให้ผู้ร่วม ที่ต้องมีรายได้ไม่ต่ำกว่า 10,000 บาท 1.2.ต้องทราบว่า ลูกค้ามีผู้ร่วมหรือไม่ 1.3.ผู้ร่วม พร้อมยื่นเอกสารเพื่อเช็คนรหรือไม่ (ซึ่งต้องไม่มีภาระหนี้) หมายเหตุ กรณีลูกค้าทราบข้อ 1-3 หากเกิน 14 วัน เข้าขั้นตอนการแจ้งยกเลิก 2.ถ้าไม่มีข้อ 1. รอให้บริษัทมีอายุจดทะเบียนครบระยะเวลา 2 ปี 3.ระหว่างรอต้องไม่สร้างหนี้	15 วัน
		4.บริษัทขนาดเล็ก (พนักงานต่ำกว่า 5 คน) ไม่ส่งงบการเงิน	บริษัทที่ทำงานไม่น่าเชื่อถือ	1.แนะนำให้หาผู้ร่วม ที่เข้าเงื่อนไข ทำตามขั้นตอนดังนี้ 1.1แจ้งลูกค้าให้ผู้ร่วม ที่ต้องมีรายได้ไม่ต่ำกว่า 10,000 บาท 1.2.ต้องทราบว่า ลูกค้ามีผู้ร่วมหรือไม่ 1.3.ผู้ร่วม พร้อมยื่นเอกสารเพื่อเช็คนรหรือไม่ (ซึ่งต้องไม่มีภาระหนี้) หมายเหตุ กรณีลูกค้าทราบข้อ 1-3 หากเกิน 14 วัน เข้าขั้นตอนการแจ้งยกเลิก **ไม่สามารถเสนอ LN เพราะไม่มีโอกาสการกู้ **เสนอ RN สำหรับโครงการที่เข้าร่วมโครงการ	15 วัน
	2.3 บริษัท MOU ค้างชำระ	บริษัทของลูกค้าไม่นำส่งค่างวด ทำให้ลูกค้าที่จะซื้อ มีปัญหา	LTV ตก	1.คำนวณยอดเงินกู้ หักโปรโมชั่น เปรียบชำระส่วนต่าง	15 วัน
				2.กรณีที่ลูกค้าไม่มีส่วนต่าง เสนอ LN เพื่อให้ผ่อนให้ส่วนต่างลดลง	นำเสนอ LN ทันที

	กลุ่มปัญหาของลูกค้าที่ต้องแก้ไข	รายละเอียดที่ต้องวิเคราะห์	ประเภทของปัญหา	แนวทางการทำงานของ CO & Sale	SLA ในการทำงาน
	2.4 รอฟ่านทดลองงาน	ต้องผ่านทดลองงาน 4 เดือน	รอฟ่านทดลองงาน	1.ต้องทราบระยะเวลาที่ต้องรอ 2.บริษัทต้องได้ออกหนังสือรับรองการผ่านงาน 3.รอฟ่านทดลองงาน แต่ให้ลูกค้าชำระเงินเพิ่ม 4.หากไม่ปฏิบัติตามข้อ 3. ให้นำเสนอ LN	15 วัน นำเสนอ LN ทันที
	2.5 อาชีพอิสระ	ไม่เดินบัญชี ไม่มีสเตตเมนต์ , ไม่มีบัญชีรับ-จ่าย ไม่มีเงินหมุนเวียนในบัญชี	รายได้ไม่ชัดเจน	1.แนะนำให้ลูกค้าเดินบัญชีอย่างน้อย 1ปี 2.แนะนำให้ลูกค้าฝากเงินเข้าโรงเรียนการเงิน (CO.ต้องแนะนำระเบียบ รร.การเงิน ให้ลูกค้าทราบ) 3.นำเสนอ LN	นำเสนอ LN ทันที
	2.6 มีภาระหนี้สิน	มีหนี้ ผ่อนบ้าน, รถ, สินเชื่อบุคคล - ผ่อนบ้าน,รถ คงเหลือ 3 เดือน ไม่น่ามาคิดเป็นภาระหนี้	กู้ได้ไม่เต็ม	1.คำนวณวงเงินกู้ที่ลูกค้าจะกู้ได้ จากรายได้สุทธิคงเหลือ 2.เทียบส่วนต่างที่ต้องชำระเพิ่ม เพื่อคำนวณรายได้ที่ต้องปิดหนี้ 3.แนะนำลูกค้า ลดหนี้บางตัวหรือรวมหนี้ เพื่อเพิ่มวงเงินกู้ 4.กรณี ทำข้อ 1.-3. ไม่ได้ ให้หาผู้กู้ร่วม 5.กรณี ทำข้อ 1.-4. ไม่ได้ ให้เสนอ LN	15 วัน นำเสนอ LN ทันที
		ภาระหนี้สูงเกินเกณฑ์รายได้ ปิดหนี้ไม่ได้	กู้ไม่ได้	1.นำเสนอ LN 2.แนะนำให้ลูกค้าทยอยปิดหนี้หรือลดภาระหนี้หรือรวมหนี้ โดยต้องรอระยะเวลา 3.แนะนำลูกค้าไม่เพิ่มภาระหนี้	นำเสนอ LN ทันที
		มีหนี้ บัตรเครดิต	กู้ได้ไม่เต็ม	1.แนะนำให้ลูกค้ารวมหนี้ โดยหนี้ต้องไม่เกิน 5 เท่าของเงินเดือน ไม่เกิน 5 บัญชี สามารถกู้ได้ทันที 2.กรณีไม่สามารถปิด-รวมหนี้ได้ นำเสนอ LN ทันที	15 วัน นำเสนอ LN ทันที
	2.7 ค้างชำระ	ค้างชำระ 31-60 วัน กรณีที่อยู่อาศัย	กู้ไม่ผ่าน ต้องแก้ไข	แนะนำลูกค้า ให้ชำระหนี้ให้เป็นปัจจุบัน และห้ามค้าง (รอ 3-6เดือน)	นำเสนอ LN ทันที
		ค้างชำระ 31-60 วัน กรณี สินเชื่อบุคคล, บัตรเครดิต	กู้ไม่ผ่าน ต้องแก้ไข	แนะนำลูกค้า ปิดภาระวงเงินบัตรทั้งหมด (รอ 3-6 เดือน)	นำเสนอ LN ทันที
		ค้างชำระ 61-120 วัน + ประenomหนี้ (ที่อยู่อาศัย, สินเชื่อบุคคล, บัตรเครดิต)	กู้ไม่ผ่าน ต้องแก้ไข	แนะนำลูกค้า ปิดภาระวงเงินบัตรทั้งหมด (รอ 3 ปี)	นำเสนอ LN ทันที
	2.8 ปัญหาตัวผู้กู้	ตรวจสอบจาก NCB	พนักงานไม่มีเครดิต no NCB	แนะนำให้เปิดบัตรเครดิต มียอดใช้ไม่ต่ำกว่า 5,000 ในรอบ 1 เดือน (แต่ GHB รับ)	15 วัน
		นักศึกษา เรียนจบใหม่	อายุผู้กู้ ต่ำกว่า 23ปี	1.ตรวจสอบ NCB ไม่มีภาระหนี้ จึงจะกู้ได้ 2.แต่ต้องเพิ่มผู้กู้ร่วม (ถือกรรมสิทธิ์ร่วมได้)	นำเสนอ LN ทันที
		เกษียณ	อายุผู้กู้ เกิน 60 ปี	1.แนะนำให้ลูกค้า เพิ่มผู้กู้ร่วม และผู้กู้ร่วม อายุระหว่าง 25-40ปี 2.แนะนำให้ลูกค้า โอนสด 3.กรณีไม่ทำข้อ 1.-2. นำเสนอ LN และจ่ายเงินมัดจำล่วงหน้า 15-30% ไม่อนไม่คืนเงิน	15 วัน นำเสนอ LN ทันที