



## บทที่ 6

### บทสรุปและข้อเสนอแนะ

สินเชื่อที่อยู่อาศัยนับ เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญอย่างมากต่อการขยายตัวของธุรกิจที่อยู่อาศัย ทั้งนี้เนื่องจากบ้านหรือที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่มีความสำคัญต่อการดำรงชีพ ทุกคนมีความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง อย่างไรก็ตาม ด้วยเหตุที่บ้านเป็นสินค้าที่มีราคาสูง การซื้อบ้านหนึ่งหลังต้องใช้เงินจำนวนค่อนข้างมาก สินเชื่อหรือเงินให้กู้ยืมจากสถาบันการเงิน จึงเป็นสิ่งที่ช่วยให้ความต้องการที่อยู่อาศัยของประชาชนมีความเป็นไปได้มากขึ้น จึงกล่าวได้ว่า เมื่อใดที่ตลาดที่อยู่อาศัยมีการเติบโตรุ่งเรืองสูง ตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยก็必将มีความคล่องตัวตามไปด้วย

ในปี 2530-2533 ซึ่งเป็นช่วงที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไปโดยเฉพาะธุรกิจที่อยู่อาศัยมีความรุ่งเรืองอย่างมาก พบว่ามูลค่าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่อยู่ในเกณฑ์สูงด้วย กล่าวคือ มีมูลค่าเฉลี่ยปีละ 90,567 ล้านบาท อัตราเพิ่มเฉลี่ยสูงถึงร้อยละ 35.7 ต่อปี ในขณะที่ปีพ.ศ. 2525 - 2529 สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีมูลค่าเฉลี่ยเพียงปีละ 30,260 ล้านบาท อัตราเพิ่มเฉลี่ยแค่เพียงร้อยละ 20.3 ต่อปี

หลังจากนั้นถัดมาปี 2534-2535 แม้เป็นช่วงที่ธุรกิจที่อยู่อาศัยได้ชลอตัวลงไปบ้างเล็กน้อย แต่มูลค่าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยก็ยังคงอยู่ในเกณฑ์สูงถึงเฉลี่ยปีละ 213,937 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 32.9 ต่อปี และในปี 2536 มูลค่าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยยังคงสูงต่อเนื่องเป็น 335,627 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 37.4

ถึงแม้ว่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีมูลค่าค่อนข้างมากนับแสนล้านบาท อีกทั้งมีอัตราการเติบโตสูง แต่เมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าสินเชื่อรวมทั้งหมดในระบบการเงินของประเทศแล้ว สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนน้อยมากประมาณร้อยละ 10 ในขณะที่ประเทศพัฒนาแล้ว อย่างเช่น สหรัฐอเมริกาและอังกฤษ มีสัดส่วนสูงกว่าของไทยมาก นอกจากนี้ ยังพบว่าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในขณะที่เขตภูมิภาคต่างจังหวัดกลับมีจำนวนน้อยมาก

สถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่สำคัญมี 7 ประเภท อันได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ บริษัทเงินทุน บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ บริษัทประกันชีวิต ธนาคารออมสิน และการเคหะแห่งชาติ

ในบรรดาสถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย พบว่า ตลอดช่วงตั้งแต่ปี 2530-2536 ธนาคารพาณิชย์มีสัดส่วนสูงที่สุดเฉลี่ยร้อยละ 67.8 ต่อปี รองลงไปได้แก่ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ บริษัทเงินทุน และการเคหะแห่งชาติ ร้อยละ 19.4, 7.9 และ 2.3 นอกจากนั้นเป็นบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ บริษัทประกันชีวิตและธนาคารออมสิน ร้อยละ 1.1, 0.9 และ 0.6 ตามลำดับ การที่ธนาคารพาณิชย์มีสัดส่วนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสูงสุดแทนที่จะเป็นธนาคารอาคารสงเคราะห์และบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ ซึ่งเป็นสถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อด้านนี้โดยเฉพาะ เนื่องจากธนาคารพาณิชย์มีข้อได้เปรียบสถาบันการเงินทั้งสองอยู่หลายประการ จำนวนสาขาหรือจุดให้บริการที่ธนาคารพาณิชย์มีครอบคลุมมากกว่า และกระจายอยู่ทั่วประเทศ

รวมทั้งประสบการณ์ของบุคลากรผู้ให้บริการ โดยเฉพาะในด้านเงินทุนที่นำมาให้กู้ยืมธนาคารพาณิชย์มีความได้เปรียบธนาคารอาคารสงเคราะห์และบริษัทเครดิตฟองซิเอร์อยู่มาก ดังนั้นธนาคารพาณิชย์จึงเป็นสถาบันการเงินโดยครองส่วนแบ่งสินเชื่อที่อยู่อาศัยสูงสุดมาโดยตลอด

บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ เป็นสถาบันการเงินภาคเอกชนทางด้านสินเชื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่อยู่อาศัย แต่มีส่วนแบ่งสินเชื่อดังกล่าวน้อยมาก อีกทั้งผลประโยชน์ที่ผ่านมาก็อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ แต่เมื่อพิจารณาถึงข้อได้เปรียบและเสียเปรียบของการทำธุรกิจตามพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์และธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์ พ.ศ. 2522 จะพบว่าการทำธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์ มีข้อเสียเปรียบกว่าสถาบันการเงินอื่น ในด้านของขอบเขตการทำธุรกิจที่สามารถให้เงินกู้ยืมได้เฉพาะที่มีการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน การระดมเงินทุนจากการรับฝากเงินที่มีระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 1 ปี ทำให้ความสามารถในการแข่งขันมีโอกาสค่อนข้างน้อย ทั้งทางด้านการให้กู้ยืมเงินและการระดมเงินทุน เนื่องจากต้องรับฝากเงินที่ให้อัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น มีผลทำให้การให้กู้ยืมเงินมีอัตราดอกเบี้ยสูงตามไปด้วย กลุ่มลูกค้าที่ต้องการกู้ยืมเงิน จึงนิยมเลือกใช้บริการจากสถาบันการเงินอื่น เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่า

แม้ว่าบริษัทเครดิตฟองซิเอร์จะให้กู้ยืมเงินโดยกำหนดอัตราดอกเบี้ยค่อนข้างสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น ก็ยังมีกลุ่มลูกค้าจำนวนหนึ่งที่มีความต้องการแหล่งกู้ยืมเงิน แต่เนื่องจากอาจมีคุณสมบัติบางประการที่ไม่ได้เกณฑ์ตามข้อกำหนดของสถาบันการเงินที่สามารถให้กู้ยืมเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าได้ จึงมีความจำเป็นต้องกู้ยืมเงินโดยไม่สามารถเลือกสถาบันการเงินได้ กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้เป็นผู้มีรายได้ปานกลางหรือรายได้เล็กน้อย ที่ไม่สามารถแสดงเอกสารทางการเงินเพื่อตรวจสอบฐานะการเงินหรือมีอาชีพที่มีความมั่นคงน้อยหรือผู้ที่เริ่มต้นทำธุรกิจที่ไม่มีประสบการณ์ หรือได้รับการรับรองจากบุคคลที่เชื่อถือได้

บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ มีส่วนช่วยให้ผู้มีรายได้ระดับปานกลาง และผู้มีรายได้เล็กน้อยได้มีโอกาสซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยเฉพาะผู้ที่ไม่มีเงินเพียงพอที่จะชำระเป็นเงินสดทั้งจำนวน และต้องการแหล่งกู้ยืมเงินระยะยาวเพื่อผ่อนชำระเป็นรายเดือน อีกทั้งไม่สามารถแสดงเอกสารทางการเงินเพื่อตรวจสอบฐานะของตนเอง หรือมีอาชีพที่มีความมั่นคงน้อย ที่ไม่ผ่านการตรวจสอบฐานะการเงิน หรือเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้จากธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารพาณิชย์ หรือบริษัทเงินทุน แต่มีความต้องการที่อยู่อาศัยอันเป็นปัจจัยสี่ในการดำรงชีวิตเป็นของตนเอง และมีความตั้งใจจริงในการผ่อนชำระเงินกู้ตามเงื่อนไขการกู้ยืม เพื่อที่จะได้ครอบครองกรรมสิทธิ์อย่างภาคภูมิ แต่ต้องมีค่าใช้จ่ายในเรื่องของดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูงกว่าการกู้ยืมจากสถาบันการเงินอื่น เนื่องจากสถานภาพการดำรงชีวิตของตนเอง แม้ในบางครั้งระยะเวลาในการผ่อนชำระยาวนาน 5 - 20 ปี อาจมีปัญหาและอุปสรรคที่ต้องประสบอย่างไม่คาดคิดในการประกอบอาชีพที่ต้องคิดเงื่อนไขการกู้ยืมเงินบางประการ ทำให้ต้องถูกบังคับจำนองตามกฎหมายของสัญญาบ้างก็ตาม

ตามแผนพัฒนาระบบการเงิน ระยะเวลา 5 ปี (1 มีนาคม 2538 - 29 กุมภาพันธ์ 2543) ทางรัฐบาลได้ขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจ และผ่อนคลายนโยบายจำกัดในการประกอบธุรกิจ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และเสริมรายได้ อย่างไรก็ตามรัฐบาลยังคงจำกัดบทบาทให้เป็นเฉพาะการให้บริการทางการเงินเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์และที่อยู่อาศัยเท่านั้น การขยายขอบเขตการดำเนินงาน แบ่งเป็นแผนพัฒนาระยะสั้นและระยะยาว ผู้เห็นด้วยตามแผนพัฒนาดังกล่าว จะเห็นด้วยในหลักการใหญ่ที่ให้ขยายขอบเขตธุรกิจ

หรือรวมกับสถาบันการเงินอื่น ส่วนผู้ที่ไม่เห็นด้วยจะอ้างถึงเหตุผลทางปฏิบัติ หลักเกณฑ์ในทางปฏิบัติมาเป็นข้ออ้าง เช่น ยังไม่มีกฎหมายระเบียบที่แน่ชัดมาบังคับใช้ ไม่มีความชำนาญพอที่จะแข่งขันกับสถาบันการเงินอื่น

### จากการศึกษาเรื่องบทบาทการดำเนินงานของบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ที่มีต่อธุรกิจที่อยู่อาศัย พบว่า

1. การประกอบธุรกิจของบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ ถูกจำกัดโดยการให้กู้ยืมโดยมือสังหาริมทรัพย์ จำนองเป็นหลักประกัน และการระดมเงินทุนจากการรับฝากเงินที่มีระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 1 ปี ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับสถาบันการเงินอื่นๆ ได้ ทั้งในด้านการให้กู้ยืม และการรับฝากเงิน โดยเฉพาะการรับฝากเงินแม้จะให้อัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น ก็ยังไม่ได้รับความนิยมเท่าใดนัก เนื่องจากติดขัดในเรื่องของระยะเวลาการฝากเงิน และการขาดความเชื่อถือและความมั่นคงที่มีต่อบริษัทเครดิตฟองซิเอร์

2. จากการศึกษานโยบายของแผนพัฒนาระบบการเงิน ที่มีต่อการพัฒนาธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์ ทางรัฐบาลได้ขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจ และผ่อนคลายข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และเสริมสร้างรายได้ของบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ เฉพาะการให้บริการทางการเงินเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์และที่อยู่อาศัยเท่านั้น ทั้งแผนระยะสั้นและระยะยาว ผู้บริหารของบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ และสถาบันการเงินอื่นๆ รวมทั้งนักวิชาการส่วนใหญ่แล้วเห็นด้วยกับหลักการที่ให้บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ ขยายขอบเขตธุรกิจ หรือรวมกับสถาบันการเงิน ยกเว้นการควบหรือรวมกับบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ด้วยกัน ที่ทางกลุ่มผู้บริหารบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ไม่เห็นด้วย สำหรับผู้ที่ไม่เห็นด้วย จะยกเหตุผลในทางปฏิบัติมาเป็นข้ออ้าง เช่น

1. ระเบียบการปฏิบัติยังไม่ชัดเจน
  2. ไม่มีความชำนาญพอที่จะแข่งขันกับสถาบันการเงินอื่นๆ
  3. ภาพพจน์ที่ผ่านมาในอดีตไม่ได้รับความเชื่อถือ
  4. เป็นนโยบายที่ไม่ได้แก้ปัญหาโดยตรง
  5. ความพึงพอใจที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน
3. ผลกระทบของแผนพัฒนาระบบการเงินของกระทรวงการคลัง ธนาคารแห่งประเทศไทย และสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

#### 3.1 การเปลี่ยนแปลงที่คาดว่าจะเกิดจากการปฏิบัติตามแผนพัฒนาระบบการเงิน

- ผู้ถือหุ้น ทำให้ขนาดของเงินกองทุนมีขนาดใหญ่ขึ้น อันจะเป็นการสร้างความมั่นคงให้กับบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ แต่อาจจะมีปัญหาในเรื่องของการบริหารงานภายในองค์กร

- ขอบเขตการทำธุรกิจ และรายได้ในอนาคตจะมีมากขึ้น แต่ทั้งนี้ธนาคารแห่งประเทศไทยจะต้องไม่กำหนดคุณสมบัติของบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ที่จะได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจดังกล่าวไว้สูงเกินไป และผู้บริหารบริษัทเครดิตฟองซิเอร์จะต้องปฏิบัติตามกฎหมายอย่างเคร่งครัด

- ระบบสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย บริษัทเครดิตฟองซิเอร์จะมีบทบาทมากขึ้น เนื่องจากธุรกิจเดิมของบริษัทเครดิตฟองซิเอร์คือการให้กู้โดยมือสังหาริมทรัพย์เป็นหลักทรัพย์ประกันอยู่แล้ว การขยายขอบเขตของ

ธุรกิจไปในแนวทางที่กว้างมากขึ้นและเกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ จึงเป็นผลทำให้บริษัทเครดิตฟองซิเออร์มีบทบาทเพิ่มขึ้นในระบบสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย อันจะเป็นผลดีต่อผู้ประกอบการและประชาชน ได้มีทางเลือกที่จะได้รับบริการให้กู้เงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น และทำให้ส่วนแบ่งสินเชื่อของบริษัทเครดิตฟองซิเออร์เพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน

3.2 กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามแผนพัฒนาระบบการเงิน จะส่งผลให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปได้ลำบาก เนื่องจากปัจจุบันการเปิดนโยบายเสรีทางการเงินและการแข่งขันอย่างเสรี ทำให้การแข่งขันค่อนข้างสูง สถาบันการเงินต่างๆ มีนโยบายการขยายตัวทั้งทางด้านเงินให้กู้ยืม และเงินกู้ยืมเพิ่มขึ้นตลอดเวลา ในขณะที่กลุ่มลูกค้ามีอยู่จำกัด ลูกค้าที่ดีจะเลือกใช้บริการจากสถาบันการเงินที่เสนอเงื่อนไขที่ดี ซึ่งบริษัทเครดิตฟองซิเออร์มีข้อจำกัดในการเสนอเงื่อนไขให้กับผู้ที่ต้องการกู้ยืมเงินและต้องการฝากเงิน อันจะส่งผลถึงฐานะการเงินและความเชื่อถือที่มีต่อบริษัทเครดิตฟองซิเออร์ พร้อมกับออกจากระบบสถาบันการเงินของบริษัทเครดิตฟองซิเออร์

### ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นทางเลือกซึ่งเป็นข้อเสนอแนะของผู้วิจัยคือ

1. ควรจะเปิดโอกาสให้บริษัทเครดิตฟองซิเออร์ สามารถขยายขอบเขตไปยังธุรกิจต่างๆ เพื่อบริษัทเครดิตฟองซิเออร์สามารถพัฒนาถึงระดับหนึ่งแล้ว หรือร่วมกับสถาบันการเงินอื่น หรือขยายสาขา ขยายการบริการธุรกิจได้ แต่ทั้งนี้จะต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขของกระทรวงการคลัง หรือธนาคารแห่งประเทศไทยที่จะกำหนดเงื่อนไขมาควบคุมการประกอบธุรกิจต่างๆ ของบริษัท เครดิตฟองซิเออร์

และเงื่อนไขที่กระทรวงการคลังหรือธนาคารแห่งประเทศไทย ตั้งขึ้นมาต้องเป็นเงื่อนไขที่เป็นไปได้ในทางปฏิบัติอาจจะได้มาจากการประชุมร่วมกันระหว่างหน่วยงานของรัฐ ตัวแทนจากบริษัทเครดิตฟองซิเออร์ ผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้เชี่ยวชาญ ตลอดจนประชาชนผู้เป็นลูกค้า ผู้ใช้บริการของบริษัทเครดิตฟองซิเออร์ ทั้งนี้การประชุมต้องอยู่บนพื้นฐานของความเป็นกลาง ปราศจากความลำเอียง ปราศจากอคติเกี่ยวกับภาพพจน์เก่าๆ ของบริษัทเครดิตฟองซิเออร์ และยกเลิกนโยบายการควบคุมจำนวนของบริษัทเครดิตฟองซิเออร์ หรือนโยบายจำกัดความเจริญเติบโตของบริษัทเครดิตฟองซิเออร์

ในส่วนทางด้านเงินให้กู้ยืมโดยมีอสังหาริมทรัพย์จำนองเป็นประกัน โดยหลักพื้นฐานแล้ว การดำเนินธุรกิจของบริษัทเครดิตฟองซิเออร์ โดยมีหลักทรัพย์เป็นประกันการกู้ยืม เป็นการดำเนินธุรกิจที่มีความมั่นคงมากที่สุด ดังนั้นจึงควรสนับสนุนให้บริษัทเครดิตฟองซิเออร์เป็นผู้ชำนาญเฉพาะด้านในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์

2. การให้สิทธิพิเศษทางภาษี สำหรับการออมเพื่อที่อยู่อาศัย (TAX CREDIT SYSTEM FOR HOUSING SAVING) ของผู้ที่ต้องการออมเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะการฝากเงินไว้กับสถาบันการเงินที่มีนโยบายให้กู้ยืมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยโดยตรง

3. การให้สถาบันการเงินที่มีศักยภาพและมีฐานะการเงินที่ดี เข้าถือหุ้นได้ไม่เกิน 10% ของเงินทุนจดทะเบียน เพื่อสร้างความมั่นคง ความเชื่อมั่นต่อผู้ใช้บริการ และเป็นแหล่งสนับสนุนทางการเงิน

4.การพัฒนาให้เป็นธนาคารรับจำนอง (MORTGAGE BANKS) หรือบริษัทรับจำนอง (MORTGAGE COMPANIES) ที่มีคุณภาพ โดยอาจเริ่มต้นจากการพัฒนาตราสารที่ใช้ในการระดมเงิน ซึ่งนำระบบ MORTGAGE หรือ ASSETS BACKED SECURITIES มาใช้ โดยพิจารณาจากข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง และกำหนดเงื่อนไขของบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ในเรื่องของ

- 4.1 การบริหารงาน
- 4.2 ขนาดของกิจการ
- 4.3 ทุนจดทะเบียน
- 4.4 การบริหารสินทรัพย์

5.การร่วมมือกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ หรือสถาบันการเงินอื่น ในการสร้างและพัฒนาตลาดรองตราสาร สินทรัพย์จำนอง

6. นำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

7.ให้ใบอนุญาตการประกอบธุรกิจเงินทุนกับบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ แต่ทั้งนี้จะต้องกำหนดคุณสมบัติและเงื่อนไขต่างๆ ทั้งการบริหารงาน ทุนจดทะเบียน ที่เหมาะสมและรัดกุม

ตามข้อเสนอที่กล่าวข้างต้น มีปัจจัยที่ควรคำนึงถึงทางด้านโครงสร้างทางการเงิน การดำเนินธุรกิจการบริหารงาน และความเชื่อถือจากประชาชนผู้ใช้บริการแล้ว การพัฒนาตามแผนพัฒนาระบบการเงินจะประสบความสำเร็จได้ จะต้องได้รับการสนับสนุนจากทางการ และทางผู้ประกอบธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์พร้อมที่จะให้ความร่วมมือในแผนการพัฒนาดังกล่าวด้วยเช่นกัน

2. ส่วนบัญชีและการเงิน ทำหน้าที่จัดทำบัญชี วางแผนการเงิน วิเคราะห์การเงินเพื่อการลงทุน ท่างประมาณของ บริษัท

3. ส่วนสินเชื่อ ทำหน้าที่หาลูกค้าเพื่อมาใช้บริการกู้ยืมเงิน พิจารณาการให้กู้ยืมเงิน วิเคราะห์โครงการ หลักทรัพย์ ประวัติและคุณสมบัติของผู้กู้ ความสามารถในการชำระหนี้ กำหนดวงเงินสินเชื่อที่เหมาะสม ติดตามการชำระหนี้ในเบื้องต้น

4. ส่วนตรวจสอบภายใน ทำหน้าที่ดูแลรักษาผลประโยชน์ของบริษัท และของผู้ฝากเงิน สืบสวนการกระทำของเจ้าหน้าที่ที่จะทำให้บริษัทเกิดความเสียหายได้ ตรวจสอบการใช้อำนาจหน้าที่ของผู้บริหารและของพนักงาน เป็นต้น

5. ส่วนกฎหมายและนิติกรรมสัญญา ทำหน้าที่ด้านคดีความที่เกิดจากการบังคับจ้างงานหรือผู้กู้ที่ผิดสัญญา ทำนิติกรรมเกี่ยวกับการโอนกรรมสิทธิ์ จัดการเกี่ยวกับการติดตามทวงถามหนี้ และการรับชำระคืนเงิน เป็นต้น

การปฏิบัติงานภายในองค์กรยังคงใช้ระบบการทำงานด้วยบุคคลเป็นหลัก การใช้อุปกรณ์สำนักงานหรือคอมพิวเตอร์เท่าที่จำเป็น ทั้งนี้ส่วนหนึ่งเนื่องจากปริมาณงานมีไม่มากและต้องการควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน