

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตของผู้ถือบัตร : กรณีศึกษาธนาคารพาณิชย์
ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

สุนัย เลาหวิวัฒน์

การพัฒนาการแลกเปลี่ยนซื้อขายของมนุษย์นั้นได้พัฒนาจากการแลกเปลี่ยนที่ใช้สิ่งของต่อสิ่งของโดยตรงมาสู่การแลกเปลี่ยนที่ใช้เงินเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนซึ่งช่วยให้เกิดความรวดเร็วอำนวยความสะดวกให้การค้าขายตัวเหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจปัจจุบัน

ในขั้นตอนการพัฒนาของระบบเงินตรา เงินได้เปลี่ยนจากสิ่งของที่ใคร ๆ ก็ต้องการและเต็มใจรับที่เรียกกันว่า "สมมูลสากล (Universal Equivalent)" มาเป็นเงินแท่งโลหะ เงินเหรียญกระษาปณ์ซึ่งในระยะต้น ๆ เป็นเงินที่มีค่าเต็ม (Fullbody coins) แต่เมื่อถูกใช้หมุนเวียนเปลี่ยนมือไปนาน ๆ มีการสึกหรอ คุณภาพและน้ำหนักขาดหาย กลายเป็นเงินที่มีค่าไม่เต็ม แต่ก็ไม่ทำให้คุณสมบัติของความเป็นเงินเสียไป เพราะตราบดที่เงินนั้นยังใช้ซื้อหาสินค้าที่ต้องการได้ ประชาชนจะไม่สนใจว่าเงินนั้นจะมีค่าเต็มหรือไม่ เงินในสมัยต่อ ๆ มาเป็นเงินที่มีค่าไม่เต็มทั้งสิ้น เช่น เงินกระดาษ (paper money) หรือธนบัตร เงินในระยะต่อมาก็คือเงินฝากกระแสรายวันในธนาคารพาณิชย์ที่เบิกจ่ายกันโดยเช็ค

วิวัฒนาการครั้งสำคัญที่สุดคือการใช้บัตรเครดิต (credit card) หรือที่เรียกกันติดปากว่า "เงินพลาสติก"

บัตรเครดิตเริ่มใช้กันอย่างแพร่หลายในสหรัฐฯ และยุโรป เริ่มเข้าสู่ประเทศไทยเมื่อ 20 กว่าปีก่อน โดยธนาคารกสิกรไทย จำกัด เป็นผู้นำเข้ามาเผยแพร่ ต่อมาบัตรเครดิตต่างประเทศ เช่น American Express, VISA และ Diners Clubs ต่างก็เข้ามาเผยแพร่ จนทุกวันนี้การใช้บัตรเครดิตเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายทั่วไป

โดยเหตุที่ธนาคารกรุงเทพ จำกัด เข้าสู่ตลาดบัตรเครดิตช้ากว่าธนาคารอื่น ๆ ถึง 10 ปี ผู้บริหารธนาคารจึงมีความจำเป็นที่จะต้องเร่งสร้างความนิยมในตัวบัตรเครดิตของธนาคารให้เป็นที่ยอมรับในหมู่ผู้ใช้บัตรเครดิตเพื่อให้ทันหรือก้าวหน้ากว่าคู่แข่งอื่น สามารถขยายฐานสมาชิกบัตรเครดิตและร้านค้าที่จะยอมรับบัตรเครดิตของธนาคารให้ได้จำนวนมาก ในระยะเวลานี้ ซึ่งจะทำให้ได้ก็โดยการพัฒนาระบบบริการบัตรเครดิตให้แตกต่างและดีกว่าบัตรเครดิตอื่น ๆ

การขยายบัตรเครดิตออกสู่ต่างจังหวัดโดยเฉพาะเมืองหลัก ๆ ของประเทศ เช่น เชียงใหม่อันเป็นท้องที่ที่ธนาคารกรุงเทพมีสาขาและฐานลูกค้าอยู่เป็นจำนวนมากได้เริ่มต้นตั้ง

แต่ช่วงแรก ๆ ที่ธนาคารได้ออกบัตรเครดิต (ปี 2531) ทำให้ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่มีผู้ถือบัตรเครดิตของธนาคารกรุงเทพ ถึง 6,000 บัตร

จากการที่บัตรเครดิตได้รับความนิยมแพร่หลายยิ่งขึ้นสถาบันการเงินที่ออกบัตรเครดิตก็มีหลายสถาบัน และเครื่องหมายการค้าของบัตรเครดิตก็มีหลายชนิด ทำให้บัตรเครดิตมีความหลากหลาย และแบ่งออกเป็นชนิดต่าง ๆ มากมาย ในประเทศไทยขณะนี้ถึง 134 ชนิด เฉพาะธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่ผู้เขียนเลือกเป็นกรณีศึกษาก็มีถึง 20 ชนิดแล้วแต่ละชนิดก็มีช่วงของวงเงินสินเชื่อแตกต่างกัน (ตั้งแต่ 10,000 บาท ถึง 2,000,000 บาท) ลูกค้าน่าจะได้รับวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตมากน้อยเท่าใด ขึ้นอยู่กับการวิเคราะห์ของเจ้าหน้าที่ธนาคาร ปัญหาที่สำคัญก็คือ การวิเคราะห์ของเจ้าหน้าที่ธนาคารแต่ละสาขายังไม่มีหลักเกณฑ์ที่แน่นอนชัดเจน และไม่ได้เป็นบรรทัดฐานเดียวกัน

ความสนใจของผู้เขียนอยู่ที่การศึกษาถึงวิธีการที่จะทำให้การพิจารณาวงเงินบัตรเครดิตมีหลักเกณฑ์ที่แน่นอนซึ่งจะทำให้บัตรเครดิตที่ได้รับการอนุมัติไปแล้วมีความเสียหายต่อสินเชื่อของธนาคารน้อยที่สุด โดยเลือกศึกษาจากข้อมูลของลูกค้าบัตรเครดิตของธนาคารกรุงเทพ จำกัด ในเขตอำเภอเมืองที่ไม่มีปัญหาในการชำระหนี้สินเชื่อบัตรเครดิต เพราะถือว่าเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีคุณสมบัติที่ดีที่จะใช้ในการวิจัยเพื่อหาหลักเกณฑ์ที่เหมาะสมในการวิเคราะห์สินเชื่อบัตรเครดิตเพื่ออนุมัติวงเงินต่อไป

การศึกษาแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ๆ แรก ศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อขนาดของวงเงินสินเชื่อที่ธนาคารอนุมัติแก่ผู้ถือบัตรเครดิตแต่ละราย เพื่อนำผลการศึกษามาสร้างเป็นสูตรสำเร็จ (credit scoring) เพื่อใช้ในการคำนวณขนาดของวงเงินสินเชื่อที่จะอนุมัติให้ลูกค้าในอนาคต ส่วนที่สองเป็นการศึกษาการกระจายของบัตรเครดิตซึ่งมีอยู่หลายชนิดไปยังกลุ่มต่างๆ โดยใช้ข้อมูลจากลูกค้าบัตรเครดิตของธนาคารกรุงเทพ จำกัด ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 8 สาขา จำนวน 500 ตัวอย่าง

ผลการศึกษาพบว่า ผู้มีรายได้มากจะได้รับวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตมากกว่าผู้มีรายได้น้อยนั่นคือ หากค่าตัวแปรอื่น ๆ คงที่ รายได้เพิ่มขึ้น 1 บาทต่อปี จะทำให้ได้รับวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตเพิ่มขึ้น 0.062 บาท หรือผู้ที่มีรายได้เพิ่มขึ้น 1 แสนบาทต่อปี จะทำให้ได้รับวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตเพิ่มขึ้น 6,200 บาท ในด้านประสิทธิภาพนั้น ผู้ที่มีประสิทธิภาพในการทำงานมากจะได้รับวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตมากกว่าผู้ที่มีประสิทธิภาพน้อย นั่นคือ หากค่าตัวแปรอื่น ๆ คงที่ ประสิทธิภาพในการทำงานที่เพิ่มขึ้น 1 ปี จะทำให้ได้รับวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตเพิ่มขึ้น 1,360 บาท

ความแตกต่างทางด้านอาชีพก็จะทำให้ได้รับวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตแตกต่างกันโดยเรียงลำดับอาชีพที่ได้รับการจัดสรร วงเงินบัตรเครดิตสูงจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ อันดับที่ 1 อาชีพเจ้าของกิจการมีค่าวงเงินเครดิตเริ่มต้น เท่ากับ 37,003.33 อันดับที่ 2 อาชีพลูกจ้าง

บริษัท, ห้างร้าน มีค่าวงเงินเครดิตเริ่มต้น เท่ากับ 16,693.96 อันดับที่ 2 อาชีพข้าราชการ มีค่าวงเงินเครดิตเริ่มต้น เท่ากับ 10,343.81 อันดับที่ 4 อาชีพอิสระ มีค่าวงเงินเครดิตเริ่มต้น เท่ากับ 8,565.58 อันดับที่ 5 อาชีพรัฐวิสาหกิจ มีค่าวงเงินเครดิตเริ่มต้น เท่ากับ 5,869.55

สรุปผลการวิเคราะห์โดยทั่วไปได้ว่า ความแตกต่างของรายได้ ประสบการณ์ในการทำงาน และอาชีพ มีอิทธิพลต่อการกำหนดวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิต โดยสามารถนำผลการวิจัยมากำหนดเป็นสูตร (Credit Scoring) เพื่อใช้ในการพิจารณาวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตได้ดังนี้

$$Q = 37003.33 + .062 \text{ Inc} + 1363.28 \text{ Exp} - 26659.52 D_1 - 31133.78 D_2 - 20309.37 D_3 - 28437.75 D_4$$

โดยที่

Q = ขนาดของวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตของผู้ถือบัตร

Inc (Income) = รายได้

Exp (Experience) = ประสบการณ์ในการทำงาน

$D_1 = 1$ เมื่อมีอาชีพรับราชการ

$= 0$ เมื่อมีอาชีพอื่น

$D_2 = 1$ เมื่อมีอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ

$= 0$ เมื่อมีอาชีพอื่น

$D_3 = 1$ เมื่อมีอาชีพพนักงานบริษัทหรือสถาบันการเงิน

$= 0$ เมื่อมีอาชีพอื่น

$D_4 = 1$ เมื่อมีอาชีพอิสระ

$= 0$ เมื่อมีอาชีพอื่น

$D_5 = 1$ อาชีพนักธุรกิจหรือเจ้าของกิจการ

$= 0$ เมื่อมีอาชีพอื่น

ผลการศึกษาที่ได้นี้เป็นประโยชน์อย่างมากต่อสถาบันการเงินในการที่จะนำสูตรสำเร็จนี้ไปพิจารณาสินเชื่อให้รวดเร็วยิ่งขึ้น และเกิดความเสียหายต่อปัญหาหนี้เสียลดลง เนื่องจากข้อมูลทั้งหมดที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ กัดเลือกจากข้อมูลของลูกค้าที่มีประวัติการชำระหนี้บัตรเครดิตตรงต่อเวลา ไม่เคยผิดนัดการชำระหนี้

ส่วนที่สองเป็นการศึกษาถึงการกระจายบัตรเครดิตชนิดต่าง ๆ ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด ไปยังกลุ่มต่าง ๆ โดยแบ่งบัตรเครดิตออกเป็น 5 ชนิด คือ บัตรเครดิตน้ำเงิน บัตรเครดิต

ทอง บัตร VISA คลาสสิก บัตร VISA ทอง บัตร Affinity Card และกลุ่มตัวอย่างเป็น 5 กลุ่ม คือ แบ่งกลุ่มอาชีพ กลุ่มรายได้ กลุ่มอายุ กลุ่มประสบการณ์ในการทำงาน และเพศ

ผลการศึกษาพบว่า การกระจายบัตรเครดิตชนิดต่าง ๆ แตกต่างกันตามอาชีพ โดยผู้ที่มีอาชีพนักธุรกิจหรือเจ้าของกิจการจะมีสัดส่วนการถือบัตรเครดิตที่มีวงเงินสินเชื่อสูง เช่น บัตรวีซ่าทอง บัตรผู้นำ มากกว่ากลุ่มอื่น ๆ และถือบัตรเครดิตที่มีวงเงินต่ำ เช่น บัตรนำเงิน น้อยกว่ากลุ่มอาชีพอื่น ๆ เป็นการสอดคล้องกับการวิเคราะห์ด้วยวิธี Regression ในส่วนที่หนึ่ง ที่ได้ผลการศึกษากลุ่มอาชีพนี้มีเครดิตเริ่มต้นสูงที่สุด ฉะนั้นจึงมีโอกาที่จะได้รับวงเงินบัตรเครดิตสูงกว่าอาชีพอื่น ๆ ส่วนกลุ่มพนักงานรัฐวิสาหกิจจะตรงกันข้าม เพราะจะถือบัตรเครดิตที่มีวงเงินสูงเช่น บัตรวีซ่าทอง ในสัดส่วนที่ต่ำ และถือบัตรเครดิตที่มีวงเงินต่ำ เช่น บัตรนำเงินในสัดส่วนที่มากกว่ากลุ่มอื่น ๆ จึงสอดคล้องกับการวิเคราะห์ด้วยวิธี Regression ในส่วนที่หนึ่งเช่นเดียวกันที่ได้ผลการศึกษากลุ่มอาชีพนี้มีเครดิตเริ่มต้นต่ำที่สุด ฉะนั้นจะมีโอกาสได้รับวงเงินบัตรเครดิตน้อยกว่าอาชีพอื่น ๆ และการกระจายการถือบัตรเครดิตของทุกอาชีพนั้น ทุกอาชีพจะถือบัตรเครดิตนำเงินในสัดส่วนที่มากที่สุด และถือบัตร Affinity Card น้อยที่สุด แม้ว่าบัตรชนิดนี้จะมีช่วงของวงเงินสินเชื่อกว้างก็ตาม แต่เนื่องจากเป็นบัตรที่ออกใหม่จึงไม่แพร่หลายเท่าที่ควร แต่ในช่วงตั้งแต่ต้นปี 2539 ธนาคารได้นำบัตร Affinity Card ใหม่ ๆ เช่นบัตรร่วมโตโยต้าเข้าสู่ตลาด และทุ่มโฆษณาอย่างมาก อาจจะทำให้ได้รับความนิยมมากขึ้น

การใช้ประโยชน์จากการวิเคราะห์ครั้งนี้ในทางธุรกิจการขยายตลาด สามารถนำไปใช้ได้อย่างสะดวก กล่าวคือหากธนาคารมีนโยบายต้องการบุกเบิกตลาด Affinity Card แบบใหม่ ๆ เช่น บัตรร่วมโตโยต้า ควรวางกลยุทธ์การตลาดมุ่งไปที่กลุ่มอาชีพนักธุรกิจหรืออาชีพอิสระมากกว่าอาชีพข้าราชการ หากต้องการขยายบัตรเครดิตที่มีวงเงินต่ำ เช่นบัตรนำเงิน ควรมุ่งไปที่กลุ่มอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัทห้างร้านหรือสถาบันการเงิน มากกว่าอาชีพนักธุรกิจหรือเจ้าของกิจการ เป็นต้น

สำหรับการกระจายบัตรเครดิตชนิดต่าง ๆ ตามรายได้ที่แตกต่างกันพบว่า กลุ่มผู้มีรายได้ระหว่าง 400,001 - 700,000 บาท ต่อปี จะเป็นกลุ่มที่ถือบัตรเครดิตที่มีวงเงินสูงหรือที่มีค่าเฉลี่ยวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตสูง เช่นบัตรวีซ่าทอง ในสัดส่วนมากที่สุด และการถือบัตรเครดิตทุกชนิดนั้น กลุ่มผู้มีรายได้ระหว่าง 100,000 - 200,000 บาท ต่อปี จะเป็นกลุ่มที่ถือบัตรทุกชนิดในสัดส่วนที่มากที่สุด และกลุ่มผู้มีรายได้ 700,001 บาท ต่อปี จะถือในสัดส่วนน้อยที่สุด ทั้งนี้โดยมีเหตุผลว่าผู้มีรายได้สูงสุดถึง 700,001 บาทต่อปีมีจำนวนน้อย (จำนวนร้อยละ 7.2 ของตัวอย่าง)

การถือบัตรเครดิตแต่ละชนิดของกลุ่มรายได้นั้น พบว่าบัตรเครดิตที่มีวงเงินสินเชื่อ น้อย เช่น บัตรนำเงิน ผู้ถือบัตรจะมีสัดส่วนน้อยลงเมื่อมีรายได้เพิ่มขึ้น ซึ่งแสดงว่าเมื่อมีรายได้

เพิ่มขึ้นก็จะมีโอกาสรับบัตรเครดิตที่มีวงเงินสูงขึ้น เช่น บัตรวีซ่าทอง บัตรเครดิตทอง การศึกษานี้สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการวางแผนด้านการตลาดได้ หากธนาคารต้องการขยายบัตรเครดิตระดับล่าง เช่น บัตรน้ำเงิน ก็ต้องกำหนดกลยุทธ์มุ่งไปที่กลุ่มผู้มีรายได้ต่ำ หากจะขยายตลาดบัตรเครดิตที่มีวงเงินสูง เช่น บัตรวีซ่าทอง ก็ควรขยายในกลุ่มผู้มีรายได้สูงควรเสนอขายบัตรวีซ่าทอง เป็นต้น นอกจากนี้หากต้องการขยายบัตร Affinity Card ควรให้ความสนใจกลุ่มรายได้ 400,001 บาทขึ้นไป มากกว่ากลุ่มอื่น ๆ

ผลการศึกษาการกระจายบัตรเครดิตชนิดต่าง ๆ ตามอายุที่แตกต่างกัน ปรากฏว่าบัตรเครดิตที่มีวงเงินสินเชื่อสูง เช่น บัตรวีซ่าทอง จะกระจายไปยังกลุ่มอายุ 31 - 40 ปี และกลุ่มอายุ 41 - 50 ปีมากที่สุด ในสัดส่วนที่เท่ากันคือร้อยละ 33.3 โดยกลุ่มอายุที่น้อยกว่านี้หรือสูงกว่านี้จะถือในสัดส่วนที่น้อยลง เนื่องจากเป็นไปได้ว่าคนจะมีรายได้ไม่มากเมื่ออายุน้อย รายได้จะมากขึ้นเมื่ออายุเข้าวัยกลางคน และในตอนปลายของชีวิตก็จะลดลง ส่วนการถือบัตรเครดิตทุกชนิดโดยรวมนั้น กลุ่มอายุระหว่าง 31 - 40 ปี จะเป็นกลุ่มที่ถือบัตรเครดิต ทุกชนิดในสัดส่วนที่มากที่สุด

การใช้ประโยชน์จากการศึกษาในหัวข้อนี้ จะมีประโยชน์ในการวางแผนการตลาดค่อนข้างมาก หากธนาคารต้องการขยายการตลาดในบัตรเครดิตระดับล่าง เช่น บัตรน้ำเงิน ก็ควรวางกลยุทธ์มุ่งไปที่กลุ่มอายุ 40 ปี ลงไป หากจะขยายบัตรเครดิตที่มีวงเงินสูง เช่น บัตรวีซ่าทอง ก็ควรรุกตลาดเข้าไปที่กลุ่มอายุ 31 - 50 ปี หากต้องการเปิดตัวบัตร Affinity Card ร่วมกับห้างร้านใหม่ ๆ ก็ต้องวางแผนตลาดไปที่กลุ่มอายุ 41 - 50 ปีให้มากกว่ากลุ่มอื่น ๆ และหากต้องการขยายตลาดบัตรเครดิตแบบปูพรม ก็ควรมุ่งขยายตลาดที่กลุ่มอายุระหว่าง 31 - 40 ปีให้มาก

ในด้านการกระจายบัตรเครดิตไปยังกลุ่มประสบการณ์ในการทำงาน ปรากฏว่ากลุ่มที่มีประสบการณ์ในการทำงาน ระหว่าง 11 - 20 ปี จะเป็นกลุ่มที่มีโอกาสได้รับบัตรเครดิตที่มีวงเงินสินเชื่อสูง เช่น บัตรวีซ่าทอง มากที่สุด ส่วนบัตรเครดิตที่มีวงเงินต่ำ เช่น บัตรน้ำเงิน จะกระจายไปยังกลุ่มประสบการณ์ในการทำงานน้อยกว่า 11 ปี มากที่สุด และการกระจายเครดิตทุกชนิด ปรากฏว่ากลุ่มประสบการณ์ในการทำงานน้อยกว่า 11 ปี จะเป็นกลุ่มที่ถือบัตรเครดิตทุกชนิดในสัดส่วนมากที่สุดเช่นเดียวกัน ซึ่งอาจจะเป็นไปได้ว่ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่เพิ่งเข้าทำงานหลังจากจบการศึกษาใหม่ ๆ มีการเรียนรู้และยอมรับผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เช่น บัตรเครดิตได้รวดเร็วกว่ากลุ่มอื่น ๆ

การใช้ประโยชน์จากการศึกษาในหัวข้อนี้ สามารถนำไปใช้ในการวางแผนการตลาดได้อย่างดี โดยหากธนาคารต้องการขยายตลาดบัตรเครดิตที่มีวงเงินสินเชื่อสูง เช่น บัตรวีซ่าทอง บัตรผู้นำ ควรรุกเข้าไปที่ตลาดกลุ่มประสบการณ์ในการทำงานระหว่าง 11 - 20 ปี หากต้องการขยายตลาดบัตร Affinity Card ร่วมกับห้างร้านใหม่ ๆ ก็ควรเปิดตัวในกลุ่ม

ประสบการณ์ในการทำงานน้อยกว่า 21 ปีลงไป แต่หากต้องการขยายบัตรเครดิตทุกชนิดแบบ
ปูพรมก็ต้องมุ่งไปที่กลุ่มประสบการณ์ในการทำงานน้อยกว่า 11 ปีให้มากที่สุด

การศึกษาการกระจายบัตรเครดิตชนิดต่าง ๆ ตามเพศที่ต่างกัน ปรากฏว่าเพศชายมี
โอกาสมากกว่าเพศหญิงพอสมควรในการถือเครดิตที่มีวงเงินสินเชื่อสูง เช่นบัตรเครดิตวีซ่าทอง และ
การถือบัตรเครดิตทุกชนิด เพศชายจะถือบัตรเครดิตมากกว่าเพศหญิงในสัดส่วน 56.6 ต่อ 43.4
ฉะนั้นจะมีประโยชน์ในด้านธุรกิจที่ว่า หากการวางแผนด้านการตลาดที่ต้องการขยายบัตรที่มี
วงเงินสินเชื่อสูง เช่น บัตรวีซ่าทอง ควรมุ่งไปที่กลุ่มเพศชายให้มากกว่าเพศหญิง เป็นต้น

ข้อค้นพบเพิ่มเติมพบว่าการศึกษาในส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีความสัมพันธ์กันโดย
การศึกษาส่วนที่ 1 พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดวงเงินบัตรเครดิต คือ ความแตกต่าง
ของอาชีพ ความแตกต่างของประสบการณ์ในการทำงาน และความแตกต่างของรายได้ โดยผู้
ที่มีรายได้มาก หรือมีประสบการณ์ในการทำงานมาก มีโอกาสได้รับวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิต
มากกว่าผู้ที่มีรายได้น้อย หรือมีประสบการณ์ในการทำงานน้อย และผู้มีอาชีพนักธุรกิจหรือเจ้า
ของกิจการมีโอกาสดำเนินวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตมากกว่าอาชีพอื่น สรุปผลการวิเคราะห์โดย
ทั่วไปได้ว่า ความแตกต่างของรายได้ ความแตกต่างของประสบการณ์ในการทำงาน และความ
แตกต่างในอาชีพ มีอิทธิพลต่อการกำหนดวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิต

สำหรับผลการวิจัยส่วนที่ 2 เรื่องการกระจายบัตรเครดิตไปยังกลุ่มต่าง ๆ ทั้ง 5 กลุ่ม
คือ อาชีพ รายได้ อายุ ประสบการณ์ในการทำงาน และเพศ ปรากฏว่าการกระจายบัตรเครดิต
ทุกชนิดแตกต่างกันในทุกกลุ่ม อย่างมีนัยสำคัญ โดยการกระจายการถือบัตรเครดิตของแต่ละ
อาชีพนั้น อาชีพที่มีโอกาสถือบัตรเครดิตที่มีวงเงินสูง เช่นบัตรวีซ่าทอง นั้น ปรากฏว่ากลุ่ม
อาชีพนักธุรกิจหรือเจ้าของกิจการจะมีโอกาสมากกว่ากลุ่มอื่น ซึ่งผลการวิจัยสอดคล้องกับส่วน
ที่ 1 ที่พบว่าวงเงินบัตรเครดิตแตกต่างกันตามอาชีพ โดยอาชีพนักธุรกิจหรือเจ้าของกิจการมี
โอกาสดำเนินวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตมากกว่ากลุ่มอื่น (มีค่าเครดิตเริ่มต้นเท่ากับ 37,003.3340)

ส่วนการกระจายบัตรเครดิตทุกชนิดตามกลุ่มรายได้ พบว่ากลุ่มผู้มีรายได้ระหว่าง
400,001 - 700,000 บาท ต่อปี ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้สูงเป็นอันดับสอง และมีจำนวนรายได้สูง
กว่ากลุ่มผู้มีรายได้อันดับแรก จะเป็นกลุ่มที่ถือบัตรเครดิตที่มีวงเงินสูง เช่นบัตรวีซ่าทอง ใน
สัดส่วนมากที่สุด ซึ่งผลการวิจัยสอดคล้องกับส่วนที่ 1 ที่พบว่า ผู้มีรายได้มากจะได้รับวงเงิน
สินเชื่อบัตรเครดิตมากกว่าผู้มีรายได้น้อยนั่นคือ หากค่าตัวแปรอื่น ๆ คงที่ รายได้เพิ่มขึ้น 1
บาทต่อปี จะทำให้ได้รับวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตเพิ่มขึ้น 0.061528 บาท หรือผู้ที่มีการเพิ่ม
ขึ้น 1 แสนบาทต่อปี จะได้รับวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตเพิ่มขึ้น 6,152.80 บาท

ส่วนการกระจายบัตรเครดิตไปยังกลุ่มประสบการณ์ในการทำงาน ปรากฏว่ากลุ่มที่มี
ประสบการณ์ในการทำงาน ระหว่าง 31 - 40 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีประสบการณ์ในการทำงาน
มากเป็นอันดับสอง แต่มีจำนวนรายมากกว่ากลุ่มที่มีประสบการณ์มากเป็นอันดับแรก จะเป็น

กลุ่มที่มีโอกาสได้รับบัตรเครดิตที่มีวงเงินสินเชื่อสูง เช่น บัตรวีซ่าทอง มากที่สุด ซึ่งผลการวิจัยสอดคล้องกับส่วนที่ 1 ที่พบว่า ผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานมากจะได้รับวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตมากกว่าผู้ที่มีประสบการณ์น้อย นั่นคือ หากค่าตัวแปรอื่น ๆ คงที่ ประสบการณ์ในการทำงานที่เพิ่มขึ้น 1 ปี จะทำให้ได้รับวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตเพิ่มขึ้น 1,363.27 บาท

การวิจัยในครั้งนี้ได้ผลการวิจัยที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการทำงานในวงการธุรกิจ ได้เป็นอย่างดี โดยสามารถนำผลการวิจัยจากส่วนที่หนึ่งซึ่งกำหนดเป็นสูตรสำเร็จ (Credit Scoring) ไปใช้ในการพิจารณาสินเชื่อบัตรเครดิต ซึ่งเป็นสินเชื่อรายย่อย มีปริมาณมาก จำเป็นต้องใช้ความรวดเร็วในการพิจารณา จะทำให้สามารถบริการลูกค้าได้รวดเร็วยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งต่อการแข่งขันในทางธุรกิจในปัจจุบัน และการกำหนดวงเงินสินเชื่อบัตรเครดิตโดยสูตรสำเร็จนี้ยังเป็นการกำหนดวงเงินที่เหมาะสมกับคุณสมบัติของลูกค้า ในด้านอาชีพขนาดของรายได้ ประสบการณ์ในการทำงาน ซึ่งจะได้สินเชื่อที่มีคุณภาพ มีโอกาสเป็นหนี้เสียน้อย เพราะตัวอย่างของข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ กัดเลือกจากข้อมูลของลูกค้าที่มีประวัติการชำระคืนสินเชื่อบัตรเครดิตดี ตรงต่อเวลา

สำหรับการวิจัยในส่วนที่สอง จะมีประโยชน์ในด้านการตลาดเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากสามารถนำผลจากการวิจัยไปกำหนดกลุ่มต่าง ๆ ที่ธนาคารจะเข้าไปทำตลาดได้อย่างตรงจุด เช่น ต้องการขยายบัตรให้ได้จำนวนบัตรมาก ก็ต้องเลือกขยายบัตรเครดิตน้ำเงิน ซึ่งทุกกลุ่มอาชีพจะเลือกถือบัตรน้ำเงินในสัดส่วนมากที่สุด (ร้อยละ 56.8)

การเลือกรุกตลาดเพิ่มขยายบัตรน้ำเงิน ผู้วางแผนจะต้องมุ่งไปที่กลุ่มอาชีพ พนักงานรัฐวิสาหกิจ (ถือร้อยละ 26.8 ของบัตรเครดิตน้ำเงิน) กลุ่มผู้มีรายได้ระหว่าง 100,000 - 200,000 บาทต่อปี (ถือร้อยละ 56.3 ของบัตรเครดิตน้ำเงิน) แต่ตามหลักเกณฑ์ใหม่ของธนาคารแห่งประเทศไทย กำหนดให้ผู้ขอมีบัตรเครดิตต้องมีรายได้อย่างต่ำปีละ 240,000 บาท ยกเว้นพนักงานรัฐวิสาหกิจหรือเจ้าหน้าที่องค์กรของรัฐ ให้มีรายได้อย่างต่ำปีละ 120,000 บาท ก็สามารถเลือกจากลำดับถัดไป คือกลุ่มผู้มีรายได้ระหว่าง 200,001 - 300,000 บาทต่อปี (ถือร้อยละ 28.2 ของบัตรน้ำเงิน) กลุ่มอายุระหว่าง 31 - 40 ปี (ถือร้อยละ 42.6 ของบัตรเครดิตน้ำเงิน) และกลุ่มประสบการณ์ในการทำงานน้อยกว่า 11 ปี (ถือร้อยละ 69.7 ของบัตรเครดิตน้ำเงิน)

หากจะวางกลยุทธ์ตลาดเพื่อขยายบัตรเครดิตที่มีวงเงินสูง เช่น บัตรวีซ่าทอง ก็สามารถรุกตลาดเข้าไปถึง กลุ่มอาชีพนักธุรกิจหรือเจ้าของกิจการ (ถือร้อยละ 46.3 ของบัตรวีซ่าทอง) กลุ่มผู้มีรายได้ระหว่าง 400,001 - 700,000 บาทต่อปี (ถือร้อยละ 41.5 ของบัตรเครดิตวีซ่าทอง) กลุ่มอายุระหว่าง 31 - 40 ปี (ถือร้อยละ 33.3 ของบัตรวีซ่าทอง) กลุ่มประสบการณ์ในการทำงาน ระหว่าง 11 - 20 ปี (ถือร้อยละ 50.0 ของบัตรเครดิตวีซ่าทอง) และกลุ่มเพศชาย (ถือร้อยละ 59.3 ของบัตรวีซ่าทอง)

อย่างไรก็ดีการศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเฉพาะพื้นที่เขตอำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่ ในการนำสูตรสำเร็จในการพิจารณาเงินสินเชื่อบัตรเครดิต (Credit Scoring) หรือ ตารางร้อยละของการกระจายบัตรเครดิตไปใช้ในท้องที่อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ หรือ อำเภอเมืองในจังหวัดใกล้เคียง เช่น ลำปาง เชียงรายก็อาจจะได้ผลดี แต่หากนำไปใช้ในจังหวัด อื่น หรือนำไปใช้ทั้งประเทศอาจไม่ได้ผลเท่าที่ควร แต่ก็สามารถแก้ไขได้โดยนำวิธีการศึกษา ในครั้งนี้ไปใช้ โดยการเก็บข้อมูลในพื้นที่นั้น ๆ มาคำนวณใหม่ก็จะทำให้ได้ผลยิ่งขึ้น

ในขณะที่การขยายตัวทางเศรษฐกิจเป็นไปอย่างรวดเร็วและสลับซับซ้อนมากขึ้น การ วัฒนาการทางการเงินก็จะพัฒนาไปอย่างรวดเร็วเช่นเดียวกัน บัตรเครดิตเป็นตัวอย่างหนึ่งที่มี การพัฒนาไปตามสภาพเศรษฐกิจที่มีการขยายตัวและไร้พรมแดน เนื่องจากบัตรเครดิต สามารถใช้ได้ทั่วโลกในสกุลเงินที่เป็นสากลได้อย่างกว้างขวาง การพัฒนารูปแบบของบัตร เครดิตก็จะมีพัฒนาไปอย่างต่อเนื่องตามภาวะเศรษฐกิจที่ขยายตัว แข่งกับการแข่งขันทาง การตลาดที่นับวันจะรุนแรงยิ่งขึ้น รวมถึงการแข่งขันที่ไร้พรมแดน การศึกษาวิจัยในด้านต่าง ๆ เกี่ยวกับบัตรเครดิตหรือบัตรที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับบัตรเครดิต เช่น บัตรเดบิต (Debit Card) บัตร Smart Card ก็จำเป็นที่จะต้องมีการวิจัยต่อไปอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน