



สมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย Thai Hire-Purchase Association

ที่ ชช.439/2569

วันศุกร์ที่ 25 กันยายน 2569

เรียน ผู้บริหารค่ายรถผู้ผลิต (Manufacturers), เจ้าของกิจการ Dealer,
ผู้บริหารและทีมบริหารความเสี่ยง/อนุมัติสินเชื่อ

- สิ่งที่ส่งมาด้วย 1. โครงการอบรม การบริหารกลยุทธ์การให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์
ภายใต้การกำกับของ พ.ร.ฎ.เช่าซื้อ และแนวทางป้องกัน Fraud ยุคใหม่
2. แบบฟอร์มแจ้งความจำนงค์เข้าร่วมโครงการฯ (1 หน้า)

ขอเรียนเชิญเข้าร่วมโครงการสัมมนา เรื่อง การบริหารกลยุทธ์การให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ภายใต้การกำกับของ พ.ร.ฎ.เช่าซื้อ และแนวทางป้องกัน Fraud ยุคใหม่

ด้วยสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทยได้กำหนดจัดโครงการอบรม การบริหารกลยุทธ์การให้สินเชื่อเช่าซื้อ
รถจักรยานยนต์ ภายใต้การกำกับของ พ.ร.ฎ.เช่าซื้อ และแนวทางป้องกัน Fraud ยุคใหม่ ขึ้น เพื่อให้ ผู้บริหาร, ผู้จัดการ
ฝ่ายสินเชื่อ, ทีมควบคุมความเสี่ยง, กลุ่มผู้ผลิตรถยนต์ (Motor Cycle Manufacturers) และผู้ประกอบการ Dealer ได้มาติด
อาวุธทางความคิดร่วมกัน เพื่อ “อุดรอยรั่ว ลดหนี้เสีย และเพิ่มยอดขายที่มีคุณภาพ” ผู้เข้าอบรมจะได้เจาะลึกข้อกฎหมาย
พ.ร.ฎ. ล่าสุดที่ส่งผลกระทบต่อการทำสัญญาและการยึดรถ เรียนรู้เคล็ดลับจริงในปัจจุบันพร้อมวิธีใช้เทคโนโลยีป้องกัน และ
กลยุทธ์การบริหารความสัมพันธ์ระหว่างไฟแนนซ์กับ Dealer ให้เติบโตอย่างมีคุณภาพต่อไป โดยมีรายละเอียดดังนี้

วันที่ : วันพุธที่ 21 ตุลาคม 2569 (1 วัน) เวลา : 09.00 – 16.00 น.

สถานที่ : Online ผ่านระบบ Microsoft Teams

หัวข้อ/วิทยากร : • ปลอ่ยให้ผ่านอย่างมีคุณภาพ: Credit Underwriting สำหรับลูกค้ารถจักรยานยนต์ยุคใหม่

- การสร้างมาตรฐานในการให้สินเชื่อรถจักรยานยนต์ไทยในยุคปัจจุบัน
- วิถีพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ให้สมดุลระหว่างยอดขายกับความเสี่ยง

โดย คุณวิชาญ อัครรังสี

บริษัท ไทยกรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

- ภาพรวม พ.ร.ฎ.เช่าซื้อสี่ล้อฯ และร่างประกาศ สคบ. ในการกำกับธุรกิจเช่าซื้อล่าสุด
- ภาพรวม พ.ร.ฎ.เช่าซื้อสี่ล้อฯ Market conduct และ RL. ที่ผู้ประกอบการต้องรู้
- การดำเนินคดีเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

โดย คุณอนันต์ศิลป์ ช่วงประยูร

ที่ปรึกษา คณะอนุกรรมการด้านกฎหมาย สมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย

ผู้เข้าร่วม : เจ้าหน้าที่ของสถาบันการเงินและบริษัทที่ทำธุรกิจติดตามทางตามหนี้

อัตราค่าเข้าอบรม: ♦ สมาชิกสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย 1,000 บาท / 1,070 บาท/คน (รวม VAT)

♦ ผู้ประกอบธุรกิจเช่าซื้อและผู้สนใจทั่วไป 1,200 บาท / 1,284 บาท/คน (รวม VAT)

โดยสมาคมฯ จะส่ง Link สำหรับการอบรมหลังจากได้รับหลักฐานการชำระเงินแล้ว

ในโอกาสนี้ สมาคมจึงใคร่ขอเรียนเชิญท่าน หรือผู้แทนเข้าร่วมโครงการอบรมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าว โดยโปรด
แจ้งความจำนงค์เข้าร่วมโครงการตามแบบฟอร์ม และส่งสมาคมทาง E-Mail : seminar@thpa.or.th

ขอแสดงความนับถือ

B. Chongtinsuwan.

(นายบุญหนา จงถิ่นสุวรรณ)

ผู้อำนวยการสมาคม



สมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย
THAI HIRE-PURCHASE ASSOCIATION



การบริหารกลยุทธ์การให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์
ภายใต้การกำกับของ พ.ร.ฎ.เช่าซื้อ
และแนวทางป้องกัน Fraud ยุคใหม่

“เมื่อยอดขายต้องเดินต่อ แต่ความเสี่ยงต้องหยุดให้ทัน”

เจาะลึกกติกาใหม่ เทคนิคคัดกรองลูกค้า และแนวทางปิดช่องโหว่ Fraud ตั้งแต่หน้าร้านจนถึงวันส่งมอบรถ

วัตถุประสงค์ : ในภาวะที่ตลาดสินเชื่อรถจักรยานยนต์ไทยกำลังเผชิญมรสุมรอบด้าน ทั้งหนี้เสีย (NPL) ที่พุ่งสูง ทิศทางเศรษฐกิจที่ชะลอตัว และความท้าทายครั้งใหญ่จากการบังคับใช้ พระราชกฤษฎีกา (พรฎ.) กำกับดูแลธุรกิจเช่าซื้อฯ ซึ่งบีบให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวในกรอบกติกาที่เข้มงวดขึ้น ซ้ำร้ายไปกว่านั้น กลุ่มมิจฉาชีพและขบวนการ Fraud (การฉ้อโกงสินเชื่อ) ทั้งในรูปแบบใบซื้ปลอม การจ้างออกรถ (Nominee) และการทุจริตภายใน ได้พัฒนาไปสู่รูปแบบดิจิทัลที่จับยากและสร้างความเสียหายรุนแรงต่อทั้งไฟแนนซ์ ผู้ผลิต (Manufacturers) และตัวแทนจำหน่าย (Dealers)

หลักสูตรเร่งด่วนนี้จัดขึ้นเพื่อให้ ผู้บริหาร, ผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อ, ทีมควบคุมความเสี่ยง, กลุ่มผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ (Motor Cycle Manufacturers) และผู้ประกอบการ Dealer ได้มาติดตามทิศทางความคิดร่วมกัน เพื่อ “อุดรอยรั่ว ลดหนี้เสีย และเพิ่มยอดขายที่มีคุณภาพ” ผู้เข้าอบรมจะได้เจาะลึกข้อกฎหมาย พรฎ. ล่าสุดที่ส่งผลกระทบต่อการทำสัญญาและการยืมรถ เรียนรู้เคสฉ้อโกงจริงในปัจจุบันพร้อมวิธีใช้เทคโนโลยีป้องกัน และกลยุทธ์การบริหารความสัมพันธ์ระหว่างไฟแนนซ์กับ Dealer ให้เติบโตอย่างมีคุณภาพต่อไป

โครงสร้างหลักสูตร : ผู้บริหารของสมาคมและบริษัทกฎหมายชั้นนำระดับแนวหน้าในแวดวงธุรกิจเช่าซื้อ ได้แก่

1. เข้าใจขอบเขต พ.ร.ฎ.เช่าซื้อลิสซิ่งฯ และหลักเกณฑ์ของ ธปท. ที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อรถจักรยานยนต์
 2. แยกความแตกต่างระหว่างลูกค้าที่มีความเสี่ยงด้านเครดิตกับลูกค้าที่มีพฤติกรรม Fraud
 3. ออกแบบ Credit Policy และ Fraud Control ที่ไม่ทำให้กระบวนการขายติดขัดเกินความจำเป็น
 4. การติดตามทวงถามหนี้และการดำเนินคดี สำหรับเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ รูปแบบใหม่
- โดย คุณวิษณุ อัครรังสี บริษัท ไทยกรุป โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
คุณอนันต์ศิลป์ ช่วงประยูร ที่ปรึกษาคณะกรรมการด้านกฎหมาย สมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย

กำหนดการ : วันพุธที่ 21 ตุลาคม 2569

เวลา 09.00 – 16.00 น.

สถานที่ : อบรม Online ผ่านระบบ Microsoft Teams

อัตราค่าอบรม : สมาชิกสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย 1,000.00 บาท / 1,070 บาท/คน (รวม VAT)

ผู้ประกอบธุรกิจเช่าซื้อและผู้สนใจทั่วไป 1,200.00 บาท / 1,284 บาท/คน (รวม VAT)

ผู้เข้าร่วม : ผู้บริหารค่ายรถผู้ผลิต (Manufacturers), เจ้าของกิจการ Dealer, ผู้บริหารและทีมบริหารความเสี่ยง/อนุมัติสินเชื่อ

ผู้จัดโครงการ สมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย เลขที่ 29 อาคารวานิสสา ชั้น 12 ซอยชิดลม ถนนชิดลม แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน

กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 02-652-0596-8 E-Mail : seminar@thpa.or.th

**การบริหารกลยุทธ์การให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์
ภายใต้การกำกับของ พ.ร.ฎ.เช่าซื้อ และแนวทางป้องกัน Fraud ยุคใหม่**

กำหนดการ

วันพุธที่ 21 ตุลาคม 2569

08.30-09.00 ลงทะเบียน

09.00-10.15 ปล่อยผ่านอย่างมีคุณภาพ: Credit Underwriting สำหรับลูกค้ารถจักรยานยนต์ยุคใหม่

- ภาพรวมและแนวโน้ม การค้ารถจักรยานยนต์ในประเทศไทย

- ผลกระทบจากเพดานดอกเบี้ย ธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย

- การสร้างมาตรฐานในการให้สินเชื่อรถจักรยานยนต์ไทยในยุคปัจจุบัน

1. เข้าใจลูกค้ารถจักรยานยนต์ในโลกจริง

- ลูกค้ารายได้ประจำ รายได้รายวัน อาชีพอิสระ และ Gig Worker
- ลูกค้ารายได้ไม่สม่ำเสมอและไม่มีเอกสารรายได้แบบมาตรฐาน
- รถเพื่อใช้ประกอบอาชีพกับรถเพื่อการบริโภค
- ลูกค้าใหม่ทางสินเชื่อหรือ Thin-file Customer ลูกค้าที่มีประวัติทางการเงินหรือข้อมูลในระบบเครดิตบูโร (Credit Bureau) น้อยมาก หรือไม่เพียงพอต่อการวิเคราะห์เครดิต
- การประเมินความสามารถชำระหนี้โดยไม่พึ่งเพียงสลิปเงินเดือน

2. “Credit Risk” ไม่เท่ากับ “Fraud Risk”

- ลูกค้าตั้งใจผ่อนแต่กำลังชำระต่ำ
- ลูกค้ามีกำลังชำระแต่ให้ข้อมูลบางส่วนไม่ถูกต้อง
- ผู้รับจ้างออกรถหรือ Straw Buyer
- ผู้ใช้รถจริงไม่ใช่ผู้เช่าซื้อ
- ลูกค้าที่ถูกหลอกให้เช่าซื้อออกรถ
- กลุ่มที่ต่งใจนำรถออกจากระบบตั้งแต่ก่อนยื่นสินเชื่อ

10.15-10.30 พักรับประทานอาหารว่าง 15 นาที

10.30-12.00 วิธีพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ให้สมดุลระหว่างยอดขายกับความเสี่ยง

3. วิธีพิจารณาสินเชื่อให้สมดุลระหว่างยอดขายกับความเสี่ยง

- การประเมินรายได้และภาระหนี้ตามสภาพจริง
- การตรวจสอบความสอดคล้องของอาชีพ รายได้ ที่อยู่ และรุ่นรถ
- การใช้ Bank Statement และข้อมูลทางเลือกอย่างเหมาะสม
- การกำหนดเงินดาวน์ ระยะเวลาผ่อน และวงเงินตามระดับความเสี่ยง
- Policy Exception: ใครมีอำนาจอนุมัติและต้องบันทึกเหตุผลอย่างไร
- การแยกหน้าที่ Maker-Checker-Approver
- การออกแบบ Fast Track สำหรับลูกค้าดี โดยไม่ลดมาตรฐานควบคุม

**การบริหารกลยุทธ์การให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์
ภายใต้การกำกับของ พ.ร.ฎ.เช่าซื้อ และแนวทางป้องกัน Fraud ยุคใหม่**

กำหนดการ

วันพุธที่ 21 ตุลาคม 2569

10.30-12.00 **วิธีพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ให้สมดุลระหว่างยอดขายกับความเสี่ยง (ต่อ)**

4. Early Warning หลังปล่อยสินเชื่อ

- ขาดค้างงวดแรกหรือ First Payment Default
- ชำระโดยบุคคลอื่นหรือบัญชีที่ไม่สัมพันธ์กับลูกค้า
- เปลี่ยนหมายเลขโทรศัพท์หรือที่อยู่ทันที / ติดต่อไม่ได้หลังส่งมอบรถ
- รถถูกนำไปใช้หรือปรากฏในพื้นที่ผิดจากข้อมูลที่แจ้ง
- กลุ่มลูกค้าที่มีข้อมูลเชื่อมโยงกับดีลเลอร์ พนักงานขาย หรือผู้แนะนำรายเดียวกัน

5. Fraud เช่าซื้อรถจักรยานยนต์และแนวทางการป้องกัน

6. Case Workshop วิเคราะห์ แฟ้มสินเชื่อจำลอง “ลูกค้าที่ดูสมบูรณ์แบบแต่มี Red Flags”

วิทยากร คุณวิชาญ อัครรังสี บริษัท ไทยกรุป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

12.00-13.00 พักรับประทานอาหารกลางวัน

13.00-15.00 **1. ภาพรวม พ.ร.ฎ.เช่าซื้อสินค้าฯ และร่างประกาศ สคบ. ในการกำกับธุรกิจเช่าซื้อล่าสุด**

- ผู้ประกอบธุรกิจรายใดอยู่ภายใต้การกำกับ
- บริษัทเช่าซื้อในเครือผู้ผลิต Captive Finance และ Non-bank ต้องเตรียมตัวอย่างไร
- ความสัมพันธ์ระหว่างเกณฑ์ ธปท. กับประกาศควบคุมสัญญาของ สคบ.
- ประเด็นจากร่างประกาศ สคบ. 2569 ฉบับใหม่ซึ่งอยู่ระหว่างกระบวนการรับฟังความคิดเห็น

2. ภาพรวม พ.ร.ฎ.เช่าซื้อสินค้าฯ Market conduct และ RL. ที่ผู้ประกอบการต้องรู้

- เพดานอัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อรถจักรยานยนต์
- ดอกเบี้ยผิดนัดและลำดับการตัดชำระหนี้ ส่วนลดกรณีปิดบัญชีก่อนกำหนด
- การโฆษณา การเสนอขาย และการเปิดเผยข้อมูลก่อนทำสัญญา
- การดูแลลูกค้าที่เริ่มมีปัญหาชำระหนี้
- การกำกับ Outsource นายหน้า และเครือข่ายดีลเลอร์

3. การดำเนินคดีเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

- หลักในการติดตามทวงถามหนี้ เช่าซื้อรถจักรยานยนต์
- เมื่อไรที่ต้องดำเนินคดีเช่าซื้อ และก่อนดำเนินคดี ภายใต้พ.ร.ฎ.เช่าซื้อต้องดำเนินการอย่างไร
- ขั้นตอนการดำเนินคดีความในปัจจุบัน และทำไมธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์จึงไม่นิยมการดำเนินคดี
- รูปแบบใหม่การดำเนินคดี ที่ประหยัด เร็ว เหมาะสำหรับการดำเนินคดีเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในปัจจุบัน

15.00-16.00 **สมาคมเช่าซื้อพบผู้ประกอบการ**

วิทยากร คุณอนันต์ศิลป์ ช่วงประยูร ที่ปรึกษาคณะอนุกรรมการด้านกฎหมาย สมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย