

พฤติกรรมของลูกค้าในการใช้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วของธนาคารเกียรตินาคิน  
ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร

Customers' Behavior in Using Used Car Loans of Kiatnakin Bank  
in Bangkok Area

พรทิวา อภัยวงศ์<sup>1</sup> และ พรทิพย์ เตียรธีรวิทย์<sup>2</sup>

Pornitiwa Apaiwong<sup>1</sup> and Porntip Tianteerawit<sup>2</sup>

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์ ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกสินเชื่อ และ พฤติกรรมของลูกค้าในการใช้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วของธนาคารเกียรตินาคินในพื้นที่กรุงเทพมหานคร โดยทำการสอบถามกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสินเชื่อต่ำกว่าร้อยละ 80 ของราคากลาง จำนวน 210 ราย และผู้ได้รับสินเชื่อตั้งแต่ร้อยละ 80 ขึ้นไปของราคากลาง จำนวน 190 ราย รวมทั้งสิ้น 400 ราย ทำการวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติพรรณนา และใช้มาตรวัดลิเคิร์ทสเกลสำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว นอกจากนี้ยังทำการทดสอบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยระหว่างกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่มโดยใช้สถิติค่า t

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสินเชื่อต่ำกว่าร้อยละ 80 ของราคากลาง ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย สมรสแล้ว มีอายุเฉลี่ย 32 ปี อาชีพพนักงานบริษัท มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 33,458 บาท ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว อันดับ 1 คือ ด้านลักษณะทางกายภาพมากที่สุด กลุ่มตัวอย่างมีวัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว ส่วนใหญ่นำไปใช้ส่วนบุคคล ได้รับวงเงินกู้เฉลี่ย 423,970 บาทต่อคน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่อปีเฉลี่ย ร้อยละ 4.5 ระยะเวลาในการผ่อนชำระเฉลี่ย 60 งวด ค่าประกันภัยรถยนต์เฉลี่ย 12,984 บาทต่อคน ค่าประกันชีวิตเฉลี่ย 11,456 บาทต่อคน

กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสินเชื่อตั้งแต่ร้อยละ 80 ขึ้นไปของราคากลาง ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง สมรสแล้ว มีอายุเฉลี่ย 35 ปี อาชีพพนักงานบริษัท มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 42,435 บาท ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว อันดับ 1 คือ ด้านลักษณะทางกายภาพมากที่สุด กลุ่มตัวอย่างมีวัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว ส่วนใหญ่นำไปใช้ส่วนบุคคล โดยได้รับวงเงินกู้เฉลี่ย 502,656 บาทต่อคน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่อปีเฉลี่ย ร้อยละ 4.5 ระยะเวลาในการผ่อนชำระเฉลี่ย 60 งวด ค่าประกันภัยรถยนต์เฉลี่ย 15,630 บาทต่อคน ค่าประกันชีวิตเฉลี่ย 14,864 บาทต่อคน

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วของธนาคารเกียรตินาคิน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 2 ปัจจัยหลัก คือ ด้านบุคลากรและด้านกระบวนการ โดยกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสินเชื่อตั้งแต่ร้อยละ 80 ขึ้นไป ให้คะแนนเฉลี่ยมากกว่าผู้ได้รับสินเชื่อต่ำกว่าร้อยละ 80 ของราคากลาง

คำสำคัญ : สินเชื่อรถยนต์ รถยนต์ใช้แล้ว ธนาคารเกียรตินาคิน

## ABSTRACT

The objectives of this study are to examine the operational performance in the Bank's provision of used car loans, to understand the factors affecting consumers' choice to get used car loans from the bank, and to discern consumers' behavior in using used car loans of Kiatnakin Bank in Bangkok area. The needed information was collected from 400 samples of consumers, 210 of which are those who got loans above 80 % coverage of the reference prices and 190 of which are those who got loans below 80 % coverage of the reference prices. The analysis was performed upon the results of descriptive statistics and Likert scale rating of factors affecting the consumers' choice to get loans for used cars from the bank. In addition, a t-test was performed to identify the difference between the two groups of consumers in their opinion concerning various determining factors to get used car loans from Kiatnakin Bank.

The study found that in the group of consumers who received the loans more than 80% coverage of the reference prices, the majority of the samples are characterized as male, married, 32 years old on the average, business firm employee, earning averagely 33,458 baht monthly income. The most important factor influencing these consumers to decide to apply loans from the bank. Most sampled consumers in this group applied for used car loans for the purpose of having a car for private use. The loan granted was averagely 423, 970 baht per person at the average interest rate of 4.5 % per year for 60 loan repayment installments. The loan borrowers on the average spent 12,984 baht for car insurance and 11,456 baht for life insurance per person.

In the group of consumers that obtained loans at the amount less than 80 % coverage of the reference prices, the majority can be described as female, married, 35 years old on the average, employee of private firm, earning averagely 42,435 baht monthly income. The most important factor affecting their choice to get used car loans from the bank. They received used car loans at 502,656 baht per person, paying 4.5 % interest rate for the borrowing per year, and with 60 loan repayment installments. In addition, they spent averagely 15,630 baht for car insurance and 14,864 baht for life insurance per person.

The consumers' opinion regarding the factors affecting their choice to obtain used car loans from the bank; whereby the group that got loans more than 80 % coverage of the reference prices of used cars assigned the scores to the factors of personnel and process higher than the otherwise group did.

Keyword : Car Loans, Used Car, Kiatnakin Bank

## ที่มาและความสำคัญ

การให้สินเชื่อมีความสำคัญเป็นอย่างมากในการพัฒนาเศรษฐกิจ โดยทั่วไปบุคคลในสังคมจะต้องทำงานและมีรายได้ ขณะเดียวกันย่อมต้องมีค่าใช้จ่ายในรูปแบบต่างๆ ซึ่งเป็นไปได้ยากที่จะเป็นเจ้าของปัจจัย 4 รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆได้ด้วยเงินสด สินเชื่อจึงเป็นทางเลือกแก้ปัญหาดังกล่าวเพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์และสร้างความเจริญให้กับสังคม สินเชื่อจะก่อให้เกิดประชาชนมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ในภาคการเงินธนาคารมีการรับฝากเงินและนำไปปล่อยกู้ ส่งผลกำไรต่อธนาคารต่อไป ธนาคารจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมากในการให้สินเชื่อแก่ประชาชน ส่งผลให้เศรษฐกิจเจริญเติบโตยิ่งขึ้นไป

ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด(มหาชน) เป็นธนาคารพาณิชย์ไทยแห่งหนึ่ง ที่ให้บริการทางการเงินที่สำคัญทั้งในรูปแบบของฝาก สินเชื่อ และการลงทุนในรูปแบบต่างๆ เมื่อพิจารณาในด้านเงินฝากมีมูลค่า 113,640 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2559 อัตราเพิ่มขึ้นอยู่ที่ร้อยละ 8.46 และการให้สินเชื่อของธนาคารเกียรตินาคินพบว่าธนาคารเกียรตินาคินมีสินเชื่อรวมทั้งหมดในปี พ.ศ. 2559 มูลค่า 184,324 ล้านบาท สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว มีมูลค่า 55,089 ล้าน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.89 ของสินเชื่อรวมทั้งหมด

ดังนั้นในที่นี้จะทำการศึกษา ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วและพฤติกรรมของลูกค้าในการใช้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วของธนาคารเกียรตินาคิน ในพื้นที่ กรุงเทพมหานคร ซึ่งผลการศึกษาจะเป็นประโยชน์ต่อผู้เกี่ยวข้องในการวางแผนในการบริหารงานสินเชื่อ

## วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วของธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร
- 2) เพื่อศึกษาพฤติกรรมของลูกค้า ในการใช้บริการสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วของธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร

## กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา

### ลูกค้าที่ใช้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วธนาคารเกียรตินาคิน

- กลุ่มที่ได้รับวงเงินสินเชื่อต่ำกว่าร้อยละ 80 ของราคากลาง
- กลุ่มที่ได้รับวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ร้อยละ 80 ขึ้นไป



### ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วธนาคารเกียรตินาคิน

#### 1. ด้านผลิตภัณฑ์

- 1.1 ธนาคารมี เกณฑ์ในการอนุมัติสินเชื่อที่ชัดเจน
- 1.2 ธนาคารให้วงเงินสินเชื่อที่ลูกค้าได้รับตามคุณสมบัติของลูกค้า

#### 2. ด้านราคา

- 2.1 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่าธนาคารอื่น
- 2.2 ค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อต่ำกว่าธนาคารอื่น
- 2.3 ค่าประกันภัยต่ำกว่าธนาคารอื่น
- 2.4 เงินผ่อนชำระต้องงวดเหมาะสมกับรายได้ของผู้กู้

#### 3. ด้านสถานที่

- 3.1 ลูกค้าสามารถขอสินเชื่อได้ที่โชว์รูมรถยนต์มือ
- 3.2 ธนาคารมีสาขาให้บริการทั่วประเทศ

#### 4. ด้านการส่งเสริมการตลาด

- 4.1 การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของธนาคาร
- 4.2 ธนาคารมีการคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้พิเศษ
- 4.3 สินเชื่อมีการแถมประกันภัยรถยนต์
- 4.4 มีการจัดบูทตามห้างและงานสัมมนาต่างๆ

#### 5. ด้านบุคลากร

- 5.1 เจ้าหน้าที่ธนาคารบริการดีมีมนุษยสัมพันธ์
- 5.2 เจ้าหน้าที่ของธนาคารสามารถตอบปัญหาได้ดี
- 5.3 การได้รับคำแนะนำจากพนักงานธนาคาร

#### 6. ด้านลักษณะทางกายภาพ

- 6.1 ความน่าเชื่อถือของธนาคาร
- 6.2 ภาพพจน์ของธนาคาร

#### 7. ด้านกระบวนการ

- 7.1 ระยะเวลาในการอนุมัติรวดเร็ว
- 7.2 เอกสารที่ใช้ประกอบการขอกู้มีไม่มากนัก
- 7.3 ธนาคารให้บริการหลังการอนุมัติสินเชื่อ



### พฤติกรรมในการใช้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว

- วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อ
- วงเงินที่ได้รับ
- อัตราดอกเบี้ยเงินกู้
- ระยะเวลาในการผ่อนชำระ
- วงเงินผ่อนต่องวด
- ค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อ
- แหล่งที่ซื้อรถยนต์ในการขอสินเชื่อ
- ประเภทรถยนต์ที่ซื้อ
- ขนาดของเครื่องยนต์
- หลักประกันในการขอสินเชื่อ
- ช่องทางในการชำระค่างวด
- ประวัติการชำระหนี้ / การผิดนัดชำระ
- จำนวนครั้งในการขอสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว

จากกรอบแนวคิดเป็นการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วของธนาคารเกียรตินาคิน ซึ่งประกอบไปด้วย 7 ปัจจัย และพฤติกรรมในการใช้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วของธนาคารเกียรตินาคินในพื้นที่กรุงเทพมหานคร

ผลการศึกษา

ตารางที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลทางด้านเศรษฐกิจ และสังคม

ข้อมูลส่วนบุคคล	ผู้ที่ได้รับสินเชื่อ กว่าร้อยละ 80 ของ ราคากลาง		ผู้ที่ได้รับสินเชื่อตั้งแต่ ร้อยละ 80 ขึ้นไป		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ ชาย	109	51.90	74	38.95	183	45.75
หญิง	101	48.10	116	61.05	217	54.25
อายุ 24 - 30 ปี	60	28.57	57	30.00	117	29.25
31 - 40 ปี	72	34.28	78	41.05	150	37.50
41 - 50 ปี	43	20.48	29	15.26	72	18.00
ตั้งแต่ 51 ปีขึ้นไป	35	16.67	26	13.69	61	15.25
สถานภาพสมรส โสด	59	28.10	68	35.79	127	31.75
สมรส	113	53.81	98	51.58	211	52.75
หม้าย/หย่า	38	18.09	24	12.63	62	15.50
ระดับการศึกษา						
ต่ำกว่าปริญญาตรี	78	37.14	63	33.16	141	35.25
ปริญญาตรี	116	55.24	108	56.84	224	56.00
ปริญญาโทขึ้นไป	16	7.62	19	10.00	35	8.75
อาชีพ						
เกษตรกร	3	1.43	4	2.11	7	1.75
พนักงานบริษัทเอกชน	82	39.05	75	39.47	157	39.25
รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	48	22.86	32	16.84	80	20.00
รับจ้างทั่วไป	21	10.00	18	9.47	39	9.75

ตารางที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรถยนต์ใช้แล้วทั้ง 7 ด้าน

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรถยนต์ใช้แล้วทั้ง 7 ด้าน	ผู้ที่ได้รับสินเชื่อ น้อยกว่าร้อยละ 80 ของราคากลาง		ผู้ที่ได้รับสินเชื่อ ตั้งแต่ร้อยละ 80 ขึ้น ไป		รวม		ค่า t (p-value)
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	
1 ด้านผลิตภัณฑ์	3.75 (มาก)	5	3.79 (มาก)	5	3.77 (มาก)	5	-0.754 (0.451)
2 ด้านราคา	3.76 (มาก)	4	3.81 (มาก)	4	3.79 (มาก)	4	-0.664 (0.507)
3 ด้านสถานที่	3.45 (ปานกลาง)	6	3.49 (ปานกลาง)	7	3.47 (ปานกลาง)	7	-0.521 (0.603)
4 ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.87 (มาก)	3	3.91 (มาก)	3	3.89 (มาก)	3	-0.591 (0.555)
5 ด้านบุคลากร	4.08 (มาก)	2	4.29 (มาก)	2	4.18 (มาก)	2	-3.404*** (0.001)
6 ด้านลักษณะทางกายภาพ	4.27 (มาก)	1	4.32 (มาก)	1	4.29 (มาก)	1	-0.995 (0.320)
7 ด้านกระบวนการ	3.64 (มาก)	7	3.77 (มาก)	6	3.70 (มาก)	6	-1.930* (0.054)
<b>เฉลี่ยรวม</b>	<b>3.83 (มาก)</b>		<b>3.91 (มาก)</b>		<b>3.87 (มาก)</b>		<b>-1.146 (0.253)</b>

หมายเหตุ \* , \*\* , \*\*\* มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับ 0.1 , 0.05 , 0.01 ตามลำดับ  
ที่มา จากการศึกษ

กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มดังกล่าว มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วของธนาคารเกียรตินาคิน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 2 ปัจจัยหลัก คือ ด้านบุคลากร และด้านกระบวนการ โดยกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสินเชื่อตั้งแต่ร้อยละ 80 ขึ้นไป ให้คะแนนเฉลี่ยมากกว่าผู้ได้รับสินเชื่อน้อยกว่าร้อยละ 80 ของราคากลาง

3. พฤติกรรมในการใช้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วของลูกค้านาคาการเกียรตินาคินในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสินเชื่อน้อยกว่าร้อยละ 80 ของราคากลาง ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว เพื่อนำไปใช้ส่วนบุคคล แหล่งที่ซื้อรถยนต์ ซื้อจากตัวแทนรถยนต์ในเขตสุขสวัสดิ์ ได้รับวงเงินกู้เฉลี่ยคนละ 423,970 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่อปีเฉลี่ย ร้อยละ 4.5 ระยะเวลาในการผ่อนชำระเฉลี่ย 60 งวด ค่าประกันภัยรถยนต์เฉลี่ย 12,984 บาทต่อคน ค่าประกันชีวิตเฉลี่ย 11,456 บาทต่อคน

กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสินเชื่อตั้งแต่ร้อยละ 80 ขึ้นไป ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว เพื่อนำไปใช้ส่วนบุคคล แหล่งที่ซื้อรถยนต์ ซื้อจากตัวแทนรถยนต์ในเขตสุขสวัสดิ์ ได้รับวงเงินกู้เฉลี่ยคนละ 502,656 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่อปีเฉลี่ย ร้อยละ 4.5 ระยะเวลาในการผ่อนชำระเฉลี่ย 60 งวด ค่าประกันภัยรถยนต์เฉลี่ย 15,630 บาทต่อคน ค่าประกันชีวิตเฉลี่ย 14,864 บาทต่อคน

### สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

1. จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว อันดับ 1 คือด้านภาพพจน์ของธนาคาร ความน่าเชื่อถือของธนาคาร และความมีชื่อเสียงของธนาคารในด้านการให้สินเชื่อรถยนต์ ดังนั้นธนาคารควรรักษามาตรฐาน และนโยบายในการให้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว เพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิม ส่วนการเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ ธนาคารควรเพิ่มการให้สินเชื่อรถยนต์ในรูปแบบต่างๆ เพิ่มมากขึ้น เพิ่มการประชาสัมพันธ์ถึง ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านการให้สินเชื่อรถยนต์ มากขึ้น

2. จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว อันดับ 2 คือ การให้บริการของพนักงาน คือ เจ้าหน้าที่ธนาคารมีทักษะและมีประสิทธิภาพในการทำงานดี สามารถตอบคำถามและแก้ไขปัญหาของลูกค้าได้ดี ดังนั้นทางธนาคารจึงควรมีการเตรียมทรัพยากรบุคคลให้มีความพร้อม มีความรอบรู้ ในผลิตภัณฑ์ต่างๆของธนาคารเพื่อบริการลูกค้า เช่น มีการจัดอบรมพนักงานเกี่ยวกับความรู้ด้านการให้สินเชื่อ การจัดอบรมความรู้เกี่ยวกับรถยนต์ใช้แล้ว เพื่อที่สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อีกทั้งเป็นการสร้างความเชื่อมั่นในตัวพนักงานให้กับลูกค้าว่า เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ และไว้วางใจได้

3. จากการศึกษาพบว่า ผู้ที่ได้รับสินเชื่อส่วนใหญ่ซื้อรถยนต์จากตัวแทนรถยนต์เขตสุขสวัสดิ์ มากที่สุด ดังนั้นธนาคารควรมีการส่งเสริมการตลาดเฉพาะกลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่นี้ เช่น การให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้พิเศษ การแถมประกันภัยรถยนต์ สำหรับกลุ่มลูกค้าที่ซื้อรถในเขตนี้ และให้สิทธิพิเศษสำหรับผู้ประกอบการตัวแทนรถยนต์ เหล่านี้ เช่น การสะสมยอดท่องเที่ยวต่างประเทศ การให้วงเงินกู้พิเศษสำหรับผู้ประกอบการ การแจกของรางวัลสำหรับพื้นที่ทำยอดแนะนำลูกค้าให้ใช้สินเชื่อธนาคารเกียรตินาคิน เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างธนาคารและผู้ประกอบ ขยายฐานกลุ่มลูกค้าเพิ่มมากขึ้น และเพิ่มยอดการให้สินเชื่อมากขึ้น

4. จากการศึกษาพบว่า ช่องทางที่มีผู้ได้รับสินเชื่อมาใช้บริการมากที่สุด รองจากการชำระผ่านธนาคารเกียรตินาคินโดยตรง คือ การชำระผ่านเคาน์เตอร์เซอร์วิส 7-11 เนื่องจากมีสาขาที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ ดังนั้น ธนาคารควรมีการประสานงานกับทางเคาน์เตอร์เซอร์วิส 7-11 ในการทำโปรโมชั่น ลดค่าธรรมเนียมในการให้บริการ เพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ผู้ได้รับสินเชื่อ เพิ่มมากขึ้น

## เอกสารอ้างอิง

กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร. (2558). รายงานประจำปี 2558 แหล่งที่มา:

<http://www.kkp.listedcompany.com>

ธนาคารเกียรตินาคิน. (2558). ผลประกอบการของธนาคารเกียรตินาคินจำกัด (มหาชน). แหล่งที่มา :

<http://www.kiatnakin.co.th>

ธนาคารเกียรตินาคิน. (2558). รายงานสินเชื่อบริการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อรถยนต์มือสอง. กรุงเทพฯ:  
ธนาคารเกียรตินาคิน.

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2558). ข้อมูลการดำเนินงานของธนาคารพาณิชย์. แหล่งที่มา :

<http://www.bot.or.th>