

กลุ่มคนฐานรากกับปัญหาทางการเงิน: สถาบันการเงินจะช่วยพวกเขาได้อย่างไร

เมื่อพูดถึงกลุ่มคนฐานราก หลายคนอาจนึกถึงพ่อค้า แม่ค้าในตลาดหรือหาบเร่แผงลอย ซึ่งใช้เงินวันชนวันและมีหนี้สินมากมาย ผู้อ่านเคยสงสัยหรือไม่ว่าทำไมพวกเขาจึงมีชีวิตเช่นนี้ ปัญหาทางการเงินของพวกเขาเกิดขึ้นด้วยสาเหตุใด และสถาบันการเงินจะช่วยเหลือพวกเขาในการยกระดับคุณภาพชีวิตอย่างไร

ปัญหาทางการเงินของกลุ่มคนฐานรากส่วนหนึ่งเกิดจากการขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการเงินและวิธีการดำเนินชีวิตของพวกเขาเอง กลุ่มคนฐานรากส่วนใหญ่ใช้ชีวิตอยู่กับการทำงานหรือค้าขายตลอดทั้งวัน เมื่อได้เงินมาในหนึ่งวัน พวกเขาจะใช้เงินหมดไปโดยไม่มีการเก็บออมและไม่ได้คำนึงถึงการวางแผนทางการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาว ทำให้เมื่อเกิดเหตุฉุกเฉินที่ต้องใช้เงิน เช่น เจ็บป่วยหรือประสบอุบัติเหตุ พวกเขาจะประสบปัญหาอย่างหนัก และจำเป็นต้องหาเงินมาใช้อย่างเร่งด่วน โดยร้อยละ 93.7 ของคนฐานรากเป็นผู้ที่มีหนี้¹

เมื่อเกิดความต้องการในการใช้เงิน แหล่งเงินทุนหลักที่กลุ่มคนฐานรากมักนึกถึงคือ การหยิบยืมจากคนรอบตัว การกู้จากธนาคาร และการกู้นอกระบบ แม้ว่าการหยิบยืมจากคนรอบตัวจะเป็นแหล่งเงินทุนที่กลุ่มคนฐานรากนึกถึงเป็นอันดับแรก พวกเขามักไม่ได้รับความไว้วางใจหรือเคยหยิบยืมบ่อยเกินไป จึงไม่สามารถยืมเงินจากคนรอบตัวได้อีก และเมื่อพวกเขานึกถึงการกู้จากธนาคาร ก็มีความเชื่อหรือทัศนคติจากที่เคยได้รับการบอกต่อจากคนรอบตัวว่า การกู้จากธนาคารเป็นเรื่องยาก ต้องใช้เอกสารหลักฐานมากมาย ใช้เวลานานไม่ทันนำเงินไปใช้ และคิดเสมอว่าตนเองไม่มีคุณสมบัติเพียงพอที่จะผ่านการอนุมัติ แม้ว่าจะไม่เคยลองขอกู้จากธนาคารด้วยตนเองก็ตาม จึงตัดสินใจไม่เข้าหาธนาคารเพื่อขอกู้เมื่อมีความต้องการใช้เงิน ทั้งนี้ กลุ่มคนฐานรากส่วนใหญ่ที่เคยติดต่อกับธนาคารเพื่อขอกู้เงิน ก็ยังคงประสบปัญหาไม่ได้รับการอนุมัติเงินกู้ เนื่องจากไม่มีหลักประกันหรือเครดิตทางการเงิน

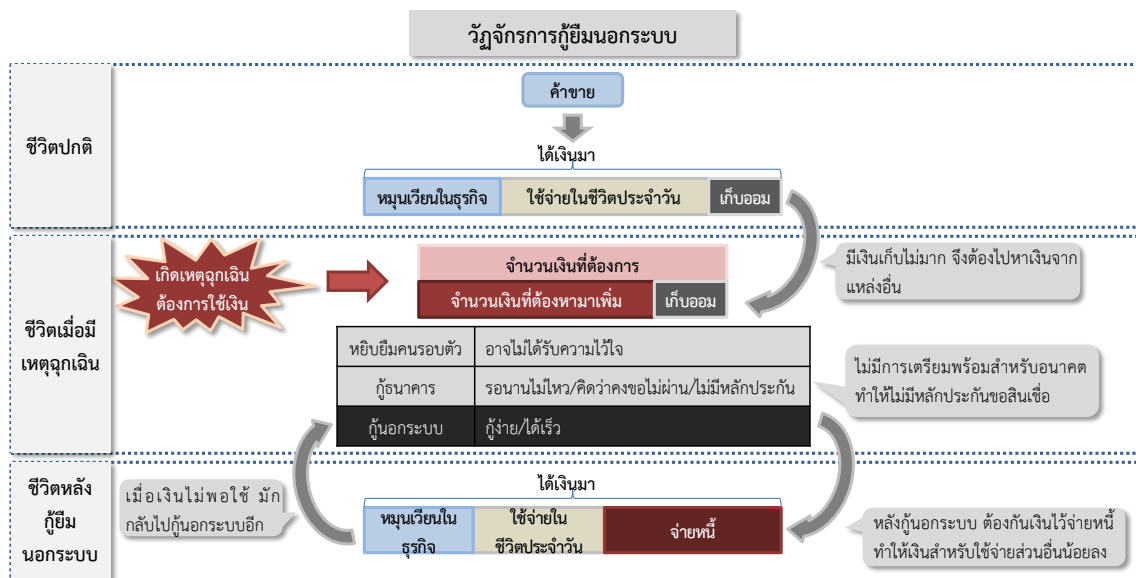
ดังนั้น เมื่อกลุ่มคนฐานรากมองว่า ตนเองไม่สามารถกู้ยืมจากคนรอบตัวและธนาคารได้ พวกเขาจึงหันเข้าหาแหล่งเงินกู้นอกระบบ หรือที่กลุ่มคนฐานรากคุ้นเคยกับการเรียกว่า "กู้อาบ้ง" "กู้อาเจ้" "กู้มวกกันน็อค" หรือ "กู้อ้อยละยี่ฯ" ซึ่งพวกเขามักได้รับการแนะนำ "เจ้า" ต่างๆ มาจากคนรอบตัวของพวกเขาและ

¹ ที่มา: หอการค้าและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

มักได้รับคำแนะนำว่า “กู้ง่าย ได้เร็ว” พวกเขาจึงตัดสินใจที่จะกู้จากแหล่งเงินกู้นอกระบบเหล่านี้ ซึ่งจะเห็นได้ว่า การบอกเล่าของคนรอบตัวมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการทางการเงินของพวกเขา

กว่าร้อยละ 56 ของกลุ่มคนฐานรากที่มีหนี้มีการกู้ยืมนอกระบบ² โดยกลุ่มคนเหล่านี้ไม่ได้มองว่าเงินกู้นอกระบบเป็นแหล่งเงินทุนที่น่ากลัว แต่กลับมองว่าเป็นแหล่งเงินทุนที่สะดวก (ได้เงินรวดเร็ว ไม่ต้องใช้เอกสารหลักฐาน มีคนมาเก็บเงินค่าผ่อนถึงที่) และไม่ได้มองว่าเงินกู้นอกระบบมีอัตราดอกเบี้ยที่แพง (อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 20 ต่อเดือน) พวกเขาไม่ได้สนใจว่า อัตราดอกเบี้ยเป็นเท่าใด แต่มองว่า แต่ละวันพวกเขาจะต้องผ่อนจ่ายเท่าไรและมีกำลังพอจะผ่อนจ่ายได้หรือไม่

ทั้งนี้ ในความเป็นจริงแล้ว เงินกู้นอกระบบเป็นแหล่งเงินกู้ที่มีอัตราดอกเบี้ยสูงมาก โดยเมื่อคิดเป็นรายปีแล้ว มีอัตราดอกเบี้ยสูงถึงร้อยละ 240 ต่อปี สูงกว่าแหล่งเงินกู้ในระบบที่มีอัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 15-28 ต่อปี ถึง 10 เท่า เมื่อกลุ่มคนฐานรากเริ่มใช้เงินกู้นอกระบบ พวกเขาจะมีภาระหนี้สูงมาก ทำให้เมื่อเวลาผ่านไป พวกเขาจะมีเงินไม่พอใช้ และท้ายที่สุด มักจะกลับไปกู้นอกระบบเพิ่มอีกเพื่อใช้หนี้สินเดิม เป็นวัฏจักรเช่นนี้ต่อไปเรื่อยๆ



แผนภาพแสดงวัฏจักรการกู้ยืมนอกระบบของกลุ่มคนฐานราก

เพื่อเป็นการช่วยเหลือกลุ่มคนฐานรากให้หลุดพ้นจากวัฏจักรเงินกู้นอกระบบที่ทำให้พวกเขามีภาระหนี้สินมากขึ้นเรื่อยๆ และมีคุณภาพชีวิตที่แย่ลง ผู้เขียนมองว่าสถาบันการเงินต่างๆ สามารถช่วยเหลือพวกเขาได้ด้วย 4 แนวทางหลัก ได้แก่

² ที่มา: หอการค้าและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

- 1) ประชาสัมพันธ์ให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการเงิน ทั้งด้านการวางแผนทางการเงิน และผลิตภัณฑ์ทางการเงินแก่กลุ่มคนฐานราก โดยอาจใช้สื่อโทรทัศน์เป็นช่องทางหลักในการสื่อสาร เนื่องจากเป็นช่องทางที่กลุ่มคนฐานรากได้รับข้อมูลมากที่สุด (ร้อยละ 86 ของกลุ่มคนฐานรากรับข้อมูลในชีวิตประจำวันผ่านโทรทัศน์มากที่สุด) ซึ่งสถาบันการเงินต่างๆ อาจสื่อสารในรูปแบบของละครซีรีส์สั้นหรือเกมสัปดาห์ที่ให้ความรู้ด้านการเงิน หรืออาจใช้ตัวละครการ์ตูนที่เข้าใจง่าย
- 2) ชักจูงและกระตุ้นให้กลุ่มคนฐานรากมีการออมเงินอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับเหตุฉุกเฉินที่อาจก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายที่ไม่คาดฝัน โดยอาจส่งเสริมให้มีการแบ่งรายได้ส่วนหนึ่งมาเก็บออมก่อนที่จะนำไปใช้จ่ายต่างๆ รวมถึงการแบ่งเงินจากค่าใช้จ่ายฟุ่มเฟือย เช่น การซื้อลอตเตอรี่หรือหวยต่างๆ มาเก็บเป็นเงินออม
- 3) ช่วยสร้างตัวตนหรือเครดิตทางการเงินของกลุ่มคนฐานรากเพื่อให้สามารถขอสินเชื่อจากธนาคารได้ โดยนอกจากการส่งเสริมให้มีเงินออมเป็นหลักประกันกับธนาคารตามที่ได้กล่าวไว้ในข้อ 2 แล้ว อาจส่งเสริมให้มีการเดินบัญชีอย่างสม่ำเสมอ
- 4) มีบริการรับฝากเงินและชำระหนี้ถึงที่ โดยเฉพาะตามตลาดต่างๆ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวก สร้างระเบียบวินัยทางการเงิน และลดความเสี่ยงที่กลุ่มคนฐานรากจะใช้เงินหมดไปในแต่ละวันก่อนที่จะได้เข้ามาฝากเงินที่ธนาคาร

โดยการช่วยเหลือกลุ่มคนฐานรากด้วยแนวทางเหล่านี้ จะเป็นการขยายฐานลูกค้าของสถาบันการเงินให้สามารถทำตลาดผลิตภัณฑ์เงินฝากและสินเชื่อในกลุ่มลูกค้าฐานรากได้ โดยกลุ่มลูกค้าฐานรากเป็นหนึ่งในตลาดที่น่าสนใจ เนื่องจากเป็นตลาดที่ใหญ่ โดยมีจำนวนประชากรฐานรากในประเทศไทยกว่า 31 ล้านคน คิดเป็นร้อยละ 48 ของประชากรไทยทั้งหมด³ อีกทั้ง ยังมีสถาบันการเงินที่ทำตลาดกลุ่มนี้ค่อนข้างน้อย โดยนอกจากจะเป็นโอกาสทางการตลาดที่ดีสำหรับสถาบันทางการเงิน⁴ ยังเป็นการแสดง

³ ที่มา: การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน สำนักงานสถิติแห่งชาติ ปี 2554

⁴ แม้ว่าสถาบันการเงินอาจมีความเสี่ยงในการให้สินเชื่อแก่กลุ่มคนฐานรากเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับกลุ่มบุคคล Middle Income แต่ความเสี่ยงนั้นจะถูกกระจายตัวมากขึ้นเนื่องจากกลุ่มคนฐานรากมักขอสินเชื่อในมูลค่าที่น้อยกว่า อีกทั้งสถาบันการเงินสามารถคิดดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าสำหรับกลุ่มคนฐานรากเพื่อแลกเปลี่ยนกับความเสี่ยงที่มากกว่าเนื่องจากกลุ่มคนฐานรากไม่ได้อ่อนไหวกับอัตราดอกเบี้ยมากนัก

ความรับผิดชอบต่อสังคมของสถาบันทางการเงินต่างๆ (Corporate Social Responsibility - CSR) อีกทาง
หนึ่งด้วย

เกี่ยวกับผู้เขียน: คุณกานต์ ปิณฑนดิถ ดำรงตำแหน่งนักวิเคราะห์ (Analyst) ประจำศูนย์วิจัยและให้
คำปรึกษา สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ
ทางด้านการจัดทำวิจัยทางการตลาด (Marketing Research) และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing
Strategy) รวมถึงประสบการณ์การทำวิจัยให้กับธนาคาร