

สินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์



ลีสซิงกสิกรไทย ให้บริการผลิตภัณฑ์ "สินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์" (Floorplan) เป็นวงเงินสินเชื่อระยะสั้นแบบหมุนเวียนที่ให้แก่ผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ เพื่อใช้ในการสั่งซื้อรถยนต์มาเป็นสต็อกและจัดแสดงสินค้าในโชว์รูมเพื่อจำหน่ายให้ลูกค้ารายย่อย ส่งผลให้การบริหารเงินทุนหมุนเวียนในกิจการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และไม่สูญเสียโอกาสในการขาย โดยมีเงื่อนไขให้ลูกค้าทำการชำระคืนเมื่อครบกำหนดหรือ เมื่อสามารถจำหน่ายรถยนต์ได้ และมีกระบวนการในการตรวจสอบสต็อกรถยนต์ที่เบิกใช้

Sales Sheet

ลีสซิงกสิกรไทย
开泰租赁 KASIKORN LEASING



สินค้าที่ครอบคลุม :

- รถใหม่ (New Car)
- รถใช้แล้ว (Used Car)
- รถจักรยานยนต์ (Motorcycle)



ประเภทสินเชื่อ :

- สินเชื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์แบบมีการโอนกรรมสิทธิ์รถยนต์คันที่เบิกใช้ (Inventory Financing Floorplan)
- สินเชื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์แบบไม่มีการโอนกรรมสิทธิ์รถยนต์คันที่เบิกใช้ (Revolving Loan Floorplan)

มูลค่าการให้สินเชื่อ :

- สินเชื่อรถใหม่ (รถยนต์ และ รถจักรยานยนต์) : 100% ตามราคาในใบกำกับภาษี

- สินเชื่อรถใช้แล้ว : 80% ตามราคาประเมิน หรือ ราคาซื้อเข้า หรือราคา Red Book อย่างใดอย่างหนึ่งที่ราคาต่ำสุด

อัตราดอกเบี้ย :



- อ้างอิงอัตราดอกเบี้ย MLR ของธนาคารกสิกรไทย
- คำนวณอัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก (Effective Rate)
- อัตราดอกเบี้ย และดอกเบี้ยผิวนัดชำระ สูงสุดไม่เกินร้อยละ 15 ต่อปี

ระยะเวลาสูงสุด :

- ไม่เกิน 300 วัน (ตามหลักเกณฑ์หรือเงื่อนไขที่บริษัทกำหนด) โดยคำนวณดอกเบี้ยทุกสิ้นเดือน และ ชำระเงินต้นทั้งหมดหลังจากขายรถได้ ภายในระยะเวลาที่บริษัทกำหนด

!! ภูเท่าง้าเป็นและชำระคืนไหว!!

หลักประกัน : (สัดส่วน 10%-40% ตามที่บริษัทกำหนด)

- ✓ จัดทะเบียนหลักประกันทางธุรกิจ
 - บัญชีเงินฝาก
 - สินค้าคงคลังที่เป็นรถยนต์
 - สิทธิการเช่า
- ✓ หนังสือค้ำประกันจากธนาคารพาณิชย์ (Bank Guarantee)
- ✓ จำนองอสังหาริมทรัพย์



หมายเหตุ : อย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายข้อรวมกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับหลักเกณฑ์การอนุมัติเครดิตของบริษัท

ข้อกำหนดของผลิตภัณฑ์

- ✓ ผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตอย่างเป็นทางการ หรือผู้นำเข้ารถจากผู้ผลิตในต่างประเทศ
- ✓ กลุ่มบริษัท หรือ นิติบุคคลที่จัดตั้งในประเทศไทย
- ✓ มีผู้ค้ำประกันตามรายละเอียด ดังนี้
 - เจ้าของกิจการหรือผู้มีสัดส่วนถือหุ้นสูงสุดในบริษัท หรือบริษัทแม่ (หากไม่เข้าเงื่อนไขดังกล่าวให้อยู่ในอำนาจอนุมัติของคณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อของบริษัท)
 - นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย หรือ สำนักงานสาขาของนิติบุคคลต่างประเทศที่จดทะเบียนในประเทศไทย ทั้งนี้จะต้องไม่เป็นการค้ำประกันไขว้ระหว่าง ผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ที่ยังมีภาระผูกพันสินเชื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ กับบริษัท ลีสซิงกสิกรไทย จำกัด
 - บุคคลธรรมดาที่มีอายุระหว่าง 20-70 ปี หรือเป็นไปตามเงื่อนไขการพิจารณาเครดิต

ค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่าย นอกจากค่าเช่า/ดอกเบี้ย

- ค่าธรรมเนียมการจัดการเงินทุน
- ดอกเบี้ยผิวนัดชำระในกรณีชำระเงินต้นไม่ตรงตามกำหนดเวลา
- ค่าติดตามทวงถามหนี้และลงพื้นที่ กรณีค้างชำระเงินต้นและ/หรือดอกเบี้ย
- ค่าจดทะเบียนหลักประกันทางธุรกิจ (ถ้ามี)
- ค่าใช้จ่ายในการตรวจรถหลักประกันและไม่พบรถหลักประกัน
- ค่าบริการงานเอกสาร กรณีไม่ชำระค่าตัวรถตามกำหนด
- ค่าตรวจรถหลักประกันรอบเพิ่มเติม

ลำดับการตัดชำระหนี้

- ✓ ตัดชำระหนี้ค่าใช้จ่ายและค่าเช่าที่ค้างชำระนานที่สุดก่อนและจึงค่อยตัดชำระยอดหนี้ที่ค้างชำระนานรองลงมา ตามลำดับอย่างไรก็ตาม ลูกค้าสามารถเลือกลำดับการตัดชำระได้ตามต้องการ

ข้อเตือนใจ

เพื่อประโยชน์สูงสุดและการใช้วงเงินอย่างต่อเนื่องของท่าน กรุณาชำระให้ตรงตามกำหนดเวลา
1. กรณีชำระค่าเช่า/ดอกเบี้ย ไม่ตรงตามกำหนดเวลา จะถูกพิจารณาปรับวงเงินตามสัญญาทันที
2. กรณีขายรถได้หรือกรณีตรวจรถไม่พบ แต่ไม่ชำระภายในกำหนดจะถูกตัดดอกเบี้ยผิวนัดชำระหนี้ และค่าธรรมเนียมเกี่ยวกับการติดตามทวงถามหนี้



คำถามสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ที่ควรรู้



Q: ข้อแตกต่างระหว่างวงเงิน Inventory Financing Floorplan และ Revolving Loan Floorplan

A: แตกต่างจากกรรมสิทธิ์ในชุดแจ้งจำหน่ายและกรรมสิทธิ์ในรถยนต์ โดยที่ Inventory Financing Floorplan กรรมสิทธิ์ในชุดแจ้งจำหน่ายและกรรมสิทธิ์ในรถยนต์จะเป็นของ ลีสซิงกสิกรไทย ส่วน Revolving Loan Floorplan กรรมสิทธิ์ในชุดแจ้งจำหน่ายและกรรมสิทธิ์ในรถยนต์ จะเป็นของผู้แทนจำหน่ายรถยนต์

Q: กรณีมีการเคลื่อนย้าย, เปลี่ยนแปลงสถานที่เก็บรักษารถ หรือนำรถไปทดลองขับ ต้องแจ้งทาง ลีสซิงกสิกรไทยเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งถ้าไปตรวจสอบ แล้วไม่พบรถต้องชำระค่ารถภายใน กี่วัน

A: กรณี Inventory Finance Floorplan กำหนดชำระภายใน 24 ชม. กรณี Revolving Loan Floorplan กำหนดชำระในวันทำการถัดไป ทั้งนี้บริษัทอนุโลมให้มี Grace period ตามเงื่อนไขที่ลีสซิงกสิกรไทย กำหนด

Q: ผู้ใดสามารถขอสมัครสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ได้บ้าง

A: ผู้แทนจำหน่ายรถยนต์อย่างเป็นทางการ (Authorized Dealer by respective brand) (รถใหม่ และ รถจักรยานยนต์) ที่มีความต้องการสินเชื่อสำหรับซื้อรถจากผู้ผลิตในประเทศ และ รถใช้แล้ว (รถมือสอง)

Q : ความถี่ในการตรวจสอบสต็อกรถยนต์

A : มีการตรวจสอบสต็อกรถยนต์ อย่างน้อย 1 ครั้ง/เดือน หากบริษัทจำเป็นต้องเพิ่มความถี่ในการตรวจสอบสต็อกรถยนต์และได้แจ้งให้ลูกค้าทราบแล้ว ลูกค้าต้องชำระค่าตรวจรถหลักประกันรอบเพิ่มเติม

Q: สามารถแลกเปลี่ยนรถยนต์ระหว่างผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ได้หรือไม่

A: สามารถทำได้ โดยแลกเปลี่ยนรถยนต์ระหว่างผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ (ภายใต้แบรนด์เดียวกัน) โดยผู้แทนจำหน่ายที่ต้องการแลกเปลี่ยนรถยนต์กัน จะต้องมีวงเงินสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์กับทางบริษัท

ข้อสัญญาสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ที่สำคัญที่ท่านควรต้องทราบ:

วงเงิน Inventory Financing Floorplan

- > การเช่าทรัพย์สินที่เช่า ข้อ 2
- > การดูแลรักษาทรัพย์สินที่เช่า ข้อ 4
- > การขายทรัพย์สินที่เช่า ข้อ 7
- > เหตุผิดสัญญา ข้อ 12
- > วงเงินและดอกเบี้ยในเอกสารแนบท้ายสัญญา

วงเงิน Revolving Loan Floorplan

- > จำนวนเงินทุนและวิธีขอรับเงินกู้ ข้อ 1
- > ดอกเบี้ย,ค่าธรรมเนียม และการชำระดอกเบี้ย ข้อ2
- > การชำระคืนเงินกู้ ข้อ 3
- > เหตุผิดสัญญา ข้อ 6



ทั้งนี้ ทางผู้แทนจำหน่ายควรศึกษารายละเอียดในสัญญาวงเงินทุกข้อ

ท่านสามารถดูรายละเอียดค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ได้ที่ www.kasikornleasing.com ในเมนูอัตราและค่าธรรมเนียม

และอาจมีค่าใช้จ่ายอื่นตามจริง (ตามอัตราค่าธรรมเนียมที่ลีสซิงกสิกรไทยกำหนด)

KL-S-007_042568

สินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์



Sales Sheet

ลีสซิ่งกสิกรไทย
开泰租赁 KASIKORN LEASING



สูตรการคำนวณและตัวอย่างการคำนวณค่าเช่า/ดอกเบี้ยปกติและดอกเบี้ยผิมนัดชำระ

การเลือกระยะเวลาผ่อนที่มากขึ้น จะทำให้ภาระดอกเบี้ยที่ต้องชำระลดลงตามสัญญาเพิ่มขึ้น

อัตราดอกเบี้ยผิมนัดชำระ = อัตราดอกเบี้ยปกติสูงสุดที่เรียกเก็บจริงตามสัญญา + 3% ต่อปี ของเงินต้นที่ค้างชำระ สูงสุดไม่เกิน 15% ต่อปี และลูกค้าต้องชำระค่าผิดตามทางตามหนี้ตามอัตราที่บริษัทกำหนด

สูตรการคำนวณ

ค่าเช่า/ดอกเบี้ยปกติ = (จำนวนเงินต้นคงเหลือ x อัตราดอกเบี้ยตามสัญญา x จำนวนวันที่ On Floor ในเดือนที่คิดดอกเบี้ย)/365

ดอกเบี้ยผิมนัดชำระ = (เงินต้นที่ค้างชำระ x อัตราดอกเบี้ยส่วนเพิ่ม 3% x จำนวนวันที่ค้างชำระ)/365

1.กรณีค่าเช่าปกติ Aging 90 วัน

ตัวอย่าง

ราคารถยนต์ 1,000,000 บาท อัตราดอกเบี้ยปกติ 4%

วันที่รถเข้า Floor	วันที่ชำระ	วันที่ครบกำหนดชำระ
1/3/64	1/4/64	29/5/64

วันที่ 1/3/64

จำนวนวันที่ Onfloor เริ่มนับตั้งแต่วันที่ 1/3/64 -31/3/64 = 31 วัน

วันที่ 31/3/64 1/4/64

ค่าเช่า/ดอกเบี้ยปกติ 1,000,000x4%x31/365 = 3,397.26

ผิมนัดชำระ

ดังนั้น ใบแจ้งหนี้เดือนมี.ค.64 เท่ากับ 3,397.26 บาท

2. กรณีผิมนัดชำระหนี้ Curtailment

2.1. ยอดเรียกเก็บลูกค้า

= (เงินต้นคงค้าง x อัตราดอกเบี้ยปกติ x จำนวนวันที่ Onfloor ในเดือนที่คิดดอกเบี้ย/365) + (เงินต้นแบ่งชำระ(Curtailment) x อัตราดอกเบี้ยส่วนเพิ่ม 3% x จำนวนวันที่ค้างชำระ /365)

ตัวอย่าง

รถยนต์ราคา 1,000,000 บาท

ดอกเบี้ยปกติ	อัตราดอกเบี้ย 3.5%	อัตราดอกเบี้ย 4 %				
วันที่ครบกำหนดสัญญา	1	180	210	240	270	
		งวดที่ 1	งวดที่ 2	งวดที่ 3	งวดที่ 4	
		วันครบกำหนดชำระ	31/1/64	28/2/64	27/3/64	24/4/64
		สัดส่วนการแบ่งชำระ	25%	25%	25%	25%
		ยอดชำระ	250,000	250,000	250,000	250,000

ดอกเบี้ยปกติ (4%)

ดอกเบี้ยผิมนัดชำระหนี้ (3%)

งวดที่ 1 : ลูกค้าไม่ชำระ

วันที่ 1 31

ค่าเช่า/ดอกเบี้ยปกติ 1,000,000 x 4%x31/365 = 3,397.26

ผิมนัดงวดที่ 1

เงินต้นคงเหลือ 1,000,000 บาท ดังนั้น ใบแจ้งหนี้ งวดที่ 1 เท่ากับ 3,397.26 บาท

งวดที่ 2 : ลูกค้าไม่ชำระงวดที่ 1 และ งวดที่ 2

วันที่ 1 28

ค่าเช่า/ดอกเบี้ยปกติ 1,000,000x4%x28/365 = 3,068.49

ผิมนัดงวดที่ 1 250,000x3%x28/365=575.34

ผิมนัดงวดที่ 2

เงินต้นคงเหลือ 1,000,000 บาท ดังนั้น ใบแจ้งหนี้ งวดที่ 2 เท่ากับ 3,068.49 + 575.34 = 3,643.83 บาท

งวดที่ 3 : ลูกค้าชำระงวดที่1 ในวันที่15/3/64 แต่ยังไม่ชำระงวดที่ 2 และ งวดที่ 3

วันที่ 1 15 16 31

ค่าเช่า/ดอกเบี้ยปกติ 1,000,000x4%x15/365=1,643.84 750,000x4%x16/365=1,315.07

ผิมนัดงวดที่ 1 250,000x3%x15/365 = 308.22

ผิมนัดงวดที่ 2 250,000x3%x31/365 = 636.99

ผิมนัดงวดที่ 3

เงินต้นคงเหลือ 750,000บาท ดังนั้น ใบแจ้งหนี้ งวดที่ 3 เท่ากับ 1,643.84+1,315.07+ 308.22+636.99=3,904.12 บาท

งวดที่ 4 : ลูกค้าชำระ งวดที่2 และ งวดที่3 วันที่ 20/4/64 แต่ยังไม่ชำระ งวดที่ 4

วันที่ 1 20 21 30

ค่าเช่า/ดอกเบี้ยปกติ 750,000x4%x20/365 = 1,643.84 250,000x4%x10/365 = 273.97

ผิมนัดงวดที่ 2 250,000x3%x20/365 = 410.96

ผิมนัดงวดที่ 3 250,000x3%x20/365 = 410.96

ผิมนัดงวดที่ 4

เงินต้นคงเหลือ 250,000บาท ดังนั้น ใบแจ้งหนี้ งวดที่ 4 เท่ากับ 1,643.84 + 273.97+410.96+410.96 = 2,739.73 บาท

เดือน พ.ค. 64 : ลูกค้าชำระงวดที่4 ในวันที่ 10/5/64

วันที่ 1 10

ค่าเช่า/ดอกเบี้ยปกติ 250,000x4%x10/365 = 273.97

ผิมนัดงวดที่4 250,000x3%x10/365= 205.48

เงินต้นคงเหลือ 0 บาท ดังนั้น ใบแจ้งหนี้ เดือนพ.ค. 64 เท่ากับ 273.97 + 205.48 = 479.45 บาท

3. กรณีตรวจไม่พบรถแต่ละคันที่เบิกใช้เงิน(SOT)

3.1 ยอดเรียกเก็บลูกค้า

= (เงินต้นคงค้าง x อัตราดอกเบี้ยปกติ x จำนวนวันที่ Onfloor ในเดือนที่คิดดอกเบี้ย /365) + (เงินต้นคงค้าง x อัตราดอกเบี้ยส่วนเพิ่ม3% x จำนวนวันที่ค้างชำระ /365)

ตัวอย่าง

รถยนต์ราคา 1,000,000 บาท อัตราดอกเบี้ยปกติ 4% กำหนด Grace Period 7 วัน

วันที่เริ่มคิดดอกเบี้ย ของเดือน ม.ค.64	Audit Date /Sold Date	ครบกำหนดชำระ	Overdue Days	วันที่ชำระ
วันที่ 1/1/64	5/1/64	12/1/64	13-20/1/64 (8วัน)	20/1/64

ม.ค.-64

วันที่ 1 5 12 13 20

ค่าเช่า/ดอกเบี้ยปกติ 1,000,000x4%x20/365 = 2,191.78

ผิมนัด SOT 1,000,000x3%x8/365 = 657.53

เงินต้นคงเหลือ 0 บาท ดังนั้น ใบแจ้งหนี้ เท่ากับ 2,191.78 + 657.53 = 2,849.31 บาท

หมายเหตุ : กรณีค่าเช่าปกติตามตัวอย่าง ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม