

คำอธิบาย
ระเบียบสหกรณ์ฯ ว่าด้วยกลุ่มสมาชิก
พ.ศ. 2562

เสนอโดย
นายพิสันต์ ประทานชวโน
ที่ปรึกษากฎหมาย
สหกรณ์ออมทรัพย์กรมการพัฒนาชุมชน จำกัด

1. ทำไมต้องจัดตั้งกลุ่มสมาชิก ?

- กลุ่มสมาชิกเป็นองค์กรของสมาชิกที่สำคัญในขบวนการสหกรณ์
- กลุ่มสมาชิกเปิดโอกาสให้สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน
- กลุ่มสมาชิกเป็นต้นน้ำของขบวนการสหกรณ์
- กลุ่มสมาชิกบ่งบอกถึงความเข้มแข็งของขบวนการสหกรณ์

2. สอ.พช.จัดตั้งกลุ่มสมาชิกอย่างไร ?

- ใช้หน่วยงานต้นสังกัดของสมาชิกเป็น “กลุ่มสมาชิก”
- ใช้ประกาศของสอ.พช.กำหนดหน่วยงานต้นสังกัดที่ตั้งของกลุ่มสมาชิก
- ใช้ระเบียบสหกรณ์ฯ ว่าด้วยกลุ่มสมาชิก พ.ศ. 2562 เป็นเครื่องมือ ในการจัดตั้งและดำเนินงานของกลุ่มสมาชิก

3. กลุ่มสมาชิก มีอำนาจหน้าที่อะไรบ้าง ?

- เลือกตั้งผู้แทนสมาชิก
- เข้าร่วมโครงการหรือกิจกรรมที่สหกรณ์กำหนด
- ลงมติถอดถอนผู้แทนสมาชิก (คะแนนเสียง 2 ใน 3 ของที่ประชุม)
- เลือกตั้งคณะกรรมการบริหารกลุ่ม
- เสนอเรื่องต่างๆ ของสหกรณ์ต่อคณะกรรมการเพื่อพิจารณา

4. สมาชิกภาพของสมาชิกในกลุ่ม

มีลักษณะอย่างไรบ้าง ?

- ทุกคนที่สังกัดหน่วยงานตามประกาศกลุ่มสมาชิก มีสภาพเป็นสมาชิก
- สมาชิกที่โอนหรือย้ายไปจังหวัดหรือหน่วยอื่น ขาดจากการเป็นสมาชิกของกลุ่มเดิม
- สมาชิกที่ย้ายหรือโอนมาจังหวัดหรือหน่วยใหม่ ให้เป็นสมาชิกกลุ่มใหม่ ณ วันที่มารายงานตัว
- สมาชิกที่เกษียณอายุราชการ ให้สังกัดกลุ่มที่ตนดำรงตำแหน่งตามประกาศของสหกรณ์ เว้นแต่ประสงค์จะย้ายกลุ่มไปกลุ่มอื่น ต้องยื่นความจำนงเป็นหนังสือต่อสหกรณ์

5.การเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารกลุ่ม ?

- ให้ที่ประชุมกลุ่มสมาชิกเลือกประธานกรรมการฯ 1 คน
- ให้ที่ประชุมกลุ่มสมาชิกเลือกเลขานุการฯ 1 คน
- ให้ที่ประชุมกลุ่มสมาชิกเลือกกรรมการฯ อย่างน้อย 1 คน
- องค์ประกอบของคณะกรรมการฯ จึงมี 3 ส่วน คือ
 - (1) ประธานฯ 1 คน
 - (2) เลขานุการฯ 1 คน
 - (3) กรรมการฯ อย่างน้อย 1 คน
- คณะกรรมการฯ ควรมีส่วนประกอบด้วยข้าราชการประจำ และข้าราชการบำนาญ เพื่อประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

6. การแจ้งชื่อของคณะกรรมการบริการกลุ่มฯ ไปยังสหกรณ์ ต้องดำเนินการอย่างไรบ้าง ?

- ให้ประธานฯ หรือเลขานุการฯ มีหนังสือแจ้งไปให้สหกรณ์ทราบโดยเร็ว เพื่อที่สหกรณ์จะได้จัดทำทะเบียนคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ และใช้ประโยชน์ต่อไป

7. บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร กลุ่มสมาชิก มีอะไรบ้าง ?

- ประชุมกันอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง หรือเมื่อมีกิจธุระจำเป็น
- ประสานงานกับตัวแทนสหกรณ์และกลุ่มสมาชิกอื่น
- เสนอความคิดเห็นต่อที่ประชุมใหญ่ผ่านผู้แทนสมาชิกของกลุ่ม
- เป็นผู้บริหารงานและกิจกรรมของกลุ่ม ให้เป็นไปตามข้อบังคับ
ระเบียบ ประกาศ คำสั่ง หรือ มติของคณะกรรมการดำเนินการ
โดยเฉพาะกิจกรรมโครงการส่งเสริมความสัมพันธ์ของสมาชิก
ประจำปี (580 บาท/คน)

8. คณะกรรมการบริหารกลุ่ม สมาชิกพ้นจากตำแหน่งเมื่อใด ?

- ลาออก
- ขาดสมาชิกภาพของสอ.พช.
- ย้ายไปสังกัดกลุ่มอื่น
- ที่ประชุมกลุ่มลงมติถอดถอน

9. คณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ

สามารถเสนอของบประมาณได้หรือไม่ ?

- คณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ สามารถเสนอของบประมาณ
ในนาม กลุ่มสมาชิก ในส่วนของทุนสาธารณประโยชน์
เพื่อส่งเสริมงานของสหกรณ์

คำแนะนำ สำหรับสมาชิกผู้ค้าประกันเงินกู้สหกรณ์

โดย

อาจารย์สุรจิตต์ แก้วชิงดวง ที่ปรึกษากรรมการ
น.ส.ระพีพัฒน์ สมพงษ์ นิติกร (ฝ่ายสำนักงาน)
สหกรณ์ออมทรัพย์กรมการพัฒนารัฐวิสาหกิจ จำกัด

ความรับผิดชอบของผู้ค้ำประกัน

- ปพพ. มาตรา 680 “อันว่าค้ำประกันนั้น คือสัญญาซึ่งบุคคลภายนอกคนหนึ่งเรียกว่าผู้ค้ำประกันผูกพันตนต่อเจ้าหนี้คนหนึ่งเพื่อชำระหนี้ในเมื่อลูกหนี้ไม่ชำระหนี้”
- ข้อบังคับ สอ.พช. ข้อ 15 วรรคสองและสาม ระบุว่า
“ในกรณีอย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้ ให้ถือว่าเงินกู้ไม่ว่าประเภทใด ๆ เป็นอันถึงกำหนดส่งคืนโดยสิ้นเชิง พร้อมทั้งดอกเบี้ยในทันที...
(4) เมื่อค้างส่งเงินงวดชำระหนี้ไม่ว่าต้นเงินหรือดอกเบี้ยติดต่อกันเป็นเวลาถึงสองเดือน หรือผิดนัดถึงสามคราว โดยไม่มีเหตุอันควร
ในกรณีที่ผู้ค้ำประกันจะต้องรับผิดชอบชำระหนี้แทนผู้กู้...”

คำแนะนำ

สำหรับผู้ค้าประกันเพื่อช่วยลดความเสี่ยง
ที่จะต้องรับชำระหนี้แทนผู้กู้

1. ศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิและหน้าที่ของผู้ค้าประกัน ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ข้อบังคับ สหกรณ์และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
2. วิเคราะห์ถึงความน่าเชื่อถือ (เครดิต) ของผู้กู้เสียก่อนที่จะเข้าค้าประกันโดยพิจารณาจากปัจจัยที่เกี่ยวข้องตามหลักทฤษฎี 5 C ดังนี้

(ต่อ)

2.1 ลักษณะนิสัยของผู้กู้ (Characteristic)

พิจารณาจาก ประวัติการชำระหนี้, เกียรติยศชื่อเสียงในหน่วยงาน และชุมชน ความมั่นคงในที่อยู่อาศัย, มนุษย์สัมพันธ์ ในชุมชนและหน่วยงาน เป็นต้น

2.2 ความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity)

พิจารณาจากความมั่นคงในอาชีพ, เงินกู้ก่อให้เกิดรายได้ หรือลดรายจ่ายหรือไม่ , รายได้เหลือเพียงพอต่อการครองชีพหรือไม่, ระยะเวลาชำระคืนเงินกู้ สอดคล้องกับระยะเวลาทำงานหรือไม่, มีหนี้กับองค์กรการเงินอื่นหรือไม่

(ต่อ)

2.3 การสะสมเงินทุน (Capital)

พิจารณาจาก หุ้นและฝากเงินกับสหกรณ์ออมหรือไม่, มีทรัพย์สินส่วนตัว ที่ปราศจากภาระผูกพันหรือไม่, ทรัพย์สินที่มีอยู่มีมูลค่าเพิ่มขึ้นหรือไม่

2.4 หลักประกัน (Collateral)

พิจารณาว่า หลักประกันเงินกู้ นั้นง่ายต่อการเปลี่ยนเป็นเงินสดเพียงใด มีมูลค่าสูงกว่าเงินกู้เพียงใด และคุณสมบัติของผู้กู้และผู้ค้ำประกันได้ให้ ความยินยอมด้วยหรือไม่

(ต่อ)

2.5 เงื่อนไข หรือสถานการณ์อื่น (Condition)

เช่น ผู้ปฏิบัติงานที่ผิดกฎหมายหรือทำลายสภาพแวดล้อมหรือไม่, ผู้ปฏิบัติงานที่ส่งผลต่อสุขภาพของตนเองหรือผู้อื่นในทางลบหรือไม่ เป็นต้น

โดยจากประสบการณ์ของผู้เขียน ร้อยละ 90 เกิดจากลักษณะนิสัยที่ไม่ดีของผู้ปฏิบัติงานเหล่านี้จะถูกให้ออกจากงานโดยมีความผิด เช่น ทุจริต ต่อหน้าที่ ขาดงานเกินกำหนด มีความผิดทางอาญา ฯลฯ เป็นต้น

ทั้งๆ ที่ผู้ปฏิบัติงานมีงานประจำที่มั่นคง ดังนั้น ข้อมูลเชิงลึกของผู้ปฏิบัติงานเกี่ยวกับลักษณะนิสัยของผู้ปฏิบัติงานนี้ ผู้ค้ำประกันจะต้องให้ความสนใจเป็นพิเศษ (อ้างอิงจากบทความ เรื่อง “ผู้ค้ำประกัน 4.0”)

3. เมื่อผู้กู้ผิดนัดชำระหนี้ และถูกสอบสวนเพื่อให้ออกจากการเป็นสมาชิกผู้ค้ำประกันสามารถช่วยติดต่อผู้กู้ให้เข้ามาทำสัญญาปรับปรุงโครงสร้างหนี้ หรือผ่อนผันการชำระหนี้ หรือพักชำระหนี้กับสหกรณ์ได้ แล้วแต่กรณี เพื่อให้ผู้กู้มีความสามารถชำระหนี้และไม่ต้องถูกให้ออกจากการเป็นสมาชิก

4. กรณีผู้กู้สังกัดหน่วยงานอื่น หากผู้กู้ลาออกจากราชการก่อนกำหนด และมีสิทธิได้รับเงินบำเหน็จ บำนาญ หรือเงินอื่นใด ผู้ค้ำประกันสามารถให้ข้อมูล และประสานเพื่อให้สหกรณ์ทำหนังสือขอให้หน่วยงานนั้น หักเงินดังกล่าว เพื่อนำมาชำระหนี้ให้แก่สหกรณ์ได้

5. กรณีที่ผู้ค้าประกันต้องรับชำระหนี้แทนผู้กู้ ผู้ค้าประกันมีสิทธิยื่นคำขอดังนี้

5.1 ขอผ่อนชำระเป็นงวดรายเดือนแทนการชำระหนี้โดยสิ้นเชิง

5.2 กรณีที่ยอดผ่อนชำระรายเดือนค่อนข้างสูง สามารถยื่นคำขอปรับลดได้

5.3 เข้าร่วมโครงการเงินกู้พิเศษเพื่อช่วยเหลือผู้ค้าประกันเงินกู้สามัญ

5.4 ขอรับความช่วยเหลือจากกองทุนช่วยเหลือผู้ค้าประกันเงินกู้สามัญ

หวังเป็นอย่างยิ่งว่าคำอธิบายและคำแนะนำดังกล่าว
จะสร้างความเข้าใจและก่อให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิก

สทกรณทุกท่าน

ขอขอบคุณมา ณ ที่นี้

จบการนำเสนอ

ผู้ค้าประกัน 4.0

โดย สุรจิตต์ แก้วชิงดวง

ในยุคนี้เราจะได้ยินผู้นำประเทศ พูดว่า จะนำพาประเทศเข้าสู่โมเดลประเทศไทย 4.0 เพื่อการพัฒนาสู่ความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน ซึ่งสหกรณ์ก็ต้องพัฒนาไปถึงจุดนั้นเช่นกัน ทำให้นึกถึงเจ้าของสหกรณ์ คือ สมาชิกว่าจะไปถึงความมั่นคง มั่งคั่ง (อย่างพอเพียง) และยั่งยืนได้อย่างไร

โดยเฉพาะจากข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้ค้าประกันที่ต้องรับผิดชอบแทนผู้กู้ นั่นพบว่าในสหกรณ์หนึ่งๆ แม้จะเกิดขึ้นเพียงไม่กี่รายก็ตาม แต่ก็นับว่าเป็นความโชคร้ายของผู้ค้าประกันรายนั้น เพราะไหนจะต้องชำระหนี้ของตัวเองในฐานะผู้กู้แล้ว ก็ยังต้องชำระหนี้แทนผู้กู้ในฐานะของผู้ค้าประกันอีกด้วยดังสุภาษิตที่ได้สอนและเตือนใจไว้ว่า

“อยากเป็นเศรษฐีก็ให้เป็นนายหน้า อยากเป็นข้าก็ให้เป็นนายประกัน” แต่ในฐานะของการเป็นสมาชิกสหกรณ์ด้วยกัน มีอุดมการณ์สหกรณ์เหมือนกัน คือ ยึดการช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกันเป็นหลัก การค้าประกันจึงเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงได้ยาก ดังนั้นก่อนที่จะตัดสินใจรับเป็นผู้ค้าประกันให้กับใครๆ จึงต้องมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิ และหน้าที่ของผู้ค้าประกันรวมทั้งการวิเคราะห์ถึงความน่าเชื่อถือ (เครดิต) ของผู้กู้เสียก่อนซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งเพราะอาจจะช่วยลดความเสี่ยงของผู้ค้าประกันได้บ้างไม่มากนักน้อย ซึ่งมีสาระสำคัญ โดยสังเขปดังนี้

1. การค้าประกันเป็นสิทธิ หมายความว่า สมาชิกจะใช้สิทธินี้หรือไม่ก็ได้ ไม่มีการบังคับถ้าจะปฏิเสธก็ต้องมีเหตุผลที่ดี มิเช่นนั้นจะถูกต่อว่าลบล้างว่าใจแคบ ขี้กลัว ฯลฯ เป็นต้น

2. เมื่อใช้สิทธิไปแล้วจะมีหน้าที่เกิดขึ้น

- ระเบียบเงินกู้ของทุกๆ สหกรณ์จะกำหนดไว้ว่า เพื่อผู้กู้ค้างส่งเงินชำระหนี้ไม่ว่าต้นเงินหรือดอกเบี้ยเป็นเวลาสองเดือนติดต่อกัน หรือผิดนัดการส่งเงินชำระหนี้ดังกล่าวถึงสามคราวสำหรับเงินกู้ที่ผู้กู้จะต้องชำระหนี้ทั้งหมดโดยสิ้นเชิงทันที ถ้าผู้กู้ไม่สามารถชำระได้ ระเบียบได้กำหนดให้เป็นหน้าที่ของผู้ค้าประกันซึ่งจะต้องชำระหนี้ทั้งหมดโดยสิ้นเชิงทันที หรือจะขอผ่อนผันเป็นงวดๆ ก็สุดแต่จะตกลงกับสหกรณ์

- นอกจากนั้นแต่เดิมในสัญญาการค้าประกัน ยังได้ระบุไว้อีกด้วยว่าผู้ค้าประกันยอมเป็นลูกหนี้ร่วมกับผู้กู้ ดังนั้นผู้ค้าประกันจึงไม่สามารถบ่ายเบี่ยงที่จะยังไม่ชำระหนี้ตามที่ได้กำหนดไว้ในระเบียบได้ต่อเมื่อผู้ค้าประกันได้ใช้หนี้แทนผู้กู้ไปแล้วจึงจะสามารถให้สิทธิไล่เบี้ยจากผู้กู้ได้ในภายหลัง อย่างไรก็ตามในขณะนี้ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมประมวลกฎหมายแพ่ง และพาณิชย์ ซึ่งมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2558 แล้ว ว่าข้อตกลงที่กำหนดให้ผู้ค้าประกันต้องรับผิดชอบเกี่ยวกับลูกหนี้ร่วมข้อตกลงนั้นเป็นโมฆะผู้ค้าประกันจึงสามารถใช้สิทธิขายเบี่ยงได้ตามมาตรา 688, 689 และ 690

3. ความน่าเชื่อถือ (เครดิต) ของผู้กู้

- ในสถาบันการเงิน จะมีการให้คะแนนความเชื่อถือ (Credit Scoring) ของผู้กู้เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการตัดสินใจว่า เมื่อให้เงินกู้ไปแล้วจะมีความเสี่ยงต่อการไม่ได้รับชำระหนี้มากน้อยเพียงใด สำหรับในแวดวงของสหกรณ์นั้น สหพันธ์สหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งเอเชีย (Association) Of Asia

Confederation Of Credit Unions : ACCU ได้แนะนำให้สหกรณ์การเงินซึ่งได้แก่ สหกรณ์ออมทรัพย์ และสหกรณ์เครดิตยูเนียน จำกัด ใช้ Credit Scoring ให้เป็นส่วนหนึ่งของนโยบายการให้สินเชื่อของสหกรณ์ด้วย มีรายละเอียดปรากฏตามตาราง

การให้คะแนนความเชื่อถือ (Credit Scoring) ตามทฤษฎี 5 C (ปรับปรุงจากเอกสารของ ACCU)

ปัจจัยที่เกี่ยวข้อง	คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้
1. ลักษณะนิสัยของผู้กู้ (Characteristic : C1)		
- ประวัติการชำระคืนกับสหกรณ์และองค์กรการเงินอื่น	15	
- เกียรติยศชื่อเสียงในหน่วยงานและชุมชน	7	
- ความมั่นคงในที่อยู่อาศัย (เปลี่ยนสถานที่อยู่บ่อยหรือไม่)	5	
- มนุษยสัมพันธ์ในครอบครัวชุมชนและหน่วยงาน	3	
รวม	30	
2. ความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity : C2)		
- ความมั่นคงในอาชีพ (ทำงานมาแล้วกี่ปี)	10	
- เงินกู้ก่อให้เกิดรายได้และหรือลดรายจ่ายหรือไม่	10	
- รายได้เหลือเพียงพอการครองชีพหรือไม่ (บัญชีครัวเรือน)	10	
- ระยะเวลาชำระคืนเงินกู้สอดคล้องกับระยะเวลาทำงานหรือไม่	10	
- มีหนี้กับองค์กรการเงินอื่นหรือไม่	10	
รวม	50	
3. เงินทุน (Capital : C3)		
- ฝากเงินกับสหกรณ์ออมทรัพย์หรือไม่	1.5	
- มีทรัพย์สินส่วนตัวที่ปราศจากภาระผูกพันหรือไม่	1.5	
- ทรัพย์สินที่มีอยู่ มีมูลค่าเพิ่มขึ้นหรือไม่	2	
รวม	5	
4. หลักประกัน (Collateral : C4)		
- ง่ายต่อการเปลี่ยนเป็นเงินสดเพียงใด	3.5	
- มีมูลค่าสูงกว่าเงินกู้เพียงใด	3.5	
- คู่สมรสของผู้กู้และผู้ค้ำประกันยินยอมหรือไม่	3	
รวม	10	
5. เงื่อนไข/สถานการณ์ (Condition : C5)		
- ผู้กู้ทำงานที่ผิดกฎหมายหรือทำลายสภาพแวดล้อมหรือไม่	2.5	
- ผู้กู้ทำงานที่ส่งผลต่อสุขภาพของตนหรือผู้อื่นในทางลบหรือไม่	2.5	
รวม	5	
รวมทั้งสิ้น	100	

Credit Scoring จะเป็นเครื่องมือเพื่อใช้ตัดสินใจให้กู้หรือไม่ ดังนี้

Credit Scoring	การให้กู้และเงื่อนไขเพิ่มเติม
70 คะแนนหรือต่ำกว่า	ไม่ให้กู้เพราะมีความเสี่ยงสูง
71 – 80 คะแนน	ให้กู้แต่ต้องมีหลักประกันเพิ่มเติมและต้องมีการกำกับการใช้เงินกู้
81 – 90 คะแนน	ให้กู้และอาจมีหลักประกันเพิ่มเติมและต้องมีการกำกับการใช้เงินกู้
91 คะแนนขึ้นไป	ให้กู้

เนื่องจากสหกรณ์ออมทรัพย์ในประเทศไทยใช้ระบบหักเงินได้รายเดือน ณ ที่จ่าย เพื่อชำระหนี้ เครื่องมือที่เรียกว่า Credit Scoring จึงไม่ได้ถูกนำมาใช้เท่าไรนัก ผมจึงใคร่เชิญชวนให้ผู้ค้าประกันได้นำตารางข้างต้นไปประยุกต์ให้เพื่อวิเคราะห์ความน่าเชื่อถือของผู้กู้โดยมีคำอธิบายเพิ่มเติม ดังนี้

3.1 จากตารางจะพบว่าปัจจัยที่ทำให้ผู้กู้ Credit Scoring สูง เรียงลำดับตามค่าคะแนน ได้แก่ ความสามารถในการชำระหนี้ 50 คะแนน ลักษณะนิสัยของผู้กู้ 30 คะแนน หลักประกัน 10 คะแนน เงินทุน 5 คะแนน และเงื่อนไข (สถานการณ์) 5 คะแนน

3.2 เมื่อลองนำมาวิเคราะห์กับสมาชิกผู้กู้ในสหกรณ์ออมทรัพย์ในประเทศไทยแล้ว น่าจะเป็นไปได้ว่ามีสมาชิกไม่ต่ำกว่า ร้อยละ 90 จะมี Credit Scoring ที่ไม่ต่ำกว่า 71 คะแนน ทั้งนี้เพราะสมาชิกเป็นผู้มีรายได้ประจำ และใช้ระบบหัก ณ ที่จ่าย นั่นเอง ข้อมูลนี้พิสูจน์ได้จาก NPL ทั้งระบบของสหกรณ์ออมทรัพย์ในปี 2556 และปี 2557 มีค่าเพียงร้อยละ 0.16 และ 0.20 ตามลำดับ เท่านั้น (อีกสาเหตุหนึ่งเป็นเพราะผู้ค้าประกันรับภาระหนี้แทน) ด้วยเหตุนี้จึงทำให้มีบริษัทประกันภัยเข้ามารับประกันให้กับผู้ค้าประกันอีกต่อหนึ่ง ซึ่งในปัจจุบันก็มีสหกรณ์จำนวนหนึ่งมีโครงการนี้เกิดขึ้น ซึ่งก็น่าจะทำให้ผู้ค้าประกันเบาใจไปได้มาก

3.3 จากประสบการณ์ของผู้เขียนพบว่าผู้กู้ที่ทิ้งภาระไว้ให้กับผู้ค้าประกัน ร้อยละ 90 เกิดจากลักษณะนิสัยที่ไม่ดีของผู้กู้ ผู้กูเหล่านี้จะถูกให้ออกจากงานโดยมีความผิด เช่น ทุจริตต่อหน้าที่ ขาดงานเกินกำหนด มีความผิดทางอาญา ฯลฯ เป็นต้น ทั้งๆ ที่ผู้กูเหล่านี้มีงานประจำที่มั่นคง ข้อมูลเชิงลึกของผู้กูเกี่ยวกับลักษณะนิสัยของผู้กูนี้ ผู้ค้าประกันจะต้องให้ความสนใจเป็นพิเศษ

ด้วยบทความนี้หวังว่าท่านจะเป็นผู้ดำรงตนไม่ให้เดือดร้อนจากการต้องชำระหนี้แทนผู้กู้และเป็นผู้ค้าประกัน 4.0 ได้ในที่สุด