

**แนวทางการเพิ่มยอดเงินฝาก สำหรับลูกค้ารายย่อย
ของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ จังหวัดหนองบัวลำภู
GUIDELINE TO INCREASE DEPOSITS FOR RETAIL CUSTOMERS OF BANK FOR
AGRICULTURE AND AGRICULTURAL CO-OPERATIVE, SUNTIPHAP BRANCE,
NONGBUALUMPU PROVINCE**

นิรชรา พิมพา ¹
ชญญา อภิบาลกุล ²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการด้านฝากเงินและปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจฝากเงินของลูกค้ารายย่อย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ 2) เพื่อกำหนดแนวทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดเงินฝากของลูกค้ารายย่อย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ มีวิธีดำเนินการศึกษาโดยการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในรูปแบบแรงกดดัน 5 ประการ การวิเคราะห์ SWOT และทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามพบว่า ส่วนใหญ่ฝากเงินประเภทออมทรัพย์และออมทรัพย์เพื่อสังคมไว้สำหรับใช้จ่าย ช่วงเวลาในการใช้บริการ 08.30 – 10.00 น. จำนวนที่ฝากในแต่ละครั้ง 5,001 – 15,000 บาท ความถี่ในการฝากเงินมีความไม่แน่นอน เหตุผลที่เลือกฝากเงินเพราะธนาคารมีความมั่นคง การให้ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 7 ด้านภาพรวมอยู่ในระดับมาก ผลจากการศึกษาสามารถนำมากำหนดแนวทางเพื่อเพิ่มยอดเงินฝาก จำนวน 5 โครงการ ดังนี้ 1) โครงการทวีโชคยิ่งฝากยิ่งได้ 2) โครงการยิ้มพิมพ์ใจ 3) โครงการกระชับพื้นที่ 4) โครงการยิ่งรู้จักยิ่งรักเธอ 5) โครงการสมุดปกเขียว คาดว่าหากดำเนินตามแนวข้างต้นธนาคารจะมีเงินฝากเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ณ สิ้นปีบัญชี 2558 ตามเป้าหมายที่ธนาคารกำหนด

คำสำคัญ: ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร เงินฝาก พฤติกรรม การตลาด

Abstract

The objective of this study were 1) to examine the retail customer behaviors and examine the marketing mix factor affecting the decision making of use the deposit service and 2) to establish guideline to increase deposit volume for retail customer of Bank for Agriculture and Agricultural Co-operative of Suntiphap Branch, Nongbualumpu Province. The Five Competitive Forces and SWOT were analyze and questionnaire survey into 330 samples of customers was conduct. Based upon the studying results , most of the participant deposited in saving accounts and Taweechok saving accounts. The purpose of the deposit retained for expenses. The visited a bank from 08.30 – 10.00 am. The frequency of deposit was uncertain. Deposit was made 5,001 – 15,000 baht per time. The reason for deposit is stability. All7's Marketing mix factors are highly as importance. The results were used for planning to guideline to increase deposit volume for retail customer of Bank for Agriculture and Agricultural Co-operative of Suntiphap Branch, Nongbualumpu Province in 5 project which includes as follow : 1) Taweechok ,deposit more and get more 2) We smile 3) The move forward 4) Know more, Love more 5) Green book. After the implementation of the 5 projects, it was expected that it could increases 20% of deposit volume to meet bank's target effectively within 2015.

Keywords : Bank for Agriculture and Agricultural Co-operative, Deposit, Behavior, Marketing

¹ นักศึกษาปริญญาโท / วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น 40002 E-mail : nirachara66@gmail.com

² รองศาสตราจารย์ ภาควิชาการบริหารสารสนเทศ คณะสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในระบบเศรษฐกิจปัจจุบัน เงินทุนเป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มและขยายผลการผลิต ดังนั้น สถาบันการเงินจึงเข้ามามีบทบาทและความสำคัญ โดยจำทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการรวบรวมเงินออมไปยังผู้ลงทุนรูปแบบต่างๆ เพื่อสนองความต้องการเงินทุนที่มีอยู่อย่างจำกัดจึงกล่าวได้ว่าสถาบันการเงินเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญเพราะถ้าไม่มีสถาบันการเงินแล้ว ความสะดวก ความคล่องตัวในการจัดหาเงินทุนเพื่อประกอบการใด ๆ ก็ไม่อาจเกิดขึ้นได้ ซึ่งธนาคารถือเป็นสถาบันการเงินทางธุรกิจที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการระดมเงินออมเพื่อนำไปให้บุคคลหรือธุรกิจอื่นกู้ยืม

ปลายปี 2557 ธนาคารแห่งประเทศไทยเริ่มเห็นแนวโน้มการแข่งขันระดมเงินฝากของธนาคารพาณิชย์ที่เพิ่มมากขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับในอดีต ส่วนหนึ่งคาดว่าเพราะธนาคารต่างๆ ต้องเตรียมสภาพคล่องไว้รองรับการปล่อยสินเชื่อโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐที่จะมีออกมาค่อนข้างมาก ขณะเดียวกันก็พบว่าปริมาณเงินฝากใหม่ที่ธนาคารต่างๆ เริ่มมีแนวโน้มสูงขึ้น ตามการแข่งขันระดมเงินฝากที่มีมากขึ้น ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจจึงมีการออกแบบผลิตภัณฑ์เงินฝากพิเศษ เพื่อขยายฐานเงินฝากไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่และรักษาลูกค้าเดิม[1]

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) เป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ ซึ่งอยู่ภายใต้การกำกับของกระทรวงการคลัง จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรเมื่อ พ.ศ. 2509 ภารกิจสำคัญของธนาคารคือสนับสนุนและอำนวยความสะดวกแก่เกษตรกร กลุ่มเกษตรกร และสหกรณ์การเกษตรให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนในระบบ เพื่อเพิ่มรายได้หรือพัฒนาคุณภาพชีวิตของเกษตรกรมีแหล่งเงินทุนในการดำเนินงานของธนาคารคือเงินรับฝาก คิดเป็นร้อยละ 86.04 ของแหล่งเงินทุน แหล่งเงินทุนที่เหลือเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นของเจ้าของรายการระหว่างธนาคารและตลาดเงิน ตราสารหนี้ที่ออกและเงินกู้ยืม และแหล่งเงินทุนอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 7.99, 2.06, 1.59 และ 2.32 ตามลำดับ[2]ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ เป็นอีกหนึ่งสาขาของธนาคารที่ดำเนินงานตามนโยบายการบริหารเงินทุนในการจัดหาแหล่งเงินทุนของธนาคาร โดยมีผลการดำเนินงานด้านเงินฝาก ณ สิ้นปีบัญชี 2555 มีเงินฝากรวม 491 ล้านบาท โดยเป็นเงินฝากลูกค้ารายย่อย 274 ล้านบาท คิดเป็น 55.80% ปีบัญชี 2556 มีเงินฝากรวม 539 ล้านบาท โดยเป็นเงินฝากลูกค้ารายย่อย 295 ล้านบาท คิดเป็น 54.63%และปีบัญชี 2557 มีเงินฝากรวม 591 ล้านบาท โดยเป็นเงินฝากลูกค้ารายย่อย 311 ล้านบาท คิดเป็น 52.62%[3] จากข้อมูลเงินฝากรวมของสาขาสันติภาพ3ปีย้อนหลัง พบว่าแม้ยอดเงินฝากรวมของสาขาจะเพิ่มขึ้นทุกปีแต่ยอดเงินฝากลูกค้ารายย่อยมีสัดส่วนลดลง โดยแหล่งเงินฝากของสาขานอกเหนือจากลูกค้ารายย่อยนั้นเป็นเงินฝากจากองค์กรภาครัฐในท้องถิ่น และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ซึ่งมีผลกระทบต่อการทำงานของสาขาในกรณีที่องค์กรเหล่านี้เปลี่ยนแปลงนโยบายการฝากเงิน

ดังนั้น ในการศึกษาครั้งนี้ผู้ศึกษาในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของพนักงานธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ จึงสนใจในการศึกษาแนวทางการเพิ่มยอดเงินฝากสำหรับลูกค้ารายย่อยธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพจังหวัดหนองบัวลำภู เพื่อสร้างเสถียรภาพด้านเงินฝากให้กับสาขาต่อไป

วัตถุประสงค์การศึกษา

1) เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการด้านเงินฝากเงินและปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจฝากเงินของลูกค้ารายย่อย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ

2) เพื่อกำหนดแนวทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายของลูกค้ารายย่อย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ

วิธีการดำเนินการศึกษา

การศึกษาคำครั้งนี้ดำเนินการศึกษา โดยการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค และทำการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค รวมถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการด้านเงินฝาก เพื่อนำมาวางแผนการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายฝากสำหรับลูกค้ารายย่อย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ จังหวัดหนองบัวลำภู

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1) ประชากร คือ ลูกค้าผู้ใช้บริการฝากเงิน กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขา สันติภาพ จังหวัดหนองบัวลำภู จำนวน 19,098 คน

2) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคำครั้งนี้ จำนวนทั้งสิ้น 330 ราย ซึ่งคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่จะศึกษาจากสูตรของ Taro Yamane โดยทำการสุ่มตัวอย่างโดยอาศัยความสะดวก

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคำครั้งนี้เป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) ผู้ศึกษาได้สร้างขึ้นจากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยแบบสอบถามที่ใช้มีทั้งหมด 3 ส่วนคือ ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ทศนคติและพฤติกรรมของผู้มาใช้บริการฝากเงินกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการเงินฝาก

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1) ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลทางด้านสถิติจากระบบสารสนเทศของธนาคาร ศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมจากหนังสือ วารสาร สื่อสิ่งพิมพ์ และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ และสื่อบุคคล นำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการวิเคราะห์ โดยวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค

2) เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสำรวจ โดยการใช้แบบสอบถามทำการสอบถามกลุ่มตัวอย่างตามสะดวกจำนวน 330 ตัวอย่าง โดยเก็บจากกลุ่มประชากรลูกค้ารายย่อยผู้ฝากเงินกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ จังหวัดหนองบัวลำภู

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามใช้การวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) และ ร้อยละ (Percentage) ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อหาค่าสถิติของพฤติกรรมการใช้บริการด้านเงินฝาก ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) การจัดระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการด้านเงินฝากตามหลักการของลิเคอร์ท (Likert Scale) การแปลความหมายผลการศึกษา โดยใช้ค่าเฉลี่ย (Mean) ยึดแนวทางของเบสท์

ผลการศึกษา

การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน (The Five Competitive Forces)

การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันด้านเงินฝาก พบว่า ภัยคุกคามที่มีผลต่อธุรกิจในระดับสูงคือ การแข่งขันระหว่างองค์กรธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน และอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ ส่วนภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน อยู่

ในระดับปานกลาง โดยที่ภัยคุกคามที่เกิดจากคู่แข่งชั้นหน้าใหม่ และอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต อยู่ในระดับต่ำ

การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กร (SWOT Analysis)

จุดแข็ง (Strengths) 1) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ ให้บริการในเขตพื้นที่อำเภอสันติภาพมาเป็นระยะเวลาานกว่า 2 ทศวรรษ จึงมีฐานลูกค้าจำนวนมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้าที่เป็นเกษตรกร 2) มีความสัมพันธ์ที่ดีกับหน่วยงานของรัฐในอำเภอ รวมถึงองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น 3) เป็นธนาคารที่รองรับนโยบายของรัฐ อาทิ โครงการรับจำนำข้าว โครงการช่วยเหลือเกษตรกรต่าง ๆ ทำให้มีความใกล้ชิดกับประชาชนในพื้นที่ 4) ผลิตภัณฑ์ประเภทสลากของธนาคารเป็นที่ต้องการของตลาด

จุดอ่อน (Weaknesses) 1) พนักงานมีการโยกย้ายบ่อยทำให้ขาดความต่อเนื่องกับการสร้างความคุ้นเคยกับลูกค้า 2) พนักงานส่วนใหญ่ที่ระดับปฏิบัติและผู้บริหารไม่ใช่คนในพื้นที่ 3) พนักงานการเงินมีจำนวนจำกัด ไม่เพียงพอในการทำการตลาดเชิงรุก 4) ปริมาณลูกค้าที่เข้ามาติดต่อทำธุรกรรมจำนวนมากในช่วงเวลาที่มีโครงการนโยบายรัฐทำให้สูญเสียโอกาสให้บริการลูกค้าเงินฝาก 5) ธนาคารคู่แข่งเป็นธนาคารรายแรกที่เข้ามาเปิดให้บริการในพื้นที่ มีฐานลูกค้าที่เหนียวแน่น 6) การนำเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์มาติดตั้งไว้บริการลูกค้าต้องใช้ระยะเวลานาน เช่น เครื่อง ATM เครื่องปรับสมุดอัตโนมัติ เครื่องรับฝากเงินอัตโนมัติ เป็นต้น

โอกาส (Opportunities) 1) การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐก่อให้เกิดเงินทุนหมุนเวียนในประเทศมากขึ้น 2) ประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้นจากโครงการนโยบายรัฐ เช่น โครงการส่งเสริมรายได้เกษตรกร การขึ้นเงินเดือนลูกจ้าง ข้าราชการ 3) ประชาชนมีค่านิยมออมเงินมากขึ้น

อุปสรรค (Threats) 1) การประกาศลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย ทำให้ประชาชนนำเงินไปลงทุนด้านอื่นมากกว่าการฝากเงิน 2) ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศที่มีแนวโน้มฟื้นตัวไม่สูงนัก ส่งผลต่อรายได้ของประชาชนในภาพรวม 3) ค่าครองชีพที่เพิ่มสูงขึ้น

ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม

1) ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิง ร้อยละ 56.97 มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี ร้อยละ 40.91 การศึกษาระดับประถมศึกษา ร้อยละ 33.64 อาชีพเกษตรกร ร้อยละ 39.69 มีรายได้เฉลี่ยต่อปี 100,001 – 200,000 บาท ร้อยละ 49.39

2) พฤติกรรมการใช้บริการด้านเงินฝากของผู้ตอบแบบสอบถามพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามใช้บัญชีเงินฝากประเภทออมทรัพย์และออมทรัพย์ทวีโชคมากที่สุด ร้อยละ 86.36 วัตถุประสงค์ในการฝากเงิน เพื่อสะสมไว้ใช้จ่าย ร้อยละ 61.82 ช่วงเวลาที่ใช้บริการฝากเงินมากที่สุด เวลา 08.30 – 10.00 น. ร้อยละ 41.52 มีความถี่ในการฝากเงินไม่แน่นอน ร้อยละ 66.97 จำนวนที่ฝากเงินแต่ละครั้ง อยู่ที่ 5,001 – 15,000 บาท ร้อยละ 32.42 เหตุผลที่เลือกฝากเงินกับธนาคาร เพราะมีความมั่นคง ร้อยละ 60.30

3) ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการด้านเงินฝากของลูกค้ารายย่อยโดยรวมพบว่าทั้ง 7 ด้านมีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากที่สุด โดยปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด คือ ด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 4.15, ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.52) ด้านบุคลากร (ค่าเฉลี่ย 4.07, ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.55) ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.02, ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.61) ตามลำดับ

แนวทางการเพิ่มยอดเงินฝากสำหรับลูกค้ารายย่อย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ จังหวัดหนองบัวลำภู จากการศึกษาแนวทางการเพิ่มยอดเงินฝากสำหรับลูกค้ารายย่อย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ จังหวัดหนองบัวลำภู สามารถสรุปแนวทางได้ทั้งสิ้น 5 โครงการ ดังนี้

- 1) โครงการทวิโชค ยิ่งฝากยิ่งได้
- 2) โครงการ ยิ้มพิมพ์ใจ
- 3) โครงการ กระชับพื้นที่
- 4) โครงการ ยิ่งรู้จัก ยิ่งรักเธอ
- 5) โครงการ สมุดปกเขียว

คาดว่าหากดำเนินตามแนวทางทางการเพิ่มยอดเงินฝากสำหรับลูกค้ารายย่อย ทั้ง 5 โครงการ ธนาคาร จะมีสัดส่วนเงินฝากลูกค้ารายย่อยเพิ่มขึ้น และมีเงินฝากเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ณ สิ้นปีบัญชี 2558 ตามเป้าหมายที่ธนาคารกำหนด

สรุป

ผลจากแบบสอบถามพบว่า ส่วนใหญ่ฝากเงินประเภทออมทรัพย์และออมทรัพย์ทวิโชควัตถุประสงค์เพื่อสะสมไว้สำหรับใช้จ่าย ช่วงเวลาในการใช้บริการ 08.30 – 10.00 น. จำนวนที่ฝากในแต่ละครั้ง 5,001 – 15,000 บาท ความถี่ในการฝากเงินมีความไม่แน่นอน เหตุผลที่เลือกฝากเงินเพราะธนาคารมีความมั่นคง การให้ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 7 ด้านภาพรวมอยู่ในระดับมาก ผลจากการศึกษาสามารถนำมากำหนดแนวทางเพื่อเพิ่มยอดเงินฝาก จำนวน 5 โครงการ ดังนี้ 1) โครงการทวิโชคยิ่งฝากยิ่งได้ 2) โครงการยิ้มพิมพ์ใจ 3) โครงการกระชับพื้นที่ 4) โครงการยิ่งรู้จักยิ่งรักเธอ 5) โครงการสมุดปกเขียว คาดว่าหากดำเนินตามแนวข้างต้น ธนาคารจะมีเงินฝากเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ณ สิ้นปีบัญชี 2558 ตามเป้าหมายที่ธนาคารกำหนด

ข้อเสนอแนะ

- 1) ด้านผลิตภัณฑ์ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ ควรนำเสนอผลิตภัณฑ์เงินฝากประเภทต่าง ๆ แก่ลูกค้าผู้ฝากเงิน สร้างการรับรู้ที่หลากหลายเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าผู้ฝากเงิน
- 2) ด้านราคา ธนาคารควรมีการประชาสัมพันธ์ในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในกรณีใช้เงินฝากเป็นหลัก ทรัพย์สินค้ำประกันด้วย เพื่อสร้างการรับรู้ เข้าใจและเข้าถึงข้อมูลเพื่อใช้ในการประกอบการตัดสินใจใช้บริการเงินฝากของธนาคาร
- 3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันติภาพ ปัจจุบันมีบริการรับฝากเงินนอกสถานที่น้อยครั้ง จึงควรเพิ่มการทำงานเชิงรุกโดยการออกให้บริการรับฝากเงินนอกสถานที่ ซึ่งเป็นการทำงานเชิงรุก อำนวยความสะดวกให้ลูกค้าและสร้างความสัมพันธ์อันดี ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางในการให้บริการลูกค้าและเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้นต่อไป

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตนี้ สามารถสำเร็จได้ด้วยความกรุณาอย่างยิ่งจาก อาจารย์ที่ปรึกษา ที่ได้ให้ความช่วยเหลือเป็นอย่างดี และให้คำแนะนำคำปรึกษา และวิธีการคิดต่าง ๆ เพื่อความสำเร็จและความสมบูรณ์ของรายงาน

เอกสารอ้างอิง

- [1] กรุงเทพธุรกิจ ออนไลน์. (2557). **แบงก์เริ่มแข่ง ‘ระดมเงินฝาก’**. ค้นเมื่อ 25 มีนาคม 2558 , จาก <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/616304>
- [2] ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. (2558). **รายงานกิจการประจำปี 2557**. กรุงเทพฯ : ม.ป.ท
- [3] ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. สาขาสันติภาพ. (2557). **ผลการดำเนินงานด้านเงินฝาก. สารสนเทศเพื่อการบริหาร สาขาสันติภาพ จังหวัดหนองบัวลำภู.**