

บทที่ 6
การรวบรวมข้อมูล

	หน้า
I. ลักษณะของข้อมูลทางเครดิต	107
II. ข้อมูลอะไรที่จะรวบรวม	109
III. ปริมาณข้อมูลที่จะรวบรวม	109
IV. แหล่งข้อมูลที่จะรวบรวม	112
V. ปัญหาการหาข้อมูลทางการค้าในประเทศไทย	121

การลงทุนในลูกหนี้เป็นการลงทุนที่ก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายหลายประเภทด้วยกัน เช่น ค่าของเงินทุนที่จมในลูกหนี้ ค่าใช้จ่ายในการเก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ ค่าใช้จ่ายในการเรียกเก็บหนี้ ตลอดจนหนี้สูญ ซึ่งโดยหลักการแล้วกิจการจะลงทุนในลูกหนี้โดยเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ต้องการ ณ ระดับที่ทำให้ ถ้าไรจากการให้เครดิต คู่กับค่าใช้จ่ายทั้งหลายนี้ หรือหากจะมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการให้เครดิต เช่น อาจเปลี่ยนเงื่อนไขการชำระหนี้ เปลี่ยนวิธีการเรียกเก็บหนี้ ก็ย่อมมีผลทำให้การลงทุนในลูกหนี้เปลี่ยนแปลงจำนวนเงินไป การตัดสินใจที่จะยอมรับการเปลี่ยนแปลงนี้ก็ต่อเมื่อ ผลดีจากการเปลี่ยน มีค่ามากกว่าผลเสียจากการเปลี่ยน

การพิจารณาและประเมินค่าความเสี่ยงทางเครดิตของลูกค้านั้นจะมาจากการศึกษา 6 C's เพื่อวิเคราะห์ถึงความสามารถและความตั้งใจในการชำระหนี้เป็นหัวใจสำคัญของการบริหารเครดิต ก่อนที่จะมีการตัดสินใจให้เครดิตออกไป ไม่ว่าจะผู้ให้เครดิตจะเป็นผู้ขายสินค้าและบริการหรือเป็นผู้ให้กู้ก็ตาม จะต้องพิจารณาอย่างรอบคอบเสียก่อนเพื่อมิให้มีการตัดสินใจผิดพลาด อันจะเป็นเหตุให้เกิดความเสี่ยงภัยและตามมาด้วยค่าใช้จ่ายและผลขาดทุนจากหนี้สูญเพิ่มขึ้นในภายหลัง ทั้งนี้ เพื่อที่จะลดความเสี่ยงภัยที่อาจเกิดขึ้นแก่กิจการ จะต้องกำหนดมาตรการการพิจารณาและประเมินความสามารถและความเต็มใจในการชำระหนี้ของลูกค้านั้นก่อนที่จะตัดสินใจให้เครดิต แต่อย่างไรก็ตาม มาตรการเหล่านี้มิใช่เป็นเครื่องแสดงว่า การตัดสินใจจะต้องถูกต้องเสมอไป แต่อย่างน้อยก็เป็นเครื่องช่วยในการตัดสินใจขั้นแรกได้ดียิ่งกว่าไม่มีมาตรการใด ๆ เลย

ขั้นตอนในการพิจารณาเพื่ออนุมัติเครดิต มีดังนี้

1. รวบรวมข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับลูกค้า จากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ
2. นำข้อมูลมาพิจารณาและประเมินค่า โดยแยกเป็น C ต่าง ๆ
3. การตีความข้อมูล โดยนำไปเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์และนโยบายการให้เครดิตของกิจการ แล้วจัดทำรายงานและจัดลำดับคุณสมบัติทางเครดิตของลูกค้านั้น (rating)
4. การตัดสินใจชี้ขาดว่าจะอนุมัติให้เครดิตแก่ลูกค้านั้นหรือไม่ ซึ่งในขั้นตอนนี้จะกล่าวถึงเฉพาะการรวบรวมข้อมูลทางเครดิตเท่านั้น

I. ลักษณะของข้อมูลทางเศรษฐกิจ

ข้อมูลทางเศรษฐกิจเป็นรายละเอียดเกี่ยวกับเรื่องส่วนตัวของลูกค้าในค่านคุณลักษณะ และฐานะการเงิน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของธุรกิจหรือส่วนบุคคล ทั้งนี้ข้อมูลเหล่านี้จึงควรเป็นข้อมูลลับเฉพาะ (confidential) ความหมายลับเฉพาะในที่นี้มิได้หมายความว่า ข้อมูลนั้นจะนำไปบอกกล่าวแก่ผู้อื่นไม่ได้ เพราะมิฉะนั้นแล้ว จะไม่มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางเศรษฐกิจระหว่างกิจการกันเอง ทั้งนี้ข้อมูลลับเฉพาะนี้จะหมายถึงว่า ถ้าหากเป็นข้อมูลที่เปิดเผยออกจากแห่งหนึ่งไปยังอีกแห่งหนึ่ง เพื่อประโยชน์ของลูกค้าแล้ว ไม่ได้ถือว่าเป็นข้อผิดพลาดแต่อย่างใด แต่ถ้าข้อมูลนั้นนำไปเปิดเผยจากแห่งหนึ่งไปยังอีกแห่งหนึ่ง เพื่อให้คนอื่นทั่ว ๆ ไปได้ทราบโดยไม่มีจุดมุ่งหมายหรือไม่เกิดประโยชน์แก่ลูกค้า ก็ถือว่าเป็นข้อผิดพลาด

ตัวอย่างเช่น ลูกค้าติดต่อกับธนาคารกรุงธน เพื่อกู้ยืมเงินระยะสั้น ธนาคารกรุงธน จะใช้เวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลและตัดสินใจ ประมาณ 15 วันและถ้าลูกค้ารายนี้ คิดต่อขอซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อจากบริษัทที่อีก ถ้าบริษัทที่ไม่สามารถขอข้อมูลทางเศรษฐกิจของลูกค้าจากธนาคารกรุงธนได้ บริษัทนั้นก็ต้องใช้เวลาอีกประมาณ 15 วัน เพื่อรวบรวมข้อมูลและตัดสินใจ ก็อาจทำให้เสียประโยชน์ แก่ลูกค้าได้ แต่ถ้าบริษัท ใดขอข้อมูลจากธนาคารกรุงธน จะทำให้การตัดสินใจขาดเชื่อแก่ลูกค้าเร็วขึ้น กรณีเช่นนี้ ถือว่าไม่เสียหายแต่อย่างใด ข้อมูลสามารถแลกเปลี่ยนกันได้

แต่ถ้าธนาคารกรุงธน นำข้อมูลของลูกค้าไปเปิดเผยต่อสาธารณชนทั่วไป หรือนำไปพูดคุยกับบุคคลอื่นซึ่งไม่มีส่วนเกี่ยวข้องในการให้เครดิตแก่ลูกค้า โดยเจตนาจะกลั่นแกล้งถือว่าเป็นการฉ้อโกงร้ายแรงของนักวิเคราะห์เศรษฐกิจ

นอกจากนี้ ลักษณะข้อมูลเศรษฐกิจยังพอแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

- ข้อเท็จจริง (facts)
- ความเห็น (opinion)

Facts เป็นข้อมูลในอดีตหรือปัจจุบัน ซึ่งได้มาจากการเก็บรวบรวมของผู้วิเคราะห์
เกร็ดคิด และเป็นข้อมูลเดิม ยังไม่ได้ผ่านการวิเคราะห์ใด ๆ มาก่อน ถ้าหากเป็นข้อมูลที่ผ่านการ-
วิเคราะห์มาแล้ว ข้อมูลนั้นไม่ถือว่าเป็น facts ทั้งนี้เพราะมีผู้วิเคราะห์รายอื่น ได้นำข้อมูลมา
ประมวลวิเคราะห์เพื่อหาข้อสรุปทางเกร็ดคิดของลูกค้า จึงเป็นความเห็นของผู้วิเคราะห์รายนั้น
ดังนั้น เมื่อจะมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลซึ่งกันและกัน ผู้วิเคราะห์จะต้องทราบคำว่า ข้อมูลที่ได้มานั้น
เป็น fact หรือ opinion แล้วจึงทำการเลือกเอาข้อมูลที่เป็น fact มาวิเคราะห์ต่อไป

Opinion เป็นข้อมูลที่มีรากฐานมาจาก fact ซึ่งได้นำมาศึกษาวิเคราะห์
และสรุปผลเป็นความเห็นของบุคคลนั้นว่า ฐานะทางเกร็ดคิดของลูกค้ารายนี้เป็นอย่างไร ควรจะให้
เกร็ดคิดได้หรือไม่

ในฐานะนักวิเคราะห์ ควรจะใ้วิเคราะห์เกร็ดคิดเอง โดยนำเอา fact มา
วิเคราะห์ มิใช่ นำข้อมูลจากผู้วิเคราะห์รายอื่น ๆ ซึ่งได้สรุปผลออกมาเป็น opinion มาใช้
ตัดสินใจ ถ้าหากมีข้อมูลให้เลือก ทั้งนี้ด้วยเหตุผลที่สำคัญคือ ผู้วิเคราะห์เกร็ดคิดแต่ละคน ย่อมวิเคราะห์
ภายใต้พื้นฐานของเขาเอง ซึ่งอาจไม่ถูกต้องตรงกับพื้นฐานที่เราต้องการในการวิเคราะห์เกร็ดคิดก็ได้
ดังนั้น เพื่อความถูกต้องมากที่สุด ในการหาข้อมูลต่าง ๆ ควรจะหาจาก fact มากกว่าหาจาก
opinion

ปัจจัยที่จะนำมาพิจารณาในการรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลอะไรที่จะรวบรวม (what information)
2. ปริมาณข้อมูลที่จะรวบรวม (how much information)
3. แหล่งข้อมูลที่จะรวบรวม (where to investigate information)

II. ข้อมูลอะไรที่จะรวบรวม

ข้อมูลที่จะรวบรวม ก็ได้แก่ข้อมูลทางความคิดที่จะแสดงถึง ความสามารถและความตั้งใจในการชำระหนี้ ซึ่งก็ได้แก่ 6 C's ซึ่งได้กล่าวมาแล้วในบทความเสี่ยงทางเครดิต

III. ปริมาณข้อมูลที่จะรวบรวม

เราต้องยอมรับความจริงในข้อหนึ่งว่า เป็นไปไม่ได้ที่การวิเคราะห์เครดิตอาจรวบรวมข้อมูลมาทั้งหมดเกินไปหรือน้อยเกินไป อันจะมีผลต่อความถูกต้องในการประเมินผลและค่าใช้จ่ายในการรวบรวมข้อมูล กล่าวคือ ถ้าได้ข้อมูลมากโอกาสที่จะพิจารณาความเสี่ยงทางเครดิตได้ถูกต้องก็มีสูง แต่ขณะเดียวกันก็เกิดค่าใช้จ่ายในการรวบรวมสูง ในทางตรงกันข้าม ถ้าข้อมูลน้อยไปก็มีโอกาสที่จะเกิดการผิดพลาดในการวิเคราะห์ได้ง่าย แม้จะเสียค่าใช้จ่ายในการรวบรวมต่ำก็ตาม

ดังนั้น ข้อมูลที่นำมาใช้ประกอบการตัดสินใจ จะต้องมีความพอที่จะไม่ทำให้การตัดสินใจผิดพลาด เพื่อจะได้ลดความเสี่ยงภัยอันอาจเกิดขึ้น โดยทั่ว ๆ ไปแล้ว จะต้องพยายามหาข้อมูลให้ไ้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ แต่อย่างไรก็ตามในบางครั้งก็อาจจะไม่สามารถหาข้อมูลให้ไ้มากที่สุด เพราะค่าใช้จ่ายสูง ฉะนั้น ผู้บริหารต้องชั่งน้ำหนักเปรียบเทียบระหว่างการหาข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อให้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจที่จะก่อให้เกิดความเสี่ยงน้อย กับค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้น ว่าคุ้มกันหรือไม่ ในการพิจารณาปริมาณข้อมูล มีหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ประกอบกันหลายปัจจัยด้วยกันคือ

III.1 ความเพียงพอ (Adequate)

ข้อมูลที่ได้มาจะต้องครบถ้วนเพียงพอแก่การพิจารณาถึงความเต็มใจและความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้านั้น มิใช่เป็นการตัดสินใจภายใต้ข้อมูลที่ไ้เพียงพอ ตัวอย่างเช่น นายสุจินต์ขอเครดิตจากบริษัทสินวงศ์ ถ้าบริษัทสินวงศ์ได้ข้อมูลจากธนาคารพาณิชย์แต่เพียงแห่งเดียว บริษัทสินวงศ์อาจเห็นว่าฐานะการเงินของนายสุจินต์อยู่ในระดับที่จะให้เครดิตได้ ดังนั้นการตัดสินใจของ

บริษัทหนึ่งวงศัภายใต้ข้อมูลเพียงเท่านี้ก็ให้เครดิตแก่นายสุจินต์ไป แต่ถ้ามบริษัทหนึ่งวงศัได้ข้อมูลเพิ่มเติม เช่นได้ข้อมูลจากพนักงานขายของบริษัทเองแล้ว อาจจะเห็นว่าฐานะทาง เครดิตของนายสุจินต์ไม่ก็พอ ก็จะตัดสินใจไม่ให้เครดิต จากตัวอย่างที่กล่าวมานี้จะเห็นว่าบริษัทจะต้องหาข้อมูลเพิ่มเติม เพื่อให้เพียงพอแก่การตัดสินใจให้ถูกต้องที่สุด

ในทางตรงข้าม ถ้ามบริษัทหนึ่งวงศัหาข้อมูลจากพนักงานขายของบริษัทเพิ่มเติมแล้ว ยังทำให้การตัดสินใจยังคงเดิม เพราะฐานะเครดิตที่พอจึงให้เครดิต ในกรณีนี้จะเห็นว่าข้อมูลที่ไ้ได้จากธนาคารแหล่งเดียวกันถือว่าเป็นการพอเพียงแล้ว อย่างไรก็ตามผู้วิเคราะห์เครดิตจะต้องพยายามหาข้อมูลให้ไ้มากที่สุดก่อน ถ้ามีเวลาพอและค่าใช้จ่ายอยู่ในระดับที่อำนวยให้ไ้

การหาข้อมูลของลูกค้ใหม่ จะต้องมึจำนวนมากที่สุดเพื่อให้เพียงพอแก่การวิเคราะห์ ทั้งนี้เพราะลูกค้ยังไม่เคยติดต่อกันมาก่อน ไม่เคยมีข้อมูลใด ๆ เลย แต่ถ้าเป็นลูกค้เก่าที่เคยติดต่อกันมาก่อน และเคยได้รับเครดิตแล้ว ก็ยังคงต้องหาข้อมูลเพิ่มเติม ทั้งนี้เพราะเมื่อเวลาผ่านไป เหตุการณ์ต่าง ๆ ย่อมมีการเปลี่ยนแปลงไ้

III.2 ระยะเวลา (timeliness)

ในเรื่องระยะเวลาเกี่ยวกับข้อมูล อาจพิจารณาเป็น

- ลักษณะข้อมูลจะต้องทันสมัย ทันต่อเหตุการณ์
- ระยะเวลาที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลนานแค่ไหน

ดังนั้นข้อมูลที่ไ้จะต้องเป็นข้อมูลที่ทันสมัย ภายใต้ระยะเวลาอันรวดเร็วที่จะไ้ จำนวนข้อมูลพอเพียงแก่การตัดสินใจ ในบางครั้งอาจจะต้องเลือกเอาระหว่างระยะเวลาและความพอเพียง เพราะถ้ามีการแข่งขันกันมากและหากกิจการต้องการให้เกิดความเสี่ยงน้อยที่สุด ก็ต้องใช้เวลานานพอควรในการรวบรวมข้อมูลให้พอเพียง การตัดสินใจถ้าช้าไม่ทันคู่แข่ง แต่ทั้งนี้ก็มีไ้หมายความว่า กิจการจะต้องตัดสินใจให้หรือไม่ให้เครดิตจากมัจจุยเพียงเท่านี้ กล่าวคือ

ปัจจัยที่จะมีผลต่อจำนวนข้อมูลภายในระยะเวลาจำกัดนั้นยังมีปัจจัยอื่นซึ่งอาจทำให้มีความเพี้ยน
แก่การตัดสินใจได้ เช่น ความถูกต้องของข้อมูลที่ได้อาจมีจำนวนมากภายในเวลาที่กำหนด ก็
ทำให้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจได้มากกว่าในกรณีที่ใช้เวลานานในการรวบรวมข้อมูลได้
มากแต่ความถูกต้องมีน้อยมาก

III.3 ความถูกต้องของข้อมูล (accuracy)

การหาข้อมูลที่เพียงพอภายในระยะเวลาที่เหมาะสมจำเป็นต้องคำนึงถึงความถูกต้อง
ของข้อมูลประกอบด้วย เพราะความถูกต้องจะเป็นตัวกำหนดให้มีการตัดสินใจที่ถูกต้อง ผู้จัดการ
ที่ตัดสินใจบนพื้นฐานของข้อมูลที่ไม่ถูกต้อง ย่อมเป็นไปได้ยากแก่การตัดสินใจให้ถูกต้อง บางครั้ง
ผู้จัดการ เกรงใจอาจไม่กล้าคำนึงถึงปัจจัยเกี่ยวกับความถูกต้อง เพราะมีแต่คำนึงถึงความเพียงพอ
และความรวดเร็วเป็นหลัก ข้อมูลที่ได้อาจมีลักษณะของความรีบร้อน อาจเป็นข้อมูลที่คลาดเคลื่อน
ไปจากความถูกต้อง

III.4 ค่าใช้จ่าย (cost)

ค่าใช้จ่ายในการหาข้อมูลเป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องระมัดระวัง เพื่อให้เกิดการประหยัด
ที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้สำหรับข้อมูลที่มีความถูกต้อง การจัดหาข้อมูลนั้นได้มาจากหลายแหล่งด้วยกัน
เช่น กิจกรรมค้นหาข้อมูลเอง หรือจ้างให้สถาบันหรือผู้เชี่ยวชาญในท่านนี้เป็นผู้ทำให้ ในบางครั้ง
กิจกรรมโดยเฉพาะซึ่งมีขนาดเล็ก แม้ว่าจะมีแผนกเทคนิคก็ตาม ความชำนาญในการค้นหาข้อมูล
อาจมีน้อยกว่าสถาบันผู้เชี่ยวชาญ และค่าใช้จ่ายก็อาจสูงกว่าด้วย ฉะนั้นในกรณีนี้ก็ควรจ้างให้
สถาบันเป็นผู้ค้นหาข้อมูลให้ เว้นเสียแต่ว่า กิจกรรมจะสามารถค้นหาเองได้โดยประหยัดค่าใช้จ่าย
กว่า และความถูกต้องของข้อมูลก็ได้ดีกว่าด้วย เช่นนี้กิจกรรมก็ควรค้นหาเอง แต่ก็ยังมีบางกรณีแม้ว่า
ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการค้นหาข้อมูลเองจะสูงกว่าจ้างสถาบันก็ตาม กิจกรรมก็ยังคงเป็นผู้หาข้อมูล
ทั้งนี้เพราะความถูกต้องของข้อมูลที่ได้มีมากกว่า และควรจะได้นำปัจจัยอื่นที่กล่าวมาแล้ว รวม
พิจารณาด้วยว่า ใครควรเป็นผู้รวบรวมข้อมูล

III.5 ความร่วมมือ (involvement)

การจัดการข้อมูลจำเป็นจะต้องได้รับความร่วมมือจากฝ่ายต่าง ๆ ภายในกิจการเอง และภายนอกกิจการด้วย เพื่อให้ได้มาซึ่งการสรุปถึงความเต็มใจและความสามารถของคู่ค้า การร่วมมือกันโดยการให้หรือแลกเปลี่ยนข้อมูล ทำให้ได้รับความสะดวกและรวดเร็วในการหาข้อมูล ตลอดจนประหยัดค่าใช้จ่ายด้วย แม้ว่าบางครั้งกิจการนั้นจะไม่เต็มใจในการให้ข้อมูลก็ตาม แต่ก็มี ความจำเป็นที่จะต้องให้ ทั้งนี้เพื่อหวังผลประโยชน์ที่จะสิ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันในภายภาคหน้า

จากปัจจัยทั้ง 5 จะมีผลต่อการกำหนดปริมาณข้อมูลที่เหมาะสมเพื่อให้เพียงพอต่อการตัดสินใจ โดยจะพิจารณาว่า จะใช้ข้อมูลที่ทันสมัยและมีความถูกต้อง เข้ามารวดเร็ว ทันต่อการใช้เพียงใด และค่าใช้จ่ายสูงหรือต่ำเพียงใด โดยอาจจะต้องอาศัยการแลกเปลี่ยนข้อมูลกันด้วย

IV. แหล่งข้อมูลที่จะรวบรวม

แหล่งที่จะหาข้อมูลเกี่ยวกับแต่ละ c นั้น จะหาได้จากลักษณะของข้อมูลที่ต้องการ หารายแต่ละรายการโดยปลีกย่อย และจะรวบรวมมาอย่างน้อยเพียงใดก็ได้โดยอาศัยปัจจัยข้างต้นมาพิจารณา

ตามตารางข้างล่างนี้ เป็นตัวอย่าง ของข้อมูลแต่ละรายการว่าจะสามารถรวบรวม ได้จากแหล่งใดบ้าง บางรายการอาจมีแหล่งข้อมูลมากกว่า 1 แห่ง

Check-List of Sources And Where to find it

The Information You Want	Supplier	Customer	Competitor	Trade Association	Government Agency	Bank	Other Sources	Insurance Companies	Public Agent	Legal	County Register	Notary Public	Stockholders Regs	Credit Association	Chamber of Commerce	Trade Journal	Business Directory	Economic Bulletin	Other Customers	Public Rating
Trade style	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Legal composition	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Capital structure	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Kind of business	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Branches	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Inter-company relations	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Products sold	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Selling terms	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Buying terms	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Operating details	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Competition by industry	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Competition	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Number of employees	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Labor relations	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Equipment	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Description of quarters	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Location	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Fire records	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Housekeeping	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Display	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Real Estate owned	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tenants	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Trucks/lease rental	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Insurance agent	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Insurance coverage	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Name of bank	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Loans outstanding	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Banking relations	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
History of owners	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Age of owners	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Management efficiency	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
History of business	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Fire record	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Failure record	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Mortgages, liens	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Suits, judgments	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Extensions	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Other creditors	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Payments	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Credit satisfaction	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Balance sheet	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Operating statements	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Sales, profits, dividends	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Budgets	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Explanation of balance sheet items	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Estimated inventory	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Standard ratios	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Industry practices	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Market trends	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Industry problems	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Local business activities	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
General business activities	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

H.M. Sommers, Checklist of Sources "Where Shall We Find the Answer?"; Credit and Financial Management, p. 50

IV.1 แบบฟอร์มคำขอเครดิต (Credit application)

เป็นแหล่งข้อมูลที่มีใช้กับเครดิตเพื่อการบริโภค มากกว่า เครดิตทางการค้า
เครดิตเพื่อการบริโภค ไม่ว่าจะอยู่ในรูปการเปิดบัญชี การขายผ่อนส่ง หรือการให้กู้ยืมเงินนั้น
จะให้ลูกค้ากรอกข้อเท็จจริงเกี่ยวกับตัวเอง เช่น ชื่อ อายุ ฐานะการสมรส อาชีพ รายได้
ประวัติทางเครดิต ธนาคารหรือบุคคลหรือธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น ซึ่งแบบฟอร์มของแต่ละร้านค้า
หรือผู้ให้เครดิตจะมีรายละเอียดปลีกย่อยต่างกันเพียงเล็กน้อยก็แตกต่างกันไปตามประเภทของเครดิต
ที่ให้และนโยบายการให้เครดิต

จากข้อมูลที่ได้จากแบบฟอร์มเครดิตนี้ เป็นจุดเริ่มที่จะทำให้มีการรวบรวมข้อมูล
เพิ่มเติมและพยายามหาข้อมูลที่ถูกต้อง เพื่อจะได้นำไปวิเคราะห์ได้ถูกต้อง ว่า ลูกค้าอยู่ในสภาพ
แวดล้อมอย่างไร ลักษณะการทำงานและความเป็นอยู่ของครอบครัวเป็นอย่างไร การติดต่อกับ
บุคคลอื่นเป็นอย่างไร เพราะถ้าไม่มีข้อมูลเหล่านี้ การตรวจสอบข้อมูล การอนุมัติเครดิต และ
การวางหนี้ ก็อาจทำได้ไม่สมบูรณ์เท่าที่ควร เช่น ถ้ามีการฉีกเช็คชำระเงิน และทราบจากคุณลักษณะ
ของลูกค้าที่ต้องการรักษาความมีหน้ามีตาในสังคมจะได้นำวิธีการวางหนี้ให้เหมาะสมต่อไป จาก
สถานที่อยู่ ก็ทำให้สืบเสาะจากเพื่อนบ้านว่าลูกค้าได้ย้ายที่อยู่ไปที่ใดใด จากข้อมูลอื่นก็เช่นเดียวกัน
และยังสามารถทราบถึงความเป็นอยู่และนิสัยใจคอของลูกค้าได้ จากสถานที่ทำงานก็จะทราบถึง
การทำงานและแนวโน้มของอาชีพของลูกค้าในอนาคต จากประวัติเครดิตก็จะทราบถึงหนี้สินที่มีอยู่

ในบางครั้งแบบฟอร์มขอเครดิตอาจกำหนดเงื่อนไขการชำระหนี้เพิ่มเติมไว้ก็ได้ โดยอาจจะระบุขอความเป็นการผูกมัดในการชำระหนี้พร้อมทั้งการค้ำประกันไว้

แบบฟอร์มขอเครดิต อาจไม่เหมาะที่จะเป็นแหล่งข้อมูลแก่การให้เครดิตทางการค้า เพราะในทางการค้าแล้ว จะมุ่งในฐานะการเงินของกิจการและความรับผิดชอบของผู้บริหารมากกว่า จะมาสนใจในเรื่องส่วนตัว

การกรอกแบบฟอร์มขอเครดิต อาจให้ลูกค้ากรอกที่กิจการผู้ให้เครดิต หรือกรอกที่บ้านลูกค้าเองแล้วส่งกลับมาทางไปรษณีย์ หรือผู้ให้เครดิตเป็นผู้กรอกให้จากการพูดคุยกันโดยตรง หรือจากทางโทรศัพท์ กิจการจะเลือกใช้วิธีการใด ก็แล้วแต่นโยบายและลักษณะเครดิตพร้อมทั้งยอดเงินที่ให้เครดิตด้วย

IV.2 การสัมภาษณ์ (Interview)

การสัมภาษณ์ไม่ว่าจะโดยการสัมภาษณ์ตัวต่อตัวโดยตรง หรือสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ โดยอาจจะเกิดขึ้นที่กิจการผู้ให้เครดิต หรือเกิดที่สำนักงานของผู้ขอเครดิตก็ตาม ก็ช่วยจุดมุ่งหมายที่ต้องการได้รายละเอียดเพื่อให้ทราบถึงฐานะการเงินของลูกค้า สังเกตภริยาของลูกค้าจากการสัมภาษณ์ได้โดยใกล้ชิด หรือการสัมภาษณ์อาจจัดทำขึ้นเพื่อเพิ่มเติมข้อมูลที่ได้จากแบบฟอร์มขอเครดิต อันอาจไม่ชัดเจนหรือมีข้อสงสัย การจัดทำเตรียมการสัมภาษณ์อย่างดี จะช่วยให้ได้รับข้อมูลต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ โดยที่ผู้สัมภาษณ์จะต้องมีความเป็นกันเอง มีทัศนคติที่เป็นมิตร ไม่ทำตนเป็นผู้ตรวจสอบอย่างจริงจัง ๆ จัง ๆ จะต้องทำให้ลูกค้าพูดจาได้อย่างเป็นอิสระและจริงใจ ชอบเขต การสัมภาษณ์ควรจะกำหนดเพื่อหาสาระที่ต้องการไว้เป็นข้อ ๆ และควรคุยด้วยทุกข้อให้ครบ มิใช่ไปเน้นที่จุดใดจุดหนึ่ง ก็จะทำให้ได้ข้อมูลไม่ครบถ้วน และอาจทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกอึดอัดใจด้วย ภายหลังจากการสัมภาษณ์แล้ว ผู้สัมภาษณ์ควรจะสรุปว่ามีความพอใจในลูกค้าและธุรกิจของเขามากน้อยเพียงใด จะได้เขียนรายงานเพื่อเสนอให้มีการพิจารณาต่อไป นอกจากนี้ควรจะเขียนหมายเหตุเกี่ยวกับเนื้อหาที่สงสัยว่าลูกค้าไม่ต้องการเปิดเผยให้ทราบ เพื่อจะได้ทำการค้นหาข้อมูลอื่นมาวิเคราะห์เพิ่มเติมต่อไป

นอกเหนือจากการสัมภาษณ์แล้ว ยังอาจมีการเดินทางไปเยี่ยมชมกิจการลูกค้าอีกด้วย ส่วนใหญ่จะใช้สำหรับแนวคิดทางการค้าที่มีออกแนวคิดจำนวนมาก ควรไปเยี่ยมชมกิจการหรือโรงงานของลูกค้าจะช่วยให้มองเห็นการดำเนินงานของลูกค้าจริง ๆ สถานที่ตั้งของธุรกิจและสภาพแวดล้อม สภาพและมูลค่าของทรัพย์สินประเภทต่าง ๆ โดยเฉพาะเปรียบเทียบงบการเงิน การจัดการเกี่ยวกับสินค้าคงเหลือรวมทั้งการเก็บรักษา ก็จะทำให้มีโอกาสประมาณความเสี่ยงอันอาจเกิดจากคุณลักษณะและความสามารถในการดำเนินงานของลูกค้าได้ถูกต้องขึ้น ช่วยขจัดปัญหาอันเกิดจากการอำพรางความจริงในการดำเนินงานเป็นธุรกิจที่ลูกค้าพยายามปิดบังจากการสัมภาษณ์ต่าง ๆ

ในการเยี่ยมชมนี้ กิจการอาจกำหนดให้มีการเยี่ยมชม 1 - 3 ครั้งต่อปี หรือเมื่อเห็นว่ามีความจำเป็นอันอาจมีผลต่อฐานะการเงินและคุณลักษณะของลูกค้า

IV.3 รายงานแนวคิดจากพนักงานขาย

ข้อมูลที่ได้จากพนักงานขายเป็นแหล่งที่มีประโยชน์มาก เพราะพนักงานขาย ไม่เพียงแต่จะมีการติดต่อกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด ยังติดต่อกับลูกค้ารายอื่นอันอาจเป็นคู่แข่งอื่นของลูกค้าอีกด้วย และพนักงานยังมีความสัมพันธ์กับพนักงานขายของกิจการอื่นอีกด้วย ลักษณะข้อมูลที่ได้โดยชมเป็นข้อเท็จจริงในสายตาของพนักงานขาย ซึ่งอาศัยความใกล้ชิดและความรู้เกี่ยวกับสภาพของลูกค้า เป็นเครื่องมือวิเคราะห์ แต่อย่างไรก็ตามก็ต้องพิจารณาถึงระดับคุณภาพของข้อมูลจากรายงานของพนักงานซึ่งอาจมีอคติในทางบวกที่จะพยายามเพิ่มยอดขายของตนขึ้น โดยมิได้มองในแง่ของการวิเคราะห์ความเสี่ยงว่าแนวคิดของลูกค้าอาจไม่ตีพอแก่การขายเชื่อ ดังนั้นข้อมูลที่นำมาส่วนใหญ่จึงควรพิจารณาให้ละเอียด และปัญหาจึงอยู่ที่ว่า ทำอย่างไรที่จะทำให้พนักงานขายสามารถรวบรวมข้อมูลของลูกค้าให้ถูกต้องโดยไม่ทำให้กระทบกระเทือนยอดขาย อีกนัยหนึ่งก็ต้องการให้พนักงานขายทำหน้าที่เป็นทั้งผู้ขายและผู้ช่วยฝ่ายแนวคิดด้วย ฉะนั้นถ้าจะให้พนักงานขายทำรายงานเกี่ยวกับรายละเอียดของลูกค้าก็ควรให้พนักงานนี้ได้ศึกษาถึงนโยบายทางค่านแนวคิดของกิจการในช่วงนั้น ๆ พร้อมทั้งจะต้องเข้าใจในลักษณะงานและเป้าหมายของแนวคิดที่ว่า จะมีผลกระทบต่อฐานะทาง

การเงินและกำไรของกิจการอย่างไรโดยเฉพาะ ถ้ามีหนี้สูญเกิดขึ้นจากการให้เครดิตที่หละหลวม หรือข้อมูลไม่ถูกต้องกับความเป็นจริง

โดยปกติพนักงานขายก็ติดต่อกับลูกค้าอยู่แล้ว จึงควรให้ทำหน้าที่ช่วยหาข้อมูลโดยสม่ำเสมอ จะช่วยฝ่ายเครดิตในการติดตามผลการให้เครดิตแก่ลูกค้าและเมื่อฝ่ายเครดิตได้มีการตัดสินใจว่าจะให้หรือไม่ให้เครดิตแล้ว ควรให้พนักงานขายทราบเหตุผลในกรณีที่ไม่ให้เครดิต เพื่อจะได้นำไปอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจ และขณะเดียวกันก็ทำให้ตัวพนักงานขายเองเกิดความเข้าใจในงานเครดิตมากขึ้น ลคความซัดแย้งของพนักงานขายและฝ่ายเครดิตลง จะช่วยติดตามผลการให้เครดิตแก่ลูกค้าต่อไปด้วย และถ้ามีเหตุการณ์ใดซึ่งพนักงานขายเห็นว่าจะก่อให้เกิดความเสี่ยงแก่กิจการ เช่น ในกรณีที่มีผู้ยื่นฟ้องศาลให้ลูกค้าชำระหนี้ หรือสินค้าคงเหลือเกิดการเสียหาย หรือได้รับข่าวว่าผู้จัดการของลูกค้ามีแผนการจะขายกิจการหรือเลิกกิจการ พนักงานขายจะได้แจ้งให้ฝ่ายเครดิตของกิจการทราบและหาทางแก้ไขได้ทันเวลาที่

รายงานเกี่ยวกับเครดิตที่พนักงานขายจะเป็นผู้ให้ข้อมูลและให้ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับลูกค้าในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

1. ความสามารถในการดำเนินธุรกิจ วิธีการดำเนินธุรกิจของลูกค้าเป็นเครื่องแสดงถึงความสามารถของธุรกิจ ความสำเร็จหรือล้มเหลวที่จะเกิดขึ้น บ่มขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพในการจัดลักษณะองค์การและวิธีการปฏิบัติงานต่าง ๆ
2. อุปนิสัยส่วนตัวและชื่อเสียง จากการติดต่อกับลูกค้าโดยตรงจะทราบถึงคุณสมบัติบางประการของลูกค้า เช่น ชอบเล่นการพนัน หรือได้ข้อมูลจากบุคคลในชุมนุมของลูกค้าเพิ่มเติม
3. สถานที่ตั้งของกิจการลูกค้า อันจะมีผลต่อการคมนาคมขนส่ง การขายสินค้า โอกาสของการขยายกิจการ

4. สภาพของท้องถิ่น อันจะมีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจของลูกค้า เช่น ความเสียหายในพืชผลทางเกษตรกรรม จะมีผลต่ออำนาจซื้อสินค้าคงคลัง

5. แหล่งเงินทุน โดยปกติกิจการมักจะมีของบการเงินจากลูกค้าอยู่แล้ว และจะต้องระวังว่าสมควรจะให้พนักงานขายหาข้อมูลการเงินอีกหรือไม่ ทั้งนี้เพราะลูกค้าอาจไม่เปิดเผยสภาพการเงินให้กับพนักงานขาย และการถามซ้ำอาจทำให้ลูกค้าไม่พอใจก็ได้

จากสาระที่ต้องการให้พนักงานขายทำรายงานเสนอฝ่ายวิเคราะห์งาน กิจการ ก็อาจกำหนดแบบฟอร์มขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายกรอกให้ก็ได้ รายละเอียดของแบบฟอร์มรายงาน จะประกอบไปด้วย

- วัน เดือน ปี
- ชื่อและสถานที่ตั้งของกิจการลูกค้า
- ระยะเวลาดำเนินงานธุรกิจ
- ประเภทของธุรกิจ
- เงินทุนโดยประมาณและแหล่งเงินทุน
- มูลค่าของทรัพย์สินทั้งหมดโดยประมาณ
- มูลค่าของสินค้าคงเหลือ
- สภาพของคลังสินค้าและการจัดเก็บ
- สภาพของที่ตั้งและความเหมาะสมของกิจการ
- สภาพท้องถิ่นซึ่งจะมีผลต่อการดำเนินงาน
- สภาพการแข่งขัน
- อุปนิสัยการซื้อ
- รายชื่อเจ้าหนี้รายอื่น ๆ และที่อยู่
- เงื่อนไขการชำระที่กำหนดโดยเจ้าหนี้รายอื่น ๆ
- การติดต่อกับธนาคาร
- ประสบการณ์ อุปนิสัยและชื่อเสียงของกิจการลูกค้า

ในสมัยก่อนแหล่งข้อมูลทางเครดิตยังไม่ก้าวหน้าเช่นปัจจุบัน ข้อมูลจากนายจึงนับเป็นแหล่งที่สำคัญมาก และการที่ความสำคัญนี้ลดน้อยลงมาเป็นเพราะมีสถาบันที่จัดรวบรวมข้อมูลให้โดยตรง ธนาคารให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลมากขึ้น และมีความร่วมมือในการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกิจการ

นายความและสำนักงานกฎหมายสามารถให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ประกอบข้อมูลเครดิตที่มีอยู่ หากกิจการต้องการทราบถึงสิทธิความเป็นเจ้าของในทรัพย์สินของลูกค้า ก็จะทำการตรวจสอบจากบันทึก หรือสัญญาต่าง ๆ มูลค่าของทรัพย์สินตลอดจนสิทธิเรียกร้องหรือภาระการจำนอง และนายยังทราบถึงสิทธิเรียกร้องในหนี้สินหรือในความเสียหายที่มีต่อกิจการต่าง ๆ อยู่แล้ว นอกจากนี้ นายบางคนยังมีความสามารถในการตีราคาทรัพย์สินต่าง ๆ มีการเก็บรวบรวมข้อมูลเครดิตให้ผู้ใช้วิเคราะห์เครดิตจากการที่นายได้รับการฝึกอบรมและมีความรู้ความชำนาญในการรวบรวมข้อมูล อย่างไรก็ตามความน่าเชื่อถือหรือประโยชน์ที่จะได้จากข้อมูลของนายความนั้นก็เช่นเดียวกับพนักงานขาย จะต้องดูถึงความสามารถ ความชำนาญ และความเที่ยงตรงที่ปราศจากอคติของนายแต่ละคนและควรพิจารณาถึงปัจจัยต่อไปนี้ประกอบด้วย

- นายความอาจคุ้นเคยสนิทสนมกับลูกค้าของเรา
- ข้อมูลที่ไต่ถามเป็นข้อมูลประเภทความคิดเห็นที่มีการตีความจึงอาจมีอคติในทางบวกหรือลบได้
- นายความไม่เข้าใจเกี่ยวกับมาตรฐานการวิเคราะห์เครดิต ทำให้ละเลยข้อมูลที่สำคัญบางประการไป
- นายความคิดว่าได้รับค่าธรรมเนียมไม่คุ้มกับรายละเอียดข้อมูลที่จะจัดทำให้

ธนาคารมีการดำเนินงานติดต่อกับธุรกิจเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะการรับฝากเงิน และการให้เครดิต ธนาคารจึงได้ผ่านการวิเคราะห์เครดิตของลูกค้าจากการรวบรวมข้อมูลมาแล้ว และมีรายงานการติดต่อกับลูกค้าอยู่ในมือแล้ว และปกติธนาคารจะพยายามรักษาความปลอดภัยเพื่อให้ความเสี่ยงภัยจากการรับชำระหนี้ที่น้อยที่สุดหรือมีความระมัดระวังรอบคอบในการวิเคราะห์เครดิต ดังนั้นถ้าได้ข้อมูลทางเครดิตจากธนาคาร จึงมักไม่เป็นข้อมูลที่มีการตกแต่งจนเกินความเป็นจริง ดังเช่นข้อมูลที่อาจได้รับจากพนักงานขาย แต่ในบางครั้งกิจการอาจไม่ได้รับความร่วมมือจากธนาคารที่จะได้ข้อมูลที่สำคัญ ทั้งเพราะธนาคารมักจะไม่เปิดเผยฐานะของลูกค้าให้ผู้วิเคราะห์เครดิตรายอื่นทราบ

ในการขอข้อมูลจากธนาคาร ควรจะตั้งคำถามส่งไปให้ธนาคารในสาขาที่ต้องการ พร้อมทั้งข้อมูลชื่อของลูกค้าอย่างถูกต้อง การตั้งคำถามควรจะกำหนดจุดหมาย และระดมเชกการถามให้แน่นอน ข้อมูลต่าง ๆ ที่จะสอบถามได้จากธนาคาร มักเป็น

- ระยะเวลาการติดต่อกับธนาคารกับลูกค้า
- ยอดเงินโดยเฉลี่ยในบัญชี ธนาคารอาจบอกในจำนวนเลขหลัก พร้อมทั้งระบุว่าจะอยู่ในระดับสูง กลาง หรือต่ำของเลขหลักนั้น ๆ เช่น ถ้าเป็นยอดเงินฝากเฉลี่ยอยู่ในระดับค่าของจำนวนเลข 6 หลัก ก็อาจจะประมาณว่ามีจำนวนเงินฝาก 120,000 หรือ 130,000 บาท เป็นต้น
- วงเงินสูงสุดที่เคยให้เครดิตเมื่อเร็ว ๆ นี้ ระยะเวลาในการกู้ ลักษณะหลักประกันมีหรือไม่
- ความพึงพอใจเกี่ยวกับเงินกู้ในอดีตที่ผ่านมา
- ความเห็นเกี่ยวกับความเสี่ยงของลูกค้า
- ความตรงต่อเวลาในการชำระหนี้

กิจการที่จะได้ข้อมูลเหล่านี้จากธนาคาร ต้องเป็นผู้ที่เคยมีบัญชีเงินฝากกับธนาคารเดียวกันกับลูกค้าด้วย หากไม่เคยมีบัญชีเงินฝากมาก่อน ธนาคารอาจให้ข้อมูลเหล่านี้แค่เพียงบางข้อ.

IV.7 การแลกเปลี่ยนข้อมูลโดยตรงกับเจ้าหน้าที่รายอื่น

เป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลทาง เครดิตระหว่างบรรดาเจ้าหน้าที่ทั้งหลายรวมทั้งกิจการเรากด้วย เท่ากับเป็นการให้คำยืนยันและตรวจสอบข้อมูลที่ไ้รวบรวมจากแหล่งอื่นมาบ้างแล้ว

IV.8 แหล่งอื่น ๆ

นอกเหนือจากแหล่งข้อมูลข้างต้นที่กล่าวมาแล้ว ยังอาจไ้จากแหล่งอื่น ๆ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร วารสาร รายงานประจำปีของธุรกิจต่าง ๆ คดีฟ้องร้องในเรื่องการฉ้อโกงทรัพย์สินที่ศาล กระทบเป็ยนการค้ำประกันทรัพย์สิน รายงานจากควอลิตี้กรู๊ป เป็นต้น

V. ปัญหาการหาข้อมูลทางการค้าในประเทศไทย

1. งบการเงินมักไม่ถูกต้อง เนื่องจากการค้าเงินธุรกิจในประเทศไทยมักเป็นบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนในระบบครอบครัว การจัดทำงบการเงินจึงมักจะไม่ถูกต้องตามความเป็นจริง

2. ธนาคารพาณิชย์มักไม่ให้ข้อมูลทางด้านเครดิตที่กิจการต้องการ ธนาคารมักจะทำการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างธนาคารด้วยกัน แต่ถ้าจะให้ข้อมูลแก่บุคคลภายนอกก็มักเป็นข้อมูลที่ไม่ค่อยมีประโยชน์โดยตรงแก่การวิเคราะห์นัก

3. ยังไม่มีการรวมกลุ่มระหว่างธุรกิจ เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลกันอย่าง
เป็นทางการดังเช่นในต่างประเทศ หากจะมีก็จะเป็นการกระทำกันเองในระหว่างเพื่อน
ฝูง เท่านั้น

4. ลูกค้าไม่เข้าใจและไม่ให้ความร่วมมือ จึงให้ข้อมูลไม่ครบถ้วนและ
ไม่ถูกต้อง ทำให้การวิเคราะห์ยากลำบาก