

ซื้อ รดอ่วม

นายอติระ วงศ์รุ่ง กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลีสซิ่งกสิกรไทย จำกัด เปิดตัว "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า ทิศทางดอกเบี้ยเช่าซื้อรถยนต์ในช่วงจากนี้จนถึงสิ้นปี คงจะต้องปรับขึ้นไปในทิศทางขาขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากที่เพิ่งมีการปรับล่าสุดเมื่อ 1 สิงหาคม มาอยู่ที่ 2.65% โดยคาดว่าจะจนถึงสิ้นปีดอกเบี้ยน่าจะไปอยู่ที่ 3% ซึ่งเท่ากับว่าจากนี้เราจะเห็นการทยอยปรับขึ้นดอกเบี้ยทุกเดือน เฉลี่ยเดือนละ 0.1% ไปจนถึงสิ้นปี เนื่องจากดอกเบี้ยนโยบายคงไม่หยุดอยู่ที่ 0% ธนาคารแห่งประเทศไทยคงต้องปรับขึ้นดอกเบี้ยเพื่อรักษาส่วนต่างดอกเบี้ยและคุมเงินเฟ้อ

"ปัจจุบันดอกเบี้ยลีสซิ่ง 2.65% ก็ยังไม่ค่อยจะคุ้มเลย เพราะต้นทุนดอกเบี้ยปรับขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่เนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรงของยักษ์ใหญ่ในวงการจึงทำให้การปรับขึ้นดอกเบี้ยทำได้ไม่มาก แต่ในที่สุดแล้วต้นทุนจะบังคับให้ทุกคนต้องขึ้นกันหมด คาดว่าต้น ก.ย.นี้ ก็คงต้องขยับมาอยู่ที่ 2.75%"

นายอติระกล่าวอีกว่า ผลจากการปรับขึ้นดอกเบี้ยไม่น่าจะกระทบกับการตัดสินใจซื้อรถ เพราะดอกเบี้ยที่ขึ้นทุก ๆ 0.10% มีผลต่อค่างวดแค่ประมาณ 100 บาท จนถึงสิ้นปีก็จะมีผลต่อค่างวดเพิ่มขึ้นอีก 300-400 บาท และเชื่อว่าทุกรายจะปรับขึ้นเหมือนกันทั้งตลาด เพราะแบงก์ต้นทุนดอกเบี้ยไม่ไหว

สำหรับปีนี้คาดว่าตลาดรถยนต์ใหม่จะอยู่ที่ประมาณ 9 แสนคัน คิดเป็นมูลค่าสินเชื่อเช่าซื้ออยู่ที่ประมาณ 7 แสนล้านบาท โดยการแข่งขันของธุรกิจลีสซิ่งรถยนต์อยู่ในมือของ 5 ยักษ์ใหญ่ ประกอบด้วยธนาคาร, กรุงศรี ออโต้, เอสซีบี, ทีเอสไอ และลีสซิ่งกสิกรไทย ซึ่งครองส่วนแบ่งตลาดกว่า 70% ส่วนที่เหลือส่วนใหญ่เป็นลีสซิ่งของบริษัทรถยนต์

นายณรงค์ ศรีจักรินทร์ ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่อาวุโส ธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ ธนาคารไทยพาณิชย์ กล่าวในทำนองเดียวกันว่า ทุกวันนี้ดอกเบี้ยควรมาอยู่ที่ 2.85% แล้วแต่ยังแข่งขันอยู่ที่ 2.65% เท่านั้น จนถึงสิ้นปีคาดว่าดอกเบี้ยจะไปถึง 3% ก็ยังถือว่าดอกเบี้ยถูก เพราะคิดเป็นอัตราแบบลดต้นลดดอกแล้วยังต่ำกว่า 6%

อย่างไรก็ตาม ในช่วงปลายปีที่จะมีงานมอเตอร์เอ็กซ์โป ซึ่งเป็นจังหวะที่ค่ายรถยนต์และค่ายลีสซิ่งแข่งขันกันเดือดเพื่อชิงยอดขายเชื่อก่อนปีคืบสิ้นปี นายณรงค์กล่าวว่า กรณีนี้ก็อาจเป็นหนึ่งใน

ปัจจัยสำคัญที่ไหลมอดดอกเบี้ยไม่ขยับขึ้นไปดังที่คาดการณ์ก็เป็นได้ แต่ปัจจัยดอกเบี้ยก็ถือเป็นส่วนหนึ่งของการแข่งขัน ซึ่งหลายค่ายก็เริ่มพลิกมาใช้กลยุทธ์ใหม่แทน ทั้งการแจกแพ็คเกจซิงค์หัก หรือของแถมอื่น ๆ แทน

"สำหรับไทยพาณิชย์ก็เริ่มปรับกลยุทธ์การแข่งขันมาล้อกับลูกค้าแต่ละเซ็กเมนต์ เช่นลูกค้าที่ขอสินเชื่อซื้อรถกระบะ เราก็ทำโปรโมชั่นแจกที่ปั้รถกระบะ หรือลูกค้าที่เป็นเกษตรกร ซึ่งจะมีรายได้เข้ามาเป็นฤดูกาล ไม่สม่ำเสมอ เราก็ออกแบบเงื่อนไขสินเชื่อที่เหมาะสม หรือลูกค้าที่เป็นกลุ่มข้าราชการ เราก็อาจมาเจาะเฉพาะกลุ่มด้วยเงื่อนไขพิเศษ ควณไม่อยู่ ผ่อนนาน เพราะลูกค้ากลุ่มนี้มีรายได้ที่มั่นคง เป็นต้น" นายณรงค์กล่าว

ส่วนนายไพโรจน์ ชื่นครุฑ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ.อยุธยา แคปิตอล ออโต้ ลีส (กรุงศรี ออโต้) กล่าวว่า การปรับขึ้นดอกเบี้ยไม่น่าจะกระทบกำลังซื้อครึ่งปีหลังตลาดรถใหม่ก็ยังมีแนวโน้มเติบโตที่ค่อนข้างดี เนื่องจากปัจจัยสนับสนุนด้านการผลิตและส่งออก รถที่ชะลอตัวมาจากช่วงครึ่งปีแรก ทำให้ความต้องการ และการส่งมอบรถเกิดขึ้นชัดเจนในช่วงครึ่งปีหลัง

ผู้สื่อข่าว "ประชาชาติธุรกิจ" รายงานว่า การแข่งขันของธุรกิจลีสซิ่งนอกจากเรื่องอัตราดอกเบี้ยแล้ว ขณะนี้ก็พบว่าแคมเปญการตลาดที่ค่อนข้างคึกคัก เช่นล่าสุด กรุงศรี ออโต้จัดแคมเปญ "กรุงศรีออโต้ รถ...ลุ้นรถ 5 เดือน 5 คัน" โดยให้ลูกค้ารับสิทธิ์ลุ้นรางวัลรถยนต์ซูซูกิ SX4 ในช่วง 5 เดือนนี้ทั้งหมด 5 คัน เพื่อชิงลูกค้าที่ต้องการสินเชื่อเกี่ยวกับรถยนต์ทุกประเภทมาใช้บริการ

ส่วนลีสซิ่งกสิกรไทยก็เพิ่งออก "สินเชื่อรถช่วยได้กสิกรไทย" ที่คิดดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก เพื่อเพิ่มทางเลือกให้ลูกค้าที่ต้องการความยืดหยุ่นสามารถปิดบัญชีได้เร็วขึ้นโดยไม่ต้องเสียค่าดอกเบี้ยส่วนที่เหลือ พร้อมกับขยายวงเงินสินเชื่อให้สูงสุดถึง 100% ของมูลค่ารถ และเพิ่มอายุรถที่จะนำมาใช้บริการสินเชื่อสูงสุดเป็น 17 ปี จากเดิม 10 ปี

จากหนังสือพิมพ์ประชาชาติธุรกิจ ฉบับวันพฤหัสบดีที่ 11 - วันอาทิตย์ที่ 14 สิงหาคม 2554

ข่าว : ซื้อ รดอ่วม 'ดอกเบี๋ย' ขยับทุกเดือน ลีสซิ่งออกแพ็กเกจซิงค์ 7 แสนล.