



หัวเรือใหญ่แห่งวงการลีสซิ่งไทย

อัครนันท์ จิตสิริวิทย์

กรรมการผู้จัดการ บจก. ลีสซิ่งกลสิกรไทย

หลังจากที่มีการปรับเปลี่ยนครั้งใหญ่ในลีสซิ่งกลสิกรไทย บริษัทธุรกิจสินเชื่อบุคคลยักษ์ใหญ่ของประเทศไทย โดยจัดวางหัวเรือใหญ่คนใหม่อย่าง อัครนันท์ จิตสิริวิทย์ นักวางแผนหนุ่มไฟแรงที่ผ่านประสบการณ์การทำงานในด้านการเงินและการลงทุนระดับประเทศมากกว่า 18 ปี ขึ้นรับตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ บจก. ลีสซิ่งกลสิกรไทย พร้อมด้วยวิสัยทัศน์คนรุ่นใหม่ที่เน้นการทำงานแบบทีมเวิร์ก ในการนำพาองค์กรก้าวไปสู่ความสำเร็จสูงสุด

ซึ่งในครั้งนี้อาจจะมาเปิดเผยถึงแนวความคิดและมุมมองแนวโน้มของตลาดสินค้าเพื่อการรถยนต์ไทยในปี 2555 ว่าจะมีทิศทางเป็นอย่างไร หลังผ่านวิกฤติน้ำท่วมครั้งใหญ่ในประเทศเมื่อปลายปีที่ผ่านๆ มา ทำให้วงการรถยนต์ได้รับผลกระทบอย่างมาก และสร้างความขบเซาะให้กับธุรกิจรถยนต์ ทั้งที่ภาครัฐเปิดแผนกระตุ้นเศรษฐกิจจากนโยบายคืบหน้าปี 2554

“จากการวิเคราะห์ของศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่ายอดขายรถยนต์ปี 2555 จะเพิ่มขึ้น 14-19% จากปี 2554 เป็น 925,000-965,000 คัน ซึ่งเป็นปัจจัยบวกในส่วนมาตรการภาครัฐจากนโยบายคืบหน้าปีรถยนต์คันแรก ซึ่งได้ขยายสิทธิให้ครอบคลุมถึงกลุ่มผู้ที่ซื้อที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วม และการผ่อนผันให้สามารถนำเข้ารถยนต์ใหม่ทั้งคัน โดยใช้ฐานภาษีเช่นเดียวกับการผลิตในประเทศ คาดว่าจะมีส่วนช่วยกระตุ้นแรงซื้อได้มาก ประกอบกับปัจจุบันจะเห็นได้ว่าธุรกิจลิสซิ่ง หรือธุรกิจรถยนต์ก็ทำตาม มีการออกผลิตภัณฑ์ที่ตรงความต้องการของกลุ่มลูกค้าต่าง ๆ มากขึ้น ทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกมากยิ่งขึ้น”

“ส่งผลให้มีโอกาสในการตัดสินใจซื้อสูงขึ้น และในปัจจุบันรถยนต์ปรับราคาต่ำลง มีแบรนด์รถยนต์เข้ามาเปิดตลาดในประเทศไทยมากขึ้น ทำให้กลุ่มคนส่วนใหญ่ที่มีรายได้ปานกลางสามารถซื้อรถยนต์มาใช้ได้ โดยบริษัทลิสซิ่งต่าง ๆ ก็แข่งขันกันสูง ด้วยการออกไปโฆษณาสร้างการจูงใจ เช่น ดาวน้อย - ผ่อนต่ำ และผ่อนนาน ซึ่งสำหรับธุรกิจลิสซิ่งจัดได้ว่าเป็นธุรกิจที่ไม่มีความแตกต่างกันมาก หรือหากมีความแตกต่างก็สามารถลอกเลียนแบบกันได้ในเวลาไม่นาน ดังนั้น สิ่งที่สร้างความแตกต่างคือเรื่องของความน่าเชื่อถือ ความเป็นมาตรฐานของแบรนด์หรือตราสินค้า เป็นสิ่งที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้ของผู้บริโภค”

นักการเงินหนุ่มไฟแรงแห่งลิสซิ่งกสิกรไทย ยังบอกต่อถึงความคาดหวังในธุรกิจปล่อยสินเชื่อบริษัทในเมืองไทยมีแนวโน้มในทางที่ดีขึ้น คาดว่าผลประกอบการด้านยานยนต์จะสูงขึ้นกว่าที่เป็นมาตั้งแต่ในอดีต “การคาดการณ์ตลาดรถยนต์ปี 2555 ถ้าหากไม่มีเรื่องของธรรมชาติเข้ามากระทบ ความต้องการในการซื้อรถยนต์จะทะยานเพิ่มขึ้นอีก โดยคาดว่าในช่วงเดือนเมษายน งานมอเตอร์โชว์ 2555 น่าจะเป็นงานที่มียอดขายรถยนต์สูงมาก เนื่อง

จากลูกค้าที่มีความต้องการและมีกำลังในการซื้อ จะตั้งใจมาซื้อรถในงานนี้ ประกอบกับค่ายรถยนต์หลาย ๆ ค่ายมีศักยภาพในการส่งมอบรถให้ลูกค้า เนื่องจากอุตสาหกรรมภาคการผลิตได้กลับมาฟื้นตัว ทำให้ยอดขายรถยนต์ในช่วงนี้น่าจะสูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งถือว่าเป็นโอกาสที่ดีที่สุดของตลาดรถยนต์และตลาดสินค้าเช่าซื้อรถยนต์”

นอกเหนือจากมุมมองทางการตลาดรถยนต์และตลาดสินค้าเช่าซื้อรถยนต์ แนวทางการบริหารธุรกิจเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าก็เป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งในการตอบสนองและสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

“แนวทางการบริหารที่ทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน คือ เน้นการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ไม่หยุดนิ่ง เพื่อเป็นผู้นำเทรนด์ในการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ก่อนใคร รวมถึงการสร้างการบริการที่พิเศษ เป็นที่หนึ่งที่ได้มาตรฐานเพื่อครองใจลูกค้า ซึ่งส่วนเหล่านี้ คือหลักการการทำงานที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด และเลือกที่จะใช้บริการของเรา ซึ่งยังมีอีก 2 ปัจจัยที่คิดว่าเป็นส่วนสำคัญ คือ Brand ที่มีความน่าเชื่อถือ โดยยังเป็นเรื่องหลักซึ่ง บจก.ลิสซิ่งกสิกรไทย เป็นหนึ่งในบริษัทในเครือธนาคารกสิกรไทย ซึ่งลูกค้ามีความเชื่อมั่นในการใช้บริการค่อนข้างสูง เป็นปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจสามารถเติบโตต่อไปได้อย่างยั่งยืน”

“ส่วนที่สอง คือ การที่ บจก.ลิสซิ่งกสิกรไทย อยู่ภายใต้ธนาคารกสิกรไทย ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่หลากหลาย ที่สามารถเชื่อมโยงกันได้ในทุกธุรกิจ ซึ่งจุดนี้ถือเป็นโอกาสที่เป็นข้อได้เปรียบทางธุรกิจ และเป็นความแตกต่างของลิสซิ่งกสิกรไทย ที่เหนือกว่าบริษัทอื่นๆ เนื่องจากธนาคารกสิกรไทยเป็นธนาคารที่ให้บริการทางการเงินที่ครบวงจร (One Stop Service) และตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มได้ตรงเป้าหมาย”

สำหรับนักวางแผนอย่าง อัครนันท์ จิตสิริวิทย์ การได้ก้าวมาเป็นหัวหน้าใหญ่ในครั้งนี้ เป็นบทพิสูจน์ที่สำคัญ ในการพลิกผันวิกฤติให้เป็นโอกาส และสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าถึงประสพภัยพิบัติครั้งใหญ่ เพื่อยืนยันความเป็นมืออาชีพที่เป็นเลิศด้านการบริการของ บจก.ลิสซิ่งกสิกรไทย ให้เป็นที่หนึ่งในใจลูกค้าตลอดไป