

Voice of Executive

เรื่อง : วิวัฒน์ บัญญัติวงศ์ภาพ  
ภาพ : พิษณุตม์ อิศวกรกิจ

‘Knowledge comes by taking things apart: Analysis.  
But wisdom comes by putting things together.’

[John A.Morrison]



นายอัศวินวิวัฒน์ บัญญัติวงศ์ รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท ลีสซิ่งกสิกรไทย จำกัด กล่าวถึงปัจจัยที่ทำให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จโดยครึ่งปีแรก 2554 ลีสซิ่งกสิกรไทยทำกำไรถึง 237 ล้านบาท ซึ่งเป็นเพราะการทำงานอย่างเป็นทีม ด้วยความเป็นมืออาชีพ พร้อมนวัตกรรมทางความคิดและผลิตภัณฑ์ที่นำเสนออย่างต่อเนื่อง และที่สำคัญต้องขอบคุณลูกค้าทุกท่าน เพราะบริษัทให้ความสำคัญกับ ‘ลูกค้า’ ซึ่งถือเป็นหนึ่งในค่านิยมหลัก (Core Values) ของเครือธนาคารกสิกรไทย โดยทุกผลิตภัณฑ์และบริการที่นำเสนอล้วนเกิดจากการนำความต้องการของลูกค้ามาเป็นศูนย์กลาง ซึ่งยุทธศาสตร์ คือ Customer Centric เพราะบริษัทฯ เข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง สามารถนำความต้องการมาสร้างสรรค์ให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่ตรงต่อความต้องการของลูกค้า ซึ่งแนวคิดนี้ทำให้ธุรกิจนี้ในเครือธนาคารประสบความสำเร็จ และยังสามารถทำให้ธุรกิจเดินหน้าไปได้ อย่างยั่งยืน และเชื่อได้ว่าจะทำให้บริษัทเติบโตก้าวสู่การเป็นผู้นำในตลาดสินเชื่อรถยนต์ในอนาคตได้อย่างแน่นอน

สำหรับภาพรวมของธุรกิจสินเชื่อในประเทศไทย ปัจจุบันผู้บริหารไฟแรงท่านนี้มีความเห็นว่าตลาดสินเชื่อรถยนต์จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีการพัฒนาแข่งขันเพื่อชิงส่วนแบ่งการตลาดในเรื่องของแคมเปญต่างๆ มากขึ้น สำหรับทิศทางดอกเบี้ยเช่าซื้อรถยนต์คงจะมีการปรับไปในทิศทางขาขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่คาดว่าจะมีผลกระทบไม่มากนักในการตัดสินใจซื้อรถยนต์ใหม่ เพราะเมื่อคิดเป็นต้นทุนถือว่าเป็นมูลค่าที่ไม่มากนัก ส่วนโอกาสของธุรกิจเช่าซื้อ คิดว่าอยู่ที่การแข่งขันหลากหลายของผลิตภัณฑ์ของหลายๆ ค่ายรถยนต์ ที่ทยอยออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2554 บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายไว้ว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาดที่ 8% และในปีหน้าตั้งเป้าหมายการขายเติบโตที่ 1 เท่าตัว

“ส่วนปัจจัยภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจในด้านต่างๆ ได้แก่ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจการเมือง หรือภัยธรรมชาติ หากคงที่หรือมีน้อยลงย่อมไม่เข้ามาเป็นตัวแปรที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของอุตสาหกรรมรถยนต์ และย่อมเติบโตเป็นไปในทิศทางบวกอย่างแน่นอน รวมทั้งสินเชื่อรถยนต์จะเติบโตไปพร้อมกันด้วย โดยบริษัทฯ ยังคงยึดหลักการดำเนินงานโดยมีลูกค้าเป็นศูนย์กลาง พร้อมให้ความสำคัญกับลูกค้าทางธุรกิจอีกด้วย” นายอัศวินวิวัฒน์กล่าว

ด้านกิจกรรมเพื่อสังคม (CSR) ลีสซิ่งกสิกรไทยมีการดำเนินกิจกรรมมาอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นในเรื่องสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก รวมถึงกิจกรรมสังคมด้านอื่นๆ เพราะตระหนักถึงความสำคัญของสังคมในการตอบแทนคืนสู่สังคมเพื่อสังคม อย่างเช่นโครงการทำบุญเพื่อน้อง สุขกายสบายใจ โครงการรณรงค์การปลูกจิตสำนึก ‘ง่วงไม่ขับ’ ร่วมกับสำนักงานตำรวจแห่งชาติ และโครงการปลูกป่าชายเลน ที่ศูนย์อนุรักษ์ป่าชายเลนคลองโคน ตำบลคลองโคน อำเภอมือเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม 82

## ลีสซิ่งกสิกรไทย

สู่ปีที่

# 7

สู่ผู้นำ

## สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

วงการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ในประเทศไทยถือเป็นที่อีกหนึ่งธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีปริมาณที่มากขึ้น รวมทั้งมีผลิตภัณฑ์หรือรถยนต์รุ่นใหม่ๆ ทยอยออกมาให้เลือกสรรกันอยู่เสมอ บรรดาสถาบันการเงินก็จัดแคมเปญต่างๆ เพื่อตอบสนองตลาดผู้บริโภคกันอย่างหลากหลาย หนึ่งในบริษัทสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ชั้นนำได้แก่ ‘ลีสซิ่งกสิกรไทย’ ในเครือกสิกรไทย ที่เป็นที่จับตามองด้วยกลยุทธ์การตลาดแปลกใหม่ และเป็นแบรนด์ที่ได้รับความนิยมอย่างรวดเร็วในระยะครบรอบ 6 ปี ดำเนินการเนื่องในโอกาสก้าวสู่ปีที่ 7 จึงเรียนเชิญผู้บริหารหนึ่งในหัวเรือใหญ่ของลีสซิ่งกสิกรไทยกล่าวถึงทิศทางของบริษัทและเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ