



ลีสซิ่งกสิกรไทย
KASIKORN LEASING 華泰租賃

ลีสซิ่งกสิกรไทย

ก้าวสู่ปีที่ 7 - ปีแห่งการเป็นผู้นำในธุรกิจเช่าซื้อ

บริษัท ลีสซิ่งกสิกรไทย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของธนาคารกสิกรไทย ได้ก้าวผ่านเข้าสู่ปีที่ 7 แล้ว ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมามีบริษัทฯ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและสามารถก้าวสู่การเป็นผู้นำในตลาดการให้บริการสินเชื่อบริการรถยนต์ที่ครบวงจรด้วยยุทธศาสตร์การยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer Centric) ซึ่งบริษัทฯ ยึดถือเป็นข้อปฏิบัติในการทำงานตั้งแต่ก่อตั้งจวบจนปัจจุบัน ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับรางวัลต่างๆ มากมาย

รางวัลระดับภูมิภาคเอเชีย Frost & Sullivan Award ASEAN Automotive Finance Company of the Year 2008 (Thailand) และ Frost & Sullivan Asia Pacific Automotive Awards 2009 เนื่องจากเป็นบริษัทที่ให้บริการด้านสินเชื่อเช่าซื้อ/ลีสซิ่งรถยนต์ในภูมิภาคที่มีความเป็นเลิศด้านกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ และด้านการพัฒนา กลยุทธ์ในการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพภายใต้การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม และเน้นการต่อยอดธุรกิจรวมถึงความคิดสร้างสรรค์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน

รางวัลระดับประเทศ Best Car Leasing โดย Grand Prix Group (เป็นองค์กรชั้นนำด้านการผลิตสื่อและกิจกรรมสายนานาชาติ อย่างครบวงจรที่ได้รับความนิยมเชื่อถือมากที่สุดในประเทศและเป็นผู้จัดงาน The Bangkok International Motor Show) ปี 2009, 2010 และ 2011 ซึ่งเป็นระยะเวลาถึง 3 ปีซ้อน

บริษัท ลีสซิ่งกสิกรไทย มีการเจริญเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ในปี 2010 บริษัทฯ มียอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อ/ลีสซิ่งกับสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์รวมเท่ากับ 41,616 ล้านบาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับยอดรวมของปี 2009 มีอัตราสินเชื่อเติบโตถึง 33.31% และมีผลกำไรรวมเท่ากับ 393 ล้านบาท เติบโตจากปี 2009 ถึง 63.15% โดยมียอดสินเชื่อคงค้างรวมทั้ง 53,908 ล้านบาท เติบโตจากปี 2009 ถึง 23.63% ด้วยคุณภาพสินทรัพย์ที่ดีเยี่ยม

แม้ว่าในปีที่ผ่านมาประเทศไทยจะเผชิญวิกฤติการเมืองและวิกฤติภัยธรรมชาติ แต่บริษัทฯ ก็สามารถบริหารจัดการภาพรวมของธุรกิจเพื่อรองรับกับปัญหา รวมถึงการควบคุมสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ณ สิ้นปี 2010 ไว้ที่ 1.12% ซึ่งถือได้ว่าเป็นตัวเลขที่ต่ำที่สุดในอุตสาหกรรมของธุรกิจเช่าซื้อ พร้อมทั้งการมีส่วนในการสนับสนุนอุตสาหกรรมรถยนต์ทั้งต่อบริษัทผู้ผลิตรถยนต์และผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ นอกจากนี้ยังมองถึงการสร้างความสัมพันธ์โดยการเน้นกลุ่มลูกค้าเป็นศูนย์กลาง และมีการสร้างกิจกรรมเพื่อตอบแทนผู้สังคมอย่างต่อเนื่อง

ในปีที่ 7 นี้บริษัทฯ มีปณิธานที่จะก้าวสู่การเป็นผู้นำในตลาดอุตสาหกรรมรถยนต์ จากยุทธศาสตร์ที่ยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง นวัตกรรมทางผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ ผ่านความร่วมมือกับเครือธนาคารกสิกรไทยพร้อมที่จะตอบสนองของความต้องการของลูกค้า/คู่ค้าทางธุรกิจ เน้นความคาดหมาย ซึ่งบริษัทฯ มีความเชื่อว่าจะสามารถก้าวข้ามไปสู่การเป็นผู้นำอุตสาหกรรมรถยนต์ได้ในอนาคตอย่างแน่นอน

▼ **อิสระ วงศ์รุ่ง** กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลีสซิ่งกสิกรไทย จำกัด ผู้รับบุกเบิกก่อตั้งและบริหารกิจการจนถึงปัจจุบัน



Key Success เป็นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง

ความสำเร็จในช่วงที่ผ่านมาของบริษัท ลีสซิ่งกสิกรไทย มาจากวิธิติดและการบริหารงานร่วมกันของเครือธนาคารกสิกรไทยและบริษัท ลีสซิ่งกสิกรไทยที่เน้นแนวคิดลูกค้าเป็นศูนย์กลางหรือ Customer Centric เป็นหลัก กล่าวคือ เมื่อบริษัทฯ มีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริงแล้ว สามารถนำความต้องการนั้นมาสรรค์สร้างให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่ตรงต่อความต้องการของลูกค้าได้

แนวคิดนี้ไม่เพียงสร้างให้เครือธนาคารประสบความสำเร็จเท่านั้น แต่ยังสามารถทำให้ธุรกิจเดินหน้าไปอย่างยั่งยืนอีกด้วย โดยการสื่อสารภายในองค์กร K-Culture ในการสร้างวัฒนธรรมองค์กรผ่านสื่อและกิจกรรมต่างๆ โดยมีเป้าหมายเพื่อให้แนวคิดในการทำงานรวมถึงวัฒนธรรมองค์กรได้เข้าถึงทีมปฏิบัติงาน ทีมบริหาร และองค์กรให้มีความเข้าใจ เพื่อใช้แนวคิดเหล่านี้ในการบริการ สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ไปจนถึงการสร้างแบรนด์เครือธนาคารกสิกรไทยให้แข็งแกร่งอย่างยั่งยืนต่อไป

สร้างผลิตภัณฑ์ตามแนวทาง Customer Centric

ยุทธศาสตร์ที่สำคัญในการทำงานของบริษัท ลีสซิ่งกสิกรไทยคงจะหนีไม่พ้นการให้ความสำคัญกับลูกค้าหรือการให้ลูกค้าเป็นศูนย์กลางเป็นหลัก (Customer Centric) กับช่วงเวลา 6 ปีที่ผ่านมากับการตอบสนองความต้องการของลูกค้าในหลากหลายรูปแบบผ่านผลิตภัณฑ์ซึ่งตอบโจทย์ในหลายๆ ทาง

■ โครงการที่ผ่านมา

โครงการ K-SME Easy Leasing เป็นโครงการที่บริษัทร่วมมือกับธนาคารกสิกรไทยและบริษัท ไทโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด จัดสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยพิเศษ เพื่อการเช่าซื้อรถยนต์โดยสำหรับลูกค้าผู้ประกอบการเอสเอ็มอีของธนาคาร ซึ่งโครงการนี้ได้ช่วยให้กลุ่มลูกค้าธุรกิจเอสเอ็มอีสามารถเช่าซื้อรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพทางธุรกิจด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าปกติ เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยพิเศษ พร้อมด้วยวงเงินสินเชื่อเช่าซื้อที่มีกรอบอนุมัติไว้ล่วงหน้าแล้ว

■ โครงการปัจจุบัน

โครงการ KLeasing Leverage เป็นโครงการสำหรับลูกค้าบุคคล เมื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถใหม่แล้ว ลูกค้าก็จะได้รับการอนุมัติ บัตรเครดิตกสิกรไทย (K-Credit Card) บัตรเงินสดทันใจกสิกรไทย (K-Express Cash) และสามารถหักเงินค่างวดเช่าซื้อรถยนต์ผ่านบัญชีธนาคารกสิกรไทยแบบอัตโนมัติ (K-Direct Debit) และสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าท่านใดที่มียอดจัดสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์อยู่ที่ระหว่าง 3-5.99 ล้านบาท ลูกค้าจะได้รับการเชิญให้ถือบัตรเครดิต The Premier และหากยอดจัดสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มีมูลค่าเกิน 6 ล้านบาทขึ้นไป ลูกค้าจะได้รับการเชิญให้ถือบัตรเครดิต The Wisdom ซึ่งทั้ง 2 บัตรนี้ให้สิทธิพิเศษสูงกว่าบัตรเครดิตทั่วไปมาก นับเป็นสิทธิพิเศษจริงๆ

สำหรับลูกค้าที่จะได้รับสิทธิพิเศษมากกว่า 1 อย่างจากผลิตภัณฑ์ของเครือธนาคารกสิกรไทย

โครงการ “กู้กสิกรไทยครั้งเดียว ได้ทั้งบ้าน ได้ทั้งรถ” เป็นโครงการร่วมมือระหว่าง บริษัท ลีสซิ่งกสิกรไทย จำกัด และสินเชื่อบ้านของเครือธนาคารกสิกรไทย ที่จะอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าสินเชื่อบ้านในการได้อนุมัติวงเงินสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัท ลีสซิ่งกสิกรไทย จำกัด ด้วยอัตราดอกเบี้ยต่ำพิเศษ คือ เริ่มต้น 1.58% ซึ่งสามารถสร้างความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า ตั้งแต่เอกสารประกอบการอนุมัติ โดยสามารถใช้เอกสารยืนยันสมัครสินเชื่อบ้านเพื่อพิจารณาอนุมัติทั้งสองสินเชื่อไปในคราวเดียวกัน

โครงการ K-SME Leasing Plus เป็นโครงการที่ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีเสริมสภาพคล่องด้วยรถยนต์กสิกรไทย เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจการ ตลอดจนบำรุงรักษา ปรับปรุง ซ่อมแซม ทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับกิจการ เพียงออกรถยนต์ใหม่กับบริษัท ลีสซิ่งกสิกรไทย จำกัด ทางธนาคารกสิกรไทยจะให้วงเงินสินเชื่อเพิ่มอีก 50% ของยอดจัดเช่าซื้อรถยนต์ โดยลูกค้าไม่ต้องใช้หลักประกันเพิ่มเติม เพื่อให้ผู้ประกอบการที่ซื้อรถยนต์ใหม่ได้ทั้งวงเงินสินเชื่อลีสซิ่ง และวงเงินสินเชื่อธุรกิจ โดยทำให้ได้ทั้งรถยนต์ไปใช้งาน ได้เงินทุนเพื่อเสริมสภาพคล่องให้กับธุรกิจ และเพื่อโอกาสให้ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายยิ่งขึ้น

ทั้งหมดนี้คือตัวอย่างโครงการที่แสดงออกถึงความตั้งใจจากบริษัท ลีสซิ่งกสิกรไทย จำกัด และเครือธนาคารกสิกรไทยในการสรรค์สร้างผลงานผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าแบบครบวงจรในทุกๆ รูปแบบตามนโยบายของเครือธนาคารที่ว่า **ลูกค้าคือศูนย์กลาง**

Next Step 2012

ในปี 2012 ที่จะถึงนี้ ถ้าไม่มีปัจจัยใดๆ เข้ามาเป็นตัวกดดันเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาการเมืองหรือภัยธรรมชาติก็จะเป็นไปตามที่หลายนักวิเคราะห์หรือแม้กระทั่งหลายๆ สถาบันการเงินได้คาดการณ์ไว้ล่วงหน้าแล้วว่าตัวเลขในอุตสาหกรรมรถยนต์ในปีนี้เป็นที่น่าพอใจย่อมต้องมาอย่างสวยหรูแน่นอน ซึ่งบริษัทในเครือธนาคารกสิกรไทยที่ดูแลในเรื่องเช่าซื้อรถยนต์อย่างบริษัท ลีสซิ่งกสิกรไทย จำกัด ก็ได้วางแผนรองรับรวมถึงตั้งเป้าหมายสำหรับปีหน้าแล้ว

โดยในปี 2011 บริษัทฯ คาดหมายว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 8% และในปีหน้าคาดว่าจะโตไปอีกประมาณ 1 เท่าตัว โดยตั้งเป้าไว้ที่ประมาณ 14% และมีการตั้งเป้าการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ไว้ประมาณ 51,200 ล้านบาท ซึ่งถือเป็นก้าวกระโดดจากยอดที่คาดการณ์ในปี 2011 ประมาณ 1.1 เท่า

ส่วนกลยุทธ์ที่ยังคงเป็นการทำงานแบบให้ลูกค้าเป็นศูนย์กลางให้ความสำคัญกับลูกค้าทางธุรกิจ พร้อมทั้งเพิ่มสัดส่วนของรถยนต์ในกลุ่มกระบะ รถยนต์ขนาดเล็กอย่างอีโคคาร์ และรถตู้ให้มีปริมาณมากขึ้นเพื่อเป็นแรงช่วยในการสร้างรากฐานของการก้าวไปเป็นผู้นำในตลาดสินเชื่อรถยนต์ในอนาคตตามเป้าหมายที่บริษัทได้ตั้งไว้ **M&W**