

# กรุงศรี คอนซูมเมอร์ ปลื้มผลงานปี 2556 ยังเติบโต แข็งแกร่งที่ 15% ประกาศผนึกกำลังบัตรเครดิตใน เครื่องกรุงศรีและพันธมิตร บริหารพอร์ตลูกค้าให้มี คุณภาพ พร้อมชี้การติดตามหนี้และแก้ปัญหาหนี้เป็น หัวใจในการดำเนินธุรกิจปีนี้



*กรุงเทพฯ, 24 มีนาคม 2557* – กรุงศรี คอนซูมเมอร์ปลื้มผลงานปี 2556 ยังสามารถเติบโตแข็งแกร่ง โดยมีจำนวนลูกค้าใหม่ 816,000 บัญชี มีลูกค้ารวม 6.73 ล้านบัญชี เพิ่มขึ้น 10% มียอดใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตรวม 2.8 แสนล้านบาท เติบโต 12% มียอดสินเชื่อรวม 1.18 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น 15% โดยเป็นสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ในส่วนของบัตรเครดิตที่ 1.3% และสินเชื่อส่วนบุคคลที่ 3.2% ซึ่งต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของธุรกิจที่ 2.3% และ 3.7% ตามลำดับ (แหล่งข้อมูล: ธนาคารแห่งประเทศไทย ณ ธันวาคม 2556) ปี 2557 เน้นผนึกกำลังในเครื่องกรุงศรี และธนาคารแห่งโตเกียว-มิตซูบิชิ ยูเอฟเจ จำกัด (BTMU) กลุ่มมิตซูบิชิ ยูเอฟเจ ไฟแนนเชียล กรุ๊ป (MUFG) และพันธมิตรทางธุรกิจในการพัฒนาสินค้าและบริการที่ตรงใจลูกค้า และขยายโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน พร้อมเน้นการติดตามและแก้ปัญหาหนี้เสีย และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารความเสี่ยง

นายฐากร ปิยะพันธ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ออยุธยา แคปปิตอล เซอร์วิส เซส จำกัด หรือกรุงศรี คอนซูมเมอร์ กล่าวว่า จากเศรษฐกิจที่ชะลอตัวที่ส่งผลให้ประชาชนชะลอการใช้จ่ายในช่วงที่ผ่านมา และแนวโน้มหนี้ครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้นที่อาจทำให้ความสามารถในการชำระหนี้ลดลง เป็นสัญญาณที่น่าเป็นห่วงอย่างมาก ดังนั้น บริษัทจึงเฝ้าระวังสถานการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อหนี้เสียนี้อย่างใกล้ชิดพร้อมให้ความช่วยเหลือลูกค้าเมื่อตรวจพบสัญญาณการผ่อนชำระที่ผิดปกติ ทั้งการปรับโครงสร้างหนี้ให้ลูกค้า และช่วยลูกค้าบริหารจัดการหนี้ให้สอดคล้องกับรายได้ พร้อมทั้งเพิ่มความเข้มงวดในการบริหารความเสี่ยง ทั้งการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้และวงเงินสินเชื่อที่เหมาะสมก่อนการอนุมัติ การปรับเพิ่มรายได้ขั้นต่ำของผู้สมัครบัตรกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์จากเดิม 8,000 บาท ขึ้นเป็น 10,000 บาท การเพิ่มความถี่ในการตรวจสอบข้อมูลจากเครดิตบูโร และเพิ่มจำนวนพนักงานติดตามทวงถามหนี้ โดยเชื่อมั่นว่าการติดตามหนี้และแก้ไขปัญหาหนี้เป็นหัวใจในการดำเนินธุรกิจปีนี้ นอกจากนี้ บริษัทยัง

ถือเป็นหน้าที่ที่จะต้องอำนวยความสะดวกแบบรับผิดชอบ (Responsible Lending) และให้ความรู้แก่ประชาชน คนวัยทำงาน และนักศึกษา เกี่ยวกับข้อควรระวังก่อนเข้าสู่การเป็นหนี้และวินัยทางการเงิน

สำหรับแนวทางการดำเนินธุรกิจในปี 2557 บริษัทจะเน้นการร่วมมือและเติบโตไปพร้อมกับพันธมิตรทางธุรกิจของเราในการพัฒนาสินค้า บริการ และกิจกรรมการตลาดที่สอดคล้องกับรูปแบบการใช้ชีวิตและความต้องการของลูกค้าในแต่ละเซ็กเมนต์ พร้อมขยายช่องทางการให้บริการ โดยจะพัฒนาเคาน์เตอร์บริการที่เดิมเป็นเพียงจุดรับสมัครสมาชิกบัตรใหม่ขยายเป็นจุดให้บริการลูกค้าแบบครบวงจร พร้อมนำเทคโนโลยีมาพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อสร้างความโดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่ง ในขณะที่เดียวกันก็สอดคล้องกับรูปแบบการใช้ชีวิตแบบ DigitalLife ของคนในปัจจุบัน อาทิ การชำระสินค้าช่องทางออนไลน์ (online shopping) ผ่านบัตรเครดิตในเครื่องรุ่นศรี หรือการสร้างอี-มาร์เก็ตเพลส (E-Market Place) โดยการเปิด Web Portal

ให้เป็นชุมชนสำหรับการซื้อ ขาย หรือผ่อนชำระสินค้าออนไลน์ นอกจากนี้ บริษัทยังได้ผนึกกำลังกับพันธมิตรทางธุรกิจกว่า 120 รายจัดงาน กรุงศรี คอนซูมเมอร์ เอ็กซ์โป ที่เป็นมหกรรมสินค้าผ่อน 0% ทุกชั้นทั้งงานในอัตราดอกเบี้ย 0% นานสูงสุด 10 เดือนสำหรับบัตรเครดิตและสูงสุด 15 เดือนสำหรับบัตรผ่อนชำระใน 5 จังหวัดใหญ่ทั่วทุกภาคของประเทศทั้งที่หาดใหญ่ เชียงใหม่ ชลบุรี นครราชสีมา และพระนครศรีอยุธยา รวมทั้งการจัดแคมเปญการตลาดเพื่อเพิ่มศักยภาพการใช้จ่ายของผู้ถือบัตรให้คุ้มค่ามากขึ้นในหมวดอาหาร ท่องเที่ยว และซูเปอร์มาร์เก็ต อาทิ การรับคะแนนสะสม 5 เท่าเมื่อซื้อบัตรโดยสารนกแอร์ รับเครดิตเงินคืนสูงสุด 8% เมื่อเติมน้ำมัน 1,000 บาทขึ้นไปทุกปั๊มโดยต้องมียอดใช้จ่ายตามเงื่อนไข รับเครดิตเงินคืน 8% เมื่อใช้จ่ายด้วยเซ็นทรัลเครดิตการ์ดในหมวดโรงแรมทั่วไทยครบทุก 8,000 บาทต่อใบเสร็จ หรือรับเครดิตเงินคืนสูงสุด 8% เมื่อใช้จ่ายที่ร้านอาหารทั่วไทยครบทุก 1,000 บาทต่อใบเสร็จ เป็นต้น

“ถึงแม้ปี 2557 จะมีปัจจัยที่ทำทลายให้การใช้จ่ายภายในประเทศชะลอตัวลง แต่บริษัทยังเชื่อมั่นว่าธุรกิจของบริษัทจะยังคงเติบโตต่อเนื่อง โดยบริษัทตั้งเป้าหมายมีจำนวนลูกค้ารวม 7.12 ล้านบัญชี มียอดใช้จ่ายรวม 3 แสนล้านบาท มียอดสินเชื่อรวม 1.25 แสนล้านบาท” นายฐากรกล่าวในที่สุด