

กสิกรไทยมุ่งดูแลพอร์ตลูกค้าสินทรัพย์สูง จัด โครงสร้างแบบใหม่ เพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า เป็นหลัก



กสิกรไทยแจ้งกลยุทธ์ดูแลกลุ่มลูกค้าสินทรัพย์สูง ด้วยการให้บริการตามโครงสร้างการขยายแบบเปิด (Open Architecture) จัดหาผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุด โดยยึดความต้องการและผลประโยชน์สูงสุดของลูกค้าเป็นหลัก พร้อมคัดสรร บลจ.อเบอร์ดีน และ แมนูไลฟ์ เป็นพันธมิตรเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ที่เสนอลูกค้าให้ครบวงจรมากขึ้น พร้อมแผนสร้างพันธมิตรกับผู้นำในตลาดอีกหลายรายในอนาคตอันใกล้ คาดปีนี้จะสามารถเพิ่มลูกค้ากลุ่มสินทรัพย์สูงอีก 8% คิดเป็นมูลค่าสินทรัพย์ประมาณ 50,000 ล้านบาท



นายจิรวุฒิ สุภรณ์ไพบูรณ์ ผู้บริหารกลุ่มธุรกิจบริการไพรเวทแบงก์ ธนาคารกสิกรไทย เปิดเผยว่า

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าสินทรัพย์สูง (High Net Worth Segment) ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีสินทรัพย์กับธนาคารกสิกรไทย และบริษัทของธนาคารกสิกรไทยมากกว่า 50 ล้านบาทขึ้นไป ให้ความสนใจในออมและลงทุนที่หลากหลายและเพิ่มการลงทุนในต่างประเทศเพื่อเพิ่มผลตอบแทนจากการลงทุนมากขึ้น เนื่องจากผลตอบแทนจากอัตราดอกเบี้ยของสถาบันการเงินไทยอยู่ในระดับที่ต่ำมาก และสภาพเศรษฐกิจของไทยในปีนี้จะไม่เติบโตมากนัก

ดังนั้นบริการไพรเวทแบงก์ ธนาคารกสิกรไทย จึงได้นำโครงสร้างการขยายแบบเปิด (Open Architecture) มาให้บริการกลุ่มลูกค้าสินทรัพย์สูง เพื่อให้คำแนะนำและนำเสนอผลิตภัณฑ์ในการลงทุนที่ดีที่สุดในตลาด มีความหลากหลาย สอดคล้องกับความต้องการ และให้ผลประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้า โดยลูกค้าสามารถเลือกลงทุนในกองทุนที่น่าสนใจของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน (บลจ.) ชั้นนำแห่งอื่น นอกเหนือจากการเลือกลงทุนกับ บลจ.ในเครือของธนาคารกสิกรไทยได้

ในช่วงเริ่มต้น ธนาคารได้เลือกบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน 2 แห่งที่มีผลประกอบการอันดับต้น ๆ ของไทยมาร่วมให้บริการแก่ลูกค้าสินทรัพย์สูง ได้แก่ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน อเบอร์ดีน และ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แมนูไลฟ์ (ประเทศไทย) โดยทั้ง 2 บลจ. เป็นผู้มีความเชี่ยวชาญในการจัดการกองทุนที่ลงทุนในตลาดทั้งในและต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นตลาดเอเชียหรือยุโรป ซึ่งทำให้ลูกค้ามีทางเลือกในการลงทุนกับกองทุนต่าง ๆ ได้มากถึง 90 กองทุน และในเร็ว ๆ นี้ จะเพิ่มความร่วมมือกับบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนอีก 3 แห่ง เพื่อเพิ่มทางเลือกในการลงทุนที่หลากหลายและดีที่สุดในตลาด ให้กับลูกค้าไพรเวทแบงก์ของธนาคาร

นายจิรวุฒิ กล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับกิจกรรมที่ KBank Private Banking จะจัดให้กับลูกค้าในปี 2557 นี้เพิ่มเติม คือ การจัดกิจกรรมเสริมสร้างองค์ความรู้ให้กับลูกค้าอย่างเข้มข้นในทุกไตรมาส ทั้งด้านการเงินและการลงทุน รวมถึงการวิเคราะห์สถานการณ์เศรษฐกิจและคำแนะนำการลงทุนในช่วงเวลาต่างๆ ผ่านความร่วมมือของพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญที่แตกต่างกันไป นอกเหนือจากงานสัมมนาเชิงวิชาการเรื่องการลงทุนแล้ว กิจกรรมที่ตอบโจทย์ด้านไลฟ์สไตล์ของลูกค้าก็ยังคงมีจัดอย่างเข้มข้นเน้นออกแบบกิจกรรมให้ตรงความต้องการและตรงกับความสนใจของลูกค้ามากขึ้น

ปัจจุบัน ธนาคารกสิกรไทยมีลูกค้ากลุ่มสินทรัพย์สูง ประมาณ 7,600 ราย คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดประมาณ 35% ของจำนวนลูกค้าทั้งหมดในประเทศไทยมีอยู่ประมาณ 21,400 ราย และมีสินทรัพย์ภายใต้การบริหาร (AUM) รวมประมาณ 5.7 แสนล้านบาท ซึ่งมีแนวโน้มการขยายตัวต่อเนื่องตามการเติบโตของภาวะเศรษฐกิจ โดยเฉพาะในหัวเมืองใหญ่ในต่างจังหวัดที่เศรษฐกิจมีการเติบโตสูงกว่าอัตราเฉลี่ยของประเทศ คาดปีนี้จะสามารถเพิ่มลูกค้ากลุ่มสินทรัพย์สูงอีก 8% คิดเป็น AUM เพิ่มประมาณ 50,000 ล้านบาท