

กสิกรไทยเชื่อมั่นเศรษฐกิจครึ่งปีหลัง มั่นใจทั้งปี

วาดลูกค้ารายย่อยได้ 3.3 ล้านราย

กสิกรไทยเผยผลการดำเนินงานธุรกิจลูกค้านุคคผลฯ ครึ่งปีแรก 2557 ไปได้สวย ยึดหัวหาดรองความเป็นผู้นำต่อเนื่อง ในด้านของขนาดกองทุนรวม ยอดเบี้ยประกันรับรวม ยอดรับบัตรจากธุรกิจร้านค้ารับบัตร ยอดใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตและบัตรเดบิตสูงที่สุดในตลาด มั่นใจเศรษฐกิจครึ่งปีหลัง ย้ายยุทธศาสตร์การเป็นธนาคารที่ลูกค้าเลือกใช้เป็นหลัก (Customer's Main Bank) ปูพรมจัดกิจกรรมการตลาดเจาะลูกค้าในแต่ละกลุ่มตามจังหวัด หัวเมืองใหญ่ มั่นใจสิ้นปีโกยลูกค้าใหม่รวม 3.3 ล้านราย

นายปกรณ์ พรธนะแพทย์ รองกรรมการผู้จัดการ ธนาคารกสิกรไทย เปิดเผยว่า แม้จะมีปัจจัยทางเศรษฐกิจและการเมืองเข้ามากระทบในช่วงที่ผ่านมา แต่สายงานธุรกิจลูกค้านุคคผลฯ ของธนาคารยังสามารถดำเนินงานในครึ่งปีแรกได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยรายได้จากค่าธรรมเนียมเติบโตได้ตามเป้าหมาย จากผลิตภัณฑ์หลักที่สร้างรายได้ค่าธรรมเนียม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประกัน บัตรเครดิตและร้านค้ารับบัตร และผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Transaction Service ในขณะที่ด้านสินเชื่อ ธนาคารให้ความสำคัญกับคุณภาพสินเชื่อเป็นหลักและได้ตั้งเป้าหมายให้เติบโตสอดคล้องกับตลาด

ทั้งนี้ ธนาคารยังคงมีความเชื่อมั่นในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในครึ่งปีหลังนี้ เห็นได้จากตัวเลขประมาณการของศูนย์วิจัยกสิกรไทยที่ประเมินว่า ความต้องการบริโภคในประเทศมีแนวโน้มฟื้นตัวจากสถานการณ์การเมืองที่เริ่มมีเสถียรภาพ การกระตุ้นบรรยากาศในภาคการท่องเที่ยว และการลงทุนภาคธุรกิจให้ทยอยฟื้นตัว ประกอบกับมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจต่างๆ จากภาครัฐ ทำให้มีการปรับเพิ่ม GDP จาก 1.8% เป็น 2.3% ทั้งนี้ การดำเนินงานของธุรกิจลูกค้านุคคผลฯ ของธนาคาร ยังเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ ถึงแม้จะมีการเพิ่มขึ้นของหนี้ครัวเรือน แนวโน้มการผิदनัดชำระหนี้ยังอยู่ในเกณฑ์ที่ควบคุมได้ เนื่องจากฐานลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าระดับกลางที่มีรายได้ตั้งแต่ 15,000 บาทขึ้นไป ประกอบกับกลยุทธ์ของธนาคารที่เน้นคุณภาพสินเชื่อ และกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการชำระหนี้ จึงไม่ค่อยมีความกังวลในเรื่องดังกล่าว

สำหรับครึ่งปีหลังนี้ ธนาคารเน้นการขยายฐานลูกค้าใหม่ ตั้งเป้ามีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นในปี 2557 เป็นจำนวน 3.3 ล้านราย โดยมีกลยุทธ์สำคัญคือ การนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการในลักษณะที่เป็น “ไลฟ์สไตล์ เอ็กซ์พีเรียน” (Lifestyle Experiences) ที่ทำให้การทำธุรกรรมการเงินเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของการใช้ชีวิตของลูกค้า และตอกย้ำภาพลักษณ์การเป็น “ไลฟ์สไตล์ แบงกิ้ง” (Lifestyle Banking) รวมทั้งระดมกิจกรรมการตลาดเต็มรูปแบบเพื่อขยายฐานลูกค้าที่อยู่ในจังหวัดที่เป็นหัวเมืองใหญ่ เพื่อเพิ่มสัดส่วนลูกค้าและฐานรายได้ให้มาจากต่างจังหวัดมาก

ขึ้น โดยจะดำเนินงานผ่าน 4 แขนงหลัก ได้แก่

การนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ที่เจาะไลฟ์สไตล์ของลูกค้าแต่ละกลุ่มที่มีความสนใจเฉพาะเรื่อง เช่น ร่วมมือกับดูคาติ ไทยแลนด์ ออกบัตรเดบิตลิมิเต็ด เอ็ดจัน “ดูคาติ เดบิต การ์ด” (Ducati Debit Card) ร่วมกับ LINE ประเทศไทย เปิดตัวเกมเศรษฐกิจ LINE Let’s Get Rich ซึ่งธนาคารกสิกรไทยเป็นผู้สนับสนุนหลักและกลายเป็นเกมที่มีสถิติการดาวน์โหลดสูงสุดในขณะนี้ โดยเตรียมเปิดตัวบัตรเดบิต LINE Get Rich ในเดือนสิงหาคมนี้

ด้านการให้บริการของทีมงานที่ปรึกษา ขยายบริการ K-Expert ให้ความรู้ทางการเงินแก่ประชาชนในทุกระดับ โดยเฉพาะตามจังหวัดหัวเมืองใหญ่ พร้อมแผนเพิ่ม K-Expert เป็น 4,000 คน โดยมีกิจกรรมสำคัญในครึ่งปีหลังคือการร่วมมือกับบริษัทหลักทรัพย์ กสิกรไทย จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กสิกรไทย จำกัด จัดกิจกรรมภายใต้ชื่อ “Meet the Expert อายากรวยเรียกพี่” ในรูปแบบละครเวทีสอดแทรกความรู้ทางการเงินการลงทุนรูปแบบใหม่ที่จะแปลงเรื่องที่น่าเข้าใจยากให้มีรูปแบบสนุกสนาน เข้าใจง่าย และที่สำคัญคือจะต้องนำมาปรับใช้ในชีวิตประจำวันได้ มีบริษัทเวิร์คพอยท์ เอ็นเทอร์เทนเมนท์ เป็นผู้ผลิต เริ่มออกทัวร์ใน 5 ภาค 5 จังหวัดทั่วไทย ได้แก่ กรุงเทพฯ พัทยา เชียงใหม่ อุตรธานี และหาดใหญ่ ตั้งแต่เดือน ส.ค.ถึง ต.ค. คาดว่าจะมีผู้ร่วมกิจกรรมครั้งนี้กว่า 6,000 คน

ในขณะที่ **การให้บริการ** เน้นการนำเสนอนวัตกรรม เทคโนโลยี ที่มีความปลอดภัยสูงสุด เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในการใช้บริการ และได้รับความสะดวกสบายในการทำธุรกรรมการเงินเช่น การบริการตู้നിรัภัยอัจฉริยะระบบ Intelligent Safe Deposit Box ให้กับลูกค้าเดอะวิสดอมกสิกรไทย ซึ่งเป็นที่แรกในประเทศไทย

และสุดท้ายคือ **ช่องทางให้บริการ** เน้นการขยายสาขาและฐานลูกค้าต่างจังหวัดเป็นหลัก เพราะเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพการเติบโตในระดับสูง ในครึ่งปีแรกธนาคารได้เปิดสาขาเพิ่ม 89 สาขา และตั้งเป้าจะเปิดเพิ่มในปีนี้อยู่รวม 170 สาขา ทำให้สิ้นปีนี้ธนาคารจะมีสาขา รวมทั้งสิ้น 1,145 สาขา ในด้าน **ช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ** ได้เพิ่มจำนวนเครื่อง Self-Service ต่างๆ อย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบันมีจำนวนเครื่อง ATM แล้วประมาณ 9,500 เครื่อง และมีจำนวนเครื่องรับฝาก-ถอนเงินสดอัตโนมัติมากกว่า 2,700 เครื่อง

นายปกรณ์ กล่าวในตอนท้ายว่า ธนาคารยังคงเฝ้าดูสถานการณ์เศรษฐกิจและการเมืองอย่างใกล้ชิด และปรับแผนเป็นระยะเพื่อสามารถบรรลุเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ โดยตั้งเป้าหมายรายได้ค่าธรรมเนียมสุทธิเติบโต 20-23% และตั้งเป้าหมายจำนวนลูกค้าใหม่ 3.3 ล้านรายในสิ้นปี ด้านยอดเงินฝากและกองทุนรวม ตั้งเป้าเติบโต 6-8% เป้าหมายยอดสินเชื่อทั้งหมดอยู่ที่ 6-9% ซึ่งยังคงนโยบายการเติบโตอย่างระมัดระวังให้สอดคล้องกับการเติบโตของเศรษฐกิจโดยรวม

