

# กลสิกรไทย ชุกกลยุทธ์ปี 57 K SME ช่วยเต็มที่ SME มี แต่ได้ เน้นรักษาลูกค้าเก่าและเจาะกลุ่มลูกค้าใหม่ที่ ยังไม่เข้าถึงแหล่งเงินทุน

กลสิกรไทยปลื้มผลประกอบการเอสเอ็มอีปี 56 ยอดสินเชื่อรวมอยู่ที่ 516,169 ล้านบาท โต 10% ย้ำปี 57 มุ่งมั่นให้บริการลูกค้าภายใต้สโลแกน K SME ช่วยเต็มที่ SME มีแต่ได้ ด้วยการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานให้ดีขึ้น เพื่อสามารถดูแลลูกค้าเก่าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และช่วยเหลือลูกค้าใหม่ที่ยังไม่เข้าถึงแหล่งเงินทุน ตั้งเป้าหมายยอดสินเชื่อปี 57 อยู่ที่ 571,983 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9-11%

นายพัชร สมะลาภา รองกรรมการผู้จัดการ ธนาคารกลสิกรไทย เปิดเผยว่า จากการที่ธนาคารให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการเอสเอ็มอีมาโดยตลอด รวมถึงการออกสินเชื่อเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการเอสเอ็มอีที่ต้องการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ส่งผลให้ผลประกอบการสายงานธุรกิจลูกค้าผู้ประกอบการปี 2556 มียอดสินเชื่อเอสเอ็มอีอยู่ที่ 516,169 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ประมาณ 10% รายได้รวมอยู่ที่ 35,196 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ประมาณ 13% และสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) อยู่ที่ 3.05% ลดลงจากปี 2555 ซึ่งอยู่ที่ 3.20%

ในปี 2557 ธนาคารฯ ตั้งเป้าหมายยอดสินเชื่อเอสเอ็มอีอยู่ที่ 571,983 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นประมาณ 9-11% รายได้รวมอยู่ที่ 39,678 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13% และสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) อยู่ที่ 2.55% นอกจากนี้ ธนาคารยังมุ่งเน้นการทำงานเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับพนักงาน ลูกค้า และผู้ถือหุ้น โดยตั้งเป้าหมายเพิ่มดัชนีความพึงพอใจในบริการจาก 75% เป็น 77% ภายในสิ้นปี 2557

นายพัชร กล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับกลยุทธ์การดำเนินงานสายงานธุรกิจลูกค้าผู้ประกอบการปี 2557 ธนาคารจะดำเนินการภายใต้สโลแกน K SME ช่วยเต็มที่ SME มีแต่ได้ โดยมีกลยุทธ์ใน 3 ด้าน คือ **กลยุทธ์ด้านพนักงาน** เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานให้มากขึ้น โดยลดพื้นที่การดูแลลูกค้าและลดงานที่ไม่เกี่ยวข้องลง เพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพสูงสุด **กลยุทธ์ในการดูแลลูกค้าเก่า** ด้วยการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อที่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ ภายใต้เงื่อนไขที่ง่ายขึ้น รวมถึงการดูแลพนักงานด้วยความใส่ใจและการเยี่ยมเยียนลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

ซึ่งจะส่งผลให้ลูกค้าใช้บริการกับธนาคารมากขึ้น และมีความพึงพอใจในการใช้บริการของธนาคารที่ดีขึ้น **กลยุทธ์ในการดูแลลูกค้าใหม่ที่ยังไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน** โดยธนาคารจะให้การสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ลูกค้ากลุ่มนี้ ซึ่งเป็นกลุ่มที่ทำธุรกิจซื้อขายเงินสด ไม่เดินบัญชี ไม่มีหลักประกัน ซึ่งโดยปกติกลุ่มนี้จะเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบได้ยากมาก ธนาคารจะให้การสนับสนุนด้วยการออกผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสม

นายพัชร กล่าวเพิ่มว่า ในปี 2557 จากที่ธนาคารตั้งเป้าหมายอดสินเชื่อไว้ที่ 9-11% ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ยังชะลอตัว ซึ่งถือเป็นความท้าทายของธนาคารพาณิชย์ ควบคู่ไปกับการบริหารคุณภาพสินเชื่อ โดยอาจจะต้องวางแนวทางการบริหารความเสี่ยงที่รัดกุมมากขึ้น ซึ่งเกิดจากปัจจัยเสี่ยงทางด้านการเมืองที่มีความไม่แน่นอน อาจจะมีผลต่อการลงทุนของภาครัฐและเอกชนได้ และอาจเห็นเม็ดเงินบางส่วนที่ไหลออกไปลงทุนในสหรัฐฯ หลังจากที่ธ.กลางสหรัฐฯ (เฟด) ชะลอมาตรการคิวอี ตลอดจนความกังวลต่อหนี้ครัวเรือน ทำให้สภาพคล่องภายในประเทศมีแนวโน้มตึงตัวมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อเงินทุนหมุนเวียน และวงเงินกู้ระยะยาวที่อาจจะทรงตัวหรือลดลง