

เคทีซีทุบสถิติปี 2556 กำไรสูงสุดเป็นประวัติการณ์ 1,283 ล้านบาท เติบโต 403% ตั้งเป้าธุรกิจบัตร เครดิตอันดับหนึ่งใน 5 ปี



เคทีซีแจ้งผลประกอบการปี 2556 กำไร 1,283 ล้านบาท สร้างสถิติใหม่ในประวัติการณ์ตั้งแต่เปิดบริษัท ด้วยความเติบโตแข็งแกร่งทุกด้าน ผู้ถือหุ้นเตรียมเฮด้วยกำไรต่อหุ้นถึง 4.97 บาท ประกาศแผนกลยุทธ์ เดินหน้าธุรกิจอย่างยั่งยืน เพื่อหวังขึ้นแท่นอันดับ 1 ของธุรกิจบัตรเครดิตใน 5 ปี ด้วยแนวคิด “Make It Better” สร้างสรรค์สิ่งที่ดีกว่าในทุกมิติ เพื่อทุกกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย สมาชิก ผู้ถือหุ้น พนักงาน พันธมิตร และสังคม เชื่อมันธุรกิจบัตรเครดิตและสินเชื่อบุคคลยังเติบโตได้ดี ไม่หวั่นเศรษฐกิจจะชะลอตัวลง จากแรงปะทะของหลายปัจจัย



นายระพีพร ศรีมงคล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร “เคทีซี” หรือ บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า “ในปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทฯ สามารถทำผลกำไรสูงสุดเป็นประวัติการณ์ถึง 1,283 ล้านบาท คิดเป็นกำไรต่อหุ้นถึง 4.97 บาท และเป็นเรื่องที่น่ายินดีมากขึ้น เมื่อบริษัทฯ สร้างสถิติใหม่ได้เร็วกว่าที่เคยคาดการณ์ไว้ แม้จะต้องเผชิญกับสถานการณ์ทางการเมืองและเหตุการณ์ต่างๆ ในช่วงครึ่งปีหลัง ที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและอุปสงค์ในประเทศที่ชะลอตัวลง แต่ด้วยความร่วมมือจากทุกภาคส่วนที่ทำงานช่วยเหลือกันแบบองค์รวม บนพันธกิจเดียวกันทั้งองค์กร ทำให้บริษัทฯ สามารถผ่านพ้นวิกฤติต่างๆ ไปได้ และมีผลงานที่น่าพอใจ”

“สำหรับองค์ประกอบหลัก 4 ประการที่เอื้อให้บริษัทฯ สามารถทำผลกำไรได้ในระดับที่มากกว่า 1 พันล้านบาท ประกอบด้วย 1) การบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพอย่างเป็นระบบ 2) การปรับเปลี่ยนระบบคอมพิวเตอร์งานหลักให้เหมาะกับบริษัทฯ 3) การปรับปรุงกระบวนการทำงานในองค์กรเพื่อลดต้นทุนดำเนินงานในระยะยาวอย่างมีนัยสำคัญ 4) การสร้างสรรค์โปรแกรมการตลาดที่เข้าถึงและตรงใจผู้บริโภค”

“ฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 51,905 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6% จากปีก่อนหน้าที่ 49,138 ล้านบาท พอร์ตลูกหนี้รวมสุทธิเท่ากับ 46,714 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 44,552 ล้านบาท ฐานสมาชิกรวม 2.21 ล้านบัญชี ประกอบด้วย บัตรเครดิต จำนวน 1.57 ล้านบัตร ยอดลูกหนี้บัตรเครดิตสุทธิ

32,875 ล้านบาท สินเชื่อบุคคล “เคทีซี แคช” จำนวน 6.39 แสนบัญชี ยอดลูกหนี้สินเชื่อบุคคล เคทีซี แคช สุทธิ 13,597 ล้านบาท เป็นต้น”

“บริษัทฯ มีกำไรสุทธิในปี 2556 เท่ากับ 1,283 ล้านบาท เติบโต 403% จากช่วงเดียวกันของปี 2555 เนื่องจากรายได้รวมเพิ่มขึ้น 10% อยู่ที่ 13,868 ล้านบาท จาก 12,622 ล้านบาท โดยที่รายได้ดอกเบี้ย (รวมค่าธรรมเนียมการใช้วงเงิน) รายได้ค่าธรรมเนียมและรายได้อื่นๆ เท่ากับ 8,296 ล้านบาท 3,645 ล้านบาทและ 1,926 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่ค่าใช้จ่ายรวม (ไม่รวมภาษีเงินได้) เท่ากับ 12,229 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2% ด้วยผลของค่าใช้จ่ายในการบริหารงานรวมและค่าใช้จ่ายทางการเงินลดลงจากปี 2555 ถึง 20% และ 4% อยู่ที่ 5,274 ล้านบาท และ 1,865 ล้านบาท จากการลดการใช้บริการของบริษัทฯ ภายนอกทั้งในงานติดตามหนี้

และงานสนับสนุนด้านระบบ เป็นต้น แต่ในส่วนของจำนวนหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้นเป็น 5,090 ล้านบาท ตามการขยายตัวของพอร์ต และนโยบายการตั้งสำรองเพื่อรองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจที่ผันผวนในอนาคต”

“บริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อคงเหลือ (Available Credit Line) ณ สิ้นปี 2556 เท่ากับ 21,920 ล้านบาท ประกอบด้วยวงเงินจากธนาคารกรุงไทย 18,030 ล้านบาท และจากธนาคารพาณิชย์อื่นๆ 3,890 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนของหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 7.5 เท่า ลดลงจาก 8.5 เท่า เมื่อสิ้นปี 2555 และต่ำกว่าภาระผูกพันที่กำหนดไว้ที่ 10 เท่า”

“สำหรับแผนยุทธศาสตร์ในระยะยาว บริษัทฯ จะเน้นการทำธุรกิจให้เติบโตอย่างมีธรรมาภิบาล ควบคู่ไปกับการสร้างความพึงพอใจและสานความสัมพันธ์กับพันธมิตรธุรกิจและสมาชิกอย่างยั่งยืน เพื่อมุ่งสู่เป้าหมายการเป็นอันดับหนึ่งของธุรกิจบัตรเครดิตภายใน 5 ปีข้างหน้า โดยในปี 2557 จะใช้แนวคิดหลัก “Make It Better” เพื่อสร้างสรรค์สิ่งที่ดีกว่าและเป็นประโยชน์ให้ครอบคลุมในทุกมิติความต้องการของกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ได้แก่ สมาชิก ผู้ถือหุ้น พนักงาน พันธมิตร และสังคม โดยให้ความสำคัญในการเพิ่มรายได้ของบริษัทฯ เน้นทำการตลาดเชิงรุกมากขึ้น เพื่อผลักดันยอดใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตให้เติบโตสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง มากกว่าการเพิ่มปริมาณ

บัตรจำนวนมาก รวมถึงการสร้างเสริมมูลค่าของผลิตภัณฑ์ บริการ และบริหารจัดการต้นทุนให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ตลอดจนดูแลเอาใจใส่พนักงานอย่างดี พัฒนาการแห่งการเรียนรู้ครบวงจรและปลูกฝังความมีส่วนร่วมให้เกิดขึ้นในบริษัท”

“แผนงานหลักของบริษัทฯ ในปี 2557 ได้แก่ **1) ขยายฐานสมาชิกบัตรเครดิตกลุ่มเป้าหมายใหม่และผู้ใช้บัตรเดิม เพิ่มข้อเสนอที่จูงใจทางการตลาด** กับไลฟ์สไตล์ของลูกค้าแต่ละกลุ่มตามช่วงอายุและรายได้ **2) จัดทำแผนวิเคราะห์พฤติกรรมกลุ่มสมาชิก** เพื่อการออกแบบผลิตภัณฑ์และโปรแกรมการตลาดที่เหมาะสม โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มเริ่มทำงาน อายุ 20-29 ปี กลุ่มผู้มีความก้าวหน้าและมั่นคงในการทำงาน อายุ 30-49 ปี และกลุ่มผู้ต้องการความมั่นคงในชีวิต อายุ 50 ปีขึ้นไป **3) ธุรกิจสินเชื่อบุคคลจะเน้นพิจารณารูปแบบการจ่ายชำระและโปรแกรมจูงใจสมาชิก** โดยให้ความสำคัญกับสมาชิกสินเชื่อพร้อมใช้ “เคทีซี แคช รีโวลฟ์” เป็นเป้าหมายหลัก รวมถึงจัดแคมเปญเสริมสภาพคล่อง เพื่อสร้างเสริมวินัยในการชำระเงินและแบ่งเบาภาระสมาชิก **4) การบริหารความเสี่ยงที่ระมัดระวังและละเอียดรอบคอบ** กำหนดเกณฑ์มาตรฐานที่เข้มงวดของหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ให้สอดคล้องกับเกณฑ์ของธนาคารแห่งประเทศไทย **5) ผนึกความร่วมมือกับธนาคารกรุงไทย** สร้างสรรค์โปรแกรมการตลาดร่วม โดยรวมจุดแข็งด้านนวัตกรรมและการตลาดของเคทีซีเข้ากับจุดเด่นด้านฐานการเงินของธนาคารกรุงไทย ผ่านเครือข่ายและฐานลูกค้าของกันและกัน **6) พัฒนาบริการระบบออนไลน์อย่างต่อเนื่อง** อำนวยความสะดวกและคล่องตัวให้กับสมาชิกและร้านค้าของเคทีซี ทั้งโมบายแอปพลิเคชัน อินเทอร์เน็ต โซเชียลมีเดียและสื่อออนไลน์อนาคต **7) เสริมความแข็งแกร่งในการทำธุรกิจด้วยเครื่องมือใหม่ๆ** เช่น การบริหารจัดการฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) และการสร้างสัมพันธ์ภาพระยะยาวกับพันธมิตรรอบด้าน (Total Business Relationship - TBR)”