

เคทีซีพลิกสถิติใหม่ กำไรพุ่ง 1,755 ล้านบาท มอบ อั่งเปาปันผลผู้ถือหุ้น 2.75 บาท



เคทีซีพลิกสถิติใหม่ กำไรพุ่ง 1,755 ล้านบาท มอบอั่งเปาปันผลผู้ถือหุ้น 2.75 บาท

ภูมิใจพอร์ตลูกหนี้คุณภาพเยี่ยมต่อเนื่อง ชูธงพัฒนาองค์กรแกร่งสู่ความพอใจสมาชิกอย่างยั่งยืน



เคทีซีรายงานผลประกอบการประจำปี 2557 รายได้รวม 14,337 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน กำไรสุทธิ 1,755 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 69 จากปี 2556 ที่มีมูลค่าเท่ากับ 1,037 ล้านบาท (ไม่รวมรายการพิเศษ) ผลจากการบริหารควบคุมต้นทุนและคุณภาพพอร์ตลูกหนี้ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด และกลยุทธ์ปรับโครงสร้างองค์กรเชิงรุกให้เกิดการทำงานร่วม เพื่อมุ่งสู่พันธกิจและคุณค่าองค์กร (Core Value) เดียวกัน รวมถึงการทำวิจัยและพัฒนา (Research & Development) และวิเคราะห์พฤติกรรมสมาชิก เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้ตรงกับความต้องการสมาชิกที่แท้จริง สำหรับทิศทางการทำธุรกิจในปี 2558 จะมุ่งพัฒนาประสิทธิภาพระบบไอที สร้างเครือข่ายธุรกรรมการเงินบนโมบายแอปพลิเคชัน และการทำตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ รวมถึงมุ่งเน้นให้สมาชิกผูกพันลึกซึ้งกับแบรนด์ (Customer Engagement)

นายระพีพร ศรีมงคล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร “เคทีซี” หรือ บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า “นับเป็นเรื่องน่ายินดีที่ในปี 2557 เคทีซีสามารถทำกำไรสุทธิได้สูงสุดตั้งแต่ดำเนินธุรกิจมา 18 ปี ด้วยมูลค่า 1,755 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2556 ที่ 1,037 ล้านบาท (ไม่รวมรายการพิเศษ) คิดเป็นกำไร ต่อหุ้นเท่ากับ 6.81 บาท และได้เสนอจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นเป็นจำนวน 2.75 บาท ทั้งนี้ ในปีที่ผ่านมา เคทีซีมีความก้าวหน้าต่อเนื่องตามแผนทั้งธุรกิจบัตรเครดิตและสินเชื่อบุคคล มีรายได้รวมเพิ่มขึ้นและสามารถรักษาระดับสัดส่วนค่าใช้จ่ายดำเนินงานต่อรายได้สุทธิได้ดี สวนกระแสกับภาพรวมเศรษฐกิจไทยที่ชะลอตัวลง”

“ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 54,495 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่ 51,905 ล้านบาท โดยพอร์ตลูกหนี้การค้ารวมสุทธิเท่ากับ 50,123 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ฐานสมาชิกรวม 2.5 ล้านบัญชี เพิ่มขึ้น 13% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน แบ่ง

เป็นพอร์ตบัตรเครดิต 69% ของลูกหนี้รวมสุทธิ จำนวนบัตรกว่า 1.81 ล้านบัตร ยอดลูกหนี้บัตรเครดิตสุทธิ 34,715 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6% พอร์ตสินเชื่อบุคคล 30% ของลูกหนี้รวมสุทธิ จำนวนสมาชิก 693,273 บัญชี ยอดลูกหนี้สินเชื่อบุคคลสุทธิ 15,201 ล้านบาท ขยายตัวที่ 12% ลูกหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) บัตรเครดิตลดลงเหลือ 1.7% และ NPL สินเชื่อบุคคลเท่ากับ 1.2% ในขณะที่หนี้สูญได้รับคืนมีมูลค่าเพิ่มขึ้น 22% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหรือเท่ากับ 1,766 ล้านบาท โดยมีปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตรวมทั้งปีเติบโตที่ 7.4%”

“บริษัทฯ มีรายได้รวมปี 2557 เท่ากับ 14,337 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ค่าใช้จ่ายรวม (ไม่รวมภาษีเงินได้) 12,130 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4% โดยเป็นค่าใช้จ่ายการบริหารงาน 5,377 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13% จากค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่มีการรุกตลาดเพิ่มขึ้น และค่าใช้จ่ายจากการเพิ่มจำนวนบุคลากร

ในสายงานการติดตามหนี้ แต่บริษัทฯ ยังคงควบคุมค่าใช้จ่ายทางการเงินให้ลดลง 5% รวมถึงหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญที่ลดลง 2% อย่างไรก็ตาม ด้วยสัดส่วนของรายได้ที่เติบโตสูงกว่า ทำให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิขยายตัวขึ้น”

“บริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อคงเหลือ (Available Credit Line) 23,120 ล้านบาท เป็นวงเงินของธนาคารกรุงไทย 18,030 ล้านบาท และจากธนาคารพาณิชย์อื่นๆ 5,090 ล้านบาท อัตราส่วนของหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 6.40 เท่า ซึ่งต่ำกว่าภาระผูกพันที่กำหนดไว้ที่ 10 เท่า”

“ทิศทางการดำเนินธุรกิจของเคทีซีในปี 2558 เพื่อก้าวสู่เป้าหมายการเป็นแบรนด์ที่ผู้บริโภคชื่นชอบมากที่สุด ในธุรกิจบัตรเครดิตและสินเชื่อบุคคล (The Most Preferred Brand in Card Business and Non-Collateral Personal Loans) ในปี 2561 บริษัทฯ จะมุ่งเน้นให้สมาชิกผูกพันลึกซึ้งกับแบรนด์ (Customer Engagement) ด้วยการพัฒนาประสิทธิภาพของระบบไอที และสร้างเครือข่ายธุรกรรมการเงินบนโมบายแอปพลิเคชัน การทำตลาดผ่าน

ช่องทางออนไลน์ รวมถึงขยายธุรกิจไปต่างจังหวัดตามหัวเมืองใหญ่ ซึ่งเป็นพื้นที่เศรษฐกิจเชื่อมต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน เพราะเป็นตลาดที่มีการขยายตัวสูง ซึ่งจะส่งผลให้สัดส่วนฐานสมาชิกเคทีซีในต่างจังหวัดทยอยปรับเปลี่ยน และมุ่งพัฒนาบุคลากรในองค์กรทุกมิติเพื่อรองรับกับธุรกิจที่จะขยายตัว”

“แผนการตลาดของเคทีซีในปี 2558 **ธุรกิจบัตรเครดิต** เคทีซีตั้งเป้าเป็นบัตรหลักในการใช้จ่ายของผู้บริโภค ด้วยการร่วมกับพันธมิตรที่หลากหลาย รุกกิจกรรมการตลาดในทุกหมวดใช้จ่ายและกลุ่มร้านค้าที่ ตรงใจสมาชิก ทั้งประเภทที่เป็นการใช้จ่ายทุกวัน (Everyday Usage) และการใช้จ่ายตามโอกาส (Occasional Usage) ทุกกลุ่มสมาชิกโดยเฉพาะกลุ่มเป้าหมายระดับบน รวมถึงสร้างรายได้เพิ่มผ่านผลิตภัณฑ์และบริการเสริมอื่นๆ เช่น การนำเสนอแผนประกันรูปแบบต่างๆ บริการสั่งซื้อสินค้าทางไปรษณีย์ “U Shop V Deliver” และบริการท่องเที่ยวที่ครบวงจร “KTC World Travel Service” ตลอดจนการแบ่งเบาภาระสมาชิกด้วยบริการผ่อนชำระ 0% นานสุด 10 เดือน โดยตั้งเป้าหมายลดการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตเดบิตที่ 15%”

“สำหรับ **ธุรกิจสินเชื่อบุคคล** เคทีซีปักธงเป็นแหล่งสินเชื่อที่เข้าถึงง่าย และส่งเสริมวินัยในการใช้จ่ายของสมาชิกอย่างมีความรับผิดชอบ มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายใหม่ที่เป็นคนในพื้นที่ต่างจังหวัดและกลุ่มคนเริ่มทำงาน (First Jobber) โดยจะเน้นขยายฐานสมาชิกผ่านช่องทางสมัครใหม่ๆ และสร้างเสริมกิจกรรมการตลาดทั้งแบบวงกว้าง (Mass) และแบบเฉพาะเจาะจง (Segmentation) โดยมุ่งตอบสนองสมาชิกด้วยการแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่าย การจัดการกิจกรรมที่อยู่ในกระแสความต้องการของสมาชิก และกิจกรรมที่สร้างเสริมวิชาชีพและรายได้ให้กับสมาชิก เพื่อสร้างความพึงพอใจสมาชิกในระยะยาว โดยตั้งเป้าการเดบิตที่ 15%”