

เมอร์เซเดส-เบนซ์ ลีสซิ่ง เปิดตัวนวัตกรรมทางการเงินใหม่ “mySTAR” ครั้งแรกในวงการลีสซิ่งที่เปลี่ยนโฉมสัญญาเช่าให้ผู้เช่ามีสิทธิ ครอบครองรถเมอร์เซเดส-เบนซ์เมื่อสิ้นสุดสัญญา

- นวัตกรรมทางการเงินในรูปแบบเช่าที่ครอบคลุมทั้งกลุ่มลูกค้าบุคคลและนิติบุคคล
- โปรแกรมทางการเงินแบบผสมครั้งแรกในประเทศไทยที่เปิดโอกาสให้ผู้เช่ามีสิทธิ เป็นผู้เลือกด้วย 3 R ทางเลือกที่โดดเด่นไม่ว่าจะเป็น คืนรถยนต์ให้ทางบริษัทฯ (Return) ขยายเวลาการทำสัญญาผ่อนชำระ (Refinance) และ โอนกรรมสิทธิ์รถยนต์ (Retain)
- mySTAR ทางเลือกที่สุดคุ้มกับการการันตีฟิวเจอร์แวลูในการรับซื้อรถคืนเพื่อเปลี่ยนรถเมอร์เซเดส-เบนซ์ คันใหม่

นายศุภวุฒิ จิรมนัสนาคร กรรมการผู้จัดการ บริษัท เมอร์เซเดส-เบนซ์ ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ให้บริการด้านการเงินในกลุ่มบริษัทเดมเลอร์ กล่าวถึงการดำเนินงาน ว่าในปี 2556 ที่ผ่านมา เดมเลอร์ ไฟแนนเชียล มีอัตราการเติบโตกว่า 12% คิดเป็นมูลค่าประมาณ 81,404 ล้านบาท หรือ 3.256 ล้านล้านบาท ขณะที่ในช่วง 2 ไตรมาสแรกของปีนี้ มีอัตราการเติบโตสูงกว่าช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา 10 % โดยมีจำนวนสัญญาใหม่เพิ่มขึ้นถึง 298,000 สัญญา ทางด้านในส่วนของเมอร์เซเดส-เบนซ์ ลีสซิ่ง ประเทศไทยมีอัตรา การเติบโตในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2556 (มกราคม – กันยายน) สูงกว่า 34% โดยมียอดการปล่อยสินเชื่อรถยนต์เพิ่มขึ้น 74% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว นับเป็นการเติบโตบรรลุเป้าหมาย สอดคล้องกับการขยายตัวของยอดขายรถยนต์เมอร์เซเดส-เบนซ์ที่เพิ่มขึ้น โดยคาดว่าสถานการณ์ตลาดรถหุในครึ่งปีหลังจะยังคงมีแนวโน้มเติบโตได้ดี ส่งผลให้ธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ของบริษัทฯ มีโอกาสขยายตัวตามแผนที่วางไว้

สำหรับแผนการดำเนินงานในปีนี้ บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นกลยุทธ์ในการนำเสนอนวัตกรรม ทางด้านสินเชื่อใหม่ ๆ ที่มีความหลากหลายและยืดหยุ่น เพื่อให้ลูกค้าแต่ละกลุ่มสามารถเลือก ใช้บริการที่เหมาะสมและตรงกับความต้องการของตนเองมากที่สุด โดยในปีนี้นี้บริษัทฯ มีความภาคภูมิใจที่ได้เปิดตัวนวัตกรรมทางการเงิน รูปแบบใหม่ “mySTAR” ออกมา ตอบสนองความต้องการของลูกค้าเมอร์เซเดส-เบนซ์ในเมืองไทย ซึ่งนับว่า เป็นครั้งแรก ของธุรกิจลีสซิ่งในการให้บริการด้านสินเชื่อรถยนต์แบบเช่าที่มอบ สิทธิประโยชน์ให้แก่ผู้เช่า ทั้งกลุ่มลูกค้าบุคคลและ

นิติบุคคลได้มีโอกาสครอบครองรถยนต์เมื่อสิ้นสุดสัญญา (Retain) หรือเลือกที่จะคืนรถยนต์ (Return) พร้อมการรับประกันมูลค่าซื้อคืน (Guaranteed Future Value) หรือลูกค้ายังสามารถขยายระยะเวลาการผ่อนสำหรับการรีไฟแนนซ์ (Refinance) เมื่อสิ้นสุดสัญญา

จุดเด่นของ mySTAR คือเป็นโปรแกรมสินเชื่อทางเลือกใหม่ที่ทำให้ความยืดหยุ่นสูง และเปิดโอกาสให้ลูกค้า มีทางเลือกอย่างเต็มที่ จัดเป็นรูปแบบสินเชื่อที่ได้รับความนิยม และประสบความสำเร็จอย่างมากในตลาดต่างประเทศ เนื่องจากมีการขยายกลุ่มลูกค้าให้ครอบคลุมมากขึ้น รวมถึงเปิดโอกาสให้ผู้เช่ามีสิทธิในการครอบครองเป็นเจ้าของรถเมอร์เซเดส-เบนซ์ จากเดิมที่ลูกค้าในสัญญาเช่าส่วนใหญ่คือลูกค้านิติบุคคล และเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าแล้ว รถยนต์จะถูกส่งคืนให้บริษัท โดยผู้เช่าไม่มีกรรมสิทธิ์ในการครอบครองรถ

นอกจากนี้ mySTAR ยังเป็นบริการทางการเงินที่ถูกออกแบบให้เกิดความคล่องตัวทางการเงินแก่ผู้เช่า ด้วยการเช่าทางการเงินแบบมีบอลลูน ทำให้ลูกค้ามีความคล่องตัว ด้วยเงินชำระก้อนแรกที่ปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงอัตราการเช่าต่อเดือนที่ต่ำกว่าโปรแกรมทางการเงินประเภทอื่นๆ และต่ำกว่าประมาณ 30%เมื่อเทียบกับโปรแกรมทางการเงินแบบเช่าซื้อ และเมื่อสิ้นสุดสัญญาลูกค้าก็ไร้กังวลด้วยทางเลือก R3 คือ Retain Return Refinance คือเมื่อลูกค้านำเงินมาชำระบอลลูนก้อนสุดท้าย ลูกค้าสามารถตัดสินใจว่าจะเลือกเก็บรถไว้และโอนกรรมสิทธิ์รถยนต์ (Retain) หรือจะเลือกขยายเวลาชำระบอลลูนก้อนสุดท้ายได้สูงสุดถึง 4 ปี (Refinance) ได้ทันที สำหรับการ คืนรถยนต์ลูกค้าก็นำรถยนต์คันดังกล่าวมาคืนให้บริษัทฯ โดยไม่ต้องชำระมูลค่าบอลลูนที่เหลืออยู่ นอกจากนี้สำหรับลูกค้านิติบุคคลยังได้รับสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีสูงสุด โดยนำค่าเช่ามาหักค่าใช้จ่าย ได้ตามจริงไม่เกิน 36,000 บาท ต่อเดือน อีกทางหนึ่งของความคล่องตัวและความยืดหยุ่นสำหรับนวัตกรรมทางการเงินแบบนี้ นับว่าเป็นประโยชน์สูงสุดกับลูกค้ารถยนต์ เมอร์เซเดส-เบนซ์

“เมอร์เซเดส-เบนซ์ ลีสซิ่ง มีความมุ่งมั่นที่จะนำเสนอบริการทางการเงินรูปแบบใหม่ๆ ให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกรูปแบบลีสซิ่งได้ตรงใจ โดยโปรแกรม mySTAR ถือเป็นครั้งแรกของวงการสินเชื่อรถยนต์ในเมืองไทยที่เปลี่ยนแนวคิดจากสัญญาเช่า ครอบครองรถไม่ได้มาเป็นสัญญาเช่ามีสิทธิในการครอบครองรถได้ รวมถึงปรับเปลี่ยน รูปแบบสัญญาเช่าที่ส่วนใหญ่มักจะเน้นลูกค้านิติบุคคล แต่ mySTAR ได้เปิดโอกาสให้ บุคคลธรรมดาสามารถทำสัญญาเช่าได้ ถือเป็นนวัตกรรมใหม่ในวงการลีสซิ่งเลยก็ว่าได้ ซึ่งเชื่อมั่นว่าโปรแกรมนี้อาจมีส่วนช่วยรักษาฐานลูกค้าเก่าและกระตุ้นการเจาะตลาดลูกค้ากลุ่มผู้บริหารรุ่นใหม่ให้สามารถขับขีรถยนต์เมอร์เซเดส-เบนซ์ ได้ง่ายขึ้น รวมทั้งเป็นกลไกขับเคลื่อนยอดขายรถยนต์เมอร์เซเดส-เบนซ์ให้เติบโตเพิ่มขึ้นด้วย และนอกจากนี้ทางบริษัทฯ ได้เตรียมรายการส่งเสริมการขายให้กับลูกค้า mySTAR สำหรับรถยนต์เมอร์เซเดส-เบนซ์ ซี คลาส สโตร์ ในเฉพาะรุ่นที่ร่วมรายการ สำหรับลูกค้าที่ ทำสัญญาและออกรถภายในเดือนตุลาคมนี้ได้รับสิทธิในการไม่ต้องชำระค่าเช่าได้นานถึง 3 เดือนในงวดค่าเช่าที่ 2 – 4 อีกด้วย” นายศุภวุฒิ กล่าว

สำหรับผู้ที่สนใจโปรแกรมสินเชื่อ “mySTAR” สามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ ผู้จำหน่ายอย่างเป็นทางการของ

เมอร์เซเดส-เบนซ์ หรือดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ทางเว็บไซต์ www.mercedes-benz-leasing.co.th หรือ myMBFS แอปพลิเคชัน ที่สามารถดาวน์โหลดใช้งานได้ฟรีทางแอปเปิลแอสโตร์และกูเกิลเพลย์สโตร์

เกี่ยวกับบริษัท เมอร์เซเดส-เบนซ์ ลีสซิ่ง(ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท เมอร์เซเดส-เบนซ์ ลีสซิ่ง(ประเทศไทย) จำกัด ได้ก่อตั้งขึ้นในประเทศไทย เมื่อปี พ.ศ. 2539 เราเป็นผู้ให้บริการด้านการเงินสำหรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเดมเลอร์ อาทิ รถยนต์เมอร์เซเดส-เบนซ์ และมิทซูบิชิฟิวเจอร์ เราเป็นส่วนหนึ่งของเดมเลอร์ไฟแนนเชียล เอจี ผู้ให้บริการทางการเงินที่มีชื่อเสียงระดับโลก และมีเครือข่ายมากกว่า 40 ประเทศทั่วโลก

เรานำเสนอนวัตกรรมทางการเงินที่หลากหลาย ที่ออกแบบให้เหมาะสมกับความต้องการที่ แตกต่างกันของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบการเช่าซื้อสำหรับบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล การเช่าแบบการเงินสำหรับ นิติบุคคล ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหาร กระแสเงินสดหมุนเวียนของบริษัท และรับสิทธิประโยชน์ ทางภาษีสูงสุดตลอดอายุสัญญา การเช่าซื้อแบบ “สตาร์ช้อยส์” นวัตกรรมทางการเงินที่ช่วยลดภาระค่างวด รายเดือน และมีมูลค่าอนาคต และ “สมาร์ทไดรฟ์” บริการให้เช่ารถยนต์เมอร์เซเดส-เบนซ์ ระยะยาวและเพิ่มความคุ้มค่าทางภาษี ซึ่งการบริการของเรา มีทั้งประเภทรถยนต์ส่วนบุคคล และรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ ทั้งขนาดเล็กขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ความหลากหลาย ทางการเงินดังกล่าวเกิดขึ้นจากการดำเนินงานที่ยึดถือสิ่งที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด สำหรับลูกค้าของเราเป็นสำคัญ

เพราะความมุ่งมั่นที่จะมอบบริการด้านการเงิน แบบครบวงจรระดับพรีเมียมให้แก่ลูกค้าของเรา ดังนั้นลูกค้าของเราเปรียบเสมือนเป็นคู่ค้าทางธุรกิจ “ความตั้งใจ ความเอาใจใส่กับงานบริการทางการเงิน” จึงเป็นหัวใจหลักในการดำเนินงานของเรา

