

KBANK

IR News: 15 มิถุนายน 2548

กสิกรไทยบุกลูกค้าเอสเอ็มอี ตั้งเป้าปล่อยกู้ทะลุ 3 แสนล้านบาท

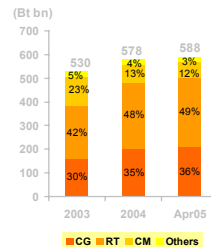
เงินให้สินเชื่อ แบ่งตามประเภทธุรกิจ

กสิกรไทยเร่งเครื่องปล่อยกู้เอสเอ็มอีใช้กลยุทธ์ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง เน้นเจาะลูกค้าแต่ละกลุ่มพร้อมบุกเจาะฐานลูกค้าคู่แข่ง หวังปล่อยกู้รวมปีนี้ทะลุ 3 แสนล้านบาท

นายปกรณ์ พรประภา แพทย์ ผู้อำนวยการฝ่ายอาวุโส ฝ่ายธุรกิจลูกค้าผู้ประกอบการและผลิตภัณฑ์สินเชื่อพาณิชย์ธนกิจ ธนาคารกสิกรไทยเปิดเผยว่า ณ 4 เดือนแรกปีนี้ ธนาคารมียอดสินเชื่อเอสเอ็มอีประมาณ 283 พันล้านบาท แบ่งเป็นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กที่มียอดขายต่ำกว่า 50 ล้านบาท (Small Business Lending) ประมาณ 218 พันล้านบาท และเป็นกลุ่มลูกค้าขนาดกลางที่มียอดขาย 50-400 ล้านบาท (Business Banking) ประมาณ 65 พันล้านบาท

Loan Portfolio

(Bank only)



Note: CG: Corporate Business Group
RT: Retail Business Group
CM: Credit Management Group
(NPL + Performing Restructured Loans)
Others: Loans to the Bank's Asset Management Companies and other loans

	Dec-04	Apr-05	4 mo. Growth
	Am't (Bt bn)	Am't (Bt bn)	(%)
Corporate Business Group	203	212	4.5
Multi-Corporate ¹⁾	66.4	74.0	11.4
Corporate Banking ¹⁾	72.4	73.4	1.3
Business Banking ¹⁾	63.9	64.5	1.0
Retail Business Group	277	289	4.3
Small Business Lending	210	218	3.7
Mortgage Loans	52	56	7.2
Credit Cards	12	12	(1.2)
Consumer loans	2	3	15.5
Others	1	0	(17.4)
Credit Management	76.8	68	(11.2)
Others ²⁾	21.6	19	(11.1)
Total Net Loans	578	588	1.7

** Note: 1) Corporate Business Group Reclassification of customer segments due to increases in customers' sales volumes
2) Adjustment of "Others" to include other loans that cannot be classified into the above three categories (Corporate Business Group, Retail Business Group and Credit Management Group)
3) This newest set of figures used as a new base to measure loan growth in 2005

คาดว่าในปีหน้าธนาคารกสิกรไทยจะสามารถปล่อยกู้กลุ่มลูกค้าเอสเอ็มอีได้ทะลุ 3 แสนล้านบาท มาอยู่ที่ 326 พันล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 18% โดยจะใช้กลยุทธ์การยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer Centric) ในการเจาะกลุ่มลูกค้า ซึ่งจะมีการแบ่งกลุ่มลูกค้าตามประเภทธุรกิจและตามภูมิภาคของประเทศ เพื่อพัฒนาบริการตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้อย่างตรงจุด

โดยในช่วงที่ผ่านมาธนาคารได้ออกบริการสินเชื่อเจาะลูกค้าแต่ละกลุ่มธุรกิจ เช่น สินเชื่อมีนิซิป สินเชื่ออัญมณีและเครื่องประดับ ซึ่งก็ได้รับความนิยมอย่างมาก และในปีหน้าบริการหลักที่ธนาคารจะใช้บุกตลาดได้แก่ บริการเงินกู้อัตราดอกเบี้ยคงที่ (Fixed Rate Loan) เพื่อลดความเสี่ยงของลูกค้าในช่วงดอกเบี้ยขาขึ้น และสินเชื่อไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน (KBANK SME Klean Credit) สำหรับกลุ่มลูกค้าขนาดเล็กที่ยังไม่พร้อมเรื่องการหาหลักประกันเงินกู้

นอกจากนั้น ในปีนี้ยังมีโครงการ จัดสัมมนาให้ความรู้ในเรื่องเศรษฐกิจและการค้าระหว่างประเทศแก่ลูกค้าทั่วประเทศอีก 12-13 ครั้ง โดยในอาทิตย์ที่ผ่านมา ได้จัดสัมมนาแล้ว 1 ครั้ง ธุรกิจเข้มแข็ง ที่อุดรธานี ซึ่งเป็นจังหวัดใหญ่ในภาคอีสานที่มีฐานลูกค้าเอสเอ็มอีจำนวนมาก การสัมมนาจะมุ่งสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว และใช้เป็นกลยุทธ์สำคัญในการเจาะฐานลูกค้าของธนาคารคู่แข่งที่ดึงมาร่วมสัมมนา ซึ่งธนาคารมั่นใจว่าเงื่อนไขสินเชื่อและคุณภาพบริการของธนาคารจะสามารถจูงใจลูกค้าให้มาใช้บริการกับธนาคารได้

“แม้ขณะนี้เศรษฐกิจของประเทศไทยจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยลบหลายอย่าง มีหน่วยงานทั้งรัฐและเอกชนได้ปรับลดตัวเลขคาดการณ์การเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศลงแล้ว แต่ทางธนาคารยังไม่ได้ลดเป้าหมายการปล่อยสินเชื่อในปีนี้ และเชื่อว่าจะสามารถปล่อยสินเชื่อได้ตามเป้าที่ตั้งไว้ เนื่องจากโดยปกติสินเชื่อในครึ่งปีหลังจะขยายตัวมากกว่าครึ่งปีแรก และในครึ่งปีหลังธนาคารจะใช้กลยุทธ์การรุกเข้าเจาะฐานลูกค้าของธนาคารอื่นเพิ่มมากขึ้น” นายปกรณ์ กล่าว

For more information, please contact

Investor Relations Division

Corporate Communications and Administration Department

Corporate Secretariat Group

KASIKORNBANK PCL

Tel. 0-2470-2659 to 62

Fax 0-2470-2680

Email: IR@kasikornbank.com

Disclaimer: Any opinions contained in this message are those of the author and are not given or endorsed by the KASIKORNBANK (KBANK) or office through which this message is sent unless otherwise clearly indicated in this message and the authority of the author to so bind the KBANK entity referred to is duly verified.

This message and any attachments are confidential to the ordinary user of the e-mail address to which it was addressed and may also be privileged. If you are not the addressee you may not read, copy, forward, disclose or use any part of the message or its attachments and if you have received this message in error, please notify the sender immediately by return e-mail and delete it from your system.

Internet communications cannot be guaranteed to be secure or error-free as information could be intercepted, corrupted, lost, arrive late or contain viruses. The sender therefore does not accept liability for any errors or omissions in the context of this message which arise as a result of Internet transmission.